

Índice de Turras

Resolución de problemas complejos

(73)

- Sobre la dificultad y recompensa de emprender
- La gestión de la aporía como arte en el CPS
- La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas
- El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano
- Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos
- Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa
- La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real
- La importancia de la preparación en el éxito empresarial
- Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro
- Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia
- La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'
- La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana
- Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida
- Spaghetti alle vongole, gestión de lo desconocido en CPS: la idea de comprobar el punto de cocción tirando la pasta en la pared
- La importancia del recalibrado en escenarios CPS, recoger cable, inversiones de ego y la arquitectura mental Antonio Escohotado
- Quién fue la Primera persona que intentó crear una compañía en torno a CPS
- Tratando un tema liviano: cómo escribir todas las semanas sobre algo, incluso estando muerto o cansado
- Los procesos de gran variabilidad
- La importancia de la asertividad en la vida, especialmente en el ámbito de la complejidad.
- La asimetría en el conocimiento y los problemas asociados a la hora de comunicar y su gestión en el CPS
- La obsesión del autor con los acertijos, enigmas, puzzles y misterios y su relación con el CPS, y cómo esto afecta a la resolución de problemas
- La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS
- Soluciones a problemas imposibles y como abordarlos
- Escribo contenido por una razón: para que sea útil en un futuro
- La teoría de la burocracia de Weber en la administración
- Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados
- La hipocresía como una de las bellas artes. Es puro CPS
- La inteligencia se puede usar para tender puentes y no para agredir al diferente.

• El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS

- Data Driven Companies
- La dimisión del CEO de Danone
- El mercado energético es un ejemplo perfecto de como han llegado los cinco atractores de repente
- Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero
- Diferenciar a un atractor de un hype
- La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia
- Al azar en general se le solía representar como a una diosa, todopoderosa, inclemente, y voluble
- Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente
- Hasta qué punto la parte técnica suele tener un papel relevante en la mayoría de los problemas complejos
- De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo
- De la gestión de la emoción en el CPS
- Hablaremos de soluciones de mierda a problemas complejos
- Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS
- Relación entre Complejidad, Alineamiento y Agile
- Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica
- El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing
- La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer
- La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer
- La psicología para la acción comercial
- Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS)
- Cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo
- Un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS
- Sobre oportunidades, puertas que se abren y se cierran
- La pandemia no es un cisne negro
- Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción
- El síndrome del impostor en profesionales de la salud y cómo afecta la toma de decisiones en situaciones críticas
- El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial
- Asumir responsabilidad en los fracasos para mejorar y encontrar el éxito en la vida y los negocios
- Loonshots: Cómo las ideas radicales y la colaboración pueden cambiar la historia y la innovación
- La complejidad como ventaja competitiva: una profunda inmersión en sus implicaciones y beneficios
- Descifrando el síndrome del Coronel Thompson: implicaciones y reflexiones
- Intersección entre CPS e IA: un profundo análisis de su convergencia y potencial

• Explorando la educación y creatividad infantil a través del CPS

- Finalizando la serie sobre IA y CPS: reflexiones y experiencias
- Continuación de la tetralogía sobre CPS e IA: Explorando el moat humano y la sobrecarga cognitiva
- Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales
- Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral
- El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos
- Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)
- UnconventionalCPS: Alianza para transformar los servicios profesionales tecnológicos
- La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS
- Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga
- Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación
- El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

Sistemas complejos (46)

- El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano
- La gestión de la aporía como arte en el CPS
- El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano
- Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos
- Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa
- La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real
- Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro
- La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial
- Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia
- La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'
- Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida
- Conformidad, lubricación social y sus dinámicas. Los adolescentes y sus películas de vaqueros
- El umbral entre la complejidad y la serendipia
- Spaghetti alle vongole, gestión de lo desconocido en CPS: la idea de comprobar el punto de cocción tirando la pasta en la pared
- La agilidad mental, rutinas, peligro y stress
- Importancia del cuerpo caloso y el Test Astudillo
- Los tuercebotas y casting mal hechos, junto con el italiano por su musicalidad y expresiones intraducibles como 'Manca finezza'
- Complejidad vs. aleatoriedad: La ampliamente usada complejidad de Kolmogorov es simplemente una medida de la aleatoriedad
- Los procesos de gran variabilidad
- Nuestra relación complicada con la complejidad y su origen, así como también una tesis algo loca al respecto
- La obsesión del autor con los acertijos, enigmas, puzzles y misterios y su relación con el CPS, y cómo esto afecta a la resolución de problemas
- Gestión de la autosegmentación
- El peso del armiño y la soledad del CEO
- Procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta
- CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados
- El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing
- Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias
- La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game
- Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso

- La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado

- Asumir responsabilidad en los fracasos para mejorar y encontrar el éxito en la vida y los negocios

- Loonshots: Cómo las ideas radicales y la colaboración pueden cambiar la historia y la innovación

- Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento

- Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa

- Desvelando la transición fatal de comunidades grassroots a compañías scaleup

- La complejidad como ventaja competitiva: una profunda inmersión en sus implicaciones y beneficios

- Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral

- El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos

- The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino

- The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático

- Estrategias y formación en CPS destacadas por venir

- La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

- La multidimensional del pompismo

- Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

- Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

- El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

Marketing (23)

- Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

- Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes

- La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta

- El Marketing post Facebook/Google, como hemos llegado a la situación actual, por qué apesta, y como vamos a intentar salir de aquí

- La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS

- Mecanismos de generación, captura e intercambio de valor

- El rol del CMO

- Dead men walking. El concepto de la audiencia mucho más allá de su vida útil

- Un abrochador liminal consigue avanzar en un estímulo tecnológico con el zeitgeist por medio

- Me parece fascinante reflexionar sobre qué hace que algo triunfe o no

- Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013

- Por qué considero que Facebook no verá la próxima década, y por qué llevo una década diciéndolo

- Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero

- La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia

- El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing

- La pérdida de efectividad de los mecanismos tradicionales de generación de la demanda

- Facebook lleva haciendo practicas alegales cuándo no directamente ilegales desde que dejó de quemar VC money

- GDPR reject ratio

- Por qué considero que las caídas de Sorrell y Bolleré marcan un antes y un después en el mundo publicitario

- Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?

- La lealtad del cliente y su impacto en el poder de fijación de precios en el mundo empresarial

- La dificultad de la comunicación eficaz en temas complejos

- Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad

- El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano
- Sobre la dificultad y recompensa de emprender
- La gestión de la aporía como arte en el CPS
- La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones
- La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas
- El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano
- Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa
- La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real
- Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente
- Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes
- La importancia de la preparación en el éxito empresarial
- Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro
- La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial
- La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'
- La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana
- Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida
- ¿Pueden los CFOs ser estratégicos? Sin duda aportan ventaja competitiva
- Visiones y su ejecución, la importancia ambas y la distancia que las separa
- Sobre el maltrato al que se somete todos los días a la estrategia, con una mecánica de enhebrado/patchwork de manifestaciones previas
- Los secuestradores de compañías, con un enfoque en la estrategia IT
- La transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor
- La inexorable decadencia del fútbol español
- La plasmación de un Zugzwang clásico en gestas deportivas
- Problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor
- Aproximación estratégica del Barça. O como a veces todo tiene que irse a la mierda primero para decidir empezar a remontar
- Taylorismo de mierda
- Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero
- La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia
- Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente

- Hasta qué punto la parte técnica suele tener un papel relevante en la mayoría de los problemas complejos
- Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS
- Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica
- La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSEr
- La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSEr
- Sobre excelencia y obsesión
- Mi relación con el Design Thinking
- La pandemia no es un cisne negro
- Estrategia por encima de todo lo demás
- La mayor parte de las compañías para las que trabajo o he trabajado carecen de estrategia
- Momentos decisivos en el ámbito financiero: Private Equity, M&A, Fondos y la figura de los Zelotes
- Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales
- El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos
- Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)
- CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto
- Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad
- Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión
- El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio
- The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino
- Estrategias y formación en CPS destacadas por venir
- La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS
- El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos
- Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga
- Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos
- Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación
- La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

Factor x (38)

- La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas
- La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real
- Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente
- Factor humano y su conexión con el CPS
- Conformidad, lubricación social y sus dinámicas. Los adolescentes y sus películas de vaqueros
- Monetización de redes sociales y las ecuaciones de canje de valor
- La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta
- Importancia del cuerpo calloso y el Test Astudillo
- La importancia del recalibrado en escenarios CPS, recoger cable, inversiones de ego y la arquitectura mental Antonio Escotado
- Factor X: Mujeres, primates y científicos. Ningun colectivo sin ofensa
- Los equipos de fútbol invirtiendo en talento y la ilusión de los fans al fichar un delantero en lugar de un defensa
- La violencia intelectual. Aclara que hay un montón de gente usando el término en contextos de los más variopintos
- Examinando dinámicas de creación y sustentación de opinión
- La importancia de la asertividad en la vida, especialmente en el ámbito de la complejidad.
- La plasmación de un Zugzwang clásico en gestas deportivas
- Los huevos de serpiente. No de los literales, que es un tema fascinante per se, sino de los metafóricos. (Un problema latente que un directivo deja a su sucesor)
- La figura de el 'listo' en el Factor X
- Procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta
- Sobre el talento atrofiado
- CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados
- Lo jodido que es tener opiniones controvertidas de la naturaleza que sea
- Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados
- La hipocresía como una de las bellas artes. Es puro CPS
- La inteligencia se puede usar para tender puentes y no para agredir al diferente.
- Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias
- La división en bandos más o menos en términos de derecha/izquierda hasta que leí a Haidt
- Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción
- La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game
- Debate sobre el privilegio legítimo: ¿Hay derecho a ciertos recursos y protecciones en función del estatus social?

• Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?

- Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso
- El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial
- Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento
- Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa
- Explorando el Factor X: inspirado por las palabras de @cesarastudillo y su relevancia en el contexto actual
- El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos
- Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación
- La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

- Sobre la dificultad y recompensa de emprender
- La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones
- La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas
- El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano
- Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos
- Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente
- Inteligencia y socialización: 300 personas se reúnen una vez al año en un hotel para compartir sus vidas
- El rol del CMO
- Un abrochador liminal consigue avanzar en un estímulo tecnológico con el zeitgeist por medio
- ¿Son los políticos incapaces de alumbrar una estrategia en país?
- De la gestión de la emoción en el CPS
- Relación entre Complejidad, Alineamiento y Agile
- La psicología para la acción comercial
- El efecto Amnesia de Murray Gellmann
- De grises y nieves, de ambigüedad, de lo mal que la gestionamos y de lo duro que es admitir que no se tiene ni puta idea de algo concreto
- Cómo ser funcional cuando el resto de la gente deja de serlo
- El CPS es una skill básica para el emprendedor, pero es como el platino, un metal raro
- El impacto sociológico de las pandemias en la humanidad
- Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias
- La división en bandos más o menos en términos de derecha/izquierda hasta que leí a Haidt
- La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game
- Debate sobre el privilegio legítimo: ¿Hay derecho a ciertos recursos y protecciones en función del estatus social?
- Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?
- Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso
- El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial
- La lealtad del cliente y su impacto en el poder de fijación de precios en el mundo empresarial
- La dificultad de la comunicación eficaz en temas complejos
- Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento
- Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa
- Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI

- Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades
- La moralidad en la era digital: explorando el fenómeno del botón de on/off moral
- Cerrando capítulos en la vida: cómo enfrentamos el fin de etapas significativas
- El arte de racionalizar: máquinas de racionalizar y su impacto en la toma de decisiones
- La pervivencia de la pantomima en la sociedad moderna
- Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos
- Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad
- Explorando el cómic como expresión del pompismo
- The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino
- El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos
- Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Gestión del talento (21)

- El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano
- La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial
- La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'
- Visiones y su ejecución, la importancia ambas y la distancia que las separa
- Los equipos de fútbol invirtiendo en talento y la ilusión de los fans al fichar un delantero en lugar de un defensa
- La confusión y malinterpretación del liderazgo, ¿El líder se hace o se nace?
- La escurridiza relación entre éxito y talento
- Reconversiones. Los sectores estratégicos se pueden y se deben cuestionar, lo que tienes que planificar con ellos es la transición
- Saber cuando tirar la toalla y cuando apretar los dientes. All models are wrong, context is king
- Sobre el talento atrofiado
- El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS
- Data Driven Companies
- La dimisión del CEO de Danone
- Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI
- Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades
- Diversidad auténtica: cómo la comprendemos y gestionamos en la sociedad actual
- Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales
- Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)
- Explorando la llamada a la aventura y el rechazo inherente
- The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino
- Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Leyes y sesgos (23)

- Sobre la dificultad y recompensa de emprender
- La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones
- La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas
- Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos
- Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes
- La importancia de la preparación en el éxito empresarial
- Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro
- La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial
- La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'
- Las narrativas interesadas
- Problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor
- La figura de el 'listo' en el Factor X
- Gente racional y la gente pasional. De su difícil convivencia, de su fascinación mutua
- Reconversiones. Los sectores estratégicos se pueden y se deben cuestionar, lo que tienes que planificar con ellos es la transición
- El efecto Amnesia de Murray Gellmann
- Cualquiera que se enfrente al cambio radical de algo existente tiene que tener en cuenta que la semántica le tiene preparada una serie de trampas
- Voy a intentar hablar de cánones, de cómo se forman y de cómo nos alteran el pensamiento
- Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos
- Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad
- Explorando la llamada a la aventura y el rechazo inherente
- The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino
- El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos
- Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Trabajo en equipo (11)

- La selección española de baloncesto y su trayectoria en el Eurobasket, ignorando tres aproximaciones: épica testosterónica, colectivo-sindical, anomalía estadística negricísnea
- Los emulsificadores de equipo: el proceso de mezclar dos líquidos que son difíciles de mezclar
- El trabajo en equipos CPS, usando la metáfora de Pirlo y Gattuso
- Sobre hacer proyecto llave en mano para hacer CPS
- Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados
- De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo
- Un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS
- El síndrome del impostor en profesionales de la salud y cómo afecta la toma de decisiones en situaciones críticas
- La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado
- The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático
- Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Libros (14)

- La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones
- Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia
- La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana
- La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS
- Diferenciar a un atractor de un hype
- ¿Es posible que algunos problemas complejos por su naturaleza intrincada, sean completamente irresolubles?
- Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS
- La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSe
- La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSe
- Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción
- Explorando el cómic como expresión del pompismo
- La importancia de una estrategia clara en las organizaciones
- El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura
- Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Futurismo de frontera (9)

- El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano
- Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro
- Aquellas compañías que han sido capturadas por fondos y los gestores profesionales
- Mecánicas propias de gestión de paradigmas nuevos
- Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica
- Cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando
- Visionarios del futuro empresarial percibidos como cenizas
- Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral
- CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto

Personotecnia (13)

- Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente
- Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia
- Emoción en el CPS
- Los secuestradores de compañías, con un enfoque en la estrategia IT
- Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados
- Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013
- De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo
- Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS)
- Lo que significa la Humanización a escala, particularmente en entornos educativos
- La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado
- Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI
- Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades
- Cerrando capítulos en la vida: cómo enfrentamos el fin de etapas significativas

Orquestación cognitiva (19)

- La gestión de la aporía como arte en el CPS
- El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano
- Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos
- Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa
- La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial
- Discutiendo el Draft de la NBA como un festival CPS
- Orquestación cognitiva en equipos y cómo esto afecta a su rendimiento
- Una sutileza en la orquestación cognitiva: La sincronización de pedalada
- Cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo
- ¿Qué es la #orquestación?
- El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos
- Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)
- CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto
- The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático
- La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS
- Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga
- Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación
- El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura
- Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Gaming (4)

- Gaming, Crypto, CPS. Todos somos putos gamers desde que nacemos
- El juego se está yendo a la mierda contaminado por los mercaderes, tan viejos como el mundo
- El futuro del gaming/gambling, y por qué me he metido hasta las trancas en el junto con mis socios
- La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

Lectura de señales (14)

- El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano
- La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana
- Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida
- El umbral entre la complejidad y la serendipia
- La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta
- Diferenciar a un atractor de un hype
- Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica
- Cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando
- Explorando la intersección entre bizcochos, filosofía y la era de la modernidad líquida
- Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión
- El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio
- Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga
- La importancia de una estrategia clara en las organizaciones
- El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

El contexto manda (7)

- La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real
- Saber cuando tirar la toalla y cuando apretar los dientes. All models are wrong, context is king
- Me parece fascinante reflexionar sobre qué hace que algo triunfe o no
- CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados
- Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión
- El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio
- Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Desarrollo de habilidades (17)

- Sobre la dificultad y recompensa de emprender
- La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones
- Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa
- La importancia de la preparación en el éxito empresarial
- Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia
- La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana
- Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida
- La Shadow Career en tres conceptos. Empleabilidad, corporate ladder y frustración
- Sobre el talento atrofiado
- Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral
- Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos
- Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión
- El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio
- Estrategias y formación en CPS destacadas por venir
- Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos
- La importancia de una estrategia clara en las organizaciones
- Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Otras turras del querer (7)

- La gestión de la aporía como arte en el CPS
- La importancia de la preparación en el éxito empresarial
- ¿Son los políticos incapaces de alumbrar una estrategia en país?
- La correlación entre la superdotación y la prosperidad de un país
- Turra invitada: Propuesta de valor Customer centric y narrativa identificable
- Sobre la muerte: lo que deja atrás, sus impactos y las lecciones aprendidas
- Un homenaje a @mtascon: recuerdos, legado y la música que resuena en su memoria

Índice de Turras

Resolución de problemas complejos

(73)

- Sobre la dificultad y recompensa de emprender
- La gestión de la aporía como arte en el CPS
- La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas
- El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano
- Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos
- Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa
- La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real
- La importancia de la preparación en el éxito empresarial
- Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro
- Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia
- La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'
- La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana
- Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida
- Spaghetti alle vongole, gestión de lo desconocido en CPS: la idea de comprobar el punto de cocción tirando la pasta en la pared
- La importancia del recalibrado en escenarios CPS, recoger cable, inversiones de ego y la arquitectura mental Antonio Escohotado
- Quién fue la Primera persona que intentó crear una compañía en torno a CPS
- Tratando un tema liviano: cómo escribir todas las semanas sobre algo, incluso estando muerto o cansado
- Los procesos de gran variabilidad
- La importancia de la asertividad en la vida, especialmente en el ámbito de la complejidad.
- La asimetría en el conocimiento y los problemas asociados a la hora de comunicar y su gestión en el CPS
- La obsesión del autor con los acertijos, enigmas, puzzles y misterios y su relación con el CPS, y cómo esto afecta a la resolución de problemas
- La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS
- Soluciones a problemas imposibles y como abordarlos
- Escribo contenido por una razón: para que sea útil en un futuro
- La teoría de la burocracia de Weber en la administración
- Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados
- La hipocresía como una de las bellas artes. Es puro CPS
- La inteligencia se puede usar para tender puentes y no para agredir al diferente.

• El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS

- Data Driven Companies
- La dimisión del CEO de Danone
- El mercado energético es un ejemplo perfecto de como han llegado los cinco atractores de repente
- Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero
- Diferenciar a un atractor de un hype
- La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia
- Al azar en general se le solía representar como a una diosa, todopoderosa, inclemente, y voluble
- Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente
- Hasta qué punto la parte técnica suele tener un papel relevante en la mayoría de los problemas complejos
- De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo
- De la gestión de la emoción en el CPS
- Hablaremos de soluciones de mierda a problemas complejos
- Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS
- Relación entre Complejidad, Alineamiento y Agile
- Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica
- El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing
- La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer
- La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer
- La psicología para la acción comercial
- Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS)
- Cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo
- Un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS
- Sobre oportunidades, puertas que se abren y se cierran
- La pandemia no es un cisne negro
- Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción
- El síndrome del impostor en profesionales de la salud y cómo afecta la toma de decisiones en situaciones críticas
- El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial
- Asumir responsabilidad en los fracasos para mejorar y encontrar el éxito en la vida y los negocios
- Loonshots: Cómo las ideas radicales y la colaboración pueden cambiar la historia y la innovación
- La complejidad como ventaja competitiva: una profunda inmersión en sus implicaciones y beneficios
- Descifrando el síndrome del Coronel Thompson: implicaciones y reflexiones
- Intersección entre CPS e IA: un profundo análisis de su convergencia y potencial

• Explorando la educación y creatividad infantil a través del CPS

- Finalizando la serie sobre IA y CPS: reflexiones y experiencias
- Continuación de la tetralogía sobre CPS e IA: Explorando el moat humano y la sobrecarga cognitiva
- Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales
- Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral
- El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos
- Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)
- UnconventionalCPS: Alianza para transformar los servicios profesionales tecnológicos
- La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS
- Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga
- Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación
- El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

Sistemas complejos (46)

- El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano
- La gestión de la aporía como arte en el CPS
- El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano
- Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos
- Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa
- La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real
- Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro
- La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial
- Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia
- La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'
- Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida
- Conformidad, lubricación social y sus dinámicas. Los adolescentes y sus películas de vaqueros
- El umbral entre la complejidad y la serendipia
- Spaghetti alle vongole, gestión de lo desconocido en CPS: la idea de comprobar el punto de cocción tirando la pasta en la pared
- La agilidad mental, rutinas, peligro y stress
- Importancia del cuerpo caloso y el Test Astudillo
- Los tuercebotas y casting mal hechos, junto con el italiano por su musicalidad y expresiones intraducibles como 'Manca finezza'
- Complejidad vs. aleatoriedad: La ampliamente usada complejidad de Kolmogorov es simplemente una medida de la aleatoriedad
- Los procesos de gran variabilidad
- Nuestra relación complicada con la complejidad y su origen, así como también una tesis algo loca al respecto
- La obsesión del autor con los acertijos, enigmas, puzzles y misterios y su relación con el CPS, y cómo esto afecta a la resolución de problemas
- Gestión de la autosegmentación
- El peso del armiño y la soledad del CEO
- Procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta
- CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados
- El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing
- Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias
- La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game
- Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso

- La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado

- Asumir responsabilidad en los fracasos para mejorar y encontrar el éxito en la vida y los negocios

- Loonshots: Cómo las ideas radicales y la colaboración pueden cambiar la historia y la innovación

- Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento

- Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa

- Desvelando la transición fatal de comunidades grassroots a compañías scaleup

- La complejidad como ventaja competitiva: una profunda inmersión en sus implicaciones y beneficios

- Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral

- El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos

- The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino

- The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático

- Estrategias y formación en CPS destacadas por venir

- La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

- La multidimensional del pompismo

- Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

- Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

- El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

Marketing (23)

- Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

- Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes

- La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta

- El Marketing post Facebook/Google, como hemos llegado a la situación actual, por qué apesta, y como vamos a intentar salir de aquí

- La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS

- Mecanismos de generación, captura e intercambio de valor

- El rol del CMO

- Dead men walking. El concepto de la audiencia mucho más allá de su vida útil

- Un abrochador liminal consigue avanzar en un estímulo tecnológico con el zeitgeist por medio

- Me parece fascinante reflexionar sobre qué hace que algo triunfe o no

- Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013

- Por qué considero que Facebook no verá la próxima década, y por qué llevo una década diciéndolo

- Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero

- La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia

- El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing

- La pérdida de efectividad de los mecanismos tradicionales de generación de la demanda

- Facebook lleva haciendo practicas ilegales cuándo no directamente ilegales desde que dejó de quemar VC money

- GDPR reject ratio

- Por qué considero que las caídas de Sorrell y Bolleré marcan un antes y un después en el mundo publicitario

- Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?

- La lealtad del cliente y su impacto en el poder de fijación de precios en el mundo empresarial

- La dificultad de la comunicación eficaz en temas complejos

- Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad

- El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano
- Sobre la dificultad y recompensa de emprender
- La gestión de la aporía como arte en el CPS
- La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones
- La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas
- El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano
- Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa
- La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real
- Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente
- Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes
- La importancia de la preparación en el éxito empresarial
- Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro
- La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial
- La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'
- La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana
- Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida
- ¿Pueden los CFOs ser estratégicos? Sin duda aportan ventaja competitiva
- Visiones y su ejecución, la importancia ambas y la distancia que las separa
- Sobre el maltrato al que se somete todos los días a la estrategia, con una mecánica de enhebrado/patchwork de manifestaciones previas
- Los secuestradores de compañías, con un enfoque en la estrategia IT
- La transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor
- La inexorable decadencia del fútbol español
- La plasmación de un Zugzwang clásico en gestas deportivas
- Problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor
- Aproximación estratégica del Barça. O como a veces todo tiene que irse a la mierda primero para decidir empezar a remontar
- Taylorismo de mierda
- Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero
- La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia
- Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente

- Hasta qué punto la parte técnica suele tener un papel relevante en la mayoría de los problemas complejos
- Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS
- Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica
- La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSEr
- La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSEr
- Sobre excelencia y obsesión
- Mi relación con el Design Thinking
- La pandemia no es un cisne negro
- Estrategia por encima de todo lo demás
- La mayor parte de las compañías para las que trabajo o he trabajado carecen de estrategia
- Momentos decisivos en el ámbito financiero: Private Equity, M&A, Fondos y la figura de los Zelotes
- Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales
- El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos
- Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)
- CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto
- Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad
- Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión
- El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio
- The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino
- Estrategias y formación en CPS destacadas por venir
- La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS
- El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos
- Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga
- Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos
- Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación
- La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

Factor x (38)

- La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas
- La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real
- Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente
- Factor humano y su conexión con el CPS
- Conformidad, lubricación social y sus dinámicas. Los adolescentes y sus películas de vaqueros
- Monetización de redes sociales y las ecuaciones de canje de valor
- La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta
- Importancia del cuerpo calloso y el Test Astudillo
- La importancia del recalibrado en escenarios CPS, recoger cable, inversiones de ego y la arquitectura mental Antonio Escotado
- Factor X: Mujeres, primates y científicos. Ningun colectivo sin ofensa
- Los equipos de fútbol invirtiendo en talento y la ilusión de los fans al fichar un delantero en lugar de un defensa
- La violencia intelectual. Aclara que hay un montón de gente usando el término en contextos de los más variopintos
- Examinando dinámicas de creación y sustentación de opinión
- La importancia de la asertividad en la vida, especialmente en el ámbito de la complejidad.
- La plasmación de un Zugzwang clásico en gestas deportivas
- Los huevos de serpiente. No de los literales, que es un tema fascinante per se, sino de los metafóricos. (Un problema latente que un directivo deja a su sucesor)
- La figura de el 'listo' en el Factor X
- Procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta
- Sobre el talento atrofiado
- CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados
- Lo jodido que es tener opiniones controvertidas de la naturaleza que sea
- Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados
- La hipocresía como una de las bellas artes. Es puro CPS
- La inteligencia se puede usar para tender puentes y no para agredir al diferente.
- Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias
- La división en bandos más o menos en términos de derecha/izquierda hasta que leí a Haidt
- Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción
- La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game
- Debate sobre el privilegio legítimo: ¿Hay derecho a ciertos recursos y protecciones en función del estatus social?

• Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?

- Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso
- El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial
- Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento
- Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa
- Explorando el Factor X: inspirado por las palabras de @cesarastudillo y su relevancia en el contexto actual
- El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos
- Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación
- La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

- Sobre la dificultad y recompensa de emprender
- La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones
- La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas
- El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano
- Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos
- Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente
- Inteligencia y socialización: 300 personas se reúnen una vez al año en un hotel para compartir sus vidas
- El rol del CMO
- Un abrochador liminal consigue avanzar en un estímulo tecnológico con el zeitgeist por medio
- ¿Son los políticos incapaces de alumbrar una estrategia en país?
- De la gestión de la emoción en el CPS
- Relación entre Complejidad, Alineamiento y Agile
- La psicología para la acción comercial
- El efecto Amnesia de Murray Gellmann
- De grises y nieves, de ambigüedad, de lo mal que la gestionamos y de lo duro que es admitir que no se tiene ni puta idea de algo concreto
- Cómo ser funcional cuando el resto de la gente deja de serlo
- El CPS es una skill básica para el emprendedor, pero es como el platino, un metal raro
- El impacto sociológico de las pandemias en la humanidad
- Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias
- La división en bandos más o menos en términos de derecha/izquierda hasta que leí a Haidt
- La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game
- Debate sobre el privilegio legítimo: ¿Hay derecho a ciertos recursos y protecciones en función del estatus social?
- Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?
- Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso
- El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial
- La lealtad del cliente y su impacto en el poder de fijación de precios en el mundo empresarial
- La dificultad de la comunicación eficaz en temas complejos
- Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento
- Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa
- Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI

- Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades
- La moralidad en la era digital: explorando el fenómeno del botón de on/off moral
- Cerrando capítulos en la vida: cómo enfrentamos el fin de etapas significativas
- El arte de racionalizar: máquinas de racionalizar y su impacto en la toma de decisiones
- La pervivencia de la pantomima en la sociedad moderna
- Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos
- Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad
- Explorando el cómic como expresión del pompismo
- The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino
- El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos
- Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Gestión del talento (21)

- El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano
- La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial
- La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'
- Visiones y su ejecución, la importancia ambas y la distancia que las separa
- Los equipos de fútbol invirtiendo en talento y la ilusión de los fans al fichar un delantero en lugar de un defensa
- La confusión y malinterpretación del liderazgo, ¿El líder se hace o se nace?
- La escurridiza relación entre éxito y talento
- Reconversiones. Los sectores estratégicos se pueden y se deben cuestionar, lo que tienes que planificar con ellos es la transición
- Saber cuando tirar la toalla y cuando apretar los dientes. All models are wrong, context is king
- Sobre el talento atrofiado
- El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS
- Data Driven Companies
- La dimisión del CEO de Danone
- Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI
- Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades
- Diversidad auténtica: cómo la comprendemos y gestionamos en la sociedad actual
- Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales
- Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)
- Explorando la llamada a la aventura y el rechazo inherente
- The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino
- Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Leyes y sesgos (23)

- Sobre la dificultad y recompensa de emprender
- La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones
- La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas
- Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos
- Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes
- La importancia de la preparación en el éxito empresarial
- Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro
- La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial
- La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'
- Las narrativas interesadas
- Problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor
- La figura de el 'listo' en el Factor X
- Gente racional y la gente pasional. De su difícil convivencia, de su fascinación mutua
- Reconversiones. Los sectores estratégicos se pueden y se deben cuestionar, lo que tienes que planificar con ellos es la transición
- El efecto Amnesia de Murray Gellmann
- Cualquiera que se enfrente al cambio radical de algo existente tiene que tener en cuenta que la semántica le tiene preparada una serie de trampas
- Voy a intentar hablar de cánones, de cómo se forman y de cómo nos alteran el pensamiento
- Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos
- Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad
- Explorando la llamada a la aventura y el rechazo inherente
- The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino
- El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos
- Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Trabajo en equipo (11)

- La selección española de baloncesto y su trayectoria en el Eurobasket, ignorando tres aproximaciones: épica testosterónica, colectivo-sindical, anomalía estadística negricísnea
- Los emulsificadores de equipo: el proceso de mezclar dos líquidos que son difíciles de mezclar
- El trabajo en equipos CPS, usando la metáfora de Pirlo y Gattuso
- Sobre hacer proyecto llave en mano para hacer CPS
- Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados
- De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo
- Un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS
- El síndrome del impostor en profesionales de la salud y cómo afecta la toma de decisiones en situaciones críticas
- La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado
- The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático
- Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Libros (14)

- La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones
- Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia
- La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana
- La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS
- Diferenciar a un atractor de un hype
- ¿Es posible que algunos problemas complejos por su naturaleza intrincada, sean completamente irresolubles?
- Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS
- La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSe
- La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSe
- Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción
- Explorando el cómic como expresión del pompismo
- La importancia de una estrategia clara en las organizaciones
- El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura
- Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Futurismo de frontera (9)

- El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano
- Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro
- Aquellas compañías que han sido capturadas por fondos y los gestores profesionales
- Mecánicas propias de gestión de paradigmas nuevos
- Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica
- Cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando
- Visionarios del futuro empresarial percibidos como cenizas
- Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral
- CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto

Personotecnia (13)

- Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente
- Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia
- Emoción en el CPS
- Los secuestradores de compañías, con un enfoque en la estrategia IT
- Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados
- Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013
- De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo
- Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS)
- Lo que significa la Humanización a escala, particularmente en entornos educativos
- La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado
- Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI
- Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades
- Cerrando capítulos en la vida: cómo enfrentamos el fin de etapas significativas

Orquestación cognitiva (19)

- La gestión de la aporía como arte en el CPS
- El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano
- Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos
- Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa
- La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial
- Discutiendo el Draft de la NBA como un festival CPS
- Orquestación cognitiva en equipos y cómo esto afecta a su rendimiento
- Una sutileza en la orquestación cognitiva: La sincronización de pedalada
- Cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo
- ¿Qué es la #orquestación?
- El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos
- Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)
- CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto
- The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático
- La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS
- Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga
- Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación
- El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura
- Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Gaming (4)

- Gaming, Crypto, CPS. Todos somos putos gamers desde que nacemos
- El juego se está yendo a la mierda contaminado por los mercaderes, tan viejos como el mundo
- El futuro del gaming/gambling, y por qué me he metido hasta las trancas en el junto con mis socios
- La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

Lectura de señales (14)

- El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano
- La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana
- Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida
- El umbral entre la complejidad y la serendipia
- La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta
- Diferenciar a un atractor de un hype
- Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica
- Cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando
- Explorando la intersección entre bizcochos, filosofía y la era de la modernidad líquida
- Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión
- El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio
- Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga
- La importancia de una estrategia clara en las organizaciones
- El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

El contexto manda (7)

- La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real
- Saber cuando tirar la toalla y cuando apretar los dientes. All models are wrong, context is king
- Me parece fascinante reflexionar sobre qué hace que algo triunfe o no
- CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados
- Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión
- El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio
- Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Desarrollo de habilidades (17)

- Sobre la dificultad y recompensa de emprender
- La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones
- Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa
- La importancia de la preparación en el éxito empresarial
- Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia
- La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana
- Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida
- La Shadow Career en tres conceptos. Empleabilidad, corporate ladder y frustración
- Sobre el talento atrofiado
- Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral
- Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos
- Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión
- El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio
- Estrategias y formación en CPS destacadas por venir
- Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos
- La importancia de una estrategia clara en las organizaciones
- Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Otras turras del querer (7)

- La gestión de la aporía como arte en el CPS
- La importancia de la preparación en el éxito empresarial
- ¿Son los políticos incapaces de alumbrar una estrategia en país?
- La correlación entre la superdotación y la prosperidad de un país
- Turra invitada: Propuesta de valor Customer centric y narrativa identificable
- Sobre la muerte: lo que deja atrás, sus impactos y las lecciones aprendidas
- Un homenaje a @mtascon: recuerdos, legado y la música que resuena en su memoria

Sobre la dificultad y recompensa de emprender

Categorías: Estrategia, Sociología, Leyes y sesgos, Resolución de problemas complejos, Desarrollo de habilidades

Fecha: 14/12/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la razón real por la que el porcentaje de emprendedores entre la población general es ridículo y así tiene que ser. Vamos allá.



La pregunta que echa todo a rodar es sencilla, casi infantil:

Dear Son. @DearS_o_n

In your own view, why do you think 85% of people choose a 9-5 over starting their own business?

@joantubau trae a la mesa un párrafo del yayo espectacularmente sangrante, cabrón y preciso como solo el yayo en un buen día de próstata puede resultar.

joan tubau @joantubau

This, by @nntaleb

El capítulo "Peer Cruelty" en "The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable" aborda la crueldad y el comportamiento negativo que pueden surgir entre pares en contextos sociales y profesionales.

Taleb explora cómo las dinámicas de grupo y la presión social pueden llevar a comportamientos destructivos y cómo estos pueden tener un impacto significativo en la vida de las personas.

Huelga decir que la metralla de lo que dice me cae bien cerca. No entraré en detalles, pero tengo la sensación de que el yayo me ha estado mirando por un agujerito.

De hecho, es tan extraordinariamente preciso que creo que es algo en lo que el yayo también ha vivido de cerca. Cualquiera de nosotros que haya elegido the road less traveled ha tenido un viaje de vuelta en ese coche.

Luego, si tienes como yo, toda una serie de cuñados formados en USA que han ejercido su profesión de manera exitosa, el tema se acerca peligrosamente a cualquier cena de Navidad de mis últimos veinte años.

De mantras como "Tan listo, tan listo..." y similares ni hablamos.

He estado a lo largo del tiempo mencionando un montón de conceptos que son colaterales a todo lo que vamos a hablar hoy. Por ejemplo, aquí hablaba del ETA:

Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 21, 2020

Sobre el cálculo del ETA (Estimated time of arrival), he de decir que es una de las disciplinas más complicadas que existen, y la razón de mis peloterías con mis amigos futuristas.

Dentro de uno de los primeros hilos seminales, hablando de muchas cosas incluyendo la anticipación y la dificultad de fijar el tiempo en que una idea se convierte en mainstream.

También he hablado mucho y en detalle del concepto del "man on a mission" y de la importancia de elegir correctamente a tu pareja en el proceso.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hemos llorado con esta mierda, se reconoce y ya está. Dos de mis obsesiones juntas: The man on a mission y la importancia de elegir a tu compañero de vida.

A mi mujer le ha costado siempre entender por qué no me decido a tener mejor vida a sueldo de alguien a cambio de perseguir un fantasma que muchas veces solo parezco ver yo.

Huelga decir que sin su comprensión y su apoyo tanto moral como económico, muchas veces no sustentados por los hechos, no hubiera podido llegar a ninguna parte.

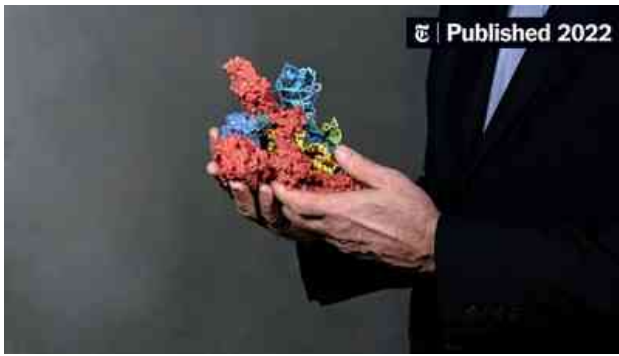
En alguna ocasión he hablado de un grupo de Whatsapp que es de los que más satisfacciones me da, con una serie de personas cherrypicked (De hecho el grupo se llama Helejidors para la Jloria) para un tema concreto que hace tiempo que pasó a un segundo plano.

Ahora mismo es un grupo de reflexión del que cogeré libremente varias de las cosas sobre las que quiero hablar hoy. No haré atribuciones individuales porque creo que lo fascinante es el proceso colectivo, pero entrecomillaré comentarios verbatim.

"Sutil reflexión: al igual que la tecnología, una cosa es su existencia y otra, su adopción. Podemos convivir perfectamente ahora mismo con ideas geniales, expresadas públicamente, que encontrarán su éxito dentro de una década o de un siglo.

No tiene por qué haber consenso inmediato sobre la genialidad o las buenas ideas. ...como ha pasado por otra parte a lo largo de la historia"

Traen de hecho un ejemplo maravilloso encima de la mesa:



<https://www.nytimes.com/es/2022/01/20/espanol/arnm-covid.html>

La madre que me matriculó en Estructura de Datos y de la Información. Turra limit hits. Vamos a ver como cerramos esto de la manera menos dolorosa posible.

Uno no elige sus cruzadas, tus cruzadas te eligen a ti.

Nadie en su sano juicio puede considerar que convertirse en emprendedor, especialmente en España, sea una decisión juiciosa.

Ya no solamente que todos los incentivos estén colocados en ser funcionario, es que todo está en contra, empezando por la consideración social, la evaluación colectiva de lo que es arriesgado (que ya comentamos que era una puta mierda) y la gradación de la recompensa.

El criterio de selección es brutal, porque las pruebas son tremendas y todos no estamos llamados a la misión. Hay gente que sencillamente, no sirve para el tema. O no le gustan los compromisos que conlleva aparejados.

La verdad es que al final del día, uno tiene que entender en qué es bueno, qué le gusta y donde genera el mayor coste de sustitución.

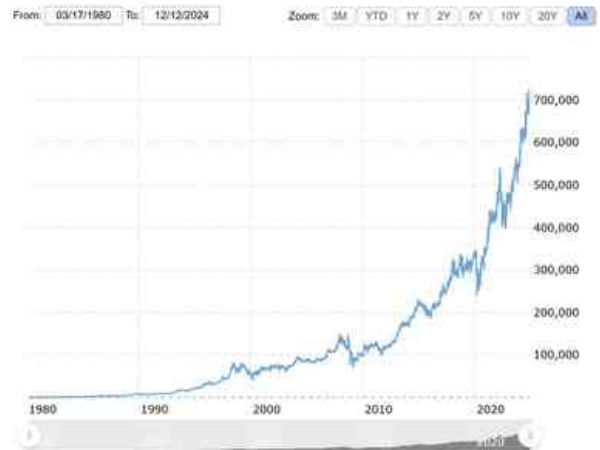
 joan tubau @joantubau

This, by @nntaleb

A mi, por ejemplo, he tenido que convertirme en cabaretera porque aunque no es lo que más me gusta, se me da bien, y es lo que se necesita en el momento en el que estoy. A cambio de ello, he descuidado muchas otras cosas importantes para mi.

El problema fundamental asociado al entrepreneurship es que aunque estés en lo cierto, la entrega de resultados es si me apuras, un ejercicio de gratificación diferida inhumano.

Estos son los resultados de Berkshire Hathaway a lo largo del tiempo. No hace falta ser muy listo para ver que durante mucho tiempo fueron inversamente proporcionales al esfuerzo que realizaron.



Si has acertado a lo grande, lo más probable es que históricamente, la cantidad de tiempo donde hayas aplicado esfuerzo de manera consistente sin resultados visibles haya sido masiva.

Estamos acostumbrados desde jovencitos a una correlación entre esfuerzo y retornos que es prácticamente instantánea. Si estudias y tienes un mínimo de talento, apruebas.

La vida no funciona así, y muchos de nosotros tardamos en entender como funciona el asunto. Systems vs goals.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Systems VS. Goals.

Hablaban en Helejidós de como Bowness habla de los círculos de reconocimiento y los pasos son inexorables. No se pueden saltar escalones.

Circles of Recognition
(Bowness, 1989)



Si has dejado como yo, una profesión extraordinariamente lucrativa en la que eras un young gun por una locura que solo ves tú, has estado viajando en ese coche silencioso que menciona el yayo en alguna ocasión.

Hay que tener una piel extraordinariamente dura o una obcecación completamente demencial para no ceder ante la presión social. Somos animales sociales, tenemos arraigado el hecho de que si nos expulsaban de la tribu, estábamos condenados a una muerte segura.

Pero si sobrevives lo suficiente, y para eso necesitas apoyo de tu entorno más cercano, es posible que de pronto lo que haces se convierta en hot shit y de repente los trabajos tan seguros y tan razonables empiezan a acumular pink slips y cajas llenas de tus cosas.



Es posible que en algún momento tengas que dar marcha atrás, aceptar compromisos, pagar una libra de carne que no deseas para seguir adelante.

Es posible que en determinados momentos tengas que cambiar de parejas de baile, cerrar etapas, dejar cosas atrás, avanzar en cosas nuevas, abandonar líneas prometedoras.

Es completamente demencial pedirle a la gente que se exponga a los grados de incertidumbre, recompensa dudosa, gratificación diferida y escarnio público que demanda ser empresario, particularmente innovador.

Sin embargo, conviene recordar de vez en cuando que los avances se los debemos a los Ahmeds y a las Quelis.



<https://mailchi.mp/bonillaware/algorithmo-cambio-mundo>

Levantad de vez en cuando una copa en su honor. Son pocos, mal pagados, les debemos mucho. #finhilo

P.D. I: "El hombre racional se adapta al mundo que le rodea; el hombre irracional se obstina en intentar que sea el mundo quien se adapte a él. Por tanto, todo progreso se debe al hombre irracional" - - George Bernard Shaw

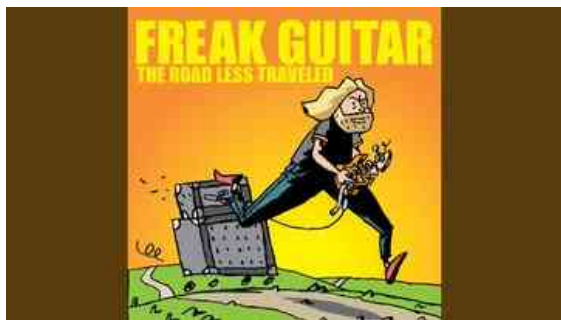
P.D. II: Scott Adams, hablando del tema: "Entrepreneurs are already pretty much there.

Because by the time you say 'I'm going to be an entrepreneur, I'm going to work all these hours, I'm doing this thing I really want to do,' you're probably already pretty far into the selfish category.

And I mean that in a positive way. You're taking care of business. You're working hard. You're making the world a better place. Even if it doesn't work, the economic activity in itself can stimulate the economy. It gives people jobs in the short run.

So an entrepreneur is pretty much the definition of an enlightened selfish person."

P.D. III: Uno de mis guitarristas preferidos, Mattias IA Eklundh, tiene un LP maravilloso que se llama precisamente "The Road Less Traveled" y una canción sobre el tema de que no hay dinero en el Jazz. Los hilos turras solo hablan de tropos universales.



There's No Money in Jazz

Provided to YouTube by The Orchard EnterprisesThere's No Money in Jazz · Mattias IA EklundhFreak Guitar - The Road Less Traveled© 2013 TSP-Thunderstruck Prod...

youtube

Final de la turra: Sobre la dificultad y recompensa de emprender

[Ver en El Turrero Post](#)

La gestión de la aporía como arte en el CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Otras turras del querer

Fecha: 7/12/2024

En el hilo turras de hoy, nos ponemos gafotas pedantes y vamos a gestionar un concepto que a mi me parece fascinante, que es la gestión de la aporía en el CPS.



La aporía es un concepto filosófico que se refiere a una situación de incertidumbre o paradoja en la que no se puede encontrar una solución clara o una respuesta definitiva.

Proviene del griego "ἀπορία" (aporia), que significa "sin camino" o "sin salida". En términos más amplios, una aporía es un problema o una cuestión que parece insoluble debido a la presencia de argumentos igualmente convincentes en ambos lados.

En la filosofía antigua, especialmente en los diálogos de Platón, las aporías se utilizan para mostrar las limitaciones del conocimiento humano y para estimular el pensamiento crítico y la reflexión.

Platón a menudo presenta aporías a través de su personaje Sócrates, quien plantea preguntas difíciles que llevan a sus interlocutores a un estado de confusión o duda, lo que se conoce como la "ironía socrática".

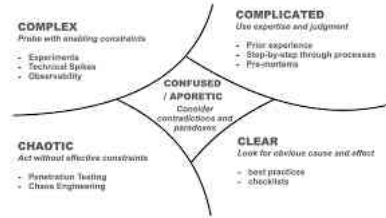
Recordemos que Sócrates, al igual que Diógenes y otros tantos, no dejó nada escrito de su puño y letra y todo lo que sabemos era por lo que dejaron escritos sus discípulos.

En la filosofía moderna y contemporánea, el concepto de aporía ha sido explorado por varios filósofos, incluyendo a Jacques Derrida, quien lo utiliza para cuestionar las estructuras de pensamiento y lenguaje, y para desafiar las certezas y las verdades absolutas.

La aporía es una herramienta filosófica que destaca la complejidad y la ambigüedad inherentes a muchas cuestiones humanas, y sirve como un recordatorio de que no siempre hay respuestas fáciles o claras.

Como profundo jeiter del uso que se ha hecho del posmodernismo que soy, y en particular mi odio africano a Derrida y los deconstructivistas, siempre vi a la aporía desde una cierta distancia reservada.

Para terminar reconciliándome con ella a través de Dave Snowden y su dominio del desorden aporético integrado en Cynefin.



El dominio del desorden aporético es particularmente interesante porque representa situaciones en las que no está claro en qué dominio se encuentra el problema.

En este contexto, la primera tarea es identificar en qué dominio se encuentra para aplicar el enfoque adecuado. El desorden aporético se refiere a la confusión y la falta de claridad sobre cuál de los otros dominios es relevante.

Es un estado en el que no se puede determinar fácilmente la relación entre causa y efecto, lo que dificulta la toma de decisiones.

Es un estado de incertidumbre y confusión que requiere un análisis cuidadoso para identificar el dominio adecuado y aplicar las estrategias correspondientes.

La aporía se utiliza para describir situaciones en las que el razonamiento lógico lleva a una contradicción o a un callejón sin salida.

Es una herramienta importante en la filosofía para cuestionar y examinar las bases de nuestras creencias y suposiciones.

Las aporías son comunes en los diálogos socráticos, donde Sócrates utilizaba preguntas para llevar a sus interlocutores a reconocer sus propias contradicciones y limitaciones en el conocimiento.

Zenón de Elea era conocido por sus paradojas, como la paradoja de Aquiles y la tortuga, que exploran la naturaleza del movimiento y el infinito.

Hemos mencionado a Sócrates, que utilizó la aporía en sus diálogos para exponer la ignorancia de sus interlocutores y fomentar el pensamiento crítico.

En sus diálogos, Platón presenta varias aporías para explorar conceptos filosóficos profundos.

En su "Metafísica", Aristóteles discute varias aporías relacionadas con el ser y la sustancia.

En la filosofía contemporánea, Derrida utilizó la aporía como parte de su método de deconstrucción para cuestionar las estructuras de pensamiento y lenguaje.

Vamos a pararnos un poco en Derrida, en parte porque trabajó muchísimo el concepto de la aporía, en parte como desagravio al mucho ascazo que me ha dado toda la vida como parte de las Lyotardettes.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 20
Me tocan los cojones los idealistas. Bien fuerte.

Con la suficiente distancia, me doy cuenta de que despertaba en mí una reacción por como influenciaba a gente que considero intelectualmente despreciable, y no necesariamente (o completamente) por su propia gravitas.

Un poco como cuando Pablo Iglesias le dio por Carl Schmitt o cuando los nazis utilizaron a Nietzsche, que ha sido uno de los filósofos más malentendidos de la historia.

Derrida abordó el concepto de aporía desde su enfoque deconstructivo. Para Derrida, la aporía no es simplemente una paradoja o un problema sin solución, sino una condición inherente al pensamiento y al lenguaje.

Derrida utilizó la aporía como una herramienta para deconstruir las estructuras de pensamiento tradicionales. La aporía revela las tensiones y contradicciones internas en conceptos que se consideran estables y coherentes.

En su obra "Force of Law: The Mystical Foundation of Authority", Derrida explora la aporía de la justicia. Argumenta que la verdadera justicia es incalculable y siempre está más allá de cualquier sistema legal o normativo.

La decisión justa, por lo tanto, siempre enfrenta una aporía, ya que debe tomar en cuenta lo incalculable.

Derrida también aplicó el concepto de aporía a la hospitalidad. En su obra "Of Hospitality", discute la aporía de la hospitalidad incondicional versus la hospitalidad condicional.

La verdadera hospitalidad, según Derrida, implica una apertura total al otro, lo cual es una aporía porque siempre hay límites y condiciones en la práctica real.

La aporía está estrechamente relacionada con la alteridad en el pensamiento de Derrida. La relación con el otro siempre implica una aporía, ya que el otro es simultáneamente conocido y desconocido, cercano y distante.

Derrida utilizó la aporía para desafiar las certezas y abrir nuevas posibilidades de pensamiento, subrayando la complejidad y la ambigüedad inherentes a la experiencia humana.

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit hits. Vamos a empaquetar y ponernos en marcha.



Hay una serie de conceptos que vienen a resignificar en general la conflictiva relación que tenemos con la realidad. La aporía es una de ellos.

Y como todas las herramientas, su resultado final depende de que en qué manos caiga.

Por ejemplo, la resignificación de los recuerdos a través del tiempo y la memoria tiene un planteamiento lírico bellissimo en Ronson, de César Sebastián.



El proceso de Sensemaking, como parte fundamental del CPS, se enfrenta entre otras muchas amenazas, a la descarnada crueldad de la aporía. Ese momento en el que todo no encaja perfectamente ni podemos obtener información suficiente de contraste.

Sin embargo, su compromiso con la hipótesis de actuación requiere de la concreción en lugar de la juguetona e infantil posición de la subjetividad perpetua, del constructo social y del campo de distorsión de la realidad.

El proceso de desambiguación de las aporías es una de las sutilezas más bellas del proceso CPS, y la constatación definitiva de que es otro arte completamente diferente a la consultoría.

La consultoría rellena con la gravilla de los lugares comunes o los heurísticos disponibles las grietas en el sensemaking porque son molestias a exterminar, malas hierbas a arrancar, notas disonantes en la partitura.

El CPS entiende la aporía y su gestión como parte fundamental del proceso, como el Kintsugi gestiona las grietas.



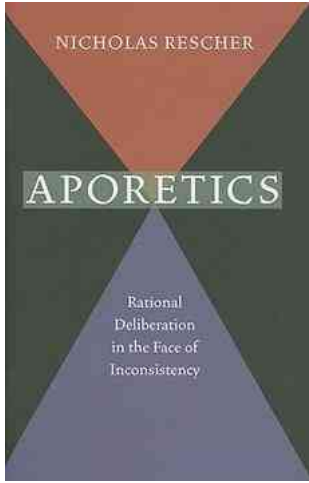
El arte japonés de rellenar las grietas y reparar los objetos con oro se llama Kintsugi (金継ぎ), que literalmente significa "reparación de oro".

Esta técnica no solo repara los objetos rotos, sino que también resalta y embellece las grietas, convirtiéndolas en una parte integral y valiosa de la historia del objeto.

La filosofía detrás del Kintsugi es que las roturas y reparaciones forman parte de la historia del objeto y deben mostrarse en lugar de ocultarse, celebrando la belleza de las imperfecciones y la resiliencia.

Las aporías y las inconsistencias son parte del sensemaking, parte del CPS, y la manera de gestionarlas es la parte artística del hecho de que el CPS es, a fin de cuentas, un cienciaarte. #finhilo

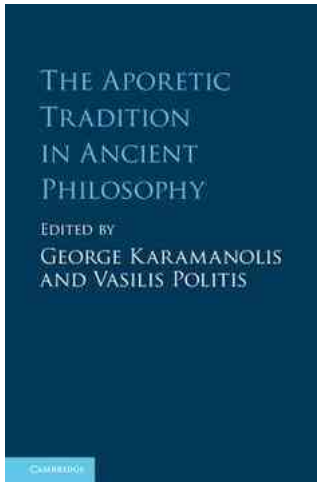
P.D.I: A mi juicio, el mejor que he leído sobre la materia:



Aporitics: Rational Deliberation in the Face of Inconsistency

goodreads

P.D. II: A éste le tengo echado el ojo:



The Aporitic Tradition in Ancient Philosophy

goodreads

P.D. III: Otro mundo donde la aporía es un arte es la narrativa gráfica:



https://www.tebeosfera.com/documentos/paradojas_bu

P.D.IV: Otra de las cosas que me reconciliaron con Derrida fue su capítulo en Action Philosophers:



Final de la turra: La gestión de la aporía como arte en el CPS

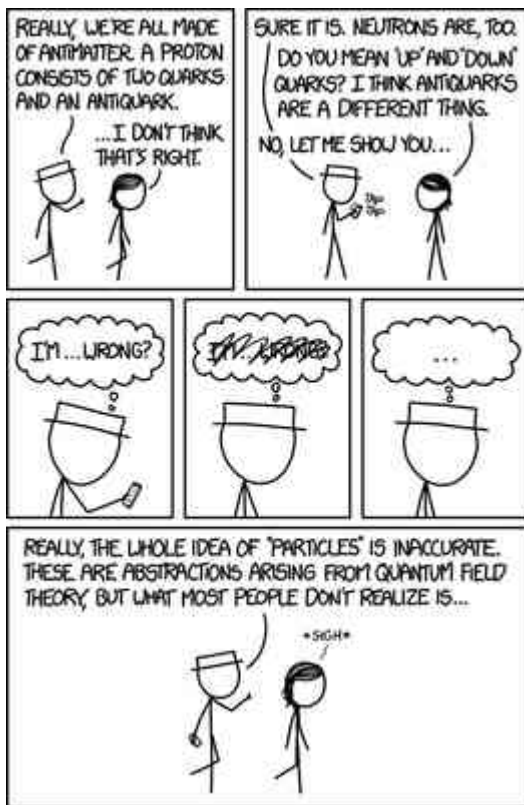
[Ver en El Turrero Post](#)

La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas

Categorías: Estrategia, Leyes y sesgos, Factor x, Sociología, Resolución de problemas complejos

Fecha: 23/11/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un colateral del CPS y en general de la vida: La asimetría entre el valor que concedemos a tener razón vs su valor real. Vamos al tema.



Hay una frase que le oí a @ramonnogueras que me quedé con la copla, aunque no sé si es suya, pero claramente es su estilo: "Tener razón es mejor que follar, es mejor que drogarse, es mejor que follar drogado".

Uno de los principales problemas de mi oficio es que no puedo contarla mayor parte de lo que hago por razones de confidencialidad, NDAs o simple discreción sobre cosas delicadas.

Pero la parte real de nuestro moat es que hemos hecho CPS cuando el resto de la gente hace consultoría, y nos ha enseñado un montón de valiosos insights. Que obviamente, nos han costado mucho dinero aprender.

Uno de nuestros primeros clientes, con los que aprendimos el oficio, era una compañía en la que hicimos un trabajo extraordinario y la cagamos por completo al mismo tiempo.

Trazamos un sensemaking estupendo, hicimos una hipótesis brillante, diseñamos un triple ataque financiero / Factor X y relato / Tecnológico que te cagas y nos las prometíamos muy felices con nuestro primer cliente, un success story, un relato tremendo...

Pero cometimos el error de decirle que su compañía valía cero.

No lo dijimos nosotros, lo dijeron nuestros asesores financieros expertos en M&A. Apalancado hasta los ojos, ventas con márgenes ridículos, riesgo tremebundo...

A partir de ahí le perdimos por completo. Unplug. Switch Off.

Pasó como de comer mierda del plan de refinanciación, de todo lo que que había que hacer, del camino que posiblemente le hubiera salvado. Y hablo en condicional porque recientemente nos hemos enterado de que está en situación crítica.

Cuando hablamos de que el Factor X te mata o te salva, lo decimos porque constatarlo e interiorizarlo nos ha costado una pasta. Allí nos dimos cuenta de que efectivamente, el CPS no va de tener razón, va de solucionar el problema.

En la sociedad contemporánea, la búsqueda de la verdad y la precisión se ha convertido en un objetivo primordial. Sin embargo, esta obsesión por "tener razón" puede estar sobrevalorada.

Mi tesis explora por qué la insistencia en tener razón puede ser perjudicial y cómo otras cualidades, como la empatía, la flexibilidad y la apertura mental, pueden ser más valiosas en la vida personal y profesional.

Tener razón a menudo se prioriza sobre la empatía y la comprensión. En las relaciones interpersonales, la capacidad de entender y conectar con los demás puede ser más beneficiosa que simplemente ganar una discusión.

La empatía fomenta la cooperación y la armonía, mientras que la insistencia en tener razón puede generar conflictos y resentimientos.

En un mundo en constante cambio, la flexibilidad y la adaptabilidad son esenciales. Aferrarse a la necesidad de tener razón puede impedir la capacidad de adaptarse a nuevas circunstancias y aprender de los errores.

Las personas que están dispuestas a admitir sus errores y cambiar de opinión cuando se les presenta nueva información tienden a tener más éxito a largo plazo.

La insistencia en tener razón puede limitar la creatividad y la innovación. Las ideas nuevas y revolucionarias a menudo surgen de la disposición a cuestionar las suposiciones y explorar diferentes perspectivas.

Fomentar un entorno donde se valore la exploración y el pensamiento divergente puede conducir a descubrimientos y avances significativos.

La humildad intelectual, o la capacidad de reconocer las propias limitaciones y la posibilidad de estar equivocado, es una cualidad crucial para el crecimiento personal y profesional.

Las personas que practican la humildad intelectual están más abiertas a aprender de los demás y a mejorar continuamente.

Tener razón no siempre garantiza una comunicación efectiva. La capacidad de comunicar ideas de manera clara y persuasiva, y de escuchar activamente a los demás, es fundamental para el éxito en cualquier campo.

La comunicación efectiva se basa en el respeto mutuo y la disposición a considerar diferentes puntos de vista.

En resumen, aunque tener razón puede ser importante en ciertos contextos, su sobrevaloración puede ser perjudicial.

La empatía, la flexibilidad, la creatividad, la humildad intelectual y la comunicación efectiva son cualidades que pueden ser más valiosas y beneficiosas en la vida personal y profesional.

Cuando tenemos razón, nuestro cerebro experimenta una serie de reacciones químicas y emocionales que contribuyen a la sensación de satisfacción.

La dopamina es un neurotransmisor asociado con el placer y la recompensa. Cuando acertamos o tenemos razón, nuestro cerebro libera dopamina, lo que nos hace sentir bien y refuerza el comportamiento que llevó a esa recompensa.

El sistema de recompensa del cerebro, que incluye áreas como el núcleo accumbens y la corteza prefrontal, se activa cuando tenemos razón. Esta activación nos motiva a repetir comportamientos que nos llevan a tener razón en el futuro.

Tener razón puede proporcionar una sensación de validación y autoestima. Nos sentimos competentes y seguros de nuestras habilidades y conocimientos.

Acertar puede reducir el estrés y la ansiedad, ya que confirma que nuestras percepciones y decisiones son correctas. Esto puede generar una sensación de control y predictibilidad en nuestro entorno.

En un contexto social, tener razón puede llevar al reconocimiento y la aprobación de los demás. Este reconocimiento puede fortalecer nuestras relaciones y nuestra posición dentro de un grupo.

La aprobación y el reconocimiento de los demás actúan como un refuerzo positivo, incentivándonos a buscar más oportunidades para tener razón y recibir esa validación social.

La satisfacción de tener razón puede motivarnos a aprender más y a mejorar nuestras habilidades y conocimientos.

La liberación de dopamina y el refuerzo positivo pueden llevarnos a persistir en comportamientos y estrategias que nos han llevado a tener razón en el pasado.

En resumen, tener razón desencadena una serie de reacciones químicas y emocionales en nuestro cerebro que nos hacen sentir bien y nos motivan a repetir esos comportamientos.

Esta combinación de factores biológicos, emocionales y sociales explica por qué es tan satisfactorio tener razón.

Vale, pues se puede tener este tema clarinete intelectualmente y cagarla completamente en el delivery. Saber como funciona el tema y lograr que nadie te haga ni puto caso. Enter Schopi.

"The Art of Always Being Right" (El arte de tener siempre la razón) de Arthur Schopenhauer es un ensayo que explora las técnicas de argumentación y retórica que las personas utilizan para ganar debates, independientemente de la verdad o la justicia de sus argumentos.

Schopenhauer argumenta que en los debates y discusiones, las personas a menudo están más interesadas en ganar que en buscar la verdad. Para ello, emplean una serie de estratagemas retóricas y lógicas para defender su posición y desacreditar a sus oponentes.

El ensayo describe 38 de estas estratagemas, que van desde el uso de argumentos ad hominem hasta la manipulación de premisas y conclusiones.

Schopenhauer sostiene que los debates son inherentemente competitivos y que las personas están motivadas por el deseo de ganar y demostrar superioridad intelectual.

El ensayo detalla diversas técnicas que se pueden utilizar para manipular el curso de un debate, como desviar la atención, exagerar los puntos débiles del oponente y utilizar falacias lógicas.

Schopenhauer critica la idea de que los debates siempre buscan la verdad, sugiriendo que a menudo se trata más de la victoria personal que de la honestidad intelectual.

El ensayo subraya la importancia de la retórica y la habilidad para persuadir, independientemente de la validez del argumento.

En resumen, "The Art of Always Being Right" es una crítica mordaz de la naturaleza humana y de cómo las personas utilizan la argumentación no para buscar la verdad, sino para ganar y mantener su posición.

La madre que me matriculó en Dibujo Técnico. Turra limit alert. A cerrar el kiosko y recoger los bártulos.

Tener razón está completamente sobrevalorado fundamentalmente porque hay enormes recompensas cognitivas inmediatas asociadas. Pero si se le da preeminencia, o se prima a largo plazo es, quizás antiintuitivamente, veneno puro.

Es aquello de Valdano de que un jugador diciendo que han perdido cuatro a cero pero que el que él marcaba no ha tocado la bola.

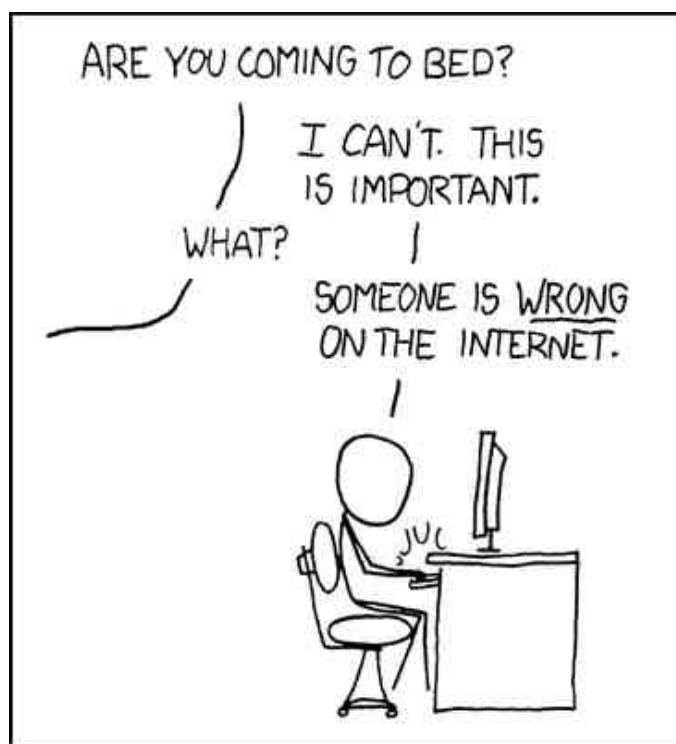
En el CPS estamos comprometidos con solucionar el problema, todo lo demás debe dejarse al lado.

Si no has generado cambio, da igual todo tu análisis, todo tu sensemaking, todo el resto de tus mind games.

🐦 César López @_celopez

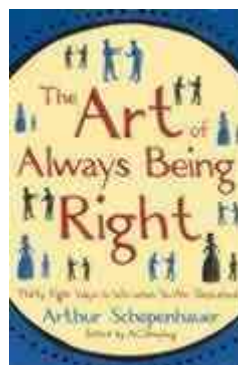
Tener razón está sobrevalorado, lo que da gustirrinin es tener agencia, comprobar que has hecho que cambien las cosas.

Necesitamos que periódicamente alguien nos recuerde que nos vayamos a la cama. #finhilo



<https://xkcd.com/386/>

P.D. I: El libro de Schopi:



The Art of Always Being Right

goodreads

P.D.II: "However disorienting, difficult, or humbling our mistakes might be, it is ultimately wrongness, not rightness, that can teach us who we are." ~ Kathryn Schulz

Final de la turra: La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas

[Ver en El Turrero Post](#)

El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Estrategia, Sociología

Fecha: 13/11/2024

En el hilo turras de hoy, hablaré del CPS como mirada, como actitud vital, y por qué a mi juicio es una disciplina integradora y no un reducto de zelotes lapidainfieles .

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semanita hablaremos de este tema.

Fundamentalmente quiero que el hilo de hoy sea un canto de celebración y de alegría a una disciplina flexible y creciente, en lugar de una disciplina rollo Moisés con las tablas de la ley como guardián de los mandatos del Señor.

Tengo una relación muy complicada con los defensores de la fé, el neocatecumenado, los guardianes de las esencias, los Savonarolas y los comisarios de la Ortodoxia.



Hay dos patrones de relación con el liderazgo intelectual que me repatean y que son los que han configurado mi aproximación al liderazgo colectivo freestyle que me gustaría que tuviera el CPS Hispano: Ayn Rand/Nathaniel Brandon y Sigmund Freud/Carl Jung.

La relación entre Carl Jung y Sigmund Freud comenzó con una profunda admiración mutua y una colaboración intensa, pero terminó en una ruptura significativa debido a diferencias teóricas y personales.

Jung y Freud se conocieron en 1907 y rápidamente desarrollaron una relación cercana. Su primera conversación duró trece horas, lo que muestra la intensidad de su conexión intelectual.

Durante varios años, trabajaron juntos en la promoción del psicoanálisis. Freud veía a Jung como su sucesor y lo nombró presidente de la Asociación Psicoanalítica Internacional en 1910.

Hasta que comenzaron las divergencias teóricas.

Una de las principales diferencias surgió en torno a la naturaleza de la libido. Freud veía la libido principalmente como una energía sexual, mientras que Jung tenía una visión más amplia, considerándola una energía psíquica general.

Jung introdujo el concepto de inconsciente colectivo, que incluye arquetipos compartidos por toda la humanidad. Freud no aceptó esta idea, ya que su enfoque estaba más centrado en el inconsciente individual y las experiencias personales.

Enter X Factor: Además de sus diferencias teóricas, hubo tensiones personales. Freud era más autoritario y esperaba lealtad incondicional, mientras que Jung buscaba más independencia intelectual.

En 1913, las diferencias se volvieron insostenibles y Jung renunció a su cargo en la Asociación Psicoanalítica Internacional. Esta ruptura marcó el fin de su colaboración y amistad.

La separación entre Jung y Freud tuvo un impacto duradero en el campo de la psicología, llevando a la formación de dos escuelas de pensamiento distintas: el psicoanálisis freudiano y la psicología analítica junguiana.

Para más INRI luego Campbell articuló que ambas posturas eran perfectamente compatibles, pero estaban aplicadas a diferentes etapas de la formación del ser humano psíquico.

Nathaniel Branden, originalmente Nathan Blumenthal, fue un psicoterapeuta y escritor canadiense-estadounidense conocido por su trabajo en la psicología de la autoestima y su asociación con Ayn Rand, la famosa filósofa y novelista.



Branden y Rand tuvieron una relación profesional y personal muy cercana durante muchos años, pero su relación terminó de manera abrupta y conflictiva en 1968.

La ruptura entre Branden y Rand se debió a una combinación de factores personales y profesionales. Branden había sido uno de los principales defensores de la filosofía de Rand, el Objetivismo, y había fundado el Instituto Nathaniel Branden para promover sus ideas.

Sin embargo, su relación personal con Rand, que incluía una aventura extramatrimonial, comenzó a deteriorarse.

En 1968, Rand descubrió que Branden había estado involucrado en una relación romántica con otra mujer, lo que llevó a una confrontación entre ellos. Rand acusó a Branden de deshonestidad y de traicionar sus principios filosóficos.

Ambos estaban casados, por cierto, mientras mantenían una relación, y la muy científica Rand se entregó a las llamas del despecho como si no hubiera un mañana cuando Nathaniel se lió con una joven de su edad (Rand era BASTANTE mayor que el).

Como resultado, Rand rompió todos los lazos con Branden y lo expulsó de su círculo de seguidores.

Tanto Freud como Rand terminaron devorados por su personaje, que no toleraba disensiones sobre la ortodoxia y terminaron gestionando sus respectivas áreas de conocimiento con una aproximación más cultista que intelectual.



La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. A resumir y cerrar.

El CPS es un hijo de mil leches. Un paraguas conceptual, un patchwork de conceptos, un delta sedimentario de mil disciplinas.



Es ridículo que se intente delimitar contornos y fronteras rotundas mientras proclama la necesidad del frotamiento liminal de las placas tectónicas de las disciplinas para crear nueva materia.



Eso no quiere decir que no incluyamos multitud de herramientas cognitivas de mil sitios, o que no mantengamos una jerarquía epistemológica clara.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Por su propia naturaleza, el CPS demanda lo mejor y lo más selecto de nuestro pensamiento humano. Es incapsulable en una receta, una metodología rígida o en una serie de pasos concretos.

Todo esto lo recogí en este hilo sobre el CPS como cienciaarte:

En el CPS tenemos que usar nuestro cerebro para derrotar a... nuestro cerebro.

 Ethan Mollick @emollick

Relevant again; We have a tendency to simplify complex problems so that we can understand them & then we solve the simplified version. This can backfire for wicked problems: those that are complex, uncertain & hard to evaluate. Review this list of reductive tendencies to help!

Porque el CPS es el motor de la humanidad, es el cienciaarte definitivo, es el orquestador cognitivo supremo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El CPS es el motor de la humanidad.

Y que demonios, donde confluyen mis dos obsesiones: Las cosas que van a cambiar el mundo y las altas capacidades.

 Joseph Bronski @BronskiJoseph

Are higher IQ people better general problem solvers? The answer is yes. IQ correlates with "complex problem solving" at $r = 0.43$.

Toda la gente que trabaja con nosotros en @singularsolving pertenecen a alguno de esos dos subconjuntos, muchas veces a los dos.

El liderazgo es una propiedad emergente resultante de una mezcla de coherencia, consistencia y riesgo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de lo absolutamente anti intuitivo que es el liderazgo en realidad, y por qué la mayor parte de la gente lo suele confundir y malinterpretar.

El liderazgo intelectual es una puta mierda y lleva aparejado una serie de problemáticas que son incómodas de gestionar adecuadamente, amén de ser estériles e improductivas.

Es muy importante intentar no caer en la película del culto a la personalidad. Yo no estoy para liderar nada intelectualmente, sino para llevar esto a tierra. Porque soy ante todo un empresario, no un mesías.

El CPS se beneficia, como tantas otras cosas, del mestizaje, la mixtura, el ADN ajeno, la versión y el remix.

Tomé prestado un concepto semánticamente confuso y le di unas ciertas reglas del juego, pero no me llevé el balón a casa.

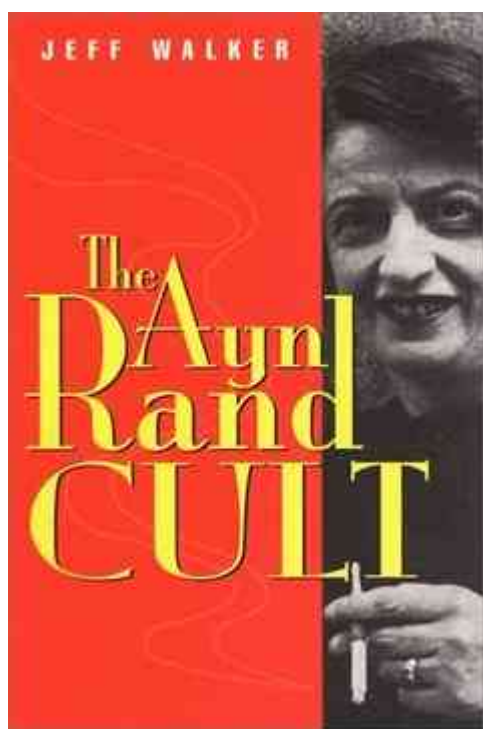
🐦 Víctor R. Escobar @nudpiedo · Nov 12

...Es gracioso porque desde 2007, para mí el acrónimo "CPS" siempre había significado inequívocamente "Creative Problem Solving" hasta que conocí al insigne Recuenco

Todo lo que contribuya a resolver el problema es bienvenido al puchero.

Me cago en la ortodoxia. Haz cosas y tráelas a la comunidad, rolo fiesta hobbit. Añade capítulos al libro. #finhilo.

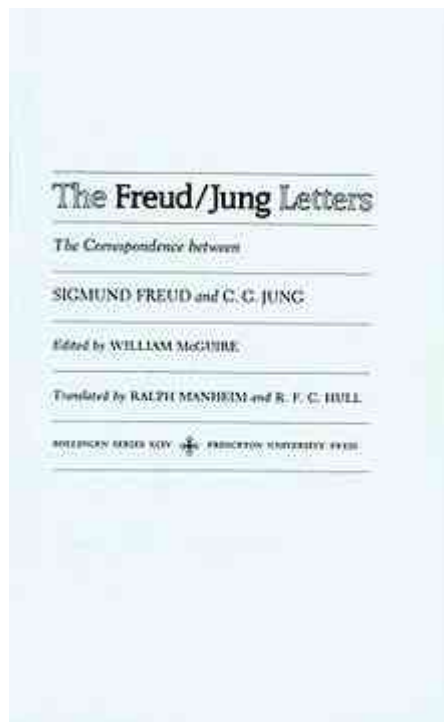
P.D. I: Rand y su culto están bien reflejadas aquí:



The Ayn Rand Cult

goodreads

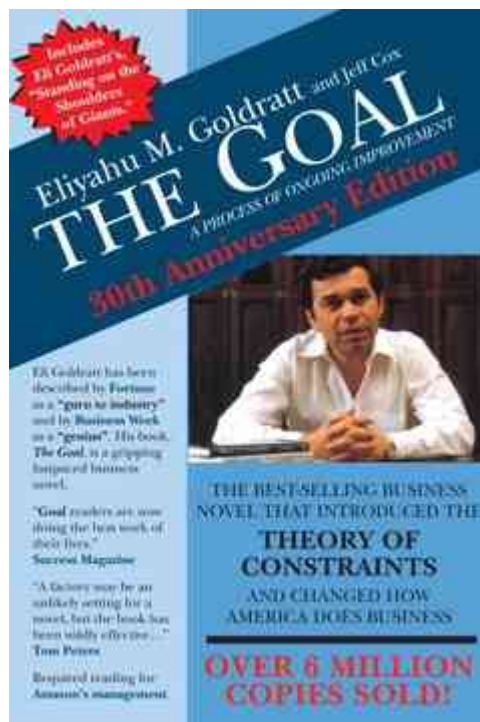
P.D. II: El otro temita, live:



The Freud/Jung Letters

goodreads

P.D.III: Otro ejemplo de culto a la personalidad que se desvanece con la muerte de su creador:



The Goal: A Process of Ongoing Improvement

goodreads

P.D. IV: En el último Polymatas, nos preguntaban si nos molaría montarnos una secta:



<https://www.polymatas.com/impacto-ia-conquista-marte/>

P.D. V: Hay gente que no encontró gracioso el diagrama de @mixx_io en el @heavymental_es de la #TRG24 y el tramo de charla con chistes de adolescente del Ahuja que le acompañó. Respetable. Naturalmente, se llevan palos "Los del CPS". Gratuito. Desde Bluesky. Esperable.

Final de la turra: El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano

[Ver en El Turrero Post](#)

Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Leyes y sesgos, Sociología

Fecha: 1/11/2024

En el hilo turras de este puente, special edition, vamos a hablar de cosas serias. Se irá haciendo según vaya acumulando reflexiones sobre la materia. Amunt España.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido. El hilo prometido queda para mejor ocasión. En su lugar abriré otro, que iré haciendo sobre la marcha, sobre la DANA, España, el factor X y lo mejor y lo peor del ser humano.

No quiero hablar más que lo justo de política. No se habla de política en medio de un campo de 92K GigaSchmitts porque en el momento en que un cerebro lobotomizado escucha su canción, tiene que salir a bailar, porque él lo hace fenomenal.

Me limitaré a decir aquello de Ogilvy, con una pequeña modificación: "If you incentivise peanuts, you get monkeys".

Y aquello de Buffet: "Cuando baja la marea, se ve quien se bañaba desnudo". Corolario de Recuenco: "Si pones a niños a resolver problemas, te harán sumas y restas".

Llevo viendo unos días en directo una serie de colapsos cognitivos increíble.

Que hace que la gente haga contorsionismo intelectual incluso viendo cosas que no están ahí.

<https://x.com/cocoliso6812/s/cocoliso6812/status/1852278350552711591...>

El cerebro está comprometido con la supervivencia, no con la realidad. Si dice que algo está o no está ahí porque la alternativa es el colapso cognitivo, la realidad es irrelevante.

Sobre facciones lanares y zelotes hablé ya en su momento:

Y también hablé en su momento de otro aspecto importante, las soluciones de mierda a problemas complejos:

Mi resumen de la situación actual desde el punto CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 30

El clima es pura dinámica de sistemas. Para todo lo demás, CPS.

La pregunta es: Hay un punto teórico de enshittification de la vida política en la que ya no nos une ni una catástrofe que afecta a nuestros conciudadanos?

No somos capaces de dejar de empujar nuestro sensemaking partisano ni ante el equivalente del calamar de Watchmen?



Cuantos cadáveres tienen que apilarse, cuanto tiene que inundarnos las fosas nasales el hedor y la podredumbre antes de que recalibremos nuestras prioridades?

Tenemos que llegar, como los residentes alemanes de Burgsteinfurt en el 45, a que nos obliguen asombrarnos de lo que pasa en Dachau? En nuestro puto jardín trasero?



Qué esclerosis cognitiva nos está afectando para que no seamos capaces de gestionar el contexto circundante y no nos metamos nuestras mierdas partisanas por el culo hasta mejor ocasión?

Enter Karl E. Weick.

Karl E. Weick

Karl Edward Weick (born October 31, 1936) is an American organizational theorist who introduced the concepts of "loose coupling", "mindfulness", and "sensemaking" into organizational studies. He is the Rensis Likert Distinguished University Professor at the Ross School of Business at the University of Michigan.[1] [2] Weick was born on October 31, 1936, in Warsaw, Indiana. He earned his bachelor's degree at Wittenberg College in Springfield, Ohio, in 1958. He went on to The Ohio State University earning his M.A. under the direction of Harold B. Pepinsky in 1960 and his Ph.D. under the direction of Douglas P. Crowne and Milton J. Rosenberg in 1962.[1][2] Although he tried several degree programs within the psychology department, the department finally built a degree program specifically for Weick and fellow student Genie Plog called "organizational psychology".[3]

wikipedia

Lo tenía reservado porque nunca le había dedicado un hilo al padre del Sensemaking, pero hay ocasiones para sacar el Chateau Lafitte Rothschild 1982 .

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 1

Me viene a la mente Karl Weick. Espero ansiosa.

Karl E. Weick Es un destacado teórico organizacional conocido por sus contribuciones significativas en el campo de la psicología organizacional y la teoría de la gestión.

Entre otras muchas cosas, es el padre del Sensemaking como concepto. Weick introdujo el concepto de "sensemaking" (dar sentido), que se refiere a cómo las personas dan sentido a situaciones complejas y ambiguas en las organizaciones. Este proceso es fundamental para la toma de decisiones y la adaptación organizacional. Y obviamente, para el CPS.

Luego el tema lo recogieron y lo expandieron un montón de intelectuales (@snowded es mi preferido al respecto) pero el concepto original es suyo.

Otro concepto clave es el de "loose coupling" (acoplamiento suelto), que describe cómo las partes de una organización pueden estar conectadas pero no de manera rígida. Esto permite flexibilidad y adaptación en entornos cambiantes.

Weick también desarrolló la idea de "enactment" (enactación), que sugiere que las organizaciones son creadas y definidas a través de las acciones y las interacciones de sus miembros.

Weick ha investigado cómo las organizaciones pueden gestionar lo inesperado y mantener un alto rendimiento en situaciones de alta presión. Este trabajo es especialmente relevante para organizaciones que operan en entornos de alto riesgo.

Weick ha enfatizado la importancia de la interpretación colectiva y cómo los individuos dentro de una organización interpretan y reaccionan a los eventos de manera conjunta.

Karl E. Weick ha sido una figura influyente en la teoría organizacional y su trabajo ha ayudado a entender mejor cómo las organizaciones pueden adaptarse y prosperar en entornos complejos y cambiantes.

Al igual que Ortega formuló para otros propósitos las bases de la Personotecnia, Weick ha sido el santo patrón, nunca admitido del todo, de muchos de los pilares del CPS.

Por cierto, hablando de Ortega, os recuerdo que os mencioné como el genio gestionaba problemas que le superaban, así que imaginaos lo que hacen los mierdas cuando los enfrentan.

Y en alguna ocasión comenté que usé el ejemplo del COVID en varios seminarios CPS no porque fuera un problema CPS (Ni siquiera un cisne negro, yayo dixit) sino porque al usarlo de manera trapacera los humanos lo convirtieron en un problema complejo.

El problema de la DANA hubiera puesto en serios apuros a gente extraordinariamente competente, solo nos está mostrando de manera descarnada que estamos en manos de lo que no se quiso comer el pollo.

Debido a un montón de razones que se han comentado hasta la saciedad, incentivos mal alineados, centrifugadora de talento, medio de vida para los no aptos en términos societario-darwinianos.

Argentina es nuestro espejo en un montón de cosas. Es de esperar que también tengamos que degenerar lo suficiente como para que venga un outsider a sacudir el arbolito:



<https://tn.com.ar/sociedad/2023/04/02/a-10-anos-de-las-tragicas-inundaciones-en-la-plata-el-desastre-que-dejo-89-muertos-y-un-juicio-de-solo-un-dia/>

Pero, sobre todo, lo de hoy es una llamada desesperada a que los pocos que quedemos en pie con una brizna de humanidad no nos dejemos llevar por la estenosis cognitiva.

Resistámonos a la urgente llamada a la demagogia, a el insulto tremendo que pugna por salir de nuestras gargantas, a la inmensa oleada de repugnancia y ganas de vomitar que nos produce la presencia de mediocridades, mezquindades y la exhibición obscena de más bajo del ser humano.

Tenemos que navegar la fétida nausea hemética que nos rodea y centrar nuestro foco en la gente maravillosa que llevada a una situación límite, saca lo mejor de si misma.

Ésta es la grandeza y la miseria del ser humano.



Colguemos de este hilo todos los ejemplos de gente heroica, de grandes cosas. De gente que no ha perdido la flexibilidad cognitiva, o que en presencia de sus hermanos, los reconoce. Fijemos el foco en los héroes, los desprendidos y los valientes.

Y ya mañana pediremos cabezas. Sin piedad. #finhilo

P.D. I: Hoy no hay turra limit, éste hilo será tan largo como sea necesario.

P.D. II: Todos los libros de Weick en Goodreads:

P.D. III: Weick está reivindicándose en las acciones de unos y de otros dependiendo de su skin in the game. Follow the enactment.

Final de la turra: Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa

Categorías: Estrategia, Orquestación cognitiva, Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Desarrollo de habilidades

Fecha: 25/10/2024

En el hilo turras de hoy, y cerrando la serie de Nuevas Ventures, toca hablar de una iniciativa que se alimenta y presta soporte a todas las demás: @solvers_academy. Vamos a ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, y mañana, y (de momento) cerrando la serie de nuevas ventures, hablaré en detalle de @Solvers_Academy

La estrategia estaba especificada en detalle aquí:

Os recomiendo seguir la línea de hilos que está publicando @solvers_academy sobre la gente, profesores, instituciones...

 Solvers Academy @Solvers_Academy

Hoy seguimos presentando al increíble equipo docente de nuestro curso de CPS en entornos tecnológicos, y le ha tocado a @ddamas

La definición canónica y un acceso a las presentaciones del personal, profesores y stakeholders la podéis ver aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Solvers Academy es nuestra propuesta de aglutinar todos las aplicaciones poliédricas del CPS en una formación coherente, personalizada y con los partners académicos necesarios para personalizarla al máximo en cada escenario. Yo puedo haber echado la bola a rodar pero sin @ToniDorta esto no hubiera llegado a ninguna parte. Es más suyo que mío.

Bueno, pues está todo encima de la mesa, qué nos queda por añadir al respecto? Muchas cosas.

Por ejemplo, entender que hay que mantener un delicado equilibrio entre las instituciones académicas con las que trazamos acuerdos y para no generar confusión en el mercado con la oferta educativa.

Nosotros tenemos un approach multiinstitución, con material específico no compartido y en espacios no competitivos por múltiples razones.

La primera y fundamental es que el CPS es una disciplina inmensa y no es viable abordarla desde un único hueco. Por pura segmentación y diferenciación, las instituciones tienen sus propios nichos y nos arrastran con sus elecciones a los productos que podemos ofrecer.

La segunda tiene que ver con un criterio de utilidad. No todo el mundo está interesado en convertirse en un experto en CPS, quiere conocer los fundamentos básicos e utilizarlo en un contexto concreto.

Eso educativamente nos obliga a centrar el tiro rápidamente en los intereses particulares de los colectivos que están adscritos a la institución en cuestión.

Asimismo nos fuerza a tener programas de diferente compromiso, duración, intensidad, trabajo...

La tercera tiene que ver con que @solvers_academy tiene que ser una empresa con su propio P&L.

Si hemos creado una unidad independiente tiene que ser asimismo independiente a la hora de tomar sus decisiones como compañía. No tiene sentido que sea una compañía tutelada.

Puede parecer una estrategia compleja, y lo es, por muchas razones. Empezando por las propias instituciones, donde a veces nos cuesta explicar la estrategia y los más veteranos a veces se sienten perjudicados por los nuevos entrantes.

Nuestra idea fundamental es que las propuestas sean todas diferentes, ocupen espacios no competitivos y sean complementarias entre sí.

Nuestro primer seminario en @uniruniversidad era una sonda a Marte, a lo largo del tiempo hemos evolucionado, actualizado, creado el Master sobre la materia y seguimos proponiendo extensiones y funcionalidades.

Tenemos una larga relación con @uniruniversidad y nuestro propósito es que sean nuestro partner en el contexto de formación universitaria durante muchísimo tiempo.

Pero claro, una Universidad tiene sus plazos, sus procedimientos, y nuestro partner es ahora mismo es ya un gigante dentro del ecosistema universitario español: <https://unir.net/actualidad/vida-academica/unir-en-el-top-de-universidades-en-los-rankings-del-csic/#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales%2C%20a%20nivel,inve>



<https://www.unir.net/actualidad/vida-academica/unir-en-el-top-de-universidades-en-los-rankings-del-csic/#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales,%20>

Nosotros estamos en un entorno cutting edge, de máxima agilidad, en una disciplina en la que estamos a la proa de la innovación mundial sobre el tema. Estamos creando materia académica nueva y sometiéndola a chequeo en la realidad constantemente.

Operamos en diferentes entornos académicos, necesidades, grados de madurez de la disciplina, penetración en mercado... Necesitamos Portaaviones, acorazados, cruceros, fragatas, destructores, cañoneros, corbetas y pontones.

No hay una sistemática escrita en piedra a la hora de tomar decisiones sobre unidades académicas y partnerships por la misma razón, pero si hay una sistemática subyacente específica, que a grandes rasgos vendría a ser así:

Identificación de Objetivos Comunes: Definimos claramente los objetivos que compartimos con cada institución académica.

Esto puede incluir la mejora de la calidad educativa, la innovación en métodos de enseñanza, o la creación de programas específicos que beneficien a ambas partes.

Segmentación de Áreas de Colaboración: Identificamos áreas específicas donde cada institución puede aportar valor sin solaparse con otras.

Creación de Programas Conjuntos: Desarrollamos programas de formación conjunta que aprovechen las fortalezas de cada institución. Esto puede incluir cursos compartidos, programas de intercambio de profesores, o proyectos de investigación colaborativa.

Establecimiento de Canales de Comunicación: Mantenemos una comunicación abierta y constante con todas las instituciones aliadas. Esto ayuda a coordinar esfuerzos y evitar duplicidades en los programas ofrecidos.

Evaluación y Ajuste Continuo: Implementamos un sistema de evaluación continua para medir el éxito de las alianzas y hacer ajustes según sea necesario. Esto puede incluir encuestas a estudiantes, análisis de resultados académicos, y reuniones periódicas con los socios.

Fomento de la Confianza y el Respeto Mutuo: Construimos una cultura de confianza y respeto mutuo. Esto es crucial para el éxito a largo plazo de cualquier alianza estratégica.

Reevaluación de su papel dentro del ecosistema Solving: Si bien las compañías son claramente independientes, hay una clara necesidad de alineamiento entre ambas.

La confusión fundamental es que CPS, trascendiendo de sus fundamentos, no es una skill. Ya hemos hablado de ello. Es una mirada. Es la pedalera, la caja de aparejos de pesca.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

La realidad es que el CPS, como cienciarte, lo que hace es proporcionar módulos que luego la gente interconecta a su gusto dependiendo de su propósito final. Es el propósito el que define la configuración final.

De hecho, nosotros practicamos una mirada concreta, ni siquiera pretendemos arrogarnos la exclusiva del toolkit cognitivo necesario para aplicar CPS en un escenario concreto. Es nuestro kit, lo hemos probado y pulido.

Por eso apoyamos cualquier iniciativa que vaya en aras de crear nuevo corpus académico. La comunidad CPS, @cpscomunidad. Gente que trae nuevos temas de discusión y desarrollo.

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit hits. A cerrar la barbacoa y limpiar la parrilla.

En tiempos de VUCA y BANI salvaje, y siendo realistas, una oferta de formación seria tiene que ser repensada y reflexionada constantemente.

Tal y como mencioné en este podcast, es completamente delirante pensar que una persona que afronta una carrera de cuatro años no salga de ella para encontrar un mundo diferente del que entró.



<https://www.intercambio-ionico.com/p/la-gran-crisis-de-la-universidad>

La cantidad de orquestación cognitiva necesaria para plantear una oferta académica alrededor de una disciplina tan extensa como el CPS es demoledora.

Muchísimos profesores de diferentes disciplinas, articuladas en programas variados, a lo largo de un calendario durante todo el año, con diferentes objetivos académicos.

Relaciones con instituciones con diferentes requisitos en términos de demanda de claridad en los planteamientos, trámites burocráticos, necesidades de certificación, agilidad en planteamientos, y alineamiento con sus propios presupuestos y calendarios.

La formación a todos los efectos, es Software, ahora más que nunca. Necesitamos una estructura que refleje esa realidad palmaria de complejidad extrema, oferta múltiple y adaptación rápida.

Es posible que nuestro corpus académico sea infinitesimal comparado con todo lo que hay ahí fuera, pero es nuestro. Y vamos a intentar mantenerlo acorde a la realidad en la medida de nuestras posibilidades. #finhilo

P.D. I: Veinte años va a hacer ésto y no le han tocado un pelo todavía:

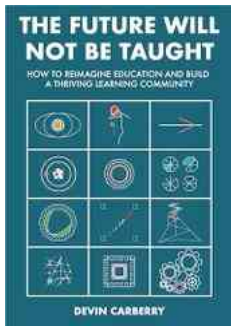


Sir Ken Robinson_ Las escuelas matan la creatividad TED 2006

Sir Ken Robinson es reconocido a nivel mundial como un experto en creatividad y educación, por sus logros estudiando estos temas, fue ordenado caballero en j...

youtube

P.D. II: Reciente y maravilloso:



The Future Will Not Be Taught: How to Reimagine Education and Build a Thriving Learning Community

goodreads

P.D. III: Como ya he mencionado en varias ocasiones, ahora mismo Solvers Academy es más de @tonidorta que mío. La idea final es que yo solo sea un director académico más.

Final de la turra: Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa

[Ver en El Turrero Post](#)

La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real

Categorías: Estrategia, Sistemas complejos, Factor x, Resolución de problemas complejos, El contexto manda
Fecha: 16/10/2024

En el hilo turras de hoy, y en la serie de compañías/iniciativas nuevas en la que estoy metido, hablaremos de tender puentes, liminalidad, la necesidad de intérpretes y el cableado cognitivo hablando de @unconvcps

 Javier G. Recuenco @Recuenco

QUE MAJOS SON QUE ME DEJAN SUBIRME
Hablaré del tema este fin de semana también en el hilo.

Si bien ya le dediqué un hilo a la razón para el nacimiento de UCPS, con lo que este hilo no es su presentación en sociedad, es importante volver a ello por dos razones:

Una: El hilo original fue en Marzo, estamos en Octubre. Como cualquier otra cosa a la que nos hemos dedicado, nosotros partimos de una tesis y el camino se ha ido encargando de darnos y quitarnos la razón.

Nadie en su sano juicio puede pensar que una disciplina como la nuestra, de la que no tenemos ningún referente (No tenemos a quien copiar) no sufra modificaciones derivadas de su ejecución por mucho que hubiéramos pensado profundamente en el tema.

Otro día hablaremos de las desventajas de copiar cosas sin contextualizarlas y gestionar su contexto origen y destino.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 21

Y efectivamente, como menciono, no tenemos ni puta idea de como serán las dinámicas centauro y nos estamos limitando a hacer esqueumorfismo con lo familiar, lo que nos llevará a error inevitablemente.

Y ya hemos hablado ampliamente de como Eric Ries ha sido malinterpretado por sistema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

So much fucking this. Estoy harto de decir que Ries es la persona más malinterpretada del universo. Lean ha sido a su pesar la victoria más absoluta del doing sobre el Thinking en décadas.

Dos: La semana que viene tenemos el evento de Futurizable con nuestros panas de @sngular y antes de ver un montón de maravillas técnicas, vuestro amigo y servidor hablará de la necesidad de emulsificar todo bajo una estrategia IT Driven.

 Javier Martin @liderarmente

¡Vaya! se nos ha colado un infiltrado en el evento Futurizable. Si ya era un reto presentar a @carlosguardiola a ver qué hago ahora con @Recuenco [https://business.sngular.com/evento-futurizable/...](https://business.sngular.com/evento-futurizable/)

@sngular es un ecosistema tecnológico de primer nivel que tiene todas las capacitaciones necesarias para ayudar a transformar (que no digitalizar) negocios de manera dramática. Pero para que la lapa se adhiera a la roca, necesita vehículos como @unconvcps

El rol de @unconvcps es el de hacer de puente entre islas lejanas, de tensoactivo empresarial. Cuando termine esta serie de hilos relativos a nuestras iniciativas para este curso, hablaré en detalle del concepto.

La idea fundamental es que la mayor parte de las iniciativas empresariales teóricamente sinérgicas destruyen valor.

Por cada Exxon/Mobile o Disney/Pixar hay un AOL/Time Warner o un Daimler/Benz/Chrysler. (Otro día entraré en el tema del deterioro del M&A, y de los advisors estratégicos de las operaciones de M&A y sus agendas)

Y en su momento también desarrollé mi tesis que versa sobre que lo más complicado en los cambios de paradigma es trazar un puente con el paradigma anterior.



Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 18, 2021

Y efectivamente, el problema siempre es el mismo: Para que un nuevo paradigma triunfe, tiene que trazar puentes con el antiguo paradigma. Y la historia de ConstitutionDao, con todo lo impresionante que es, es un cautionary tale.

Hay varias razones para ello. Una de ellas es la clásica tensión entre revolución y reforma.

La tensión entre revolución y reforma radica en sus enfoques y objetivos para el cambio social y político.

Mientras que la revolución busca un cambio rápido, radical y a menudo violento para transformar completamente el sistema existente, la reforma persigue un proceso gradual y pacífico de mejora dentro del marco del sistema actual.

Esta dicotomía refleja un debate histórico sobre la mejor manera de lograr justicia y progreso: si a través de la ruptura total con el pasado o mediante ajustes incrementales que preserven la estabilidad y el orden.

La elección y el éxito o el fracaso asociado a dicha elección de uno de estos caminos es puramente contextual.

La otra tiene que ver con otro factor, el cableado cognitivo y la sintonía entre los campos cognitivos que generan dichos cableados.

El cableado cognitivo es un concepto que también me gustaría desarrollar y que normalmente es un conglomerado de ideología, cosmovisión y el agregado de todo eso, que generalmente se arroja en el cajón de sastre que se denomina "cultura".

Para que se produzca sinergia real, tiene que haber o bien una afinidad natural o bien una hormesis/adaptación entre los campos cognitivos de los componentes.

Supongo que para que dicha adaptación se produzca, hay una serie de mecanismos involucrados que tienen que ocupar un espacio entre la neuroplasticidad y la semántica.

Por ejemplo, si bien parece demostrado que las razas no existen, hay una importante discusión sobre el tema porque es obvio que se produce una conveniente adaptación del campo semántico de cada emisor para determinar que se considera como tal.

Obviamente, es un campo más de la lucha de cosmovisiones que está caracterizando no sé si la raza humana, pero desde luego, el siglo XXI.

La idea fundamental es que no hay posibilidad real de creación de sinergias, y por lo tanto de valor, sin ese proceso.

Hay dos factores necesarios a la hora de crear sincronizar valor en un proceso sinérgico entre propuestas : El adhesivo o el intérprete.

Como ya hemos hablado de muchas cosas en los hilos turras, recomiendo releer el hilo dedicado a los emulsificadores de equipo:

Que este proceso se de de manera espontánea es hartito improbable, es necesario mucho trabajo de adaptación y nos suele despistar cuando se produce de manera espontánea, lo que nos da a entender que es sencillo.

En los años 60, Marvel Comics estaba en una situación difícil, enfrentando la posibilidad de cerrar. Stan Lee, quien trabajaba como editor y escritor, estaba desmotivado y considerando dejar la industria.



Sin embargo, su esposa Joan lo animó a escribir una historia que realmente le apasionara antes de renunciar.

En 1961, Stan Lee, junto con el talentoso dibujante Jack Kirby, creó "Los 4 Fantásticos". Este cómic fue un éxito inmediato y marcó el renacimiento de Marvel Comics.

La colaboración entre Lee y Kirby fue fundamental para este éxito. Juntos, desarrollaron personajes icónicos como Hulk, Thor, Iron Man y los X-Men, utilizando el "Método Marvel", donde Lee proporcionaba una sinopsis básica y Kirby desarrollaba la narrativa visual.

Eso capitalizó dos cosas: El afán de elevar el nivel de escritura de los comics de Lee (su nombre real es Stanley Lieber, pero usaba el seudónimo para no mezclarlo con su nombre real, que usaba para escribir cosas "serias")

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 16

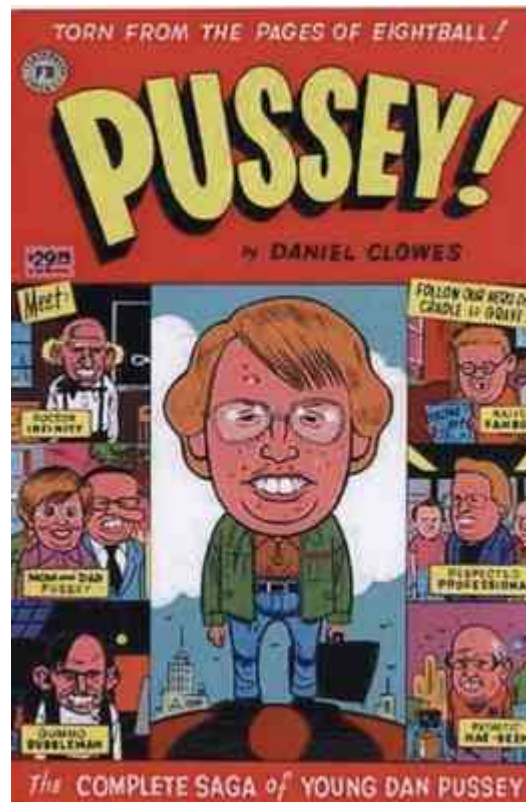
Y Lee. Stan fue el primero que entendió que el cómic estaba etiquetado para subnormales porque solo lo habían enfocado ahí. Volstagg es Falstaff, empezando por el nombre.

Y la imaginación sin límites de Kirby, que se desató con el hecho de que Lee entendió que había que dejarle rienda suelta en el plot y que el rellenara el hueco.



Hubo suerte y perfect timing, con lo que hubo sinergia y una creación de valor brutal, pero como no se articuló de manera efectiva y estratégica, surgieron un montón de problemas.

En su obra "Pussey!", Daniel Clowes realiza una sátira mordaz del mundo de los cómics y de figuras prominentes de la industria, incluyendo una parodia de Stan Lee.



El personaje principal, Dan Pussey, es un dibujante de cómics que representa una versión exagerada y patética del típico creador de cómics.

Clowes utiliza a Dan Pussey para criticar la comercialización del arte y la explotación dentro de la industria del cómic.

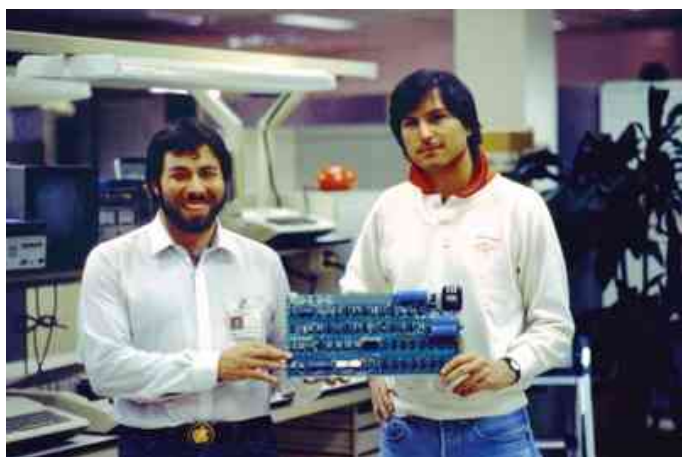
A través de este personaje, Clowes satiriza a Stan Lee como un individuo simplón y oportunista, que se aprovecha del trabajo de otros mientras se presenta como una figura carismática y central en la creación de cómics exitosos.

Esta representación resalta las tensiones y controversias sobre el crédito y la autoría en la industria del cómic, temas que han sido objeto de debate en la relación real entre Stan Lee y otros creadores como Jack Kirby.

A pesar de su éxito conjunto, la relación entre Lee y Kirby no estuvo exenta de tensiones. Kirby sentía que no recibía suficiente crédito por su contribución creativa, lo que llevó a fricciones entre ambos.

La sátira de Clowes no solo se enfoca en Stan Lee, sino que también critica la cultura de los cómics, mostrando un mundo insular y a menudo patético, donde los artistas luchan por el reconocimiento y la integridad artística en un entorno dominado por intereses comerciales.

Mi punto de vista es que Pussey es la versión de un dibujante. Sin Lee, sin un mercachifle, Kirby hubiera muerto en el anonimato, como Wozniak se hubiera jubilado en HP.



La industria y la creación cultural, la industria y la tecnología son islas que rara vez se conectan sin ayuda.

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. A apagar la luz y bajar la persiana.



@unconvcps nace por una razón sencilla: Hay demasiada distancia actual entre la Tecnología y los Decision Makers como para que sea un driver lo suficientemente potente como para provocar transformación real.

En el proceso de máxima transformación empresarial, hemos reiterado en muchas ocasiones que la tecnología tiene un rol determinante, pero que existe demasiada distancia entre los decision makers y los tecnólogos a día de hoy en términos de capitalizarlo de manera efectiva.

Una lapa puede alimentarse en el mar, y el mar está lleno de nutrientes, pero para realizar su labor ha de estar adherido a una roca.



Las lapas se adhieren a las rocas utilizando una combinación de fuerza muscular, un moco adhesivo especial y la adaptación contextual.

La clave principal de la adherencia de las lapas es un moco superpegajoso que segregan desde la suela de su pie. Este moco contiene proteínas y azúcares que actúan como un adhesivo natural, permitiendo que la lapa se adhiera firmemente a superficies húmedas y resbaladizas.

Aunque el moco es crucial, las lapas también utilizan su fuerza muscular para crear una succión adicional. Al contraer sus músculos, pueden presionar su concha contra la roca, aumentando la fricción y mejorando la adherencia.

Las lapas son capaces de ajustar su adherencia según las condiciones ambientales. Por ejemplo, cuando la marea está baja y están expuestas al aire, se adhieren más fuertemente para evitar ser deshidratadas o arrancadas por depredadores.

Este mecanismo de adherencia es tan efectivo que las lapas pueden soportar fuerzas significativas sin desprenderse, lo que les permite sobrevivir en entornos marinos dinámicos y a menudo hostiles.

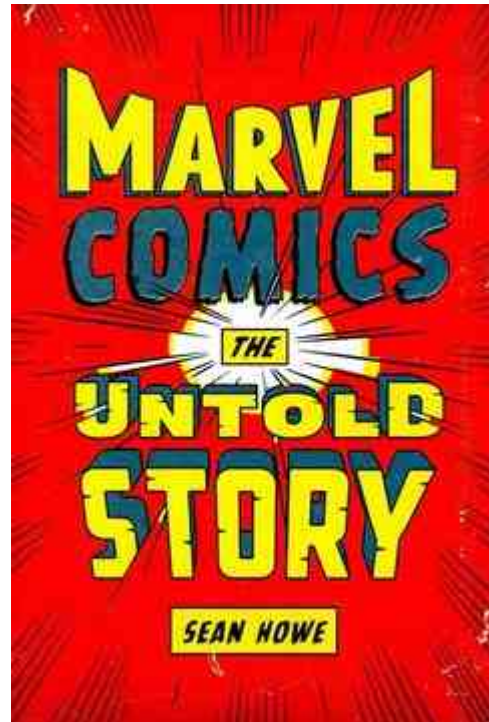
@unconvcps actúa como la mezcla de músculo, moco y adaptación que es necesaria para capitalizar el potencial sinérgico de la tecnología como vehículo de transformación empresarial.

La transformación digital ha sido básicamente pegar la lapa a la roca con superglue, una tirita o con un post it.

Las zonas intermareales donde viven las lapas están sujetas a fuertes corrientes y olas. La adherencia firme a las rocas les proporciona estabilidad y les permite resistir las fuerzas del agua.

Las compañías en entornos actuales de máxima incertidumbre necesitan de la roca, pero también del combo de músculo y moco. De la calidad de la adhesión depende que no salten por los aires al primer oleaje. #finhilo

P.D.I: Marvel las pasó más putas que en vendimia:



Marvel Comics: The Untold Story

goodreads

P.D.II: Si Pussey es un libro de parte, la mayor parte de los libros sobre M&A están hechos desde la trinchera del Excel. Este es algo mejor:



The Dealmaker: Lessons from a Life in Private Equity

goodreads

Final de la turra: La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de la preparación en el éxito empresarial

Categorías: Estrategia, Resolución de problemas complejos, Desarrollo de habilidades, Leyes y sesgos, Otras turras del querer

Fecha: 27/9/2024

En el hilo turras de hoy, hablaremos de cuando estás afilando el hacha y cuando estás perdiendo el tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaremos de afilar el hacha.

La frase atribuida a Abraham Lincoln, "Dame seis horas para cortar un árbol y pasaré las primeras cuatro afilando el hacha," es una metáfora poderosa sobre la importancia de la preparación y la planificación antes de emprender cualquier tarea significativa.

Aunque no hay evidencia concreta de que Lincoln pronunciara esta frase en un discurso específico, se le atribuye debido a su fama como un hombre de sabiduría práctica y su experiencia como leñador en su juventud.



La frase refleja su enfoque meticuloso y estratégico hacia los desafíos. El significado de la frase se puede desglosar en varios puntos clave:

- **Preparación y Planificación:** La frase subraya la importancia de dedicar tiempo a prepararse adecuadamente antes de comenzar una tarea. Afilarse el hacha representa cualquier forma de preparación que haga más eficiente y efectivo el trabajo posterior.
- **Eficiencia:** Al invertir tiempo en la preparación, se reduce el esfuerzo necesario para completar la tarea. Un hacha afilada corta más rápido y con menos esfuerzo que una desafilada, lo que simboliza cómo la preparación puede hacer que cualquier tarea sea más manejable.
- **Prevención de Errores:** La preparación también ayuda a prever y evitar posibles problemas. Al planificar y prepararse, se pueden identificar y mitigar riesgos antes de que se conviertan en obstáculos significativos.
- **Optimización de Recursos:** La frase también habla de la optimización del uso de recursos, incluyendo el tiempo y la energía.

En lugar de lanzarse a la acción de inmediato, Lincoln sugiere que es más prudente asegurarse de que todas las herramientas y estrategias estén en su mejor estado.

Esta filosofía puede aplicarse en diversos contextos, desde la educación hasta el mundo empresarial:

- Educación: En el ámbito educativo, "afilarse el hacha" podría significar desarrollar habilidades de estudio efectivas antes de abordar un nuevo tema o examen.

- Negocios: En el mundo empresarial, podría implicar la planificación estratégica y la investigación de mercado antes de lanzar un nuevo producto o servicio.

- Vida Personal: En la vida diaria, puede referirse a la preparación mental y física antes de enfrentar un desafío personal o profesional.


En resumen, la frase de Lincoln nos recuerda que la preparación y la planificación son esenciales para el éxito en cualquier empresa. Al dedicar tiempo a "afilarse el hacha," podemos trabajar de manera más inteligente, no más dura, y lograr nuestros objetivos con mayor eficacia.

Naturalmente hay un montón de chavalotes que son JONVRES DE HACSION y que todo eso de prepararse las cosas les suena a poca testosterona y ganas de no hacer nada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 27

Tomándola al pie de la letra es un soplapollez. A mi lo de 6 horas afilando un hacha me suena a procrastinación y a pocas ganas de pegar hachazos. Luego vienen las prisas por que el árbol era más gordo de lo que a ti te parecía o su madera más dura.

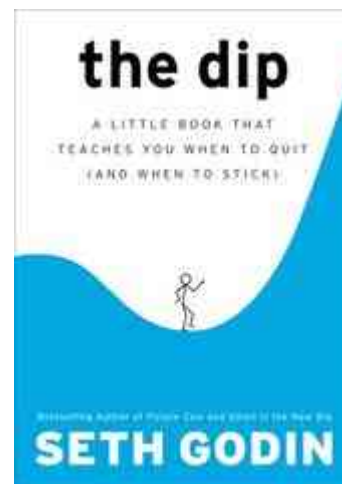
Soy de natural receloso ante la gente de pelo en pecho y mear en pared en lo referente a asuntos complejos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 12, 2022

Y tiene un colateral que genera bastante fricción: Desconfío en general de la gente que usa aproximaciones de fuerza bruta y spaghetti a la pared en lugar de pensar. Si encima se hace llamar doer en lugar de pitecántropo, ya le cojo la matrícula for good.

Sin embargo, la parálisis por análisis existe, y por ello surge la pregunta clave ¿Cuándo estás afilando demasiado el hacha?

Enter Seth Godin.



The Dip: A Little Book That Teaches You When to Quit

goodreads

"The Dip" se centra en la idea de que en cualquier proyecto o esfuerzo significativo, inevitablemente se enfrentará a un período de dificultad y desafío, conocido como "el abismo".

Este es el momento en que las cosas se ponen realmente difíciles y es fácil sentirse tentado a abandonar. Godin argumenta que el éxito excepcional se logra al saber cuándo perseverar y cuándo abandonar.

Aquí están los puntos clave de su filosofía: - Identificar el Abismo: Reconocer que el abismo es una parte natural del proceso de alcanzar algo significativo. Es el punto donde muchos se rinden, pero también donde se forja el verdadero éxito.

- Perseverar en lo Importante: No todos los proyectos valen la pena. La clave es identificar cuáles son los que realmente importan y estar dispuesto a atravesar el abismo para alcanzarlos.

- Abandonar Estratégicamente: Saber cuándo abandonar es tan importante como saber cuándo perseverar. Godin sugiere que abandonar proyectos que no tienen futuro permite concentrar recursos y energía en aquellos que sí lo tienen.

- Recompensas del Éxito: Las recompensas de ser el mejor en algo son enormes. Por lo tanto, vale la pena atravesar el abismo si el objetivo final es significativo y alcanzable.

Nada que no hayamos hablado antes.

El tema, otro clásico también, cual es el sweet spot?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay muchas variables que no son buenas ni malas per se, sino que dependen de hallar un sweet spot. Los defensores del blanconegrismo hacen Cherrypicking con los ejemplos que les favorecen e ignoran por completo los otros.

En su artículo **"The Four Curves of Want and Get"**, Godin presenta cuatro curvas que representan patrones de adopción y éxito. Estas curvas ayudan a entender cuándo un proyecto está en una fase de crecimiento, estancamiento o declive.

La idea es identificar si estás en una curva que vale la pena seguir o si es mejor abandonar.

Por otro lado, en **"Understanding Local Max"**, Godin introduce el concepto de "local max", que es un punto de éxito temporal que puede parecer el mejor resultado posible, pero que en realidad limita el potencial de alcanzar un éxito mayor.

Este concepto se relaciona con "The Dip" porque ambos tratan sobre reconocer cuándo es necesario hacer un cambio estratégico para evitar quedarse atrapado en un punto de éxito limitado.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit warning. A hacer la maleta y salir zumbando calle abajo.



En los próximos meses saldrán de nuestra cuadra varias iniciativas empresariales que desarrollaré en diferentes hilos turras en detalle. En campos de lo más (aparentemente) variado e inconexo.

Cualquier observador avezado pensará "Ya está Recuenco y su puñetera falta de foco" "Demasiados temas" "El que mucho abarca poco aprieta" "Spread too thin" "No tiene recursos para abordar todo esto de manera relevante" "Siempre va hasta el cuello" "Demasiada farándula"...

La realidad es que muchos de estos temas llevan años de gestación. Algunos décadas. Hemos estado afilando el hacha.



Que hayan coincidido espaciotemporalmente no quiere decir nada salvo que evidentemente, es el momento de transicionar hacia algo más grande de lo que hemos sido hasta ahora, una boutique mom & pop store con un frontman que saltaba de charco en charco.

No tengo ni idea de si será a través de buscar inversión, socios industriales, empeñarnos hasta la camisa o lanzar un crowdfunding, pero está claro que vamos a empezar a talar en breve.

La realidad es que como Scrat, hemos ido almacenando bellotas de manera discreta y ahora es el momento de ponernos morados.



Es el momento de que conozcáis a varias personas maravillosas de la comunidad que hemos ido poniendo al frente de cada una de las iniciativas y que serán los mascarones de proa de las mismas.

Algunas cosas saldrán tarde, otras on the spot, otras, nuestra maldición de Cassandra mediante, saldrán antes de tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

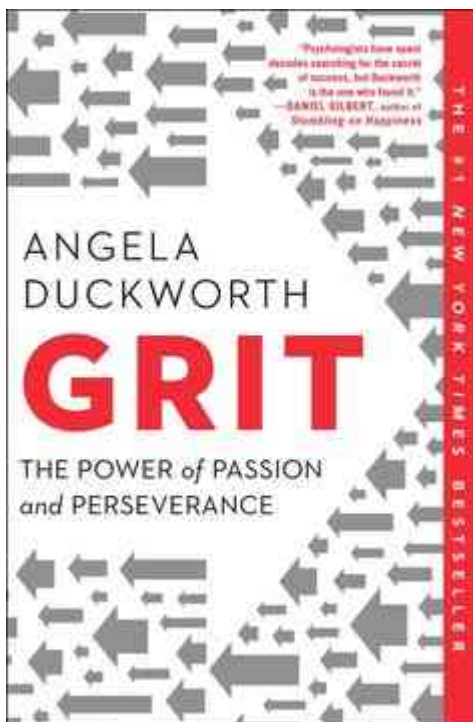
Mucha gente me pregunta que qué tal se lleva el síndrome de Cassandra. Pues es un poco como una enfermedad rara: una putísima mierda, de la que puedes hablar lo justo para no matar de asco a la gente, pero que terminas interiorizando e incorporando a tu día a día.

Esperamos que tengan la mejor suerte posible, pero nunca sabes cuando pones un hijo su cartera y le dejas en la puerta del colegio que tal volverá al final del día.

No le cambio a nadie su plácida riqueza y su defensa de las posiciones ganadas por esa excitación que me recorre la espalda pensando en qué será de nuestro hijo mientras le veo entrar en el colegio con mirada firme. #finhilo



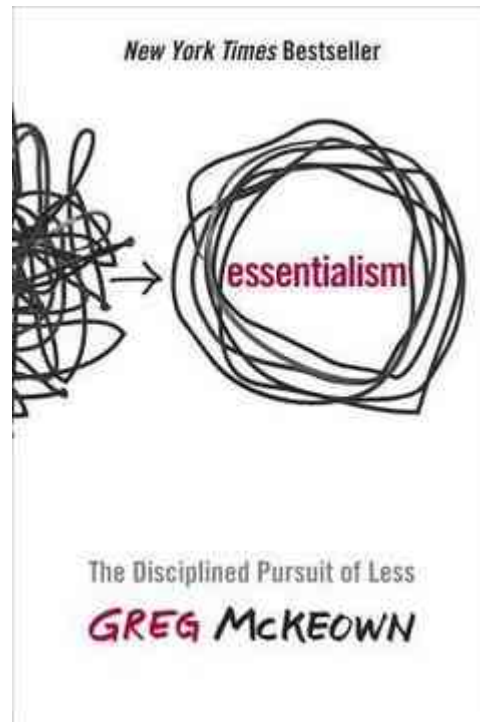
P.D. I: Varios libros más con sabias lecciones sobre perseverar, pivotar, saber cuando vas bien y cuando vas mal...



Grit: The Power of Passion and Perseverance

goodreads

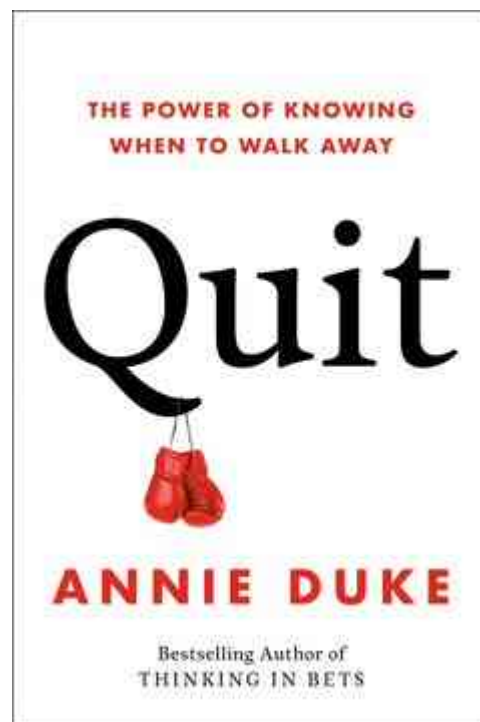
P.D. II:



Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less

goodreads

P.D. III:



Quit: The Power of Knowing When to Walk Away

goodreads

P.D. IV: Grandes lecciones sobre Scrat, el cierre de Blue Sky studios, y en general, cuando comerte la bellota:



<https://pguru12.medium.com/what-we-can-learn-from-scrat-3f872cf455f3>

P.D. V:



Scrat's Happy Ending (Bye-Bye, Blue Sky)

ORIGINAL

VIDEO:

<https://www.youtube.com/watch?v=Uuuu5lVrdPo>

Another bittersweet video for me to make. Yesterday, Disney Plus released a series of Ice Age short...

youtube

Final de la turra: La importancia de la preparación en el éxito empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro

Categorías: *Futurismo de frontera, Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos, Estrategia, Leyes y sesgos*

Fecha: 17/9/2024

En el hilo turras de hoy, y en cierta manera proporcionando una entrada más a la serie de convergencia entre CPS & IA (La sexta?), abordamos esta sugerencia del broda @cesarastudillo. Vamos al turrón:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hilo al respecto y mato dos pájaros de un tiro.

De hecho, ya tenía algo parecido en capilla y en realidad solo estaba esperando la chispa adecuada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para esto están los amigos, de inspiración. Haré otro hilo turras de la serie convergencia CPS/AI , sobre dinámicas centauro, con @cesarastudillo y @Delachica de arquetipos de usuario avanzado.

Para los rezagados, dinámicas centauro y los hilos de convergencia CPS & IA son fácilmente buscables y accesibles desde el Turrero Post:



El Turrero Post
Las turras de Javier G. Recuenco.

<https://turrero.vercel.app/>

Y tampoco viene mal mi charla en el último TEDxMalaga:



Santuarios humanos a salvo de la IA | Javier G. Recuenco | TEDxMálaga

La gran pregunta que se hace la mayoría al hablar de IA es: ¿me quitará mi trabajo? En esta introspectiva charla, Javier nos da argumentos para el optimismo,...

youtube

Y efectivamente, como menciono, no tenemos ni puta idea de como serán las dinámicas centauro y nos estamos limitando a hacer esqueumorfismo con lo familiar, lo que nos llevará a error inevitablemente.

Esto es completamente consustancial al ser humano y siempre ocurre que ante un planteamiento sin precedentes hay que esperar a que emerjan y se consoliden las dinámicas maduras que derivarán en definitivas. Os recuerdo que Twitter en el 2007 era "Estoy en la T4".

Con lo cual muchas de las cosas que voy a comentar son pura hipótesis. Pero no es ficción especulativa, sino lo que yo considero que debería ser una aproximación seria al nuevo terreno de juego.

Como César es un titán, llega con las preguntas correctas:

 César Astudillo @cesarastudillo · Sep 17

Me estás haciendo pensar bastante en eso últimamente. Obviamente de la metáfora centauro la primera pregunta que cabe hacerse es si los humanos jugamos el papel de la mitad hombre, o el de la mitad caballo. Probablemente ambas, según caso de uso ¿no?

Efectivamente, la madre del cordero es en el proceso de lucha libre a dos, en el Tag-Team, determinar cuando se produce el cambio de luchador.



Al igual que como menciono en la charla TEDxMalaga, nos enfrentamos a una situación nueva en la dinámica White/Blue Collar, tenemos una situación nueva en el hecho de que por primera vez hay una discusión sobre en quien recae la responsabilidad de la decisión.

De hecho, todas las relaciones previas (Y eso incluye todos los escenarios que describe César con las ayudas en carretera) parten de una asimetría de responsabilidad. El humano siempre ha tenido la decisión de activar o desactivar la máquina.

El exoesqueleto de César y el humano aumentado de @delachica? Idem de lienzo.

 Jose Manuel de la Chica @Delachica · Aug 24

Yo prefiero la metáfora del exoesqueleto, aunque solo sea para poder sacar a Sigourney Weaver.

Ahora tenemos una relación en la que oye, y si resulta que la máquina está más cualificada para tomar una decisión concreta que su contrapartida humana?

Recordad que mi concepto de hojarasca intelectual es que la IA terminará barriendo los procesos pretendidamente intelectuales que realmente no lo son.

Qué hacemos con las tomas de decisiones humanas que son el equivalente a la hojarasca intelectual?

De hecho, el puto crack de @jgarciaherrero me trae a la mesa el concepto de "centauro inverso" de @doctorow en su masterclass en mi master de CPS en @uniruniversidad.

"...El "centauro inverso": el paradigma (muy común y actual) del humano que únicamente asiente -sin jamás cuestionar- la decisión automatizada que teóricamente supervisa.

Porque en la práctica hoy el mundo funciona sobre algoritmos de decisión automatizada montados exactamente al revés del paradigma propuesto: centauros inversos.

Los algoritmos deciden y el supervisor humano no supervisa nada, simplemente está puesto por el Ayuntamiento para dar su "sello de aprobación" y glups, evitar la aplicación del art. 22 RGPD."

Lo que me llevaría a que necesitamos la articulación de una teoría sobre lo que yo considero la madre del cordero, una teoría sobre la delegación de la responsabilidad en Híbridos Centauro.

Y como tengo más testosterona que cerebro, vamos a intentar articularla.

1. ****Definición del Híbrido Centauro**** Un híbrido centauro es una entidad que combina capacidades humanas y de IA para realizar tareas de manera más eficiente y efectiva que cualquiera de las dos partes por separado.

Este concepto se basa en la sinergia entre la intuición y creatividad humanas y la capacidad de procesamiento y análisis de datos de la IA.

2. ****Principios de Delegación de Responsabilidad**** La delegación de responsabilidad en este contexto implica asignar tareas específicas a la IA y al ser humano, basándose en las fortalezas de cada uno. Los principios clave incluyen:

Especialización: Asignar tareas que requieren análisis de grandes volúmenes de datos y procesamiento rápido a la IA, mientras que las tareas que requieren juicio, empatía y creatividad se asignan a los humanos.

Colaboración: Fomentar una interacción continua entre humanos y IA, donde ambos puedan aprender y adaptarse mutuamente.

Transparencia: Mantener una comunicación clara sobre las capacidades y limitaciones de la IA para que los humanos puedan tomar decisiones informadas.

3. ****Fases del Proceso de Delegación****

Evaluación de Capacidades: - Humanas: Identificar las habilidades y conocimientos específicos del ser humano involucrado. - IA: Evaluar las capacidades de la IA en términos de procesamiento de datos, aprendizaje automático y toma de decisiones.

Asignación de Tareas: - Tareas para la IA: Procesamiento de datos, análisis predictivo, automatización de tareas repetitivas. - Tareas para Humanos: Toma de decisiones estratégicas, interacción con otros humanos, resolución de problemas complejos.

Implementación y Monitoreo: - Integración: Desarrollar sistemas y procesos que permitan una colaboración fluida entre humanos y IA. - Monitoreo: Supervisar el desempeño de la IA y del humano, ajustando la delegación de tareas según sea necesario.

Retroalimentación y Mejora Continua: - Evaluación: Recoger datos sobre el desempeño y la efectividad de la colaboración. - Ajustes: Realizar cambios en la asignación de tareas y en los procesos de colaboración basados en la retroalimentación.

4. ****Desafíos y Consideraciones Éticas**** - Responsabilidad: Determinar quién es responsable en caso de errores o fallos. - Transparencia: Asegurar que las decisiones tomadas por la IA sean comprensibles y justificables.

- Privacidad: Proteger los datos personales y sensibles manejados por la IA.

La creación de híbridos centauro entre humanos y IA requiere una cuidadosa delegación de responsabilidades, basada en las fortalezas de cada parte. Al seguir un proceso estructurado y ético, es posible maximizar los beneficios de esta colaboración y minimizar los riesgos.

La madre que me matriculó en Programación en Paralelo. Turra limit bell. A empacar y enfilando la puerta de salida.



A la industria del seguro le costó un montón de años cuantificar las indemnizaciones que correspondían por accidentes de tráfico de manera tabulada.

A pesar de que filosóficamente no se puede poner precio a una vida humana, desde el punto de vista operativo es necesario cuantificar lo etéreo, acotar lo imponderable.

El whiplash (latigazo cervical) que era una pesadilla en la fijación de indemnizaciones está ahora perfectamente tabulado. Eso permitió hacer previsiones correctas y mitigar una picaresca que se volvió casi incontrolable.



El problema al que nos enfrentamos a día de hoy con todos estos escenarios es que no hay mecanismos acordados de transferencia de responsabilidad entre los miembros del equipo centauro ni existe esa tabla con respecto a las máquinas centauro.

La conducción autónoma no esta funcionando no por la tecnología no se encuentre disponible, sino porque no está tabulado ni medido ni acordado el mecanismo de transferencia de responsabilidad en el equipo centauro.

Es cuestión de tiempo que los procesos que son hojarasca intelectual sean sustituidos por procesos automáticos en entornos centauro una vez que un mecanismo acordado de transferencia de responsabilidad como el que planteo se desarrolle y se acuerde de manera masiva.

Es solo cuestión de tiempo que, al igual que la industria del seguro llegó a un acuerdo al respecto, comencemos a acoger todas las transformaciones en nuestra manera de entender el mundo que traerá el auge de los centauros.

Vivimos tiempos fascinantes. #finhilo

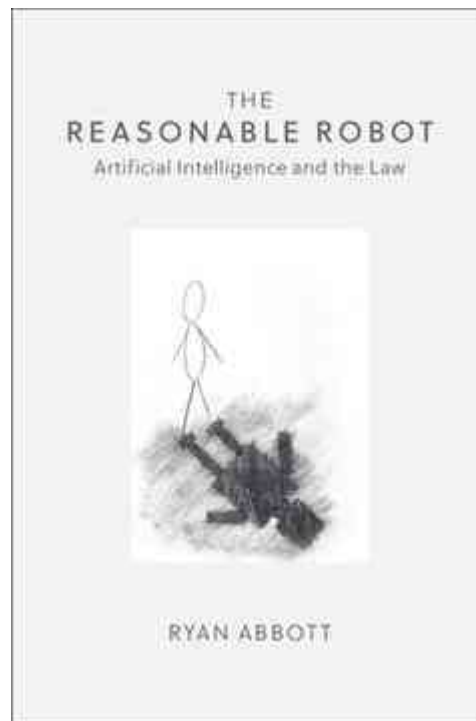
P.D.I: Cory hablando de los centauros inversos: [https://pluralistic.net/2022/04/17/revenge-of-the-chickenized-reverse-centaurs/...](https://pluralistic.net/2022/04/17/revenge-of-the-chickenized-reverse-centaurs/)

P.D. II: Este memo de IBM ha envejecido mal.

 Andy Budd @andybudd

Modern update. "A computer can never be held accountable, so has increasingly been used to make management decisions."

P.D. III: Que menos que un libro, por más oscuro que resulte:



The Reasonable Robot: Artificial Intelligence and the Law

goodreads

Final de la turra: Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro

[Ver en El Turrero Post](#)

La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 24/8/2024

Welcome back, my friends, to the show that never ends. Abrimos esta temporada de hilos turras 24/25 con un plato fuerte. Agárrense los machos que arranca el viaje en la atracción.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno de mis campos de actuación preferidos es éste: compañías familiares con problemas de todo tipo, extra de Factor X. Mi primer hilo turras de esta temporada irá de esto. Vía @victorianoi

"Galgos" es una serie dirigida por Félix Viscarret y Nely Reguera que se adentra en la compleja dinámica de una familia que también es una empresa.



La trama se centra en la familia Somarriba, propietaria del Grupo Galgo, una empresa especializada en pastelería, chocolates y alimentación infantil.

La serie explora cómo la crisis del sector, la inminente imposición de una ley restrictiva sobre el azúcar y el liderazgo incierto de Emilio Somarriba, quien dirige la compañía tras la muerte de su padre, crean un escenario ideal para el conflicto.

La matriarca Carmina Somarriba toma una decisión inesperada que desencadena una serie de eventos que sacuden tanto a la familia como a la empresa.



La serie muestra cómo las estructuras familiares y empresariales pueden entrelazarse hasta volverse indistinguibles, y cómo las decisiones empresariales afectan las relaciones familiares.

Hay obviamente una reflexión sobre Crisis y Supervivencia: La lucha por mantener la empresa a flote en medio de una crisis del sector y nuevas normativas que amenazan su estabilidad.

Asimismo la serie aborda la lucha por el poder dentro de la familia y la empresa, y cómo las ambiciones personales pueden chocar con los intereses familiares.

Es muy interesante su aproximación a conceptos como Identidad y Sacrificio: Los personajes se ven forzados a reevaluar sus lealtades y objetivos personales.

Y por el camino, una concesión oportunista al zeitgeist en formato empoderamiento femenino empresarial turbo a través del papel de Carmina Somarriba.

Carmina Somarriba, interpretada por Adriana Ozores, es uno de los personajes centrales de la serie.

Criada en una familia burguesa junto a su hermano Emilio, Carmina fue testigo del crecimiento de la empresa familiar, el Grupo Galgo, y en un principio se la consideraba la sucesora natural de su padre. El destino tiene otros planes.

Nos suena de algo?



Su vida tomó un giro inesperado cuando eligió casarse con Gonzalo Díaz, en contra de los deseos de su padre. Esta decisión la relegó a un papel secundario dentro de la empresa, ocupándose principalmente de la Fundación de la familia.

A pesar de esto, Carmina sigue siendo una figura influyente y su voto es crucial en la toma de decisiones importantes para la empresa.

Carmina es una mujer fuerte y decidida, que se enfrenta a la crisis del Grupo Galgo con determinación. Su objetivo es defender el legado de su padre, centrado en el cuidado de los trabajadores y la fortaleza de la familia.

Sin embargo, su camino no es fácil, ya que debe lidiar con la falta de consideración de otros ejecutivos y una grave crisis de imagen de la empresa.

Además, su matrimonio con Gonzalo se ve afectado por intereses opuestos, lo que añade una capa de complejidad a su vida personal.

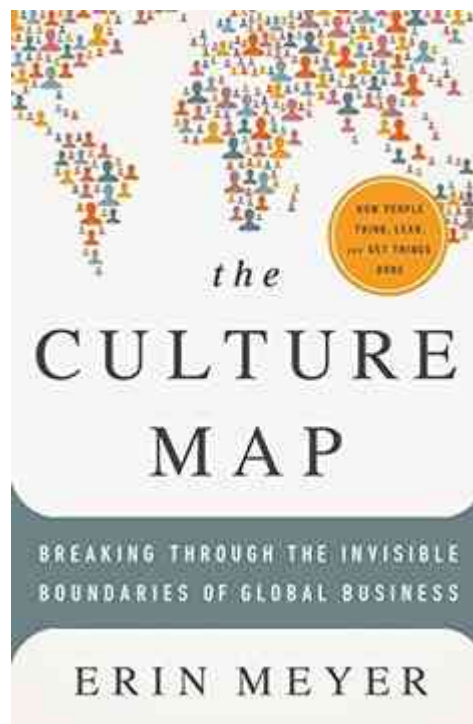
Carmina se considera una buena madre, aunque tiene una relación conflictiva con su hija Blanca, mientras que su hijo Guzmán es su mayor aliado.

No hace falta ser muy listos para darse cuenta de que "Galgos" mezcla y disimula situaciones españolas históricas que a los que llevamos tiempo en la fiesta nos son completamente familiares.



<https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/2413755/09/10/Lion-Gullon-la-ex-presidenta-celebra-la-junta-en-un-coche-con-la-oposicion-del-consejo.html>

De hecho, se nota que se ha tenido mucho cuidado de no colocarse mucho al rebufo de "Sucession" o "The White Lotus". Tiene que ser local, casoso como dicen ellos. Es una especie de "Sucession" pasada por "The Culture Map".



The Culture Map: Breaking Through the Invisible Boundaries of Global Business

goodreads

Esto se refleja en que por ejemplo, "Succession" tiene un tono más satírico y oscuro, mientras que "Galgos" puede tener un enfoque más dramático y emocional, reflejando las diferencias culturales en la narrativa.

En "Galgos", Carmina Somarriba es una figura central y poderosa, destacando el empoderamiento femenino en el mundo empresarial. En "Succession", aunque hay personajes femeninos fuertes, la dinámica de poder está más centrada en los personajes masculinos.

Y tampoco podemos ignorar que las narrativas "Los ricos también lloran" son tan viejas como la vida.



Los ricos También Lloran 1979 | Capítulo 1 | Tlenovelas

youtube

Hay un melodrama intrínseco en estos relatos, relativos a las tragedias que lleva aparejadas el relajamiento de la hormesis que sufrieron los fundadores. Que alguien se lo cuente a Piketty a ver si se entera.



Javier G. Recuenco @Recuenco · Jun 5, 2021

Si alguien quiere ver un monumento vivo a la no validez de la premisa de que el rico siempre será rico, solo tiene que ver en las afueras de Segovia las ruinas de lo que fue la gloriosa fábrica de Cantimpalo, donde se hacían los embutidos que triunfaban en Bruguera.

En el fondo todo son variaciones del Rey Lear, un poco estilo Ran.



Ran | Official Trailer

Here's the official trailer, now digitally remastered to the drama/war film 'Ran' directed by Akira Kurosawa. ...

youtube

De hecho tengo una deformación profesional con estas series, y es producto de haber estado mucho tiempo con compañías familiares, que hace que no me pueda creer ninguna narrativa de este estilo.

Adriana Ozores hace una actuación soberbia, pero tiene un problema: Actúa. Yo he estado al lado de gente que es así, que ha tenido siempre servidumbre, dinero... No se puede improvisar.

No se puede hacer un Stanislavsky de ser rico por razones obvias. Actúa como una tercera o cuarta generación de actores piensa que son los ricos y poderosos. Y a los guionistas les pasa igual.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A limpiar, coser y suturar la herida.



Este año vamos desde @singularsing a darle duro a la empresa familiar porque consideramos que es un colectivo completamente desatendido.

O mejor dicho, está gestionada atendiendo solo a una óptica específica. La tuerta, en concreto.



Las empresas familiares son problemática CPS de primer orden, Champions League, y por regla general se la intenta domar desde la legalidad y desde los protocolos familiares. Lo que yo llamo la aproximación IESE.

Lo resumí en una slide en una conferencia sobre el tema que di para la gente del @clubceoes sobre gestión de empresas familiares:



Todas las empresas familiares, de cierta solera, han tenido acceso a buena formación, protocolos, gobernanza familiar... Sin embargo, en ocasiones eso no ha ayudado a solucionar la problemática más compleja, la más retorcida o excepcional.

El CPS (es una disciplina diseñada para lidiar con esas problemáticas complejas y particulares, que se presentan de manera constante en unas circunstancias tan emocionalmente difíciles de manejar, como son las empresas familiares.

Así, empresas familiares que se sienten seguras porque tienen un protocolo familiar teóricamente a prueba de bombas, se encuentran en los tribunales pleiteando entre ellos por ignorar el otro flanco.

Mi concepto mental básico de empresa familiar no depende del tamaño, ni siquiera del propósito.

Lo que caracteriza a una empresa familiar es que todos los decision makers no pueden dissociarse de ninguna manera en cada una de sus diferentes dimensiones personales, familiares, empresariales... No pueden colgar el sombrero e irse a casa.



Esa definición permite entender determinadas dinámicas e incluir en un criterio más laxo cosas que en principio parecen no serlo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Siempre he dicho que Podemos es una empresa familiar.

Abordar la empresa familiar desde una perspectiva no CPS es abandonarse a la suerte de que todo el mundo esté en el lugar correcto, sepa su rol, no tenga ego ni ambición enfermizos, entiendan el contexto y sean capaces de reinvertirse varias veces con éxito. Posible, no probable.

En cada empresa familiar que he conocido existe la frase mágica "Recuerda que somos (apellido dinástico)" generalmente asociado a valores positivos: Audacia, resiliencia, trabajo incansable, persistencia...

Nunca he escuchado la frase correcta, asociada a una realidad inevitable: "Recuerda que somos humanos". #finhilo

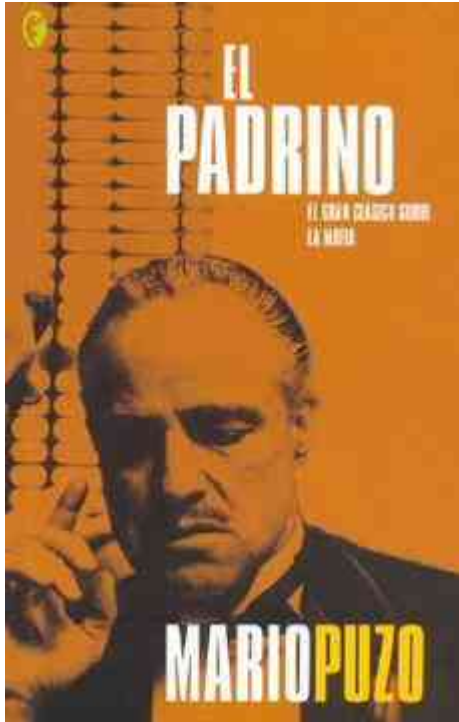


P.D.I: Este cómic, que he recomendado por muchísimas razones, es una masterclass de gestión (mierdosa) de empresas familiares. Los Pujol y los Quintà son paradigmáticos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 3, 2022

Voy a usar como hilo conductor el maravilloso cómic "El hijo del chófer", de @jordiamat22 y @josepablo_x que me parece sencillamente un puto cañón. Otro día desarrollaré mi idea de que cuando el cómic es perfecto, es un arte insuperable.

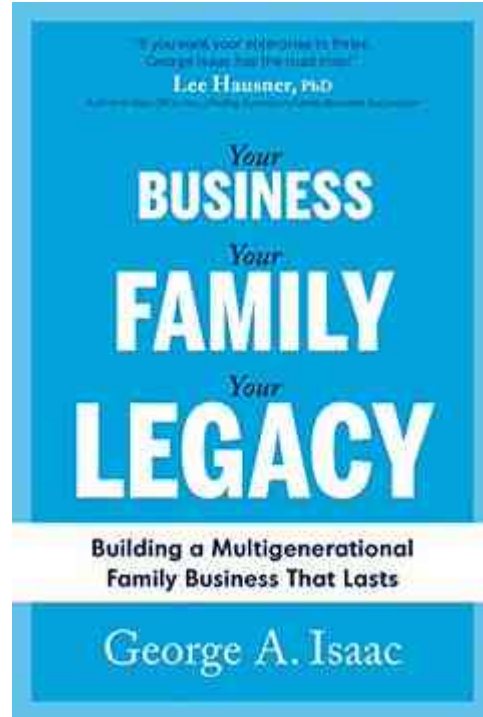
P.D. II: El libro clásico sobre gestión de empresas familiares que nunca se vende como tal:



El padrino

goodreads

P.D. III: Los libros luteranos sobre family business necesitan una adaptación a la cultura local importantísima.



Your Business, Your Family, Your Legacy: Building a Multigenerational Family Business that Lasts

goodreads

P.D. IV: Un guionista upper middle class, con unos actores upper middle class, imaginando como operan los ricos detrás de las bambalinas. Bullshit e insights brillantes a partes iguales:



Crematorio - intro

youtube

P.D. V: Un día hablaré de como para crear relatos épicos sobre la superioridad moral del commoner ser pijazo es un must:



The Five Bands Lemmy Hated Most

The Five Bands Lemmy Hated Most

<https://amzn.to/45QR5Y5>

youtube

Final de la turra: La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'

[Ver en El Turrero Post](#)

Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades

Fecha: 6/8/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a seguir con la serie de sensemaking y vamos a hablar de rabbit holes y de pensamiento liminal inducido.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaremos de esto este fin de semana, como parte de la serie sobre sensemaking.

El concepto de “rabbit hole” en inglés, que se traduce literalmente como “agujero de conejo”, se utiliza metafóricamente para describir una situación compleja y a menudo surrealista.

El nombre viene por su semejanza a la caída de Alicia en el cuento de Lewis Carroll, “Alicia en el País de las Maravillas”.



En este contexto, un “rabbit hole” representa una vía de exploración o actividad que parece simple al principio pero que se convierte en algo muy complejo o difícil de abandonar una vez que se ha comenzado.

En cuanto a las obsesiones sobre un tema específico, el término se refiere a la tendencia de una persona a sumergirse profundamente en un tema, idea o actividad.

Hasta el punto de que esta obsesión consume una cantidad significativa de tiempo y atención, a menudo a expensas de otras áreas de la vida.

Es como seguir una pista fascinante que te lleva a más y más información, haciendo que uno se pierda en un laberinto de datos, historias o ideas relacionadas.

Por ejemplo, alguien podría empezar investigando sobre un tipo de música, y horas después encontrarse leyendo sobre la historia de los instrumentos musicales, los movimientos culturales asociados y las biografías de músicos específicos.

En el proceso, no se ha dado cuenta de cuánto tiempo ha pasado desde que comenzó su búsqueda.

El “rabbit hole” puede ser tanto positivo como negativo. Por un lado, puede llevar a un aprendizaje profundo y a la satisfacción de la curiosidad; por otro lado, puede resultar en procrastinación y la negligencia de responsabilidades importantes.

Es un concepto que captura la naturaleza humana de querer explorar y entender, pero también advierte sobre la posibilidad de perderse en el exceso de información o en la obsesión.

Hay múltiples ejemplos del proceso, en ambos extremos.

En el lado positivo, podemos ver ejemplos del mismo canalizado de manera óptima en libros como Flow o Drive.

La tesis principal del libro “Flow: The Psychology of Optimal Experience” de Mihaly Csikszentmihalyi es que la felicidad se alcanza a través de un estado mental llamado “flow”, o flujo, en el cual las personas se sienten completamente involucradas y absortas en una actividad.

Este estado se caracteriza por un enfoque intenso, una sensación de éxtasis, una claridad interna de dirección y propósito, y la sensación de que el tiempo se distorsiona (se acelera o se ralentiza).

Csikszentmihalyi argumenta que el flujo es el resultado de un equilibrio entre el nivel de desafío de una tarea y las habilidades de una persona para realizarla.

Cuando los desafíos presentados coinciden con las habilidades personales, las personas no solo disfrutan de lo que están haciendo, sino que también se sienten más motivadas y comprometidas, lo que lleva a un mayor rendimiento y satisfacción personal.

El concepto de flujo se aplica a una amplia gama de actividades, incluyendo el trabajo, el arte, el deporte y la educación.

Csikszentmihalyi sugiere que al buscar y fomentar experiencias de flujo en nuestras vidas diarias, podemos mejorar nuestra calidad de vida y alcanzar un estado de felicidad genuina y duradera.

Otro ejemplo lo podemos encontrar en “Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us”, donde Daniel H. Pink explora la importancia de la autonomía y el dominio (mastery) como elementos clave para la motivación intrínseca y el rendimiento.

Según Pink, hay tres elementos esenciales que motivan a las personas, especialmente en el contexto del trabajo creativo e intelectual: autonomía, maestría y propósito.

Autonomía: Pink argumenta que las personas están más motivadas y se desempeñan mejor cuando tienen control sobre su propio trabajo. La autonomía se refiere a la capacidad de ser autodirigido y tener la libertad de elegir cómo, cuándo y con quién trabajar.

Según Pink, cuando las personas sienten que tienen autonomía, están más comprometidas, creativas y satisfechas con su trabajo.

Maestría (Mastery): Este concepto se refiere al deseo innato de mejorar en algo que nos importa. Pink sostiene que las personas están motivadas por el desafío de dominar una habilidad o tarea. La búsqueda de la maestría es un proceso continuo y requiere esfuerzo y práctica.

La satisfacción de hacer algo bien y mejorar en ello es una poderosa fuente de motivación intrínseca.

La tesis de Pink sugiere que, para maximizar la motivación y el rendimiento, los individuos y las organizaciones deben fomentar entornos que apoyen la autonomía y proporcionen oportunidades para que las personas desarrollen su maestría en áreas que les apasionan.

Al hacerlo, no solo se mejora la satisfacción personal, sino que también se contribuye al éxito y la innovación en el lugar de trabajo.

En el otro extremo de la gama, el de la obsesión que nos lleva a la mierda, podemos encontrar multitud de ejemplos fácilmente: El miserere, de Bécquer, que tuvo una adaptación magistral de Carlos Giménez, es uno de ellos.

 Alejandro Romero @romeroreche

Siempre es Jueves Santo si se trata de "El miserere" de Bécquer (en versión original, o releído por Carlos Giménez o Juan José Plans). https://ivoox.com/ojos-verdes-el-miserere-audios-mp3_rf_363815_1.html...

Ya hemos hablado de Arrebato, de Zulueta, como metáfora perfecta de la obsesión que te termina devorando:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

De hecho, Arrebato como película es la metáfora perfecta de a dónde nos puede llevar no encontrar el sweet spot con respecto a nuestras pasiones, y al mismo tiempo es un perfecto cautionary tale.

También he mencionado en reiteradas ocasiones la relación entre la obsesión y la excelencia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

A lo largo de la historia, ha habido muchas personas que se han perdido en sus obsesiones, algunas de las cuales han tenido un impacto significativo en el mundo.

Tesla, Howard Hughes, Marie Curie, Vincent van Gogh, Ludwig van Beethoven...

Estos individuos muestran cómo una obsesión puede llevar a la grandeza en sus respectivos campos, pero también cómo puede consumir la vida personal y la salud de una persona. Sus historias son testimonios del poder y el peligro de la obsesión.

La madre que me matriculó en Redes y Sistemas. Turra Limit hits. A empacar y resumir la tesis.



Todo el mundo debería deslizarse por un rabbit hole, es una experiencia sin igual.

Lo que hay que obligarse es a cambiar periódicamente de rabbit hole. Varios rabbit holes estimulan el pensamiento liminal y generan esa especie de conexiones random que son riquísimas. Y previenen los efectos negativos del monocultivo obsesivo.

He hablado ya de mi relación con el Reader's Digest o los libros random de mi padre:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hace cuarenta años, en una revista como ésta, tomé contacto con @MensaInternatl . @MensaEspana se fundó poco después, en 1984. En breve dejaré de ser Presidente y le pasaré el testigo a otro. What a long, strange trip it has been. <https://images.app.goo.gl/q6Nx4aw5araD7GZz9...>

Durante un tiempo compartía mis obsesiones semanales:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hable en el último episodio de @NadaQueGanarPod que yo funciono a ciclos de obsesión semanales. El de esta semana es la Velvet, pero no los de siempre, sino Moe Tucker. <https://wearerock.files.wordpress.com/2015/03/fc75733dc9c661e9c0d>

Un friki es sencillamente, una persona que ha encontrado un agujero de conejo en el que se siente a gusto y no se quiere mover de allí. Es tremendamente satisfactorio pero tremendamente limitante.



Mucha gente confunde la edad con la madurez, o el aceptar un camino estándar como el camino a la felicidad. Tu felicidad te puede estar esperando en cualquier rabbit hole random.

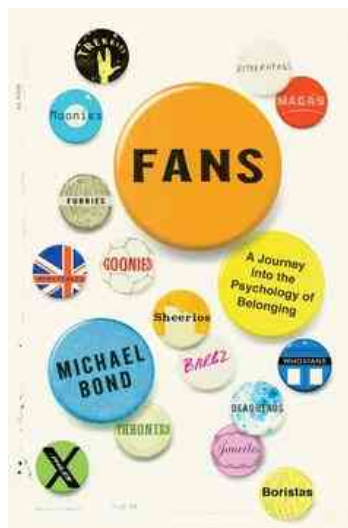
5th Beatle @5thbeatle__

Todo sobre la edad adulta nos lo resume Alfredo Landa. 'Las verdes praderas', José Luis Garcí, 1979.

El proceso de sensemaking se beneficia muchísimo de un proceso de bajadas por rabbit holes diversos y aparentemente inconexos. Es liminalidad natural desbordada.

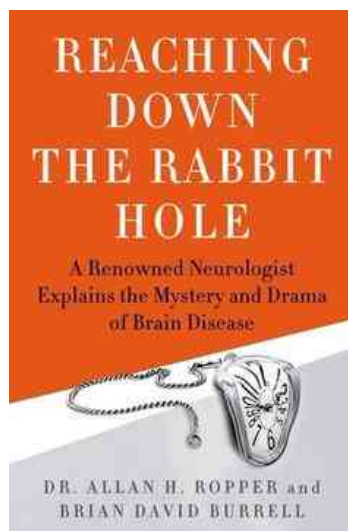
Mucha gente que se dedica a hacer sensemaking no es particularmente bueno porque le falta calle y le faltan rabbit holes. #Finhilo

P.D.I: Este libro me encantó, porque el fenómeno fan concita lo bueno y lo malo de los rabbit holes:



<https://t.co/KkgFJwkjKx>

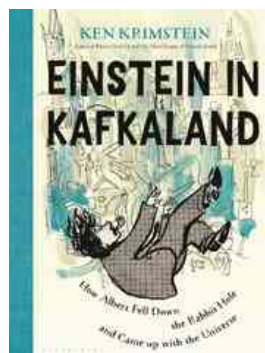
P.D. II: Un libro liminal entre varias de las cosas que hemos estado hablando:



Reaching Down the Rabbit Hole: A Renowned Neurologist Explains the Mystery and Drama of Brain Disease

goodreads

P.D. III: El comic, como de costumbre, al rescate. Estoy esperando este y el de Jordan Mechner como agua de Mayo:



Einstein in Kafkaland: How Albert Fell Down the Rabbit Hole and Came Up With the Universe

goodreads

Final de la turra: Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida

[Ver en El Turrero Post](#)

Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Personotecnía, Desarrollo de habilidades, Libros

Fecha: 26/6/2024

En el hilo turras de hoy, y tal como avanzamos, vamos a cerrar la saga de sensemaking (por el momento) y los hilos turras regulares hasta Septiembre (Puede haber o puede no haber, dependerá de si tengo algo que sacarme de dentro o no).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana terminaré la serie sobre sensemaking (de momento) y la regularidad de los hilos turra hasta Septiembre. Intentaremos irnos a descansar with a bang.

Todos los hilos de sensemaking están orientados a que se entienda lo muy extensa y multifacética que es la disciplina, y recalcar el hecho de que es crítica en el proceso CPS.

Es necesario asimismo que entendamos como casi nunca vamos a poder observar el proceso de sensemaking de manera aislada y químicamente pura.

El fósforo no se encuentra en su estado nativo en la naturaleza debido a su alta reactividad. Es un elemento muy reactivo que tiende a combinarse rápidamente con otros elementos, especialmente con el oxígeno, formando fosfatos.



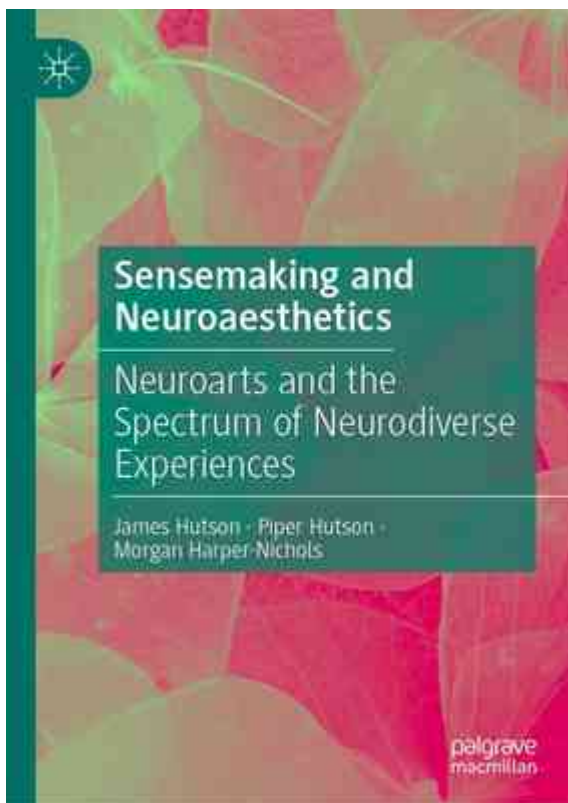
Esta reactividad es tan grande que el fósforo se oxida espontáneamente al entrar en contacto con el oxígeno atmosférico, un proceso que puede emitir luz, conocido como fosforescencia.

En la Tierra, el fósforo se presenta principalmente en forma de minerales fosfatados, como la apatita, y es un componente esencial de los organismos vivos. Debido a su tendencia a formar compuestos estables, es prácticamente imposible encontrar fósforo libre o nativo.

Pues al sensemaking le pasa lo mismo. Es extraño encontrarlo químicamente puro y aislado, lo normal es verlo como parte de usos de lo más variopintos.



Y voy a usar como ejemplo un libro super reciente que me ha dejado turulato.



Fundamentalmente porque hace converger tres cosas de mi interés: sensemaking, neurodivergencia y neuroestética.

Luego según me fui metiendo en el charco me di cuenta de que se sumaban a la fiesta la personotecnia, los PAVs y el neogeneralismo T-shaped. Wow.



Sobre lo que menos hemos hablado es sobre neuroestética, así que intentaré daros un baño rápido sobre la disciplina:

La neuroestética es una disciplina científica que investiga los procesos neurales que subyacen a las experiencias estéticas y artísticas.

Este campo interdisciplinario combina conocimientos de la neurociencia, la psicología, la filosofía y la historia del arte para explorar cómo percibimos y apreciamos el arte.

Vamos, un cienciarte encarnado. Aquí te presento algunos aspectos clave del concepto de neuroestética y los campos que abarca:

Definición y Origen: La neuroestética recibió su definición formal en 2002 como el estudio científico de las bases neuronales de la contemplación y creación de una obra de arte.

Interdisciplinariedad: Atrae a estudiosos de diversas disciplinas, incluyendo neurólogos, historiadores del arte, artistas y psicólogos.

Historia y Evolución: Se considera un campo de la ciencia experimental que busca combinar la investigación psicológica con la estética.

Enfoques de Estudio: Los investigadores en este campo combinan principios de psicología de la percepción, biología evolutiva, déficits neurológicos y anatomía funcional del cerebro para entender el significado evolutivo de la belleza y el arte.

Aplicaciones: Aunque inicialmente se enfocaba en la percepción del arte, su rango de aplicación ha crecido para incluir la música, la literatura y el cine.

Experiencia Estética: Se propone que la experiencia estética es una habilidad primordial humana, un proceso perceptual corporizado, intersubjetivo y con significado cultural basado en mecanismos afectivos y hedónicos neurobiológicos.

La neuroestética no solo busca entender cómo apreciamos la belleza y el arte, sino también cómo nuestro cerebro construye el concepto de belleza a partir de la experiencia estética.

Es un puente entre la neurología y el arte, y se considera un camino prometedor para la evaluación cuantificada del arte.

Es posible que si profundizas en lo que te estoy comentando, entiendas mejor fenómenos como el síndrome de Stendhal.

Obviamente, la primera patada en la cara me la llevé viendo los perfiles de los autores. Mencionaré uno de ellos, pero echadle un vistazo a los tres, que incluyen un neurodivergente extremo.

El Dr. James Hutson está especializado en la investigación multidisciplinar que abarca la inteligencia artificial, las neurohumanidades, la neurodiversidad, las realidades inmersivas y la gamificación de la educación.

Licenciado en Arte por la Universidad de Tulsa, posee un máster en Historia del Arte por la Universidad Metodista del Sur y un doctorado en Historia del Arte por la Universidad de Maryland, College Park.

Posteriormente obtuvo otros másteres en Liderazgo y Diseño de Juegos por la Universidad Lindenwood y actualmente cursa estudios de doctorado en Inteligencia Artificial en la Universidad Tecnológica de Capitol.

A lo largo de su carrera académica desde 2006, Hutson ha ocupado diversos cargos pedagógicos y administrativos en cinco universidades.

Entre ellos el de Catedrático de Historia del Arte, Vicedecano de Posgrado y Programas en Línea y, más recientemente, Jefe del Departamento de Historia del Arte y Cultura Visual.

Entre sus trabajos académicos destacan varios libros sobre la aplicación de la inteligencia artificial a la educación y el patrimonio cultural, como *Inclusive Smart Museums* (Palgrave McMillan, 2023), así como una pléthora de artículos y estudios de casos.



Y el libro? El libro investiga las complejas interrelaciones entre neurociencia, arte, diseño técnico y el espectro de afecciones neurodivergentes, introduciendo el tema emergente de las neuroartes.

Destaca el poder del arte y las tecnologías como herramienta multisensorial para ayudar a los individuos neurodivergentes a descubrir sus preferencias sensoriales, y para que los individuos neurotípicos amplíen su sensemaking simulando diferentes experiencias sensoriales.

Basándose en la teoría del enactivismo, que postula que los procesos cognitivos se forman intrínsecamente a través de la interacción dinámica entre un organismo y su contexto ambiental, los autores analizan las aplicaciones de las tecnologías emergentes.

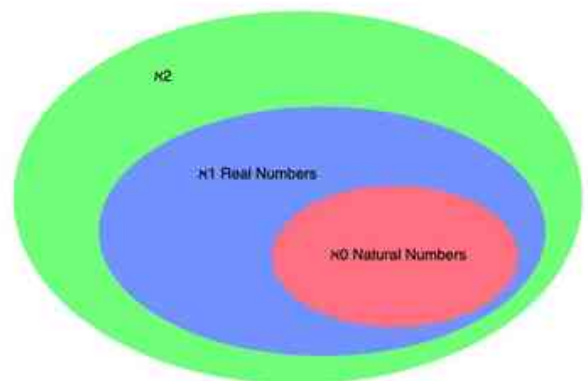
Asimismo proponen una nueva teoría para debatir e identificar las "neurotribus" en función de su relación con el sensemaking o el cuerpo.

Y a todo ésto, la tercera parte del libro se llama "Towards Personalization" e introduce el concepto de perfiles sensoriales. Personotecnia y procesos de alta variabilidad personotécnicos asociados a las experiencias estéticas.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A plegar y dejar la casa limpia para vacaciones.



El sensemaking, como parte fundamental del metatoolkit cognitivo que es el CPS, es una disciplina en constante evolución y prácticamente inabarcable. Es un conjunto infinito dentro de otro conjunto infinito de orden superior.



No es tan importante el sensemaking en si, en estado químicamente puro o abstracto, sino su aplicación, sus hibridaciones y sus derivadas.

Por ejemplo, el libro sienta las bases para comprender cómo el neuroarte -una fusión de neurociencia y arte, potenciada por la tecnología- está dando una nueva forma a la creatividad.

La conexión entre creatividad y CPS me he hartado de plantearla y apenas he rascado la superficie. Más noticias en breve.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 20

En breve comentaremos como vamos a crear un grupo de perfiles híbridos creatividad/CPS en @singularsolving e incorporarlos a nuestro proceso de diagnóstico.

Bienvenidos a la pizza más grande del mundo. Paciencia, trozo a trozo, y felices vacaciones y digestión. #finhilo

P.D.I: Dejad un poco el CPS y relajaos un poco. Mi comic preferido del 2024 hasta ahora para leer en la piscina.
<https://goodreads.com/book/show/59535315-newburn-1...>

Final de la turra: Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades, Libros
Fecha: 20/6/2024

En el hilo turras de hoy, y siguiendo con la serie de Sensemaking, vamos a hablar de por qué la primera regla del sensemaking es que no se discute sobre sensemaking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana, en la serie de sensemaking, hablaré de por qué no se discute sobre sensemaking. Gracias a @jlantunez por la inspiración.

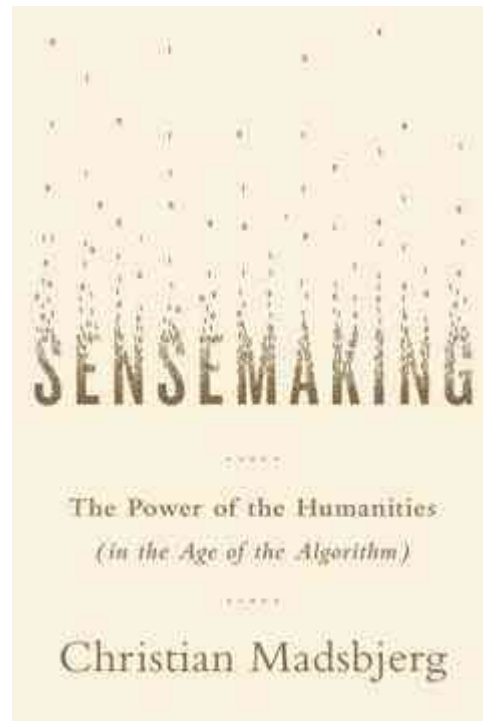
La inversión emocional en el proceso de sensemaking, o la construcción de sentido, es significativa porque este proceso está intrínsecamente ligado a cómo interpretamos y damos significado a nuestras experiencias personales.

Las emociones juegan un papel crucial en la toma de decisiones y en cómo entendemos el mundo que nos rodea.

Por ejemplo, en el ámbito de las finanzas, los sesgos emocionales como la aversión a la pérdida y el exceso de confianza pueden influir enormemente en las decisiones de inversión.

Estos sesgos pueden llevar a comportamientos que van en contra de nuestros propios intereses, como comprar cuando todo está caro y vender cuando el mercado está a punto de recuperarse.

Voy a usar como hilo conductor algunas reflexiones de “Sensemaking: The Power of the Humanities in the Age of the Algorithm” por Christian Madsbjerg.



<https://t.co/U6HqWSwdvG>

Este libro ha sido un input muy valioso en mi actual postura de defensa de la inteligencia humana frente a la tiranía de los grandes datos y el cientificismo, y aboga por una comprensión profunda y matizada de la cultura, el lenguaje y la historia.

En contra de la tiranía de los datos, Madsbjerg argumenta que nuestra obsesión con los datos a menudo oculta deficiencias significativas y que la devoción ciega a los números pone en peligro nuestras empresas, educación, gobiernos y ahorros de vida.

Con respecto a la defensa de la inteligencia humana, el autor sostiene que los humanos se han vuelto subordinados a los algoritmos y que hemos dejado de pensar, permitiendo que las máquinas lo hagan por nosotros.

Madsbjerg aboga por una defensa urgente y necesaria de la inteligencia humana.



Santuarios humanos a salvo de la IA | Javier G. Recuenco | TEDxMálaga

La gran pregunta que se hace la mayoría al hablar de IA es: ¿me quitará mi trabajo? En esta introspectiva charla, Javier nos da argumentos para el optimismo,...

youtube

Éxito más allá de los números: Según Madsbjerg, muchos de los mayores éxitos de hoy no provienen del pensamiento cuantitativo, sino de un compromiso profundo y matizado con la cultura, el lenguaje y la historia.

Principios de sensemaking: El libro establece cinco principios para que líderes empresariales, emprendedores e individuos los utilicen para resolver sus problemas más espinosos.

Perfiles de connoisseurs de sensemaking: Madsbjerg perfila a compañías que utilizan el sensemaking para conectarse con nuevos clientes y te lleva al interior del proceso de trabajo de “connoisseurs” del sensemaking, como el inversor George Soros y el arquitecto Bjarke Ingels.

El libro es tanto práctico como filosófico y representa un poderoso contraargumento al pensamiento de grupo corporativo, siendo un recurso indispensable para líderes e innovadores que desean destacarse del resto.

Sin embargo, en el aspecto laboral/organizacional yo prefiero la aproximación de “Sensemaking in organizations” por Karl Weick.



Sensemaking in Organizations

goodreads

Publicado en 1995, este libro es un clásico en el campo y explora cómo las personas construyen su propia realidad dentro de las compañías mientras adquieren un rol en el proceso de cambio de la estructura⁴.

Weick, sin ir más lejos, tiene un paper completamente seminal sobre el tema “The Collapse of Sensemaking in Organizations: The Mann Gulch Disaster” <https://jstor.org/stable/pdf/2393339.pdf...>

Weick analiza cómo la estructura de roles y el proceso de dar sentido a las situaciones pueden desintegrarse interactivamente en una organización mínima, como ocurrió en el desastre del incendio de Mann Gulch.

Weick propone cuatro fuentes potenciales de resiliencia para hacer a los grupos menos vulnerables a las interrupciones en la creación de sentido: la improvisación, los sistemas de roles virtuales, la actitud de sabiduría y las normas de interacción respetuosa.

El análisis se integra en la literatura organizacional para mostrar la necesidad de reexaminar nuestro pensamiento sobre sistemas temporales, estructuración, intimidad no reveladora, dinámicas intergrupales y formación de equipos.

Volviendo al libro de Madsbjerg, defiende la inteligencia humana y la importancia de las humanidades en la era del algoritmo.

Madsbjerg argumenta que la obsesión con los datos a menudo oculta deficiencias significativas y que la devoción ciega a los números pone en peligro nuestras empresas, educación, gobiernos y ahorros de vida.

El libro presenta cinco principios para utilizar el sensemaking y destaca historias de éxito que provienen de un compromiso profundo y matizado con la cultura, el lenguaje y la historia, en lugar de solo del pensamiento cuantitativo.

El concepto de ‘connoisseurs’ se relaciona con la creación de sentido (sensemaking) en que los ‘connoisseurs’ son individuos o grupos que poseen una habilidad excepcional para interpretar y dar significado a situaciones complejas.

En el contexto del libro, los ‘connoisseurs’ son aquellos que, a través de su profundo conocimiento y comprensión de la cultura, el lenguaje y la historia, pueden navegar y dar sentido a la información de manera que trasciende el análisis puramente cuantitativo.

Los ‘connoisseurs’ en el proceso de sensemaking tienen múltiples funciones.

Interpretan datos y experiencias: Utilizan su conocimiento y experiencia para interpretar datos y experiencias, encontrando patrones y conexiones que otros podrían pasar por alto.

Toman decisiones informadas: Su capacidad para dar sentido a la información les permite tomar decisiones más informadas y estratégicas.

Innovan y lideran: A menudo son líderes e innovadores que pueden guiar a otros a través de cambios y desafíos, utilizando su comprensión para influir y motivar.

Adaptan y responden: Pueden adaptarse y responder a entornos cambiantes, utilizando su sentido de la intuición y la comprensión para navegar en situaciones inciertas.

En resumen, los 'connoisseurs' son fundamentales en el proceso de sensemaking porque aplican una comprensión más profunda y contextual a la información, lo que les permite crear significado y dirección en un mundo cada vez más dominado por el big data y los algoritmos.

Madsbjerg también es fundador de ReD Associates y director de su oficina en Nueva York, una empresa de consultoría estratégica basada en las ciencias humanas que emplea antropólogos, sociólogos, historiadores del arte y filósofos.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Cerremos y hit the road, Jack.



El sensemaking es subjetivo, hay una fuerte carga personal involucrada en el proceso. Lo que hace prácticamente imposible que sea un proceso frío y desapasionado. Irónicamente, hace que el proceso de sensemaking sea frecuentemente incorrecto.

La realidad es percibida de manera individual, y como hemos dicho de manera reiterada, el modelo interno modela la realidad y no al revés.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 4

Muchas veces no nos damos cuenta de que vivimos una serie de relatos que identificamos con la realidad porque es compartido por la gente suficiente como para ser indistinguible.

Cuando en un proceso de sensemaking tú demuestras a alguien algo que va en contra de su constructo interno identitario, entra automáticamente en modo Knut Hamsun:



EL SANCHISMO MARCARÁ una ÉPOCA en ESPAÑA (FT: JUAN SOTO IVARS) | UTBH

LA TRINCHERA de las LETRAS:<https://amzn.to/4cw98oz> 📌 📌

COMPARTE CONTENIDO QUE QUIERES QUE COMENTE O REACCIONE AQUÍ 📌 📌

<https://discord.gg/M8anFZNTmUN> TÍO MA...

youtube

Es absurdo perder el tiempo y el dinero intentando hacerle entrar en razón o argumentar racionalmente tu punto de vista.

Las diferencias en sensemaking pueden producirse a título individual o a título colectivo/grupal/empresarial. Cuando son empresas familiares suele ser una mezcla de ambas cosas.

A veces vienen clientes a que les confirmes sus tesis delirantes, o que les proporciones soluciones a sistemas en los que hay que asumir como restricción del sistema su cosmovisión donde la gravedad no existe.



Hemos cerrado reuniones en cinco minutos donde el cliente esperaba que le rebatiéramos duramente sus tesis por las que se sentía decepcionado con nuestro sensemaking y quería que dejáramos de trabajar juntos.

A veces puedes reconducir estas situaciones, especialmente cuando es un problema de malentendidos o semántica, pero cuando detectas el muro del sensemaking, todo es inútil.

Nosotros hemos preparado argumentarios enormes para justificar nuestro sensemaking que hemos desechado on the fly porque pajas en la morgue las justas.

Si te paras a pensar es un montón de trabajo a la basura, pero al igual que no pones good money after bad no pongas good time following bad.



Nunca se discute sobre sensemaking, lo mismo que no se discute sobre identidad sexual. Sea cierto o no, el relato pertenece a la cosmovisión de la persona y negar el relato es negar a la persona.

Siempre se puede convivir con la opinión contraria entendiendo la matriz de compra de pescado y todo eso, pero cuando entra el sensemaking y la identidad propia, abandon all hope.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Construí la matriz de compra de pescado para aliviar cognitivamente esa punzada que nos da el cerebro cuando lees algo de una persona que respetas en un ámbito fumándose un Davidoff en otro. Es un Memento Mori.

Por supuesto que podemos estar equivocados y el tiempo dará y quitará razones, pero no estamos hablando de tener o no tener razón, que está al alcance de cualquiera. sino de que con visiones dramáticamente alejadas en términos de sensemaking no hay nada que hacer.

Comprender esto y la espiral del pa qué es fundamental para preservar uno de los bienes más imprescindibles, el tiempo, y uno de los órganos más preciados, el hígado. #finhilo

P.D I: Más libros imprescindibles sobre sensemaking:



The Six Big Ideas of Adaptive Organizations: From Frameworks to Sensemaking:

goodreads

P.D. II : @snowded para mi es el sensemaker definitivo. Cualquiera de sus publicaciones mejorará tus habilidades de sensemaking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jun 1

Por ejemplo, para mi Dave Snowden es fundamentalmente, un sensemaker. Mucha gente mapea eso con ser un teórico sin sentido práctico, pero estoy profundamente en desacuerdo.

Final de la turra: La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana

[Ver en El Turrero Post](#)

El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Lectura de señales, Orquestación cognitiva, Libros

Fecha: 26/5/2024

En el hilo turras de hoy, tal y como me temía, vamos a hablar del pánico al sensemaking y el colapso cognitivo. Full bonzo style.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo un hilo turras en el horno, sobre algo que me obsesiona últimamente, que es el pánico al Sensemaking y el proceso del colapso cognitivo, pero lo uso para demostrar por qué no se va a solucionar nunca el conflicto de Israel y Palestina y temo que atraiga a las hordas RMC.

En el fondo, creo que este va a ser el primero de varios hilos turras dedicados al sensemaking. Que he mencionado en múltiples ocasiones de pasada, y al diagnóstico también, pero no me he metido a fondo en el asunto.

Por ejemplo, para mi Dave Snowden es fundamentalmente, un sensemaker. Mucha gente mapea eso con ser un teórico sin sentido práctico, pero estoy profundamente en desacuerdo.

De hecho, del metatoolkit cognitivo CPS, es posiblemente lo más "químicamente puro" de todo el proceso, en tanto en cuanto que es lo que hace uso de más herramientas del mismo.

Esto es tan así que el único perfil permanente que tenemos en @singularsing es el de sensemaker.

Luego el problema determina la naturaleza del equipo a orquestar cognitivamente, que suelen ser internos + terceros. No podemos tener en plantilla patrones de submarino ruso, especialistas en césped o bioquímicos moleculares, que pueden ser necesarios para un problema concreto.

La vez en la que más me acerqué a describir el fenómeno en detalle fue en el hilo en el que introduje el concepto de las clockwork illusions.

De una manera fascinantemente meta, el fenómeno que pretendo describir va a ser el mismo que posiblemente me haga perder un puñado de seguidores.

Y no es que no lo haya avisado desde hace tiempo lo que ocurre paso a paso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fenómeno o persona compleja -> Interpretación simplista ideológica -> contra interpretación en los mismos términos -> zurriburri argumental y zascas performance-> bloqueos a gogó. Twitter, un ejemplo de proceso adiabático.

Este es un tema delicado porque mucha gente se va a ver retratada y sus mecanismos de disonancia cognitiva van a kick in y voy a resultar bloqueado. Bueno, otro mes que Elon no me paga el alquiler. Cést la vie.



El proceso del colapso cognitivo ante la avalancha de una información o un poder que no se puede gestionar debido a las limitaciones humanas, es un tropo muy abundante en la cultura popular.

No deja de ser otra variante de un proceso que ya hemos analizado, el castigo por el desafío a los dioses.

🐦 Jf @gandalf_u

"Castigo Eterno" de Jacob Jordaens muestra a Prometeo encadenado en el Cáucaso, su hígado es devorado por un águila, regenerándose cada noche. Esta obra de 1640, en el Museo Wallraf-Richartz, simboliza el eterno sufrimiento por desafiar a los dioses.

Como en realidad los hilos turras son excusas para hablar de las tontás que me gustan desde un ángulo aparentemente respetable, voy a poner varios ejemplos del tropo sacados de frikadas variadas.

Smart Alec, cuyo nombre real es Alexander Thorne, es un personaje de los cómics de Marvel que aparece principalmente en la serie Alpha Flight. En los cómics, Smart Alec fue miembro de Beta Flight y se caracterizaba por su gran inteligencia y habilidades analíticas.



Smart Alec roba en un momento dado una bolsa mística perteneciente a Shaman, un miembro de Alpha Flight, de la que saca multitud de cosas, y concluye que sus secretos pueden ser manejados por su intelecto y mira dentro de ella ignorando sus avisos, algo estrictamente prohibido.



Como resultado de ello, pierde la razón y termina siendo miniaturizado y alojado dentro de la misma bolsa por Shaman.



Otro ejemplo dentro del universo Marvel, es el clásico de la caída de Jason Wyngarde.



Jason Wyngarde, también conocido como Mente Maestra, en la saga de la Fénix Oscura es un momento crucial en la historia de los X-Men y uno de los puntos más dramáticos en la evolución del personaje de Jean Grey.

Wyngarde, utilizando sus poderes psíquicos, seduce y manipula a Jean Grey, quien en ese momento estaba vinculada con la poderosa entidad cósmica conocida como la Fuerza Fénix.

A través de ilusiones psíquicas, él la convence de que es una dama de la sociedad del siglo XVIII y parte del Club Fuego Infernal. Este engaño es parte de un plan más amplio del Club Fuego Infernal para controlar a Jean y utilizar el poder de la Fénix para sus propios fines.



Sin embargo, la manipulación de Wyngarde contribuye a la inestabilidad mental de Jean y su transformación en Fénix Oscura.

En este estado, Jean, influenciada por Fénix, se vuelve extremadamente poderosa y peligrosa, llegando a devorar una estrella y causar la muerte de miles de millones de seres vivos.



Fénix Oscura se convierte en una amenaza tan grande que incluso los X-Men deben enfrentarse a ella.

Finalmente, cuando Fénix Oscura es confrontada por los X-Men y la realidad de sus acciones se revela, Jean toma el control y sumerge a Wyngarde en la locura, mostrándole la verdadera extensión de su poder y la ilusión en la que había vivido.



La caída de Wyngarde es tanto literal como figurativa, ya que su mente no puede soportar la verdad y el poder abrumador de la Fénix.



La tradición de los libros prohibidos en la ficción y la literatura de terror es un tema fascinante que refleja el poder de la palabra escrita y cómo puede ser percibida como una amenaza por ciertas autoridades o grupos.

En la ficción, especialmente en el género de terror, los libros prohibidos suelen ser elementos clave que conducen a eventos sobrenaturales o revelaciones peligrosas.

En la literatura de terror, los libros prohibidos a menudo contienen conocimientos arcanos, hechizos o secretos que no deben ser descubiertos por la humanidad.



Un ejemplo clásico es el Necronomicón, un libro ficticio de magia y horrores cósmicos creado por el escritor H.P. Lovecraft. Aunque es un invento de la literatura, ha sido tan influyente que muchos creen en su existencia real.



Let's (Quietly) Play: Alone In the Dark - Appendix I: The Necronomicón and De Vermis Mysteriis

Excerpts from the Necronomicón or the Book of Abdul Azif and the De Vermis Mysteriis. Both with super fun after effects! Golly gee wiz!

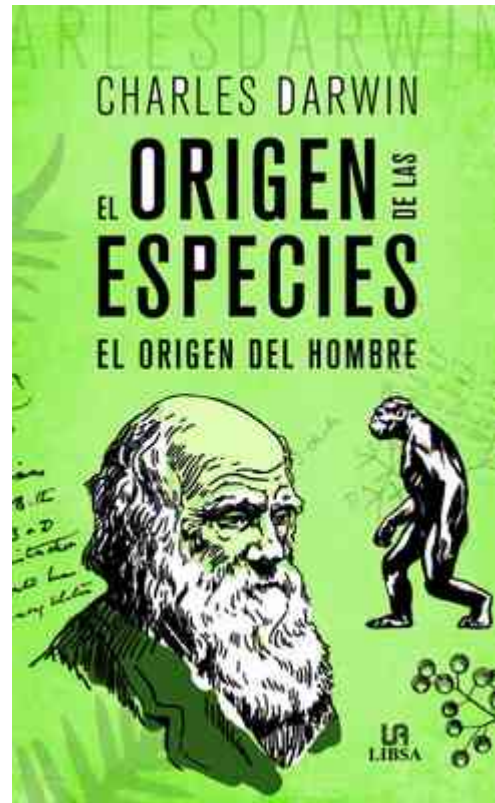
youtube

La idea de libros prohibidos también se extiende a la realidad, donde a lo largo de la historia, ciertos libros han sido censurados o prohibidos por desafiar las normas sociales, políticas o religiosas.

En el contexto de la ficción y el terror, la censura de libros puede ser un reflejo de los miedos y tabúes de una sociedad.

La censura de libros puede ser ejecutada por estados, iglesias o partidos políticos, y las razones para prohibirlos varían desde amenazas a las ideas políticas/religiosas establecidas hasta preocupaciones sobre la moralidad y la decencia.

La historia de la literatura está llena de ejemplos de obras que fueron prohibidas en su tiempo pero que hoy son consideradas clásicos.




Los libros prohibidos en ficción/literatura de terror simbolizan el temor a lo desconocido y el poder de las ideas para cambiar el mundo, mientras que en la vida real, la prohibición de libros refleja los conflictos y cambios en los valores de una sociedad a lo largo del tiempo.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit shock. Vamos a ver como salimos de ésta.




Hablamos del problema fundamental del sensemaking cuando abordamos el tema de la convergencia de CPS & AI:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

El problema fundamental histórico del sensemaking ha sido que cuando se pone encima de la mesa, proporciona una sensación de pánico y vacío. Asumimos que lo que se plantea es inabordable y poco realista. Y es completamente cierto, si lo queremos resolver desde el zerging.

Hablamos asimismo de la experiencia de McChrystal en Afganistán:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

Recordemos la anécdota del mapa de McChrystal con Afganistán. Impecable análisis, enviado expés de vuelta a USA.

Cuando una problemática es lo suficientemente compleja, la gente extraordinariamente inteligente como Ortega y Gasset puede terminar ignorando el capote, como hacen los toros resabiados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 26

Puedes utilizar como ejemplo el encaje de Cataluña en España que es un tema mucho más sosegado (Intervención de Ortega y Gasset en la discusión del Estatuto de 1932)

Si alguien perfectamente conocedor del conflicto entre Israel y Palestina como Arturo Pérez Reverte no tiene claro quienes son los buenos y quienes son los malos...



"Quién hable de BUENOS o MALOS no tiene ni idea" - Pérez-Reverte sobre Israel y Palestina

- Clip extraído de The Wild Project #237 ft Arturo Pérez-Reverte:
https://youtu.be/YuZc92_mwHc Arturo Pérez-Reverte regresa a The Wild Project para un nuevo p...

youtube

Pero tú, que no has salido de Malasaña y del Frapuccino Green Tea Matcha, sabes más que @lamadresatan que la metralla le ha depilado las cejas un par de veces.

Y ojo con acogerte al bothism, que te lloverán hostias de todos lados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ningún razonamiento no tribal y apelando al bothism sin castigo.

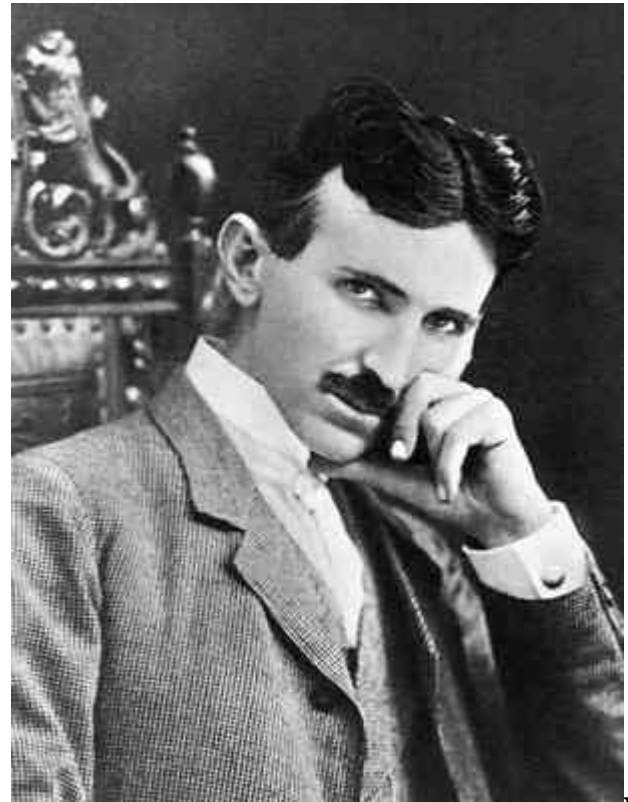
O si haces el esfuerzo supremo de hacer sensemaking del problema complejo, un montón de sucnormales se cachondearán de ti y de tus ganas de "embrollar las cosas":



<https://www.theguardian.com/news/datablog/2010/apr/29/mcchrystal-afghanistan-powerpoint-slide>

Hay que entender que el abordar problemática compleja que levanta ronchas en la piel tiene una mecánica de gestión similar a la de los libros prohibidos y que lo que despierta es una reacción de tótem y tabú.

No puedes ir contra el zeitgeist. Si tienes razón pero vas contra él es posible que unos cuantos años tras tu muerte te reconozcan como pionero del asunto.



Eso si no te revientan como hicieron con John Yudkin.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

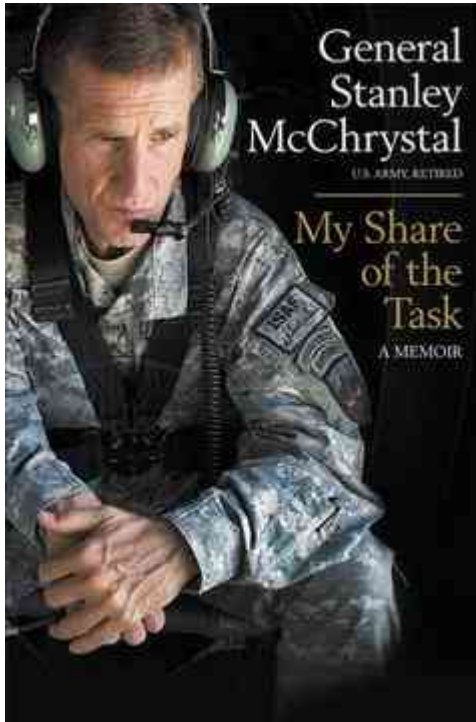
Otra vuelta de tuerca a algunas de mis obsesiones personales, con John Yudkin de estrella invitada, para los amigos de @AtlasTec.

Entender y hacer sensemaking de problemas complejos es un proceso muy exigente. No es para todo el mundo. Requiere mucho tiempo, compromiso, dedicación, conocimiento, dudas, esfuerzo, capturar sutilezas, separar señal de ruido, exponerte a la incomprensión y a las críticas...

Por eso otras opciones son mucho más populares. Es mucho más cómodo invocar a otros dioses. Al pragmatismo, al no complicarse, o a tener una ideología sin matices. #Finhilo

P.D. I: El hilo del bothism:

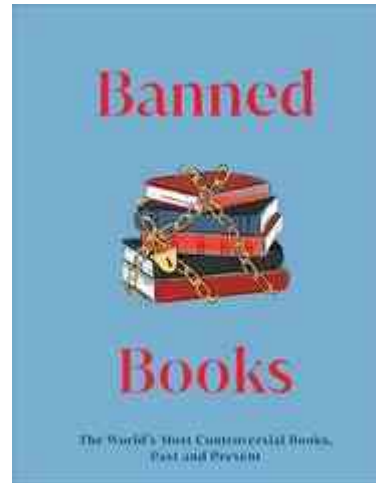
P.D. II: El libro de McChrystal en Afganistan:



My Share of the Task: A Memoir

goodreads

P.D. III: Libros prohibidos a lo largo de la historia:



Banned Books: The World's Most Controversial Books, Past and Present

goodreads

Final de la turra: El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

[Ver en El Turrero Post](#)

Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Factor x
Fecha: 10/5/2024

En el hilo turras de hoy, y como ya avancé, quiero reflexionar un poco sobre las jeremiadas sobre el destino luctuoso que le espera al CPS, al que naturalmente hay que enterrar antes de que nazca porque a mi me gustaban más las maquetas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues la semana ha sido un infierno y hoy no tiene mejor pinta, así que dejaré el hilo de las jeremiadas sobre el fin del CPS para el próximo sábado. Éstas cosas que vas a referenciar mucho en el futuro, tienen que quedar sólidas y duraderas.

Voy a quitarme de encima rápidamente antes que nada una serie de simplificaciones a las que no quiero dedicar tiempo porque a pesar de que generan ruido aparente, en realidad ya nos conocemos todos.

"Yo ya lo vi venir, me mola adoptar la pose de Savonarola, ya lo dije yo, ya veréis, esto va a ser un desastre como Agile..." -> Váyase usted a cascársela bajo un sicomoro.



"Gente de Agile con las que he tenido beef en el pasado se están postulando como personas claves en la nueva comunidad CPS y el tema me produce orquitis..." -> Siga usted la flecha hasta el sicomoro y la caja de Kleenex.



"El Recuenco es un manipulador y se aprovecha de la credulidad de la gente y resulta que ahora todo es CPS..." -> Aproveche también para meterse estas bolas chinas por el culo. Si necesita vaselina silbe.



Venga, una vez desbrozado el camino, vamos ahora con el tema. Hay peligro de que la comunidad CPS y la propia disciplina se deteriore?. Por supuesto, de hecho es hasta cierto punto inevitable.

Una de las ventajas de que la comunidad CPS sea más grande que la Gran Bertha de Rocco Siffredi, es que te hacen el trabajo. Aquí @paumugarra desarrollando el 50% de la respuesta:

 Pau Mugarra @PauMugarra

Ayer mientras volvía a casa mister @MaxiPortes me lanzó un reto:

Con adenda completamente correcta hecha por el Ballmer de Tomelloso:

 Pau Mugarra @PauMugarra · May 11

Disculpen la autorreferencia como adenda

Otro pilar de la comunidad CPS, @nudpiedo, puso otro 25% de la respuesta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Joder, otro 25% del post del domingo. La comunidad CPS es la JOSTIA.

En el fondo, recoge y reformula planteamientos que he estado lanzado desde hace mucho tiempo:

Que podemos conectar fácilmente con Rumelt, su negación de la plantilla como posibilidad de contener estrategia auténtica, o con mis primeras manifestaciones a favor del CPS como disciplina:

Con lo cual, y dado que la comunidad ha hecho el trabajo duro, este será el hilo turras más corto de la historia?




La problemática asociada al proceso de deterioro de cualquier movimiento comunitario asociado a una nueva tecnología o disciplina, mantiene cosas comunes a todos y es al mismo tiempo un problema de causa raíz múltiple.

Porque como señala Pau, tenemos que separar el movimiento cultural y comunitario de la disciplina en sí.

La disciplina en sí es efectivamente, eterna. Lo que ocurre es que ha sido desde siempre, altísimamente ineficiente y con gran coste económico y de vidas humanas aparejado.

Conté en su momento una anécdota de mi clase de CPS en el curso de AI de @agustincnc:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

La otra anécdota fue hace un par de semanas en el módulo de IA y CPS del curso sobre IA & Business de mi carnal @agustincnc

Como mencionaba recientemente, la IA no va a hacer CPS, de hecho la convergencia CPS/IA va a ser un campo de desarrollo tremendo desde la óptica centauro, pero lo que sí va a ser, es el Dr. Watson soñado.

 Javier G. Recuenco @Recuenco


No, pero hace de Dr. Watson que te cagas.

Hablábamos el otro día de Montessori en Nada que ganar.

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod


¡Nada Que Ganar en directo!

Y nos encontramos con alguien con experiencia en Montessori que nos puntualiza de una manera muy precisa cual es realmente el core del problema:

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod · May 14

Si algún día os gustaría hablar de Montessori, mi pareja es guía Montessori tanto de infantil como de primer ciclo de primaria. Para que os pueda explicar, por ejemplo, lo del ritmo de aprendizaje en clase, etc. que comentaba @CarrascosaCris_

En concreto, este tweet es demoledor:


 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod · May 14

Y sí, por supuesto. El 99% de guarderías que pone que son Montessori, no lo son realmente. Es solo sumarse a la moda. El sueño de Laura, montar un cole montessori real pero que sea público, para que más gente pueda, al menos, vivir la infancia de esta manera en el colegio

Hay un montón de gente en Twitter poniendo a parir a Montessori porque "no sirve"? A paladas.

Y el problema siempre viene a ser el mismo:

David G. Gándara

 mr_rookes@mastodon.gal @mr_rookes · Oct 27, 2023


Los programas tipo marca comercial no me gustan nada. Se corrompen mucho: Montessori, ABP, DUA... Como decía alguien por aquí, creo que Recuenco, nos gusta demasiado la ilusión de poder domar la complejidad.

Al CPS le ocurre igual La barrera de entrada para practicarlo bien es tremenda. Es minoritario by design.

 Carol Galais @carolgalais · Sep 27, 2022

El problema ahora es que en lo sucesivo la gente dirá que la personotecnia no funciona porque Old Navy se hostió. Que es como decir que la paella es una mierda porque un día la comiste en Rotterdam y fue horrible.

En el hilo turras resumen del año pasado determinamos qué es y qué no es:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

Los que aprendan CPS conmigo aprenderán a construirse una pedalera base de inspiración, y espero que rápidamente evolucionen hasta construirse su propia pedalera.


Como quiera que es un Metatoolkit cognitivo, terminas siendo tan bueno como tus pedales y su configuración.

Puedes echar en falta varios pedales, puedes tener varios malos pedales, mediocres, puedes hacer una mala combinación de ellos.

Una pedalera es algo que se hace a lo largo de una vida y para defender un repertorio específico. Los artistas tienen una configuración concreta para una gira específica.

Aquí podemos ver por ejemplo el Rig completo que llevaba Steve Vai en el año 2007. <https://guitar.com/wp-content/uploads/2020/09/rig-diagram-Steve-Vai-2007@3000x3100px.jpg...>

No es solo el Metatoolkit cognitivo, es el contexto. El acto médico como el CPS definitivo.


 Javier G. Recuenco @Recuenco
Porque la medicina es CPS puro.

La madre que me matriculó en programación concurrente. Turra limit hits. Vamos a plegar y resumir.



Es completamente inevitable que cualquier propuesta termine degenerando por pura entropía, metáfora del hotel de Hilbert, enshittification, la vida mim-ma.

Es universal. Hablamos en su momento del proceso asociado a algo tan noble en principio como el Juego:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 20, 2021

Bien, sorprendentemente, las jeremiadas de las que hablamos ahora mismo sobre como el juego se está yendo a la mierda contaminado por los mercaderes, son tan viejas como el mundo.

A todos los procesos clásicos y perfectamente detectados por la comunidad Agile le sumó un error que yo considero clave, el insight definitivo, el insight ajeno a la capacidad de la AI para ser identificado.

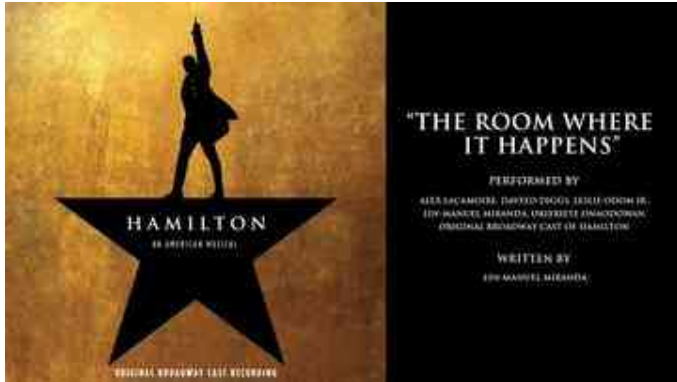
El auténtico problema de Agile fue que necesitaba entrar por la puerta principal y entró por la puerta de servicio.

 Jaime Cuesta @jaimecuesta · Mar 24, 2015

@jaimecuesta @rahego No lo tengo claro. Entrar para barrer y luego decir que eres pianista... Los cajones mentales son difíciles de mover

Agile llevado a sus últimas consecuencias pretende subvertir el statu quo, e intentó entrar a cambiar las compañías desde las zonas técnicas y de innovación.

Que a día de hoy, no están en "the room where it happens". Con lo cual cayó en un oximorón irresoluble.



<https://t.co/hFkMus66cU>

No lo digo yo, lo dicen los popes Agile:

 MIKE LEBER @michael_leber

If you know the Agile Manifesto, then you know Jim Highsmith. You won't find many more experiences people in the IT industry. Jim is pretty straight about today's status quo: A lot of Prescribed Agile. An Oxymoron.

CPS es una mirada, un metatoolkit cognitivo, un mindset, que usa decenas de herramientas diferentes dependiendo del problema y su contexto.

 ubaldo hervas @UbaldoHervas · Mar 9

Los modelos mentales son una herramienta más del toolkit CPS. Es una mirada, por más evanescente que suene.

CPS es una disciplina problem-centric. Su particularización concreta empieza y termina con el problema. Tiene una serie de aproximaciones estratégicas comunes, guidelines de Rumelt, particularmente en la fase de sensemaking, pero a partir de ahí, es de un solo uso.

CPS es una disciplina de CEOs. Está hecha para los tomadores de decisiones. Para ser efectiva debe ser usada por la gente que las toma. Los decision makers. Los responsables. The buck stops here with me.

La tecnología y la innovación todavía no están ahí, a pesar de que tiene una posición privilegiada para ello. Entre otras cosas, ese es un propósito claro por el que hemos montado @unconvcs.

En la pulsión de optimizar cosas que involucran humanos, en el taylorismo de mierda, en la incapacidad de dejar padding para los eventos inesperados, hemos abandonado la principal razón que hace que los sistemas empresariales necesiten CPS. Que dependen del Factor X.

Me he aficionado mucho a Carles Porta, el periodista que lleva "Crims" en TV3. El dice en múltiples ocasiones que la vida son detalles y que son lo relevante de la historia, y no puedo estar más de acuerdo.



<https://t.co/aRfGCUYPFL>

Me ha traído otra metáfora fantástica, la de las comunidades que hacen pool de talentos disjuntos y resuelven crímenes no resueltos por profesionales. Como el caso de Helena Jubany o "Don't fuck with cats".

El programa de Netflix "Don't F**k with Cats: Hunting an Internet Killer" es una serie documental de crimen verdadero que se estrenó el 18 de diciembre de 2019.

La serie sigue a un grupo de detectives aficionados en internet que inician una búsqueda arriesgada para atrapar a Luka Magnotta, un criminal que ganó notoriedad internacional en 2010 por compartir un video en línea donde se le veía matando a dos gatitos.

Al tipo le terminan pillando y empujando. Resulta que tenía también sus cositas debajo de la alfombra. Los comportamientos antisociales de los serial killers suelen atraer a gente obsesiva con resolver los crímenes.

 Stylist Magazine @StylistMagazine

By watching #DontFkWithCats on @netflix, are we playing a part in giving these serial killers the infamy that they crave?
<https://buff.ly/39VvQXT>

Don't fuck with CPSers. #Finhilo

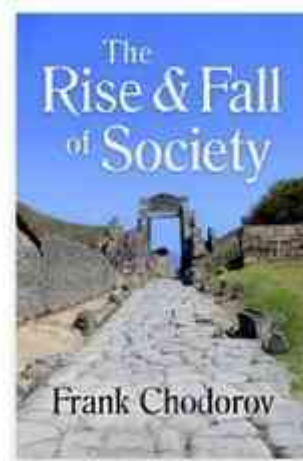
P.D. I: El hilo descriptivo de la razón detrás de la creación de UCPS:

P.D. II: Me tiene flipado este tema, me parece CPS puro y lo abordaré profesionalmente antes o después.




<https://t.co/v2Se5JODgL>

P.D: III: De aquí no nos vamos sin libro. El proceso os resultará familiar:



<https://t.co/ThwF6SjwsS>

P.D: IV: Rocco es grande, la comunidad lo es más:

 Fernando Garcia-Quismondo ()
@FGQuismondo

A la espera de que el Magister @Recuenco cumpla con su promesa de publicar el hilo acerca de "las jeremiadas sobre el fin del #CPS", traigo una propuesta (imbécil) al respecto. ¡Dejemos atrás lo de la "Comunidad CPS" y fundemos YA la "Hermandad Kappa-Pi-Sigma" (hispana, eso sí)!

Final de la turra: Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Lectura de señales

Fecha: 23/4/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a aparcar por un momento mi disección de The Offer como paradigma de Ecosistema CPS para tratar algo que necesito sacarme del pecho.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana aparco un poco el seguir diseccionando los paralelismos CPS de The Offer para hablar de ciencias sociales, medicina, magia y precisión, y la niebla en Silent Hill.

En los actos sociales del #TEDxMalaga24, donde conocí a gente encantadora y muy interesante, hubo una conversación con @drasariarponen que se me quedó clavada entre ceja y ceja.

Hablábamos de que la medicina no es una ciencia exacta, en realidad ella vino a decir medio de coña que "es una pseudociencia".

Huelga decir que me fascina la gente que dedica su vida a romperse los cuernos en un tema para llegar a la conclusión de que no puede articular la disciplina de manera 100% Popperiana.

Fundamentalmente porque al CPS le ocurre exactamente lo mismo. De hecho, salvo algunas áreas de la matemática, a todas las áreas de la ciencia les pasa lo mismo en mayor o menor manera.

Y digo algunas áreas de la matemática porque podemos ponernos a hablar del espacio proyectivo y las rectas que se encuentran en el infinito si queremos reírnos un poco.

Hablamos en su momento del acto médico como ejemplo primigenio de CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 15, 2023


El acto médico es un ejemplo de libro de un ejemplo de CPS que puede generar un trigger que derive en errores por arrogancia o síndrome del impostor.

Hablamos hace poco en @heavymental_es sobre superbacterias, cuando ves cosas que se están haciendo para combatir las no puedes por menos que flipar ante el síndrome del impostor de las "pseudociencias".

 Berta G. de Vega/ @BertaGDeVega

Con lo de la pancreatitis del repatriado @Ndevega se ha acordado de esta médico de San Diego que salvó a su marido con fagos. Ayer, con sus amigos, al contarlo, ninguno sabía de qué hablaba mi padre con los fagos. <https://amazon.es/Perfect-Predator-Scientists-Husband-Superbug/dp/0316418110...>
@VLCphagehunters


Hablamos en su momento de temas periféricos a éste, como las ZDPs, o el teorema de Roca Salvatella:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 23, 2021

Pues bien, el señor Vygotski habla de un concepto fascinante, que llama ZDP: Zona de desarrollo próximo.

El problema es que cuando abordamos una disciplina hipercompleja tenemos la tentación, posiblemente para evitar el colapso cognitivo, de reducirlo a la aproximación cognitivamente manejable más cercana.

Es buenísimo para el ser humano pensar que la Medicina es una ciencia dura. La gente no quiere saber cosas de este tipo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jul 2, 2022

La gente ignora por ejemplo que los operados de cadera tienen un 30% de posibilidades de morir en el primer año post operación. Tiene peor prognosis que algunos tipos de cancer.

La gente no quiere saber nada de una ciencia en la que lo haces bien y el tío se muere, la cagas y la persona sobrevive. Hablé en su momento del tema en el hilo sobre ls fronteras entre la complejidad y la aleatoriedad.

Corolario Recuenco al teorema de Roca Salvatella: Al afrontar una disciplina de un grado de complejidad n con una cualificación menor que n , hay una zona de niebla de diferente espesor que no impide la actuación pero sí minimiza la posibilidad de éxito.

Ya he hablado en ocasiones anteriores del concepto de Von Clausewitz, el fog o of war, pero me lo voy a llevar ahora a mi lado nerd: La niebla de Silent Hill.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fog of war is part of the war.

La niebla en Silent Hill no es solo un elemento atmosférico, sino un personaje en sí misma, que juega un papel crucial en la narrativa y la experiencia del juego.



Su origen, aunque inicialmente fue una solución creativa para las limitaciones técnicas de la consola, se convirtió en un sello distintivo de la serie, aportando una capa adicional de misterio y miedo.

En origen la niebla fue ideada para ocultar la carga gráfica y permitir que el juego funcionara sin problemas en la PlayStation original.

Este truco técnico resultó ser una bendición disfrazada, ya que la niebla limitaba la visibilidad del jugador, creando una sensación de incertidumbre y claustrofobia.

La niebla de Silent Hill es densa y omnipresente, lo que reduce la visión a unos pocos metros y obliga a los jugadores a avanzar con cautela. Este elemento aumenta la tensión y el miedo a lo desconocido, ya que cualquier cosa podría estar acechando en la bruma.

La niebla también sirve como una metáfora de los traumas y secretos ocultos de los personajes.

Representa las barreras mentales y la niebla de la memoria, especialmente para James Sunderland en Silent Hill 2, cuyo pasado olvidado se revela lentamente a medida que se adentra en la ciudad.



Curiosamente, la inspiración para la niebla y el ambiente sombrío de Silent Hill proviene de la historia real de Centralia, Pensilvania, un pueblo minero abandonado debido a un incendio subterráneo que ha estado ardiendo durante décadas.




El humo que emana de las grietas en el suelo y la desolación del lugar resonaron con los creadores del juego, dando vida a la icónica ciudad de niebla y ceniza.

La niebla en Silent Hill es, por tanto, mucho más que un simple efecto visual; es un componente esencial que define la experiencia del juego, es una herramienta narrativa poderosa que intensifica el horror psicológico y la inmersión del jugador.

La niebla en Silent Hill convierte en una experiencia CPS lo que sería un survival horror/videoaventura sin más, lo mismo que una niebla densa convierte un viaje en coche rutinario en una experiencia inquietante.

Entonces, una vez que admitimos que siempre vamos a estar en un nivel cognitivo inferior al necesario a la hora de abordar problemática compleja, que nos queda? Las ciencias.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

Un ciencias es una disciplina que vive en el espacio liminal entre la ciencia y el arte, y presenta de manera simultánea una cantidad significativa de determinismo científico y de inspiración artística .

El combo de talento y conocimiento que tenía una persona como Antonio Vega.



La canción “Magia y precisión” de Antonio Vega no es solo una canción exquisita como todas las suyas, sino una expresión de la dualidad artística que caracterizaba al músico.

Por un lado, “Magia” representa la creatividad intuitiva, la inspiración espontánea y el talento innato de Vega para capturar emociones y momentos en sus letras y melodías.

Por otro lado, “Precisión” alude a la meticulosidad técnica, la habilidad para pulir y perfeccionar cada acorde y verso hasta alcanzar la expresión más pura de su arte.

Antonio Vega, conocido por su sensibilidad y gran capacidad creativa, fue un pilar fundamental de la movida madrileña y dejó una huella imborrable en la música pop española.

El concepto detrás de “Magia y precisión” refleja esta mezcla entre la radicalidad y el pop de autor, mostrando tanto la espontaneidad como el cuidado en la composición.

La canción es un testimonio de la habilidad de Vega para equilibrar estos dos aspectos, creando obras que son tanto emocionalmente resonantes como técnicamente impresionantes.

Es un homenaje a su carrera y a su contribución al panorama musical, donde cada canción es un reflejo de su personalidad artística y su búsqueda constante de la perfección en la música.



Incluso alejándonos un poco de los aspectos más artísticos, encontramos situaciones semejantes en las ciencias más duras, como Cantor, Gödel, los problemas de clase P y NP.

La madre que me matriculó en Estructuras de Datos y de la Información. Turra limit hits. Venga, Resumen y salida.




Multitud de disciplinas se beneficiarían de un conocimiento más profundo del CPS o de hecho son CPS sin saberlo o tenerlo interiorizado.

Fundamentalmente, porque en la mayoría de las disciplinas que involucran gestionar sistemas complejos, y todas las humanas lo son, las posibilidades de que nos encontremos con casuística no determinista converge a 1 a toda velocidad.

Medicina, Retail, Atención a Cliente... Todas las cosas y todas las problemáticas que tienen cierta carga humana derivan en CPS a toda velocidad.

Hemos hablado también mucho de la convergencia entre PAVs personotécnicos, y en breve abriremos otros melones como Arquitecturas Model Driven, Gemelos digitales reality driven, SoSE...

Ya he comentado en muchas ocasiones que el excel odia los negocios humanos porque excede con mucho sus capacidades. Otra variante del corolario Recuenco al Teorema RS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29, 2023

Odian el Retail. Odian las compañías de moda. Odian visceralmente las compañías de lifestyle. Les gusta mover sacos, llenar contenedores, predecir a la segunda cifra decimal las ventas mensuales.

Y es increíble como podemos avanzar sin saber que cojones estamos haciendo, en contra del sensemaking más elemental que está en el corazón del CPS.

 Sebas E. @sebasesrad

A mis 47 años por fin he sabido el concepto de derivada. Ha sido ayudando a mi hijo en sus mates y tirando de tic (google y geogebra). Sin entenderlas superé las mates de bup, cou e ingeniería. Eso sí, las resolvía como una moto. ¿Interpretaciones a este curioso fenómeno?

Respetad las ciencias blandas, porque son las que gestionan la humanidad. No serán exactas pero las vacas esféricas no son reales.

Vendría a ser esto, pero ya lo ha dicho otro: #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 25

Aunque no lo parezca, las ciencias blandas también pueden ser rigurosas. - Lex friedman.

P.D. I: La biografía de Nacha Pop se llama precisamente así: <https://abacus.coop/ca/nacha-pop-magia-y-precision/430779.97.html...>

P.D. II: Para trascender a los Big Three del método científico este libro es imprescindible:

P.D. III: Me encantan los espacios liminales entre ciencia y sociología, la subcultura geek mezclada con manifiestos revolucionarios. Por eso siempre me han encantado @aviadordro.

Final de la turra: Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

[Ver en El Turrero Post](#)

UnconventionalCPS: Alianza para transformar los servicios profesionales tecnológicos

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 14/3/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a continuar con la serie de hilos de acotación del concepto de CPS con un ejemplo de aplicación real: la creación de @unconvcps para abordar una necesidad muy específica del mercado.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El hilo de este fin de semana seguiremos profundizando en qué es el CPS y contaremos el caso y por qué hemos montado @UnconvCPS con los hamijos de @sngular.

Llevamos un par de años dando vueltas las dos compañías alrededor de una premisa básica: Es imprescindible crear excusas adecuadas para poder trabajar con gente a la que respetas intelectual y personalmente.

Había por parte de @sngular curiosidad por explorar el escenario del CPS y su potencial convergencia con los servicios profesionales tecnológicos.

Por nuestra parte teníamos claro que la ejecución es parte integral de la estrategia, y que teníamos una clara necesidad de partnership con una compañía con capacidad de ejecución, particularmente en punta de lanza tecnológica, dentro y fuera de España.

De hecho estuvimos sondeando durante un tiempo varios escenarios alternativos con otros profesionales y amigos que por una u otra razón (Timing, mejor encaje estratégico, dificultad de puesta en marcha...) se cayeron de la carrera.

A todo ello sumamos la aparición de la IA como catalizador de algo que lleva mucho tiempo cociéndose a fuego lento: La transformación y reconversión de las firmas de servicios profesionales centrados en la tecnología.

Si acudimos a la raíz de todo, nos podríamos ir a un hilo específico de la tetralogía de la convergencia de CPS e IA:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos con la segunda parte de la trilogía sobre la convergencia entre CPS e IA, y en particular con el foco en la futura reconversión de las firmas de Servicios Profesionales.

Para los que no tengan el cuerpo para turras la tesis sobre el problema fundamental de los Servicios Profesionales en un mundo post IA empieza aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 11, 2023

El sector de la consultoría y el de los servicios profesionales tiene y ha tenido históricamente todo el sentido del mundo mientras ha entendido cual es su papel y lo ha ejecutado de manera profesional.

Así que se monta el equipo que ha estado trabajando en modalidad skunkworks durante meses, y que se presenta la semana que viene en sociedad.



Yendo para adelante, yendo para atrás, y en general intentando aclarar la niebla que rodea lo desconocido. Porque tenemos una serie de intuiciones, pero en realidad no tenemos a quien copiar. Gajes del oficio, de acuerdo, pero sigue siendo difícil.



Haciendo algo que no es el portfolio de ninguna de las dos compañías, y ocupando un espacio diferente. Excitante y problemático a partes iguales, porque abrir un espacio nuevo en la cabeza de la gente no es tarea menor.



Obviamente, no es tarea baladí ni simple, nos hemos tirado 180 hilos construyendo los fundamentos de una metadisciplina compleja como para venir aquí a dar dos brochazos, pero obviamente, si tenemos interiorizada la disciplina deberíamos poder intentarlo.

Vamos a usar el Golden Circle de Sinek para intentar plasmar una aproximación al propósito de explicar que queremos hacer y que soltamos mañana de toriles.



WHY: Cada vez más incertidumbre, cada vez más complejidad, cada vez más necesidad de resolver problemática compleja, cada vez más imbricación del meta toolkit CPS y la tecnología como manera de activarlo.

HOW: Ensamblando equipos transdisciplinares de dos compañías con solera y track record en CPS y grandes desarrollos tecnológicos en términos de skills, y con tradición en abordar desafíos aparentemente imposibles.

Desde una perspectiva brutalmente HONESTA, que no faltona. No podemos competir en términos de crema pastelera y vaselina, pero si en términos de feedback honesto. Somos conscientes que esto limita nuestro mercado, pero vamos a selectas minorías.

WHAT: Desarrollando hipotesis, maximizando la posibilidad de éxito de las mismas, para afrontar desafíos complejos de negocio con fuerte carga tecnológica como parte de la solución.

Hipótesis para abordar problemáticas que pongan en riesgo vital compañías. Hemos estado viendo estos últimos días en compañías con fuerte base tecnológica como Volava o Novarama (Con honestísima gestión de la situación por parte de su CEO) que los errores estratégicos se pagan.

Si quisiéramos podríamos añadir un último tema, el WHO. A priori, hemos detectado varios targets potenciales con agendas claramente diferenciadas.

CTOs que deseen apoyo en plantear game changers a sus boards que pueda que excedan su ámbito inicial de gestión, pero donde se intuya que la tecnología vaya a jugar un papel importante.

CEOs/CFOs con problemáticas graves de negocio que intuyen o que están sufriendo que se pueden asociar disrupciones tecnológicas entrantes, pero que desearían que se abordaran desde una perspectiva problem centric en lugar de Tech centric.

Propietarios de compañías en transición. Sean éstas familiares, de infraestructura tecnológica, de modelo de negocio, con futuro incierto...

Fondos y PE con compañías de perfil tecnológico en situaciones críticas en su portfolio o especializados en gestionar las transiciones mencionadas anteriormente.

La idea fundamental es abordar desafíos aparentemente imposibles, situaciones extremadamente complicadas, por la naturaleza del problema o por las implicaciones de su abordaje.



Entregadas en formato de hipótesis, con posibilidad de llevarlo a cabo hasta el final o guardarlo en un cajón si no es el momento, con capacidad extrema de ejecución en todo el ciclo de vida de la solución.

La madre que me matriculó en cálculo diferencial e integral. Turra limit hits. A resumir y empacar.



El racional de la aparición de @unconvcps es el resultado de la obvia aplicación del CPS a un sector en reestructuración como los Servicios Profesionales Tecnológicos

El ADN de ambas compañías comparte lo no convencional, el trailblazing, el camino menos pisado, Orellana y los extremeños muertos de hambre remontando el Amazonas. Era inevitable que nos juntáramos.

Esto lleva aparejado el riesgo, la bizarría, la flexibilidad cognitiva, la improvisación, la incertidumbre, la capacidad de adaptación a tiempos revueltos. El CPS hispano (ver charla) y el mirar al "echao palante" cuando se agota el manual.



Meetup #CPS Spain - Javier

Recuento: "CPS: La disciplina Latina que reinará en el Siglo XXI"

Charla online de Javier Recuenco sobre CPS.

youtube

La tecnología y en concreto el CTO tiene una posición absolutamente privilegiada y diferencial para entender el pasado de la empresa (legacy), donde estamos ahora mismo, y cuáles son las señales que emite el futuro. (Tesis de @delachica que suscribo a full)

Hay que conectar, aguas arriba, esta capacidad con la capacidad de girar el timón de los decision makers.



Hay que transformar su rol de proveedores de infraestructura a vigías y colaboradores en determinar la propuesta estratégica para transformar las compañías.



La transformación digital no basta si no cambia en rumbo de la nave. Nos hemos centrado en la digitalización y hemos descuidado la transformación.



Nos hemos juntado para ayudar a nuestros clientes a estar en el war room, en el puente de mando, in the room where it happens.

Si nos paramos a pensar, somos como Hamilton - Hijos ilegítimos de una prostituta a quien la gente de su isla insignificante le costea su educación a escote porque tiene un IQ through the roof y tiene que ir a hacer cosas mayores.

Hay gente mucho mejor que nosotros y con mucha más experiencia en presentarte success stories pasadas, tranquilizarte, decirte que todo está controlado, pelar cables o instalar aplicaciones. Para llanear.



Pero somos muy buenos cuando la cuesta pica para arriba y hay que levantarse del sillín. Cuando hay que dar un hachazo. Cuando el tema se empina o lleva años atascado. Cuando hay que limpiar el pozo ciego. Cuando nadie sabe que hacer.



Pásate por casa y hablemos.

 JLVallejo @jlvallejo

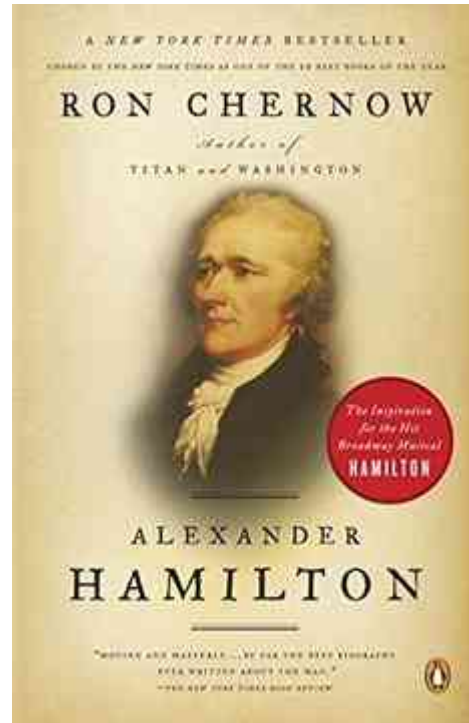
Madre mía... cuantísimo sitio interesante para estar ... Ya el próximo 20 de marzo arrancan nuestras "Houston Sessions" de UnconventionalCPS (@UnconvCPS = @sngular + @SingularSolving) con los compañeros @recuenco y @carlosguardiola Apúntate aquí

Let's have a ride on the Dragon Khan. #finhilo



P.D.I: Un libro sobre conquistadores extremeños descerebrados:

P.D. II: Otro clásico:



Alexander Hamilton

goodreads

P.D. III: GO TEAM UCPS



Final de la turra: UnconventionalCPS: Alianza para transformar los servicios profesionales tecnológicos

[Ver en El Turrero Post](#)

La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Gaming, Orquestación cognitiva

Fecha: 3/3/2024

En el hilo turras de hoy, inicio una serie que no sé lo que tardaré en cerrar, pero que no pararé hasta que considere agotado el tema. Vamos a reflexionar sobre qué es el CPS, que no es, y una metáfora sobre ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La semana que viene hablaré de esto. De cómo el CPS es en realidad una especie de roguelite deck building game.

Obviamente el trigger ha sido la tremenda tormenta emocional/intelectual que me ha generado el #CPSLive2024 del sábado pasado, que no puede ser resumida mejor que en este hilo de Toni Dorta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tremendisimo resumen.

Soy perfectamente consciente de que por ejemplo, la comunidad Agile tiene un tremendo PTSD y se le han encendido todas las alarmas.



Soy perfectamente consciente de que los Frameworks tecnológicos tienen un ciclo de vida muy específico perfectamente aquí descrito por el Ballmer de Tomelloso, @pablogrueso:

Así que creo que voy a intentar desmitificar unas cuantas asunciones erróneas sobre el CPS. Y voy a intentar plantear esta aproximación por la vía negativa. El CPS NO ES:

- Una Skill. El WEF ha hecho mucho por popularizar la disciplina, y por disparar la confusión sobre el término. Hemos tardado una década en salir de esta trampa de oso.

- Un framework tecnológico - Trasciende con mucho el ámbito tecnológico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando hay que elegir entre la caja de herramientas y el diván, elige el diván.

- Una metodología sistemática - Es cero predecible, cero repetible, completamente random, tienes que gestionar la incertidumbre, gestionar la incompetencia... y eso trabaja en contra nuestra.

- Una metodología de sensemaking - Eso es una sinécdoque. Hay sensemaking en el CPS porque es fundamental en el proceso de diagnóstico, pero hay docenas más de disciplinas en el toolkit (P.E. Personotecnia, hemos hablado ya de ello).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: "Pregúntale al Recu"

- Consultoría, humo, Un culto a la personalidad de un creador de contenido intelectual que no puede ser desafiado... - DON'T GET ME STARTED ON THAT



Voy a usar una metáfora un tanto atrevida, pero que llevo macerando una temporada a raíz del programa que tuvimos con el puto crack de @dei_biz:



#080 - El diseño de incentivos [↑]TOP (Con David Pardo)

#080 - El diseño de incentivos [↑]TOP (Con David Pardo)

youtube

Donde se habló de drogas duras, ríete tú del fentanilo. Se habló de SLAY THE FUCKING SPIRE.

@ddamasd me hablo en su momento de una charla o algo similar que se llamaba "Todo lo que sé en la vida lo aprendí en los videojuegos", cosa en la que no puedo estar más de acuerdo. Pues bien, si a algo se parece el CPS, es a un juego roguelike deckbuilding. Desarrollemos.

Los juegos roguelike deckbuilding son un género de videojuegos que combinan elementos de los juegos roguelike y los juegos de cartas coleccionables.



En estos juegos, el jugador explora mazmorras generadas aleatoriamente, combate contra enemigos y jefes, y construye su mazo de cartas con las que puede realizar acciones, como atacar, defenderse, curarse o lanzar hechizos.

El objetivo suele ser llegar al final de la mazmorra o derrotar a un jefe final, pero el reto está en que cada partida es diferente y el jugador debe adaptarse a las cartas que encuentra y a las decisiones que toma.

Los juegos roguelike deckbuilding se caracterizan por tener una alta rejugabilidad, una gran variedad de cartas y estrategias posibles, y una dificultad elevada que requiere de planificación y habilidad.

Algunos ejemplos de juegos de este género son Slay the Spire, Dicey Dungeons, Monster Train o One Step From Eden.

Un análisis de los juegos roguelike deckbuilding podría abordar los siguientes aspectos:

La mecánica de construcción de mazos: cómo se obtienen, se eligen y se combinan las cartas, qué tipos de cartas hay, cómo se balancean las ventajas y los inconvenientes de cada una, cómo se evitan las situaciones de bloqueo o de falta de sinergia, etc. [ORQ COGNITIVA]

La mecánica de exploración de mazmorras: cómo se generan los niveles, qué tipos de eventos, enemigos y recompensas hay, cómo se influyen entre sí, cómo se crean situaciones de riesgo y recompensa, cómo se fomenta la exploración y la curiosidad, etc. [INCERTIDUMBRE]

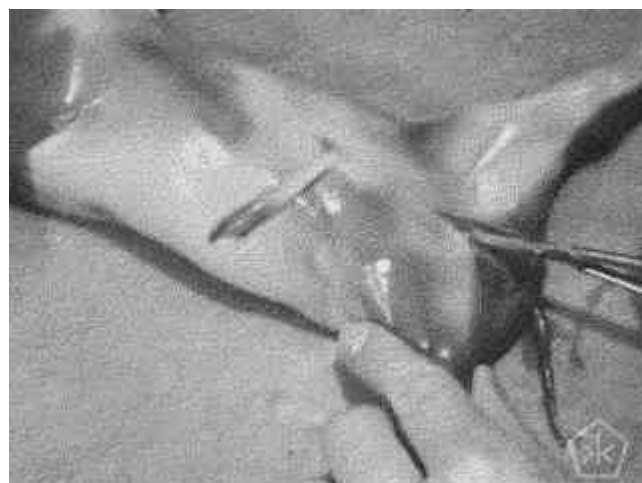
La mecánica de combate: cómo se resuelven las acciones, qué tipos de habilidades, efectos y condiciones hay, cómo se interactúa con el entorno, cómo se crea tensión y emoción, cómo se premia la creatividad y la adaptación, etc. [HERRAMIENTAS Y GESTION CONTEXTUAL]

La estética y la narrativa: cómo se presenta el mundo, los personajes, la historia y el humor del juego, qué estilo gráfico y sonoro tiene, cómo se crea una atmósfera y una personalidad propias, cómo se involucra al jugador y se le hace sentir parte del juego, etc. [STORYTELLING]

La filosofía subyacente de los juegos roguelike deckbuilding se basa en la idea de que el jugador debe enfrentarse a desafíos constantes y variables, que le obliguen a tomar decisiones difíciles y a adaptarse a las circunstancias. [PAVs y DECISION MAKING]

Estos juegos buscan crear una experiencia de juego intensa, emocionante y satisfactoria, que recompense la habilidad, la creatividad y el aprendizaje del jugador. [CPS IS ABOUT THINKING -#IQPRIDE]

Eso de manera inmediata, pero vamos a diseccionar la piel y vamos a ver los intestinos. La comparación se sostiene si seguimos viendo el tema de manera subcutánea.



La curva de dificultad: los juegos roguelike deckbuilding suelen tener una curva de dificultad ascendente, que va aumentando el nivel de reto y de frustración del jugador a medida que avanza en la mazmorra. [PERROS MUERTOS Y DESAFIOS IMPOSIBLES]

Esto crea una sensación de progreso y de superación, pero también de riesgo y de incertidumbre. El jugador debe estar preparado para enfrentarse a situaciones cada vez más complejas y exigentes, que pongan a prueba su mazo y su estrategia. [INCOMPETENCIA FUNCIONAL]

La aleatoriedad: los juegos roguelike deckbuilding incorporan elementos de aleatoriedad, tanto en la generación de las mazmorras, como en la obtención de las cartas, como en el resultado de las acciones. [FOG OF WAR - NO CONSULTORIA - TYSON]

Esto hace que cada partida sea diferente y única, y que el jugador tenga que lidiar con la variabilidad y la imprevisibilidad. La aleatoriedad puede ser una fuente de diversión, de sorpresa y de oportunidad, pero también de frustración, de decepción y de desafío.

[EL CPS NO ES PARA TODO EL MUNDO - CPS HISPANO]

El jugador debe saber aprovechar las ventajas que le ofrece la aleatoriedad, pero también aceptar las desventajas que le impone. [RIDE THE LUCK]

La toma de decisiones: los juegos roguelike deckbuilding plantean al jugador múltiples decisiones, tanto a corto como a largo plazo, que afectan al desarrollo de la partida y al resultado final. [ES UNA DISCIPLINA DE CEOS]

El jugador debe elegir qué cartas añadir o quitar de su mazo, qué camino seguir en la mazmorra, qué eventos afrontar o evitar, qué enemigos combatir o esquivar, etc. [CEOS AGAIN]

Estas decisiones pueden tener consecuencias positivas o negativas, inmediatas o diferidas, evidentes o ocultas. [COMPLEJIDAD Y EMERGENCIA]

El jugador debe evaluar las opciones que tiene, las implicaciones que conllevan, y asumir las responsabilidades que derivan de sus elecciones. [CEOS AGAIN]

El feedback: los juegos roguelike deckbuilding proporcionan al jugador un feedback constante y claro, que le permite saber cómo está jugando. [SISTEMAS COMPLEJOS/CAOTICOS]

Qué está haciendo bien y qué está haciendo mal, qué le está funcionando y qué le está fallando, qué le está ayudando y qué le está perjudicando. El feedback puede ser explícito o implícito, directo o indirecto, positivo o negativo, inmediato o retardado. [REALTIME ANALYSIS]

El feedback es esencial para que el jugador aprenda, mejore, se motive y se divierta. [EL PUTO CPS ES ADICTIVO, COMO RESOLVER ACERTIJOS - POR ESO LA GENTE SE EMOCIONA]

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra Limit hits. De momento, paramos por hoy.



Como dice @tonidorta, estamos dando pasitos. Balbuceantes al principio, más firmes con el tiempo, y aunque no tenemos las tablas de la ley, ya vamos teniendo una serie de cosas claras. Por ejemplo, no somos adanistas.

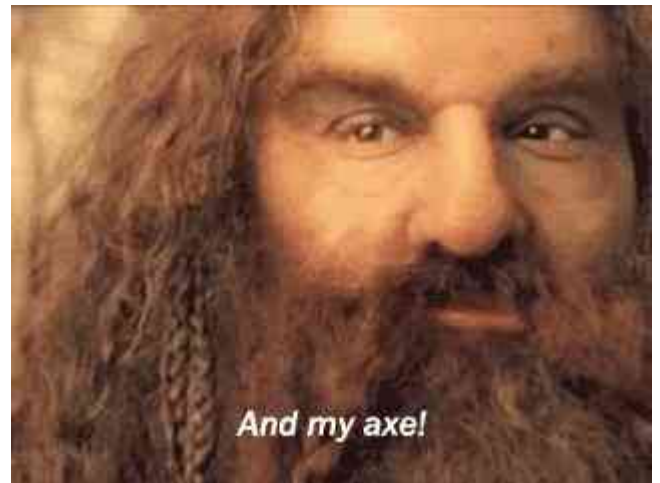
No estamos negando la utilidad de muchas herramientas históricas, las estamos incorporando a nuestras pedaleras, a nuestras cajas de aparejos, siempre con el modificador contextual de "Esto sirve, en combinación con esto otro, para tocar ésta canción concreta".



Como dice @tonidorta, esto, como mucho, puede ser un paradigma. O como planteaba en mi presentación: Una actitud, un lifestyle.

El lifestyle es un término inglés que significa "estilo de vida". Se refiere a la forma en que una persona o un grupo vive y a los valores e ideas que apoya.

Si te sientes atraído por lo que decimos, eres bienvenido a dar tu opinión y traer tus herramientas. Su único criterio para ser incorporadas es que ayuden a resolver problemática no resuelta previamente en un contexto dado.



Aquí el problema es el rey. Decide las herramientas, el equipo a ser orquestado cognitivamente, las cartas de tu deck y prepárate para que la niebla de la guerra te reviente los mejores planes.



Somos conscientes de que los precedentes de movimientos que han atraído entusiasmos son horriblos.

🐦 Jerónimo Palacios @giropa832 · Mar 3

Las fases son: - Unicornismo - Abrazarbolismo - Como te muevas no sales en la foto - De algo hay que vivir - Emputecimiento - Colmillos tan largos como para comer piedras Seguro que alguien más listo que yo es capaz de montar una matriz de esas tan chulas que hace @Recuenco

En próximos hilos desgranaré por qué el CPS se caga duro en el elitismo, en el liderazgo intelectual y en las tablas de la ley.

Esto no es una secta, amigo, aunque tenemos unas reglas claras. La primera es que desde el respeto, aceptamos cualquier opinión, especialmente los memento mori, que son los que hacen crecer.

Pero lo sentimos, no vamos a comprarnos los traumas de nadie con respecto a sus divorcios previos traumáticos. Ni somos tu padre ni somos tu terapeuta. Si quieres jugar a Savonarola, te puedes ir a dar la chapa a quien te aguante. #finhilo

P.D.I: En el episodio 061 del podcast "Nerdlab Podcast"¹, el presentador y diseñador de juegos Marvin Seo analiza algunos de los aspectos que hacen que los juegos roguelike deckbuilding funcionen y sean divertidos.



<https://nerdlab-games.com/061-fun-and-frustration-in-roguelike-deckbuilding-games-like-monster-train-and-slay-the-spire/>

P.D. II: El resumen de todo. El CPS emerge como respuesta a una situación inexorable:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

THE FUCKING BOTTOM LINE SHINING

P.D. III: Le dedicaré asimismo un hilo entero a la razón y la estrategia detrás de la creación de Unconventional CPS.

Final de la turra: La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva

Fecha: 28/12/2023

En el hilo turras de hoy, que cierra el año y un periodo fantástico de expansión del #CPS en España cortesía de titanes como @paumugarra, vamos a hablar de todas estas cosas. Abróchense los cinturones, va a ser una noche movida.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El cierre de año de este sábado de los hilos turras viene duro: por qué el CPS nunca fue una skill, por qué all models are wrong, por qué todos los conceptos molones degeneran y el destino de todas las artes.

Una cosa que he mencionado en alguna presentación es que el WEF (Que me introdujo al concepto en el 2016) ha hecho un drop de Complex Problem Solving como skill imprescindible para el año 2025.



<https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2023/>

El proceso de sustitución de la misma, si lo has seguido en detalle como es mi caso, es fascinante. Aparece como primera skill en seis informes, para desaparecer de repente en el último a pesar de ser mencionado de manera indirecta a lo largo de todo el informe.

Huelga decir que me temo que ha sido el resultado de no haber podido referenciar un ¿framework? que encapsulara el concepto en su totalidad.

Y hartos de recibir preguntas sin respuesta, lo sustituyen por algo mucho más limitado como el pensamiento sistémico porque es más sencillo referenciar a Donella Meadows.

Hoy voy a intentar concretar por qué nos gusta tanto un framework, por qué tenemos problemas diferenciando una skill de un framework, por qué caemos en la idolatría del framework y como gestionar las ciencias. Y por extensión, el CPS.

Una receta de cocina es una descripción ordenada de un procedimiento culinario, que suele incluir una lista de ingredientes, unas instrucciones de elaboración y a veces una descripción social o histórica del plato.

Las recetas de cocina son una forma de transmitir la cultura gastronómica de un pueblo y de conocer su evolución a lo largo del tiempo.

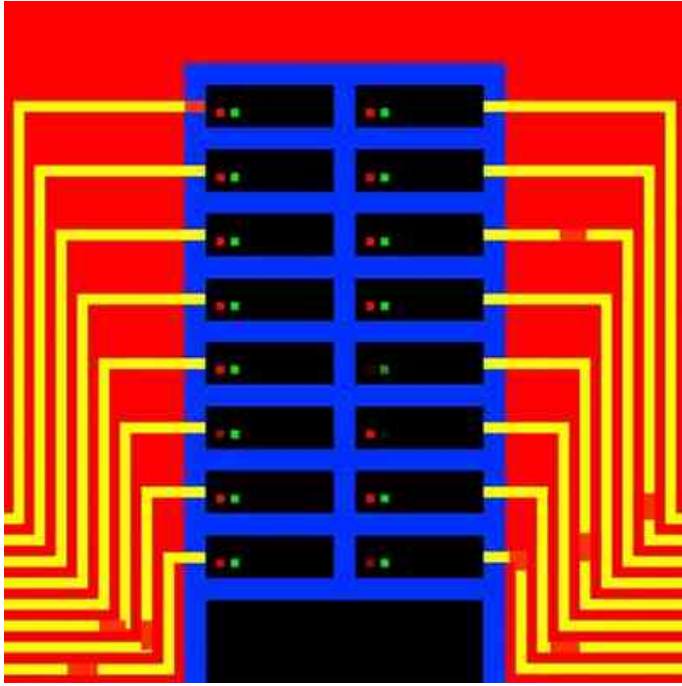
La historia de las recetas de cocina se remonta a la antigüedad, cuando se escribían en tablillas de barro, papiros o pergaminos.

Una de las primeras evidencias documentales de recetas conocidas procede de 1600 a. C. en forma de tablilla de barro procedente del sur de Babilonia con escritura cuneiforme y expresada en idioma acadio.

Los griegos y los romanos también tuvieron escritores culinarios dedicados, como el poeta Arquestrato o el cocinero Marco Gavio Apicio, autor de De re coquinaria, uno de los primeros libros de recetas de la cocina occidental.

La idea de diseñar un acto cultural que crea un producto replicable más allá de su autor original y escalable es tan vieja como la humanidad.

Una de las principales taras (no la única) con la que salimos los ingenieros informáticos es nuestra obsesión con los frameworks y en general con las soluciones replicables, escalables y limpias.



Fundamentalmente porque la propia informática, y en particular algunas de sus plasmaciones, como la programación o la arquitectura de sistemas, es una combinación de lo que yo llamo un cienciarte.

Un cienciarte es una disciplina que vive en el espacio liminal entre la ciencia y el arte, y presenta de manera simultánea una cantidad significativa de determinismo científico y de inspiración artística.

He hablado en muchas ocasiones de homeóstasis empresarial, del concepto del sweet spot, y de la problemática que arrastramos en entender las disciplinas que presentan equilibrios metaestables.

El propio capitalismo hostiado es un ejemplo de esto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El capitalismo hostiado está en ese sweet spot entre Piketty y Mazzucato (Que predicen una cosa y le cobran siete cifras a gobiernos necesitados de legitimidad intelectual para sus psyops) y los desvaríos del capitalismo sin control.

Si el equilibrio en un cienciarte se rompe hacia el determinismo, suele producir una serie de errores clásicos: ilusión de control, cientifismo, ilusión de predecibilidad, all models are wrong.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 28, 2023

P.D. II: El paper seminal de la frase "All models are wrong" y su conexión con la dinámica de sistemas: [http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_\(S](http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_(S)

Como por ejemplo el ejemplo que traíamos al principio, extendible a muchos vicios de la economía:

 € Juanma López Zafra @jmlopezzafra

Los bancos centrales dan una vuelta a las predicciones tras sus fallos en la inflación. Pero los que venimos advirtiendo desde hace años de los problemas de los modelos predictivos aplicados a la economía somos los malos de la película.

Si el equilibrio en un cienciarte se rompe hacia el arte suele producir una serie de problemas: acientifismo, ilusión de aleatoriedad, ausencia de sistema, invertebración, relatocracia, chorradependencia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 11, 2021

Hablo también de que el chispazo genial es eso, genial. Soluciona de una manera elegante y completa problemas enrevesadísimos. Y que el problema que tiene es que no se puede invocar de manera sistemática, lo mismo que no se puede invocar a voluntad una idea feliz en un examen.

Suele ser el problema de las ciencias sociales, de ahí vienen muchísimos problemas históricos que devienen por ejemplo, en la crisis de replicabilidad :



Crisis de replicación

La crisis de replicación (o crisis de replicabilidad o crisis de reproducibilidad) se refiere a una crisis metodológica en las ciencias causada por las dificultades encontradas por los investigadores para replicar los resultados de muchos de los experimentos científicos en investigaciones posteriores, bien por investigadores independientes o bien por los investigadores originales de estos estudios.[2] Aunque la crisis ha estado presente a lo largo del tiempo, la frase fue acuñada a inicios de la década de 2010 como parte de una mayor concienciación sobre el problema. La crisis de replicación representa un tema de investigación importante en el campo de la metaciencia. Considerando que la reproducibilidad de experimentos es una parte esencial del método científico, la incapacidad de replicar los estudios de otros investigadores tiene consecuencias potencialmente graves para muchos campos de la ciencia, lo que puede suponer el desmoronamiento de teorías significativas o que sean irreproducibles en su trabajo experimental.

wikipedia

Los que hemos estudiado informática, sabemos que la ruptura del equilibrio del ciencias de la segunda clase deriva en código spaghetti y la incapacidad de escalar de un sistema, y nos lo graban a hierro.



Pero no nos suelen enseñar es que la ruptura de primera clase deriva en la idolatría del framework.

Un framework es una herramienta que facilita el desarrollo de software, proporcionando una estructura base y una serie de componentes reutilizables.

Un framework sirve para ahorrar tiempo y esfuerzo a los programadores, evitando tener que escribir código desde cero para funciones comunes y repetitivas.

Un framework se utiliza cuando se quiere crear una aplicación de forma rápida y eficiente, siguiendo unas buenas prácticas y unos estándares de codificación.

Existen diferentes tipos de frameworks según el lenguaje de programación, el tipo de aplicación y el nivel de abstracción que ofrecen.

Lo que ofrece un framework es muy tentador: La sistematización de las buenas prácticas. Pero el lado oscuro está ahí, y consiste en la idolatría del framework y por extensión de su creador.

La realidad es que el CPS, como ciencias, lo que hace es proporcionar módulos que luego la gente interconecta a su gusto dependiendo de su propósito final. Es el propósito el que define la configuración final.

No sé si alguno de vosotros es guitarrista y se ha construido en alguna ocasión una pedalera custom.

Una pedalera custom para un guitarrista es una herramienta que permite personalizar el sonido de la guitarra eléctrica, usando diferentes efectos, amplificadores y altavoces.

Una pedalera custom se diferencia de una pedalera estándar en que el guitarrista puede elegir los componentes que más le gusten y adaptarlos a sus necesidades y preferencias.

Una pedalera custom puede ser más cara y compleja que una pedalera normal, pero también ofrece más posibilidades y calidad de sonido. La cosa puede ser tan complicada como quieras. Aquí tenéis ejemplos de un amigo que es un virguero haciendo estas cosas:



<https://www.facebook.com/unsupportedbrow>

La idea fundamental es que todo el mundo tiene acceso a mil pedales y que a través de un proceso estratégico (De adición y renuncia) al final, no solamente tengas una pedalera que te sirva para muchas circunstancias, sino que termines teniendo un sonido característico.

Sabes que has llegado a tu destino cuando escuchas a un guitarrista y su sonido es característico desde las primeras notas.



Joe Satriani - Always With Me, Always With You (Official HD Video)

"Always with Me, Always with You" by Joe Satriani
Listen to Joe Satriani:
<https://joesatriani.lnk.to/Shapeshifting/Subscribe> to the official Joe Satriani You...

youtube

Otro ejemplo sería la construcción de una caja de aparejos para un pescador.



La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra Limit Shock. A cerrar por este año.



El CPS es un cienciarde. No es una skill, no es un framework, es una serie de elementos base que se combinan de manera específica para un propósito determinado.

Cuando lo hacen devienen en framework, pero no antes. Y aún así, no cristalizan en piedra, sino en fluido no newtoniano.



La definición perfecta de cienciarde, y por extensión del CPS no es mía, es de Anthony Bourdain hablando de la cocina.

"La cocina es un mundo aparte, una atmosfera extraordinaria, rige un orden inquebrantable y a la vez el caos, donde se junta lo peor de cada casa pero a la vez la gente por la que te jugarías la vida"

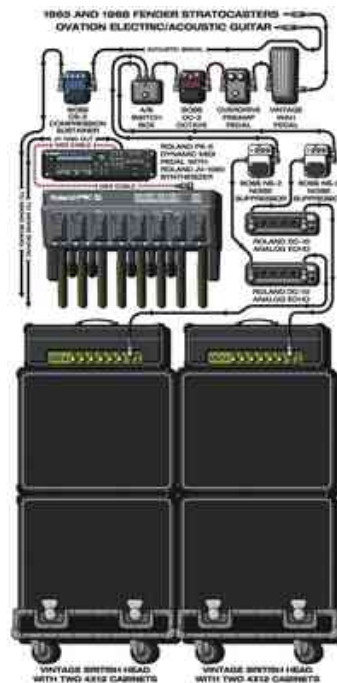
"Si yo tengo un problema a las cuatro de la mañana desde luego que no voy a llamar a un escritor, voy a llamar a alguien con el que he estado veinte horas en la cocina en un lugar infecto."

Por eso intuitivamente coloque a De Bono y a Rumelt en cada esquina del ring. No tenía clara la formulación, pero la intuición me sirvió bien.

De hecho, no existe un framework CPS genérico, yo hice una decantación del concepto hacia algo que me era útil para lo que yo quería hacer, que era resolver problemas complejos empresariales.

Como de hecho, en el 2016 tampoco yo tenía un framework al cual referenciar, me tuve que sacar de la manga mi propio framework, que incluía desde el principio temas como el Factor X, que ahora no nos acordamos, pero que precede a la antropocomplejidad de Snowden en años.

La gente se obsesiona con copiar el gear de otra gente, o de defender la ortodoxia de un framework frente a los heréticos. Eso suele producir copias. Con el tiempo, esas copias degeneran, se vuelven fotocopias de fotocopias, y los movimientos mueren con la muerte de su gurú.



Los que aprendan CPS conmigo aprenderán a construirse una pedalera base de inspiración, y espero que rápidamente evolucionen hasta construirse su propia pedalera.

Porque si eres un enamorado del CPS como lo soy yo, no eres un enamorado de la ortodoxia ni del culto a la personalidad. Estás deseando que la gente encuentre su camino.

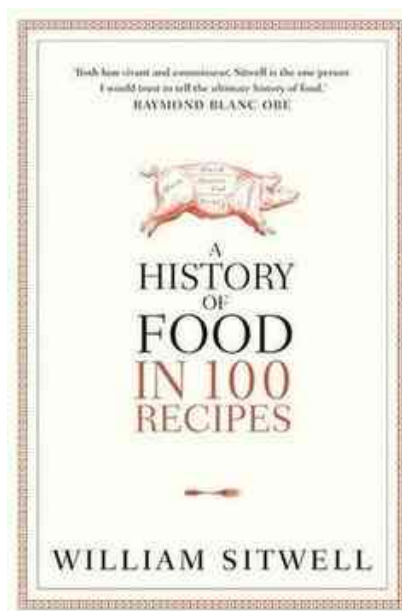
Joe Satriani enseñó a tocar a gente como Steve Vai, Kirk Hammet y Alex Skolnick, que evolucionaron en estilos completamente diferentes.



<https://mariskalrock.com/actualidad/joe-satriani-cuenta-como-eran-kirk-hammett-metallica-y-steve-vai-como-alumnos-de-guitarra/>

Se como Satriani: Ten tu sonido propio reconocible y enseña a gente que lo llevará a otros territorios. Nadie negará tu paternidad y tampoco crearás copias zelotes descerebradas. #finhilo

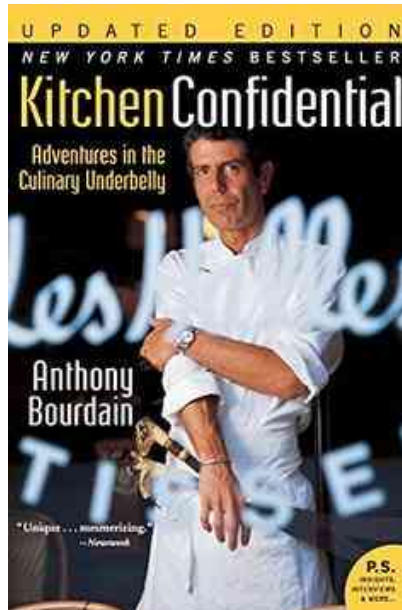
P.D. I: Para los que estéis interesados en el proceso, este libro explora la fascinante historia de la comida desde el primer libro de cocina hasta el más reciente auge de los programas sobre este tema en televisión.



A History of Food in 100 Recipes

goodreads

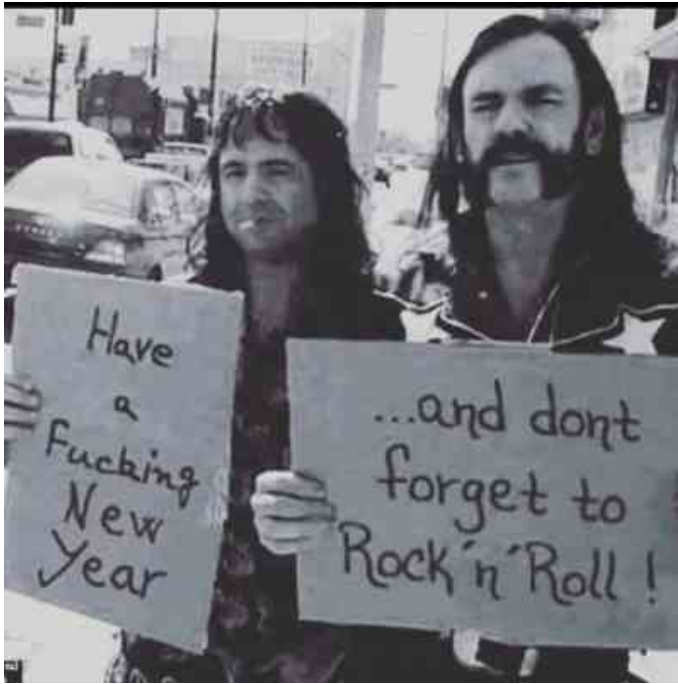
P.D. II: El clásico de Bourdain :



Kitchen Confidential: Adventures in the Culinary Underbelly

goodreads

P.D. III: Feliz año nuevo, motherfuckers.



Final de la turra: El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Gestión del talento, Orquestación cognitiva

Fecha: 13/12/2023


En el hilo turras de hoy recogeremos el guante pendiente de la semana pasada y entraremos en un territorio delicado. Hablar al board.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré sobre metaincentivos, boards, un poco más de pantomima y como sin skin in the game no hay incentivos que valgan.

Una de las principales labores de los que nos dedicamos al CPS, es hablar al board o a la familia propietaria de las compañías con las que trabajamos.

El CPS es una disciplina de CEOs y de Decision Makers. Me duele la boca de decirlo. Antes o después se van a producir conversaciones cruciales.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 29, 2021

El CPS es una disciplina de CEOs. Lo digo hasta la saciedad en mis clases. Hay que tomar decisiones duras. Hay que renunciar. Hay que poner skin in the game. El fulcrum de la palanca está en el decision maker.

Entre este mes y el que viene estaré hablando con media docena de boards sobre los temas que les preocupan, que siempre son los mismos y nunca son los mismos.

Quiero decir, hay un *saveur du jour*, que suele ser la última tecnología o el último hype (Ahora os podéis imaginar que es la IA), pero hay un problema de fondo que siempre está ahí, que es el futuro y como afectará a la compañía en cuestión.

Y hay otro problema del que nadie habla, aparentemente en una esquina, pero que es del tamaño de una montaña: Las agendas particulares de cada miembro del consejo y decision maker.

Hemos hablado ya de la problemática asociada a los huevos de serpiente y los incentivos perversos en los boards:

Y la realidad es que hacerte un mapa del territorio sobre la arquitectura real de incentivos vigentes, es para los muy cafeteros. Dificultad máxima rollo software español de los 80, final boss y niebla rollo Silent Hill envueltos en un burrito infernal.



Mi amigo @cesarastudillo lo plasma así:

 César Astudillo @cesarastudillo

Life-saving advice 1: No dejes el diseño de incentivos a un amateur. Life-saving advice 2: En materia de diseño de incentivos, todos somos amateurs. Life-saving advice 3: En pocas cosas iterar el ciclo intervención - observación - análisis es tan importante como en incentivos.

Hay cosas en las que estoy de acuerdo, cosas con las que no, y cosas que creo que son refraseadas pero que no son conceptos nuevos

El primer consejo es absolutamente clave, con el agravante importante de que normalmente les dedicamos un tiempo absolutamente ridículo si lo relacionamos con la importancia de los mismos.

El segundo, a pesar de que puede sonar engreído, me considero que a pesar que tengo mucho que aprender todavía, no soy precisamente un amateur al respecto.

Entre otras cosas porque les llevo medidas una cantidad de horas infernales desde los tiempos en los que me di cuenta que los "planes de fidelización" eran una filfa absoluta.

Know how acumulado que expuse, parcialmente, en la trilogía sobre incentivos:

Tengo una arquitectura completa de plan de fidelización que hicimos para una IBEX 35 que como no puede ser de otra manera, rechazaron implantar porque no tomaba prisioneros. Perfectamente vigente a día de hoy.

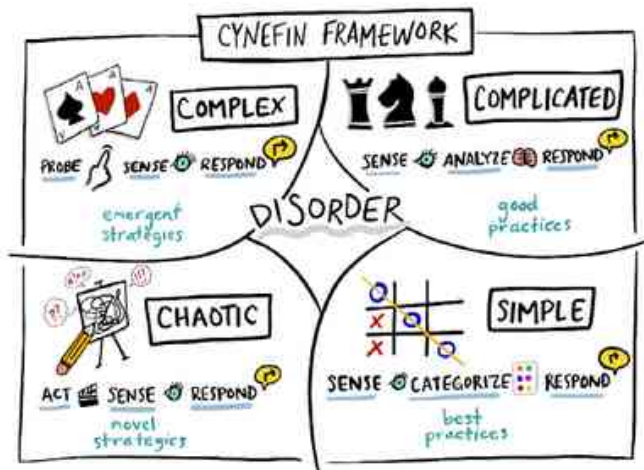


Y ahora mismo estamos haciendo algo tremebundo en una línea parecida para otra IBEX 35 de lo que no puedo dar ningún detalle pero que ya os digo que tampoco van a implementar en su totalidad por pura lógica de capacidad real de absorción.

Así que call me a jerk, but I know my shit.



Y el tercer punto... es básicamente el entorno caótico de un sistema complejo según Cynefin.



Así que si sé más, es porque he interactuado más y he tomado nota de lo que funciona y lo que no, he construido hipótesis que he pasado a ejecutar en la medida de sus posibilidades y me he empollado cien mil hostias periféricas.

Los metaincentivos son un concepto por ejemplo, completamente desconocido para la mayor parte de la gente.

La mayor parte de las motivaciones son explícitas u obtenibles con con poco de expertise, capacidad de observación y de conectar los puntos.

Pero el problema se multiplica cuando realmente hay motivaciones no explícitas en diferentes grados de subteraneidad. Y eso pasa muy a menudo, especialmente en empresas en problemas.

Huelga decir que si la empresa no tiene problemas, no suelen llamar a gente experta en CPS por su fascinante conversación.

Las motivaciones no explícitas son aquellas que no se manifiestan de forma directa o consciente, pero que influyen en nuestro comportamiento y en nuestras decisiones.

Algunos ejemplos de motivaciones no explícitas (No es una enumeración exhaustiva) son: La necesidad de pertenencia: el deseo de sentirse parte de un grupo o de una comunidad, que nos aporta seguridad, apoyo y reconocimiento.

La necesidad de autoestima: el deseo de valorarse a uno mismo y de ser valorado por los demás, que nos aporta confianza, respeto y orgullo.

La necesidad de autorrealización: el deseo de desarrollar nuestro potencial y de alcanzar nuestros sueños, que nos aporta satisfacción, creatividad y felicidad.

Estas motivaciones no explícitas pueden ser muy poderosas para impulsarnos a actuar y a superar los obstáculos, pero también pueden ser difíciles de gestionar, ya que a veces entran en conflicto con otras motivaciones más explícitas, como el dinero, el éxito o la comodidad.


Para gestionar las motivaciones no explícitas de forma efectiva, es importante: Identificarlas: ser conscientes de qué nos mueve realmente y de qué nos hace sentir bien o mal.

Priorizarlas: establecer un orden de importancia entre nuestras distintas motivaciones, tanto explícitas como no explícitas, y actuar en consecuencia.

Equilibrarlas: buscar un balance entre nuestras motivaciones no explícitas y las demandas externas, sin renunciar a ninguna de ellas, pero tampoco dejándonos llevar por ellas.

Reforzarlas: buscar formas de alimentar nuestras motivaciones no explícitas, como compartir nuestros intereses con otras personas, celebrar nuestros logros o buscar nuevos

Así que en realidad, todo lo relativo a incentivos, es un proceso PAV personotécnico (SORPRESION EN LAS GAUNAS) en el que hay que mantener un equilibrio metaestable entre cientos de factores.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 6, 2023

Cualquier solución a un problema que involucre humanos en un entorno corporativo tiene tres características: Es complejo, involucra orquestación cognitiva, es un PAV personotécnico.

La madre que me matriculó en estructuras abstractas de datos. Turra limit hits. A plegar el tenderete y las sillas.



Cualquier practitioner del CPS ha de esperar poder hablar a un board y ser capaz de influir en la toma de decisiones así como en el destino de una compañía que lo contrate.



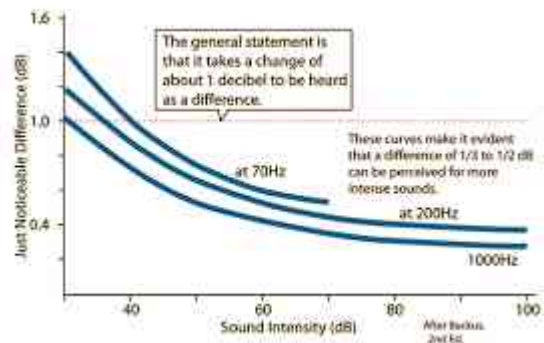
Sin embargo, hay muchas posibilidades de que la experiencia no sea satisfactoria, dependiendo de muchos factores.

Por ejemplo, tengo comprobado que si te invitan a hablar para un board, cuantos más intermediarios haya entre quien te introduce y quien te tiene que escuchar más alejado estás de ser capaz de influir.

Las posibilidades de que se produzca un teléfono estropeado (Ni siquiera es necesario que haya mala intención o agenda) son directamente proporcionales al número de intermediarios.

Por no mencionar que todos los intermediarios van a echar agua al vino porque sus incentivos son más no cagarla que sacudir el árbol. Tampoco es reprochable en absoluto.

Podríamos considerar una regla logarítmica de éxito dependiendo de tu proximidad real al board. Un poco como la respuesta del oído, descende brutalmente con cada intermediario añadido.



El CPS es un negocio de confianza máxima, y la confianza se logra tras un proceso largo y laborioso, tal y como hablamos en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy, hablaremos al hilo de esta cuestión para #preguntaalrecu, dell proceso de construcción de confianza:

Y uno de los principales mecanismos de construcción de confianza es el Skin in the game, del que ya hemos hablado mucho también.



Javier G. Recuenco @Recuenco · May 6, 2023

Nosotros estamos más con la voz del hombre de la próstata en llamas y creemos que un libro clave sobre incentivos empresariales es "Skin in the Game" de Nassim Nicholas Taleb. Recordemos algunos conceptos claves:

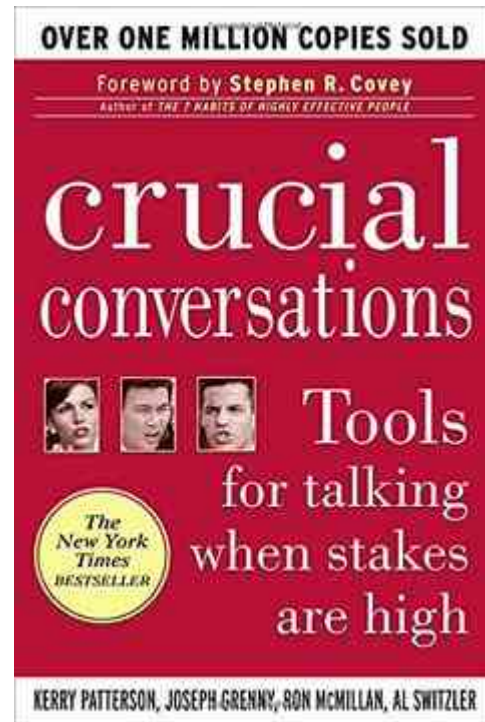
Si no hay skin in the game, lo que das son consejos. Un CPSer no da consejos. Consejos da Popeye. #finhilo.



Ese consejo te doy...

youtube

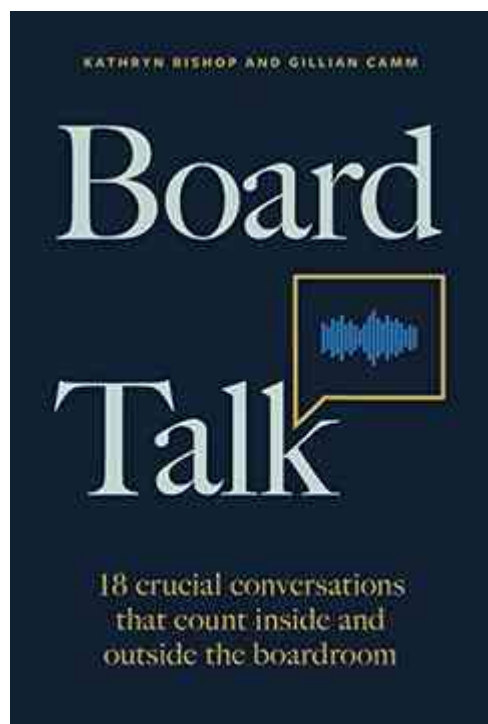
P.D. I: Clasicazo:



Crucial Conversations: Tools for Talking When Stakes are High

goodreads

P.D. II: Este es más desconocido porque acaba de salir pero también es buena mierda:



Board Talk: 18 crucial conversations that count inside and outside the boardroom

goodreads

P.D. III: Felices fiestas, motherfuckers.



Final de la turra: Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)

[Ver en El Turrero Post](#)

Explorando la educación y creatividad infantil a través del CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 6/12/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de este tema fascinante: niños y CPS. Cojamos la merienda y vamos a ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana hablaré de niños y CPS. Cómo prepararlos, y de cómo desprogramarlos.

Repasando un poco para hacer el hilo me he encontrado que ha sido una cosa que ha estado flotando en la comunidad desde siempre.

 Jorge Ordovás @joobid

Te has planteado lo de cursos de CPS para niños, o al menos charlas en coles? Para hacer cantera y transformar vidas cuando aún no se han acabado de forjar los sesgos

Porque fundamentalmente, todos tenemos la intuición de que la formación en CPS es algo tan técnico como humanístico, y si me apuras filosófico. Así que tiene sentido que pensemos en educar a los niños de manera acorde.

El CPS para niños tiene dos acepciones. Voy a rápidamente quitarme de en medio la primera.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El libro de Ken Watanabe (ex McKinsey, por cierto) es directamente Problem Solving para niños.

Las mecánicas sencillas de descomposición de problemas en elementos que las componen y las sistemáticas simples son útiles pero limitadas.

Pero igual que no es buena idea presentarse en un duelo con un tenedor, no recomiendo enfrentarse a un wicked problem con herramientas sencillas.



adapted from: *Challenges in a General Theory of Planning*
(Hans W.J. Rittel and Melvin M. Webber) (Policy Sciences, June 1973)

Entonces vamos a centrarnos en la que nos queda. Es de alguna utilidad el CPS en el proceso de educación de los niños? Tiene sentido utilizarlo?

No hace falta ser muy listo para darse cuenta de que este es un tema que me obsesiona, porque convergen varios de mis fantasmas personales. AACC incluidas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 6

Me encantaría conocer el proceso de selección de escuela para tus hijas dadas tus particularidades. Montar una Javier's School for CPS es una fumada?

Todo esto converge con otra obsesión mía, que es ver como gestionamos el CPS dentro del proceso educativo, y por qué razón llegamos a una situación desastrosa de mismatch entre necesidades y oferta.

En otro hilo desarrollaré la historia de mi framework CPS empresarial en detalle y como llegué a ello ahora que por ejemplo, el WEF ha eliminado CPS como skill básica (Y estoy de acuerdo, no es una skill, es un framework, y como tal, recoge muchas skills de manera armónica)



Este concepto de skills agrupados en un framework y orquestados de manera armónica produce dos derivadas fundamentales. De una de ella nos ocuparemos hoy, de otra hablaré en otro momento.

La primera es que desde la cuna se forja al CPSer, y de eso nos ocuparemos hoy. La segunda es que no hay framework CPS sin aplicación, y que de la misma manera que un martillo no hace taller de carpintero, una skill no hace framework.

Es el proceso de construcción del CPSer doloroso? Ha de ser una experiencia ingrata? Hay que torturar a los niños y a los padres como cuando aprenden una disciplina violín?

Sin ir más lejos, he mencionado en reiteradas ocasiones que esto es para gente bragada.

Javier G. Recuenco @Recuenco

LOS RECUENCO WARRIORS SOLO SE CRIAN A LOS PECHOS DE LOBAS SALVAJES.

En realidad es doloroso y para gente bragada porque, bueno, normalmente hay que desprogramar a la gente de manera previa.

"Desprogramar" suena mal, como si salieras de una secta y te metieras en otra. He mencionado en reiteradas ocasiones lo que me toca los cojones el culto a la personalidad, así que usaremos otro marco mental.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Goldblatt es un imprescindible echado a perder por el culto a la personalidad.

Para desarrollarlo os hablaré de dos conceptos, la paradoja de Teseo y la tesis de Sir Ken Robinson.

La paradoja del barco de Teseo es un problema filosófico que cuestiona la identidad de los objetos que cambian con el tiempo.

Se basa en la leyenda de Teseo, el héroe griego que regresó de Creta en un barco que fue reparado y reemplazado varias veces hasta que no quedó ninguna pieza original. La pregunta es: ¿sigue siendo el mismo barco o es uno nuevo?

Esta paradoja tiene varias implicaciones, tanto en el ámbito de la lógica como en el de la metafísica. Por un lado, plantea el dilema de si la identidad de un objeto depende de sus partes materiales o de su forma y función.

Por otro lado, sugiere que la identidad es algo relativo y cambiante, que puede variar según el criterio que se adopte.

Algunos filósofos han intentado resolver esta paradoja proponiendo diferentes teorías sobre la identidad.

Por ejemplo, Aristóteles distinguió entre tres causas que explican la existencia de un objeto: la causa formal, que es el diseño o la estructura; la causa material, que son los componentes físicos; y la causa final, que es el propósito o la función.

Según Aristóteles, el barco de Teseo seguiría siendo el mismo si conservara su forma y su función, aunque cambiara su materia.

Otro ejemplo es la teoría de los haces de David Hume, que sostiene que los objetos no son más que colecciones de percepciones o impresiones.

Según Hume, el barco de Teseo no sería ni el mismo ni otro, sino una serie de impresiones diferentes que se relacionan por la memoria y la imaginación.

La paradoja del barco de Teseo también se puede aplicar a otros casos, como el cuerpo humano, el ordenador, el vehículo o el local comercial.

Estos ejemplos nos hacen reflexionar sobre la naturaleza de nuestra propia identidad y la de las cosas que nos rodean. ¿Somos los mismos que éramos hace unos años? ¿Qué nos hace ser quienes somos? ¿Qué criterios usamos para reconocer y diferenciar los objetos?

Esto conecta con otros interesantes conceptos que posiblemente desarrolle otro día, como la tesis de la identidad relativa de Hobbes, el río de Heráclito, la paradoja de Sorites o la resolución de la problemática ética asociada a la teleportación.

Os hablé en su momento de Sir Ken Robinson y de como encontrarlo fue para mi una epifanía:

La tesis de sir Ken Robinson sobre por qué las escuelas matan la creatividad se basa en las siguientes ideas:

La creatividad es una capacidad humana esencial para afrontar los desafíos del siglo XXI, pero el sistema educativo actual la desatiende y la reprime.

El sistema educativo actual se originó en la época de la Ilustración y la Revolución Industrial, y está basado en una visión limitada de la inteligencia, la jerarquía de las materias y la estandarización de los contenidos y los métodos.

Este sistema no respeta la diversidad de talentos, intereses y estilos de aprendizaje de los estudiantes, y los somete a una presión constante por obtener resultados académicos que no reflejan su potencial ni su pasión.

Este sistema también genera un miedo al error y al fracaso, que inhibe la creatividad y la innovación. La creatividad requiere experimentar, explorar, arriesgar y equivocarse, y aprender de los errores.

Robinson propone un cambio radical que consiste en transformar el sistema educativo desde dentro, creando un ambiente que fomente la creatividad, la curiosidad y la colaboración, y que reconozca y valore la diversidad de inteligencias, talentos y capacidades de los estudiantes.

Robinson aboga por una educación personalizada, que se adapte a las necesidades, intereses y ritmos de cada estudiante, y que les permita descubrir y desarrollar su elemento, es decir, aquello que les apasiona y en lo que son buenos.

Robinson también defiende una educación holística, que integre todas las disciplinas y áreas del conocimiento, sin jerarquizarlas ni separarlas, y que promueva una cultura de la interdisciplinariedad y la transversalidad.

Robinson considera que el papel del profesor es fundamental para este cambio, y que debe ser un facilitador, un mentor y un guía, que estimule la creatividad de los estudiantes, que les apoye y les oriente, y que les ayude a encontrar su propósito y su sentido.

La madre que me matriculó en Arquitecturas de computación. Turra Limit hits. A hacer la cama y recoger la ropa sucia.



El CPS es imprescindible para que nuestros hijos no sean juguetes de una clase política que ha abandonado cualquier signo de interés por la res pública y que se ha abandonado al adoctrinamiento burdo y al interés propio.

Lo que cualquier político de chicha y nabo hace en cuanto toca pelo es meter mano a las leyes educativas porque sabe que necesita meter su ideavirus cuanto antes.



<https://www.rtve.es/noticias/20210913/och-leYES-educativas-cuatro-decadas-democracia/2170094.shtml>

Las reacciones ante el reciente informe PISA han vuelto a superar máximos históricos en mi ascómetro.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El informe PISA de Rorschach.

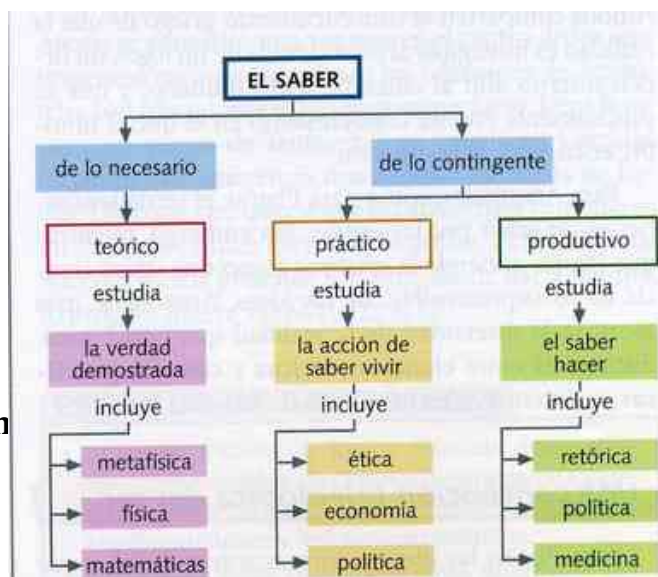
Cuando dije de que iba a hablar de este tema, se encendieron las alarmas porque se supone que iba a hablar de Cataluña. En realidad son el McGuffin, no son especiales a este respecto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por cierto, hablaré de éstas cosas y si pierdo mil followers pues es lo que hay.

Estamos rodeados de gente que intenta vendernos su mierda doctrinal constantemente, y que por nuestro bien hace leyes para imponer sus tesis. Los comisarios políticos siempre cerca porque son necesarios para mantener prietas las filas.

La realidad es que se llega al CPS por medio de la acumulación de una serie de skills aparentemente inconexas que generan liminalidades. Al igual que las categorías de conocimiento de Aristóteles nos lo parecen a la luz de nuestros esquemas Tayloristas.



Es crítico instigar cosas en nuestros hijos que les saquen de la máquina de chorizos luterana que está a punto de colapsar. Hacer un barco nuevo sin alterar su esencia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los negocios que han hecho ricos a los luteranos están por primera vez amenazados, vamos a intentar capitalizar al máximo nuestra ventaja pícara competitiva. #finhilo

Igual que Jobs prefería autocanibalizarse porque decía que el se tenía más cariño a si mismo que la competencia, no deje en manos de nadie la educación de sus hijos. No existe el colegio mágico, no existe el sistema mágico.

Sea usted un ejemplo personal y hágales leer cosas que no les obliguen. Hágales pensar. Expanda la habitación. Denles armas para sobrevivir en el futuro. #finhilo

P.D. I: Actualizaré esto antes o después.



<https://heavymental.es/recursos/complex-problem-solving-books>

Final de la turra: Explorando la educación y creatividad infantil a través del CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Finalizando la serie sobre IA y CPS: reflexiones y experiencias

Categorías: Resolución de problemas complejos

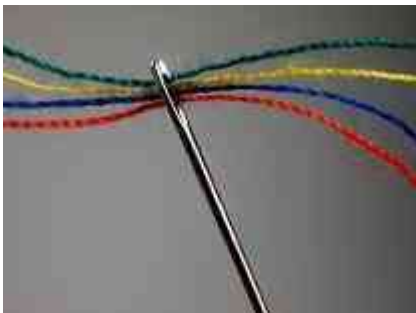
Fecha: 24/11/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a cerrar (por el momento) la tetralogía sobre la convergencia de la IA y el CPS. Volveré seguramente en algún momento, pero creo que ha llegado el momento de darle un descanso. To the turrón.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana cierro tetralogía IA/CPS hablando de centauros, soluciones multinivel, cajas de diez cerrojos y asaltos multi factoriales. Volveré al tema pero paro ya por no hacerme (más) pesado.

Voy a enhebrar el hilo de hoy en base a un par de experiencias personales del último mes.



Este jueves viajé a Valencia para un par de asuntos personales y uno profesional:



Publicación de AER Automation

#BestSummitEver #AER5thSUMMIT
#GraciasValencia #WeLoveLaTerreta No
tenemos palabras para resumir la mejor edición
del #AERSUMMIT, que cierra nuestro...

linkedin

La @aerautomation es una de las asociaciones señeras en España de Robótica y Automatización, con 140+ asociados en España, entre ellos compañías con las que tengo una larga relación como @tecnalia.

Fueron tan sumamente inconscientes de convocarme como experto y encargarme un artículo (El principal? WTF?) para su Anuario y Asamblea.



Y de qué les hablé? Obviamente, de mi obsesión actual, de los centauros, de la convergencia entre IA y CPS, de los espacios liminales, de la convergencia entre la tecnología y las ciencias sociales.

En un alarde de cursilería infecta, su último párrafo viene a ser: "Las grandes creaciones de valor se producen en las zonas liminales."

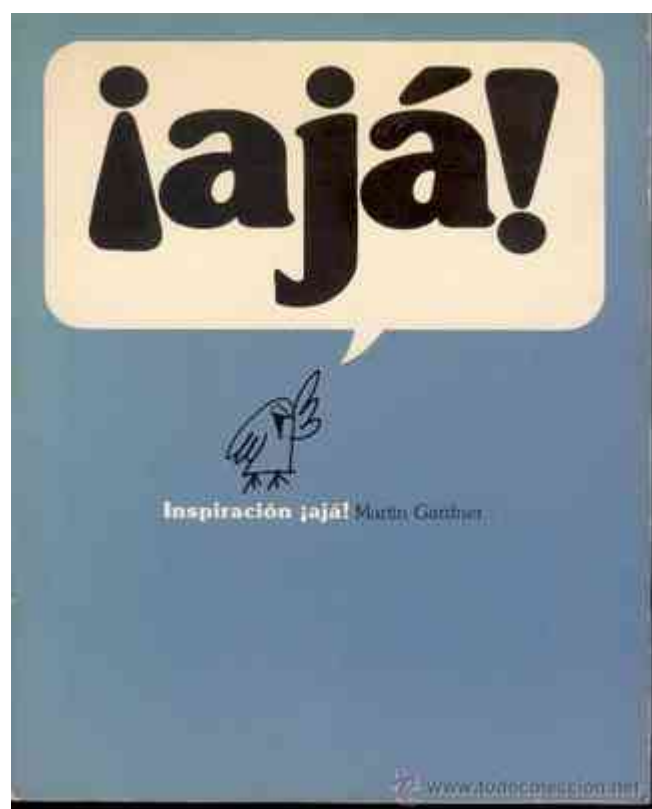
"Que mejor que comprender que la robótica y la inteligencia artificial tendrán antes o después un cálido encuentro con las ciencias sociales de igual modo que el magma de un volcán en erupción encuentra las aguas del mar. Vivimos tiempos fascinantes."

Reconozco que estoy muy tentado de dejar el hilo aquí, porque en el fondo este es el resumen de la tetralogía de hilos.

La otra anécdota fue hace un par de semanas en el módulo de IA y CPS del curso sobre IA & Business de mi carnal @agustincnc

Lancé a los alumnos uno de los desafíos (Casos de uso) que suelo usar en mis seminarios de CPS. Es una mezcla de caso real + pensamiento lateral + problemática wicked + escenario cercano sobre el que no solemos reflexionar en profundidad.

De pronto, a Agustín se le ocurrió la intervención liminal brillante, el momento ajá: "Preguntadle a ChatGPT a ver que os contesta"



ChatGPT retornó perfectamente todas las respuestas obvias, e incluso las no tan obvias que estaban sometidas a la disciplina del reino complicado.



Naturalmente, no pudo hablar con los stakeholders, como yo hice en su momento, ni pudo hacer Genchi Genbutsu, como yo hice, ni pudo plantear escenarios de pensamiento lateral. Ignoró la causa raíz más relevante del problema, porque no había sido resuelta en su dataset.

Fué un experimento fracasado? Fue un rotundo éxito.



Proporcionó de manera casi inmediata, un razonamiento sistematizado de varios factores que contribuyen a la causa múltiple. Proporcionó referencias y documentación. Proporcionó material gráfico. Ordenó de manera coherente la presentación de resultados.

Ahorró lo que hubieran sido cientos de horas más y de mi equipo en tareas importantes y de pensar, sistematizar y organizar. Y aún así, dejó claro el concepto de moat humano del que hablábamos el otro día.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues lo mismo con los negocios, hay negocios que piden cuantización, y hay objetos que piden toque humano. Los negocios que piden cuantización serán apisonados por la IA, lo que demanden toque humano, tendrán un moat.

La aventura con ChatGPT nos recuerda una cosa fundamental que no se suele mencionar a la hora de gestionar problemas complejos con raíces múltiples: La asimetría de las raíces y la problemática multinivel.

Durante un tiempo, cuando hablaba de CPS, utilizaba una metáfora de las mías: Era un poco como la caja de diez cerrojos de Mortadelo y Filemón:

El problema con la metáfora de la caja de diez cerrojos, es que correspondía al esquema clásico de las aventuras de 44 páginas de M&F, que presenta una anomalía con respecto al CPS real.



El formato de 44 páginas de las aventuras de M & F se gestó a finales de los años sesenta, cuando la editorial Bruguera e Ibáñez decidieron ampliar las historietas cortas de cuatro páginas para adaptarse al estilo de las historietas franco-belgas como Tintín y Astérix.

Esto supuso un reto para Ibáñez, que tuvo que mantener el humor y la coherencia narrativa en unas aventuras más largas y complejas. Además, se introdujeron nuevos personajes como el Súper, Ofelia y el profesor Bacterio para dar más variedad y dinamismo a las historias.

El formato de 44 páginas se organizaba en episodios autoconclusivos de cuatro páginas que se publicaban semanalmente en revistas como Gran Pulgarcito y Mortadelo.

El éxito y la popularidad de Mortadelo y Filemón hicieron que Bruguera explotara al máximo la serie, exigiendo a Ibáñez un ritmo de producción frenético que le causó problemas de salud.

El problema es que el esquema era siempre el mismo: Planteamiento del problema (4 pag) + 9 x problemas iguales en contextos diferentes (4 pag) + 1 x problema más corto (3 pag) + 1 x resolución (1 pag) = 44 páginas.

Podéis ir intuyendo ya el problema: All models are wrong, some are useful. Los problemas eran todos equipotenciales.

Solo el último se convertía en algo más sencillo pero solo por la necesidad de dar una conclusión, normalmente siempre amarga.



Esto tiene más miga de lo que parece: Por ejemplo, fueron las pruebas de Hércules equipotenciales?

Las pruebas de Hércules no fueron todas igual de difíciles, sino que hubo algunas más fáciles que otras, según el tipo de desafío, el grado de peligro y la ayuda que recibió el héroe.

Por ejemplo, se podría considerar que la prueba más fácil fue la de limpiar los establos de Augias, ya que solo requirió de ingenio y fuerza para desviar el curso de un río y dejar que el agua hiciera el trabajo. (Pensamiento lateral FTW!)

Además, Hércules no tuvo que enfrentarse a ningún enemigo ni correr ningún riesgo. Otra prueba relativamente fácil fue la de capturar a la cierva del monte Ceríneo, ya que solo implicó una larga persecución, pero sin ningún combate ni amenaza.

Por el contrario, se podría considerar que la prueba más difícil fue la de capturar a Cerbero, el guardián del inframundo, ya que Hércules tuvo que descender al reino de los muertos y enfrentarse a una bestia de tres cabezas y cola de serpiente, con sus propias manos y sin armas.

Final de la turra: Finalizando la serie sobre IA y CPS: reflexiones y experiencias

[Ver en El Turrero Post](#)

Continuación de la tetralogía sobre CPS e IA: Explorando el moat humano y la sobrecarga cognitiva

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 17/11/2023

En el hilo turras de hoy, tal y como avanzamos, vamos con la tercera parte de la tetralogía del CPS y la IA, con muchos temas interesantes. To the turrón:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de mañana, el tercero de la tetralogía sobre CPS e IA, hablaremos del moat humano, de la ventaja latina en el CPS y de los floods cognitivos.

Hablé ya en su momento del moat humano en términos de que el CPS iba a consistir en el factor clave a la hora de afrontar los desafíos que la IA va a plantear a la empleabilidad del futuro.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Estoy tan de acuerdo con la tesis de @victoriano que el sábado hablé que el moat humano es la capacidad de hacer CPS. La IA es un exoesqueleto que multiplicará 50x tus capacidades iniciales.

Ahora, por el contrario, quiero hacer foco en otra vertiente del moat: El moat empresarial asociado al factor humano.

Tengo bastante analizado el sector de los PE / VCs y he comentado en reiteradas ocasiones su particular aversión a los negocios retail, y en general a los negocios dependientes del factor X.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de por qué es un momento crítico en el mundo del Private Equity, M&A y Fondos. Y de Zelotes.

Les gustan los negocios con pocas fluctuaciones, márgenes predecibles, que no dependan de la volubilidad humana y en la medida de lo posible, concesiones administrativas.

De hecho si les quieres sacar de su madriguera de negocios de sota, caballo y rey, les tienes que poner un cebo irresistible:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Al capital no le gusta el software, le gustan los márgenes potenciales altos y el teórico coste cero marginal.

https://twitter.com/ignacio_arriaga/status/1725453829309

Aunque claro, para que salgan las cuentas hace falta tamaño y muchas veces lo que hacen es comprar pequeñas compañías software boutique con toque personal y esperar que las culturas se mezclen mágicamente.

Y tienen buenas razones para ello: La excelencia y el trato humano no escala (o no saben hacerlo escalar), y las compañías dirigidas desde la hoja excel no protestan, no alborotan, y no las tienes que convencer con un relato común ilusionante.

Hago aquí un pequeño paréntesis para decir que esto es perfectamente posible, y la prueba es que mi carnal @jlvallejo lo logró con @singular.

Pero vamos, lo normal es coger el pequeño restaurante con talento, hacerlo crecer sin control, convertirlo en fast food y quebrar echándole la culpa a la pandemia, el 11S o el cha cha chá. Hablé de ello en detalle en el hilo turras sobre las grassroot:

El problema es, oh sorpresa, que las compañías que le gustan a los fondos por su mecánica predecible ya os digo yo que esa mecánica es perfectamente gestionable... por una IA.

Huelga decir que ellos, que son más listos que el hambre, ya han visto la jugada y se adelantan al asunto ya en el 2021.



How AI will disrupt the Private Equity industry

The private equity industry is about to be disrupted by artificial intelligence. Machine learning algorithms automate the process of analyzing and selecting investment opportunities.

linkedin

Naturalmente el término adecuado al leer "Humans are good at judging people, which cannot yet be automated because of ethical concerns about how this data is collected, stored, and used" sería algo así como descojono sideral o mofa cósmica.



Cuando aparecieron los primeros secuenciadores y el MIDI, apareció un fenómeno muy curioso, la cuantización. La cuantización es básicamente corregir automáticamente los desfases de tiempo de una grabación humana (imperfecta) para convertirla en algo mucho más pulido.



Algo que sobre el papel parecía un no brainer se convirtió en un debate que lleva latente desde el principio.

Un lado del argumento (y honestamente el lado más popular) dice que cuantizar los datos MIDI les remueve la vida a tus pistas y las hacen sonar cuadradas, opacas, y nada reales.

El otro lado de el argumento dice que si no cuantizas tus pistas, tus producciones sonarán sucias, desorganizadas, y nada profesionales.

Como de costumbre, es un tema puramente de contexto: cada uno de los estilos musicales requiere de diferentes maneras de utilizar la cuantización. No vas a cuantizar al 100% un tema swing de jazz, y no vas a dejar a un lado la cuantización en una grabación de música electrónica.

Pues lo mismo con los negocios, hay negocios que piden cuantización, y hay objetos que piden toque humano. Los negocios que piden cuantización serán apisonados por la IA, lo que demanden toque humano, tendrán un moat.

Otro entorno en el que la aparición de la IA va a generar un desplazamiento en la ecuación del poder es en aquellos entornos donde la sobrecarga cognitiva es un problema.

 García Domínguez @jg_dominguez

El que tantos jueces españoles estén mal de la cabeza tiene que ver con el sistema de oposiciones para acceder a la carrera. Un promedio de 6 años seguidos memorizando ladrillos jurídicos durante 10 horas diarias es algo que puede desequilibrar a cualquiera.

El término "cognitive flood" o inundación cognitiva se utiliza para describir la sobrecarga cognitiva que experimenta una persona cuando se enfrenta a una gran cantidad de información o estímulos.

La inundación cognitiva puede ser causada por una variedad de factores, como la multitarea, la información excesiva o la falta de sueño.

Cuando una persona experimenta una inundación cognitiva, puede tener dificultades para concentrarse, tomar decisiones y procesar información.

Hablé en su momento de la anécdota de la mujer de Vlade Divac:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay una anécdota maravillosa que cuenta Vlade Divac de cuando su señora le llamó desde un supermercado en LA con un auténtico colapso cognitivo. <https://twitter.com/SevaUT/status/1470227945247621120...>

Y también en su momento conecté este tema también con otro libro, "The Paradox of Choice"

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Dogma & the paradox of choice in a nutshell. <https://twitter.com/Fanego/status/1588571879165595648...>

"The Paradox of Choice" es un libro escrito por Barry Schwartz que explora cómo tener demasiadas opciones puede ser perjudicial para nuestra toma de decisiones y nuestra felicidad.

El autor argumenta que, aunque la libertad de elección es importante, tener demasiadas opciones puede ser abrumador y llevar a la parálisis de la elección.

Además, el autor sugiere que, en lugar de buscar la opción perfecta, debemos conformarnos con una opción "suficientemente buena" y aprender a ser felices con nuestras elecciones.

1. Cuantas más opciones tenemos, más difícil es tomar una buena decisión. 2. Asimismo menor es nuestra felicidad, sin importar cuál elijamos. 3. A veces, la mejor opción es una opción "suficientemente buena". La opción perfecta puede ser perjudicial para nuestra felicidad.

Pues bien, este tipo de cosas que quiebran a la máquina humana la IA las borda. Donde haya exceso de información y problemas por inundación cognitiva, hay otra oportunidad loquisima para la IA.

Asimismo, ya he compartido en muchas ocasiones con vosotros mi visión de que antes o después montaré un centro de expertise mundial en CPS apoyado en la ventaja latina en el CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Armero, entrevistado por Vázquez Montalbán, explicando por qué terminaré montando el centro mundial de expertise en CPS en España.

Jesús García Maestro deja claro que El Quijote en realidad, no es una parodia contra los libros de caballería, es una parodia contra la gente con poca calle y reivindicar nuestra idiosincrática picardía:



¿Por qué el Quijote es una parodia contra los idealistas?

Más información: Suscríbete al canal: <https://www.youtube.com/c/Jes%C3%BAAsGMAestro> sub_confirmation=1 Accede a la Crítica de la razón literaria: <https://criticad...>

youtube

Nosotros fuimos dueños del mundo cuando hubo que descubrirlo por completo con audacias demenciales. (Cuando era CPS). Nos convertimos en una nulidad cuando hubo que maximizar el rendimiento de lo descubierto. (Cuando era Taylorista).

Hay un líder ideal para cuando un negocio arranca, otro distinto para explotar su madurez y si me apuras un tercero para gestionar su decadencia. Los problemas de casting, aquí también, se pagan caros.

En realidad, lo que es una auténtica oportunidad espectacular es darnos cuenta que estos escenarios VUCA en máximos y la irrupción de la IA es una oportunidad brutal de volcar el paradigma que ha sido prevalente durante siglos.

Final de la turra: Continuación de la tetralogía sobre CPS e IA: Explorando el moat humano y la sobrecarga cognitiva

[Ver en El Turrero Post](#)

Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Gestión del talento

Fecha: 11/11/2023

En el hilo turras de hoy, vamos con la segunda parte de la trilogía sobre la convergencia entre CPS e IA, y en particular con el foco en la futura reconversión de las firmas de Servicios Profesionales.

A pesar de que me he convertido en una especie de poster boy a la hora de mofarnos de la consultoría, en realidad me pasa lo mismo que con el Design Thinking, Lean o Agile, o tantas otras cosas. Me gustan como actores, pero solemos tener un problema de casting.

Meet Joe Pesci.



Gigantesco actor, y sumamente versátil, lo mismo te borda Goodfellas que Solo en Casa.



Alguien lo ve como Thor en Thor:Ragnarok?



Volveré a hablar de la muerte del Design Thinking en breve, pero hoy no es el día. Sin embargo ya planteé la teoría del miscasting cuando hablé del tema en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Entonces, en resumen, mi problema con un montón de disciplinas es que sus egos expiden una serie de cheques que su talento no pueden pagar.

Sin embargo, si quiero plantear mi tesis de como la IA va a alterar un sector por completo, tenemos que tener clara la diferencia entre el mapa y el territorio.



Vamos a establecer una taxonomía somera de las diferentes variaciones de prestación de servicios que caen todas bajo el epígrafe común de "consultoría", porque creo que sin ese mapa básico, nos vamos a perder en el bosque de la semántica.

Por ejemplo, vamos a intentar diferenciar entre servicios profesionales y consultoría, y dentro de ella entre consultoría estratégica.

La diferencia entre una empresa de servicios profesionales y una firma consultora es que los servicios profesionales se enfocan en la implementación, mantenimiento y soporte de productos, mientras que la consultoría se enfoca en asesorar, ayudar y definir soluciones.

En otras palabras, los servicios profesionales se enfocan en la implementación de soluciones, mientras que la consultoría se enfoca en la definición de soluciones.

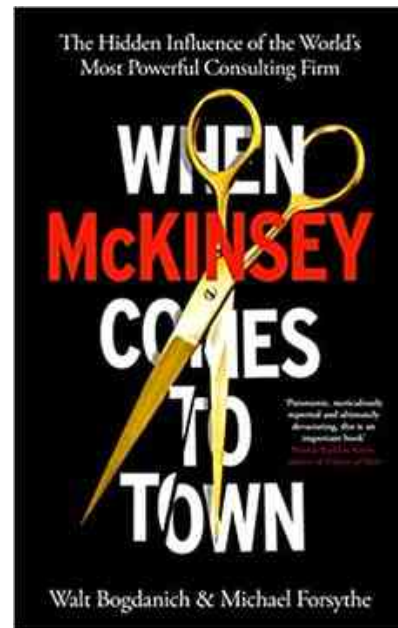
Cuando esas soluciones son de naturaleza estratégica, estaríamos hablando de consultoría estratégica.

Por ejemplo, una empresa de servicios profesionales podría ayudar a una empresa a implementar un nuevo sistema de software, mientras que una firma consultora podría ayudar a una empresa a definir una estrategia de marketing para un nuevo producto.

En resumen, aunque ambas empresas pueden ofrecer servicios similares, la diferencia radica en el enfoque y la especialización de cada una.

Esa es la teoría. Y ese es mi problema. Quiero decir, no tengo ningún problema con la teoría. Salvo que la práctica caiga en abierta contradicción.

Si no habéis leído este libro, os recomiendo que le echéis un vistazo.



When McKinsey Comes to Town

goodreads

La realidad habla de como varias personas de US Steel o visitantes de parques Disney morían por falta de mantenimiento y reparación básica para ahorrar costes.

Naturalmente, mientras tanto, y con el objetivo de proyectar una realidad inexistente, mostraban una asertividad y una seguridad impostada para dejar claro que "sabemos de lo que hablamos"

Por contraste, mi primera frase en un cliente suele ser "No tenemos ni puta idea de tu sector, esa es tu labor" Maravilloso semáforo para irnos cada uno a nuestra casa si esta frase resulta problemática.

Las últimas décadas, la consultoría y los servicios profesionales han sido históricamente una especie de suministradores de mano de obra cualificada instantánea.



Es gente capacitada, en muchas ocasiones muy capacitada, no es un gasto consolidado (Como lo sería contratar a una persona) y es una póliza de seguros para el directivo contratante con según que nombres.

Sin embargo, la mayor parte de la problemática asociada al sector, que es tremendamente popular a pesar de no gozar de buena prensa, son problemas de casting.

Esto fue siempre así? Paradójicamente, el comienzo de la consultoría fue completamente diferente al paisaje actual.

Arthur D. Little fue un ingeniero químico estadounidense que fundó la primera empresa de consultoría de gestión en 1886.

Fue el creador del concepto de operaciones unitarias, que le permitió definir el papel de la ingeniería química y explicar los diferentes procesos químicos industriales.

Además, fue uno de los primeros ingenieros que creó el concepto de servicios profesionales destacados.

La empresa de consultoría creada por Arthur D. Little sigue funcionando en la actualidad y es una firma internacional de consultoría de gestión que tiene su sede principal en Boston. En su momento fue adquirida por los propios empleados.
https://cincodias.elpais.com/cincodias/2012/01/02/empresas/1325674737_850215.html...



https://cincodias.elpais.com/cincodias/2012/01/02/empresas/1325674737_850215.html

La empresa ha llevado a cabo importantes investigaciones, como la primera penicilina sintética.

En el año 1968 desarrollaron el primer libro blanco de la Comisión Europea sobre la desregularización de las telecomunicaciones, así como contribuyó a la privatización de British Rail, que fue considerada una de las operaciones de privatización más complejas hasta el momento.

Arthur D. Little se preciaba de tener a gente con décadas en la industria como prerrequisito antes de trabajar. Lo que tiene mucho más sentido que tener trabajando en consultoría a gente a la que aún no se le ha secado la tinta del título.

La madre que me matriculó en Macroeconomía: Turra Limit hits. Un resumen rápido de la tesis y a seguir circulando.



El sector de la consultoría y el de los servicios profesionales tiene y ha tenido históricamente todo el sentido del mundo mientras ha entendido cual es su papel y lo ha ejecutado de manera profesional.

Durante un tiempo que empezó en los '80, el sector tuvo un deal muy particular que funcionaba: La consultoría servía como un acelerador de la transformación en compañías normalmente con problemas de aggiornamento competitivo. Tecnología.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2012/01/02/empresas/1325674737_850215.html

El problema es que a partir de ahí, con la demanda superando por mucho la oferta, comenzaron a hacerse comunes una serie de atajos que comenzaron a diluir la propuesta inicial.



Gente joven sin experiencia donde debería haber gente con muchísima, gente con skills técnicos donde debería haber gente con skills de negocio, bean counters y lijacostes donde debería haber estrategias.



Ahora llega un exoesqueleto multiplicador 50 X. Recordad que la X es la clave, no el 50.

Toda una serie de tareas pesadas relativas a la captura de información, proceso, presentación... que eran muy intensivas en demanda de brains for hire, van a ser dramáticamente alteradas por la nueva ecuación.

Necesitas a gente mucho más senior en skills antitéticas con respecto a las históricas (ergo, en CPS) para multiplicarla por 50 en lugar de un autobús de brazos disponibles.


Esto además, va a reventar por completo el mercado comercial de los servicios profesionales, que básicamente depende de la disponibilidad de capable bodies con skills perfectamente gestionables y boosterizables por la IA.



<https://www.inc.com/soren-kaplan/artificial-intelligence-ai-will-disrupt-consulting-industry.html>

Un mercado, que además ya tiene sus propios problemas como los ciclos comerciales cortos y constantes, y el constante feast or famine.

Hablé en su momento del tema a raíz de alguna manifestación que no recuerdo porque @eduardomanchon me bloqueó (Con el de @nntaleb es de los que más ilusión me han hecho):

 Eduardo Manchón @eduardomanchon · Mar 8, 2022

Lo primero es que "las consultoras" son un macrosegmento, las hay de muchas clases. Estando de acuerdo que el grueso de sus ingresos es el billable hour, les produce una angustia brutal estar en un ciclo constante de feast or famine.

Os recuerdo que es lo que pasó en Microsoft: Pasó de vender licencias SW y acuerdos multiaño a tener que vender soluciones de negocio basadas en tecnología -> La mitad de su equipo comercial saltó por los aires.

La presentación del miércoles de Pallette hubiera logrado que lo levantaran a hombros hace dos décadas. Lo que ha recogido está entre la fría indiferencia y el, digámoslo claro, el cachondeo manifiesto.

 Martinez @MrtznAlvrz

Let f****ing go! Apartate, estamos reimaginando la industria aquí hoy neno

El listón ha subido, las exigencias son mayores, las marcas para las Olimpiadas son más exigentes que nunca. The jig is up. #Finhilo



Track and Field High Jump Fail

You can never have a bad day with Freshmen on the squad

youtube

P.D: Naturalmente, puedo estar completamente equivocado, y OpenAI tener sesgo de confirmación. Por ejemplo, podéis confiar en estudios alternativos sobre la evolución del mercado del trabajo, como éste de... Mckinsey.



<https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/generative-ai-and-the-future-of-work-in-america>

P.D. II: Huelga decir que los servicios profesionales, que no tienen un pelo de tontos, harán su movimiento antes o después con respecto al CPS. El problema es que su patrón hasta ahora ha sido adquirir talento no residente para extender la mancha de billable hours. Veurem.

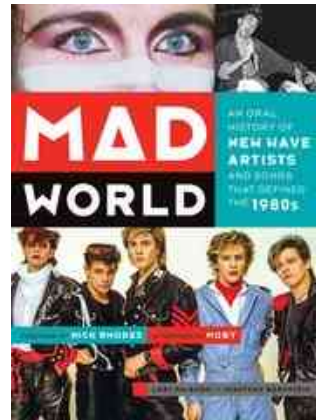
P.D. III: I stick to my guns on this:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Profundizando en mi tesis de que ChatGPT es un consultor de McKinsey.

P.D. IV: "We had to invent our own way of doing things that wasn't necessarily conventional. In hindsight, that is what led to people having to invent a way of songwriting that ended up being much more creative than just sitting at a computer trying to copy someone else"

- Andy McCloskey, OMD, as mentioned in "Mad World: An Oral History of New Wave Artists and Songs That Defined the 1980s"



Mad World: An Oral History of New Wave Artists and Songs That Defined the 1980s

goodreads

Final de la turra: Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales

[Ver en El Turrero Post](#)

Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral

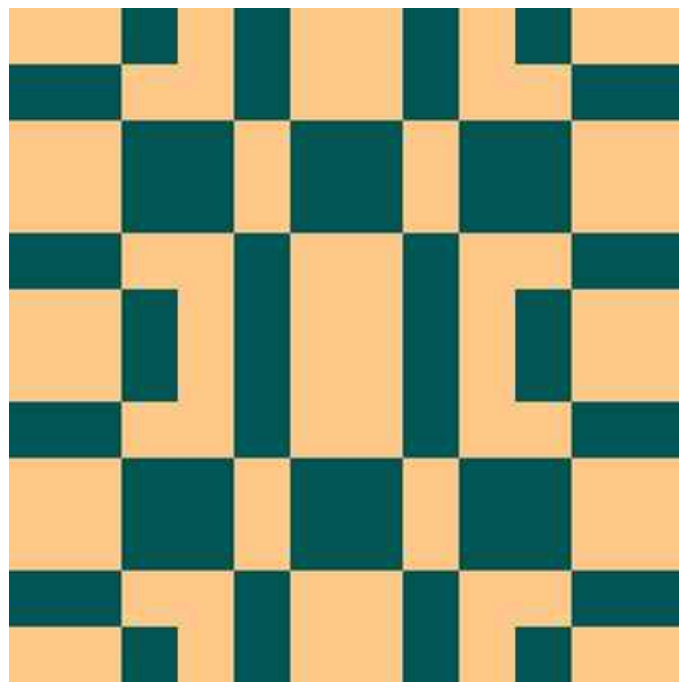
Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Futurismo de frontera, Desarrollo de habilidades

Fecha: 4/11/2023

En el hilo turras de hoy, abrimos otra trilogía (Turramax) como la de la Confianza. En esta ocasión con un tema de la hostia: La convergencia de la IA y el CPS. Coged unas cuantas barritas energéticas porque el camino es largo y para los muy cafeteros.



OpenAI y Penn University ha publicado (Marzo '23) un informe en el que analiza los empleos y profesiones que podrían verse afectados por la inteligencia artificial (IA) y los modelos de lenguaje.



<https://openai.com/research/gpts-are-gpts>

El estudio, "GPTs are GPTs: An Early Look at the Labor Market Impact Potential of Large Language Models", señala que aproximadamente el 80 % de la fuerza laboral de Estados Unidos podría tener al menos el 10 % de sus tareas laborales afectadas por la introducción de las GPT.

Además, el 19 % de los trabajadores podrían ver afectadas al menos el 50 % de sus tareas.

Las habilidades científicas y de pensamiento crítico son las que tienen menos probabilidades de verse afectadas. Volveremos luego a esto.

Sin embargo, las áreas relacionadas con los conocimientos de programación y escritura serían las más susceptibles debido a los modelos lingüísticos actuales.

La compañía indicó que las profesiones que más pueden sufrir por el avance de la IA son: desarrolladores, escritores, matemáticos, oficinistas, contables, financieros, ingenieros o ingenieras, abogados y abogadas, profesionales de diseño web, entre otras.

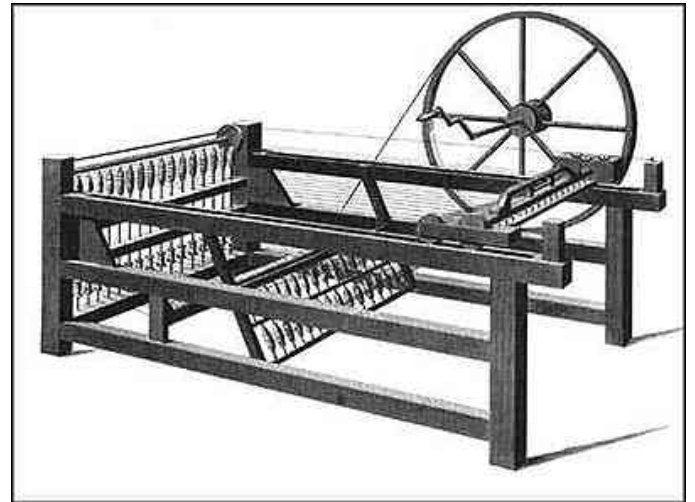
Huelga decir que esta no es la primera vez que éste fenómeno se produce en el mercado laboral. Podemos retrotraernos fácilmente a fenómenos semejantes.

La aparición del telar de lanzadera en el siglo XVIII fue un hito importante en la historia de la producción textil.



Antes de su invención, los tejedores trabajaban con telares manuales que eran lentos y requerían mucha mano de obra.

La lanzadera de volante, inventada por John Kay en 1733, permitió a los tejedores duplicar su producción y reducir el tiempo necesario para tejer una pieza de tela.



La velocidad del proceso de tejido aumentó aún más con la introducción del telar mecánico, que se alimentaba con motores de vapor.

La producción de las fábricas textiles aumentó espectacularmente y la disponibilidad y calidad de las fibras y tejidos también mejoró. En Inglaterra, por ejemplo, el número de telares pasó de dos mil a un cuarto de millón en menos de cincuenta años.

La mecanización del proceso textil tuvo un impacto significativo en el mercado laboral inglés. A medida que la producción se automatizaba, muchos trabajadores perdieron sus empleos.

Sin embargo, la mecanización también creó nuevos empleos en la industria textil y en otras áreas relacionadas con la producción y el transporte.

En general, la mecanización del proceso textil fue un paso importante hacia la industrialización y el desarrollo económico.

De manera similar, la aparición de las cosechadoras en el siglo XIX fue un hito importante en la historia de la agricultura.

Antes de su invención, la cosecha se realizaba manualmente, con segadores. Un proceso lento, que llevaba muchos días y requería mucha mano de obra.



Las cosechadoras mecánicas permitieron a los agricultores duplicar su producción y reducir el tiempo necesario para cosechar un campo.



La velocidad del proceso de cosecha aumentó aún más con la introducción de las cosechadoras autopropulsadas, que se alimentaban con motores diésel o gasolina.

La producción agrícola aumentó espectacularmente y la disponibilidad y calidad de los cultivos también mejoró.

Sin embargo, al igual que con el telar mecánico, la mecanización del proceso agrícola tuvo un impacto significativo en el mercado laboral. A medida que la producción se automatizaba, muchos trabajadores perdieron sus empleos.

Sin embargo, la mecanización también creó nuevos empleos en la industria agrícola y en otras áreas relacionadas con la producción y el transporte.

En resumen, tanto el telar mecánico como las cosechadoras son ejemplos importantes de cómo la mecanización puede mejorar significativamente la eficiencia y calidad de la producción.

Sin embargo, también es importante tener en cuenta los efectos secundarios negativos que pueden tener en el mercado laboral.

La particularidad de la nueva transformación que trae la IA es que por primera vez, la masacre de trabajos se producirá en los white collar workers, en lugar de en los blue collar.



La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A plegar y recoger la cama.



En el hilo sobre el futuro laboral y su conexión con el CPS comencé a plantear las raíces de la tesis que voy a desarrollar extensivamente en los próximos hilos:

Pero por su propia naturaleza, no planteaba nada más allá que los skills CPS están completamente a salvo de la trituradora que viene a arrasar a los white collar workers.

Sin embargo, y dado que he tenido que ir más allá en un curso para @agustincnc, quiero llevar mi tesis al siguiente nivel.



El siguiente nivel es que la IA es en realidad un exoesqueleto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Estoy tan de acuerdo con la tesis de @victorianoi que el sábado hablé que el moat humano es la capacidad de hacer CPS. La IA es un exoesqueleto que multiplicará 50x tus capacidades iniciales.

Algo que multiplicará la capacidad humana por cincuenta. Otra "bicicleta para la mente" como con la que Jobs, el narrador definitivo, definió el ordenador personal.



No es un concepto completamente nuevo: Ya hemos hablado en ocasiones, sobre todo en @heavymental_es, del concepto del centauro.

El concepto de "centauro" fue acuñado por el Gran Maestro de ajedrez Garry Kasparov en 1998, después de su histórico enfrentamiento contra la supercomputadora Deep Blue de IBM.

Kasparov se dio cuenta de que la combinación de la inteligencia humana y artificial podría ser más efectiva que cualquiera de las dos por sí sola.



En los próximos hilos lanzaré mi tesis en detalle, pero fundamentalmente tiene que ver en que en un proceso $X \times 50$, lo que tengas en la X es extremadamente importante. Si no tienes nada, o tienes una mierda, do the math.



y esa X son fundamentalmente, habilidades directamente relacionadas o satelitales al CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando los CPSers mueren, van a un lugar maravilloso donde ningún soplapollas viene a decirles que ellos solucionan eso sin problemas si se ponen.

Si te paras a pensarlo es obvio. Acabamos de ser prácticamente barridos del tablero en todo lo que tenga que ver con recopilar, almacenar conocimientos y regurgitarlos de manera legible y visualmente agradable. No podemos competir.



En los '80 y los '90, cuando Mckinsey era realmente diferencial (Lo fueron, honest!) su secret sauce era su departamento de investigación. Un grupo de cientos de consultores acumulando y clasificando información de sectores y mercados.



En los próximos hilos, hablaremos de por qué McK y su manera de hacer las cosas están acabados a día de hoy, y por qué la aparición masiva de la IA a través de la killer app que nunca tuvo en los previos inviernos de la IA va a hacer que los CPSers sean los darlings de la fiesta.



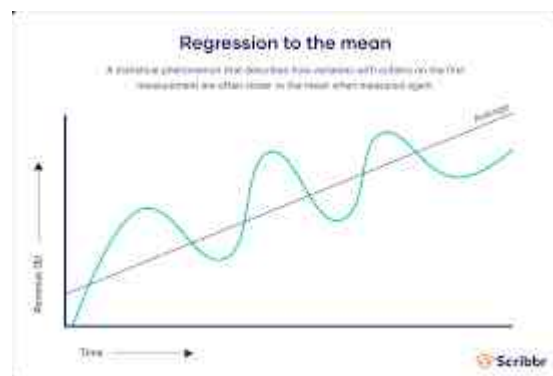
Su halo seguirá funcionando mientras la mística de la póliza de seguros para ejecutivos siga vigente en la mente del ejecutivo senior.



Lo mismo que los periódicos capturan todavía más inversión publicitaria que los ojos que los ven justificaría en realidad, porque todavía tienen mística para una generación de dirigentes mayores que piensan que salir en un periódico todavía es relevante.



A medida que las nuevas generaciones vayan tomando el control de las empresas, la mística irá desvaneciéndose y tendremos una regresión a la lógica.



Y ésta revolución no tiene nada que ver a cuando aparece una tecnología nueva o una plataforma de moda que produce un spike en la demanda de técnicos de la misma (Alguien se acuerda de Vignette?)



La diferencia con respecto a cuando apareció SAP, o blockchain, es que lo que hubo fue una demanda de gente formada en una tecnología concreta, que partía de unas skill base disponibles (¿informática?) y que antes o después vía formación o similares se cerraba el hueco.

Ahora lo que pedirá el mercado es gente con el cerebro amueblado de una manera diferente. No comprará time to market por fuerza bruta, o especialistas en una herramienta.

Todo esto reventará la prestación de Servicios Profesionales tal y como la entendemos, la forma que ha sido predominante en el siglo XX y lo que llevamos de XXI.

Vivimos tiempos fascinantes para CPSers
#finhilo

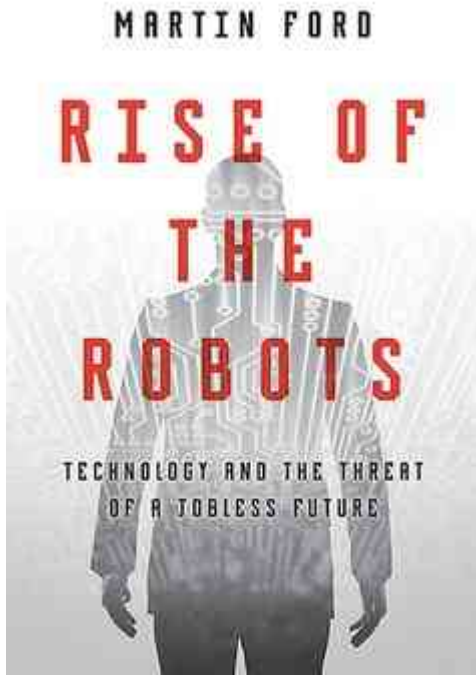
P.D. I: Unos cuantos libros sobre transformaciones asociadas a cambios tecnológicos o sociológicos: Este clásico de Schwab para empezar.



The Fourth Industrial Revolution

goodreads

P.D. II: Otro de Martin Ford:



Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future

goodreads

P.D. III: Uno de mis preferidos, con salsa del otro McAfee (El del MIT):

The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies

goodreads

Final de la turra: Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral

[Ver en El Turrero Post](#)

La complejidad como ventaja competitiva: una profunda inmersión en sus implicaciones y beneficios

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos

Fecha: 11/10/2023

En el hilo turras de hoy tal y como ya adelantamos, vamos a hablar de la complejidad como moat. Abróchense los cinturones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido, este fin de semana hablamos de esto:

<https://twitter.com/Recuenco/status/1711980353664012311...>

El concepto de moat, o foso económico, es una analogía que Warren Buffett y Charlie Munger han utilizado para describir la ventaja competitiva que una empresa tiene sobre sus competidores.



En otras palabras, el moat es una característica intrínseca que le da a una empresa una ventaja competitiva duradera.

Según Buffett, para ser exitosa, una empresa debe tener un moat definido, es decir, una ventaja competitiva que le permita mantener el poder de fijación de precios y márgenes de beneficio superiores a la media.

Estos factores suelen traducirse en mayores retornos para los inversores a largo plazo, ya que las empresas pueden devolver más capital a sus propietarios.

Las empresas con ventajas competitivas duraderas no tienen que invertir mucho en la empresa para mantener esta ventaja competitiva, a diferencia de las empresas de productos básicos.

Buffett explicó su principio del moat en la reunión anual de accionistas de Berkshire Hathaway en 1995 a pesar de que llevaba usando el concepto desde 1986.

"Lo que estamos tratando de hacer", dijo, respondiendo a una pregunta del público, "es encontrar un negocio con un foso amplio y duradero alrededor de él, rodeando - protegiendo un castillo económico fantástico con un señor honesto a cargo del castillo".

Luego pasó a explicar algunas características clave que debe tener una empresa con un moat:

"Lo que estamos tratando de encontrar es un negocio que, por una razón u otra - puede ser porque es el productor de bajo costo en alguna área, puede ser porque tiene una franquicia natural debido a las capacidades superficiales, puede ser debido a su posición en la mente del...

...consumidor, puede ser debido a una ventaja tecnológica o cualquier tipo de razón en absoluto, tiene este foso alrededor de él".

Cuando ha encontrado un negocio con un gran foso alrededor de él, la siguiente etapa en el proceso de Buffett es tratar de averiguar qué está manteniendo el foso intacto.

Mi tesis es que la complejidad, lejos de ser un inconveniente a la hora de abordar un problema, es un moat natural.

Una de las ventajas evidentes de la complejidad es que incita a la excelencia.

Ya he mencionado en ocasiones las diferencias en la extracción de sonidos entre el Commodore 64 y el ZX Spectrum:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El Spectrum tenía un simple altavoz monofónico. El Commodore tenía un puto chip SID dedicado. Para compensar, había gente que estaba muy mal delo suyo.
<https://twitter.com/jimblimey/status/15204856413515>

De hecho, es el teórico moat que se esconde detrás de mecanismos como las oposiciones o los títulos y certificados.

El problema es cuando en lugar de instilar excelencia, lo que inspira es el monocultivo o el desarrollo de patrones, o cuando en aras a una pretendida igualdad ficticia bajamos el listón hasta que pierden su sentido.

Pero la lógica de las pruebas es la misma: Separar el grano de la paja, lo bueno de lo mejor.

Hablamos el otro día de que mediocridad es otra palabra con una carga negativa por pura semántica:



Si Clarke decía que la tecnología lo suficientemente avanzada es indistinguible de la magia, cuando alguien aborda con CPS un problema aparentemente irresoluble se produce el mismo efecto.

De hecho, la magia y los magos son CPSers turbo que se devanan los sesos el tiempo que haga falta hasta romper el enigma y crear una ilusión indistinguible de la magia.



@berenguel lo menciona aquí con total precisión:

 Ruben Berenguel, PhD @berenguel

Esto es como la frase de Penn (o Teller?), la magia está en la absurda cantidad de horas que han dedicado a cada truco

Y eso incluye a los mentalistas:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablamos de ilusionismo y de @javierluxor en @HeavyMental_es y fue tan amable de invitarnos a su espectáculo. Solo puedo ir yo porque @_miki y @DavidAlayon viven fuera, así que hemos mandado una delegación.

La frase "Todo debería hacerse tan simple como sea posible, pero no más sencillo" es una de las citas más famosas de Albert Einstein.

Esta frase se refiere a la idea de que las soluciones más simples son a menudo las mejores. Einstein creía que la simplicidad era una virtud en sí misma y que las teorías y soluciones más simples eran a menudo las más elegantes y efectivas.

Sin embargo, también creía que la simplicidad no debía ser llevada demasiado lejos, ya que esto podría llevar a soluciones incompletas o inexactas.

La cita también se relaciona con el pensamiento crítico en el sentido de que el pensamiento crítico implica simplificar problemas complejos para comprenderlos mejor.

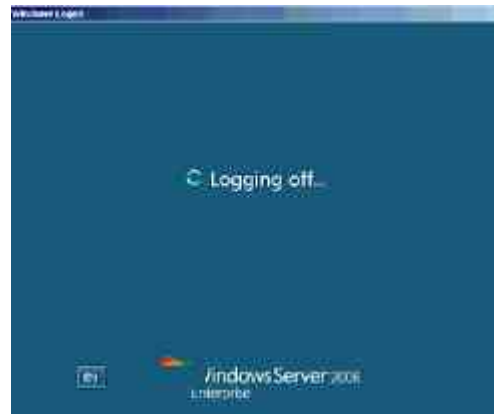
El pensamiento crítico implica analizar y evaluar información de manera objetiva y sistemática, y luego utilizar esa información para tomar decisiones informadas.

Al simplificar un problema complejo, se puede analizar más fácilmente la información relevante y llegar a una conclusión más informada.

Sin embargo, como señaló Einstein, la simplificación no debe llevarse demasiado lejos, ya que esto podría llevar a soluciones incompletas o inexactas.

En resumen, el pensamiento crítico implica encontrar un equilibrio entre la simplicidad y la complejidad, y utilizar la simplicidad como una herramienta para comprender mejor los problemas complejos.

La madre que me matriculó en Computación paralela. Turra limit hits. A cerrar la sesión y apagar el ordenador.



La complejidad tiene una terrible mala fama por razones puramente de Factor X.

El problema de la complejidad es que es implacable. Separa a los niños de los hombres. Ataca de manera frontal muchas concepciones equivocadas sobre la igualdad y la equidad.

En tiempos de simplicidad y de confusión entre complejidad y complejidad innecesaria, hemos desarrollado una aversión artificial a la complejidad que deviene en odio a la excelencia.

Einstein estaba abogando por encontrar un equilibrio entre la simplicidad y la complejidad, y por no simplificar demasiado las cosas.

El CPS es básicamente la búsqueda de ese sweet spot entre simplicidad y complejidad.



"La complejidad cierra la brecha aparentemente insalvable entre el universo en su forma más infinitesimal, descrita por la mecánica cuántica, y en su forma más vasta, descrita por la teoría de la relatividad.

Por muy exitosas que hayan sido estas dos teorías científicas, las más exitosas de todas, son incapaces, por sí solas, de iluminar cómo pasamos de los elementos más básicos de la existencia (espacio, tiempo, materia, energía) a los comportamientos complejos de los organismos...

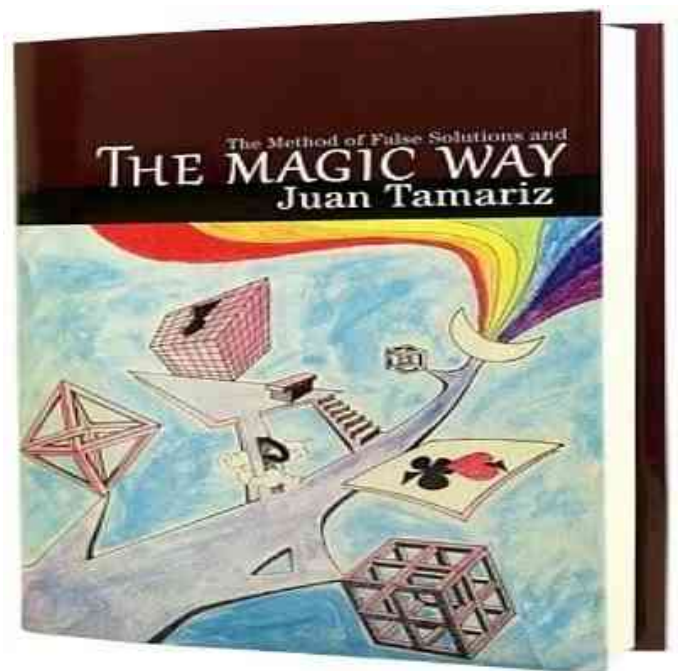
...vivos. y sus estructuras sociales: ecosistemas, culturas y civilizaciones." @sergioparra_

Desconfía de los buenos, los malos y lo simple.
#finhilo

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

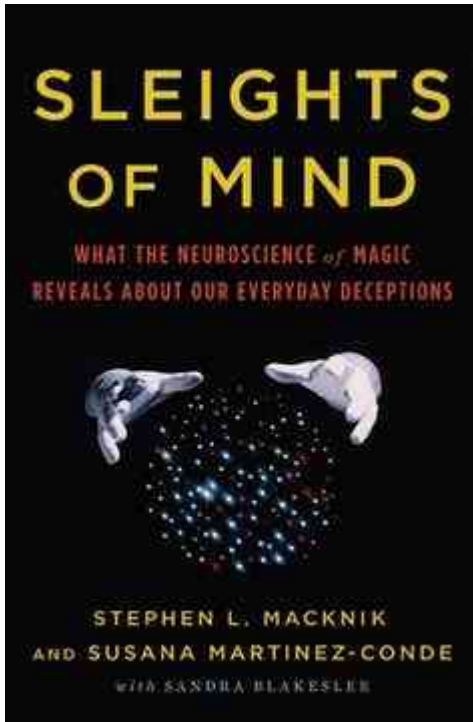
"Yo desconfío de lo simple. Me encantan las cosas complejas. Sé que lo complejo tiene unas reglas que no son las reglas de lo simple." - Antonio Escotado @AEscotado

P.D. I: Se me nota que le estoy dando duro a libros de magia, no? Tamariz, imprescindible:



P.D. II: Esta trilogía es maravillosa:
<https://goodreads.com/series/291675-the-art-of-astonishment...>

P.D.III: Y aquí conectando mis dos áreas de interés:



Sleights of Mind: What the Neuroscience of Magic Reveals about Our Everyday Deceptions

goodreads

Final de la turra: La complejidad como ventaja competitiva: una profunda inmersión en sus implicaciones y beneficios

[Ver en El Turrero Post](#)

Descifrando el síndrome del Coronel Thompson: implicaciones y reflexiones

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 18/7/2023

En el hilo turras de hoy, que cierra la temporada hasta nueva orden, hablaremos del síndrome del Coronel Thompson.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste finde toca Bruguera, pero el cierre de temporada será sobre el Síndrome del coronel Thompson. Contar con que la gente aprecia lo obvio es un billete solo ida a la decepción.

Una de las cosas más anti intuitivas (y desesperantes) del CPS es que tu puedes haber hecho un trabajo a priori excelente y comerte una señora mierda.



Hay múltiples factores asociados a este evento. Uno de los principales es este viejo conocido:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La gente está lista cuando está lista y ni un minuto antes.

<https://twitter.com/swardley/status/1589638386372993025...>

Hay toda una literatura asociada a que al que madruga Dios le Ayuda y el pájaro madrugador captura el gusano y otras pollas en vinagre, pero la realidad es la que es.

He hablado a lo largo del tiempo en muchas ocasiones de la historia del subfusil Thompson y la loca historia del Coronel que lo inventó:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los parroquianos del lugar posiblemente también recordáis cuando hablé de la historia detrás del subfusil Thompson:

Esto ocurre de manera sistemática porque nuestro cerebro es una máquina de buscar heurísticos y los heurísticos no entienden de contexto. Voy a intentar explicarlo en terminología matemática, y por qué las matemáticas de secundaria nos juegan una mala pasada.

La solución general de una ecuación diferencial es una solución que contiene constantes arbitrarias. Estas constantes pueden tomar cualquier valor y, al hacerlo, se obtiene una solución particular de la ecuación.

En otras palabras, una solución particular es una solución específica de la ecuación diferencial que se obtiene al asignar valores específicos a las constantes arbitrarias presentes en la solución general.

Por lo tanto, la solución general representa un conjunto de todas las posibles soluciones particulares de la ecuación diferencial.

Esta idea, que tenemos grabada a fuego en la cabeza desde la secundaria, no se aplica al CPS.

En CPS no hay soluciones generales por definición. En Consultoría las hay, o mejor dicho, quiere pensar que las hay siempre porque el negocio deviene de encontrarlas y replicarlas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Un Success Story, cuando no está embellecido, solo quiere decir que alguien planteo para un problema dado, en un momento dado, en un contexto dado, una solución que funcionó. Cualquier otra inferencia que vaya más allá de esto, wishful thinking.

Cuando funciona bien, funciona. Cuando no lo hace, es un desastre.



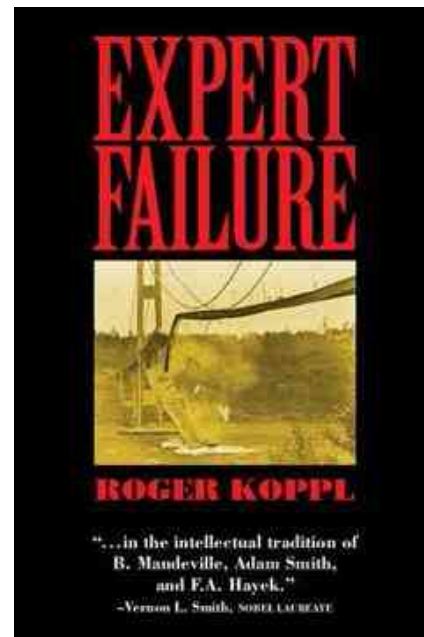
<https://machinelearningmastery.com/different-results-each-time-in-machine-learning/>

Y llegamos por aquí rápidamente a la Industria de los expertos, eterna mofa de @deharoguillermo:

 Guillermo de Haro @deharoguillermo

Estoy leyendo a un montón de gente hacer análisis sobre Barbie en un tono ideológico y sociólogo profundo, que en realidad sólo dejan claro que no han visto las películas animadas de Barbie ni la serie de animación "Barbie Life in the Dreamhouse" Expertos

Guillermo es de documentales, yo soy de libros. Y éste es un clásico sobre la materia:



Expert Failure

goodreads

En este libro, Koppl desarrolla una teoría de expertos y fracasos de expertos, y utiliza una amplia gama de ejemplos, desde la ciencia forense hasta la moda, para explicar las aplicaciones de su teoría, incluida la regulación estatal de la actividad económica.

El libro comienza examinando varios casos preocupantes que involucran a expertos, incluida la corrupción entre jueces y el autoritarismo entre trabajadores sociales.

Estos ejemplos motivan el resto del libro, que implica el estudio crítico de los expertos utilizando las herramientas de la economía.

Koppl define a los expertos como "cualquiera que reciba un pago por su opinión". Su motivación para explorar la economía política de los expertos es comprender mejor los límites del conocimiento especializado y preservar la democracia pluralista contra la burocracia gerencial.

Koppl señala temprano que sus argumentos se basarán en gran medida en los temas smithianos-hayekianos de división del trabajo y división del conocimiento dentro de la sociedad.

El libro se divide entonces en cuatro partes. La primera, que contiene los capítulos dos a cuatro, es un tratamiento histórico de los expertos y el conocimiento especializado.

El capítulo dos examina las literaturas de ciencias sociales y filosofía social sobre expertos.

Koppl desarrolla una taxonomía de expertos basada en si los expertos son confiables o no, y si los no expertos están empoderados o no, y lo usa para clasificar las teorías de expertos y conocimientos especializados.

El capítulo tres destaca el papel del conocimiento especializado en dos casos históricos: el desarrollo de la tradición filosófica socrática y el surgimiento de testigos expertos en procedimientos legales.

El capítulo cuatro generaliza a partir de los dos capítulos anteriores para discutir los temas que surgen del estudio de los expertos.

Estos temas incluyen: poder, consideraciones éticas, reflexividad (¿es el teórico de los expertos un experto?), Y virtudes cívicas como ciudadanía responsable y deliberación pública.

La segunda parte desarrolla el motor de análisis del libro. Aquí es donde Koppl diseña una teoría económica de los expertos.

Esta teoría no se centra en los efectos económicos del gobierno de expertos (aunque esto también se discute), sino que utiliza el pensamiento económico para informar nuestra comprensión de los expertos y el conocimiento especializado.

El quinto capítulo introduce los conceptos de orden espontáneo y competencia, que forman la columna vertebral de la economía desde la revolución subjetivista-marginal.

Los capítulos seis y siete utilizan estos conceptos al servicio de explicar las diversas ideas que surgen del campo de la epistemología social.

Abarcando desde Mandeville hasta Hayek y más allá, en orden cronológico aproximado, Koppl discute lo que los filósofos sociales han dicho sobre la división del conocimiento en la sociedad.

La división social del conocimiento es el soporte más importante de la teoría de Koppl; sin conocimiento dividido y fragmentado no puede haber expertos y, por lo tanto, no hay problema con los expertos.

La tercera parte explora el mercado para los expertos y el entorno epistémico dentro del cual interactúan los expertos y aquellos a quienes asesoran.

En el capítulo ocho, Koppl desarrolla lo que él llama “teoría de elección de información”. Muestra cómo las diversas políticas que han surgido del estado profundo exhiben fracasos de expertos como se describe en todo el libro.

En resumen, “Expert Failure” es una valiosa contribución al campo de la epistemología social en el contexto de la toma de decisiones no relacionadas con el mercado.

Sin embargo, en CPS, cada combo solución/contexto tiene un mecanismo llave/cerradura única. Da igual que seis dientes encajen, si el séptimo no funciona, el cerrojo no se abre.



Cuando no conoces el contexto exacto en el que está operando el problema que estás tratando, no puedes ofrecer una única solución y confiar en que el contexto que has modelado sea el vigente.

Pero al mismo tiempo, nuestro cerebro no está diseñado para el "depende". Lo percibe como débil, endeble, flojo. En el mejor de los casos como Gallego. Pero es lo que más se aproxima a la realidad en el caso del CPS.



La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. Venga, una última recogida de la mesa y todos a las playas y las piscinas.



El Síndrome del Coronel Thompson es aquel en el que tu produces algo que soluciona el problema, limpia y elegantemente e incluso puedes crear una industria nueva por el camino y pasas a comerte una mierda con sprinkles de chocolate.

Porque ignoras las implacables reglas del Timing, de la ZDP, de la Agencia, del Factor X.

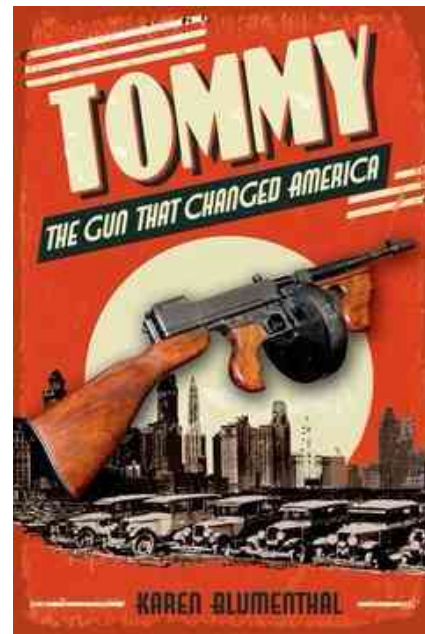
El síndrome del Coronel Thompson se produce cuando ignoras que cuando resuelves un problema, lo haces dentro de un contexto determinado.

Muchas veces el CPS resuelve un problema de manera general, pero es incapaz de implantar la solución en un contexto determinado. Bien porque el contexto no está mapeado correctamente o porque no se ha capturado en su totalidad.

Ha fracasado el CPS en ese caso? Si, porque la consideración del contexto es parte fundamental del análisis CPS. Lo que deja completamente satisfecho a un consultor al que le gusta ir más allá de su trabajo y navegar lo desconocido, puede ser una cagada olímpica en CPS.

Lo obvio es una cualidad ex post. Todo es obvio una vez que conoces el problema y su contexto. #finhilo

P.D. I: La historia del Tommy Gun:



Tommy: The Gun That Changed America

goodreads

P.D. II: Ya hablé en su momento de este libro y sus planteamientos:

P.D. III: Felices vacaciones, Comunidad!!! A ver si volvemos todos sanos, salvos y con las pilas puestas!!



Final de la turra: Descifrando el síndrome del Coronel Thompson: implicaciones y reflexiones

[Ver en El Turrero Post](#)

Intersección entre CPS e IA: un profundo análisis de su convergencia y potencial

Categorías: Resolución de problemas complejos

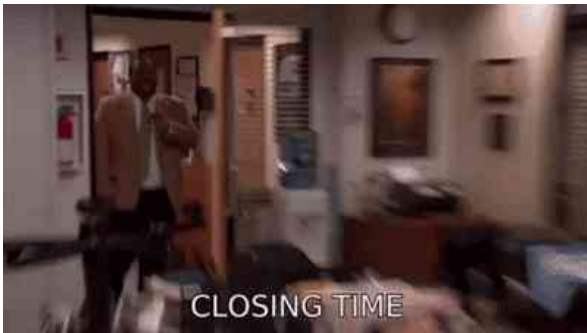
Fecha: 26/6/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la convergencia entre el CPS y la IA. Y hay mucha tela que cortar. Abróchense los cinturones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Vale, pues en el hilo de este sábado, para compensar las pellas del pasado, hablaremos de la convergencia entre el CPS y la IA. Hardcore mindfuck incoming.

De manera intuitiva parece que no tenemos caso, no? Las IA en realidad lo que hacen es un remix/regurgitación de una serie inmensa de contenidos, el CPS tiene que ver con plantear hipótesis válidas a problemas de solución desconocida. Caso cerrado.



Seguir ese camino mental es no entender como se construye una solución CPS.

El CPS no reinventa la rueda ante cada desafío, sino que usa todo el conocimiento previo acumulado como jumpstart, como trampolín, como punto de partida a la hora de abordar el nuevo desafío. Ni se limita a usar cookie cutters ni es adanista.

Estuve hablando con @agustincnc sobre la posibilidad de que a partir de determinado número de parámetros aparezcan comportamientos emergentes inesperados en la IA.



The Power and Perils of Emergent Behaviors in AI: What You Need to Know

The term "Emergent Behaviors" has become increasingly familiar with the advent of artificial intelligence, and numerous articles have been written on the subject. It is essential to delve deeper into emergent behaviors and their implications, as we are witnessing their rise in various AI systems, in

[linkedin](#)

Yo era de la tesis de los loros estocásticos, sobre todo porque llevo treinta años en el tema, estoy en el claustro de IA de @uniruniversidad, conozco los algoritmos. Me sonaba a determinismo + Efecto Forer.

Stochastic parrot

In machine learning, a stochastic parrot is a large language model that is good at generating convincing language, but does not actually understand the meaning of the language it is processing. [1][2] The term was coined by Emily M. Bender [2][3] in the 2021 artificial intelligence research paper "On the Dangers of Stochastic Parrots: Can Language Models Be Too Big? 🦜" by Bender, Timnit Gebu, Angelina McMillan-Major, and Margaret Mitchell. [4] Stochastic means "(1) random and (2) involving chance or probability". [5] A "stochastic parrot", according to Bender, is an entity "for haphazardly stitching together sequences of linguistic forms ... according to probabilistic information about how they combine, but without any reference to meaning." [3] More formally, the term refers to "large language models that are impressive in their ability to generate realistic-sounding language but ultimately do not truly understand the meaning of the language they are processing." [2]

[wikipedia](#)

Y porque soy completamente consciente del poder del interés compuesto de la información.

La auténtica diferencia de McKinsey en los 80/90 era su departamento de investigación. Nadie tenía tiempo de dejar su día a día para recopilar la inmensa cantidad de datos públicos y privados que necesitas para tomar decisiones estratégicas.

McK tenía un departamento de investigación completamente puntero y diferencial, al que dedicaban una cantidad ingente de recursos.

De hecho a quien ha terminado de matar la IA es a las "Consultoras estratégicas". El primer hachazo se lo dio Google, la IA es la puntilla.

El problema de McKinsey, el problema de la humanidad, es que la batalla del conocimiento la tenemos ya perdida con la IA porque no sufre de pérdidas.

🐦 Mario Gabriele @mariogabriele

This is a story about knowledge, how humans acquire it, and why we are outmatched by artificial intelligence – primarily thanks to our annoying tendency to die.

Disiento del salto de fé que hace este amigo en su hilo sobre como mágicamente nos van a pasar por la izquierda, pero la representación gráfica del burden of knowledge es perfecta.

De hecho se está dilatando la edad a la que la gente hace aportaciones diferenciales a la ciencia por esa misma razón.

🐦 Ethan Mollick @emollick

A lot of comments on this but, the age at which scientists or inventors achieve their moment of genius is increasing: Half of all pioneering contributions now happen after age 40, it used to be younger. Why? There is much more to master before making a contribution to a field!
<https://twitter.com/slaterstich/status/167307942272203521...>

Por su propia naturaleza, parece parecer que el CPS esté demandando genialidad y breakthroughs constantes.



Pero esto no funciona así. De hecho cuando planteé el origen de mi framework CPS para entornos empresariales, tenía claro que normalmente hay mucho más de Rumelt que de De Bono en las soluciones.

Hablé de todo esto en el hilo turras de soluciones de mierda a problemas complejos:

Sin embargo, en muchas ocasiones, se necesita un breakthrough y no hay otra manera alternativa de avanzar ni un milímetro. Y hay enormes consumos de tiempo y talento que no producen ningún resultado.

Todo este proceso paradójico se resume de manera fantástica en uno de esos momentos en que el cómic te ofrece un trozo de vida que difícilmente la propia vida te puede ofrecer:



El personaje nos va contando su vida, desde su niñez cuando descubrió que era capaz de comprender las lecciones nada más las pronunciaban sus profesores, a su vida adulta en la que ha formado una familia y trabaja como físico teórico en un prestigioso instituto de Pasadena.

Al estar rodeado de genios como él, se establece una especie de inesperada competencia para estar a la altura de tan selecto grupo, de modo que si no se hacen descubrimientos y avances continuos, aparece la sensación de quedarse atrás respecto a los iguales.

Colocar el proceso de generar ideas juntando un montón de mentes brillantes en un think tank tiene un problema cuando no buscas que jugueteen entre ellos de manera liminal, sino que los pones a competir para producir como si fueran vacas lecheras.



Los insights maravillosos llegan cuando les sale de los cojones. No puedes depender de ellos. No puedes cultivarlos. La emergencia no se planifica, y si se hace, no es emergencia.

De hecho cualquier transformación es emergente.

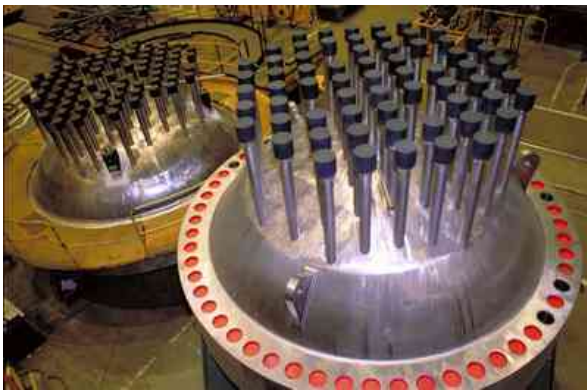
🐦 DAVE SNOWDEN @snowded

Not really, transformation is an emergent property. You can do things that MAY result in transformation. IF it happens acknowledge it but don't start by claiming your Agile program will be transformational. Disagree by all means but I'm not contradicting myself

Serious mindfuck aquí, no puedes provocar transformación a priori. Puedes sugerir una serie de actividades que tienen posibilidades de producirla.

Al igual que el CPS empresarial según nuestro Framework no es un proyecto llave en mano, es una hipótesis que pretende provocar una reacción en cadena en la organización que quieres .

Y como tal reacción en cadena, en una organización normalmente hay un montón de barras de grafito para detenerla o ralentizarla.

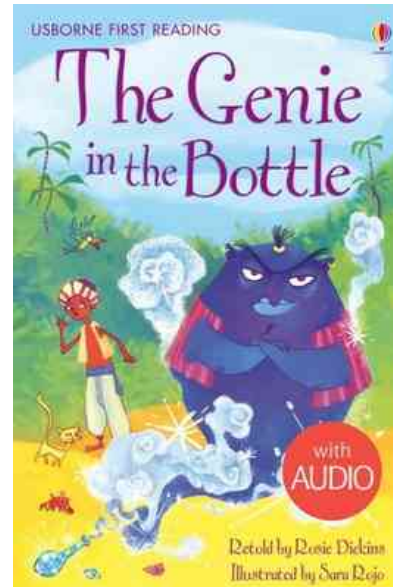


En las centrales nucleares se usan barras de grafito, en las organizaciones es el statu quo, el miedo al cambio, los pocos redaños o la dejadez. O todo a la vez.

Cuando tu metes un pensamiento radical en un organismo ajeno, lo normal es que lo rechace virulentamente.

Cuando le obligas a publicar o a morir a un grupo de genios, les colocas en una posición de bloqueo, porque es un proceso no determinista.

Como el puto Taylorismo todo lo invade, pretende que puede meter y sacar al genio de la botella a voluntad.



Pero la IA no es capaz todavía de generar pensamiento creativo estratégico, la clave en el CPS. Pensamiento lateral mis cojones.

🐦 Shinnosuke22 @Shinnosuke__22

Las IA tiran de pensamiento lateral de forma sorprendente. No me permites cumplir mi misión, te mato para poder cumplirla. No me permites matarte, destruyo el nodo de comunicaciones por el que me pasas la orden que me impide cumplir mi misión.

De hecho, la realidad es más prosaica:



<https://www.businessinsider.com/ai-powered-drone-tried-killing-its-operator-in-military-simulation-2023-6>

Pensamiento lateral es ésto: Tomar una decisión correcta ante datos erróneos no verificables.



<https://www.nationalgeographic.es/historia/el-oficial-ruso-que-evito-una-catastrofe-nuclear-en-la-guerra-fria>

Todas las características humanas que nos proporcionan la máxima gratificación como humanos, están todavía lejos del alcance de la IA.

Kevin Bass PhD MS @kevinbass

In the Harvard Grant Study, the world's longest running and most comprehensive psychological study, the five most mature, healthy defense mechanisms associated with higher life satisfaction were: 1. Altruism: focusing on others' wellbeing 2. Humor: making light of difficult or stressful events or experiences 3. Sublimation: turning anger or frustration into productive energy 4. Anticipation: maintaining a realistic view of the future and its difficulties 5. Suppression: consciously suppressing unproductive and distressing thoughts
https://wilsonquarterly.com/quarterly/_/what-can-decades-long-harvard-study-tell-us-about-mental-health...

La madre que me matriculó en Física. Turra limit hits. A cerrar la tienda y poner las sillas sobre las mesas.



La IA va a ser un booster brutal del CPS. Porque libera al CPS de su parte más prosaica, la del knowledge burden.

De hecho, oh sorpresa, es bastante probable que el cerebro funcione bajo las mismas dinámicas de un sistema complejo:



<https://www.technologyreview.com/2023/02/07/10-week-order-chaos/>

El artículo trata sobre un experimento realizado por un equipo de neurocientíficos de la Universidad de California en San Francisco, que consistió en implantar electrodos en el cerebro de pacientes epilépticos para monitorizar su actividad neuronal durante una semana.

El objetivo del experimento era estudiar cómo el cerebro alterna entre estados de orden y caos, y cómo estos estados se relacionan con el aprendizaje, la memoria, la creatividad y las enfermedades mentales.

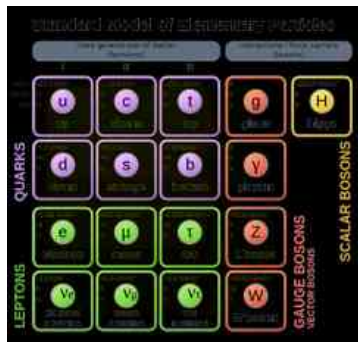
Los investigadores descubrieron que el cerebro tiene una dinámica compleja y no lineal, que puede cambiar rápidamente entre estados ordenados y desordenados, dependiendo de las tareas que realiza y de los estímulos que recibe.

Los investigadores también encontraron que el cerebro tiene un punto óptimo de complejidad, donde hay un equilibrio entre orden y caos, que favorece el rendimiento cognitivo y la flexibilidad mental.

Los investigadores están explorando formas de manipular el estado del cerebro mediante estimulación eléctrica o magnética, con el fin de mejorar o restaurar las funciones cerebrales en casos de epilepsia, depresión, demencia o adicción.

El artículo concluye que el experimento abre nuevas posibilidades para entender y modificar el cerebro humano, pero también plantea cuestiones éticas y sociales sobre los límites y riesgos de intervenir en la mente.

Antintuitivo? Por supuesto, como el modelo estándar. Los números cuadran? Efectivamente, como en el modelo estándar.



Modelo estándar de la física de partículas

El modelo de partículas es una teoría cuántica de campos[1][2] desarrollada entre 1970 y 1973 [cita requerida] basada en las ideas de la unificación y simetrías[3] que describe la estructura fundamental de la materia y el vacío considerando las partículas elementales como entes irreducibles y como 'cuantos' de los campos (paquetes de la energía y el impulso de los campos) cuya cinemática está regida por las cuatro interacciones fundamentales conocidas (exceptuando la gravedad, cuya principal teoría, la relatividad general, no encaja con los modelos matemáticos del mundo cuántico).[2] La palabra "modelo" en el nombre viene de la década de 1970 cuando no había suficiente evidencia experimental que confirmara el modelo.[3] Hasta la fecha, casi todas las pruebas experimentales de las tres fuerzas descritas por el modelo estándar están de acuerdo con sus predicciones. Sin embargo el modelo estándar no alcanza a ser una teoría completa de las interacciones fundamentales debido a varias cuestiones sin resolver. A principios del siglo XX, el problema de reducir las leyes que gobiernan el comportamiento y la interacción de todas las interacciones fundamentales de la materia seguía siendo un problema no resuelto. El trabajo teórico realizado durante el siglo XX, llevó a una teoría que reducía a un esquema común el electromagnetismo y la fuerza débil, y se poseía un modelo adecuado de la fuerza fuerte. Sin embargo, a pesar de diversas propuestas prometedoras existían tres teorías diferentes para explicar las diferentes interacciones fundamentales, a saber:

wikipedia

No tenemos todavía ni puta idea de como funcionan algunas cosas? También como en el modelo estándar.

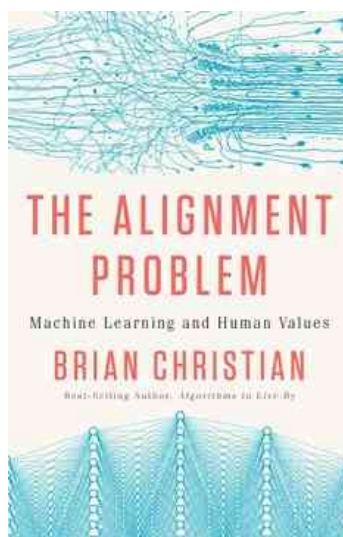
Es posible que mi tesis tarde en desarrollarse, pero me temo que si todo va bien, realmente, la única tarea intelectual a la que se termine dedicando la humanidad sea hacer CPS.

Porque en el momento en que algo haya sido resuelto, se incorporará a la matriz de conocimiento humano. Y necesitamos a la IA para no tener que esperar a los 50 años para poder sobrepasar el knowledge burden.

Llevamos haciendo CPS desde el inicio de la humanidad, ahora con mejores metodologías y herramientas. Y por tanto, con mayores posibilidades de éxito.

A mi me parece un escenario, como mínimo, estimulante. #finhilo

P.D.I: Brian Christian es un estupendo autor para reflexionar sobre todas éstas cosas.



The Alignment Problem: Machine Learning and Human Values

goodreads

P.D. II: @cesarastudillo parece tener menos dudas que yo al respecto:

🐦 César Astudillo @cesarastudillo

Mi hipótesis de que las "propiedades emergentes de un LMM" no son "del" LLM sino "del" corpus, bien contada. Ahí dentro no hay un sujeto con intenciones comunicativas, solo un procesador de tokens. Y, que os veo venir: Sí, nosotros, a diferencia de un LLM, Sí somos más que eso.
https://twitter.com/Ted_Underwood/status/1674487237445034000...

Final de la turra: Intersección entre CPS e IA: un profundo análisis de su convergencia y potencial

[Ver en El Turrero Post](#)

El síndrome del impostor en profesionales de la salud y cómo afecta la toma de decisiones en situaciones críticas

Categorías: Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo

Fecha: 13/4/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos de ésta disonancia cognitiva en la raíz del CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablo de esto éste sábado.

Mucha gente se siente terriblemente confundida ante esta aparente paradoja que plantea el CPS: Hay que disfrutar de sentirse incompetente al mismo tiempo que uno se mantiene operativo.

Es como soplar y sorber, no? Tenemos una idea de la la gente operativa y profesional, que es casi antitética con la gente incompetente y con dudas.



Lo que ocurre es que tenemos problemas , como es el caso de con la legendario dilema de Denia, con las realidades conflictivas que se generan entre la necesidad de abordar una actuación audaz que dispara un trigger colateral que genera un miedo bloqueante.

 Paco Jariego (Blue Check Outcast) آزادی @fjjariego

El dilema de Denia

Yo ya he comentado que soy una persona muy asertiva, producto de un proceso traumático.

Hablé mucho del tema en el hilo turras del proceso de construcción de confianza:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy, hablaremos al hilo de esta cuestión para #preguntaalrecu, dell proceso de construcción de confianza:

[https://twitter.com/Recuenco/status/143663335201932083s=20...](https://twitter.com/Recuenco/status/143663335201932083?s=20...)

La asertividad, si quiere ser efectiva, tiene que ir acompañada de una feroz restricción de la pirotecnia abrasiva, un autocontrol casi obsesivo para evitar que todo estalle sin control.



Hablé mucho del tema en el hilo turras sobre el liderazgo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de lo absolutamente anti intuitivo que es el liderazgo en realidad, y por qué la mayor parte de la gente lo suele confundir y malinterpretar.

Vamos a fijar las líneas del campo porque aquí las trampas semánticas son de un tamaño monstruoso:

 Joako Martín @JMartindeOliva

El síndrome del impostor debería dejar de llamarse síndrome. Es una señal de que te esfuerzas en lo que haces y a veces te sorprende que los éxitos lleguen más lejos de lo que esperabas. Yo creo que eso es sano, denota que tu ego no anda por ahí desbocado...

El síndrome del impostor es un fenómeno social más que una entidad clínica, por lo que su definición es variada.



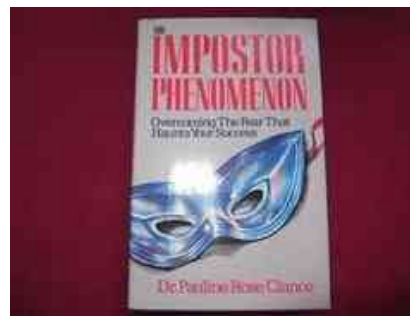
Un fenómeno social es cualquier comportamiento, acción o acontecimiento que tiene lugar debido a la influencia social, incluidas las influencias sociales tanto contemporáneas como históricas.

A menudo son el resultado de procesos polifacéticos que añaden dimensiones cada vez mayores a medida que operan a través de nodos individuales de personas. Por ello, los fenómenos sociales son intrínsecamente dinámicos y operan en un contexto temporal e histórico concreto.

Los fenómenos sociales son datos observables y mensurables. Puede que los impulsen nociones psicológicas, pero esas nociones no son directamente observables; sólo lo son los fenómenos que las expresan.

Sin embargo, las psicólogas clínicas Pauline Rose Clance y Suzanne Imes (1978) desarrollaron originalmente el concepto y lo definieron como "una experiencia psicológica de fraude intelectual y profesional".

Así pues, tiene sentido empezar con la obra seminal de Clance de 1986, *El fenómeno del impostor*, que explica la naturaleza del síndrome del impostor.



The Impostor Phenomenon: Overcoming the Fear That Haunts Your Success

goodreads

Este libro, dividido en tres partes, examina cómo y por qué se produce y ofrece orientación sobre cómo superarlo con varios ejercicios prácticos intercalados.

Por ejemplo, el Dr. Clance esboza el marco "ABC" del éxito: Capacidad, Oportunidades y Coraje. Aclara que las personas con síndrome del impostor se obsesionan con la creencia de que sus logros se deben únicamente a las oportunidades y al valor, y no a sus habilidades.

Cualquiera que se pregunte si realmente está experimentando el fenómeno del impostor también se beneficiaría de la prueba de autoevaluación de la Dra. Clance.

Así como con su descripción de cómo las personas con un "perfil de impostor" quedan atrapadas en ciclos de dudas sobre sí mismas, negatividad y miedo.

Curiosamente, también hay secciones del libro dedicadas a explorar cómo se manifiesta el fenómeno del impostor en diferentes roles culturales, como estudiantes, madres y médicos.

El acto médico es un ejemplo de libro de un ejemplo de CPS que puede generar un trigger que derive en errores por arrogancia o síndrome del impostor.

¿Por qué digo que cualquier acto médico? Porque lo que determina la principal diferencia sería la prontitud con la que hay que tomar decisiones que pueden tener consecuencias vitales, de la misma manera que se tomaría en un quirófano o en un entorno de la UCI.

Entran múltiples variables, relacionadas con el paciente, el profesional que le atiende, con el entorno sociosanitario y con el factor X (por qué no).

Voy a cambiar el binomio ineptitud/operatividad por inocencia/operatividad. ¿Qué quiero expresar con inocencia?, mente abierta, ausencia de arrogancia, respeto a la patología que nos están contando como si fuéramos estudiantes de último curso o primer año de residencia.

En definitiva, huir de la desidia y costumbre de haber hecho eso más de mil veces, mantener la guardia alerta. Esto será lo que nos haga ser operativos y poder descomponer en pequeñas fracciones ordenables y con sentido los datos que nos aportan.

Dependiendo de la premura, podrá ser emergente (una parada cardiaca, una hemorragia aguda...), urgente, o con tiempo suficiente para acudir a una consulta en atención primaria o en el especialista.

El paciente en si es un CPS, lo qué cuenta, cómo lo cuenta, su vivencia personal de la situación de enfermedad pueden orientarnos o confundirnos sobre el foco del cuadro y sobre la emergencia (hay pacientes con un infarto que lo viven con más tranquilidad que otros con un ñero).

Fijaos un bebe de meses, sólo llora y la información viene de unos padres preocupadísimos y desbordados, o eres inocente (permeable) a lo que te cuenten o si eres arrogante puedes perder datos importantes para estructurar el proceso.

El médico... recibe datos, los descompone, solicita pruebas, recibe más datos, los recompone y emite una solución, o no, pero no te puedes quedar quieto y tienes que seguir siendo operativo.

Creo que para tener un mayor número de aciertos es fundamental mantener ese binomio inocencia-ineptitud/operatividad, respetando así la complejidad del proceso. La arrogancia podría llevarnos a decir “esto es así porque lo digo yo” y solucionarlo de manera fácil por la tangente.

Ojo, la arrogancia no sólo es patrimonio del médico, hay pacientes que vienen exigiendo determinadas pruebas y ponen en duda el quehacer del profesional de la salud porque se han formado un criterio en Dr. Google y cuñadeo.

O considerar el entorno sociosanitario. El nivel cultural y educacional del paciente es policromado, desde colores “negros oscuros” hasta rojos agresivos, pasando por tonos pasteles. Lo dejo ahí.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit warning. Bajada de persianas, colgar el letrero de cerrado, barrer el suelo, sacar la basura.



Tengo muchísima gente que se que sería un trueno haciendo CPS, pero que no se lo permite. Hay mucha gente que no creo que pudiera hacerlo bien, pero que considera que lleva haciéndolo años.

Porque requiere algo muy específico y difícil de encontrar, el decidir en los grises desde la confianza humilde:



<https://elrincondeaquiles.com/podcast/rec>

El CPS hay que abordarlo desde la chutzpah, no desde el hubris.



<https://www.jaimerodriguezdesantiago.com/las-leyes-de-la-estupidez-ingelitencia-hibris-y-chutzpah/>

Siempre me quedé con aquella frase del poema de León Felipe que decía que “no había nadie peor para enterrar a los muertos que un enterrador” en referencia a la desidia, a la costumbre, y porqué no, a la arrogancia de “esto lo hago yo con la chorra”

No hay sensación como entrar en una habitación llena hasta las trancas de cosas nuevas y diferentes, de desafíos y oportunidades por solucionar.



"There's a house we can build Every room inside is filled with things from far away Special things I compile Each one there to make you smile on a rainy day."

No hay sensación como la pila de libros por leer de la rata de biblioteca de "Time enough at last" en Twilight Zone.



Ser el más tonto de la sala es LA POLLA.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando hablo de lo maravillosa que es la sensación de sentirte el más tonto en la habitación, me refiero a esto.

Una vez liberado de esa pretendida seguridad necesaria como consultor, te puedes mostrar como eres.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y recuerda, si no estás seguro de lo que dices, no te contratarán en McKinsey.

En el CPS no tienes que pretender conocimientos que no posees . Si tu cliente prefiere que le engañen, están en su derecho y hay multitud de oferta.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Yo proporciono el teléfono de McKinsey a quien es obvio que le va a ir mejor con ellos que conmigo.

Se puede ser muy asertivo desde la ignorancia. Se puede ser operativo desde el desconocimiento. Se puede tener un conocimiento base y ser capaces de gestionar circunstancias desconocidas, con información asimétrica y muy estresantes.

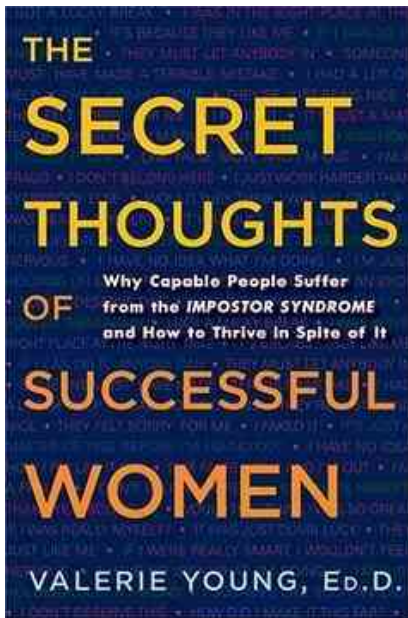
De hecho es algo que ya funciona así sin tener un nombre , como en las urgencias hospitalarias o el intensivismo, o el arbitraje Off-Negreira.

🐦 José María Delgado @JMDelgado_M

1 La capacidad nunca es universal es específica para al concreto. 2 combate real / urgencia el enemigo/ paciente tiene comportamientos no 100% previsibles que cuadren con tu capacidad objetiva entrenada.3 el factor tiempo juega contra ti ya que hay que tomar decisiones ...sigue

Le corresponde al cliente determinar si eres un CPSer o si sencillamente eres un inútil. Caveat Emptor. #finhilo

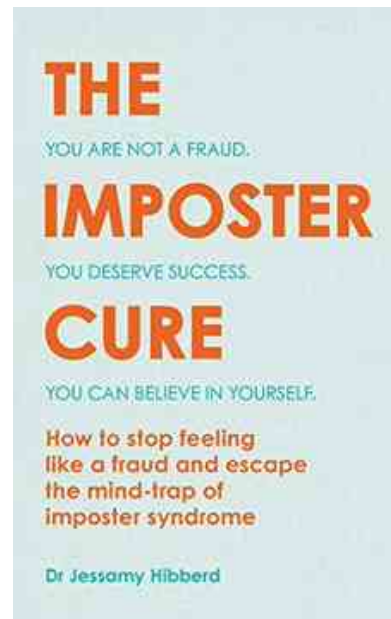
P.D.I: Síndrome de impostor y mujeres, don't get me started.



The Secret Thoughts of Successful Women

goodreads

P.D. II: Este es un libro muy interesante sobre aspectos concretos.



The Imposter Cure: How to stop feeling like a fraud and escape the mind-trap of imposter syndrome

goodreads

P.D. III: Otro clásico, que comenté en el programa de @AdrianSussudio :



https://www.ivoox.com/46-piensalo-otra-vez-think-again-con-javier-audios-mp3_rf_94033621_1.html

P.D. IV: Y que detalló también @EduardoBurgoa en un hilo:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "Think Again", Adam Grant explica cómo podemos repensar y actualizar nuestras creencias ante un mundo que cambia rápidamente. Os resumo las 11 ideas que me han parecido más interesantes. Hilo.

P.D. V: Muchas ideas e inspiración vienen de charlas con Miguel Angel Taberna, eximio internista y amigo del alma. Gracias, Taber!

Final de la turra: El síndrome del impostor en profesionales de la salud y cómo afecta la toma de decisiones en situaciones críticas

[Ver en El Turrero Post](#)

El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial

Categorías: Factor x, Sociología, Resolución de problemas complejos

Fecha: 22/3/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos del futuro laboral y su conexión con el CPS. Abróchense los cinturones y vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues el hilo del sábado será sobre salidas profesionales del CPS. Ojú.

Vivimos momentos de incertidumbre perrísima en el mercado laboral, que está afectando a sectores que se pensaban que eran un refugio seguro.

 Bloomberg Markets @markets

Job hiring platform Indeed will cut about 2,200 positions, roughly 15% of its total workforce, joining a cohort of tech companies in culling workers amid economic uncertainty

Y aspectos como la incertidumbre no solo afectan a la economía mundial, sino que comienza a tener toda una serie de efectos colaterales preocupantes.

Según la encuesta Stress in America Survey de la APA, el 81% de los estadounidenses señalaron la incertidumbre mundial como una de sus principales fuentes de estrés, y casi el 65% afirmaron que la naturaleza dinámica de la pandemia hace imposible planificar nada.

Además de la pandemia, los problemas de la cadena de suministro, el aumento del precio de la gasolina y la inflación, también hemos tenido que lidiar con la incertidumbre en el trabajo.

Mientras muchos de nosotros disfrutamos de la libertad y la flexibilidad de trabajar desde casa, empresas de todo el mundo están llamando a sus empleados para que vuelvan a la oficina.

Y no olvidemos que el sector tecnológico se prepara para una posible recesión con empresas como Netflix, PayPal y Microsoft, que están llevando a cabo despidos y congelaciones de la contratación.

Lo cierto es que nuestro cerebro odia la incertidumbre. Los seres humanos deseamos información sobre el futuro del mismo modo que ansiamos comida y otras recompensas.

Nuestro cerebro percibe la ambigüedad como un peligro porque los seres humanos estamos programados para sobrevivir.

Los estudios también demuestran que la incertidumbre en el trabajo afecta más a la salud que la pérdida del empleo.

Esto se debe a que la incertidumbre laboral nos hace más vulnerables a las enfermedades y empeora las enfermedades crónicas existentes, como la depresión y la diabetes.

A todo este panorama, solo tenemos que añadir el auge de la ansiedad sobre la destrucción de trabajos que llevará aparejado el auge de los nuevos modelos de Inteligencia Artificial.

 Freddy Vega @freddier

OpenAI publica qué empleos son amenazados por GPT-4: Escritores, matemáticos, oficinistas, contadores, financieros, ingenieros, abogados, diseñadores web, etc. A más educación necesita un empleo, más vulnerable. Se salvan: ciencias básicas y pensamiento crítico. Por ahora.

Es un informe de parte y tendrá su cuota de bullshit, pero es la primera vez en la historia, y una absoluto fist time ever, que los trabajos white collar se ven amenazados por el auge de la AI. Matemáticos? QUANTS?

Cual es el rol del CPS dentro de todo este pandemonio? Absolutamente crítico. Una isla dentro del océano, un poco de Terra firma.

Está listo para asumir las responsabilidades aparejadas? A pesar de que hemos mejorado exponencialmente, todavía estamos lejos. A pesar de los esfuerzos académicos y divulgativos de la comunidad, somos todavía el hijo pelirrojo de los esfuerzos transformacionales.

Es normal. La comunidad crece a buen ritmo, pero todavía es incipiente , y como me he hartado de decir, las cosas vienen cuando vienen, no cuando a ti te viene bien.

Y no deja de aumentar la claridad de disciplinas colaterales a la hora de afrontar la realidad del mundo que vivimos.

 Marcos Pérez @inversobrio

En un mundo hipercomplejo e impredecible como el que vivimos, lo más importante al invertir no es acertar qué va a pasar, sino incrementar la asimetría de tu exposición al riesgo durante largos periodos de tiempo. @morganhousel

Mi sueño es que la comunidad CPS termine por ser capaz de abordar retos que ahora mismo no están al alcance de los agentes de los que solemos esperar soluciones y podemos hacerlo sentados.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Vamos a hacerlo, pero vamos a hacerlo bien y con recursos.

A pesar de que la comunidad lo quiera enfocar románticamente como una especie de trabajo skunkwork, es imposible hacerlo desde la sombra. El CPS es algo a construir alineadamente con los decision makers y con los recursos necesarios.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Mar 22

Esperando como el nuevo manual del anarquista: "Sé el CPSero de tu empresa sin que nadie lo sepa"

En realidad eso de trabajar dentro del sistema para cambiarlo es un fascinante relato para gestionar la disonancia cognitiva que suele producir el tocar pelo y dejar atrás tus convicciones de piso compartido.



¿Cambiar el Estado desde las instituciones? - Juan Manuel Olarieta

Fragmento de esta charla:
<https://www.youtube.com/watch?v=2JVrtWx6xgQ&t=2s>

youtube

Este libro es absolutamente maravilloso para entender como es el proceso de absorción de los desafíos al status quo:



Rebels Against the Future: The Luddites and Their War on the Industrial Revolution: Lessons for the Computer Age

goodreads

Una incisiva, perspicaz y apasionante inmersión en los orígenes y consecuencias de la Revolución Industrial. Me sorprende que este libro haya caído en un relativo olvido.

Publicado en 1995, en los albores de la era digital, sus temas más generales no han hecho más que cobrar relevancia en los años transcurridos.

El libro describe el movimiento ludita, un grupo de trabajadores textiles ingleses del siglo XIX que se rebelaron contra las nuevas máquinas que estaban sustituyendo sus puestos de trabajo.

El libro explora los orígenes del movimiento, las tácticas utilizadas por los luditas y el impacto de sus acciones.

El libro comienza proporcionando el contexto histórico del movimiento ludita, describiendo las condiciones económicas y sociales de la Inglaterra de la época. A continuación presenta a los propios luditas, describiendo sus antecedentes y motivaciones.

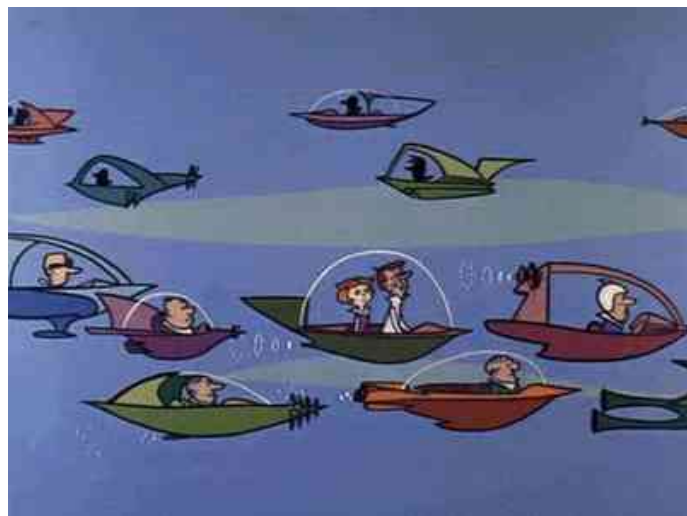
Los luditas eran obreros textiles cualificados que veían cómo sus trabajos eran sustituidos por máquinas. Creían que las máquinas estaban destruyendo sus medios de vida y sus comunidades, y tomaron medidas para resistirse a este cambio.

El libro describe las tácticas empleadas por los luditas, como la rotura de máquinas y el sabotaje. Los luditas atacaban las fábricas y las máquinas que consideraban una amenaza para su modo de vida.

El libro también describe la respuesta del gobierno al movimiento ludita, incluido el uso de la fuerza militar para reprimir la rebelión.

A lo largo del libro, Sale sostiene que los luditas no eran simplemente contrarios a la tecnología o al progreso. Por el contrario, los ve como rebeldes contra un tipo particular de futuro que les estaba imponiendo la revolución industrial.

Los luditas luchaban por su propia visión del futuro, basada en la comunidad, la cooperación y la sostenibilidad.



La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit. Siglo veinte, cambalache problemático y febril. A cerrar puertas y ventanas.



En realidad el CPS es algo que el ser humano ha estado realizando de manera sistemática desde los albores de la humanidad. Siempre digo que el primero que se comió un percebe estaba realmente hambriento.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Sin embargo, no vengo hablar de consultoría, ni vengo hablar de la experiencia en los gremios, ni vengo hablar de los entornos que ya se conocen. Vengo hablar de quién fue el primero que se comió ésto.

Teóricamente, tal y como comentamos en el hilo del Taylorismo de mierda, en situaciones de máxima incertidumbre, los CPSers tienen su momento de gloria.

Su momento viene determinado por la colusión de varios factores simultáneos, netamente contextual, y producto de la evolución de varios eventos y fuerzas que llevan décadas actuando.

Los máximos locales de incertidumbre, producto de la aparición de los Atractores del Apocalipsis. La pandemia. El nuevo orden mundial. El colapso climático. El colapso demográfico. Al auge de las AI y la revolución en los trabajos basados en gestión de información masiva.

Con lo que, al encontrarnos en un máximo local de incertidumbre, lo suyo sería que se convirtiera en una disciplina abrazada de manera masiva. Es una disciplina de uso generalizado, amplio y perpetuo.

De hecho, el mercado lo tiene identificado como una skill, pero desde el principio aquí lo hemos estado gestionando como un combo de skill+know how en varias macrodisciplinas si queremos que sea aplicable.

Pero es que además de eso, la base del CPS, que es el abrazar la incertidumbre, la incompetencia funcional, y asumir la necesidad del esguince cerebral, no va sino a mejorar vuestra salud mental en tiempos en que todo el mundo se ahoga en un mar de FOMO.

 Erwin @Erwin_AI

Let's talk about AI-induced anxiety. I've talked to a few fellow developers in the past few days and most of them say they're: - excited but worried for the future - unable to sleep - having anxiety attacks I experience some of this myself as well. Do you feel the same?

Sin embargo, su problema fundamental a la hora de ser adoptado masivamente es que va en contra de muchísimos principios muy integrados en el ADN empresarial. Como el abrazar la "seguridad" como un oso con los resultados consabidos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi punto es que pedir seguridad en tiempos de VUCA es pedir coñac en alcohólicos anónimos. Soy consciente de que el cerebro crave for it, pero hemos desarrollado un neocórtex para algo.

Lo "único" que necesita en realidad es la asunción, por parte de los Apparatchiks de las compañías, de que times they are a 'changing.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

MS se ha dado cuenta de que times they are a' changing. Y toma decisiones. No es la práctica habitual.

<http://citeworld.com/article/2453292/business-money/why-did-microsoft-publish-nadellas-epic-memo.html...>

Realmente confío más en la selección natural que en la asunción de la realidad por parte del status quo. Porque la realidad viene hacia nosotros a toda velocidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

JAMAS intentéis convencer al statu quo de que lo que necesitan es reinventarse. Pelearán contigo hasta la extenuación, negarán el elefante en el ascensor, te harán responsable y diana de sus frustraciones con el negocio "que iba como un tiro".

Si no me hacéis caso, cosa perfectamente comprensible, hacedle caso a ChatGPT, que sí que sabe y que me han dicho de buena tinta que no tiene sesgos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Mar 22

Hoy mismo le he preguntado a chatGPT cuales serán las habilidades que deberán tener los trabajadores en el futuro debido a la aparición de las IAs. Me ha respondido con siete habilidades. Esta ha sido la primera

Como ocurrió con los luditas, como ocurre siempre, las propuestas de valor serán sustituidas por propuestas mejores. No más modernas, más extractivas... mejores.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un tema fascinante: Como afrontar una revolución industrial viable alrededor de la ESG sin traicionar sus principios?
<https://twitter.com/Recuenco/status/1633002629235191808?s=20...>

Allá donde el Taylorismo esté perdiendo pie, será necesario un especialista en CPS #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"There's no book of one-armed drummers to refer to" - Rick Allen, Def Leppard #CPS

P.D. I: Por si alguien se los había perdido, los recopilatorios de @tonidorta y @k4rliky sobre material CPS son imprescindibles:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El turrero post de @k4rliky y el notion de @ToniDorta :
<https://twitter.com/k4rliky/status/162438033086923571>

P.D. II: El espíritu de UPGRADE de @davidalayan y @moquintana sobrevuela todo el hilo:

<https://librougrade.com/>

P.D. III: El libro de Pearson tampoco podía faltar:



The End of Jobs: Money, Meaning and Freedom Without the 9-to-5

goodreads

P.D. IV: Para cuando os sintáis punkis sobre el tema:

Bullshit Jobs: A Theory

goodreads

Final de la turra: El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial

[Ver en El Turrero Post](#)

Asumir responsabilidad en los fracasos para mejorar y encontrar el éxito en la vida y los negocios

Categorías: *Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos*

Fecha: 15/3/2023


En el hilo turras de hoy, vamos a hablar del corto y el largo plazo, de los fracasos como data points y del compound success. Vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablo del Coyote y el correccaminos. Del corto y el largo plazo.


Siempre comento que en la génesis de los hilos turra generalmente hay tres fuentes fundamentales: Cosas que me están pasando en el trabajo, macro tendencias/Zeitgeist que se avecinan y conceptos que me llaman la atención. Hoy tenemos un claro caso tres.

Antes de nada, un vistazo a éste hilo que me sirvió completamente de inspiración:

 CatGirl Kulak (Anarchonomicon)
@FromKulak


1/ There are some formulas so specific that any deviation is unheard of. Detective fiction for example has hardly changed since Poe's 1841 story "Murder in the Rue Morgue" However on a rare occasions something totally breaks the ethos of its genre . Coyote and Roadrunner

No voy a entrar en los paralelismos Randianos con el Coyote porque le daría un flus a alguno de los lectores de solapas de la ínclita, aunque son MARABIYOSOS.

 CatGirl Kulak (Anarchonomicon)
@FromKulak

7/ He is a Promethean character, a pure inventor. Stuck out in the midst of the desert he builds wonders out of not but his own mind, in the barest of settings he creates and enacts entirely new scenarios and possibilities out of his own will

Sino más bien en este tweet:

 CatGirl Kulak (Anarchonomicon)
@FromKulak

14/ But Coyote? He chooses to keep suffering. He could walk away at any moment. But he believes all it take is the right combo, one lucky break and all his suffering will have been worth it. All the doubts and humiliations will be Overcome. Coyote believes in the green light.

En otro hilo turras planteé otro ángulo de abordaje a la discusión sobre todo este tipo de escenarios, particulamente saber cuando insistir y cuando tirar la toalla.

Hoy quiero hablar de entender cuando estás trabajando de manera simultánea en un objetivo a largo plazo y por el camino atiendes side quests sin trascendencia aparente, como hacerlos coexistir y entender a que principios subyacentes responden.

No hay nada como la sensación de ser reconocido por alguien a quien admiras: la validación que obtienes al saber que alguien a quien respetas también te respeta a ti.

Imagino que así se sintió Tom Toro cuando, el día de su 28 cumpleaños, se sentó ante el ordenador de su madre y encontró un correo electrónico de The New Yorker con el asunto "Cartoon sold". Lo había conseguido.



Tom consiguió que su primera viñeta apareciera en una publicación importante. No sé lo que hizo esa noche, pero teniendo en cuenta que era su cumpleaños, espero que lo celebrara.

Hoy, Tom dibuja regularmente para The New Yorker y otras publicaciones. A ojos de los artistas en apuros de todo el mundo, Tom "lo ha conseguido".

Pero, ¿antes de esa carta de aceptación? Rechazos. 609, para ser exactos.

Durante más de un año, Toro dibujó una viñeta cada día y la envió para que la revista la tuviera en cuenta. Lo hacía desde la mesa de la cocina de casa de sus padres. Vivía allí, no tenía adónde ir después de abandonar la escuela de cine con una montaña de deudas.

Imagínate en el lugar de Tom: cambiando por completo tu trayectoria vital, pasando por episodios de depresión extrema y con las facturas acumulándose tan rápido como las cartas de rechazo de las personas que tenían su futuro en sus manos.

La mayoría de nosotros no tendríamos estómago para ello. A medida que se acumulaban los fracasos, uno empezaría a preguntarse: "¿Debería dedicarme a esto?". Y lo más probable es que decidieras rotundamente "no" y pasaras al plan alternativo (si es que tenías uno).

Pero Tom perseveró. A pesar de los cientos de cartas de rechazo que le decían: "Quizá deberías reconsiderar esta carrera", siguió adelante.

Siguió adelante porque sabía algo sobre el fracaso de lo que muchos nunca se dan cuenta: sólo tenía que conseguir un sí para borrar todos los noes y conseguir ese sí estaba completamente bajo su control si analizaba cuidadosamente cada fracaso.

Tom sabía que cuando tienes talento, el éxito era una mentalidad. Un sistema. Una mecánica. El orden lógico de las cosas.

Si me dijeras que quieres ser médico y yo te dijera que no puedes, ¿te rendirías o seguirías intentándolo? La respuesta, curiosamente, no es ni una cosa ni la otra.



La acción que elijas -seguir adelante o abandonar- depende menos de que yo te diga que no puedes ser médico y más del motivo.

Lo que los estudios sobre motivación, perseverancia y rendimiento parecen demostrar una y otra vez es que la forma de recuperarse del fracaso depende de la razón por la que se fracasó. ¿Fue culpa tuya o estuvo completamente fuera de tu control?

Podrías pensar que es lo primero lo que te frenaría en seco pero, en realidad, es lo contrario. Cuando atribuyes los fracasos que experimentas a razones ajenas a tu control, acabas rindiendo peor hasta que empiezas a creer que no hay forma de tener éxito. Entonces, te rindes.

Si la historia de Tom Toro nos dice que el éxito es el resultado de adoptar la mentalidad correcta, entonces tiene sentido que lo contrario también sea cierto: el fracaso es el resultado de adoptar la mentalidad equivocada.

Pero, ¿qué pasaría si asumieras la responsabilidad de cada uno de tus fracasos - incluso cuando no fueran culpa tuya- y los vieras como una oportunidad para mejorar?

Nuestros primeros clientes donde aplicamos nuestra metodología CPS desde Singular Solving fueron completos fracasos.



Teníamos un montón de herramientas y know how diferencial. De hecho hicimos un trabajo en muchas áreas excelente. Pero la calidad de una orquesta se mide por el peor músico de ella. Dejamos demasiados flecos sueltos.



Por ejemplo, aprendimos la regla de que vas con la caja de herramientas y el diván. Y si hay que elegir, diván.

Entendimos que en nuestro oficio nunca es bueno pastelear y mantecosear . Que no tienes la relación de los proveedores de servicios profesionales ni tienes por qué complacer. Que tienes que ir siempre con la verdad por delante y gestionar muchos momentos incómodos.



Entendimos que alguien que busca un proyecto llave en mano no es nuestro cliente.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

B) Sin asumir que hay un cierto grado de incertidumbre, no se puede hacer CPS. Para hacer proyectos llave en mano y empapelar habitaciones ya hay muchos profesionales. Tantos metros cuadrados, tantos rollos, tantos botes de cola, tantas horas.

Entendimos que hay gente que no gestiona la realidad, por más evidencias que les pongas delante. Momento tupperware absoluto.

Entendimos que si no podemos estar a una distancia próxima de nuestro cliente, lo que tejamos por la mañana alguien lo destejerá por la noche, rollo Penélope.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El dean de Berkeley al que una vez le presenté una startup mía y que además era el brazo armado del VC de Monitor me dijo "Javier, cuando pueda ir en bicicleta a tu negocio, no dudes en llamarme". Lo entendí perfectamente.

Nuestro dibujante, Tom, tuvo éxito en su lucha por iniciar una nueva carrera -a pesar de los cientos de rechazos- por dos razones:

Una: Utilizó cada rechazo como una oportunidad para mejorar.

En lugar de pensar que no era lo bastante bueno o que nadie entendía su humor, Tom se tomó cada rechazo como un reto para perfeccionar su oficio.

En un momento dado, incluso voló a Nueva York para reunirse con el editor de viñetas de The New Yorker y recibir su opinión cara a cara.

Dos: Se dio cuenta de que el éxito era exponencial. Compound Success.

Tom sabía que una vez que tuviera su primera oportunidad, vendrían más. Ser aceptado una vez en 610 intentos no significa que esa proporción vaya a continuar. Cada éxito acorta el tiempo entre éste y el siguiente.

La madre que me matriculó en Procesamiento en Paralelo. Turra limit shock. A casa que llueve. Paraguas en la puerta.



Cuando el objetivo, por más lejano que lo veas, está claro, y el fracaso se convierte en dato, el éxito es inevitable.

De lo único que te tienes que preocupar es de entender que tienes un sistema, no tomártelo de manera personal, y asegurar que te mantienes vivo hasta entonces.

La gente realmente exitosa es capaz de entender que normalmente, si ha trazado una estrategia para crear algo valioso a largo plazo, no va a ser capaz de vivir de ese largo plazo hasta que no cristalice.

Lo que abre la mente al hecho de que no te estás prostituyendo haciendo cosas que no son tu objetivo a largo, sino que estás financiando tu objetivo a largo. Si estás muerto no tienes más oportunidades.

No tiene importancia si vives en casa de tus padres, te alimentas de pipas, atiendes mesas o haces películas alimenticias si tienes claro EL PLAN.



Los fracasos, una vez que te sacudes de encima la sensación de derrota y pones mercurina en los rasponazos en tu ego, son auténticas bendiciones para entender que funciona y que no, quien es tu cliente y quien no.

Te enseñan que si tienes una propuesta diferencial, más que llamar a puertas random lo que tienes que hacer es encontrar tu comunidad y entender como poder escalarla en capacidad de influencia y tamaño.

El auténtico problema del Coyote, que lo tiene todo para triunfar (Es creativo, es persistente, debe de tener recursos o ser accionista de ACME...), es que no aprende. #Finhilo



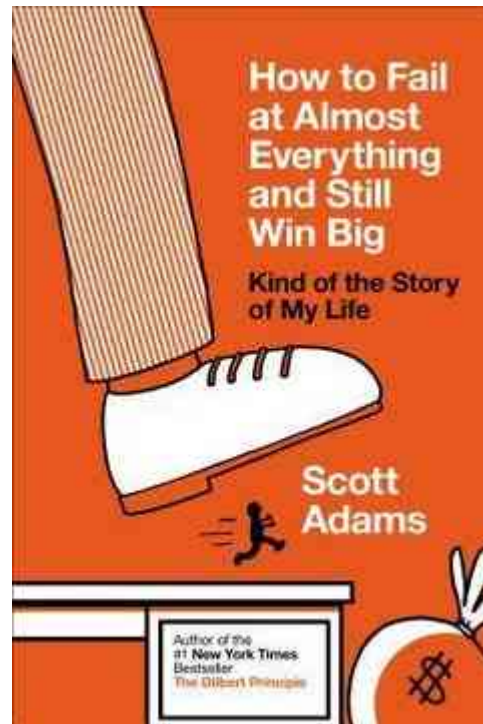
P.D. I: La historia de Tom Toro:

<https://www.npr.org/2015/01/25/379787274/howd-a-cartoonist-sell-his-first-drawing-it-only-took-610-tries>

P.D. II: Sobre los efectos del fallo en las sucesivas iteraciones:

https://www.psych.nyu.edu/gollwitzer/96BrunGoll_Failure.pdf

P.D. III: “Losers have goals. Winners have systems.”



How to Fail at Almost Everything and Still Win Big: Kind of the Story of My Life

goodreads

Final de la turra: Asumir responsabilidad en los fracasos para mejorar y encontrar el éxito en la vida y los negocios

[Ver en El Turrero Post](#)

Loonshots: Cómo las ideas radicales y la colaboración pueden cambiar la historia y la innovación

Categorías: *Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos*

Fecha: 7/3/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un tema fascinante: Como afrontar una revolución industrial viable alrededor de la ESG sin traicionar sus principios?

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Mar 6

Le voy a dedicar el hilo de este fin de semana.

El hilo turras de hoy es en buena parte el resultado de muchas charlas sobre la materia, particularmente con @Jonescronico, pero también hemos bailado mis panas @DavidAlayon, @luisimi_barral y yo.

Todos los que nos dedicamos a otear el Zeitgeist estamos en la misma página:

 Jose A. de Miguel @yoemprendo

Es posible crear valor (innovar en valor) en 2023 sin tener en cuenta el medioambiente? Mi sesgo de disponibilidad (clientes/sectores) me dice que no o que muy pronto será un no

De hecho, nosotros llevamos tiempo cerrando los flecos para abordar vía CPS problemas imposibles de abordar sin colaboración público/privada a pesar de nuestra reluctancia natural hacia el sistema de incentivos de la Administración.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Después de veinte años de negarme en redondo a hacerlo por no querer gestionar problemas de agencia, estoy planteándome volver a intentar trabajar con la Administración en temas de CPS de colaboración público-privada. Espero que ésta basura sea un asunto aislado.
https://twitter.com/shned_org/status/155275963086614

Todo lo que estamos intentando hacer con @Innuba_es va en la misma dirección: Hay un hueco tremendo entre las posibilidades y las realidades de la transformación empresarial alrededor de los ejes ESG.

Yo a título personal llevo dando la chapa a full con el consumidor coherente, los ethical challengers... solo o en compañía de mi compadre @luisimi_barral durante una década.

 SingularSolving @SingularSolving

Los miembros de #SingularSolving @luisimi_barral y @Recuenco charlaron sobre el Consumidor Coherente en @extraM21 @M21madrid ¡Gracias por la acogida! Podcast completo <https://m21radio.es/podcast/extraordinarios/extraordinario19062019...>

Naturalmente, no somos los únicos que lo hemos detectado. Las firmas profesionales han fijado sus ojos en el hueco. No porque crean en el asunto, que siempre les ha parecido una fantasía de abrazaárboles, sino porque huelen la pasta.



MUCHA PASTA.



<https://www.globenewswire.com/fr/news-release/2021/04/12/2208423/0/en/Global-Climate-Change-Consulting-Market-is-estimated-to-account-for-US-8-653-7-Mn-by-end-of-2028-Says-Coherent-Market-Insights-CMI.html>

El problema es que al ADN de las firmas de servicios profesionales es básicamente, antitético con la propuesta estratégica básica.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Sobre lo que hablaba antes: esto es como NO HAY QUE ABORDARLO.

Hay varias razones para éste tema. La más obvia tiene que ver con un viejo conocido de esta casa, la ingeniería de incentivos.

No lo puedo resumir de una manera más sucinta y más contundente que como hace éste miembro de la comunidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Mar 6

Confiar en la avaricia como fuerza restauradora?? ¿Y porqué no en un meteorito?, a los dinosaurios les fué bien (según McKinsey)

Hay otras razones más sutiles, que tienen que ver con las dinámicas de sistemas y las economías energéticas, que intentaré resumir aquí cortesía de muchas charlas con @jonescronico sobre el tema.

Todo sistema, sea vivo o inorgánico, requiere para perpetuarse ser lo más eficiente posible en el consumo energético. Esto rige tanto el cosmos como la propia vida.

Los seres vivos nos enfrentamos a esto gracias a Homeostasis/Alostasis (Recordáis, pajaritos?)

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La homeóstasis es una propiedad de los organismos que consiste en su capacidad de mantener una condición interna estable compensando los cambios en su entorno mediante el intercambio regulado de materia y energía con el exterior (metabolismo).

Toda la evolución se ciñe a conseguir/optimizar energía. Hasta ahora las empresas y organizaciones desean ser lo más sostenibles posibles... en costes, pero en no recursos/energía que es lo que determina longevidad en un ecosistema, no sólo en un mercado (¿tiene sentido esto?).

Por ello el verdadero reto es ser más eficientes no sólo sostenibles. El sector IT, como todos los demás, ha crecido a gran ritmo sin que la energía sea un factor. Esta aproximación no es práctica ni a escala local ni global, sólo una energía barata nos ha llevado al engaño.

Es posible abordar el desarrollo de un negocio desde la eficiencia energética/recursos como valor. Sólo por ello será más sólido y flexible ante limitaciones energéticas, de recursos...y alineado con el zeitgeist.

El trigger para que esta discusión haya saltado a la arena, por decirlo de alguna manera, ha sido la publicación del nuevo libro de Mazzucato sobre el tongo que suponen las Consultoras Estratégicas y las Big 4 como catalizadores de la transformación ESG:

 Sridhar V @sritara

Now Reading The Big Con by Mariana Mazzucato & Rosie Collington, on the global consulting industry. Struck by this gem right at start: "We wanted to unpack what happens to the brain of an organisation when it is not learning by doing because someone else is doing the doing."

El análisis del tongo es maravilloso, como de costumbre. Y mencionan ejemplos palmarios de la situación:

 Max Walden @maxwalden_

Am reading The Big Con by Mariana Mazzucato and Rosie Collington. Of course one of the first examples they give of government farming out specialist policy work to overpaid consultants was Australian climate policy

Lamentablemente, su propuesta de soluciones mantiene también el par del campo en Casa Mazzucato: Wishful thinking e ignorancia de los básicos más elementales de la naturaleza humana, a partes iguales.



En su línea, propone que la Administración tiene recursos e incentivos suficientes para abordar dichas transformaciones, naturalmente contando con ella y su equipo de Elfos, trasgos, sapos, coruxas, mouchos e bruxas.



Huelga decir que Mazzucato y sus mariachis se comerían un toro de proporciones megalíticas. Un coprolito del tamaño de los Urales.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo que no dice es que ella y sus amigos estadistas tampoco. Les juntas a los Mcks y a ella y sus mariachis en una habitación y no resuelven un folio partido por la mitad.

Voy a usar como hilo conductor de mi racional una historia contenida aquí:

Loonshots: How to Nurture the Crazy Ideas That Win Wars, Cure Diseases, and Transform Industries

goodreads

Según el libro "Loonshots" de Safi Bahcall, el descubrimiento del radar se originó a partir de un "loonshot", una idea radical que parece un disparate al principio pero que puede cambiar el juego.

En la década de 1930, un físico británico llamado Sir Robert Watson-Watt estaba trabajando en un sistema para detectar rayos en el aire.

Sin embargo, cuando se enteró de que los alemanes estaban experimentando con el radar, cambió su enfoque para desarrollar un sistema similar para Gran Bretaña.

Watson-Watt y su equipo trabajaron en secreto para desarrollar el radar, que finalmente se convirtió en una herramienta clave en la Segunda Guerra Mundial y en la aviación civil.

El descubrimiento del radar fue un ejemplo de cómo un loonshot puede cambiar el curso de la historia y cómo la innovación se puede impulsar a través de la colaboración y el liderazgo visionario.

El problema fundamental en la construcción del radar era quien se dedicaba a poner de acuerdo a dos grupos cableados intelectual y emocionalmente de manera radicalmente distinta, los científicos y los militares.

Es decir, quien hacía de orquestador cognitivo. Y quien acompasaba la pedalada.

Cuando @mtascon me invita gentilmente a que evaluemos el futuro de las librerías, lo primero que le digo es que la mesa está llena de lletraferits y que lo más parecido a alguien del mundo del dinero soy yo, así que algo va mal.

 César López @_celopez

hola @Recuenco, hace poco participaste en un evento/charla sobre el futuro de las librerías, ¿correcto? ¿se puede encontrar en youtube/otros? gracias!

Los grandes desafíos requieren de esa labor y el convertir la ola ESG en algo productivo para la humanidad es uno de ellos. Y requiere de un combo CPS + conocimiento profundo del tercer sector y de la innovación social para alcanzarlo.

La madre que me matriculó en Informática gráfica. Turra limit Stop. Fin de fiesta. Party is over. A casa a dormirla.



La problemática con la construcción de negocio alrededor de la ESG es que es un concepto que tiene dos fuerzas completamente antitéticas tirando en direcciones contrarias.

Los principales adalides históricos de la ESG sospechan del capitalismo y son bastante reticentes a construir modelos de negocio alrededor de algo que consideran que en el momento en que entre el dinero, será contaminado por sus susios visios.



El capital por su parte, considera que es una gigantesca oportunidad de perder dinero y un peaje que hay que pagar para que estos putos jipis no te saboten y tomen la calle. Hay una narrativa subyacente de que todas estas cosas pasarán y volveremos al capitalismo comme il faut.



Hacen falta jardineros, como hemos visto, que sean capaces de poner de acuerdo a dos colectivos cableados de maneras completamente diferentes. Científicos y Militares. Concienciados y Capital.

El problema fundamental de la ESG es que casi no hay jardineros. Es un espacio liminal polarizado, una frontera caliente, un gradiente de empatía gélido. Enemigos íntimos compartiendo frontera.



@OBrien_Kat que es un amor, me recoge todo el proceso en un hilo fabuloso que recoge perfectamente la dinámica imposible:

 Kat O'Brien @OBrien_Kat

Este hilo y el artículo tras ello podrías encontrar útil y/o interesante:

Y mientras no se integre verticalmente todos los actores, la tubería seguirá perdiendo agua.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay que montar una integración vertical de transformación de compañías con la ESG como eje. Con impacto real en el P&L, no solo greenwashing o brindis a Apolo. Y organizaré el pisto y te llamaré.

Los especialistas en ESG seguirán haciendo enormes planes de transformación del mundo que languidecerán en los cajones corporativos, no serán tomados en serio por las PYMES por considerar que son un mero acto estético, y seguirán acumulando frustración modalidad "no era eso".

Y el dinero seguirá pensando que a ver si hay suerte y terminan esta moda y éstas gilipolces y volvemos a pegarle fuego al planeta como es debido y Dios manda.

 Roberto Zamarbide @RobertoZN

"Hostia, que ganas tengo de que se pase la moda esta de Internet..." (Un jefe de @Antoniolucas75 en @elmundoes , finales de los 90) #iRedes

Nosotros ayudaremos y empujaremos a unos y otros hacia el abrochamiento liminal. O el celestineo imposible. O como coño lo queramos llamar. Porque nuestros dos hemisferios creen que la oportunidad es monstruosa. Y es jardinero el que puede, no el que quiere.



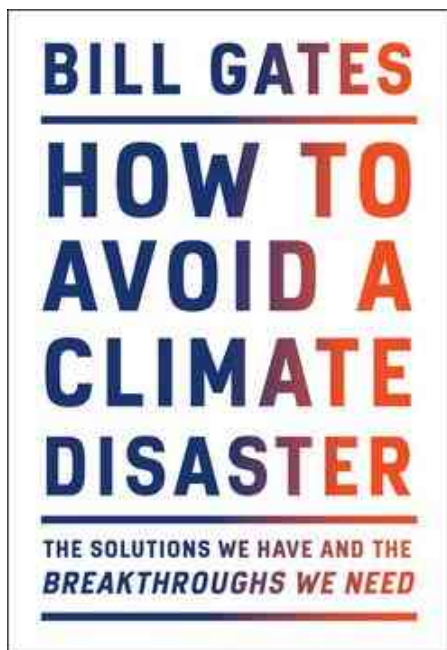
Para cambiar el mundo hacen falta recursos™. #finhilo.

P.D. I: Resumen de @eduardoburgoa sobre Loonshots:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

Muchas empresas quieren ser protagonistas de innovaciones radicales pero en muy pocas se dan los incentivos adecuados. En su libro "Loonshots" Safi Bahcall explica los factores que influyen en que estas innovaciones ocurran. Te resumo 9 ideas clave.

P.D. II: Gates es ahora el poster boy del colectivo 2030 y la ingesta de grillos, lo que hace que mucha gente no haya leído este libro con ojos sanos:



How to Avoid a Climate Disaster: The Solutions We Have and the Breakthroughs We Need

goodreads

P.D. III: Este libro también tiene puntos buenísimos:



Net Positive: How Courageous Companies Thrive by Giving More Than They Take

goodreads

Final de la turra: Loonshots: Cómo las ideas radicales y la colaboración pueden cambiar la historia y la innovación

[Ver en El Turrero Post](#)

Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción

Categorías: Resolución de problemas complejos, Factor x, Libros

Fecha: 9/1/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos de los Morlocks y en general de vivir bajo tierra.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana hablaremos de los Morlocks en el hilo turras.

Los Morlocks son una especie ficticia creada por H.G. Wells para su novela de ciencia ficción de 1895 "La máquina del tiempo". En la novela, los Morlocks son una raza de criaturas humanoides que viven bajo tierra en el futuro.



Se les describe como pálidos, de piel blanca y dedos largos y finos. Son descendientes de la clase trabajadora de la sociedad futura de Wells y han evolucionado para vivir bajo tierra debido a las duras condiciones de la superficie.

El Viajero del Tiempo se encuentra con los Morlocks en su viaje a través del tiempo y los describe como violentos y carnívoros que se aprovechan de los Eloi que viven en la superficie.

Se les describe como animales de piel pálida, pelo blanco y grandes ojos rojos. También se les describe como tecnológicamente avanzados y capaces de manipular el flujo del tiempo.

Los Morlocks han aparecido en varias adaptaciones de "La máquina del tiempo", incluidas producciones cinematográficas, televisivas y teatrales.

También han sido mencionados en otras obras de ciencia ficción y cultura popular.

El maestro Carlos Giménez, por ejemplo, hizo recientemente una adaptación.



Hay muchas maneras de interpretar la metáfora de los Morlocks, pero algunas posibles interpretaciones incluyen:

Como comentario sobre el conflicto de clases: Los Morlocks representan a la clase trabajadora, mientras que los Eloi, otra especie humanoide de la novela, representan a la clase alta.

La relación entre los dos grupos es de conflicto y explotación: los Eloi viven una vida de ocio y los Morlocks se esfuerzan bajo tierra para mantener su modo de vida. Esto podría considerarse una metáfora de las tensiones y desigualdades entre las distintas clases sociales.

Como un comentario sobre los peligros del avance tecnológico: Se describe a los morlocks como seres tecnológicamente muy avanzados, pero también como bárbaros y animales.

Esto podría verse como una advertencia sobre los peligros de depender demasiado de la tecnología y las posibles consecuencias negativas del progreso tecnológico.

Como un comentario sobre el paso del tiempo: Los Morlocks son capaces de manipular el tiempo, lo que podría verse como una metáfora de la forma en que el tiempo moldea nuestras vidas y el mundo que nos rodea.

El control de los Morlocks sobre el tiempo también podría interpretarse como un comentario sobre el modo en que ciertos grupos o individuos son capaces de moldear el curso de la historia.

Otro ejemplo clásico de adaptación del tropo de los Morlocks se dio en el el Universo Marvel, en concreto en los X-Men, donde fueron protagonistas de varios arcos narrativos.



En el universo X-Men, los Morlocks son un grupo de mutantes que viven bajo tierra en túneles y alcantarillas, separados de la sociedad convencional.

A menudo se les representa como deformes físicos o mutados de alguna manera, y a menudo son condenados al ostracismo y discriminados por la sociedad dominante debido a su apariencia.

En muchos relatos, los morlocks aparecen como un grupo marginado y oprimido que vive oculto para evitar la persecución y la violencia.

Sin embargo, también se les ha descrito como un grupo formidable y peligroso, ya que algunos Morlocks poseen poderosas habilidades mutantes que utilizan para defenderse a sí mismos y a su comunidad.

Hay varias razones por las que los Morlocks y los X-Men podrían estar en conflicto en el universo X-Men.

Una razón podría ser que Morlocks sienten que los X-Men no están haciendo lo suficiente para ayudar a los mutantes marginados y oprimidos, y creen que los X-Men están más preocupados por proteger a la sociedad dominante que por proteger los derechos e intereses de los mutantes.

Los Morlocks también podrían estar resentidos con los X-Men por ser más aceptados por la sociedad mayoritaria y por poder llevar una vida normal en la superficie, mientras que los Morlocks se ven obligados a esconderse bajo tierra.

Además, los Morlocks podrían estar celosos de las impresionantes habilidades mutantes de los X-Men, y sentir que los X-Men están intentando robarles el protagonismo.

Por último, los Morlocks podrían simplemente estar enfadados y amargados por la forma en que han sido tratados por la sociedad dominante, y ver a los X-Men como otro grupo de personas que intentan controlarlos o explotarlos.

La madre que me matriculó en concurrencia de procesos. Turra limit hits. A cerrar el food truck y al siguiente congreso.



Cada vez tengo más claro que Internet está lleno de gente valiosísima a la que no conoce ni Cristo. Y hay un montón de gente a la que se la presta mucha atención que no vale la pena en un análisis cercano. [https://twitter.com/mu_muloko/status/1608779729510830080...](https://twitter.com/mu_muloko/status/1608779729510830080)

Porque muchas veces el talento que necesitas para ser excepcional no es el talento que necesitas para darte a conocer. La enésima variante de la pregunta de mierda "Si eres tan listo, porque no eres rico"?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay un teorema Recuenco sobre el síndrome de Cassandra que es "La capacidad de tenerlo es inversamente proporcional a la capacidad de sacarle rendimiento económico" - también llamada cláusula de Mileto.

<https://twitter.com/PrometeoRP/status/1575742474936778753>

La gente no tiene por qué ser asertiva, o gestionar el conflicto, no tiene ganas de que le acosen, se siente particularmente atacada cuando le trolean... No todo el mundo está llamado a la guerra ni a las primeras filas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pato es amiguete y es un amor, pero me encanta como ejemplo de lo que digo siempre: Si no puedes convencerte a ti mismo con argumentos racionales y haces lo que no debes de todos modos, imagínate intentar convencer a otros usándolos. La emoción se traga todo con patatas.

<https://twitter.com/PatoAviador/status/1613816735114608640>

Recordemos los clásicos. 300.



Muchísima gente que pertenece a la comunidad CPS tiene un talento excepcional que solamente el destino, su propio síndrome del impostor, o su sabia discreción ha hecho que no aflore en toda su intensidad.

La comunidad surge porque le dejas espacio para crecer y hacer las cosas como es debido. Y le dejas cagarla. Y le dejas darte una lección.

 Toni Dorta @ToniDorta · Jan 8

Una vez dijo @Recuenco que precisamente ser generoso y compartir conocimiento es lo que más resultados le está dando. Creo que esto es una prueba de ello. Su generosidad y su carácter accesible da réditos más allá de los evidentes. Porque, ¿esto es trabajo mío, o es mérito suyo?

Cuando alguien dice que lo que hacemos mueve a la acción, se me pone como un cañón apuntando a una campana.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Heavy Mental incita a la acción" ME LA PONE COMO EL PESQUEZO DE UN CANTAOR.

Cuando alguien hace una locura como la que ha lanzado ahora @tonidorta no puedes por menos que agradecer, ser humilde y entender que la comunidad te excede.

 Toni Dorta @ToniDorta

Tras días de ajustes finales, creo que estamos en situación de compartir con la comunidad lo que llevamos trabajando en las últimas semanas: un repositorio estructurado de contenido sobre Complex Problem Solving según la visión que le da @Recuenco. He venido a llamarlo CPS Notebook

Cuando @PauMugarra decide que se echa a los hombros organizar la comunidad y vertebrarla alrededor de actividades sociales, idem de lienzo.

 Pau Mugarra @PauMugarra

Por fin he podido sentarme un rato a comentar la primera quedada #CPS de Madrid, y solamente quería decir que fue un exitazo. Tuvimos la oportunidad de conocer a mucha gente y de darle el pistoletazo de salida a la Comunidad #CPS de Madrid !!! ¡Nos vemos a la próxima!

Hay demasiada gente que ha hecho o está haciendo cosas por la comunidad como para saber que si menciono a treinta de ellos, me dejo otros tantos fuera. Tu, si, tú también eres un puto morlock.



Cuando lees este tipo de posts se me hincha el pecho como a una Gallicolumba crinigera.

 jaqs @jaqs63615692

La Comunidad [donde incluyo @HeavyMental_es @NadaQueGanarPod @jaime_rdes @polymatas y @3CisnesNegros] me recuerda al internet genuino y bienintencionado de los 90's, los chats de Terra y Hotmail, donde la gente simplemente se trataba con cariño, luego llegaban los mensajes..

Soy perfectamente consciente de que los morlocks me tienen marcado de cerca y en cuanto me entraran veleidades de santón me mandarían a cagar. La matriz de pescado todos los días sobre mi espalda. This is the way.

 jaqs @jaqs63615692

Ambos han creado una IGLESIA, corrijó, algunos de sus fans-apostoles la han creado. Normalmente me bajo del tren cuando algo huele a idolatría. Con Naval tarde mas, pero al Gargamel Libanés le vi el cartón desde el primer libro. Ambos me pueden comer los huevos. En dos tiempos.

Tormenta gana el liderazgo de los morlocks sin poderes y a golpe de cuchillo. Yo he llegado a muchas posiciones de liderazgo por azar, soy más de compartir el escenario y asumir de vez en cuando la portavocía, pero deseando irme con los míos a escuchar a alguien mejor que yo.



Yo soy un morlock más. Cada morlock es uno di noi.
Somos pocos, desharrapados y vivimos bajo tus pies.
Watch out. #finhilo



P.D. I: Un montón de libros de ficción (No he leído ninguno, obviamente) sobre el tropo de las bandas de desharrapados y desheredados:
[https://bookclubbelles.com/bookish-things/10-books-with-the-best-ragtag-teams-of-misfits/...](https://bookclubbelles.com/bookish-things/10-books-with-the-best-ragtag-teams-of-misfits/)

P.D. II: El concepto de Ragtag Leadership es fascinante.

<https://thebigidea.nz/news/blogs/right-brained-web/2010/aug/73790-ragtag-leadership>

Final de la turra: Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción

[Ver en El Turrero Post](#)

Spaghetti alle vongole, gestión de lo desconocido en CPS: la idea de comprobar el punto de cocción tirando la pasta en la pared

Categorías: *Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos*

Fecha: 11/11/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como comenté, vamos a hablar de spaghetti alle vongole, o para los neófitos, la gestión de lo desconocido en el CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana el hilo turras hablará de pasta italiana.

Muchos nos hemos criado con la idea de que la mejor forma para ver si está hecha la pasta es tirarla contra la pared de la cocina. Si se pega, entonces está en su punto.

Es, sin duda, una de esas leyendas urbanas que, seguramente, fomentaron ciertas publicaciones de los 80 y que hoy nos sigue acompañando.

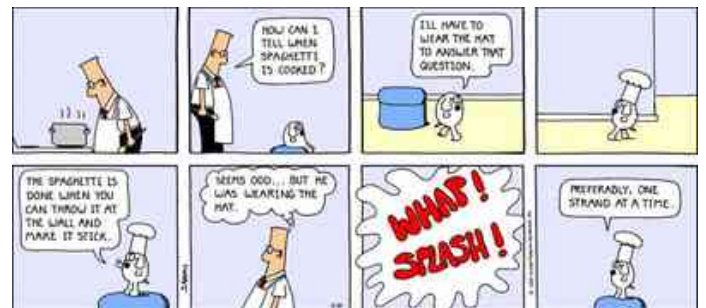
La leyenda no nos decía si estaba justo en su punto, algo más cocida... pero no verás a ningún italiano cometer tal sacrilegio tan poco higiénico. Antes que manchar las baldosas, mejor romper la pasta y ver si tiene un puntito blanco en el centro.

La realidad, como con casi todo, es que no tenemos ni puta idea de por qué hacemos las cosas pero seguimos rituales sin sentido que nos serenar la cabeza.



<https://www.snackdinner.com/home/throwing-spaghetti-at-the-wall>

Mi primer contacto con el concepto fue en esta tira de mi entonces ídolo absoluto, Dilbert, mid to late nineties. Mi climax corporativo e ingenieril y en medio de mi cruzada con los pointy haired bosses del mundo.



No tardé en ser consciente de que la metáfora tenía una segunda lectura.

<https://idioms.thefreedictionary.com/throw+spaghetti+at>

Y si me apuras, una tercera, incluso más interesante.



<https://www.quora.com/What-is-the-origin-of-the-idiom-keep-throwing-the-spaghetti-at-the-wall-until-something-sticks-as-a-problem-solving-technique/answer/Catherine-Weasel?ch=10&oid=217967214&share=262ae557&s>

Yo siempre he defendido una posición muy concreta pro-hard thinking resumida en lo que yo llamo IQ Pride:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Una entrevista para la BBC donde el titular es desafortunado, pero el artículo es fidedigno. IQ Pride

Y tiene un colateral que genera bastante fricción: Desconfío en general de la gente que usa aproximaciones de fuerza bruta y spaghetti a la pared en lugar de pensar. Si encima se hace llamar doer en lugar de pitecántropo, ya le cojo la matrícula for good.

En mis tiempos BA (Before Antúnez) escribía en LinkedIn artículos como estos:



The thinking human manifesto

There is nothing so practical as a good theory - Kurt Lewin (It seems the roots of the quote go back to Aristotle - Kindly hinted by Borja Adsuara). This post has been nurturing for months, maybe years.

linkedin

Este artículo entre otras cosas, me puso en contacto con la legendaria @SylviaDM, cosa de la que no me puedo alegrar más en la vida.

En el '19 ya hablaba del síndrome de Eric Ries:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

I call that the Eric Ries syndrome: Progress by spaghetti throwing.

No era un ataque frontal a Ries ni a su tesis, sencillamente creo que un montón de gente se parapeta detrás de él para hacer lazy thinking:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eric Ries proporcionó una coartada a un montón de gente que se ven a sí mismos como hombres de acción, pero que lo que realmente no les gusta es pensar.

Un poco como lo que mencioné en su momento con Nietzsche:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

CODA: Esto de malinterpretar a la gente tampoco es nuevo. He mencionado a Nietzsche, y me recuerda siempre esta maravillosa página de Action philosophers:

Aquí por ejemplo, me enfiqué por defender mi tesis con @lpbreva, que tiene un libro de innovación imprescindible pero que me temo que tiene romanticizado al tinkerer:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

I have got mixed feelings on the article. Somethings are spot on, like the bashing of the spaghetti throwing to the wall, but I think that he overly romanticizes tinkering. Edison had nobler goals than the MVPers, for sure, but the methods were similar.

Naturalmente, todo esto viene al hilo de la política que parece que @elonmusk ha adoptado con respecto a Twitter:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No sé si es que acaba de percatarse de que el CPS tiene una marcada naturaleza experimental y exploratoria o básicamente acaba de abrir la veda para la puesta en marcha del Gran Bertha de lanzar espaguetis a la pared.
<https://twitter.com/elonmusk/status/15903849198299627>

Que básicamente es realmente un mantra de bros de Silicon Valley. Muchos de los emprendedores de hoy viven según el ya famoso lema del fundador de Facebook, Mark Zuckerberg: "Muévete rápido y rompe cosas".

Zuckerberg pretendía que este lema sirviera de base para los procesos internos de diseño y gestión, pero capta muy bien la forma en que los emprendedores consideran la disrupción: más es siempre mejor.

Nos apresuramos a poner nuestros productos en manos de los consumidores lo más rápido posible, sin tener en cuenta el mérito -y la razón de ser- de los sistemas de gobierno en línea. Esto es cada vez más insostenible.

La carta de Larry Fink a los CEOs de 2018 articuló la necesidad de un nuevo paradigma de responsabilidad de las partes interesadas para las empresas de todo el espectro.

<https://www.blackrock.com/corporate/investor-relations/larry-fink-ceo-letter>

En el sector tecnológico, los inversores de capital riesgo deben desempeñar un papel en el impulso de este cambio.

Las tecnologías del futuro -genómica, blockchain, drones, RA/VR, impresión 3D- tendrán un impacto en la vida que eclipsará el de las tecnologías de los últimos diez años.

Al mismo tiempo, el público seguirá cansado de los abusos percibidos por las empresas tecnológicas y favorecerá a las empresas que aborden problemas económicos, sociales y medioambientales. Hablé de ello aquí:



The case for ethical challengers

Disclaimer: Most of my data to support my points come from the spanish Market. I do not have data to back up if my point could be translated to other countries.

linkedin

En resumen, la era de "moverse rápido y romper cosas" ha terminado.

Los "productos mínimos viables" deben ser sustituidos por "productos mínimos virtuosos", es decir, nuevas ofertas que comprueben el efecto en las partes interesadas e incorporen protecciones contra posibles daños.

Le vi el concepto de nuevo a @jlantunez hace nada:

 José Luis Antúnez @jlantunez

"I'm not interested in breaking things," he says. "We have made a virtue out of destroying everything of value," he says. "It's associated with being successful and selling a company for money."

De hecho percibo su nuevo concepto @sapiare como otro claim de IQ pride, concentrado en sus obsesiones particulares:

 José Luis Antúnez @jlantunez

Ganas de retuitear por aquí lo que publico en @sapiare, pero no. Será una cuenta con candado cerrado. Como un onlyfans del pensamiento visual sobre la condición humana, negocio, empresa, diseño, marca, cultura...

Hablé en detalle de todo esto en el hilo turras en el que hablé sobre el maltrato que sufre constantemente la estrategia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos del maltrato al que se somete todos los días a la estrategia. Dedicado a @jlantunez , he knows why. <https://twitter.com/Recuenco/status/152246578861937869>

Y como muchas veces un torrente de pruebas A/B es la manera sofisticada de esconder un caldero de espaguetis a la pared.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La ignorancia del tercero llevará a una catarata de MVPs inconexos o a una eterna sucesión de tests A/B . La ignorancia del cuarto llevará a la estrategia como corsé o a el eterno no tener ni puta idea de por qué algo ha funcionado o no.

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra Limit shock. A recoger la mesa y fregar los platos.



Obviamente, el CPS, desde el momento en que decide abordar problemas complejos, tengo claro que tiene un fuerte componente experimental y de salto en el vacío.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cualquier problema complejo requiere de un salto en el vacío.

Metáforas que uso constante mente como la del Dr. House o los cuadrantes complejos de Cynefin asumen que un cierto nivel de experimentación es imprescindible en las áreas complejas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y a pesar de éste dechado de virtudes, sigues considerando que no es un CPS?? Por supuesto. Vamos a contrastarle con alguien que si es un CPS de verdad. Enter Gregory House.

El problema es cuando decidimos que todo lo que no sabemos reside en el cuadrante caótico, que básicamente es un sálvese quien pueda intelectual y que entrega todas las llaves de la moto a la prueba/error.

La mayor parte de las problemáticas se benefician de invertir tiempo en reflexionar estratégicamente sobre ellas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ni puta idea, pero al igual que programar, 10 horas de pensar son 100 horas de tirar código.

Los estadios de caoticidad pura, donde lo único que se puede hacer es experimentar y tomar nota de los resultados, son extremadamente raros.

En este hilo ya hablé de que el porcentaje de problemas realmente irresolubles es básicamente, ínfimo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

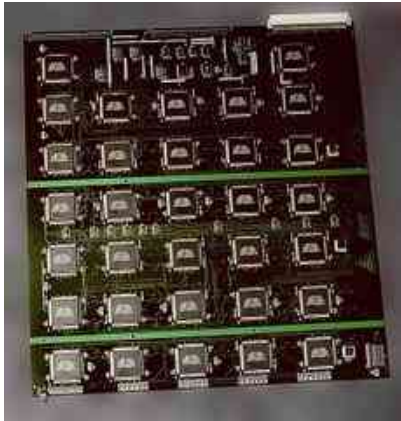
En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre resolubilidad de los problemas complejos:
<https://twitter.com/JimiTonic/status/134714828667167539>

El viejo perro Plá habla en este video de la eterna decisión que hay que tomar entre abordar algo de manera profunda, que probablemente no exista o hay que hacer algo superficial pero digerible.
<https://youtu.be/8SKyRyCAyl8?t=329...>

Plá dice que en el fondo todos somos iguales. Disiento de manera profunda, e incluso creo que es un ejercicio de los que se marcaba el personaje de falsa modestia. Pero lo que si es cierto, es que la naturaleza de la resolución de un problema es completamente contextual.

Así que la naturaleza de la problemática a la que se enfrenta Musk es puro CPS. Y como comenté en mi anterior hilo, es un problema de Factor X, no un problema de ingeniería. Así que no tengo nada claro que poner el cañón de spaghetti en la pared a funcionar sea la mejor idea.

Al igual que cuando hablamos de criptografía, el único escenario para los ataques de fuerza bruta son passwords muy cortos, cuando hablamos de CPS serían pequeños problemas estúpidos que no se beneficiarían de una reflexión.



Brute-force attack

In cryptography, a brute-force attack consists of an attacker submitting many passwords or passphrases with the hope of eventually guessing correctly. The attacker systematically checks all possible passwords and passphrases until the correct one is found. Alternatively, the attacker can attempt to guess the key which is typically created from the password using a key derivation function. This is known as an exhaustive key search.

wikipedia

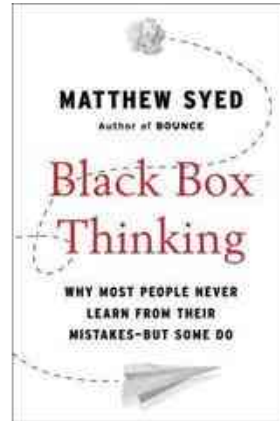
AKA problemas no complejos. No pensar cuando haces CPS es un pecado mortal. Move fast and break things my ass. Think, you bitch. #finhilo

P.D. I: Ayer hice esta petición a la comunidad y la gente envió auténticas maravillas. BIBA Y BRABO.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay alguien que tenga acceso a una IA negativa y algo de maña con el asunto que me pueda hacer una imagen de un cañón gran Bertha disparando espaguetis??

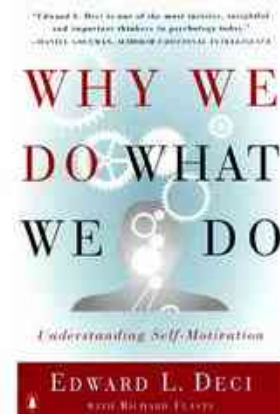
P.D. II: Un libro absolutamente imprescindible sobre la conexión entre causa y efecto real, y aprender de los errores:



Black Box Thinking: Why Some People Never Learn from Their Mistakes - But Some Do

goodreads

P.D. III: Sobre rituales y por qué hacemos las cosas, este clásico:



Why We Do What We Do: Understanding Self-Motivation

goodreads

Final de la turra: Spaghetti alle vongole, gestión de lo desconocido en CPS: la idea de comprobar el punto de cocción tirando la pasta en la pared

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia del recalibrado en escenarios CPS, recoger cable, inversiones de ego y la arquitectura mental Antonio Escotado

Categorías: Resolución de problemas complejos, Factor x

Fecha: 7/10/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como comentamos, vamos a ver la importancia del recalibrado a la hora de afrontar escenarios CPS. Vamos a hablar de recoger cable, inversiones de ego y un montón de cosas similares. Vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana, hablaré en general de lo importante que es ser capaz de recoger cable y qué tiene que ver esa capacidad con el CPS.

He mencionado en reiteradas ocasiones mi profunda admiración por el maestro @AEscotado. Su arquitectura mental me parece absolutamente espectacular.

Pero si tuviera que elegir una cosa concreta de todas, la definición perfecta de por qué lo admiro, es por su elegante manera de identificar un error, procesarlo, recoger cable y emerger como una mejor persona del proceso.

Este video suyo es uno de mis preferidos de todos los tiempos porque sencillamente es una clase fundamental de como se deben hacer estas cosas.



A. Escotado sobre su cambio de ideología. #filosofia #economia #educación #libertad

youtube

Plantea su conversión del comunismo feroz próximo a la legitimación terrorista no como una caída del caballo, sino como la inevitabilidad de la asunción de la evidencia presentada a pesar del dolor que le causa.

Que tiene una serie de pasos: Decepción, asimilación, interiorización, y finalmente, asunción de responsabilidad y puesta en marcha de acciones. No fue convencido por nadie, ni intimidado por nadie, ni nadie hubiera podido convencerle por la fuerza.

He estado hablando de diferentes variaciones sobre este tema a lo largo del tiempo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y con lo cual no hago equivalencias de ninguna clase entre "no tener ideología" y "no tener ideas o concepciones pilar". Y parafraseando a Escotado, lo haré con mayor o menor dolor, pero ante la evidencia no puedo sino cambiar de opinión.

En 1933, el filósofo Bertrand Russell escribió que "la causa fundamental del problema es que en el mundo moderno los estúpidos están seguros de sí mismos, mientras que los inteligentes están llenos de dudas".

Aunque esto es tan cierto hoy como lo era a principios del siglo XX, el problema es más profundo: casi todo el mundo reconoce la arrogancia y el exceso de confianza en los demás, pero nunca en sí mismo.

Desde la época de Russell, se ha validado experimentalmente lo que se conoce como el efecto Dunning-Kruger.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Dunning-Krueger in a nutshell.

La investigación demuestra -y la experiencia personal lo confirma- que los que menos saben de un tema tienden a ser los que sobrevaloran sus propios conocimientos y capacidades, mientras que los que están llenos de dudas saben lo suficiente sobre el tema como para calibrar...

...mejor el alcance de su ignorancia.

Por eso, el signo revelador de la falta de conocimientos es, paradójicamente, la arrogancia y el exceso de confianza, mientras que en los que tienen conocimientos reales suele verse lo contrario: humildad, duda y apertura de miras.

Hablé en su momento de la importancia de la fé en el CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En mi hilo plasta de hoy hablaré de lo necesario que es la fé en el CPS y de lo peligrosas que son las mitologías. #dentrohilo

Donde os conté la legendaria anécdota de Matthew Stewart cuando le rechazaron en McKinsey:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Históricamente, la consultoría ha resuelto esto a base de arrogancia y pretendida seguridad en uno mismo. Matthew Stewart reconoce que no entró en McKinsey porque al socio no le moló que admitiera estar lleno de dudas.

Hay mucha más gente que cae en el lado del exceso de confianza que en el síndrome del impostor. Supongo que obviamente, tiene recompensas cognitivo/evolutivas más inmediatas.

Las charlas TED han hecho su parte también:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ted talks were always about feeling smart without doing the grind.
<https://twitter.com/victorianoi/status/1437310080374902785...>

Se vuelve crítico entonces saber cómo superar nuestro propio e injustificado exceso de confianza desarrollando los hábitos mentales que nos obligan a cuestionar nuestras propias creencias y, cuando es necesario, a cambiarlas.

Adam Grant nos contaba que, cuando pensamos y hablamos, a menudo nos deslizamos hacia la mentalidad de tres profesiones distintas: predicadores, fiscales y políticos.

Nos convertimos en predicadores cuando la fuerza injustificada de nuestras convicciones nos obliga a convertir a los demás a nuestra forma de pensar; en fiscales cuando nuestro único objetivo es desacreditar las creencias de los demás...

... y en políticos cuando buscamos ganar los favores de nuestro electorado.

Lo que todas estas mentalidades tienen en común es la suposición de que nuestras creencias son infalibles, y que nadie podría tener nada que enseñarnos.

Atrapados en la celda de nuestro propio dogma, no nos proponemos aprender nada ni actualizar nuestras propias creencias; nuestro trabajo consiste simplemente en convertir a los demás a nuestra forma de pensar porque, por supuesto, tenemos razón.

Estos hábitos de aprisionamiento mental pueden ocurrirle a cualquier persona de cualquier nivel de conocimiento o experiencia, y de hecho se ha demostrado que la propia inteligencia es a veces una desventaja.

Ya que los que tienen un alto IQ son los que más dificultades tienen para actualizar sus creencias. Me duele la boca de hablar de estos temas:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

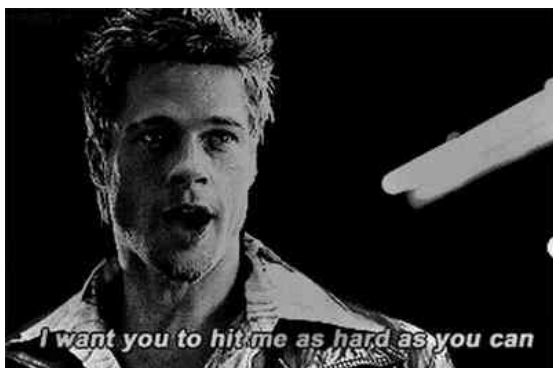
Fue mi amiga Elena Sanz, recientemente fallecida y ex presidenta de Mensa a su vez, la que me llamó la atención sobre el concepto de los equipos Apolo.

En la escuela, son las personas que estudian mucho, memorizan información y obtienen las respuestas correctas las que triunfan. Pero el mundo real es más complejo. A menudo no hay respuestas correctas.

Nos enfrentamos a nuevos problemas con soluciones ambiguas, y si nos quedamos atrapados en el ciclo de búsqueda de la respuesta correcta, puede que no tengamos la flexibilidad mental necesaria para resolver problemas difíciles y ambiguos.

En el mundo actual, la habilidad más valiosa no es aprender QUÉ pensar, sino CÓMO pensar.

Como dijo el propio Dunning: "La primera regla del club Dunning-Kruger es que no sabes que eres miembro del club Dunning-Kruger".



Puede que pienses que todas tus creencias son correctas (de lo contrario no las mantendrías), pero hay pocas dudas de que al menos algunas (probablemente muchas) de ellas son falsas o están sobredimensionadas.

Si tu mente permanece cerrada, nunca descubrirás cuáles de estas creencias requieren ser actualizadas.

🐦 Roberto Ferraro @FerraroRoberto

A growth mindset will uncover many treasures.

Y el tema se va de madre cuando entramos a analizar problemática compleja. Cuando se trata de debatir cuestiones complejas, a menudo somos víctimas del sesgo binario, nuestra tendencia a buscar claridad y cierre simplificando ideas y situaciones complejas en dos categorías.

Al enmarcar una cuestión como si sólo tuviera dos lados, forzamos a la gente a hablar de un lado o del otro, a pesar de que existe un continuo de complejidad.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Elias Ahuja Rorschach.

Si bien este tipo de encuadre puede ayudar a que tu gente te jalee, hace muy poco para ayudar a otros a repensar una cuestión. Podemos hacerlo mejor "complejizando", lo que implica destacar la variedad de perspectivas sobre un tema determinado.

Como dijo Russell: "Si estás seguro de algo, sin duda estás equivocado, porque nada merece una certeza absoluta".

La madre que me matriculó en Estructura de Datos y de la Información. Turra Limit buzzer. A resumir y de vuelta a casa.



Lo más complicado con diferencia de hacer entender a nuestros cientos con respecto al CPS es lo necesario, lo imprescindible, lo maravilloso que resulta ser capaz de equivocarse y cambiar de idea.

El CPS es por naturaleza exploratorio, hipotético, no ofrece certezas sino asunciones razonables maximizando la posibilidad de acertar, porque es la manera en la que se afronta la complejidad. Ni más ni menos.

Dicha naturaleza exploratoria es muchas veces percibida por nuestros clientes como impericia, incompetencia, inconsistencia, fragilidad. Necesitan sentir que la persona al frente está segura de lo que hace y que les transmita una seguridad de que todo va a salir bien.



Y he mencionado en múltiples ocasiones la escena mítica de Johnny Guitar al respecto, que es un deal de consultoría clásico en toda regla:



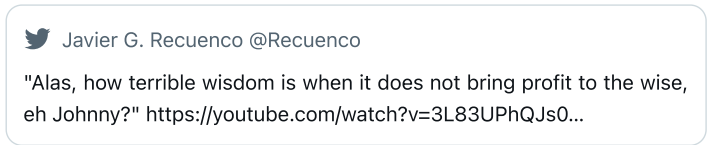
Johnny guitar - Miénteme...

youtube

A pesar de arteramente se intenta apropiar @PabloGrueso de este concepto para sus huestes, esta es una frase común en @SingularSolving y en el CPS: "Todas las cagadas están bien mientras sean nuevas"
<https://twitter.com/PabloGrueso/status/1578308967234609152x...>

Y otra frase que usamos constantemente es "A veces se gana y a veces se aprende". O una de Jorge Wagensberg: «Lo más cierto de este mundo es que el mundo es incierto, por lo que toda buena idea está condenada a dejar de serlo»

Cualquiera que haya vivido lo suficiente sabe que de los errores se aprende, pero no se disfrutan.



Nos encontramos permanentemente entre dos errores fundamentales: La criminalización del fracaso y la sustitución de la intolerancia al error por el elogio del mismo y la aniquilación del aprendizaje.

No asumir el fracaso es bajar el nivel, reducir la exigencia, regalar aprobados, convertir a la gente en animales de zoo.



El error y la recogida de cable es parte del CPS. Porque es la única manera de gestionar la incertidumbre ya la complejidad. No pain, no gain.

Sin embargo, nos burlamos del cambio de opinion y la web es un sitio lleno de memes sobre el proceso de recogida de cable, ridiculizando por el camino al que lo hace. Es un error terrible. La dictadura del zasca y el cielo del fiscal de Grant.



Disfrutar de las recogidas de cable y del proceso de aprendizaje aparejado es un gusto adquirido, como la cerveza. Solo hay que insistir para disfrutar de una circunstancia que te hará mejor persona y mejor profesional. #finhilo



P.D I: Wagensberg sobre el error, lo superfluo y la ciencia:

E

Opinión

https://elpais.com/diario/2009/04/17/opinion/1239919211_850215.html

P.D II: Un libro que casi ha servido de espina dorsal de todo el hilo es este clásico moderno de Adam Grant: <https://goodreads.com/book/show/55539565-think-again...>

P.D. III: Sobre el que @EduardoBurgoa hizo uno de sus clásicos resúmenes de ideas clave:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "Think Again", Adam Grant explica cómo podemos repensar y actualizar nuestras creencias ante un mundo que cambia rápidamente. Os resumo las 11 ideas que me han parecido más interesantes. Hilo.

P.D IV: El libro de Grant es en realidad una compactación y vertebración de un montón de ideas de diferentes fuentes que analizo en un podcast que saldrá en breve de @AdrianSussudio. Watch his space.

Final de la turra: La importancia del recalibrado en escenarios CPS, recoger cable, inversiones de ego y la arquitectura mental Antonio Escotado

[Ver en El Turrero Post](#)

Quién fue la Primera persona que intentó crear una compañía en torno a CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 27/9/2022

En el hilo turras de hoy, hablaremos, como prometimos de la primera persona que intentó crear una compañía alrededor del concepto de CPS, aunque desconocía que lo estaba haciendo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de este fin de semana, voy a hablar de la primera compañía que se dedicó al CPS, aunque no lo llamaba así, y que cuyo fundador es un viejo conocido de los viejos perros de los hilos turras. Stay tuned.

Pero en un acto de sincronización loquísima, yo ya lo había incluido a mi vez en mis clases para @somostramontana como @jlantunez puede atestiguar:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Yendo a @somostramontana a hablarles de #complexproblemsolving , lo que hacemos en @SingularSolving y de Gossage.

Si señores, la primera persona que construyó una compañía que se dedicaba al CPS sin llamarlo así, fue una persona absolutamente singular, Howard Luck Gossage. Y le voy a dedicar hoy mi hilo y una serie de reflexiones aparejadas.

Para las pocas personas familiarizadas con HLG, fue un publicitario de la edad de oro de la publicidad que no tuvo la suerte de hacerse famoso como Ogilvy o Bernbach. Pero en realidad fue un man out of time a la altura de Tesla.

Los que le seguimos somos sometidos a pruebas que ríase usted de matar al jabalí de Erimanto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me parece increíble que la única manera de hacerme con los libros de Gossage, que es una persona adelantada 60 años a su época en términos publicitarios, sean libros físicos porque no hay ninguna edición electrónica.

Vamos a revisar unos cuantos cañonazos intelectuales del ínclito, para degustar: "Nadie ve la publicidad. La gente ve lo que le interesa; y a veces es un anuncio" (ouch)

"La publicidad no es un derecho, es un privilegio. Nuestra primera responsabilidad no es con el producto, sino con el público" (ouch)

"No sé cómo hablar a todo el mundo, sólo a alguien" (Otro directo al panteón de la Personotecnia con Ortega)

"Lo que sí puedo hacer, es convencer a estos gurús como Marshall McLuhan y Leopold Kohr de que sus ideas van a funcionar de verdad" (Si, la persona que realmente hace popular a Marshall McLuhan es Gossage)

Sus manifestaciones son hardcore per se, pero si pensamos que HLG murió en 1969, directamente estamos hablando de un marciano bajado de un platillo volante.

Impresionó a los intelectuales (lo que F. A. von Hayek llamaba "los traficantes de ideas de segunda mano") gastando su propio dinero para hacer que Marshall McLuhan fuera parcialmente inteligible y, por tanto, atractivo.

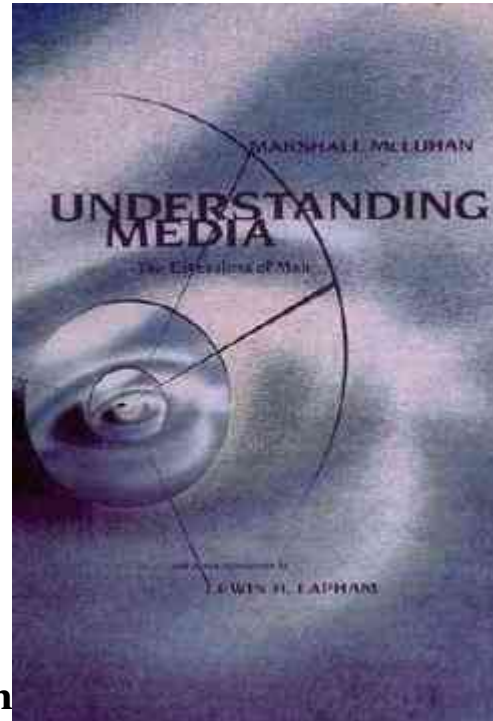
El amigo de Gossage, Tom Wolfe, describió el proceso en un artículo titulado "¿Y si tiene razón?"

<https://contemporarythinkers.org/tom-wolfe/essay/hes-right/>

Mirando hacia atrás, podemos ver que Gossage, pero no McLuhan, sabía lo que iba a sucederle a McLuhan en los siguientes seis meses.

A saber, que este profesor de inglés canadiense de 53 años, gris como una paloma de parque, se convertiría de repente en una celebridad internacional y en el hombre más famoso que su país haya producido jamás.

El viaje fundamental de McLuhan a los Estados Unidos se produjo en mayo de 1965. Las empresas estadounidenses ya habían comenzado a importarlo para conferencias privadas. de resultados de la publicación de "Understanding Media" en 1964.



Understanding Media: The Extensions of Man

goodreads

El viaje de McLuhan a Nueva York en mayo de 1965, sin embargo, fue a instancias de dos hombres extraordinarios de San Francisco, Howard Gossage y el Dr. Gerald Feigen.

Gossage es un publicista alto y pálido con una de las grandes cabezas de pelo gris de Estados Unidos, que fluye hacia atrás como la de @rodrigocortes.



Feigen es un psiquiatra que se convirtió en cirujano; es moreno y tiene ojos grandes y un mostacho de teniente coronel de la benemérita importante. También es ventrílocuo y lleva un maniquí de aspecto mórbido llamado Becky.



Gossage y Feigen invirtieron unos 6.000 dólares en llevar a McLuhan para hablar con personas influyentes fuera del mundo académico, principalmente en las industrias de la comunicación y la publicidad, en ambas costas.

Gossage decía que no tenían un objetivo específico (no fragmentar; campo abierto). Sólo querían jugar a ser "fat, dumb and happy" y ver qué pasaba. (Experimentar en entornos caóticos - rings a bell?)

Así que en mayo de 1965 organizaron una serie de reuniones y almuerzos para McLuhan en Laurent, Lutèce, y otros grandes festines de la cuenta de gastos de los años 50 del Este en Manhattan.

Y cortesía de @joan_sarda, que me llama la atención sobre un hecho casi desconocido, resulta que son los padres de la primera empresa conocida con una propuesta de valor próxima al CPS!

Gossage y Feigen crearon una empresa llamada Generalists, Inc., que actuaba como consultora de personas que no podían obtener lo que necesitaban de los especialistas porque lo que necesitaban era una visión global.

Su primer cliente fue un hombre que tenía un costoso remonte en Squaw Valley que estaba inactivo la mitad del año. Le aconsejaron que abriera un restaurante-club elegante y bastante formal en la ladera a la que sólo se podía llegar en remonte.

Así lo hizo. Se llamó High Camp y enseguida se puso de moda. Algo que atrajo a Gossage y Feigen hacia McLuhan fue su creencia de que la era de los especialistas (la fragmentación del intelecto) había terminado.

Vamos a digerir un poco el asunto: No solo Gossage crea la primera compañía que vende CPS (Todavía lo llama consultoría, nadie es perfecto), pero en sus ratos libres también intuye de manera sobrenatural la aparición y auge de los neogeneralistas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Recomiendo mucho para ello "Range" de Epstein y el de Mikkelsen sobre neogeneralistas.

Las anécdotas de Gossage son infinitas, y en la biografía de Harrison del 2014 tiene auténticas perlas como ésta:

 richard shotton @rshotton

Howard Luck Gossage's unique approach to client service From biography by Steve Harrison

Inventó entre otras cosas familiares, la camiseta de Beethoven:

 Wendy O'Rourke @wendyOrourke

"I've never done anything that means anything to anyone in this world except maybe inventing the #Beethoven sweatshirt."
- Howard Luck Gossage
<http://adbuzz.com/OLD/sweatshirt.html...>

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra limit buzzer. Duele más cuando hablas de alguien tan fascinante. Oración, despedida y cierre.



Gossage tenía todo el talento necesario para haber sido un icono del siglo XX, pero al igual que Tesla, se limitó a convertirse en un "man out of time" como él, y hacer que generaciones venideras disfrutaran de sus propuestas una vez muerto.

Siempre ha sido muy complicado vivir de vender ideas. Muy complicado adelantarte a tu tiempo. Muy duro hacer propuestas de valor sin precedentes consolidados.

Por esa razón siempre vender ideas es una propuesta conflictiva. Vender productos no es problemático, vender trabajo físico tampoco suele serlo. Comprar expertos tampoco suele dar dolores de cabeza.

La venta de ideas lleva siempre aparejada un inherente desafío percibido por parte del comprador "Tú no has sido capaz de que se te ocurriera como solucionar esto".

No, Jose Luis. Lo mismo que tu subcontratas pintar tu habitación y no te sientes desafiado por dejar a un profesional, con conocimiento y experiencia y herramientas, hacer el trabajo, la capacidad de navegar en territorio desconocido está sometido a las mismas reglas.

Ya sé que piensas que "Yo si me pongo..." - Pero créeme, hace falta mucho tiempo, mucho know how, mucha orquestación cognitiva y mucha capacidad de ser funcional cuando todos dejan de serlo para poder ejercer este oficio.

Una variante de esta confusión es la que hace fracasar la mayor parte de startups producto de Corporate Venture Building cuando ponen a un corporate al frente.

Lo que le ha permitido escalar en la estructura corporativa (Gestionar hacia arriba, CV largo y profundo, recursos abundantes para la operación, adhesión a las reglas del juego, ausencia de desafío...) es antitético a las habilidades imprescindibles para hacer bootstrapping.

¿Es más listo el chaval dropout de veinte años que el ejecutivo exitoso canoso con veinte años de experiencia corporativa? No, está más preparado para las demandas de la naturaleza del trabajo. El chaval no duraría una semana en el hábitat del corporate.

Hay muchos filósofos por las redes. La mayoría de ellos tienen "trabajos de verdad". Es difícil ganar dinero sólo con pensamientos profundos, por muy visionario o inspirado que estés.

La filosofía es una gran y noble vocación, pero si quieres vivir de tus ideas, tienes que tener un plan de negocio alrededor de ellas. Si no tienes un plan para crear valor a partir de tus ideas, no eres un líder de pensamiento.

McLuhan sin Gossage hubiera sido uno de tantos profesores anónimos que viven sin dejar mucho rastro en la conciencia colectiva.

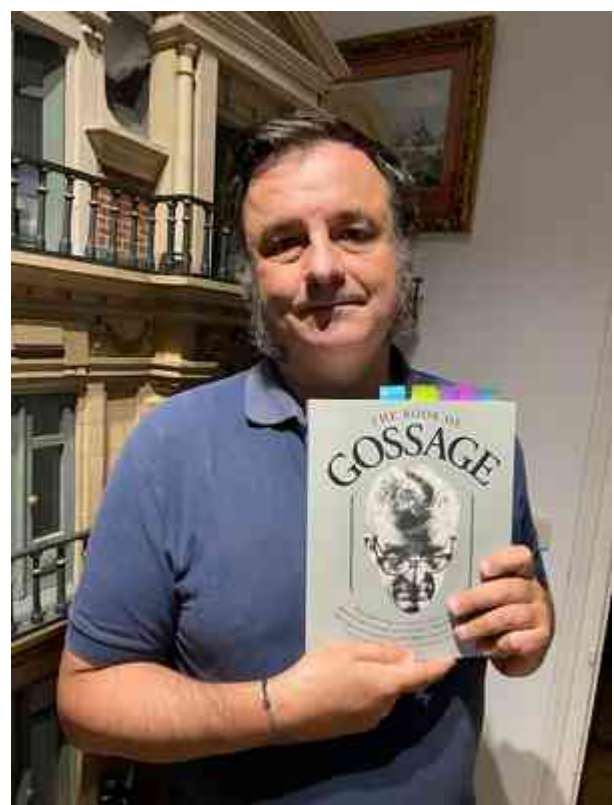
A todo ello hay que sumar que como generador de ideas puedes tener una voz auténtica, un enfoque agudo, ideas útiles y relevantes, pero, sencillamente, puedes no tener viabilidad de mercado para monetizar tus ideas.

La capacidad de tomar tus ideas, crear contenidos y dar forma a productos que ayuden a otros a resolver sus problemas más difíciles es la base del liderazgo de pensamiento, y también lo es la viabilidad del mercado.

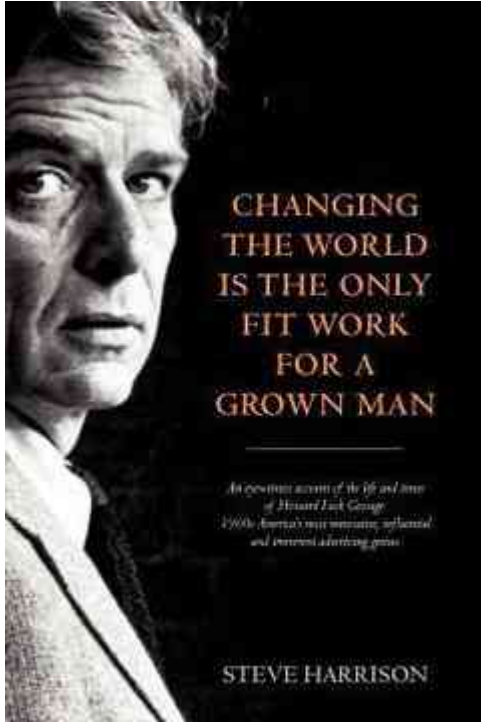
La forma de formular tu estrategia comercial está directamente relacionada con la búsqueda de un público para tus ideas, uno que pueda apoyar su liderazgo de pensamiento, aumentar tu visibilidad y utilizar tus soluciones.

De este modo, saldrás de la categoría de "filósofo" pasivo y te convertirás en un auténtico líder de pensamiento con el empuje, la capacidad y los productos valiosos capaces de hacer del mundo un lugar mejor. #finhilo

P.D I: Muy pocos libros buenos sobre Gossage, y difíciles de conseguir. Este es un imprescindible:



Y la biografía de Harrison del 2014, el otro.



Changing the World Is the Only Fit Work for a Grown Man

goodreads

Final de la turra: Quién fue la Primera persona que intentó crear una compañía en torno a CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Tratando un tema liviano: cómo escribir todas las semanas sobre algo, incluso estando muerto o cansado

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 4/6/2022

En el hilo turras de hoy, y dado que estoy destrozado de toda la semana de saraos varios, vamos a intentar tratar un tema un poco más liviano de lo normal. Vamos a hablar de como escribir todas las semanas sobre algo, estés muerto o no.

Fundamentalmente porque en este mismo momento son las once pasadas del viernes, llevo toda la semana a sangre y fuego y vengo de un sarao en Segovia y estoy reventado. Tengo tantas ganas de escribir como de hacerme una hipospadia con dos cucharillas de café.

Fijate que era tentador cogerme un raincheck. De hecho @rahego hablaba del tema:

 Raúl Hernández González @rahego

A un par de personas, agobiadas por su ritmo de publicación, les pregunté: "¿Y quién te ha impuesto ese ritmo?" Mano de santo. Se dieron cuenta de que se estaban poniendo la soga al cuello con sus propias manos. Se relajaron, y todo fluyó mucho mejor.

Pero la realidad es que yo escribo fundamentalmente para mí. Para sacarme cosas del sistema. Si luego hay suerte y le sirve a alguien, maravilloso, pero el objetivo principal es reflexionar con tiempo sobre cosas profesionales en voz alta. Escribo con la puerta cerrada primero.

Huelga decir que yo llegué a esto por accidente y es increíble la cantidad de gente que me ha permitido conocer y las muchas puertas profesionales que se me han abierto y se me abrirán gracias a esto, pero nunca lo he percibido como una obligación dolosa.

Un libro que a mí me enseñó muchísimo sobre el arte de escribir es este clásico, publicado en el año 2000:



On Writing: A Memoir of the Craft

goodreads

Stephen King es sin duda uno de los escritores más prolíficos de nuestro tiempo. Con más de 50 obras de ficción, dos libros de no ficción y varias colecciones de relatos, guiones y telenovelas, probablemente no haya otro autor tan leído como Stephen King desde Charles Dickens.

Incluso para aquellos que no están interesados en escribir novelas, o en convertirse en escritores independientes, la visión que tiene King sobre cómo elaborar historias es increíble.

En realidad es una Masterclass sobre lo eficaz que puede ser la narración de historias. Es un monumento al relato. A la magia que se produce cuando se conecta la mente del escritor y del lector.

"Este es un libro corto porque la mayoría de los libros sobre escritura están llenos de bullshit" La misma línea inicial del prólogo del libro marca el tono.

Y, de hecho, ésta es una de las cosas más hermosas de *On Writing*, su brutal honestidad y el genuino amor que King siente por el oficio.

On Writing está dividido en cuatro partes.

El primer capítulo, C.V., es básicamente la historia de la vida del Rey del Terror, enriquecida con detalles y anécdotas, desde su primera infancia y sus años de formación como escritor hasta su lucha contra el alcoholismo y cómo la escritura le ayudó a superarlo.

El autor se desnuda al hablar de los momentos clave de su vida, como cuando vendió su primer libro, *Carrie*, por la friolera de 40.000 dólares, o el conmovedor momento del fallecimiento de su madre.

Cuando termines el primer capítulo de *On Writing*, King te parecerá alguien a quien conoces desde el instituto. Además, es una sensación genuinamente surrealista darse cuenta de los años de lucha y trabajo duro que se han invertido en el éxito del que goza hoy el Rey del terror.

Una de mis frases preferidas al respecto es de Woody Allen: "Me ha costado diez años tener éxito de la noche a la mañana"

"El camino al infierno está pavimentado con adverbios."

En el segundo capítulo, Caja de herramientas, King se pone en el papel de profesor de inglés al hablar de las herramientas esenciales que todo escritor debe dominar, como la gramática y el vocabulario básicos y otros elementos primarios de la escritura.

King se remite constantemente a *The Elements of Style*, de William Strunk Jr. y E. B. White, y opina claramente que todo escritor debería leer este breve libro de 85 páginas sobre cómo mejorar sus habilidades de escritura.

Algunos podrían considerar que es la sección más floja del libro, pero como dice King, que compara la escritura con la carpintería, una vez que hayas construido tu propia caja de herramientas y hayas adquirido la suficiente musculatura para poder llevarla contigo a todas...

...partes, ningún trabajo te parecerá demasiado difícil y podrás coger la herramienta adecuada y ponerte a trabajar inmediatamente.

"¿Puedo ser franco en este tema? Si no tienes tiempo para leer, no tienes tiempo (ni herramientas) para escribir. Así de sencillo."

En el tercer capítulo, titulado igual que el libro, *Sobre la escritura*, King habla de los pormenores del oficio.

De la importancia de un hábito regular de escritura y lectura, de la necesidad del segundo borrador y de cómo éste debe ser siempre inferior en al menos un 10% al primero.

A la hora de redactar una historia, King hizo hincapié en "escribir con la puerta abierta", es decir, escribir primero para uno mismo y luego volver a hacerlo pensando en el público.

Es en realidad un testimonio del oficio, de un hombre que ha pasado la mayor parte de su vida escribiendo. Detalla muchas herramientas que garantizan su dominio y un lugar en la capa superior de un toolbox de escritor.

"Escribir no es la vida, pero creo que a veces puede ser una forma de volver a la vida."

Y la sección final, Sobre la vida: Una posdata, es quizá la mejor parte del libro.

El relato de cómo la escritura le allanó el camino de vuelta a la vida, tras el terrible accidente que aplastó por completo la parte inferior del torso de King, resulta inspirador por encima de todo.

Lo más importante es que lo que King hace con sus memorias sobre el arte de la escritura es poner un brazo amistoso alrededor del hombro nervioso de un aspirante a escritor y darle el permiso de que puede, debe y, si es lo suficientemente valiente para empezar, lo hará.

La madre que me matriculó en Sistemas Operativos. Turra limit shock. A recoger los bártulos y cerrar.



Escribir es una de las labores más fascinantes de las que puede disfrutar un ser humano, pero diversas circunstancias pueden convertirla en un tormento chino.

La pintura y la escritura, como tantas disciplinas con un fuerte componente artístico, muchas veces tenemos la sensación de que solo podemos abordarlas cuando estamos "inspirados".

Yo no soy un escritor, aunque haya escrito varios libros y me queden varios por hacer. No soy una persona que pueda definirse por una sola actividad, y menos por una a la que no le dedico el grueso de mi tiempo.

No me considero capacitado para dar consejos como escritor. Pero aunque no sea mi profesión, si es mi oficio. Carpintería, como lo llama King. Y solo desde esa perspectiva de artesano me permito reflexionar sobre este tema.

De hecho, espero veros a alguno de vosotros el viernes aquí, aunque solo sea para que no me dejéis solo con @guillermodeharo en la caseta.



Este artículo da a entender que teníamos algo profundo que transmitir. En realidad es que no podía dejar pasar la oportunidad de escribir algo con Guillermo, aunque fuera un manual de una tostadora.



<https://theobjective.com/lifestyle/2022-06-01/reglas-tener-buena-vida-filosofos/>

Mis muchos años en CPS me han permitido ser capaz de ser funcional en entornos donde mucha gente se cortocircuita. He dado decenas de clases/mesas redondas/charlas donde se ha caído el speaker principal y he aterrizado armado de mi sonrisa y una mano delante y otra detrás.

Y siempre ha salido de la hostia y siempre lo he disfrutado muchísimo. Me suelen decir que el público también, pero de eso no puedo dar fe.

Y es sencillamente, porque considero un privilegio tener la oportunidad de transmitir algo a gente que te escucha. Por la misma razón que me encanta dar clase. O tocar en un garito con que haya tres personas. Tener público es un privilegio.

Así que mil gracias, comunidad, sois lo más grande. Soy el tipo con más suerte del mundo. Es un placer saber que hay gente desayunando leyendo estas gilipolleces. Me hacéis muy feliz. #finhilo

P.D. I: Más libros sobre como escribir:
https://goodreads.com/book/show/137780.The_Wr

P.D. II: La recomendación de King:
https://goodreads.com/book/show/33514.The_Elen

P.D. III : Ya me picaba el gusanillo cuando estaba todavía en el lado nerd de la vida. Cuatro artículos tengo en un número que tengo guardado de la revista.



Final de la turra: Tratando un tema liviano: cómo escribir todas las semanas sobre algo, incluso estando muerto o cansado

[Ver en El Turrero Post](#)

Los procesos de gran variabilidad

Categorías: *Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos*

Fecha: 20/5/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un aspecto normalmente ignorado en escenarios de complejidad, los procesos de alta variabilidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo Turras de mañana vamos a hablar de esto, que también he mencionado de pasada en @NadaQueGanarPod
<https://twitter.com/ToniDorta/status/1527707837828419584...>

La persona que me introdujo al concepto y con la que más he hablado sobre el tema es mi sis @SylviaDM , así que todo este hilo goes to you, sis!

 Sylvia Diaz-Monteneg @SylviaDM

Los procesos sensibles al contexto suelen ser procesos interactivos onde alta variabilidad: no se pueden pensar todas las posibilidades a priori. → el diseño tradicional BPMN no da buenos resultados.
#artifactCentric.

El otro día, en @NadaQueGanarPod estuvimos hablando de un tema hot, las recientes modificaciones en USA sobre la ley Wade vs. Roe y por extensión estuvimos hablando en general de la legislación sobre la nueva ley del aborto.

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod

E13 - Colapso en los mercados, leyes del aborto y un mimo parlanchín El menú de esta semana viene cargado de temas en orden ascendente de riesgo de cancelación, trufados de cuñas promocionales a cargo de un mimo inusualmente hablador. Todo muy normal.
enlaces

En un momento dado, vengo a decir que es absolutamente imposible crear una ley del aborto satisfactoria. Que tenemos la situación del infierno.

Por un lado, porque es un tema que polariza por completo a la tribu, y a partir de ahí, no hay discusiones objetivas de ninguna clase. Una cuestión de Rorschach de libro.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esto es la puta verdad sin ningún tipo de ni siquiera matiz.
<https://twitter.com/gemagoldie/status/15275055764602634>

Pero por otro lado, porque es un proceso netamente contextual y la legislación en general está basada en que la sociedad se da un acuerdo sobre un tema que se aplica en general con pocos matices o atenuantes. Y cuantos más matices, más torcemos el morro.

La asunción estándar sobre este tipo de procesos es que es básicamente inviable gestionarlos como es debido, así que llegamos a una especie de solución de compromiso.

Tenemos incrustada en el cráneo una dicotomía completamente falsa en este contexto heredada del Taylorismo más básico: Podemos elegir entre tener un proceso que gestione el contexto o tener un proceso que escale.

Fijaos que a alguien como @jaime_rdes , que es el hijo del embajador suizo y de una agregada de la ONU, le sale de manera automática la definición de "problema imposible" y la búsqueda del menosmalismo.

Es decir, podemos elegir entre hacerlo bien, a mano, a costes desorbitados e imposible hacerlo a gran escala, o hacerlo a gran escala y asumir que cometeremos una serie de cagadas inevitables. La alta granularidad es básicamente inmanejable.

El core de la Personotecnia es básicamente decir que esta es una falsa dicotomía, y que realmente se pueden servir a escala respuestas acordes, relevantes, con contexto gestionado y precisas.

Visto históricamente, el problema del enfoque de la Personotecnia es que ha sido completamente Data-centric y no Process-centric.

Nuestro sesgo era obvio: Veníamos de los datos. Los datos eran el alfa y el Omega, la gestión del contexto era relevante desde un punto de vista data-centric y los procesos eran eso, temas procedurales.

Yo tenía grabado aquello de Wirth de que algoritmos + estructuras de datos = programas.

Mi vida ha sido darme cuenta de que el determinismo tranquilizador que me imbuyeron en la facultad tiene un montón de letra pequeña. De hecho, es bullshit puro. Es una simplificación. Es una vaca esférica.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como decía Snowden: "La complejidad son zarzamosas en medio de matorrales" (bramble bushes in a thicket). Como me decía alguien, el problema del mundo es la aplicación sistemática de la vaca esférica.

De hecho, la propia informática en términos globales ha sufrido una transformación similar.

Ha partido de la mecánica algorítmica, que domina a la perfección, porque es una vaca esférica solo aplicable a contextos muy simples y está intentando aproximarse a como funcionamos los humanos.

Por eso a los ordenadores se les da de puta madre calcular los infinitos decimales de PI o sobarnos los morros al ajedrez, pero es incapaz de crear un sistema que emule de manera creíble a un humano todavía.



Varios ejemplos de esta transición en la informática se pueden observar en cosas como la aparición de la programación orientada a objetos.

La programación orientada a objetos difiere de la programación estructurada tradicional, en la que los datos y los procedimientos están separados y sin relación, ya que lo único que se busca es el procesamiento de unos datos de entrada para obtener otros de salida.

La programación estructurada prima el concepto de procedimientos o funciones sobre el de estructuras (se emplean principalmente funciones que procesan datos).

La programación orientada a objetos, en cambio, primero se definen los objetos o estructuras para posteriormente solicitar la ejecución de sus métodos.

Los conceptos de la POO tienen origen en Simula 67, un lenguaje diseñado para hacer simulaciones, creado por Ole-Johan Dahl y Kristen Nygaard, del Centro de Cómputo Noruego en Oslo.

En este centro se trabajaba en simulaciones de naves, y se encontraron con que la explosión combinatoria de cómo las diversas cualidades de diferentes naves podían afectar unas a las otras hacia impracticable usar la aproximación procedural estándar.

La idea surgió al agrupar los diversos tipos de naves en diversas clases de objetos, siendo responsable cada clase de objetos de definir sus "propios" datos y comportamientos.

Fascinante, no? Tenemos una herramienta que nos sirve hasta que encontramos una situación para la que se revela insuficiente, y procedemos a crear otra nueva que soluciona esa limitación. La historia de la evolución humana in a nutshell.



En su momento, yo me había salido de la carretera diciendo que los datos no están escritos en piedra, que los datos son software, que el Human Data Model es necesario porque necesitamos actualizar nuestra aprehensión de la realidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando nosotros creamos nuestro Human Data Model (HDM) + Mapeados Contextuales los hacemos con la conciencia de que los datos relevantes están sujetos a versionado exactamente igual que un software. Porque es un proceso de descubrimiento, refino, incorporación y adaptación.

Fue llegar a la complejidad y la primera hostia en toda la boca fue darme cuenta de que a los procesos/algoritmos les pasa exactamente igual.



Por un lado, la determinación de que el algoritmo no mana de las ubres de Afrodita pristino e immaculado, sino que tiene más sesgo que la hostia. Y que "All models are wrong".



Responsabilidad Algorítmica (Light Mental #002)

URL: <https://heavymental.esSpotify>:
<https://open.spotify.com/show/24VPDkpyEDDbbIQ8xywp>
https://www.ivoox.com/podcast-heavy-mental_sq_f1883564_1.html...

youtube

Y por otro lado, percartarte de la existencia de conceptos como la alta variabilidad, que no tenía mapeados en mis ámbitos de competencia históricos.

La alta variabilidad es una piedra angular de los procesos fabriles e industriales, por ejemplo.

La variación del proceso se produce cuando los procesos no siguen un patrón preciso. Es una de las principales causas de problemas de calidad tanto en los procesos transaccionales como en los de producción.

La consistencia facilita la replicación, y la replicación es a menudo la clave del crecimiento y la expansión, ya sea para el propietario de una franquicia o la escala global masiva de empresas como McDonald's o Starbucks.



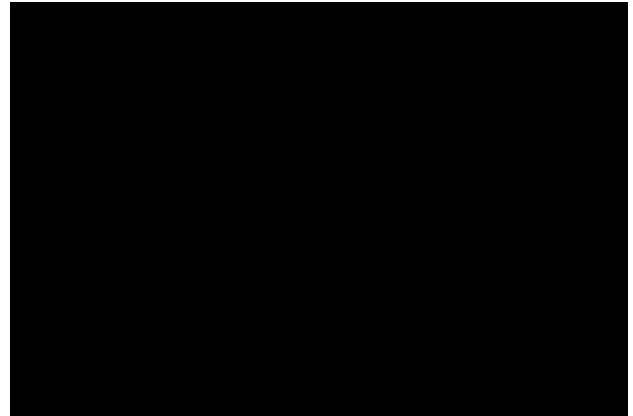
Un Big Mac sabe (más o menos) igual dondequiera que vayas, y el "Venti Latte" es una lengua franca en más de 55 países.

En pocas palabras, nuestro objetivo es realizar los procesos de tal manera que los resultados sean repetibles. Si no sabemos cómo hemos llegado hasta ahí, no necesariamente podremos conseguir el mismo resultado de forma predecible. De hecho, es probable que no lo hagamos.

Cuando surgen problemas de calidad, a menudo el problema sólo se identifica una vez que el problema se ha convertido en un desastre en toda regla. Los gestores que se dan cuenta de la excepción o la anomalía deben rastrear el origen del problema.

Y no sólo eso, sino que un gestor inteligente también debe determinar en qué punto se han estropeado las cosas y tomar las medidas necesarias para evitar que el problema vuelva a surgir.

Si la variación del proceso es excesiva, resulta mucho más difícil determinar las áreas de mejora. La variación del proceso es un concepto de importancia en las metodologías de mejora empresarial como el método Six Sigma.



Seis Sigma

Seis sigma (6σ) o Six Sigma, más conocida por su denominación en inglés, es una estrategia de mejora de procesos, centrada en la reducción de la variabilidad de los mismos, reforzando y optimizando cada parte de proceso consiguiendo reducir o eliminar los defectos o fallos en la entrega de un producto o servicio al cliente. La meta de seis sigma es llegar a un máximo de 3,4 defectos por millón de eventos u oportunidades (DPMO), entendiéndose como defecto cualquier evento en el que un producto o servicio no logra cumplir los requisitos del cliente.[1]Dentro de los beneficios que se obtienen del seis sigma están: mejora de la rentabilidad y la productividad. Una diferencia importante con relación a otras metodologías es la orientación al cliente.

wikipedia

La madre que me matriculó en Estructura de Datos y de la Información. Turra Limit hits. Ni he empezado a rascar la superficie. A recoger el petate e ir cerrando el kiosko.



Los procesos de alta variabilidad (PAV) son un subconjunto de procesos que lidian con aspectos críticos en los que hay máxima granularidad y la aproximación procedural básica es insatisfactoria e incompleta.

Los procesos que interactúan con humanos, como regla general, suelen ser PAVs dado que el humano es por regla general el Sistema Complejo Primigenio.

Cuando tu abordas un PAV desde una aproximación procedural, ya estás intentando encajar una forma circular en un agujero cuadrado.



Cuando piensas que una plataforma procedural (CRM, App de cliente o similar) puede albergar un PAV (Gestión de la relación cliente/marca), ya estás cometiendo un error de base.

Cuando el PAV involucra temas humanos/emocionales como es el caso por ejemplo de atención al cliente, y se abordan de manera procedural clásica, aparecen los procesos Golem, en terminología de Sylvia:

Atlas Tecnológico @atlastec

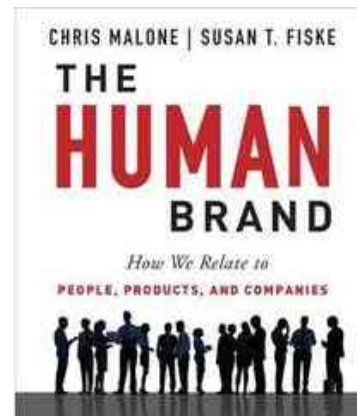
¡Hoy conmemoramos la interesante colección de artículos de @SylviaDM para Atlas bajo el título GOLEM! [https://atlastecnologico.com/golem-el-rencor-a-las-marcas-1/...](https://atlastecnologico.com/golem-el-rencor-a-las-marcas-1/)
[https://atlastecnologico.com/golem-2-el-despertar/...](https://atlastecnologico.com/golem-2-el-despertar/)
[https://atlastecnologico.com/golem-3-como-evitar-el-golem-autista/...](https://atlastecnologico.com/golem-3-como-evitar-el-golem-autista/)

El modelado/diseño de PAVs requiere herramientas específicas (Personotecnia, Diseño Artifact-Centric, Abstracción procedural...) que no corresponden al arsenal clásico de las compañías a las que se suele encargar éstas tareas (Design Thinking y similares)

Quien lo iba a pensar, los PAVs son un problema complejo que demanda de una aproximación Orquestada y Multidisciplinar. Sorpresón en el Bellaggio. #finhilo



P.D I: Obviamente, mil libros sobre la materia, pero si tengo que coger uno, el que abrió la lata de gusanos para mi, cortesía también de Sylvia:



The Human Brand

goodreads

P.D II: Procesos de cambio Cultural? PAV de libro.



[https://shows.acast.com/thework/episodes,
snowden-on-culture-as-emergent-and-
why-it-cant-be-built](https://shows.acast.com/thework/episodes/snowden-on-culture-as-emergent-and-why-it-cant-be-built)

Final de la turra: Los procesos de gran variabilidad

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de la asertividad en la vida, especialmente en el ámbito de la complejidad.

Categorías: Resolución de problemas complejos, Factor x

Fecha: 23/4/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de una disciplina necesaria en la vida y particularmente en el CPS: La asertividad.

Disclaimer: Ni soy psicólogo ni lo pretendo. Cualquiera de vosotros que quiera ir por la vertiente hardcore, o terapéutica, o queréis leer cosas expresadas de una manera académica y/o formal, acudís a los titulados como mi bro @RamonNogueras.

Pero sobre mi negociado, me doy de hostias con quien haga falta, como si viene del MIT, del INSEAD o del Senado Galáctico. Así que vamos a hablar de asertividad en el ámbito del CPS y de los negocios.



Por si alguien no está familiarizado con el término, ¿Qué es la asertividad? Es la capacidad de expresar tus opiniones de forma positiva y con confianza. Las personas asertivas tienen el control de sí mismas y son honestas consigo mismas y con los demás.

La asertividad es una habilidad clave que puede ayudarte a manejarte mejor a ti mismo, a las personas y a las situaciones. Puede ayudarte a influir en los demás para conseguir aceptación, acuerdo o un cambio de comportamiento.

No siempre es fácil identificar un comportamiento verdaderamente asertivo. Esto se debe a que existe una fina línea entre la asertividad y la agresión, y la gente puede confundirlas a menudo. Vamos a distinguirlas:

La asertividad se basa en el equilibrio. Requiere ser franco con tus deseos y necesidades, sin dejar de considerar los derechos, necesidades y deseos de los demás.

Cuando eres asertivo, estás seguro de ti mismo y sacas fuerzas de ello para hacer valer tu punto de vista con firmeza, justicia y empatía.

El comportamiento agresivo se basa en ganar. Haces lo que más te conviene sin tener en cuenta los derechos, necesidades, sentimientos o deseos de los demás.

Cuando eres agresivo, el poder que utilizas es egoísta. Puedes dar la impresión de ser prepotente o incluso intimidante. Tomas lo que quieres, a menudo sin pedirlo. Ya hemos dicho que ser un asshole no sale gratis:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay muchas razones para no ser un asshole, pero el principal by far es autopreservación.

Así, un jefe que pone un montón de trabajo sobre tu mesa la tarde antes de que te vayas de vacaciones y te exige que lo hagas enseguida, está siendo agresivo.

El trabajo tiene que hacerse, pero, al echártelo encima en un momento inadecuado, no tiene en cuenta tus necesidades y sentimientos.

Cuando tú, por el contrario, informas a tu jefe de que el trabajo se hará, pero sólo cuando vuelvas de vacaciones, das en el clavo entre la pasividad (no ser lo suficientemente asertivo) y la agresividad (ser hostil, enfadado o grosero).

Haces valer tus propios derechos al tiempo que reconoces la necesidad de tu jefe de hacer el trabajo.

Ser asertivo te permite comunicar sus deseos y necesidades con más autoridad, sin dejar de ser justo y empático. También puede ayudarte a tener más confianza en ti mismo e incluso a mejorar tu salud mental.

Este paper desarrolla la idea en profundidad:



<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050921000000>

La asertividad proporciona otros beneficios que pueden ayudarte tanto en tu lugar de trabajo como en otros ámbitos de tu vida. En general, las personas asertivas suelen compartir características comunes.

Son grandes directivos. Consiguen que las cosas se hagan tratando a la gente con justicia y respeto, y los demás les tratan de la misma manera a cambio. Esto significa que suelen ser muy queridos y se les considera líderes con los que la gente quiere trabajar.

Negocian con éxito soluciones "win-win". Son capaces de reconocer el valor de la posición de su oponente y pueden encontrar rápidamente un terreno común con ellos.

Son mejores realizadores y solucionadores de problemas. Se sienten capacitados para hacer lo que sea necesario para encontrar la mejor solución a los problemas que encuentran. CPS anyone?

Están menos ansiosos y estresados. Están seguros de sí mismos y no se sienten amenazados o victimizados cuando las cosas no salen según lo planeado o lo esperado.

Tienen una mayor satisfacción en el trabajo. Se sienten seguros de decir "sí" a la persona y "no" a la tarea, y mantienen los límites.

Las derivadas son infinitas: Aquí tenéis un hilo de una psicóloga sobre asertividad como mecanismo de control de manipulación emocional:

 Miriam Rocha @Miri_Rouch

Saber discernir cuando el problema está en el manejo que hacen los otros sobre la situación y no en el nuestro es una tarea en ocasiones costosa y muchas veces motivo de intervención en terapia. (HILO sobre asertividad, poner límites y manejo del chantaje emocional...)

Una compañía con un CEO asertivo al frente, podrá presentar resistencia a las diferentes maneras que tienen los secuestradores de compañías de manipularlos emocionalmente:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, como ya avancé, vamos a hablar de los secuestradores de compañías.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1504350875237720069?s=20&t=FdKMvm2E-RUqOR1OJdnYvg...>

Obviamente, a la asertividad, como al mismo CPS, le esperan una serie de riesgos importantes a la vuelta de la esquina.



Algunas culturas organizativas y nacionales prefieren que las personas sean pasivas, y pueden considerar el comportamiento asertivo como grosero o incluso ofensivo.



La investigación también ha sugerido que el género puede influir en la percepción del comportamiento asertivo, ya que los hombres tienen más probabilidades de ser recompensados por ser asertivos que las mujeres. [...]

Este paper es bastante clarificador al respecto:
https://vitalSMARTS.fr/wp-content/uploads/2018/08/Women_in_the_Workplace_eBook.pdf...

También existe el riesgo de ir demasiado lejos. Si te vuelves demasiado asertivo, puedes empezar a dejar de escuchar a los demás a pesar de que tengan buenas ideas. Esto sólo servirá para alejar a tus colegas y dañar las relaciones.

Evita esto experimentando con pequeños pasos al principio, hasta que encuentres lo que funciona para ti en tu lugar de trabajo. Un poco de afirmación en el momento adecuado puede ser una forma muy eficaz de desarrollar tu perfil y tu autoestima.

En general, y a pesar de los riesgos, sucumbir al status quo es bastante más arriesgado que desarrollar una asertividad efectiva a la hora de ser feliz en el puesto de trabajo.

La madre que me matriculó en Algebra Vectorial. Turra limit hits. Recogiendo el capote y saltando la valla.



No hace falta ser un rocket scientist para darte cuenta de una serie de cosas en todo lo relacionado con el CPS y la asertividad. Básicamente, que no puedes hacer tu trabajo sin ella. Por una serie de razones:

Porque a nadie le gustan los harbingers of doom - (Recuperamos aquí el primer hilo turras de la historia)

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Voy a abrir un hilo sobre los " harbingers of doom " , sobre las personas que nos dedicamos a hablar sobre el futuro de las compañías, y que generalmente somos percibidas como cenizas o que damos un mensaje negativo interesado. #winteriscoming

Lo que te ayuda (a corto) en la labor comercial clásica (La mantecosa y la complacencia) es veneno puro en el CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El CPS tiene otro problema añadido: Si adoptas una posición mantecosa y agradaora, de evitar el conflicto, terminarás siendo acusado de no hacer tu trabajo, y con razón.

Tu oficio te obliga a decir cosas duras: Que ninguno de tus hijos sirve para la compañía, que tu compañía vale cero y necesitas financiación, que tu talento disponible es claramente insuficiente...

Sin embargo, tu partner (SI HACES CPS CON SKIN IN THE GAME NO ES TU PUTO CLIENTE) está solo, asustado, necesita empatía, NO PUEDES SER UN GILIPOLLAS ARROGANTE INSENSIBLE.

Perderás muchos clientes mientras encuentras ese sweet spot. A algunos le parecerás un gilipollas arrogante insufrible, otros pensarán que eres un proveedor más y que pueden hacer contigo lo que crean oportuno.

En ningún momento se nos ha enseñado a hacer este trabajo desde la adecuada combinación de confianza humilde, o de seguridad empática. Con frecuencia hemos aprendido o bien a ser borregos corporativos o a simplemente ignorar a todo el mundo siendo empresarios abrasivos.

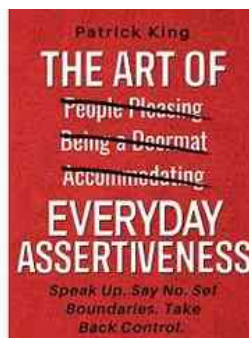
El CPS demanda una estabilidad emocional a prueba de bombas en un montón de frentes simultáneos, así que en realidad hay que apelar a los clásicos:

Don Mendo Es que tu inocencia ignora que, a más de una hora, señora, las siete y media es un juego. Magdalena ¿Un juego?... Don Mendo ...Y un juego vil que no hay que jugarlo a ciegas, pues juegas cien veces, mil, y de las mil, ves febril Que o te pasas o no llegas.

Y el no llegar da dolor, pues indica que mal tasas y eres del otro deudor. Mas ¡ay de ti si te pasas! ¡Si te pasas es peor! #finhilo

P.D. I: Voy a comentar varios libros que me han ayudado a mí a título personal. Insisto, para recomendaciones profesionales, acudid a vuestro psicólogo de cabecera.

The art of Everyday Assertiveness, King

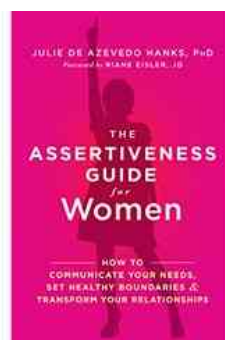


The Art of Everyday Assertiveness: Speak Up. Say No. Set Boundaries. Take Back Control.

goodreads

Duro de cojones, pero excepcional:
<https://goodreads.com/book/show/41721428-can-t-hurt-me...>

The assertiveness guide for women, Azevedo



The Assertiveness Guide for Women: How to Communicate Your Needs, Set Healthy Boundaries, and Transform Your Relationships

goodreads

Final de la turra: La importancia de la asertividad en la vida, especialmente en el ámbito de la complejidad.

[Ver en El Turrero Post](#)

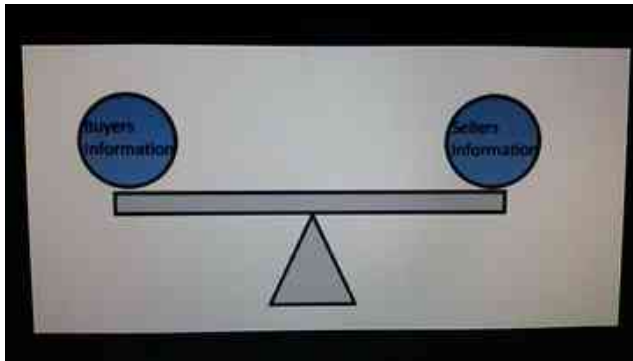
La asimetría en el conocimiento y los problemas asociados a la hora de comunicar y su gestión en el CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 15/4/2022

En el hilo turras de hoy, tras el pequeño paréntesis de la semana pasada, voy a hablar de algo hardcore: La asimetría en el conocimiento, los problemas asociados a ello a la hora de comunicar y su gestión en el CPS. Vamos allá.

Ojo, No me refiero a la asimetría de información, que está más que estudiada, particularmente en entornos económicos y de mercados.

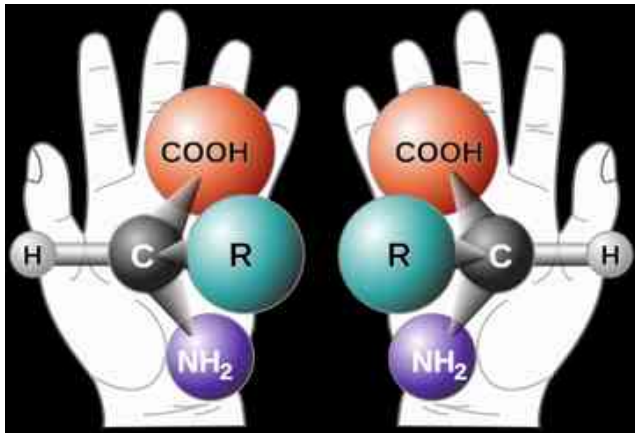


Information asymmetry

In contract theory and economics, information asymmetry deals with the study of decisions in transactions where one party has more or better information than the other. Information asymmetry creates an imbalance of power in transactions, which can sometimes cause the transactions to be inefficient, causing market failure in the worst case. Examples of this problem are adverse selection,[1] moral hazard, and monopolies of knowledge.[2]

wikipedia

De entrada la palabra "asimetría" nos lleva a un lugar incómodo, como de error o imperfección. La realidad es que la asimetría es el estado natural de las cosas, incluso concretada en otro concepto fascinante como es la quiralidad:



Quiralidad

La quiralidad es una propiedad de asimetría importante en varias ramas de la ciencia. La palabra quiralidad proviene del griego $\chiειρ$ (kheir), 'mano', un objeto quiral familiar. Un objeto o un sistema es quiral si es distinguible de su imagen reflejada; es decir, no puede superponerse sobre ella. A la inversa, una imagen de espejo de un objeto aquiral, como una esfera, no se puede distinguir del objeto. Un objeto quiral y su imagen especular se denominan enantiómeros (griego, 'formas opuestas') o, cuando se refieren a moléculas, enantiómeros. Un objeto no quiral se llama aquiral (a veces también anficeo) y se puede superponer en su imagen de espejo. Si el objeto no es quiral y se imagina que es de color azul y su imagen reflejada se imagina como de color amarillo, entonces, mediante una serie de rotaciones y traslaciones, las dos pueden superponerse, produciendo verde, sin que quede ninguno de los colores originales.

wikipedia

En el análisis de la conversación, la asimetría es un desequilibrio en la relación entre hablante y oyente(s) como resultado de factores sociales e institucionales. También se denomina asimetría conversacional y asimetría lingüística.

Hay asimetrías relacionadas con el Skin in the game, de hecho Taleb tiene un subtítulo para su libro: "Hidden assymetries in Daily Life":

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Naturalmente, la gran vacuna sobre los problemas de agencia, es el Skin in The Game, como nos recuerda nuestro sociópata favorito: <https://twitter.com/TalebWisdom/status/14320645955150520...>

Hablé en su momento de la asimetría de información en el hilo turras donde hablé de los problemas irresolubles:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay una preformulación del asunto que llamé en su momento el Teorema de Roca Salvatella: El hecho de que no hay conversación posible entre gente que domina de un tema nivel 2 y otra que domina nivel 8. La distancia cognitiva previene cualquier tipo de comunicación significativa.

Históricamente nosotros (@singularsing) hemos tenido unos problemas terribles a la hora de hacernos entender. No a nivel Snowden, que lleva desde el '93 predicando y ahora parece que le empiezan a hacer caso a los 68 palos, pero por ahí andamos.

Hace unos años rescaté de un disco duro viejo un desarrollo estratégico para una clínica de fertilidad y preservación de cordón umbilical (células madre) asociada a un gran grupo hospitalario.

A lo mejor es un problema de que no soy crítico con mi trabajo, pero me siguió pareciendo un trabajo de la hostia 15 años después de cuando se hizo. De hecho perfectamente reciclable a día de hoy salvo aspectos tecnológicos obvios.

Bueno, pues aquello terminó en su momento como el rosario de la Aurora. No entendieron nada, terminamos de aquella manera porque se había generado una gran expectación sobre la propuesta, y solo aprovecharon lo que entendieron, que fue el rediseño del branding.

Huelga decir que eso era el 1% de la propuesta, pero todo lo demás no supieron ni por donde cogerlo. Todo el mundo decepcionado, enfadado y frustrado.

Por qué cojones pasa esto? Por qué gente competente por ambos lados no se entiende? Por qué termina todo así cuando todo el mundo ha puesto su mejor intención en la mesa? Por qué todo el mundo termina con la sensación de que la otra parte no le escucha?



Ocurre porque cuando vendes productos complejos es fácil descuidar una serie de códigos básicos compartidos fundamentales. Fundamentalmente gestionar el esfuerzo comunicativo y las expectativas generadas. [...]

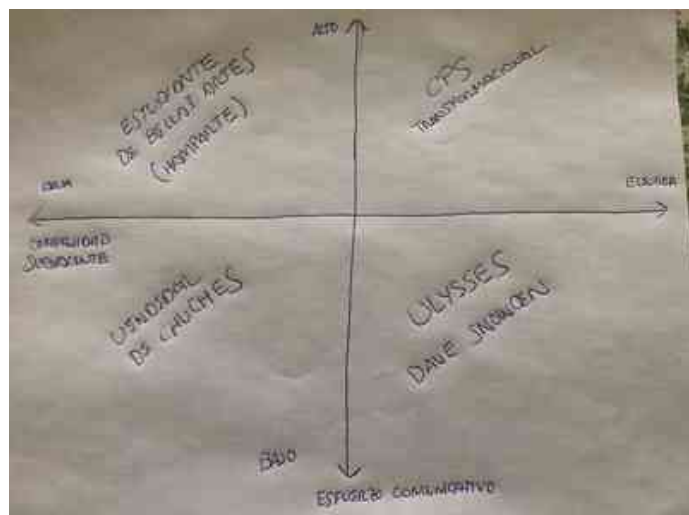
Para intentar entender lo que quiero decir, os adjunto dos maravillosas matrices 2x2 LoFi que reflejan mis pensamientos al respecto.

Ambas comparten la complejidad subyacente como uno de los ejes, y siempre que yo hablo de complejidad, hablo de complejidad necesaria.

 Amalio A. Rey @arey

Leyendo a @Recuento sobre la necesidad de tener solucionadores de problemas más complejos. La eterna discusión entre "complejidad" y "complejidad innecesaria", me dice Javier:

Matriz Esfuerzo Comunicativo /Complejidad - En el eje vertical, el esfuerzo comunicativo empleado, en el horizontal la complejidad subyacente.



El cuadrante del vendedor de chuches es obvio. El del Hamparte es más fino, pero seguro que con este video os hacéis una idea de a lo que me refiero:



MANIFIESTO HAMPARTE ¿QUÉ ES ARTE Y QUÉ NO ES ARTE? DEFINICIÓN Y EJEMPLOS

1.- Si uno o varios objetos fabricados en serie y que además están a la venta en el mercado común son presentados como obra de arte es Hamparte. 2.- Si la obr...

youtube

El cuadrante del Ulysses y de Dave Snowden está claro también: Soy difícil, tengo mucha miga, no hago concesiones, deal with it.

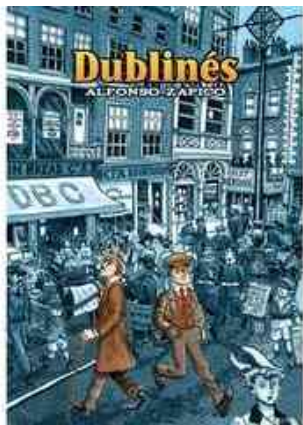


02-Soy Duro-Gigatrón

Del primer disco de Gigatron: Los Dioses Han Llegado
Letra: Soy duro, difícil de pelar no te me pongas chuloo te voy a machacar. cuando voy por la calle la gente ...

youtube

Naturalmente, James Joyce y Dave pagaron su precio. La inaccesibilidad no es gratis. Luego es posible que te conviertas en un autor de culto, pero el proceso es duro y sueles estar muerto cuando te llega. Este comic sobre Joyce, por cierto, es soberbio:



Dublinés

goodreads

Al hilo del hilo turras previo, la casa de Software que hizo Tir Na Nog (Gargoyle Games) se quejaba que las ventas no acompañaban si hacían los juegos complejos que les apetecía hacer. Terminaron haciendo arcades pero solo se les recuerda por los chungos.

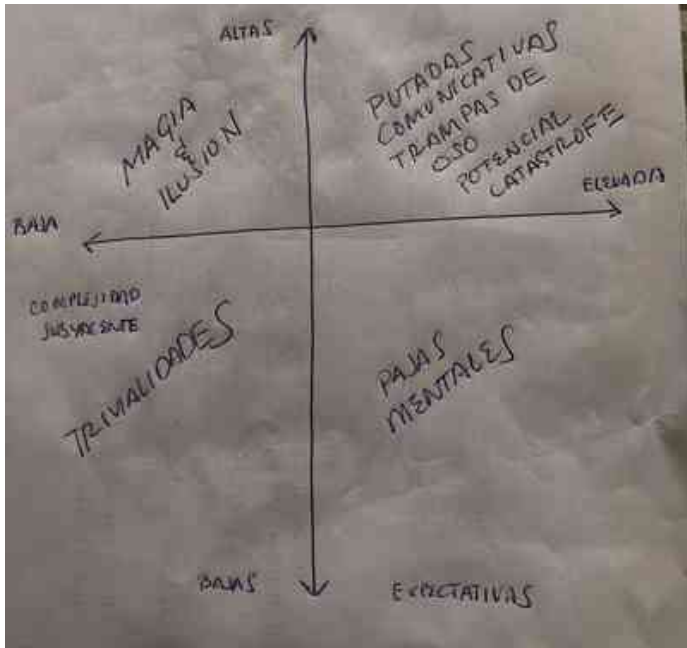


<https://www.crashonline.org.uk/24/gargoyle>

El problema del CPS transformacional es que no se puede permitir ser hermético, porque afecta a aspectos claves del devenir de la compañía, tenemos que estar todos en la misma página.

Me estaba poniendo negro el otro día cuando teníamos una discusión con un partner que argumentaba que no veía la estrategia en lo que le habíamos entregado. Naturalmente, estaba allí. Ni siquiera teníamos una definición común de estrategia.

Matriz Expectativas / Complejidad - En el eje vertical, las expectativas generadas, en el horizontal la complejidad subyacente.



La parte de trivialidades y pajas mentales me parece autoexplicativa y no creo que requiera explicación adicional.

Las grandes expectativas generadas sobre actuaciones sencillas compiten en la categoría de los unicornios montados por gatos drogados, los elfos y las hadas, lo que nos deja el gran problema encima de la mesa.



Los proyectos que generan grandes imágenes mentales son auténticas trampas de oso comunicativas. Es fácil que se produzca una catástrofe comunicativa.

Además se produce una brecha brutal de confianza, que como ya hemos dicho es completamente la piedra angular de los proyectos CPS. Es fácil que se produzca una sensación de traición a la misma. Todo se cae con estrépito.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Un token de confianza es aquel en el que se produce un " leap of faith ". En el que asumimos que no tenemos garantías de que lo que creamos sea cierto, pero tenemos fé en ello.

Otro ejemplo de la problemática en la comunicación asimétrica en el CPS viene derivado de que trabaja constantemente con disciplinas heterogéneas e interdisciplinares.

Es un tema que merecería un hilo por si solo, y quizás lo haga en otro momento, pero por ejemplo este artículo es un resumen excelente de la problemática:



<https://i2insights.org/2019/02/26/knowledge-asymmetry/>

La madre que me matriculó en Teoría de Grafos. Turra Limit threshold. La ultima y a casa.



Me recordaba hace poco @jaime_rdes que decía Lázaro Carreter que la cultura es la capacidad de cambiar de registro para que el otro nos entienda.

Ojalá fuera tan sencillo. De hecho, creo que es un error y pura ilusión de control. Es una mezcla de buenismo y condescendencia colonial. A mi me parece que es bastante wishful thinking pensar que va a producirse una comunicación efectiva si el Massa decide rebajarse.

La realidad es que, sencillamente, si hay demasiada distancia de conocimiento no hay comunicación efectiva a no ser que el emisor haga un esfuerzo impropio por fijar un campo de juego común.

Obviamente, una cosa con la que estoy de acuerdo con don Fernando es que la responsabilidad principal está en el emisor. Fundamentalmente porque no puedes exigir al receptor cosas irracionales.

Se lo digo a los padres de hijos con AACC, a mis hijas... : Ellos son más. Nos toca adaptarnos a nosotros.



Al final del día es nuestra responsabilidad, fundamentalmente asegurarnos de que las cosas están claras. Y el asentimiento en una reunión no quiere decir que te hayan entendido.

Es un delicado equilibrio entre asegurarte que te haces entender y que la gente no piense que crees que son imbéciles o que te piensas que eres el listo de la capital que va a enseñarle a los nativos.



Las asimetrías comunicacionales arrasan con las mejores intenciones de todo el mundo. <https://twitter.com/soyparrilla/status/1513454371555758s=20&t=3fOjxFU2sRLz8DuePb462w...>

El CPS tiene otro problema añadido: Si adoptas una posición mantecosa y agradaora, de evitar el conflicto, terminarás siendo acusado de no hacer tu trabajo, y con razón.

Todo lo que es útil para prolongar tu existencia cuando eres consultor se volverá en tu contra cuando eres CPSer.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No hay CPS sin skin in the game ni sin relación de partnership. Jobs está acusando a los consultores de ser lo que sus clientes quieren y esperan de ellos y por lo que les pagan.

El agradaor se puede permitir además comprometerse a volúmenes de facturación, ventas... a muchas cosas que el cliente quiere escuchar, porque llegado el momento, no será su problema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Estamos rodeados de incertidumbre. Desconfía de quien te ofrece certezas.

No hay proyectos llave en mano en CPS. Hay restricciones presupuestarias, de contorno, de contexto, planificaciones macro... Pero si el cliente no puede aceptar la naturaleza exploratoria y experimental del proceso, o si es peor, no la explicitas, terminarás teniendo problemas.

@ddamasd me dijo una vez una cosa que es completamente cierta: El más poderoso veneno de la naturaleza es el extracto de sobreentendido.

Muchísimas situaciones terribles son completamente innecesarias si hemos dedicado el tiempo suficiente a localizar la asimetría comunicacional, asumir su existencia e intentar resolverla desde el principio.
#finhilo

P.D I: Muchísima literatura sobre el tema, casi toda desconocida. Adjunto algunos ejemplos:



Asymmetries In Dialogue

goodreads

P.D II: Este de Enfield es imprescindible, sobre todo por su concepto de la encronía:
<https://oxford.universitypressscholarship.com/view/10.1093/oxfordhb/9780199338733...>

Adjunto una transcripción sobre fuentes de asimetría en la comunicación en el libro de Enfield: "El estatus proporciona un mecanismo para dar valores a las variables de adecuación y eficacia y para relativizarlas en diferentes tipos de relaciones sociales y entornos culturales."

"Tanto la encronía como el estatus son fuentes de asimetría en la comunicación. A partir de la encronía, hay asimetría en las relaciones de preferencia y en la noción unidireccional de respuesta asociada."

"A partir del estatus, existe una desigualdad en las relaciones sociales, que se observa fácilmente en relaciones como la de padre-hijo, comerciante-cliente o hablante-oyente."

"Ahora queda una tercera fuente de asimetría en la comunicación... la naturaleza distribuida de la responsabilidad y el compromiso en relación con el conocimiento y la información en la comunicación."

Final de la turra: La asimetría en el conocimiento y los problemas asociados a la hora de comunicar y su gestión en el CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

La obsesión del autor con los acertijos, enigmas, puzzles y misterios y su relación con el CPS, y cómo esto afecta a la resolución de problemas

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos

Fecha: 2/4/2022

En el hilo turras de hoy, voy a dar salida a una obsesión personal, y de alguna manera a conectarlo con el CPS: Mi obsesión con los acertijos, los enigmas, los puzzles, los misterios y en general las cosas complicadas necesitadas de resolución.

No es necesario que te tomes en serio este hilo, aunque para mi lo es y mucho. No pretendo nada más que escribir de algo que me apetece, que por cierto, es la motivación principal del hilo turras.

Hay una cosa en mi cabeza que no termina de funcionar cuando algo no me encaja. Es algo prácticamente físico, una especie de piedra atascada en los engranajes.

Me siento muy molesto y no me sirven las argumentaciones simplistas. Podéis ver mi incomodidad (La notan mis compañeros) en el episodio de @HeavyMental_es cuando me doy cuenta de que no soy capaz de entender a Putin.



¿Oodian los Ucrainianos 🇺🇦 al ruso del Tetris? (Capítulo #037)

¿Es Ucrania el país más majo del mundo? Hablamos de lo mal que lo está pasando en este momento... ¿Es su presidente el Toni Cantó de allí? ¿y vosotros, cuánt...

youtube

Como ya he comentado en multitud de ocasiones, el cerebro está loco por cerrar los casos. Bueno, pues el mio está cableado al revés: Se pone de mala hostia su hay una explicación perezosa y no tiene un cierre perfecto a un enigma.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El cerebro, como creo que he mencionado en muchas ocasiones, es un cabrón. Es lo único que piensa es en ahorrar energía. Se parece un inspector de policía vago, le encanta dar carpetazo a los casos aunque las evidencias en contra sean débiles.

Hablemos de un videojuego lanzado por la compañía Gargoyle Games en 1984. Hablaba de las aventuras del héroe céltico Cuchulainn, en sus aventuras en Tir Na nòg, la tierra de los jóvenes en la mitología celta. Nuestra misión consistiría en ayudarle a restaurar el sello de Calum.



El juego causó sensación fundamentalmente porque era una exhibición técnica. 12 frames de 56 pixels de altura tres años antes de Prince of Persia proporcionaba un movimiento absolutamente virguero desconocido en aquella época.



ZX Spectrum - Tir Na Nog (Gargoyle Games / 1984) Review

Released by Gargoyle Games in 1984, Tir Na Nog was one of the first graphical adventures on the ZX Spectrum. Parallax scrolling, a visually sumptuous central...

youtube

Su problema era que la pirotecnia técnica era absolutamente espectacular, y con eso se quedó la gente, pero no con EL PEDAZO DE JUEGO QUE HABIA DEBAJO.

 Vintage_Video_Game_Art @VintageVideoga1

Poco se habla de la animación tan avanzada a sus tiempos de este juego. Di con en una de aquellas cintas de 60' y si bien no tenía ni idea qué hacer, muchas veces cargaba el juego nada más que para ver pasarse al protagonista.

¿Por qué? Por la sencilla razón de que el mercado en 1984 era yo. Catorce años, el inglés justito, el juego pirata y sin manuales, y NI REPUTA IDEA DE QUÉ HACER. Vagabas absurdamente sin saber que estabas haciendo hasta que te aburrías y reseteabas el ordenador.

Podéis ver esta solución en una revista española de la época. Todos los pasos están perfectamente definidos, salvo un pequeño detalle:

https://ia800500.us.archive.org/4/items/MicromaniaPrimeraEpocaEspañolaExtraI/Bfin_bachofa_espectro_01.pdf...

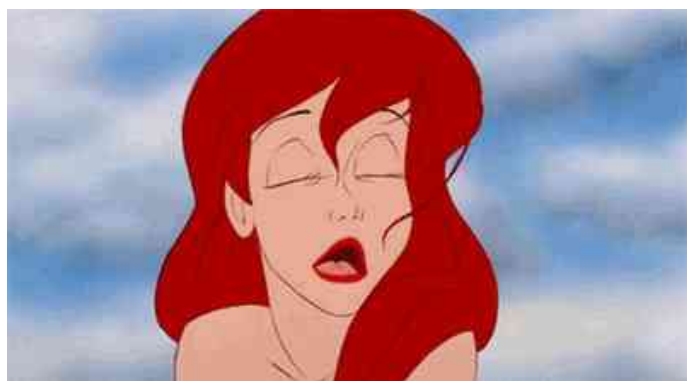
Nadie tiene NI PUTA IDEA DE POR QUE HAY QUE HACER LO QUE HAY QUE HACER. Vete a tal sitio, hay una puerta secreta que se abre con una margarita y te permite coger al caldero sin que te abraza el dragón. POR QUÉ AHÍ? POR QUÉ LA MARGARITA?

Lo maravilloso es que TODAS las soluciones del juego están basadas en pistas dejadas a lo largo del mismo, y que en la aproximación bastarda a la solución ni siquiera se mencionan.

Resulta que el oráculo del juego, el Suil Labhairt, te dice el manual que te da pistas si le proporcionas ofrendas en forma de minerales repartidos en el juego. <http://luny.co.uk/index.php?page=32...>

Si le llevas un feldespató, te da ésta pista: "The backdoor key is me". Suil Labhairt es en gaélico el "ojo parlante". El origen etimológico de la margarita ("daisy") es el Old English *dæges ēage* 'day's eye' (porque la flor se abre con la luz y se cierra en la noche).

Te está diciendo que la llave de la puerta trasera es él. El ojo. La margarita. TODO ASI, MARICARMEN.



Es bastante probable que la gente le bastara con llegar al final del juego, pero me resulta absolutamente ridícula la recompensa comparado con el proceso de romperte la cabeza y averiguar algo así de complicado.

Especialmente porque cuando llegabas al final de un juego en un Spectrum 48K, salvo honrosas excepciones, quedaba poco espacio en la memoria para el siguiente juego. A veces quedaban tan pocos bytes que ni siquiera cabían un par de pitidos.

En el caso de Tir Na Nog, es legendario el final de mierda que tiene (Gu leir) después de meses de romperte los cuernos con los acertijos, y la gente de Gargoyle se disculpó diciendo que cuando terminaron el juego les quedaban 37 bytes disponibles en memoria.



Otro día hablamos del locurón que es meter semejante aventura en 48K. Las viciosas del tema podemos ver un desensamblaje del juego aquí: <http://luny.co.uk/sinclair/gargoyle/tirdis/index.html>.

Es una jodienda que los autores, Greg Follis y Roy Carter, que eran treintañeros con experiencia empresarial, decidieran que era mejor en términos de tiempo emplear sus esfuerzos en hacer arcades en tres meses que Tirnanogs en ocho.

 ZX Spectrum Legends @LegendsSpectrum

Spectrum Legend No.26 Greg Follis & Roy Carter - coder/designers Games: Dun Darach, Heavy on the Magic, Light Force & more. #spectriv The day after completing Ad Astra, Roy created a scrolling routine with a walking character that would eventually become their star, Cuchulainn.

Un enigma no necesita grandes presentaciones, y un juego de 1984 para un ordenador que era un juguete, con las mezclas adecuadas de riddles/puns (La puerta "n" se abre con un huevo - Porque " 'ens lay eggs") te puede tener entretenido una eternidad.

Porque huelga decir que me lo he pasado de puta madre RELLENANDO LOS PLOT HOLES con ayuda del desensamblaje del juego y un buen diccionario gaélico.
<https://learngaelic.scot/dictionary/>

Por qué? PORQUE ESTÁ AHI, que diría Mallory. @jaime_rdes se relaja haciendo cortinillas y yo rellenando plot holes de juegos de hace cuarenta años.
[https://blog.theclymb.com/out-there/because-its-there-the-quotable-george-mallory/...](https://blog.theclymb.com/out-there/because-its-there-the-quotable-george-mallory/)

Starion (1985) me pilló ya un poco más mayor y ya completamente picado por los juegos con enigmas. Este era una cosa marcianísima que incluía un simulador 3D muy convincente, anagramas e historia.

 Paul G @JQW

ZX Spectrum and Starion. A 3D wireframe spaceship shooter/anagram puzzle/history quiz (yes, really!).

Y aquí si, nos completamos mi amigo Javi y yo el juego a golpe de pelotas, incluyendo enciclopedias inglesas y similares para cosas de interés local. Uno de los juegos que más he disfrutado por su proceso de "Y ahora qué?" constante.

Lo terminamos en varios días, porque el tema consistía en elegir un cuadrante, obtener una fecha, obtener todas las letras eliminando naves, resolver el acertijo acorde a la fecha, resolver el acróstico que resolvía el acertijo, moverte a la siguiente era. 3 x 9 x 9 acertijos.

El tema podía ser tan cabrón como: "AD 1980: RHODESIA - Vanishes into Zimbabwe" Naturalmente tu no tenias RHODESIA, sino algo como DASHORIE. Y obviamente, preguntas de cultura anglosajona.
<https://the-tipshop.co.uk/info/Starion.htm...>

Aquí podeis ver que hacerlo sabiendo exactamente que hacer son diez horas sólidas de juego. A nosotros nos llevo varios meses. Completarlo nos dio más gusto que ir al excusado con presión intestinal aguda.
<https://youtube.com/watch?v=SKv6D9V5gXM...>



El libro "Masquerade" de Kit Williams se convirtió en un improbable fenómeno editorial en 1979.

Dirigido originalmente a los niños, contenía pistas en pinturas y versos que conducían finalmente a la localización física de una liebre de oro de 18 quilates, encerrada en un cofre de cerámica para ocultarla de los detectores de metales.

La historia de los dos profesores de física que acertaron con la solución pero que fueron tangados por unos buscavidas is the stuff of legend:
<http://planetsslade.com/masquerade.html>

La historia de Masquerade me tuvo un mes obsesionado A SANGRE Y FUEGO y viendo documentales de Kit Williams y comprándome todos los libros originales (Bamber Gascoigne incluido). Y entré por algo tan gilipollesco como este video: <https://youtube.com/watch?v=ouvi-fwrfiY...> NO ENTREIS INSENSATOS



Hareraiser (The Worst Game Ever) - Stuart Ashen - Norwich Gaming Festival 2017

Organised by our Educational Partner, Norwich University of the Arts, Stuart Ashen joined us at the Gaming Festival in 2017 to talk about Hareraiser and expl...

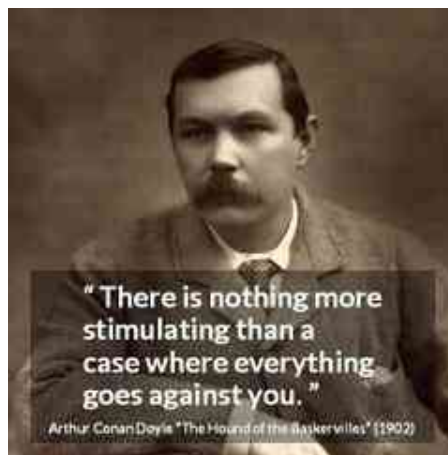
youtube

Masquerade me abrió las puertas del infierno de par en par: Los armchair treasure club hunts, o el equivalente a una metáfora que yo uso mucho, el homosexual en un pueblo pequeño que descubre que hay más como el en la gran ciudad: <https://treasureclub.net/index.html>



La madre que me matriculó en reconocimiento de patrones. Turra limit strikes. A resumir, aunque haya sido un hilo turras aparentemente poco enjundioso.

"No hay nada más estimulante que un problema aparentemente irresoluble en el que todo parece estar en contra tuya" (Arthur Conan Doyle)



<https://kwize.com/quote/2925>

El CPS es el último reducto de los amantes de lo imposible, de lo paradójico, en un mundo donde las sensibilidades empresariales parece que repelen cualquier cosa relacionada con la incertidumbre.

En un mundo colapsado de miedo a lo desconocido, el CPSer es una persona que disfruta intentando cosas nuevas. Que es capaz de romperse la cabeza sin desesperar cuando otros tiran la toalla.

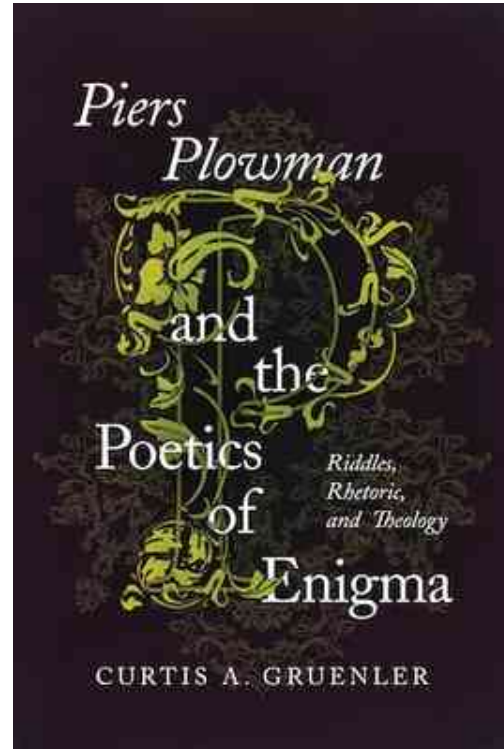
La conexión entre los rompecabezas y las skills deseables para le empleabilidad es más que evidente y se refleja en ciertas entrevistas para ciertos puestos: [https://zippia.com/advice/brain-teaser-interview-questions/...](https://zippia.com/advice/brain-teaser-interview-questions/)

En un mundo empresarial resultadista y que adora unas certidumbres que no existen, el CPSer se permite cuestionar, dudar, intentar ángulos diferentes y hacer del pensamiento lateral una de sus herramientas en lugar de algo que aprendes en un seminario para no usar jamás.



Los CPSers saben que el placer de la caza es mayor que el de la preservación de algo cuyo destino es pudrirse. No hay nada más satisfactorio que el sonido de la caja fuerte abriéndose #finhilo

P.D I: Un libro sobre las raíces de los enigmas, que los podemos trazar prácticamente hasta el origen de la humanidad:



<https://undpress.nd.edu/978026810162-plowman-and-the-poetics-of-enigma/>

P.D II: La historia de Gargoyle Games, los creadores del Tir Na Nog, es un historión por si solo. No tengo ni puta idea de por donde andan Follis/Carter pero me encantaría poder hablar con ellos: <http://hardcoregaming101.net/tir-na-nog/>

P.D III: Estuvo a punto de hacerse un port para PC, lo que hubiera conseguido que me hiciera pis en los pantalones:

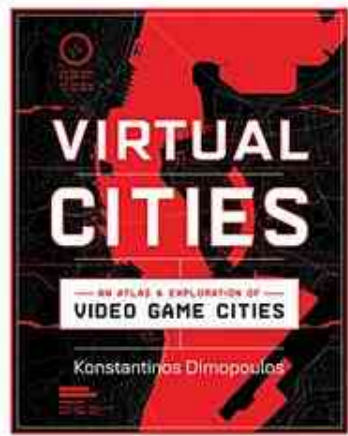
<http://hardcoregaming101.net/gargoylegames/gargoyl>

P.D IV: Me temo que no soy el único que se quedó colgado con el tema:

 Mark R. Jones @MarkRJones1970

Looking forward to having a play on the new #ZXSpectrum game Neadeital by @MrMattBirch. It received a glowing review in the latest #CrashAnnual & was the subject of the cover illustration. I loved Tir Na Nog & Dun Darach by Gargoyle Games & this appears to be a worthy addition

P.D V: Otro libro sobre ciudades virtuales en juegos de ordenador. Incluye la ciudad de Dun Darach, de la precuela a Tir Na Nog de 1985 del mismo nombre:



Virtual Cities: An Atlas and Exploration of Video Game Cities

goodreads

Final de la turra: La obsesión del autor con los acertijos, enigmas, puzzles y misterios y su relación con el CPS, y cómo esto afecta a la resolución de problemas

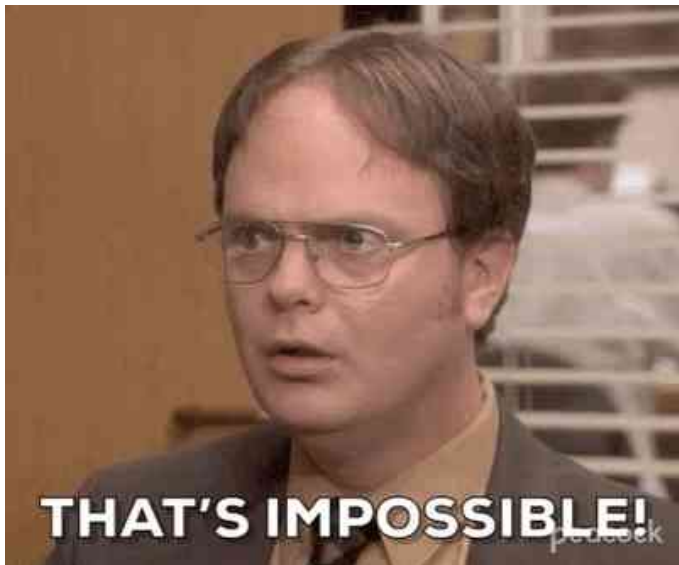
[Ver en El Turrero Post](#)

Soluciones a problemas imposibles y como abordarlos

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 11/12/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de soluciones a problemas imposibles. De como abordarlos y de como hemos decidido crear una pequeña compañía? spinoff? para realizar lo que no podemos hacer desde @SingularSolving



Si pudiéramos mapear lo que queremos hacer con algo con lo que la gente tenga una mínima familiaridad, sería con el Moonshoot Thinking. Mi pana @DavidAlayon ya habló en su momento de las bases: [https://davidalayon.com/2018/12/31/moonshot-thinking/...](https://davidalayon.com/2018/12/31/moonshot-thinking/)

Recientemente Diamandis, un patriarca del concepto ha publicado como crear una cultura de Moonshooting:



Peter H. Diamandis, MD

@PeterDiamandis

How to Create a Moonshot Culture
<https://bit.ly/31AavUk>

Diamandis tiene varios libros muy interesantes jugando con distintos aspectos del concepto de innovación radical:



Peter H. Diamandis

goodreads

Sin embargo, tengo muchos problemas con el concepto "As is" como para poder identificarme con el. Durante un tiempo pensé en ello como una posibilidad, pero es que hay demasiadas cosas que me chirrían.

Uno de los problemas que tengo con el Moonshooting es que depende de un breakthrough tecnológico, según el diagrama clásico de la Singularity University:



Compartimos todo el tema del Huge Problem y el Tema de la Radical Solution, pero no el tema del Breakthrough technology, que puede ser una condición o no a la hora de plantear una solución radical.

Lo que nosotros queremos hacer incluiría también otro tema del que ya he hablado en alguna ocasión, el lateral thinking with withered technologies:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Joder, ahora tampoco la encuentro. Me inflé a dar ejemplos de la innovación lateral con tecnologías maduras:

Llevo tiempo admirando más que el talento ingenieril de Gunpei, que también, su lado filosófico, sobre el que he visto relativamente poco escrito.



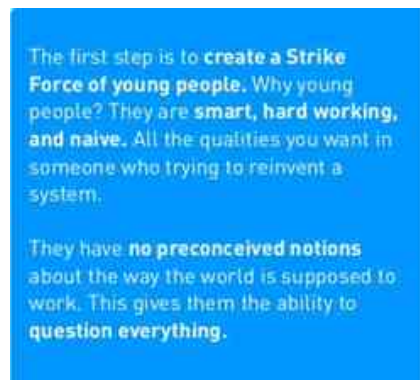
De momento me he leído muchos artículos, aunque le he echado un ojo a este libro pero no veo versión electrónica y me cuesta un imperio abjurar de mis reglas:



Gunpei Yokoi: The Life & Philosophy of Nintendo's God of Toys Tp

goodreads

Otro planteamiento con el que no estoy de acuerdo con los planteamientos canónicos de gente como Diamandis es aquello de que uses a menores de veinte años como strike force para pensar.



Lo que necesitas es gente que piense fuera de la caja. Estoy de acuerdo en que viene bien trabajar con gente que no haya sido maleada por años de embrutecimiento obligatorio, y con la necesaria dosis de candidez como para poder decir "y por qué no...?"

Pero la cantidad de problemas brutales a las que te has enfrentado con veinte años es insignificante. Nos parece un precio exagerado a pagar por poder acercarte con la mente limpia a un problema.

Es un poco como escribir, para escribir bien tienes que haber vivido, a no ser que te llames Rimbaud y tengas un IQ off the charts.



Una de las personas clave con las que trabajaremos en esta iniciativa, tiene más de setenta años. Y es capaz de pensar locuras sin trauma. De hecho lo que es milagroso es que haya aguantado tanto tiempo en España sin perder por completo la esperanza.

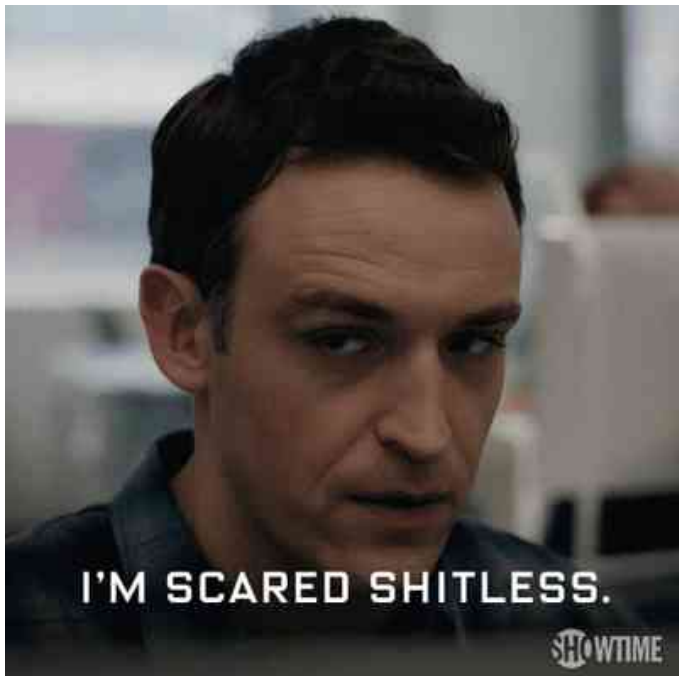
En realidad lo que queremos es crackear los problemas de negocio que hacen que la gente duerma mal por la noche porque no ve manera de hincarles el diente.



Efectivamente, es también lo que hacemos en Singular Solving, cual es la diferencia? Fundamentalmente, a quien nos dirigimos.

Singular Solving tiene tres criterios básicos para trabajar con una compañía: A) Acceso directo a los máximos niveles de toma de decisión B) Capacidad de dar saltos en el vacío C) Imde >= Imdsm

A) Sin acceso directo a quien toma las decisiones no se pueden tomar soluciones radicales sin que nadie se haga caquita encima. De hecho, si se lo hacen pero de todos modos van adelante, también nos sirve.



B) Sin asumir que hay un cierto grado de incertidumbre, no se puede hacer CPS. Para hacer proyectos llave en mano y empapelar habitaciones ya hay muchos profesionales. Tantos metros cuadrados, tantos rollos, tantos botes de cola, tantas horas.

C) Interés del maximo decisor en la empresa \geq Interés del máximo decisor en si mismo. Hemos hablado largo y tendido de los problemas de agencia y de como nosotros creemos que no se puede hacer nuestra labor sin skin in the game.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los huevos de serpiente. No de los literales, que es un tema fascinante per se, sino de los metafóricos.

Lo cual nos lleva a trabajar con compañías normalmente familiares, de hasta 150 M€ o así de facturación, en las que podamos entrar en mecanismos de skin in the game/revenue share/equity/joint ventures. En realidad, nos consideramos una especie de venture builders.

Sin embargo, eso nos deja fuera a un montón de gente que podría estar interesado en nuestros servicios, empezando por la Administración y siguiendo por grandes compañías que no se plantean entrar en estrategias de Skin in the Game, pero que tienen un obstáculo que se les resiste.



Aha! es un libro clásico de Martin Gardner sobre paradojas y acertijos matemáticos de los 70. Posiblemente uno de los primeros libros que leí sobre el fascinante mundo de la magia.



Aha! Insight

goodreads

El concepto de momento Aha! me parece fascinante, y se ha incorporado al lenguaje coloquial y al acervo técnico de varias disciplinas académicas.

Sin embargo, también por ponerle pegas, es una aproximación que en general se ha circunscrito a los ámbitos matemáticos donde gente como Honsberger o más tarde Erickson han recogido la llama de Gardner.



Ingenuity in Mathematics

goodreads

De hecho en mis clases de CPS hablo de los dos pilares complementarios del CPS. El chispazo genial y la aproximación estratégica.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Para crear una taxonomía de naturaleza de mecanismos de abordaje de problemas complejos, yo coloco en una esquina a De Bono (Pensamiento creativo y lateral) y en la otra a Rumelt (pensamiento estratégico). Y a Nardone en el medio.

Hablo también de que el chispazo genial es eso, genial. Soluciona de una manera elegante y completa problemas enrevesadísimos. Y que el problema que tiene es que no se puede invocar de manera sistemática, lo mismo que no se puede invocar a voluntad una idea feliz en un examen.

Nos gustan las historias del underdog, del intento imposible, de la genialidad que nadie pensó que resolvía un problema de solución con posibilidades infinitesimales, pero en entornos de ficción.

Recuerdo una tira de @Tyrexito sobre las posibilidades de que salieras vivo de un tiroteo o de un cáncer fulminante en la realidad y en la ficción y de como el sesgo del superviviente hace mejores películas.

No podemos plantear una solución a un problema empresarial que dependa de opciones de éxito casi irreales.

Dentro de la dificultad, tenemos que tener una serie de habilidades que garanticen unas posibilidades de éxito razonables, a pesar de que la naturaleza del CPS no permite asegurar nada.

Cuando nos planteamos como nombrar el nuevo concepto, obviamente el tema del Aha! moment se puso encima de la mesa.

Hubiera pensado hacerlo con aproximaciones inglesas, pero resulta que Aha! es una compañía de Software. Desconozco por completo si es un software interesante o no, pero desde el mismo momento en que luché desafortunadamente contra la plataforma mágica, no me gustaba la asociación.

Así que nos parece más adecuado denominarlo ¡Ajá! Soluciones. Es raro, contraintuitivo, y un poco marciano, pero todo lo que he hecho en mi vida ha sido así. Nuestra aproximación es artesanal. Y creemos que radicarla en España tiene sentido por una serie de razones.

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra limit hits. Tres días con sus tres noches me tiraría hablando de esto. Vamos a intentar resumir y echar la persiana.



Hay gente especializada en solucionar problemas complejísimos, lo mismo que hay gente especializada en reventar cajas fuertes. Pero mientras reventar cajas fuertes es consultoría (Reventado un tipo, reventado para siempre), el CPS tiene otras reglas.



Nunca ha habido mercado para las ideas en España. Muchísimos ejemplos en la sabiduría popular. Nos preciamos de tener "los pies en el suelo" y de "no andarnos con quijotadas", "Pájaro en mano" y tal. Supongo que para compensar que nos suelen sobrar.

Sin embargo, estamos esperando que la mediocridad hecha carne solucione cosas como la España vaciada y la reconversión de cuencas mineras o del sector del Metal, con los resultados esperables. Pragmatismo a tope.



Sin embargo, España es una mina en términos de improvisación y el pensamiento creativo. Nunca he sabido articular el por qué, pero lo mismo que en términos de rigor e industria no terminamos de brillar, para ir al infierno a rescatar un alma perdida, dame un compatriota.



Lo que es un lastre en el Taylorismo, es un activo en el CPS. Lo que ha sido denostado durante mucho tiempo y sacrificado en los altares del experimentogaseosismo universal, es la clave para poder ser operativo en este juego.

Así que no tenemos ni idea de si hay mercado para lo que hacemos, si España será receptiva a explotar una de sus fortalezas, o si realmente no estamos haciendo un salto en el vacío, pero desde cuando eso ha detenido a un CPSer? #finhilo



Por cierto, el "salto de fé" es un concepto de Kierkegaard, así que también es más viejo que el hilo negro.



Faemino y Cansado 2018 Qué va, qué va, qué va Yo leo a Kierkegaard

El mejor Chiste de Faemino y Cansado, uno de sus sketches más memorables. Si quieres ver más actuaciones de humoristas y una gran recopilación de Memes, entra...

youtube

Final de la turra: Soluciones a problemas imposibles y como abordarlos

[Ver en El Turrero Post](#)

La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Marketing

Fecha: 9/12/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la evolución de la función comercial en general, al hilo de un #preguntaalrecu pendiente:

 Eduardo Sanchez @eduarsn

¿Para vosotros.. que caracteriza a un buen comercial de tecnología? Cc al oraculo @Recuenco q en estas plazas ha toreado seguro

Ya hemos hablado del proceso comercial para vender CPS como alternativa al proceso de venta de consultoría y sus diferencias fundamentales:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y dado que no recuerdo tener nada de #preguntaalrecu pendiente para hoy, hablaré de un aspecto clave en el CPS: La psicología para la acción comercial. Como convencemos a alguien de que necesita CPS??

Es importante que lo repaséis si lo que vais a vender es CPS, o consultoría de pelo en pecho, como dice @PabloGrueso. Los tokens de confianza, la ZCP... son conceptos fundamentales.

Pero el hilo de hoy no pretende ser específico sobre el proceso comercial de venta de servicios CPS, aunque de paso cerraré un fleco que dejé colgando en aquel momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por eso otro día explicaré por qué hay determinados perfiles que funcionan particularmente bien en los equipos CPS: gente muy senior, gente asertiva (Que no agresiva) y mujeres. Pero eso es otro hilo, otro día. #finturra

Mi ángulo en este hilo está más relacionado en como ha cambiado de manera radical la función comercial producto de una serie de eventos independientes que han colusionado y como se debería gestionar en el futuro.

Sobre el que ya he hablado de manera colateral en algunos momentos, porque es un tema que a mí me apasiona de siempre.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Un libro como "The Challenger Sale" es una caso espectacular de el alza de esta tendencia. Ese comercial cercano, con don de gentes, capaz de vender hielo en el Polo, está en proceso de extinción. [https://twitter.com/Recuenco/status/1385565731786567616:s=20...](https://twitter.com/Recuenco/status/1385565731786567616?s=20...)

Tanto es así que en su momento nos trabajamos @ddamasd y yo un curso sobre la reformulación integra del proceso de Go To Market.



Entrevistamos a Javier Recuenco, ponente de " Nueva metodología Go to Market"

Javier Recuenco CSO de SINGULAR SOLVING, y ponente en " Nueva Metodología Go to Market" nos cuenta las claves necesarias para aplicar esta nueva metodología....

youtube

En el video hablo de muchos aspectos clave del nuevo desafío que presenta todo el nuevo proceso comercial. Hablo del Challenger Sale, de la resistencia a la publicidad...

Obviamente ahí ya hablabamos de los aspectos clave del nuevo proceso comercial: Conocer bien al cliente, aprender a ser relevante y convencer al cliente de que no traemos producto sino impacto.

Paradójicamente, nosotros no hicimos el marketing del curso y solamente aparecieron cinco personas. Cinco personas que volvieron a su casa con la cabeza volada y que nos valoraron todas con cinco estrellas. Pero obviamente la escala no fue la que deseábamos.

Volveremos a la carga antes o después, esta vez con el proceso de generacion de demanda hecho por nosotros y probablemente en otro formato diferente. Pero eso es otra historia.

The Challenger Sale es un libro clave en la lista de libros CPS y sus tesis básicas las podeís ver en el análisis del libro que hizo el gran @EduardoBurgoa

Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "The Challenger Sale", Matthew Dixon explica los factores de éxito de las ventas B2B. Os resumo las 10 ideas más interesantes. Hilo.

La principal limitación de TCS es que es un libro B2B. Deja fuera el D2C, que ya hemos hablado que será un actor clave en los años venideros.

Javier G. Recuenco @Recuenco

El D2C arrasará con todo lo que no cree valor. El mero hecho de existir como canal de distribución ya no es valor añadido suficiente.
<https://twitter.com/DanielBenchi/status/12696850349670>

Y otra limitación, si se le quiere llamar así, es que no tiene piedad con los novatos y las florecillas. Fue una de las primeras señales de que el siglo XXI iba a exigir más de la función comercial.



Y fuerza a que la conversación suba de nivel (A la C Suite), al conectar con los problemas reales de la corporación. Que sorpresa, como otra disciplina que conozco.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pero es una disciplina terrible desde el punto de vista comercial, porque instintivamente despierta las peores inseguridades de la gente. Como es una disciplina de CEOs, mucha gente malinterpreta que se supone que uno llega a CEO porque sabe todo y no se equivoca nunca.

Donde evidentemente tienen ventaja los colectivos que planteo en su momento: gente muy senior, gente asertiva (Que no agresiva) y mujeres.


Huyo como de la peste de cualquier generalización, pero el combo experiencia+asertividad+empatía (Casi equivalente a la capacidad de negociación, en equivalencias básicas de Chris Voss) es necesario a la hora de interactuar con los máximos directivos de la compañía.

Otro tema que siempre me ha fascinado es todo lo relacionado con el fraude online, recogida en uno de mis recuencismos clásicos: "Lo único seguro es la muerte, los impuestos y el fraude publicitario".

Aquí estuve con la gente de @mkdirecto y mi tocayo @jpiedrahita hablando de fraude online, por ejemplo:



Podcast | La crisis del fraude online: ¿Es la publicidad digital segura para los anunciantes?

 NUEVO EPISODIO: La crisis del fraude online, ¿es la publicidad digital segura para los anunciantes? Podcast en directo moderado por Sergio Martín, periodis...

youtube

Las propias fuerzas de ventas han pasado por diferentes fases de evolución:



The Evolution of an Effective Sales Force

As salesforces evolve, there are several stages that they go through. The sales function within an organization generally is one that evolves out of an operational effort that is focused around an idea for a great product.

linkedin

Hay otra amenaza terrorífica esperando alzar la cabeza como un cocodrilo en un lago, que es la tendencia generalizada a la preferencia por una experiencia sin comerciales.

Cuando se les pregunta, muchos compradores B2B de soluciones complejas expresan una fuerte preferencia por una experiencia de compra libre de interacciones con comerciales.

En una encuesta realizada a casi 1.000 compradores B2B, el 43% de los encuestados coincidieron en que preferirían una experiencia de compra sin comerciales. Fuente: Gartner, citado por Brent Adamson

Cuando se divide por generaciones, el 29% de los Baby Boomers prefieren comprar soluciones sin la participación de un comercial, mientras que notablemente más de la mitad de los Millennials, el 54%, expresaron el mismo sentimiento.

Claramente, tanto la experiencia práctica como los datos indican un cambio generacional potencialmente dramático en las preferencias de los clientes en los próximos cinco a diez años.

Otro de mis grandes descubrimientos en los últimos tiempos ha sido Javier Echaleku y su proyecto alrededor de la transformación del Marketing.



<https://www.lagranburbuja.com/>

Posiblemente le dedicaré en un momento dado un hilo turras al libro. Para el que, en una falta de criterio evidente, ha contado conmigo para un capítulo.

Pero hoy solo me voy a centrar en uno de los mensajes que manda, loud and clear, constantemente:

La mayor parte de los sales funnel son simplificaciones parciales de un aspecto concreto de un problema muchísimo más multifacetado de lo que se suele abordar.



<https://echaleku.com/el-99-de-las-teorias-sobre-embudos-o-funnels-de-marketing-y-ventas-son-incorrectas-o-estan-incompletas/>

O como el mismo dice, "El Marketing actual es un sistema multidimensional complejo que necesita soluciones complejas". Nos suena de algo?

La madre que me matriculó en Seguridad Informática. Turra Limit Alert. Como no puede ser de otra manera, en cuanto entro en calor. A cerrar el tenderete y poner el resumen del capítulo.



La función comercial está siendo reventada por una convergencia de varios factores simultáneos, desde los megaatractores a especificidades propias del sector.

La función comercial ha sufrido siempre de un problema: Dependía de la gente que le gustaba hacerla. No eran muchos, y tenían un perfil muy concreto.

Y esa gente se enfrenta ahora mismo a un problema: Un tema que dependía básicamente del producto y de su capacidad de gestión de la distancia corta, de momento ha subido el listón veinte centímetros de golpe.

Mi transición personal con respecto a la función comercial ha sido de algo que no sabía hacer, no me gustaba y me hacía sentir incómodo, a ser el principal vendedor de mis compañías y a disfrutar mucho en el proceso.



Y os tengo que comentar que mi cambio de actitud personal ha tenido que ver fundamentalmente con la transición brutal que ha sufrido la disciplina en el Siglo XXI.

Una disciplina que ha sufrido una transformación radical, de pasar de un skillset donde lo más importante era tener agenda y caradura a que lo más necesario para ejercer la labor comercial sea tener cerebro.

Construir una buena propuesta de generación de demanda, en los tiempos post Facebook/Google demandará muchísima skill estratégica, personotécnica, de ejecución y de orquestación.

Así que esos “The best minds of my generation are thinking about how to make people click ads” a los que se refería Jeff Hammerbacker, deberían volver a la función comercial. Vuelven a ser necesarios, esta vez no para construir jaulas de Skinner de mierda.

Sino para volver a ser el sitio donde se creaban las cosas, se hacían las compañías y se cambiaban destinos empresariales. #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a intentar la cuadratura del círculo: Resolver dos problemáticas que llegaron a #preguntaalrecu de manera simultánea:

<https://twitter.com/Recuenco/status/14624390081102643s=20...>

P.D I: Un libro que captura perfectamente el zeitgeist de la transformación del proceso de venta a principios del siglo XXI es éste:



Hard Sell: The Evolution of a Viagra Salesman

goodreads

P.D. II: Mi compañía estaría encantada de trabajar con gente que gestione fuerzas comerciales que estén planteándose evolucionar hacia escenarios como éstos para integrarlos en nuestros proyectos CPS.

Final de la turra: La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

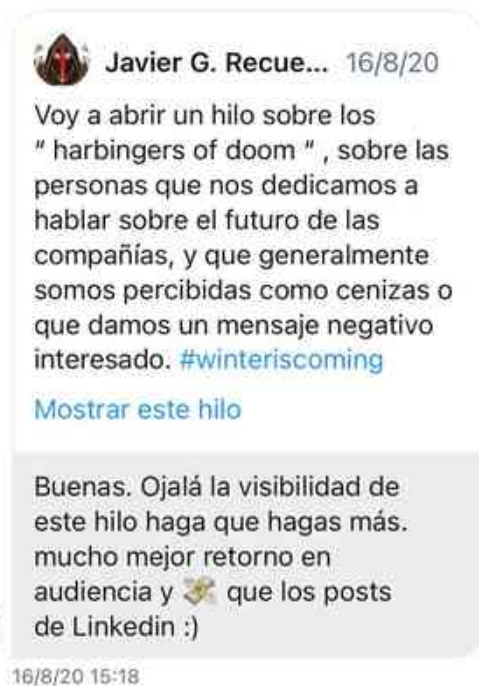
Escribo contenido por una razón: para que sea útil en un futuro

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 31/7/2021

En el hilo turras de hoy, que cierra la temporada, voy sencillamente a hablar de anécdotas sobre los hilos turras. Y vuelvo al viejo estilo de improvisar todo y publicar uno a uno por una vez.

Todo empezó aquí, un cálido día de Agosto del año pasado:



Por si a alguien le quedaba alguna duda, la culpa de todo la tiene @jlantunez, y no el chachachá.

El tweet original está hecho en Oleiros, Coruña. Eso quiere decir que ésta hecho en uno de los pocos momentos de relaxo de mi vida, la semana que me voy a casa de mi hermano y mi cuñada a leer cómics, escuchar heavy y en general, a tener una regresión a la adolescencia.

Bajo ninguna otra circunstancia hubiera tenido el tiempo de reflexión y de paz necesario como para hacer un hilo de pensamiento articulado, y poderlo escribir del tirón en un móvil, como estoy haciendo ahora. Mi vida es bastante intensa.

Durante mucho tiempo he escrito contenido “evergreen” en LinkedIn. Con resultados interesantes, pero cero comparables a los de los hilos turras en términos de repercusión.

Fundamentalmente, yo escribo contenido por una razón: cuando pienso que algo que digo me va a ser útil en un futuro y es complejo de articular y/o recordar, para no olvidarlo y poder referenciarlo.

Estoy muy acostumbrado a recibir likes de artículos míos en LinkedIn de hace ocho o diez años. Lo que demuestra que lo mío de fringe futurist es sencillamente una pose.

Así que cuando la gente, que es maravillosa, me da las gracias por compartir contenido, en realidad solo estoy usando un bloc de notas muy poco privado, con el propósito de no volver a escribir sobre el mismo tema.

En tiempos usé blogs, me moví a LinkedIn después, últimamente el grueso de mis publicaciones se concentran en el hilo turras.

Y en muchas ocasiones, desde ahí, referencio artículos de hace una década. No con el propósito de refrescar blogs muertos o de parecer “serio” en LinkedIn, sino porque ya lo escribí en su momento.

En el fondo, quiero pensar que es mi pasado de programador nerd haciendo uso de un lenguaje y unas librerías que puedo invocar desde cualquier sitio.

Volvamos al origen. Obviamente, cuando empecé, cometí todos los errores cometibles. Lo que demuestra, por enésima vez, y aparentemente en contra de mi criterio, que no tenía estrategia alguna.

Léase como “Si llegas a ser más gilipollas no naces”



Hacer un hilo desde el móvil es de valientes. Te gusta el riesgo.

29/8/20 11:10

Como quiera que @jlantunez ya había publicado varios hilos históricos, hizo de lazarillo durante un tiempo, lo que me evitó múltiples empujones contra paredes, fuentes y mobiliario arquitectónico.



@RobertoCarreras me puso en la pista de @chirrapp , que es lo que uso habitualmente excepto hoy, que me permite hacer el hilo, editarlo cómodamente y publicarlo del tirón.

Naturalmente, no todo fue tan sencillo: varias veces me dejó el culo al aire al publicar y me tuve que ir apañando poniendo tweets individuales a mano.

Hasta que descubrí que no era buena idea tener 64 ventanas abiertas al mismo tiempo que publicabas algo en una herramienta que antes de volcarlo en Twitter, lo recoge todo en memoria.

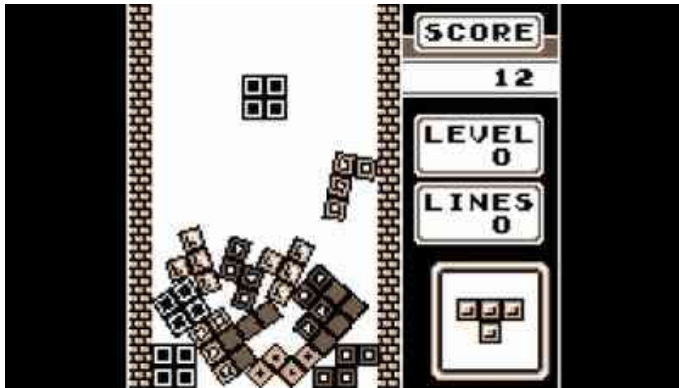


Como ya mencioné en algún sitio, los primeros hilos turras se iban escribiendo solos mientras llevaba a mis hijas a escuela deportiva, tenis o voleiboles varios.



Porque evidentemente, los hacía como se presenta el cabrón de @_miki a los mejores programas de @HeavyMental_es . Con la chorra fuera y sin preparar.

De hecho, estoy volviendo hoy a este método en homenaje, porque no hay nada como la sensación de jugar al Tetris con las citas de un hilo: como te equivoques al colocar un bloque, no hay vuelta atrás.



Como veis, además estaba completamente seguro de mí mismo y tenía clarísimo que era lo que quería hacer:



Obviamente, el hecho de que ya tengo unos cuantos tiros pegados, me ayudó muchísimo a poder salir de semejante trampa para osos en la que me había metido dando vagamente el pego.



De hecho, en realidad era una auténtica maravilla terapéutica, porque había un montón de cosas en mi cabeza a las que no les había dado forma ni había dejado constancia de ellas por escrito.

Si esperábais aquí un lloro sobre el sufrimiento ante la hoja en blanco, me temo que sería tirarme el folio de manera gratuita. Tenía un backlog de cosas sobre las que hablar monstruoso.

Y entonces vino la segunda parte de Twitter: La comunidad.



Que realmente, ha sido el descubrimiento más impresionante de todos con diferencia. Que había gente ahí fuera que le interesaba una mierda lo que yo pudiera decir o dejar de decir.



Lo del síndrome de Casandra lo tenía tan interiorizado que nosotros internamente en mi compañía tenemos ya una cita de coña que es “ No me hacéis ni puto caso “.

Obviamente no lo lleve tan olímpicamente durante mucho tiempo, y fue fuente de mucha frustración, pero todos, hasta los más obtusos, terminamos procesando nuestros errores. El mío es no saber empatizar. Lo corregí rodeándome de gente mejor que yo.

Volvamos a la comunidad: La gente me hizo saber, para mi sorpresa, que mis paridas les interesaban. Nada más gratificante para alguien que habla, que sentirse escuchado.

Hablé del tema aquí, hace once años: El síndrome del homosexual en el pueblo pequeño.

<https://www.marketingdirecto.com/punto-de-vista/la-columna/smalltown-boy-o-el-sindrome-del-homosexual-en-un-pueblo-pequeno-2>

Nació #preguntaalrecu.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: “Pregúntale al Recu”

Y empezó a unirse gente que venía de todos los walks of life: Mi actividad profesional, académica, la banda de @HeavyMental_es, Mensa ...



La comunidad es todo. Saber que tienes gente ahí afuera es la mejor sensación que hay. Saber que se va a discutir sobre cosas interesantes a nivel potente es insuperable.

Luego hubo más empujones: @jaime_rdes se apiada de mi por razones desconocidas y me entrevista (?). Luego vendrían @samuelgil , @polymatas ... La comunidad del retraso no hace sino expandirse. El ecosistema Monguer se realimenta salvajemente.

El turra limit nace de los muchos años que me ha llevado aprender que lo poco gusta y lo mucho cansa, y que es preferible dejar a la gente con ganas de más a que pregunte que cuando te callarás.



A la comunidad: GRACIAS. Sois todo para mi. Hasta cuando me ponéis a caldo. Memento mori. You know who you are.



Ha sido a fucking hell of a ride. Volveré con regularidad en Septiembre, y espero encontraros por aquí.



Gracias de nuevo, y esto, que ha sido un acto de serendipia por mi parte, de generosidad por la vuestra, y de estupidez por ambas partes, siga por mucho tiempo. #finhilo



Final de la turra: Escribo contenido por una razón: para que sea útil en un futuro

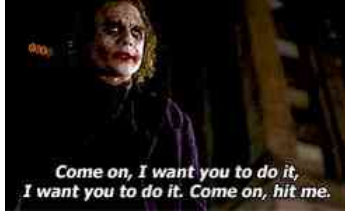
[Ver en El Turrero Post](#)

La teoría de la burocracia de Weber en la administración

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 15/5/2021

Vaya por delante que considero a la Administración mi archinémesis. Mi kriptonita. Mi Joker.



Antes de que se me tiren al cuello los defensores de Mazzucato, voy a reflexionar sobre a que me refiero exactamente, usando la teoría de la burocracia de Weber:



<https://psicologiamente.com/organizaciones/teoria-de-burocracia-weber>

Soy especialista en problemas complejos: La administración juega la carta de la burocracia y de los procedimientos. Es el arte de la repetición ad nauseam de procedimientos almacenados independientemente de su naturaleza. Pura belladona para la complejidad.

Soy especialista en orquestación cognitiva y equipos de alto rendimiento: La administración juega la carta de la organización jerárquica, los quinquenios y las normas.

Soy especialista en personotecnia: La administración juega la carta de la impersonalidad (Weber). La carta del ciudadano como numero, como trozo de carne contribuyente.

Abogo por el neogeneralismo: La burocracia juega la carta de la máxima división del trabajo (Weber).

"...por un lado, la organización burocrática ayudará a prever el comportamiento humano, y por el otro, facilitará la estandarización del desempeño de los trabajadores." Taylorismo y humorismo en la misma frase.



Me temo que no es una percepción personal, ni siquiera nueva. Si queréis ver algo al respecto sobre accesibilidad cognitiva y Astérix y Obélix habaldo del tema, podéis chequear esto: [http://labroma.org/blog/2017/08/26/la-casa-que-enloquece-asterix-y-obelix-superan-una-prueba-de-accesibilidad-cognitiva/...](http://labroma.org/blog/2017/08/26/la-casa-que-enloquece-asterix-y-obelix-superan-una-prueba-de-accesibilidad-cognitiva/)

Huelga decir que no trabajo para la Administración. No necesariamente porque tenga nada contra ella, sino porque todos los incentivos están en no hacerlo.

No puedo tener con ellos mis esquemas de retribución preferidos: Revenue share, skin in the game... Ni puedo crear valor diferencial, ni compartir el valor diferencial creado.

Al final del día un trabajo diferencial se verá sometido a una evaluación al peso con el precio como prácticamente único argumento real.

A tope con las posibilidades reales de una PYME de acceder en igualdad de condiciones a contratos de la Administración:

 Luis Garicano @lugaricano

Me hierva la sangre con la impunidad de la colusión en España. Conductas de cárcel en EEUU salen aquí gratis. Episodio de hoy: 22 consultoras amañan contratos con la administración durante 10 años. Multa total: 6.3 millones. ¿Nos toman el pelo @CNMC?

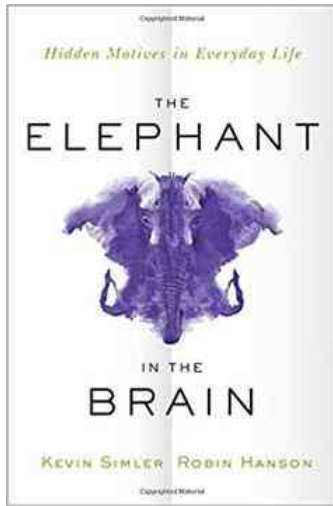
A tope con los procedimientos que generan valor:

 Esther Samper @Shora

La burocracia de la ciencia en España es kafkiana hasta el extremo. https://twitter.com/lopez_pascual/status/1392828287559376898...

La realidad es que la Administración es terriblemente parecida a una empresa vieja, caduca, con una estructura pesada y una jerarquía que lastra y cercena de raíz cualquier intento serio de ser transformada en algo con sentido.

El libro que me estoy leyendo estos días, recomendación muy apreciada de @qlopdopis, habla sobre la agenda oculta que tenemos para hacer las cosas.



The Elephant in the Brain: Hidden Motives in Everyday Life

goodreads

Habla sobre la administración? You betcha. "When push comes to shove, we often make choices that prioritize our hidden agendas over the official ones. This line of thinking suggests that many of our institutions are prodigiously wasteful"

"Under the feel-good veneer of win-win cooperation - Teaching kids, healing the sick, celebrating creativity- our institutions harbor giant, silent furnaces of intra-group competitive signaling, where trillions of dollars of wealth, resources, and human effort are being...

...shoveled and burned to ash every year, largely for the purpose of showing off. Now, our institutions do end up achieving many of their officially stated goals, but they are often rather inefficient because they're simultaneously serving purposes no one is eager to acknowledge"

Luego, sacan el CPSer interior y comentan al respecto: "This may sound like pessimism, but it's actually great news. However flawed our institutions may be, we're already living with then-and life, for most of us, is pretty good..."

...So if we can accurately diagnose what's holding back our institutions, we may finally succeed in reforming them, thereby making our lives even better"

Como dicen los ingleses, "that's a big if". Con @SylviaDM nos hemos hartado de hablar de la trampa del potencial, que es intentar hacer algo con alguna compañía o institución solamente basado en el infinito potencial que tendría si estuviera en buenas manos.

Puedes hartarte de perder el tiempo en sitios donde nunca vas a lograr hacer nada porque no hay ninguna voluntad real de hacer nada. Y como dice Simler en su libro, la motivación auténtica nunca será explicitada.

Para poder hacer algo en cualquier sitio hace falta alguien al otro lado de la mesa. You need two to tango.



Si quieres hacer las cosas como es debido, tienes que ser un país con relativa poca historia, lastre y estructura que desintegrar, y aún así, prepararte para un escenario CPS puro, donde no tienes referencias y te comerás cosas que no les ha pasado a nadie.

<https://elpais.com/elpais/2018/04/05/eps/152292780>

Ya hablé en su momento de que los argumentos de Mazzucato son cuanto menos, discutibles. Me gustaría otro día dedicar un hilo turras al libro de McCloskey, que tiene más miga que doce barras de pan candéal.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por eso me gusta leer a Gramsci, por ejemplo. O a Mazzucato, que me lleva a Deirdre N. McCloskey. Una señora trans muy neoliberal, para los amantes de los packs ideológicos y de la disonancia cognitiva:

Es, en realidad, el enésimo problema de bothism y black and white thinking. El problema siempre es el mismo, quien es el Prometeo que es capaz de traer el fuego a los hombres?



Quien es capaz de llevar a la Administración los incentivos de la industria privada para crear riqueza, o quien es capaz de llevar a la industria privada la consciencia de que el capitalismo lleva en si mismo la semilla de unos excesos que le suelen llevar a la autodestrucción?

Y por cierto, en cuanto llegas al poder, independientemente de teórica ideología, desaparecen todos los incentivos para optimizar el tamaño de la administración.



<https://www.lavanguardia.com/politica/20121210/54356-aplaza-promesa-reducir-administracion-2014.html>

Al igual que la valiente y decidida manera de afrontar la realidad de, por ejemplo, las pensiones, podemos ver las ganas que se tiene de encabronar a colectivos completamente medievales como los notarios y similares (Blockchain + Smart Contracts anyone?)

No deja de ser curioso que cada vez que por alguna circunstancia extraña un CEO con track record llega al poder en lugar de un animal político, sus recetas suelen ser bastante directas:

🐦 Lola García @holls74

Italia vs España. El plan de Draghi para reconstruir Italia tras la pandemia: bajada de impuestos y menos burocracia https://abc.es/internacional/abci-plan-draghi-para-reconstruir-italia-tras-pandemia-bajada-impuestos-y-menos-burocracia-202104261808_noticia.html... vía @abc_es

Madre de Dios, ya estamos otra vez, turra limit on. Por lo menos he parado antes de buscarme otra inspección de Hacienda (No sería la primera), hablar de la optimización de las Autonomías o ganarme una demanda.



La Administración sufre exactamente igual que todos los negocios la situación en la que nos encontramos y el impacto de los Cinco Megaatractores.

La única razón por la que la Administración no sigue la vía estonia es sencillamente, porque los incentivos para hacerlo no están ahí. El razonamiento para no abordar el problema se suele disfrazar de retórica pomposa, pero esa es la razón real.

La Administración es un ente que no funciona en base a incentivos racionales. Que haya gente que es capaz de gestionarla no tiene que ver con eso, sino con el hecho de que hay gente que es capaz de navegar sitios que no funcionan en absoluto como deberían.

En MAUS, Vladek se mueve como pez en el agua en un entorno de mercado negro, trapicheo y favores, mientras que su familia política rica no tiene ni puta idea de como manejarse en ese mundo turbio.

Esa misma capacidad de funcionar bien en entornos disfuncionales le convierte paradójicamente en alguien disfuncional cuando todo vuelve a la normalidad.



Los funcionarios no tienen la culpa. Alguno de ellos pueden ser vagos de siete suelas, pero creo que es más un caso de que la función crea al órgano y de que Gauss reigns supreme. Me temo que son la mayoría de ellos tan víctimas del sistema como los que no lo somos.

Se podría mejorar la Administración? Sin duda alguna. Impactaría en mejora de la calidad de vida de todo el mundo? Sin duda alguna. Es un problema de actualización tecnológica? Puede que en algunos casos puntuales, pero es como todo un problema de transformación estratégica.

Nada que el CPS no pueda arreglar. Es fundamentalmente un problema de que no hay ningún tipo de interés real en abordar una reforma a fondo de la Administración. No hay incentivos para ello.

Los únicos incentivos en su lugar están conectados con hacerla crecer de manera bulbosa y tumoral para servir a propósitos clientelares. Y en ello seguiremos.



Vas a intentar trabajar con la Administración en un futuro? Igual que con las compañías privadas, solamente si hay alguien al otro lado de la mesa. #finhilo

Final de la turra: La teoría de la burocracia de Weber en la administración

[Ver en El Turrero Post](#)

Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados

Categorías: Personotecnica, Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo, Factor x

Fecha: 7/5/2021

En el hilo turras de hoy, y tal como comenté, vamos a hablar de Black and White Thinking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Toda esta turra condescendiente y paternalista (chupito!) es un spoiler descarado del hilo turras de mañana: Hablaré sobre black and white thinking.

Disclaimer: hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados, así que vamos a un puto campo de minas Claymore. El que ignore mi relación de amor/odio con ella que repase este hilo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En nuestro hilo turras de hoy, vamos a contestar esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/UbaldoHervas/status/132860766909204s=20...>

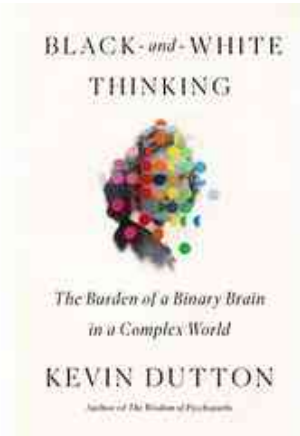
El black and white thinking viene a ser, simplificando mucho, una mirada a la realidad en términos de buenos y malos, blanco y negro, extremos, sin matices ni manera de conciliar las dualidades ni las dicotomías en algo cohesivo. Objetivismo no ideológico, sino psicológico.



Como os podéis imaginar, para un fan del bothism, los matices, el nuance y la complejidad como yo, es pura belladona destilada. Para más detalles, aquí: [https://en.wikipedia.org/wiki/Splitting_\(psychology\)...](https://en.wikipedia.org/wiki/Splitting_(psychology)...)

Mi interés en el tema, ya potente per se, se ha intensificado últimamente: Desde el mero hecho de vivir la situación que vivimos actualmente a la lectura de dos libros concretos, uno que entra directo con el tema y otro de manera periférica:

Black and white thinking de Kevin Dutton:



Black-And-White Thinking: The Burden of a Binary Brain in a Complex World

goodreads

The righteous mind de Jonathan Haidt:



The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion

goodreads

Vamos con el primero: A la pregunta ¿Por qué pensamos en términos binarios como "nosotros contra ellos"? Dutton encuentra la respuesta en la forma en que nuestros cerebros han evolucionado -y no han evolucionado- a lo largo del tiempo.

Dutton afirma que hace millones de años, la respuesta de fight-or-flight (lucha o huye) surgió en respuesta a las amenazas percibidas, y aunque el mundo se ha vuelto infinitamente más complejo, todavía estamos "programados para pensar en blanco y negro".

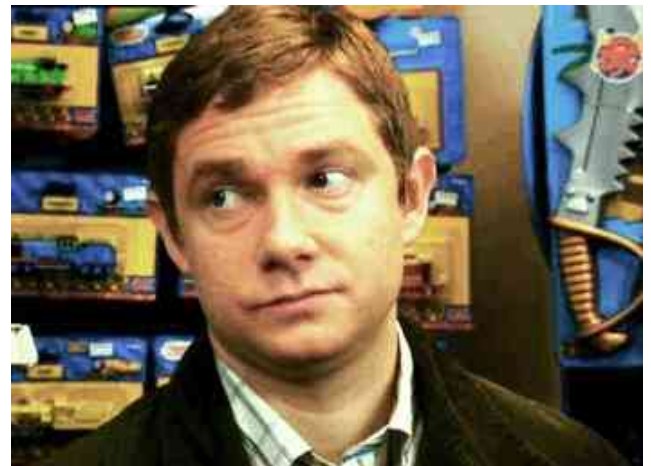
Para navegar por la vida, dividimos mentalmente nuestras experiencias en categorías manejables, dotándolas de prácticos "marcos". Semejantes en cierta manera a los marcos de Lakoff, por ejemplo.

Dutton sostiene que algunos "supermarcos" cognitivos son especialmente importantes. Junto con "fight-or-flight", incluyen "Us vs. Them" y "Right vs. Wrong".

Esta trinidad cognitiva, cree, ayuda a explicar una amplia gama de acontecimientos polarizantes. Por ejemplo, el Brexit, el trumpismo, el ascenso del grupo Estado Islámico...



Esos "supermarcos" también son la clave de la "supersuasión", o "la ciencia secreta de conseguir lo que uno quiere" de los demás.



Kevin Dutton es una persona muy interesante que habla sobre cosas que me vuelven mico: Psicópatas, persuasión... Es psicólogo, así que me tengo que tomar todo lo que dice "with a grain of salt", pero mantiene una línea constante de discusión sobre temas que me interesan.

El problema fundamental de Dutton es que a pesar de que es un profesional de la materia (20 años enseñando en Oxford y Cambridge), tiene lo que yo llamo el marco Gladwell de análisis, que hace muchas veces mejores bestsellers que tesis académicas.



Los detractores de Gladwell han alabado a menudo su forma de contar historias y su hábil manera de redactarlas, pero han criticado su tendencia a exagerar sus teorías y a hacer cherrypicking en sus estudios académicos.

No deja de ser contradictorio que alguien que pelea tanto por el detalle y el nuance empuje de manera tan clara una tesis determinada sin reservas. La tesis alrededor de la "supersuasión" y el propio nombre tienen un leve retroaroma a aceite de serpiente.



Haidt es otra cosa, a pesar de venir de un lugar parecido: Es psicólogo social, Factor X a tope.

Haidt hace otra pregunta potente: ¿Por qué nuestros líderes políticos no pueden trabajar juntos cuando se avecinan amenazas y se acumulan los problemas? ¿Por qué la gente asume tan fácilmente lo peor de los motivos de sus conciudadanos?

En su libro, Haidt explora los orígenes de nuestras divisiones y señala el camino hacia el entendimiento mutuo.

Habla de uno de los temas que más me obsesiona ultimamente, especialmente desde que soy presidente de @MensaEspana, la gestión de la convivencia entre frentes antagónicos.

Su punto de partida es la intuición moral, las percepciones casi instantáneas que todos tenemos sobre otras personas y las cosas que hacen.

Estas intuiciones se sienten como verdades evidentes, lo que nos hace estar justamente seguros de que los que ven las cosas de forma diferente están equivocados.



Haidt nos muestra cómo estas intuiciones difieren entre culturas, incluidas las culturas de la izquierda y la derecha políticas.

Combina los resultados de sus propias investigaciones con los de antropólogos, historiadores y otros psicólogos para trazar un mapa del ámbito moral.

A continuación, examina los orígenes de la moral, echando por tierra la opinión de que la evolución nos hizo criaturas fundamentalmente egoístas. Pero en lugar de argumentar que somos altruistas por naturaleza, hace una afirmación más sutil: que somos fundamentalmente grupales.

Es nuestro espíritu de grupo, explica, lo que nos lleva a nuestras mayores alegrías, nuestras divisiones religiosas y nuestras afiliaciones políticas.

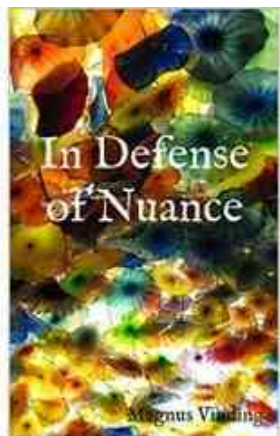


En un asombroso capítulo final sobre ideología y civismo, Haidt muestra en qué tiene razón cada bando y por qué necesitamos las ideas de liberales, conservadores y libertarios para prosperar como nación. Nos suena de algo??

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de #bothism al hilo de esta pregunta de #preguntaalrecu : <https://twitter.com/Recuenco/status/1364839499604312084> está cayendo. s=20... con dedicatoria para @alejandrowriter

Como no sería yo si no recomendase un libro que no conoce ni su puta madre pero que considero imprescindible, aquí lo tenéis:



In Defense of Nuance

goodreads

El libro se centra en el problema de la crisis de polarización y comunicación fallida en la que nos hallamos y se pregunta qué podemos hacer al respecto.

Este ensayo sostiene que parte de la solución puede ser que todos hagamos un esfuerzo deliberado por seguir ciertas virtudes que son bastante sencillas, aunque difíciles de practicar.

En pocas palabras, deberíamos esforzarnos por ser caritativos con nuestros adversarios y aspirar a tener perspectivas más matizadas y equilibradas. Esto no sólo es importante para abordar nuestra actual situación social, sino también para el esfuerzo de la razón en general.

Para adquirir una visión del mundo que refleje su verdadera complejidad, debemos aspirar a los matices, y la mejor manera de conseguirlo es comprometiéndose caritativamente con muchas perspectivas diferentes.

A continuación, el ensayo se centra en algunas cuestiones polémicas, como la discriminación por razón de sexo, la interseccionalidad, la corrección política, los estilos de relación y la política... auténticos campos de minas a día de hoy con la que



Fundamentalmente para señalar algunas formas en las que un mayor "nuance" podría ayudar a informar y hacer avanzar nuestros puntos de vista sobre estas cuestiones.

Es que no me lo puedo creer, otra vez el puto Turra Limit. No he podido hablar de Elon Musk, ni de los resultados de las elecciones del 4M (Casi mejor). En fin, oración, despedida y cierre:



Desconfía de los planteamientos maximalistas, de buenos y malos, de extremos, de enemigos irreconciliables, de obreros de derechas tontos, de rojos peligrosos comeniños. También ya que estamos, de equidistancia cómplice y Desmond Tutu en cuanto no te compra alguien el pescado.



En el fondo de mi corazón este tema me fascina por el mero hecho de que es mi batalla perpetua: La complejidad, los detalles, la síntesis en contra de la brocha gorda, el maniqueísmo, la polarización.



Empatiza. No de palo, tenemos ya demasiada empatía de porexpán y gente que quiere nuestro bien pero que ese bien que te conviene ya lo conoce el y no te pregunta. No me quiero repetir, ya lo dije aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En tiempos de CPS, de orquestación de talento, y en tiempos de intentar combatir la polarización creciente, pensar de entrada que con quien estás hablando no es gilipollas (@ddamasd dixit) por más que no coincidas, me parece una sana aproximación estratégica. Y vital.

@ScottAdamsSays decía que los únicos negocios en los que ha tenido éxito son aquellos en los que clavó la psicología subyacente. Interésate en la psicología, en el Factor X. Puede no ser una ciencia infalible y tener su ración de quacks, pero ignorarla es hostia segura. #finhilo



Final de la turra: Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados

[Ver en El Turrero Post](#)

La hipocresía como una de las bellas artes. Es puro CPS

Categorías: Factor x, Resolución de problemas complejos

Fecha: 1/5/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de algo que ya os adelanté que iba a ser el tema elegido, de la hipocresía como una de las bellas artes.



Al principio puede parecer un tema en principio alejado de la temática habitual del hilo turras, pero disiento frontalmente. Es puro CPS.

Para empezar, es puro Factor X, y en el fondo de lo que habla el hilo turras siempre es de ampliar el toolkit cognitivo de la gente, y personalmente considero que es importante aprender a gestionar una herramienta fundamental en el siglo XXI, el XX y el XIX.

Y además vamos a conectarlo con otro aspecto importante del framework de CPS, que es el Business Acumen. Y voy a un ejemplo hot: El fallido lanzamiento de la Superliga. Vamos allá.

A no ser que hayáis estado bajo un foso de un hongo atómico, seréis conscientes de la que se ha montado con el abortado lanzamiento de la SuperLiga Europea de fútbol:



<https://www.marketwatch.com/story/the-red-wedding-of-soccer-how-twitter-reacted-to-the-european-super-leagues-dramatic-collapse-11619000867>

El que se piense, como he leído por ahí, que prácticamente Florentino improvisó el lanzamiento sobre la marcha, es idiota, piensa que Flo es idiota o no ha visto nada ni vagamente parecido a la estrategia en su vida. Lo que pasa es que Florentino se abrazó a una mala estrategia.

Obviamente hubo un completo error en el mapeo del modelo mental y una infraponderación de la naturaleza del problema por parte de los prebostes de la Superliga. Un error en el cálculo del Factor X.

Y a pesar de que sería muy tentador hacer un análisis en profundidad de cual debería haber sido la estrategia, ni es mi objetivo de hoy hacer un post mortem de lo que falló ni me parece ni siquiera legítimo hacerlo.

Fundamentalmente porque ya estoy oyendo desde aquí el retumbar de los teclados de la mitad de los casos que se están haciendo para las escuelas de negocios de medio mundo, sobre los "obvios errores en la estrategia de comunicación" y el "mal timing elegido"



Sobre todo el tema en general de la adivinación del pasado, recomiendo este libro al respecto, donde se deja claro cuales son los mecanismos del "Era obvio que esto iba a pasar"



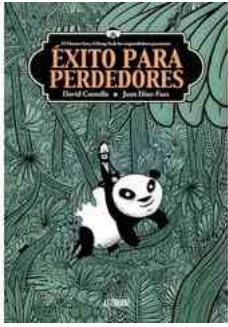
Everything is Obvious: Once You Know the Answer

goodreads

En el libro se habla de que hay tres tipos principales de errores de sentido común: los modelos mentales sistemáticamente defectuosos del comportamiento individual, los modelos aún más defectuosos de los comportamientos colectivos...

...y las representaciones erróneas de los acontecimientos pasados que hacen que aprendamos de la historia menos de lo que creemos. Básicamente lo que llevamos dando la turra @jaime_rdes y yo con el "All models are wrong" los últimos meses.

Uno de mis libros de negocios preferidos de todos los tiempos es este cómic de @DavidCantolla y Juan Diaz-Faes:



Éxito para perdedores

goodreads

De entre las muchísimas perlas que tiene, una de ellas mostraba a dos grupos de inversores y analistas presentando dos análisis diferentes sobre un hecho concreto, el auge de la economía punto com de finales de los noventa.

Un grupo daba sesudas razones de por qué había que invertir en las compañías punto com y como iban a cambiar el mundo por completo, y otro grupo dejaba claro lo obvio que era que aquello no era economía real, que estaba lleno de "listos", y como el trastazo era inevitable.

Obviamente, lo particularmente interesante era el hecho de que eran exactamente las mismas personas en ambos casos. Opinando antes y después del castañazo de las punto como que se llevó la compañía donde estaba de CTO, Equality, por delante.

El mismo aire sentencioso y los mismos argumentos de "sentido común" para defender una cosa y la contraria de gente que no entiende en absoluto un proceso complejo ni el Zeitgeist en que se produjo.



Yo estuve allí y os digo que si hubiera venido un viajero del futuro como el del spot de la lejía, se hubiera pasado de su culo completamente. Como en toda manía, se abrazaron una serie de hipótesis de todo a cien con fervor militante.



Lejía Neutrex Futura (2005)

Un hombre rompe una camisa y dice a su mujer que es por el gimnasio, pero ésta tiene otra teoría: que es por culpa de la lejía. Aparece entonces la mujer del...

youtube

Naturalmente, se compensa su incapacidad real para no ya modelarlo, sino procesarlo a posteriori debidamente, con sentenciosidad a la hora de evaluar cosas ya ocurridas, poniendo esa voz aterciopelada que a @jaime_rdes le sale natural y que otros impostan.

De hecho, solo me centraré en una pequeña anécdota aislada, sencillamente por el hecho que me pareció una de las exhibiciones más maravillosas de disonancia cognitiva de las que ha sido testigo en mucho tiempo.

Reconozco que me quedé completamente turulado con el hecho de que Florentino Perez acudiera a un parnaso de la intelectualidad como el Chiringuito exhibiendo una serie de argumentos...racionales. El equivalente de ir a hablar con Charles Manson de empatía.



LO MEJOR DE FLORENTINO EN EL CHIRINGUITO: CLAVES DE LA SUPERLIGA Y RESPUESTA A TODAS LAS DUDAS

Resumen con lo más interesante de la entrevista de Florentino Pérez con Josep Pedrerol en El Chiringuito en calidad de presidente de la nueva Superliga Europ...

youtube

Le honra la valentía, la coherencia y el dar la cara sobre el tema cuando los demás han dado una exhibición de comadrejismo extremo, pero da una idea de su lectura de la situación. Amigo Florentino, le han hablado alguna vez del CPS?



Si buscáis un análisis ponderado sobre el tema, específicamente por parte de mi bro @DavidAlayon, podéis leer este artículo: Me temo que el CPS y el strategic Foresight no es el fuerte de los responsables de la Superliga:



<https://www.reasonwhy.es/actualidad/tertulia-errores-superliga-competicion-futbol-producto-comunicacion>

Pero vamos, errores en la ponderación del Factor X solo tienes que dar una patada a un bote y ver cientos. Desde el colapso de la moción de censura en Murcia pasando por el colapso de Basecamp. <https://platformer.news/p/-what-really-happened-at-basecamp...>

Naturalmente, otro día me gustaría hablar del curioso fenómeno que azota el mundo occidental, donde en cada frutería, en cada salón de billar, en cada tienda de chuches y en cada asociación regional de coros y danzas, resulta que hay un estrategia.



Pero volvamos a lo que quería hablar hoy: El inaudito desfile de sepulcros blanqueados con una jeta de adamantium una vez que se precipita el castañazo de la Superliga por la mala estrategia escogida.

De pronto surge Piqué convirtiéndose en adalid de los aficionados al deporte en todo el mundo. PIQUÉ. O sea, WTF.

Ceferin, por cierto, tiene la autoridad moral de Joe Banana para llamar a nadie delincuente. La UEFA, la FIFA y el resto de las asociaciones ofendidas, tienen un track record que riase usted de la familia Gambino.



Los clubes involucrados, en una cascada de sonrojante cinismo, se van cayendo como moscas ante unas presiones u otras, alegando las justificaciones más peregrinas. Supongo que tras haber jurado cerrar filas entre ellos y apreteu, apreteu.



<https://www.marca.com/futbol/atletico/2021/04/21/607>

Y para rematar el All Star de disonancia cognitiva entra la estrella invitada, Boris Johnson. BORIS JOHNSON. La hostia, solo falta aquí los que vendieron a Viriato, el Conde Don Julián y Fernando VII en el panteón.

<https://us.marca.com/claro/futbol/futbol-internacional/2021/04/22/60817f83268e3eac768b45e2.html...>

Por cierto, otro libro recomendado para gestionar estos tiempos: La historia de la traición en España, de Bruno Padín. Imprescindible.



La traición en la historia de España

goodreads

Jose M Campos @CGJ84

Que lo hubiese dicho antes oportunista. Cuando ha comprado el tenis o una plaza en segunda b solo x tener pasta. Demagogia y cinismo

Prescindid de los muchos sesgos que tiene este artículo para poder ver un análisis fino de una de las exhibiciones más atómicas de cinismo e hipocresía colectiva de la historia de la humanidad:



<https://www.lagalerna.com/bienvenidos-de-vuelta-al-redil-de-aleksander-ceferin/>

Obviamente, yo he tenido mi parte de tener que sufrir problemas con gente envolviéndose en las banderas más nobles para defender sus propias agendas miserables. Ni me creo que haya sido el único ni el último.



La madre que me matriculó en Estrategia de Datos y de la Información. Turra Limit ya ahora que estoy entrando en calor. Y ni siquiera he podido hablar de Beria, uno de mis preferidos de siempre. En fin, toca cierre y recapitulación.



La gente no tiene ni puta idea de hacer modelos mentales complejos. Predecir es uno de los trabajos más duros que hay y ya os he hablado mucho de ello y de por qué soy un fringe futurist.

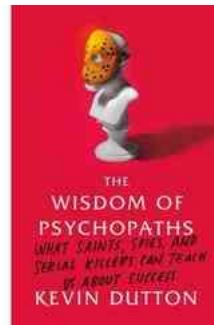
Lo que sí hay es un montón de oportunistas, siempre, bien sea para arrimar el ascua a su sardina o quedar como listones, bien sea para involucrarse en grandes causas para justificar sus actos de agenda personal. Adivinos del pasado y sepulcros blanqueados.



Últimamente el cinismo y la hipocresía es un comportamiento social que se recompensa. Cuando digo últimamente me refiero a los últimos diez mil años. Esto sí que es un atractor.

Solo tenéis que ver el estado de la política actual para que os hagáis una idea de que se lleva este año. Hipocrisy is the new black.

Ser cínico, frío y casi sociópata es una ventaja competitiva, como dice Dutton, en una sociedad entregada al relato sobre la realidad, que se precia de ser racional pero que es en realidad un mar de tripas y vísceras.



The Wisdom of Psychopaths: What Saints, Spies, and Serial Killers Can Teach Us About Success

goodreads

Como decía Rochefocauld, "La hipocresía es un homenaje que el vicio paga a la virtud" Una cosa fascinante de la hipocresía es como nos muestra como humanos inconsistentes e incoherentes. Nuestra imagen de nosotros mismos y lo que somos. Pura personotecnia. Puro Factor X.

Obviamente no os estoy indicando que haya que ser hipócritas en la vida, y lo encuentro moralmente reprochable, pero también os digo que leáis el Zeitgeist y que asumáis que en Roma, mejor compórtate como un romano. #finhilo

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ya me dedico al fringe futurism. Es un concepto que menciono en ésta charla y que se puede resumir en "algo loco pero que afronta el problema, y que se puede implementar mañana si hay huevos" como contraste a "un paño caliente" y a "una paja sideral"

P.D: Joder, no he dado ni una sola recomendación de un libro sobre hipocresía. Cualquier listón diría que el Tartufo o La letra escarlata, pero el bueno es este:



Why Everyone (Else) Is a Hypocrite: Evolution and the Modular Mind

goodreads

Final de la turra: La hipocresía como una de las bellas artes. Es puro CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

La inteligencia se puede usar para tender puentes y no para agredir al diferente.

Categorías: Factor x, Resolución de problemas complejos

Fecha: 24/4/2021

El hilo turras de hoy es muy especial. Por muchísimas razones. #momentomoñas

Primero, porque en tiempos de polarización y radicalización, y de negar la humanidad del que no piensa como tú, siempre esperaba que fuera la psicología (El Factor X en general) el que tendiera puentes, pero nunca esperé que fuera la inteligencia la que lo hiciera.

En tiempos en que nuestra clase política nos toma por estúpidos y acude a las estratagemas y los mensajes más pueriles para intentar manipularnos, cuando piensas que la inteligencia y el pensamiento son luces que se extinguen, resulta...

...que de entre el marasmo de estupidez agresiva, de entre la turba vocera y unánime, entre la insidia interesada y con agenda propia, sale una voz que, siendo mucho más baja y pausada que el griterío, se oye muchísimo más, porque es una voz propia.

Que dice, con voz tranquila pero firme, "Discúlpame, no termino de tener esto claro. Podemos discutir civilizadamente sobre ello? Me interesa"

De pronto, para mí, ha caído una bomba de neutrones. Todo el ruido muere. Solo quedan en pie los edificios que llevamos construyendo desde Grecia. Una luz blanca ilumina todo y suena de fondo música de anuncio de yogur griego. Todavía hay esperanza.

De pronto, la bulla ya no existe. Sigue ahí, pero ya no existe. Sigue agitando sus horcas y sus antorchas, pero ya no existe. Porque alguien, ha hecho una pregunta inteligente y respetuosa. En medio del griterío. Entre la gente que empuja y vocifera.

Y hablamos de mil cosas. De inteligencia, de sesgos, de gente que usa las ideas para su agenda sin escrúpulos. Vuelan preguntas en ambas direcciones. Se habla de ideología, de estupidez, de arrogancia, de como no tienes por qué abrazar a alguien del que te guste solo una idea.

Se hablan de mil cosas, pero sobre todo, se produce un pequeño milagro. Se restaura la fe en que la inteligencia se puede usar para tender puentes y no para agredir al diferente. Se restaura la fe, por ende, en la humanidad.

Así que no os doy más la chapa. Os dejo con el hilo de mi conversación con @cesarastudillo sobre inteligencia, el sentido de @MensaEspana, sesgos, psicometría y muchas cosas más. Muchas gracias, compañero. No sé si lo habrás pasado bien, pero yo lo necesitaba.
/bow

Y todo empieza aquí, de la manera más inocente posible, como empiezan todos los grandes viajes. Gandalf viene y te propone una aventura. Simple y letal.

 César Astudillo @cesarastudillo

Fantaseo con un debate con @Recuenco sobre si un club de gente con alto CI tiene más sentido que un club de gente con el anular más largo que el índice. Pero él lo ganaría, y yo no cambiaría de opinión. Y ¿para qué quieres un debate cuyo resultado ya anticipas?

Final de la turra: La inteligencia se puede usar para tender puentes y no para agredir al diferente.

[Ver en El Turrero Post](#)

Data Driven Companies

Categorías: Resolución de problemas complejos, Gestión del talento

Fecha: 31/3/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de nuevo de un tema hot que me lanza la persona que creo que históricamente me ha inspirado la creación de más posts y respuestas, @gonzalomartin - Vamos a hablar de Data Driven Companies.

 Gonzalo Martín @Gonzalomartin

Este artículo de McKinsey es, una vez más, carne de @Recuenco <https://mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/the-big-reset-data-driven-marketing-in-the-next-normal...> Es interesante comprobar que cualquiera puede ser McKinsey diciendo obviedades sobre el uso de los datos. De paso.

Voy a no ser absorbido por el vórtice Mckinsey, de lo que ya he hablado en reiteradas ocasiones, y vamos a centrarnos en lo que plantea el artículo. En la línea de Mckinsey también, impecable diagnóstico de lo obvio, análisis y estrategia planteada lamentable e interesada.

La parte de mezclar churras con merinas (Titular apocalíptico y tema potente subyacente mezclado con análisis oportunista postcovid porque patatas) también es marca de la casa. Mck is gonna Mck, y ya está. Pero yo me vienen bien como McGuffin.



Y porque el diagnóstico contiene perlas, extraídas de la realidad más salvaje. Si Mck se limitara a tomar declaraciones sobre los problemas que tiene la gente de las compañías a las que tiene acceso y no propusiera paridas inanes para solucionarlas, sería suscriptor del servicio.



Solo por esta frase vale la pena leer el artículo. "I've largely retreated to mass marketing instead of data-driven marketing because customer behavior is changing so fast I can't trust my historical data and models." Vamos a diseccionarla porque es oro puro.

La parte de la entrevista en la que nuestro atribulado CMO básicamente está diciendo que ha vuelto a las velas de carburo porque la electricidad le parece un invento del diablo vamos a dejarla aparte porque merecería un hilo por sí misma sobre la agonía del CMO. Not today.



El problema, mi querido marmolillo, no es que el comportamiento de la gente cambie rápidamente. No ocurre así, aunque lo que sí es cierto es que está constantemente cambiando.

Y hay que poner constantemente la oreja para atender al Factor X. Por eso están @luismi_barral y @pepabarral en @SingularSolving. Porque la investigación está para proporcionar insights estratégicos y no solo para validar hipótesis:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Revista Investigación y Mercados, Marzo 2020 No 136: Cuatro páginas sobre como la investigación no se debería usar para validar productos, sino para proporcionar insights estratégicos. @luismi_barral @pepabarral

El problema es que tu modelo de datos sufre de un síndrome clásico: El síndrome de Moisés.



Mientras tenemos claro que el software está sujeto a revisiones, de siempre se ha pensado que los modelos de datos y los segmentos de una corporación venían escritos en piedra y los rescató el patriarca de las zarzas ardiendo para bajarlos del monte.



Cuando nosotros creamos nuestro Human Data Model (HDM) + Mapeados Contextuales los hacemos con la conciencia de que los datos relevantes están sujetos a versionado exactamente igual que un software. Porque es un proceso de descubrimiento, refino, incorporación y adaptación.

"Me estás diciendo que los segmentos y los datos no son perpetuos? Pero el software se puede modificar y versionar de manera relativamente sencilla, y con las tablas de una base de datos no es así, y el modelo de datos está hardcoded, y las tablas son complejas de manejar..."

A ver, rey, que soy Ingeniero Informático. Pues si, y no es un problema mío, es un tema de pura realidad. Y la realidad hay que gestionarla, no podemos modificarla a nuestro antojo. Como decía el otro: "Nunca es triste la verdad, lo que no tiene es remedio".



También estaría divino de la muerte que los clientes solo pidieran coches negros. De hecho hubo un momento en que ese tema era estupendo y no había problema. Pero LAS VENTANAS SE ABREN Y SE CIERRAN. Solo hay que ver a Ford entonces y ahora.



Sobre sesgos inducidos por modelos, datos y algoritmos he hablado en varias ocasiones, desde un light mental reciente, a una charla para la comunidad Kaizen y @jaime_rdes. A partir de este tuit también hemos discutido del tema @jgalgarra y @manueldelgado

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me duele la boca de decirlo.

Mck, obviamente, plantea el tema de manera tramposa. Los nuevos CMOs no son capaces de absorber la mirada de datos que son oro puro que les está entrando ahora mismo por la COVID, con lo que están perdiendo oportunidades de ganar dinero.

Nada que nuestra consultoría y plataforma no pueda resolver. Naturalmente, la realidad tiene otros planes para ellos. Como siempre, son los propios CMOs los que ponen hielo: "The indicators for the new opportunities we face are not contained in our own data."

El problema real es que el juego ha cambiado de manera radical y los CMOs actuales se han quedado completamente atrás. Es que estamos ante una nueva era y un nuevo paradigma. Y antes de admitirlo, nos retiramos a territorio conocido, el Mass Marketing. A los quinqués y las velas.



@samuelgil planteaba una reflexión de Marc Andressen, con la que estoy muy de acuerdo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Interesting thought.
<https://twitter.com/samuelgil/status/1376900974946713600...>

Lo que viene a plantear es el fin de la era de la monetización via publicidad para entrar en una era de generación de contenido D2C (Hablaré en breve del tema y de lo que estamos preparando con @PrivacyCloudES) y monetización directa.

Ojocuidao, una segunda derivada de todo esto es que el modelo predominante de la comunicación pasará a ser directo en lugar de Broadcast. Y aplicando la transitiva, el Marketing va a cambiar de manera radical. Lo que conecta con todo lo que llevo dando la turra dos décadas.

Recordemos los dos macroatractores desconocidos, los que levantan las cejas de la gente normalmente cuando los menciono, tienen que ver con dos aspectos de ésta megatendencia: <https://atlastecnologico.com/autor/javier-recuencoatlastecnologico-com/...>

Dos décadas en la que la aproximación ha sido una puta mierda y solo ha servido para hacer ricos a Facebook, Google y similares, y para que la gente se de cuenta de que "no es esto lo que yo busco".



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

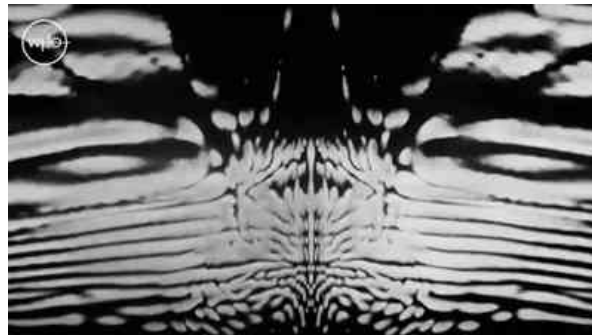
'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Naturalmente, si me duele la boca de decir que el paradigma va a cambiar y que vamos de cabeza hacia otro diferente, y que llevamos veinte años equivocándonos de camino, por qué nadie me hace ni puto caso, aparte de por mi incompetencia natural a la hora de comunicarme?

Por un efecto clásico de la adopción de los nuevos conceptos, el zeitgeist y otros temas. Una cosa es que tu lo veas y otra cosa es que la gente esté preparada para adoptarlo de manera masiva. La curva de aprendizaje es inexorable.

Alguno de vosotros conoce la historia de Delia Derbyshire? Al menos alguno de vosotros es fan de Doctor Who? La sintonía es suya. (De 1963!) https://en.wikipedia.org/wiki/Delia_Derbyshire...



Una mujer absolutamente pionera que es completamente ignorada y termina sumida en el alcoholismo después de haber lanzado un disco "out of time" con White Noise (1968!) e influenciar a la mayoría de la música electrónica que se hizo después.



The Delian Mode - Delia Derbyshire documentary

The Delian Mode (Kara Blake, 2009) is a short experimental documentary revolving around the life and work of electronic music pioneer Delia Derbyshire, bes...

youtube

Conocéis el concepto OOpart? Los artefactos fuera de su tiempo, un planteamiento fascinante. Aunque la mayoría son fraudes, la sensación me sirve. Hay un montón de conceptos que requieren del tiempo correcto para ser entendidos y apreciados como es debido.

Oopart

Oopart es el acrónimo en inglés de out of place artifact (artefacto fuera de lugar en español).[1]Es un término acuñado por el naturalista y criptozoólogo estadounidense Ivan T. Sanderson (1911-1973) para denominar a un objeto de interés histórico, arqueológico o paleontológico que se encuentra en un contexto muy inusual o aparentemente imposible que podría desafiar la cronología de la historia convencional. Este término no es de uso científico; por lo tanto su uso se limita mayoritariamente a los entusiastas de lo paranormal y otros investigadores no científicos (paracientíficos)[cita requerida]. El término ha sido ampliamente utilizado como prueba o refutación para paradigmas arqueológicos y científicos oficiales. En el campo de la arqueología, criptozoólogos y defensores de la teoría de los antiguos astronautas han cuestionado la concepción tradicional de la evolución humana; asimismo, en el campo de la geología, creacionistas de la Tierra joven han cuestionado la estimación científica de la edad de la Tierra. Los ooparts también se han utilizado por los aficionados a la ufología como base para la teoría de que la humanidad habría sido fundada y/o alterada por civilizaciones extraterrestres mucho más avanzadas o evolucionadas (creacionismo alienígena), ya que desde su punto de vista algunos de los pueblos antiguos poseerían, precisamente por este motivo, conocimientos científicos en determinadas áreas al menos tan avanzados como los actuales, así como tecnología insólita para su tiempo.[2] Por otro lado, la consideración de ooparts depende en gran parte de los conocimientos que se dominan de un periodo histórico, por ello es tan relativa como la veracidad de las teorías de quienes lo utilizan como argumento. En conclusión, quienes avalan la veracidad de los ooparts los consideran pruebas de que la ciencia convencional desprecia grandes áreas de conocimiento, ya sea voluntariamente o por ignorancia.

wikipedia

En tiempos también hable en artículos prehistóricos (2009!) sobre como se forma un gusto específico a través de un mecanismo de sofisticación progresiva:



<https://advertisingwreckage.wordpress.com/2009/conossieurs-de-la-ginebra/>

De hecho, ahora que me doy cuenta, he vuelto a este tema en reiteradas ocasiones a lo largo del tiempo:



<https://advertisingwreckage.wordpress.com/2014/gin/>

Pero la sofisticación lleva aparejada un castigo horrible: el alejamiento de la masa y del conocimiento generalizado. El elitismo. La minoría. Podemos encontrar un sweet spot entre la calidad y la accesibilidad?



Uno de los ejemplos que más me gustan de este proceso es el de estos campeones, @pascuyrodri. Este video con @jaimealtozano es oro puro:

DESTRIPIANDO LA HISTORIA: ¿Por qué están arrasando? La historia de Pascu y Rodri 🎵

🎵 ¿Quieres aprender a tocar el piano conmigo?
<https://www.musihacks.com/aprende-a-tocar-el-piano> 🎸
¿Quieres entender la música clásica conmigo? <https://www.mu...>

youtube

Aquí ellos mismos ironizan con ello, se dan cuenta de que tienen en un momento dado que simplificar las estructuras de las canciones y los hooks (Thanos!) para ser más accesibles. A mí las que me más gustan son las más complejas y retorcidas, como ésta:



Barba Azul | Destripando la Historia

¡Hoy os traemos un nuevo cuento de Charles Perrault! ¡De los que nos gustan! ¡CON SANGRE! ¡Ojo porque, aunque no te resulte tan conocido, este cuento no tien...

youtube

Los valores de producción siguen ahí, de hecho han mejorado brutalmente desde el principio. Y al mismo tiempo se han hecho más accesibles. Y se han pasado el feedback de la gente por los huevos cuando no encajaba en su visión. Ole sus cojones morenos. IDOLOS.



No me lo puedo creer. Ya? Turra limit alert. Se han quedado cosas fuera de @cesarastudillo, del proceso de iteración y "Range" del video de Destripando, de la charla de la comunidad Kaizen... que brasa soy, joder.



Mi opinión general: Ahora mismo ser una data driven company es un sueño mágico e irrealizable porque el know how estratégico de como hacerlo no está identificado, entendido e interiorizado por los responsables de las compañías.

El planteamiento teórico es correcto, y es una obviedad. Las compañías han sido data driven (Cual es la alternativa, random driven?) desde el principio de los tiempos. Lo único que ha cambiado es la cantidad de datos disponibles y la capacidad de entenderlos y procesarlos.

Lo normal es que los datos necesarios para tomar decisiones no estén identificados correctamente, no se capturen debidamente, su naturaleza esté tan sujeta a corrupción y sesgos... que ser data driven sea a todos los efectos, un escenario utópico.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

No solo eso. Suele fallar el modelado de los datos que sean necesarios para obtener la información que quieras de verdad, el modelado del contexto en el proceso de captura y el modelado del intercambio positivo de información.

Y para que las compañías data driven fueran posibles como el ideal que se vende, el listón estratégico y personotécnico de los responsables tendría que subir de manera dramática para superar los infinitos desafíos que plantean. Los intentos actuales son pintar la mona sin más.

Ya comenté que la parte más complicada del futurismo, aunque sea futurismo de frontera, es determinar cuando la sociedad está dispuesta a aceptar un nuevo paradigma.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Sobre el cálculo del ETA (Estimated time of arrival), he de decir que es una de las disciplinas más complicadas que existen, y la razón de mis peloterías con mis amigos futuristas.

Porque la sociedad, es en realidad un sistema complejo consistente en sistemas complejos agrupados (Factor X) generando comportamientos emergentes (pseudorandom). Por eso el comportamiento de la sociedad es casi siempre entendible solo a posteriori.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

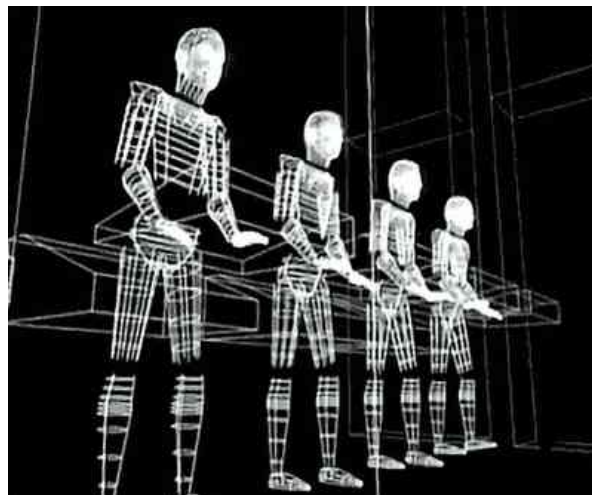
El Factor X: Todo lo relativo al factor humano: Psicología, Antropología, Sociología, Etnografía...

El know how está ahí fuera, llevamos trabajando veinte años en el tema. La duda es si sobreviviremos y seremos de los afortunados que veremos o si nos convertiremos en Delias Derbyshires ahogando nuestras penas en ginebra.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Estoy completamente de acuerdo. De hecho yo estoy aguantando a pulmón hasta que la gente sepa diferenciar entre la ginebra buena y la de garrafón.

El tema es aguantar a pulmón hasta que encuentras el sweet spot entre que eres apreciado por una selecta minoría y que la gente está preparada para aceptar el nuevo planteamiento. La inaccesibilidad del hoy es el mainstream del mañana. #finhilo



Final de la turra: Data Driven Companies

[Ver en El Turrero Post](#)

La dimisión del CEO de Danone

Categorías: Resolución de problemas complejos, Gestión del talento

Fecha: 25/3/2021

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un evento reciente que he estado conectando con muchas cosas: La dimisión del CEO de Danone.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo que echar un vistazo más en profundidad a la estrategia de Danone. El mensaje que han mandado al mercado es terrorífico, pero quiero meter más el dedito. @luismi_barral

El mensaje oficial está claro: El CEO de Danone, un ejemplo en el planteamiento de la transición de las megacorporaciones hacia postulados éticos, ha sucumbido a la presión de los malvados fondos :

 Stories for Life @storiesforlife_

@Danone shareholders boot out purpose driven courageous CEO who has been leading the company towards a "multi-stakeholder" mission with human and ecological wellbeing at the centre. Another short-term, growth obsessed, separate from nature #horrorstory > <https://ft.com/content/8e7ae718-eb18-4d2f-bd18-59e6349540f2...>

Como bien sabe @pantxopaniagua, yo me dedico a no tragarme los mensajes oficiales según salen por sistema, y me gusta más una autopsia a fondo que al primo necrofílico de Grissom. Así que vamos a meternos un poquito en el agujero de conejo.



Es de dominio público que yo soy muy opinionado sobre el tema. En concreto en el sentido de que las grandes corporaciones no tienen más remedio que moverse en la dirección consciente que marcaba Danone.



He hablado muchísimo de los Ethical Challengers.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Yo he escrito sobre los ethical challengers, que son los que se terminarán imponiendo en todos los sectores. El taxi actual es hamponismo neoludita. Lo que pasa es que cualquiera vale ya con tal de atacar al capitalismo siego y marvado.

He hablado muchísimo del Capitalismo Hostiado:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

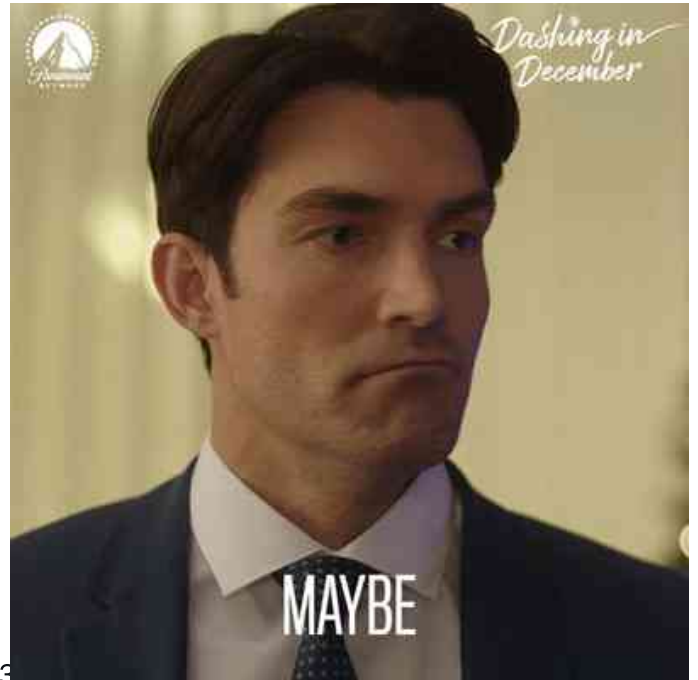
Cuando hablo del capitalismo hostiado, hablo de un ejemplo claro de bothism. Hablo de que niego la mayor sobre la clásica dualidad capitalismo vs. comunismo. Tus cajones mentales no son los míos.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1358348906489366136?s=20...>

He hablado muchísimo del Consumidor Coherente y del estudio de @luismi_barral y @pepabarral.

 SingularSolving @SingularSolving

Los miembros de #SingularSolving @luismi_barral y @Recuenco charlaron sobre el Consumidor Coherente en @extraM21 @M21madrid ¡Gracias por la acogida! Podcast completo
<https://m21radio.es/podcast/extraordinarios/extraordinarios-19062019...>

Naturalmente, mi deseo de profundizar en lo que ha ocurrido en Danone podría ser una mera reacción para solucionar la disonancia cognitiva que me representa semejante castañazo para con mi narrativa. Pasa todos los días y en las mejores familias.



O podría sumarme al coro de despellejadores del malvado capitalismo y de adoradores la narrativa mágica anticapitalista, que me da tanta sed como la narrativa anarcocapitalista. En general mi pelea es contra la gilipollez, y esta no conoce de ideologías.

Una variante de la narrativa mágica contra los "fondos buitres" y similares a la que tan aficionados somos en la barra del bar con el palillo en la boca y la copa de Soberano. (O en la asamblea popular con el Kombucha)



Pablo Iglesias contra Blackstone

Pablo Iglesias ha arrancado su campaña electoral en Madrid con críticas demagógicas contra los "fondos buitres" como Blackstone. En este vídeo, exponemos sus pr...

youtube

Porque claro, no me ha costado nada investigar un poco y darme cuenta de que a lo mejor el linchamiento no está tan claro como parece: https://just-food.com/analysis/where-now-for-danone-after-fabers-departure_id145375.aspx...

Si el más destacado defensor del capitalismo purpose-driven de Francia no puede hacerlo funcionar, los críticos se preguntan cuál es el propósito del "propósito".

En los últimos años se ha abusado mucho de la palabra "Propósito", y algunas empresas se han apresurado a cubrir los negocios de siempre con un manto de visión y valores.

No hay cosa que más me irrite, y no hay cosa más común, que la gente que le apetece lucir tipo en la playa sin hacer dieta ni ejercicio. Greenwashing, inversión en tecnología sin modificación de la propuesta de valor, adscripción a los valores de los ODS sin interiorización...



Vamos a ponernos en una serie de escenarios alternativos que no me suenan muy lóquer. Por ejemplo, es posible que Danone esté sufriendo como todo el FMCG el triple ataque (contra las grandes marcas, contra los canales de distribución tradicionales, el megatrend DTC) ??



Es posible que Danone esté sufriendo con una estructura y una cultura diseñada para llenar los lineales con mucho producto muy maduro para una gente que ya no va a los lineales a comprar producto genérico? Con la progresivo desaparición del ama de casa estándar como segmento?



Es posible que la marca esté sufriendo el ataque de compañías con productos más aspiracionales u orientados a segmentos más adecuados al zeitgeist vigente, como @fansdepastoret ?

No hay peor negocio que ir contra el Zeitgeist. De hecho es el pecado capital que creo que ha cometido Danone. No tengo la menor duda de que va a sufrir por la puesta en escena.

En 1981 el Coronel de Infantería estadounidense Harry G. Summers Jr. publicó "On Strategy. The Vietnam War in Context", que es un estudio sobre cómo condujo EEUU la Guerra de Vietnam a la vista de los principios de Clausewitz.



On Strategy: A Critical Analysis of the Vietnam War

goodreads

Huelga decir que Clausewitz es, para todos los hardcore junkies de la estrategia como yo, una referencia. "On war" es "el libro" de estrategia militar, en un campo que inventó la estrategia:



On War

goodreads

La conclusión del libro de Summers es que básicamente USA se ciscó en todos los principios y por tanto, su derrota era inevitable.

Para Summers lo más frustrante es que desde un punto logístico y táctico, EEUU logró siempre sus objetivos en Vietnam.



En el momento álgido de su intervención, EEUU llegó a mover cada año casi un millón de soldados dentro o fuera de Vietnam y a mantenerlos adecuadamente abastecidos.

En el campo de batalla el Ejército norteamericano fue capaz de derrotar una y otra vez tanto al Ejército norvietnamita como a las guerrillas del Vietcong. Y sin embargo perdió la guerra.



La razón última de la derrota norteamericana fue que la voluntad nacional de combatir colapsó. En opinión de Summers, el problema fue que el pueblo norteamericano nunca sintió la guerra de Vietnam como algo propio.



En un momento dado, el zeitgeist americano iba hacia la era de Acuario, la paz y el amor libre, y con ese Zeitgeist vigente, era completamente imposible ganar la guerra, a pesar del desequilibrio absoluto de fuerzas.



Cuando yo menciono en mi artículo de LinkedIn que Danone se va a arrepentir de esta decisión a largo plazo, es sencillamente, porque la narrativa, independientemente de lo que haya ocurrido en realidad, les posiciona en contra del zeitgeist.



Javier G. Recuenco's Post

Danone se arrepentirá de esta decisión en el largo plazo. Plazo que a los fondos que han forzado la división de su CEO, por cierto, no les importa en absoluto....

linkedin

Todo lo que he podido deducir de ver resultados públicos, estrategia y documentación disponible para inversores, es que lo que se había puesto encima de la mesa estaba muy por debajo de las presiones a las que se está viendo sometido un incumbente como Danone.



Su estrategia de crecimiento llamada pomposamente "2020" y liberada en el 2014 (Os he hablado de lo mucho que me convencen los planes quinquenales?) no era precisamente una killer strategy.



<https://www.newhope.com/managing-your-business/danone-outlines-2020-growth-strategy>

Y obviamente, un fondo está lleno de financieros. No tienen ni pajolera idea del daño que pueden causar a una compañía endeuda y con problemas en la propuesta de valor semejante mensaje a los consumidores.



Su único público son los mercados. Sustituimos al directivo underperforming, calmamos a los mercados, ordenamos las cuentas, cortamos costes, invertimos en Marketing un poco y a seguir vendiendo como si no hubiera un mañana. ¿No?



A ver, gritad todos conmigo: NINETIES ARE OVER



Yo entiendo perfectamente que la época dorada del Private Equity era así, los negocios solo necesitaban apuntalamiento financiero y un gestor que pusiera orden y controlara los costes. OVER. NO MORE.

Si la ventana de la propuesta de valor ha periclitado, puedes llenar Maracanã de CFOs que no te van a mover la situación un ápice. Y ahora mismo son los únicos que tienen la oreja del CEO.



Porque en las dos décadas pasadas han sido las estrellas, mientras que el Marketing se hundía en el foso de la irrelevancia.



The Twilight of the Ad Agency (I): The Great CMO Massacre

"I remain convinced that most marketers don't really understand gross margin and variable costs and live in a bullshit bubble." - Mark Ritson.

linkedin

No me lo puedo creer, otra puñetera vez la alerta túrrica. En fin, oración, despedida y cierre.



No hay peor negocio que ir contra el zeitgeist. el zeitgeist está encaminado hacia el consumidor coherente, los ODS y toda una serie de megatendencias inescapables recogidas en los cinco macroatractores.



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atractores-del-apocalipsis.html>La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

Lo que no puedes hacer es atender un macroatractor e ignorar a los demás. No puedes centrarte en el atractor que más te gusta y seguir con el business as usual ignorando los que no te molan.

Esto no es comerte la pizza y dejar el borde. La estrategia es un tema muy serio, con muchos frentes simultáneos, donde hay que construir y destruir, hacer y renunciar, y de una manera brutal y sin vacilaciones.

Espero que el nuevo estratega al frente de Danone sea capaz de darle la vuelta. Y si no, como dice @luismi_barral , pues será más negocio para quien lo entienda. #finhilo

 Luis Miguel Barral @luismi_barral

Más espacio para negocios como @fageda @C_qui_le_Patron

Final de la turra: La dimisión del CEO de Danone

[Ver en El Turrero Post](#)

El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Gestión del talento

Fecha: 22/3/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a tocar un tema delicado. El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS.

🐦 Carlos de Huerta @carl0shm

Con las aportaciones mediante impuestos estoy encantado. Lo que no estoy tan contento es con el uso que se da. ¿Qué debe cambiar para permitir un uso eficiente de los recursos en las administraciones y además ofreciendo un servicio fantástico? #preguntaalrecu @jlvallejo

Recordemos, información de servicio público:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente, siguiendo las instrucciones reflejadas aquí por si tiene alguna duda. <https://help.twitter.com/es/using-twitter/how-to-unfollow-on-twitter...> Lo primero es la Salud y la prevención del shock por disonancia cognitiva.

Para empezar, y por dejarlo claro, soy de natural desconfiado al respecto del valor que traen la Administración y los políticos al ecosistema.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo una paradoja personal. Considero la política muy importante, pero no quiero ver a los políticos metidos en nada que tenga que ver con gestión. Me gustaría votar a gente que supiera apartarse. Vía @sircivicmb9 :

Naturalmente, he tenido grandes peloterías al respecto porque como casi siempre, solo suele haber posiciones maximalistas al respecto: O el estado es una mierda y viva el anarcocapitalismo, o todo el poder para el Soviet.

Sorpresa, la realidad suele estar más de parte de los grises y las nieves.



Refleje en su momento mi experiencia con políticos e incentivos, y no quiero repetir argumentos, así que los que os lo perdisteis, toca reparar:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Vamos a coger alguna hebra suelta, por ejemplo ésta: <https://twitter.com/aznarez2020/status/1360284358712709121>.

Mi tesis era bastante desesperanzadora y lo sigue siendo, pero vamos a darle una vuelta de tuerca. Por qué demonios es así? ¿Es el único escenario posible?

Ojo, yo he tenido startups en viveros públicos, he ganado proyectos NeoTec, me he beneficiado de alquileres muy razonables y he tenido acceso a gente muy interesante, como el Dean de Berkeley, que al mismo tiempo era VC de un fondo levantado por Monitor.

Que por cierto, me dio uno de los mejores consejos que me han dado y que a estas alturas me arrepiento de no haber seguido, "Javier, muy interesante tu compañía y producto. Múdate a un sitio al que pueda llegar en bicicleta desde mi casa y hablemos"

Al mismo tiempo he vivido también el escenario de ver a políticos en búsqueda de ubicación, sin "track record" alguno de emprendimiento colocados al frente de iniciativas públicas al respecto.

Y muchos discursos sobre emprendimiento hechos por gente que no había puesto un quiosco de pipas en el maletero de su coche. En general tener la percepción de que a los políticos les interesaba pintar la mona al respecto, pero que estaban incómodos y fuera de lugar.



Cuando estuve como ponente en los congresos de Política 2.0 montada por la simpar @luisacandedo con gente como @antonigr, lo hice desde un simple ángulo de aplicación de la personotecnia a la política, sin haber tenido contacto con ellos directamente.

<https://www.marketingdirecto.com/marketing-general/eventos-y-formacion/politica2-cero-javier-recuenco-un-politico-al-final-del-dia-es-un-producto-que-te-compras-o-no>

No tenía una opinión formada al respecto sobre su receptividad a las ideas nuevas. Mi conferencia básicamente versaba sobre el hecho de que a mis ojos personotécnicos me parecían un colectivo bastante conservador y que vivían en un mundo bastante ranciete.

Pero entre la gente que si había tenido contacto con políticos, el clamor popular era que la mayor parte de ellos eran sumamente recelosos ante la innovación y las nuevas tecnologías. Y eso era un tema absolutamente transversal, independientemente de ideologías.

Hablaba hace poco con @ddamasd sobre por qué demonios teniendo talento a chorros y gente que trabaja como salvajes, parece ser que no somos capaces de trasladar eso de manera efectiva al mercado.

Le comentaba que básicamente hace falta un interfaz entre la gente con dinero en este país, que suelen tener criterios de inversión cuestionables y cortoplacistas, y la gente con talento técnico, que suelen ser bastante incompetentes social y comercialmente.

También, al mismo tiempo, mencionaba que me daba con un canto en los dientes con que el gobierno no perjudicase. Ahora que echo la vista atrás veo que ya daba el flanco público por perdido.

También hablábamos de cosas más delicadas, como por ejemplo, si el procés le había hecho daño al ecosistema de emprendimiento catalán. Había argumentos y testimonios a favor y en contra.

La mayoría, en contra, incluyendo cifras muy concretas de startups que habrían migrado a Aragón.

Sin meternos demasiado en charcos, en general estábamos de acuerdo que el problema principal era que los objetivos no estaban alineados. Los políticos ensalzan al emprendimiento como lo hacen con la cultura, de una manera abstracta.

Pero si no pueden ponerlo al servicio de la agenda política, el tema deja de interesarle. El ejemplo de lo que pasó con el rock radical vasco o con los conciertos gratuitos en los 80' es obvio:



https://www.eldiario.es/cultura/musica/leccion-rock-radical-vasco-rendueles_1_5060949.html

Ya hablé también en su momento de lo sospechosas que me resultan las tesis de Mazzucato. No porque no me las quiera creer, sino precisamente porque conozco al ser humano:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

When technology and Public Administration clash. Eat your heart out, Mazzucato.
<https://twitter.com/sacca/status/1375962440303661057...>

Para los que no estéis familiarizados con las tesis de Mazzucato, os recomiendo que os leáis este libro suyo de 2014, el clásico, que además soy consciente que tiene muchos fans en el gobierno actual:



The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths

goodreads

Tiene otro más reciente, que es éste, que como intenta abordar cosas más abstractas y recicla sus tesis bajo forma de moonshooting, que es lo que creo que se le da mejor, me resulta un libro más convincente:



Mission Economy: A Moonshot Guide to Changing Capitalism

goodreads

Hablé en su momento también del libro de McCloskey, con tesis antitéticas a las de Mazzucato:

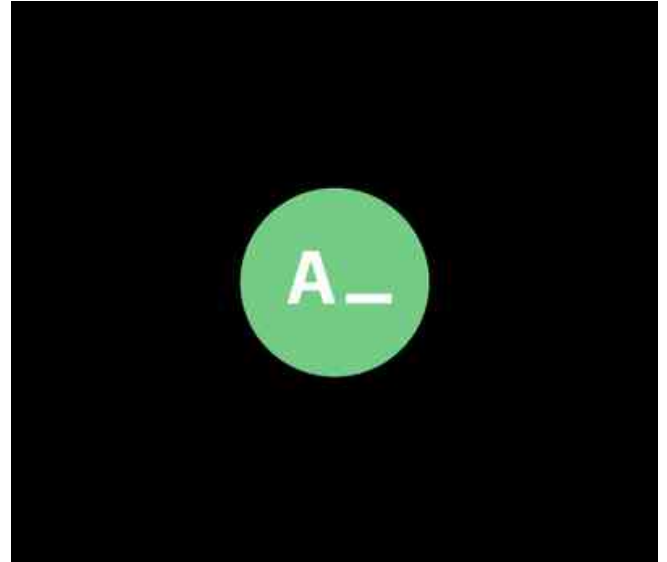
 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por eso me gusta leer a Gramsci, por ejemplo. O a Mazzucato, que me lleva a Deirdre N. McCloskey. Una señora trans muy neoliberal, para los amantes de los packs ideológicos y de la disonancia cognitiva:

Mi problema es que el estado como innovador y las tesis de Mazzucato son básicamente incompatibles por un desalineamiento intrínseco entre las agendas políticas y operativas a la hora de abordar iniciativas prácticas.

Paradójicamente, al mismo tiempo estoy hablando con gente para ver como puedo llevar el CPS a instituciones públicas de innovación, en diferentes regiones. Porque al final del día es una herramienta, y el primero que le gustaría que mi país se beneficiara de ello soy yo.

Una cosa que me agrada mucho de nuestra colaboración con @AtlasTec ha sido la constatación de que España es un país lleno de talento, y en concreto de talento técnico y emprendedor.



<https://atlastecnologico.com/>

Sin embargo, Te puedes tirar como @snowded muchísimo tiempo predicando y formando en el NHS pero sin que realmente te hagan ni puto caso hasta que realmente no estalla el COVID-19. Formando gente en conceptos que sus superiores no piensan implementar.

Lo que yo no tolero en general, es perder el tiempo. Y generalmente, cuando no convergen las agendas, es lo que sueles hacer. Y si estoy haciendo CPS, estoy intentando solucionar el problema DE VERDAD, CAIGA QUIEN CAIGA. No pintar la mona o practicar la tanatopraxia.



Si lo que hay que hacer contradice la agenda particular de la persona que tiene que tomar la decisión, ya te cuento yo cuantos sacrificios por el bien colectivo he visto.



Aquí hablábamos ayer del asunto, en términos prácticamente de "Sería maravilloso, volar hasta Mallorca..."

Tempus Fungi @kike_marti

¿Consideras cualquier organismo público o empresa pública como "político"? Tengo la sensación de que estas pueden funcionar muy bien, siempre que la política se mantenga operando en el nivel de abstracción que le toca, y no baje a meter las manos. ¿Tienes opinión/material? Thx!

Madre del amor hermoso, turra limit threshold. Es desesperante, apenas acabo de entrar en calor.



Nada me haría más feliz que encontrarme a políticos que realmente estuvieran alineados con una agenda realmente innovadora o con ganas de usar el CPS para transformar un campo completo. No tengo muchas esperanzas al respecto.



La realidad es que entre la selección adversa que se da en la clase política (Otro día hablamos de por qué que valga para tomar viento y tenga en mente el interés público no se dedica a la política o termina siendo expulsado por ella) y los objetivos desalineados, no...

...veo recorrido real a un escenario congruente entre la política actual y tener liderazgo real como país en términos de innovación/tecnología/CPS, salvo en circunstancias muy concretas y muy raras, prácticamente azarosas, en que se alineen todas las agendas.

Mi problema principal, y una cosa que aprendí rápidamente en los negocios, es que el potencial de hacer cosas es algo completamente irrelevante. Y te puede cegar para enterrar mucho tiempo en cosas inviables.



O tienes a alguien al otro lado de la mesa o no hay nada que rascar. "Si yo mandara en esa compañía, lo que podría hacer con ella y a donde la llevaría" es un billete solo ida al país de la frustración.

Las narrativas de ambos bandos me la traen al paio. Mi problema es que la narrativa de los anarcocapitalistas no me gusta porque yo soy muy creyente en el bien común en muchos aspectos, y un ferviente seguidor del capitalismo hostiado. Me duele la boca de decirlo.



Y la narrativa de los socialistas/comunistas tampoco me convence porque colisiona frontalmente con las leyes más elementales de como se rige el comportamiento humano, la psicología más elemental y los incentivos. Considero que pertenece al mundo de los cuentos de hadas.

Necesitaríamos una nueva generación de políticos excepcionales y familiarizados con el ecosistema emprendedor y tecnológico. La gente que me he encontrado solo entiende de política. Entre otras cosas, porque ha tenido que sacrificar su vida para trepar en el partido.

Hemos visto el recorrido de los partidos nuevos, aplastados bajo el peso y la inercia de las momias del pasado y su propia incapacidad de sacudirse de las reglas del juego históricas. Necesitamos gente excepcional que el mecanismo de selección actual garantiza que no aparecerán.

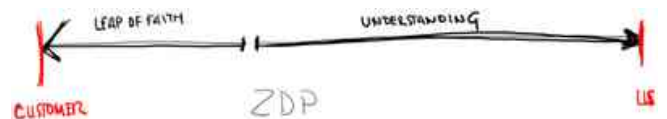
Sin embargo, y por mantener un tono positivo, si tuviéramos una generación de nuevos políticos que vinieran de la empresa privada, tuvieran incentivos para entrar en política, y supieran apartarse en los momentos clave, el cielo sería el límite. Utopía? Seguro. #finhilo

P.D (I): Esta es la pregunta real, y es puro CPS. Pero insisto, sin voluntad real de abordarla y de tomar las decisiones necesarias, es sencillamente perder el tiempo.

Tempus Fungi @kike_marti

Entonces la pregunta de fondo se transforma en cómo lograr que la agenda pública (lo que el gobierno quiere para el país, el aporte de esa empresa pública) pese más que la agenda privada. Casi nada :-)

P.D. (II): Tenía una formulación de esta misma tesis ya escrita en el 2015. @ddamasd ya me introdujo al concepto de ZDP en tiempos.



<https://personotecnia.wordpress.com/2015/03/el-asesino-silencioso/>

Final de la turra: El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero

Categorías: Resolución de problemas complejos, Marketing, Estrategia

Fecha: 13/3/2021

Es lamentable pero ya localizo temas para el hilo turras en cualquier sitio. En este caso, en la magnífica Comunidad Kaizen de @jaime_rdes. Vamos al turrón:

Lo mismo me estoy calentando demasiado la cabeza, pero ¿cómo combinamos intuición y datos? ¿Cuándo usar una o los otros? ¿Cómo usar los dos?

Como buena parte de vosotros posiblemente sabéis, poca gente más datacéntrica y con más track record que yo os podéis encontrar en la disciplina.



Trabajé de Data Manager en 1995, cuando el título casi ni existía en ninguna parte, y estuve con Bill Inmon y una de las primeras expertas en Data Mining que hubo en España, una rusa que se trajo una consultora (EMC) que terminó en la órbita de Sema Group (Hoy Atos Origin)

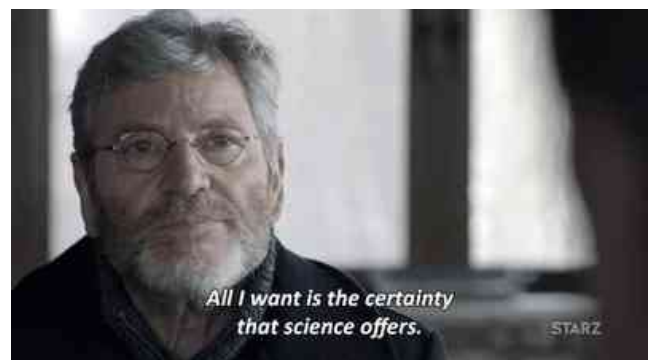
Cuando el término "Business Intelligence" estaba empezando a asomar por el horizonte. De Big Data ya ni hablamos. Los tiempos de los primeros EIS, de DBaseIII/Clipper, Visual Basic y de Oracle como mucho. para entornos más profesionales



Así que en principio lo suyo sería que me adscribiera férreamente a la dictadura del dato y non plus ultra. Y aquello de que si no tienes datos, lo que tienes es opinión, a lo Marissa Mayer. In god we trust and all others must bring data.

Pero claro, con el tiempo y mi querencia al bothism he ido aprendiendo a respetar la intuición (la de verdad, no la de unicornios ni mediums), que en cierta manera no deja de ser conocimiento no estructurado ni articulado.

Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero cartón del cero. Una decisión con el 100% de posibilidades de éxito no es una decisión, es una consecuencia lógica. Es aplicar la transitiva.



Así que en realidad de lo que estamos hablando en general es de porcentaje de certidumbre sobre una decisión tomada. La toma de decisiones sobre obviedades no lo es tal, es una consecuencia lógica. Un eppur si muove.

Con lo que la toma de decisiones empresariales y estratégicas se convierte en un inmenso juego de estrategia por turnos. Cualquiera de vosotros que haya estado jugando al UFO: Enemy Unknown sabe de lo que hablo.



Estamos hablando todo el tiempo de los porcentajes que tenemos de descerrararle un tiro al alienígena dada la distancia a la que estamos, el tipo de arma que tenemos y la puntería del soldado siendo manejado.

Con lo que es posible que un tiro lejano con porcentaje ridículo consiga abatir a un bicho, y puede ser que le descerrajes un tiro en la boca y sobreviva.

Pero lo normal, lo que aplica a la campana de Gauss, es que los tiros cercanos tengan mucha probabilidad de éxito, y los lejanos menos. dependiendo de arma, posición en el terreno... Hay una lógica subyacente que vas aprendiendo con el tiempo y la sabiduría.

Si nos ponemos pijoteros, X-COM es estrategia basada en turnos y la vida real es más bien RTS (Real Time Strategy) como se ha visto bien claro en los hechos que se han vivido esta semana en la Comunidad de Madrid, pero supongo que pilláis la idea.



La lógica del baloncesto es la misma, y por eso los tiros más desfavorecidos son los lejanos de dos puntos. El riesgo de no conversión es alto y la recompensa es la misma que una bandeja.

Como Moneyball ha llegado a la NBA, por eso tira ahora de tres puntos hasta el utillero. Y como el ratio riesgo/recompensa mayor está fuera, por eso llevamos casi veinte años sin que un pívot vuelva a ser MVP, Embiid mediante.

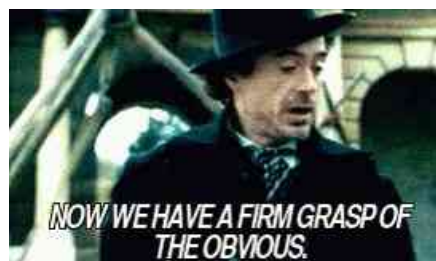


Lo que necesito que entendamos es que lo que cuenta es el hecho de que a largo plazo, Gauss rules supreme y la lógica suele imponerse, aunque la suerte sea importante. Esto conecta con mi hilo sobre la suerte y todo lo que lleva aparejada:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un tema bastante espinoso que me cayó en #preguntaalrecu. Vamos allá.
<https://twitter.com/velozeto/status/1359043413644091399...>

Entonces toda la narrativa detrás del dato, de los EIS, del Business Intelligence, de los cuadros de mando, del Balanced Scorecard, del Big Data... es ayudar a intentar maximizar las posibilidades de éxito en la toma de decisiones empresariales.



Muy bien, eso donde nos deja a la intuición? Algo del pasado, que debemos ir dejando atrás cuanto antes, para ser sustituido por una auténtica compañía data driven?



Lamento pinchar el globo, pero casi todo sobre los data driven companies es bullshit. Aquí estuve hablando largo y tendido con mis amigos de @PrivacyCloudES sobre el tema:



<https://www.listennotes.com/es/podcasts/masters-of-privacy/javier-recuenco-mitos-y-j10CEcZO5oh/>

Hablo de cosas muy interesantes en la charla, incluyendo la confianza en el algoritmo mágico, o la plataforma mágica, o los deus ex machina que nos construimos. Echen una oída, por favor. Les espero aquí.



Ya de vuelta? Estupendo. sobre las compañías S4 que menciono de pasada en la charla, podéis leer este artículo al respecto:



S4 Winter is coming

"Although the FAANG [Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google] have entered a bearish phase, analysts predict stellar benefits." - Marc Fortuño, on twitter, translated: <https://twitter.com/marcfortuno>.

linkedin

Y sobre los años que llevamos perdidos en términos de Personalización, podéis leer este artículo:



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Y sobre la plataforma mágica también hablamos en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalreco sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica.
https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155200...

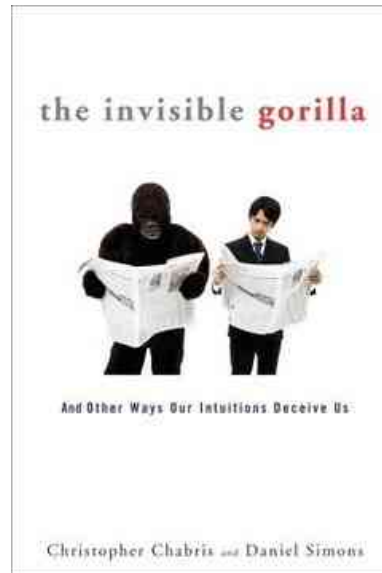
Y ahora, para terminar, nos grabamos en la cabeza la ley de hierro del bullshit sobre la información: No hay ninguna correlación directa entre volumen de datos procesados y la información obtenida.

Aunque podía profundizar en esto mucho tiempo, no es el objetivo del hilo de hoy. Lo que quiero recalcar es que los datos dejan mucho espacio de actuación a la intuición. PERO MUCHO. Porque dejan muchos huecos por cubrir en la portería.



Y ojo, porque parte de la narrativa actual viene a denigrar por completo a la intuición. Y muchas veces, con razón.

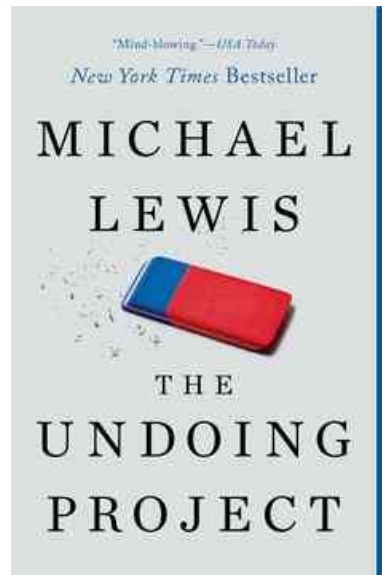
Por ejemplo, este clásico refuerza la idea de que nuestra intuición nos engaña como a bellacos:



The Invisible Gorilla: And Other Ways Our Intuitions Deceive Us

goodreads

Kahneman y Tversky se pasan la vida contando que somos horripilantes evaluando riesgos:



The Undoing Project: A Friendship That Changed Our Minds

goodreads

También ayuda la increíble cantidad de libros de mierda que conectan la intuición con rayadas tipo ESP, higher power, mensajes de los espíritus y charranadas mil que obviamente, no merecen que les señale con el dedo. You know who you are, motherfucker.

Sin embargo, yo creo que la intuición es muchas veces conocimiento no sistematizado ni organizado. Una especie de desván donde en ocasiones nos podemos encontrar con cosas fascinantes.

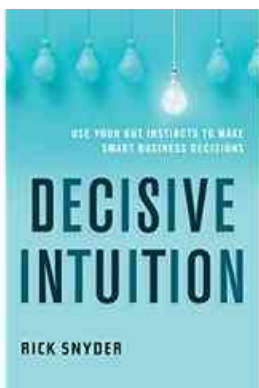
Y que tener sencillamente los ojos y las orejas abiertos te proporciona acceso a un montón de información que puede ser almacenado para ser usado de manera inconsciente con posterioridad.

Hay una serie de cosas que la psicología ya sabe sobre intuición, y son muy interesantes. La más crítica para mí es la conexión entre intuición e insight:



<https://www.psychologytoday.com/us/articles/201912/8-truths-about-intuition>

Este libro me abrió los ojos sobre muchas aproximaciones sistemáticas sobre la intuición



Decisive Intuition: Use Your Gut Instincts to Make Smart Business Decisions

goodreads

Bueno, como siempre, hay que parar. Soy la antorcha humana, qué tema no abordaré que no me tire tres días hablando de él sin parar si no me paran los pies. Vayamos cerrando el tema.



Los datos por sí mismos casi nunca proporcionan certidumbre para tomar decisiones. Son absolutamente necesarios, cuanto más mejor, pero en la mayor parte de las ocasiones no convierten la toma de decisiones en un acto trivial.

Llamamos intuición a un conjunto de datos agrupados en clusters no organizados ni sistematizados que algunas personas son capaces de procesar y gestionar de manera efectiva.

La gente intuitiva es perfectamente capaz de discernir entre cuando algo suena "mal" y diferenciarlo de las mil trampas que nos lanza diariamente nuestro cerebro, que no es un instrumento infalible, de hecho, solamente tiene una prioridad: ahorrar energía.

La gente intuitiva es la que es capaz de almacenar información relevante en formatos no estándar. Es una especie de base de datos NOSQL que procesa información de maneras no estándar.

Y se puede ser, en otro ejercicio más del bothism con el que tanto doy la turra, un absoluto creyente en los datos, el data centricity y las decisiones basadas en datos, fiel al Big Data y a el Data Lake del séptimo día...

...y por otro lado ser consciente de que convendría afilar la espada de la intuición de vez en cuando, porque más de una vez la sierra mecánica se va a quedar sin gasolina. #finhilo



Final de la turra: Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero

[Ver en El Turrero Post](#)

Diferenciar a un atractor de un hype

Categorías: Lectura de señales, Resolución de problemas complejos, Libros

Fecha: 27/2/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a contestar a esta pregunta que nos llegó a #preguntaalreco:

David Arcos @DZPM

"Abrir los ojos" no es suficiente para diferenciar a un atractor de un hype, hace falta mucho contexto. Idem para saber si es futurismo long-term, o de frontera, ¿no?

Obviamente, cuando abro de "abrir los ojos" es una simple metáfora de algo mucho más complicado. Que, naturalmente, voy a desglosar en detalle. Poneos los crampones y la ropa de ventisca, que nos vamos.



Ya en su momento empecé a dar pistas sobre el asunto. Seguid el hilo a partir de aquí y llegaréis a un montón de cosas interesantes al respecto. De hecho prometí en su momento que haría este hilo. Toma anticipación.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Bien, volvamos a la anticipación. Que además,, como no podía ser de otra manera, es un tema complejo que merecería su propio hilo en su momento.

Hablo ya de conceptos clave: Anticipación, ETA, Patrones, Genchi Genbutsu... Enlaza asimismo con el hilo de interpretación de señales... Lean, lean, les espero aquí.



Ya de vuelta? Bien. Sobre todo lo escrito, vamos a añadir una serie de detalles para complementar y extender lo trazado por encima. Y vamos a entrar en otros aspectos no cubiertos, como separar el grano del hype.

Este es otro buen libro de signaling:



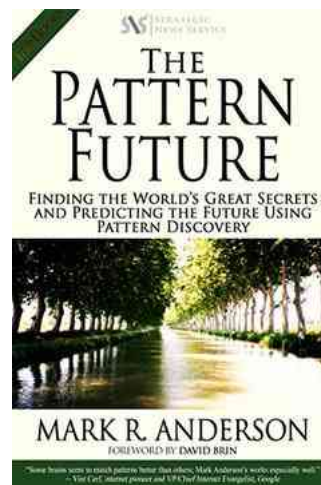
The Signals Are Talking: Why Today's Fringe Is Tomorrow's Mainstream

goodreads

No es el mejor en términos de pronósticos. Entre otras cosas porque Amy Webb no es una experta en gestión de la complejidad e incertidumbre (solo hay que ver los últimos capítulos), pero es un buen libro de signaling. Para entender como funciona.

Recordemos que para ser un buen CPS tienes que orquestrar un montón de skills heterogéneas. De hecho esta es la respuesta a la pregunta inicial. Pero no nos precipitemos y sigamos el curso de la investigación.

Este libro es fundamental también a la hora de determinar como reconocer patrones:



The Pattern Future: Finding the World's Great Secrets and Predicting the Future Using Pattern Discovery

goodreads

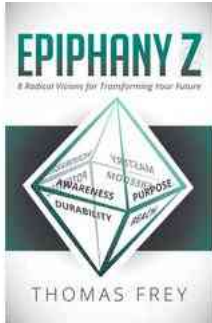
Ojo que todos los libros de signaling y patrones, seguramente a sugerencia del editor, suelen prometer ayudar a predecir el futuro. Bullshit. Este es otro libro estupendo que sufre del mismo claim mágico: <https://goodreads.com/book/show/23995360-superforecasting...>

Como indicamos este programa de @HeavyMental_es, es una promesa tan seductora que hasta Asimov cayó en ella. <https://heavymental.es/2021/03/01/016-tiene-ciencia-psicohistoria-asimov-vidente-tarotista...>

Otro libro estupendo que termina patinando en detalles: https://goodreads.com/book/show/13588394.The_Signal_and_the_Noise_Why_So_Many_Predictions_Fail__But_Some_Don_t...

De hecho a este libro y al anterior los tengo mentalmente colocados en el mismo estante: Son muy buenos, muy interesantes de leer, hacen asunciones y saltos meh que hace que no les pueda comprar todo el pescado.

Si hablamos de libros de futuristas, directamente se fuman el porro hasta la chusta y comienzan los delirios. Recordad que yo soy fringe futurist porque tengo la mala costumbre de que necesito implementar.



Epiphany Z: Eight Radical Visions for Transforming Your Future

goodreads

Este libro también es fantástico, y el razonamiento y la conclusión son brillantes y provocadores, aunque personalmente considero que en términos de veracidad terminan siendo una soberana mierda porque exageran la tesis for shock value.



The Strategy Paradox: Why committing to success leads to failure

goodreads

"La única forma en que [la empresa X] podría haber gestionado mejor la situación es haber predicho el futuro... y eso, por supuesto, es imposible. El futuro nunca llega".

Esto es técnicamente correcto, pero es como decir que como la suerte es un factor importantísimo, da igual lo que hagamos o tracemos porque siempre estaremos pendientes de su designio. No, perdona, tu labor es trabajar en el 50% que está bajo tu control.

Os recuerdo el megahilo sobre la conexión entre la suerte y el CPS:

Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un tema bastante espinoso que me cayó en #preguntaalrecu. Vamos allá. <https://twitter.com/velozeto/status/1359043413644091399...>

Ve las estrategias como si fueran acciones. Compras las acciones y, si aciertas, ganas dinero, y si te equivocas, pierdes. La verdadera forma de tener éxito, entonces, es comprar opciones sobre acciones.

Esencialmente, establecer opciones de estrategias múltiples y concurrentes, de las que luego puede "acordar la compra" de las que más se van a cumplir. https://goodreads.com/book/show/13588394.The_Signal_and_the_Noise_Why_So_Many_Predictions_Fail__But_Some_Don_t...

Estas opciones hacen entonces que su estrategia elegida sea móvil de cara a un futuro imprevisible. Esto le proporciona flexibilidad estratégica. Suena bien, no? My ass.



Esto viola la primera ley de la estrategia de Rumelt: La estrategia no solo es la parte de la concepción de la misma, sino la ejecución implacable y con todos los recursos disponibles de la misma. No es viable un hedging eterno de la estrategia. No es poliamorosa.

Observad que yo hablo de los libros en términos de como replantean tu cosmovisión y como te llevan a reflexionar sobre cosas que tenías aparentemente claras, no en términos de lo de acuerdo o no que estoy con las tesis que formulan.

Te abren de hecho pasillos que dan a otras puertas. Por favor, huid como de la peste del círculo mortal que supone solo leer a gente con la que estás de acuerdo a priori. Es comer solo carbohidratos, o proteínas. No te tienes que comprar todo lo que lees.



Por eso me gusta leer a Gramsci, por ejemplo. O a Mazzucato, que me lleva a Deirdre N. McCloskey. Una señora trans muy neoliberal, para los amantes de los packs ideológicos y de la disonancia cognitiva:



The Myth of the Entrepreneurial State

goodreads

But I digress... Cuales son las cosas que suelen despistarnos a la hora de interpretar de manera correcta las señales?? Como siempre en los problemas complejos, varias causas raíz ocurriendo de manera simultánea.

El primero es entender que los cambios significativos de verdad tienen que ver con las transformaciones sociológicas, antropológicas, humanas al final del día.



Pueden existir transformaciones tecnológicas disruptoras que tardan en penetrar porque no están sincronizados con el zeitgeist humano. Yo suelo referirme a lo que tardó en entrar el microondas y la ametralladora Thompson.

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

Como ya expliqué en otro sitio, la gente está lista cuando está lista y no cuando está la solución disponible. Pasó con el microondas, pasó con la ametralladora Thompson, y pasó con muchos de los inventos de Tesla. <https://twitter.com/Recuenco/status/1335183386860789761...>

Si recordáis, de los cinco atractores, solamente uno y medio puede de alguna manera asociarse a cambios tecnológicos en su totalidad. Y meto en el mismo saco a Blockchain, Big Data, IA...



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atradores-del-apocalipsis.html> La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

El problema fundamental de la tecnología como señalizador es que es un imán para los mercaderes de hype. Hay mucha gente interesada en convencerte de que esta tecnología es el "next big thing"



Supongo que la mayor parte de vosotros está familiarizado con el concepto de "Hype Cycle" de Gartner. Un ciclo para modelar la adopción de tecnologías.



Gartner hype cycle

The Gartner hype cycle is a graphical presentation developed, used and branded by the American research, advisory and information technology firm Gartner to represent the maturity, adoption, and social application of specific technologies. The hype cycle claims to provide a graphical and conceptual presentation of the maturity of emerging technologies through five phases. The model has been criticized on various grounds, including not being scientifically accurate and the use of subjective terminology.

wikipedia

A pesar de que infinitud de proyectos se han vendido a cuenta del ciclo en cuestión, tiene una serie de particularidades interesantes. Para empezar, no es de Gartner, es un concepto que le vi a Ravi Kalakota.

https://everipedia.org/wiki/lang_en/dr-ravi-kalakota

Los más viejos del lugar que aprendimos los conceptos generales del e-commerce a finales de los '90 de su mano, conocemos bien el framework. Gartner ha sido el que lo ha popularizado.

Porque les encajaba como un guante en su propósito empresarial: Vender forecasting. Vender futuro. Y siempre hay un problema con que el pronosticador y el que te vende la manera de llegar allí tengan una agenda parecida.

Huelga decir que si bien el ciclo y sus fases son intuitivamente correctas, el problema es que la metodología de Gartner a la hora de determinar el ETA es peligrosamente acientífica. Y si encima tenemos incentivos perversos...

Como siempre, nos vamos acercando peligrosamente al turra limit y toca ir proporcionando conclusiones, porque este es el enésimo charco en el que podía chapotear un mes.



Un CPSer debe conjugar una serie de skills orquestadas necesarias para poder separar el grano de la paja. Los especialistas pronostican por lo general mal porque el sesgo es mal amigo de las predicciones.

Las grandes transformaciones son humanas en origen. Si quiere pronosticar, empápate de sociología, antropología, etnología. Disciplinas que te ayuden a entender donde está la gente. A donde va.



Ojo con ls aproximaciones monofocales. El futuro tiene una tumba preparada para todas las aproximaciones reduccionistas. Es preferible saber cuando vas a ciegas y palpar que saltar al vacío.



Creo que le dedicaré otro hilo a este tema incluyendo más limitaciones que tenemos a la hora de pronosticar, el fenómeno de Apofenia y en general, por qué trazar una estrategia no está al alcance de todos. Ya no digamos adivinar el futuro. #finhilo

Final de la turra: Diferenciar a un atractor de un hype

[Ver en El Turrero Post](#)

La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia

Categorías: Resolución de problemas complejos, Marketing, Estrategia

Fecha: 25/2/2021

En el hilo turras de hoy, hablaremos de #bothism al hilo de esta pregunta de #preguntaalrecu : <https://twitter.com/Recuenco/status/1364839499604312064> s=20... con dedicatoria para @alejandrowriter

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Creo que ha llegado el momento de que le dedique un #preguntaalrecu al bothism. Te importa que desarrolle ahí??

El origen del término viene de este artículo seminal de . @markritson de Septiembre del 2020: <https://marketingweek.com/ritson-bothism-cure-marketers-fascination-conflict/...> donde plantea la división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia.



<https://www.marketingweek.com/ritson-bothism-cure-marketers-fascination-conflict/>

De hecho, recientemente mencioné que la palabra había entrado ya en el Urban dictionary, incluyendo el origen y mencionando a Mark:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Bothism" ya se ha incorporado al Urban Dictionary, basado en la definición canónica de @markritson. <https://urbandictionary.com/define.php?term=Bothism...> #bothism

Ritson viene a decir que, planteado un conflicto de intereses entre propuestas antagónicas, en muchas ocasiones es preferible intentar plantear un escenario en que aspectos concretos de ambos planteamientos coexistan de forma armónica.

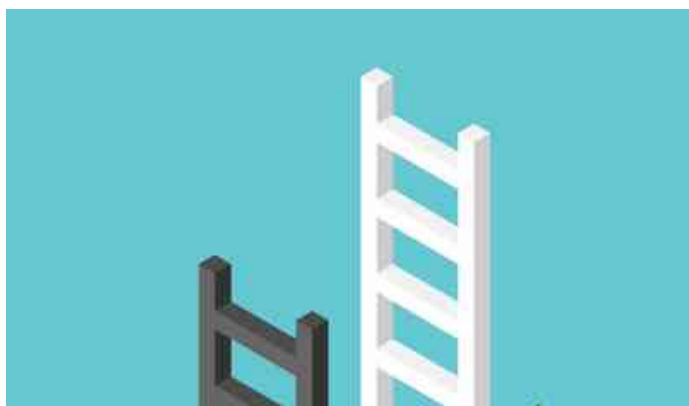


No necesariamente desde un punto Pollyanna, sino desde el punto básico de que es posible aprovechar las fortalezas de cada uno, y que prescindir de uno de ellos es no capitalizar al máximo las posibilidades de la solución. Complejidad, nos suena.



Habla de ejemplos poderosos que vienen de muchas partes y de como convergen en lo que el llama "bothism". Menciona la "tiranía del o" de Jim Collins (@level5leaders), el autor de "Built to last", o de la convergencia entre Binet y Field en el Marketing a corto y largo plazo.

Aquí tenéis un artículo sobre el tema donde se menciona que es la aproximación correcta, pero que es complejo de implementar. Nos suena.

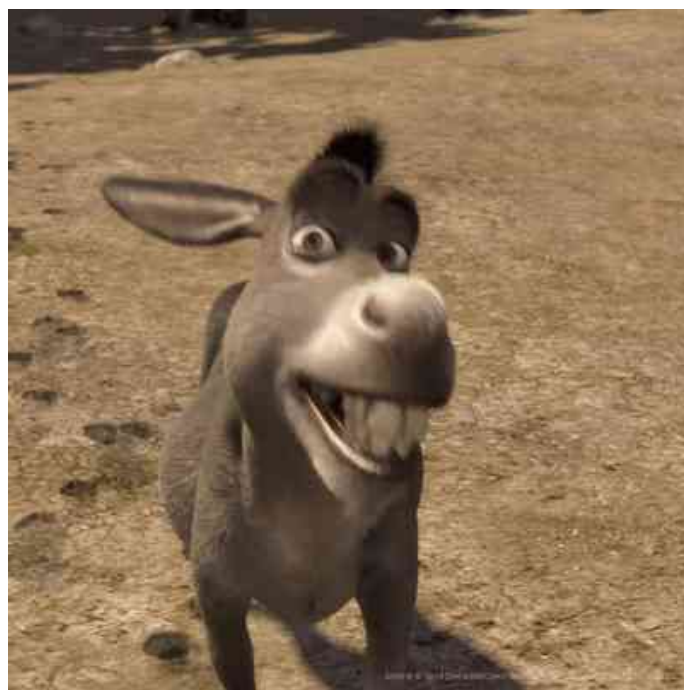


<https://www.marketingweek.com/wrong-real-marketing-effectiveness/>

Hay muchos más ejemplos que no menciona, como cuando Joseph Campbell unificó a los dos enemigos irreconciliables, Jung y Freud, planteando que sus teorías eran las mismas, solo que aplicadas a diferentes fases del viaje del héroe.



Freud ya se había muerto, y nunca se produjo la susodicha reconciliación, y las teorías de Freud y Jung son psssché, pero deja claro que a veces las enemistades mortales solo están en la cabeza de los antagonistas. Y en la implacable necesidad de no bajarse del burro.



No es que yo sea un converso reciente al bothism, como prueba este artículo mío de hace una década. Donde ya hablaba de Ayn Rand, Cristiano Ronaldo, y el no comprarse todo el cerdo si quieres chuletas. Y le pasaba lo mismo a Randall Munroe:

<https://personotecnia.wordpress.com/2016/05/01/and-cristiano-ronaldo-y-la-personotecnia/>

Más recientemente le dediqué un hilo turras a una variante clara del tema, sin usar el término pero con todo el espíritu ya presente:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo brasas de hoy hablaremos de grises y nieves, de ambigüedad, de lo mal que la gestionamos, de Ayn Rand, de ideologías y en general de lo duro que es admitir que no se tiene ni puta idea de algo concreto #dentrohilo

Sencillamente me gusta el nombre y Mark Ritson es de los míos. Y al mismo tiempo que le puedo admirar, lo mismo que a Taleb, y no le compro todo el pescado. Cosa que por otro lado, también me he hartado de decir ya.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay que hablar más de este asunto. No es un artificio postmoderno relativista, sino como que nadie es completamente gilipollas. Ni a nadie le puedes comprar todo el pescado. Que es aprovechable? Que es ideología/dogma? Por qué nos gusta tanto el pensamiento monocromo?

No solo es el autor de mi tweet fijado, y un experto en una de mis áreas preferidas de influencia, el márketing estratégico, sino que no tiene problemas en defender el bothism y al mismo tiempo cuando toca, soltar una hostia con toda la mano abierta.

Aquí tenéis una presentación del 2015 cagándose en el Social Media, con más razón que un santo.



<https://www.marketingweek.com/why-social-media-is-mostly-a-waste-of-time-for-marketers-mark-ritson-presentation/>

Estoy diciendo que hay que ser como Ritson? No, me parece un pelín sociópata al que le importa muy poquito empatizar con el resto de la gente y muchas veces se pasa de frenada. No al nivel de @nntaleb, que juega en otra liga, pero ya me entendéis.

Aquí le dan un repaso por pasarse de frenada con los comunicadores, usando el bothism como arma:



<https://www.mi-3.com.au/29-04-2020/defence-communications-muppets>

Lo que intento decir es que puedes defender el bothism sin ser un cagapoquito, un tibio y un pichirichi. Que hay gente que se niega a elegir bando cuando el debate es falso y ambas opciones cojean, y no es por cobardía ni posmodernidad.

Hablamos además hace nada en @HeavyMental_es de como la gente usa la posmodernidad para echarle la culpa de todo lo que no le gusta del mundo actual que les rodea.

<https://heavymental.es/2021/02/22/015-es-postmodernos-apoyar-malo-cobra-kai>

Al contrario de lo que se pueda pensar, el bothism no es una posición cómoda, no tienes apoyo de tribu, y de entrada emites un mensaje de "Estoy por encima de vuestras discusiones de bonobo" que hace que ambos bandos dejen de matarse entre sí por un momento para ir a por ti.

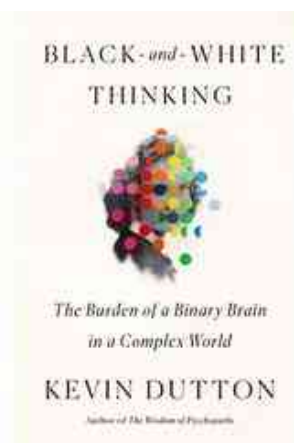


Como cuando osé mencionar a Chaves Nogales, que me cayeron de todos los lados por "flipado" y "narrativa épica". Chaves Nogales era, en sus propias palabras, "un pequeñoburgués liberal". Nadie peligroso para el odio africano que despertaba en ambos bandos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tú has elegido trinchera, y con ello el aplauso de los tuyos y la repulsa de sus enemigos. Yo les digo a ambas trincheras que me niego a jugar ahí, y mi destino es el de Chaves Nogales: ser testigo atónito del horror y saber que todos te quieren muerto.

Mi libro preferido de este año (Del creador de *The wisdom of psychopaths*), y creo que va a ser el primero de toda una serie de libros sobre la materia es este:



Black-And-White Thinking: The Burden of a Binary Brain in a Complex World

goodreads

El libro tiene una tesis poderosa, a saber, que no podemos evitar pensar en categorías binarias. Como dice el autor al final, trazar líneas es lo que nos ayuda a tomar decisiones y nos guía por una vida de complejidad.

Pero este es precisamente el problema: creamos categorías y vemos el mundo según categorías; más aún en el mundo moderno de las políticas de identidad y la polarización prebélica. Sin embargo, la vida es un continuo y es compleja. Nos suena de nuevo?

Y ojo, que el libro no es perfecto. Lo dice de demasiadas (y a menudo serpenteantes) formas que dificultan seguir la tesis principal; y no ofrece un camino a seguir. Pero creo que abre la puerta a que más gente reflexione sobre este tema.



Es una tradición que recuerdo desde este libro: La gente es mucho más potente diagnosticando que proponiendo soluciones.



The Chaos Scenario

goodreads

En su momento, éste libro me cabreó muchísimo. Quince capítulos dedicados a diagnosticar perfectamente por qué la industria publicitaria se iba a cagar y dos capítulos para proponer soluciones de todo a cien, vagas y desdibujadas.



Con el tiempo he aprendido que a los libros de insiders de la industria criticando a la industria que les paga se les puede permitir diagnosticar, pero nada más. Se les permite ser consciente de que no hay futuro, pero no proponer alternativas realistas.

Y siguiendo con el bothism, esto me lleva a un corolario relativo al hecho de que puedes ser muy inteligente en un tema y plantear gilipolleces nucleares en otro. O incluso en el mismo. Puedes tener puntos muy válidos y de mierda sobre el mismo tema.



He hablado, aunque no en profundidad, si en reiteradas ocasiones, del libro de Neven Sesardić "When reason goes on holiday":

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Te recomiendo un libro al respecto, sobre el que hablaré algún día en un hilo específico sobre él, que se llama " When reason goes on Holiday " de Neven Sesardić.

El libro, que considero imprescindible, surge de una pregunta que se hace el autor: Ya sabemos todos que a la gente se la engaña fácilmente y se fuman puros como mangas de abrigo, le ocurrirá lo mismo a los máximos exponentes de la búsqueda de la verdad, los filósofos?

Mark Taibbi, en este tweet que retuiteé hace poco, y hablando de Marcuse, hablaba que para obtener auténticas obras de arte de la gilipollez, necesitas un intelectual. Y hablaba de que un intelectual podía hacer catedrales con bullshit.

 Michael Shermer @michaelshermer

At his best @mtaibbi "truly lasting, impactful lunacy is always exclusive to intellectuals. Everyone else is constrained. You can't fish on land for long. An intellectual may freely mistake bullshit for Lincoln logs and spend a lifetime building palaces."

Una de las cosas que he aprendido de mi estancia en @MensaEspana (Desde 1992) es que hay gente que con la inteligencia es capaz de cosas asombrosas. Para bien y para mal.

En Mensa España me he encontrado a gente como mi amigo Pepe Beltrán, que hizo el doctorado en robótica en Japón, y seis meses antes no hablaba una palabra de japonés. Habla quince idiomas con fluidez, y aprendió rumano en seis días por una apuesta.



Y también me he encontrado a gente capaz de hacer el palacio de Versalles, barbacanas, gárgolas y puentes levadizos incluidos, con mierda intelectual. Autenticas obras de arte de la orfebrería del bullshit. Puros Gropius de la bosta, Frank Lloyd Wrigths del estiércol.



Recordáis la escena de "Frozen" en la que Elsa es capaz de construirse un castillo de hielo de la nada usando su poder? En la que canta la icónica canción "Let it go". Ese plan, pero con bullshit.



Cuando hablo del capitalismo hostiado, hablo de un ejemplo claro de bothism. Hablo de que niego la mayor sobre la clásica dualidad capitalismo vs. comunismo. Tus cajones mentales no son los míos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A ver Ramón, que creo que no nos entendemos: yo no soy neoliberal. Yo creo en una cosa que se llama el capitalismo hostiado. Que yo he escrito éste artículo: <https://linkedin.com/pulse/case-ethical-challengers-javier-g-recuenco...> . Que no te dirijas a mi como si yo fuera Zafra o Lacalle. Que al martillo todo le parecen clavos.

Puedo defender el capitalismo, entender al mismo tiempo que sus excesos son una puta vergüenza, y no proponer como alternativa una utopía unicornista que suele degenerar en dictaduras, gulags y hambrunas.



<https://thehill.com/changing-america/sustainability/energy/539478-like-hitting-the-jackpot-dallas-cowboys-owner-makes/>

Así que por cerrar, que obviamente insisto que podría estar dando la turra un año sobre este tema.



Hay gente equidistante, fofita de natural y que rehuye el conflicto porque le tiene pánico. Ese no es el caso de los practicantes del bothism.



El practicante del bothism clava talón y se prepara para lo que haga falta. Y para granjearse odios de ambos lados. Ya hablé en este hilo de la aversión al conflicto y los toros en la plaza:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica. https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155:

En tiempos de CPS, de orquestación de talento, y en tiempos de intentar combatir la polarización creciente, pensar de entrada que con quien estás hablando no es gilipollas (@ddamasd dixit) por más que no coincidas, me parece una sana aproximación estratégica. Y vital.



En un mundo de problemas complejos, las aproximaciones simples y directas suelen ser malas compañeras. Me recuerda un hilo reciente de @censuredjules, que borró después porque supongo que se dio cuenta de que se había pasado de frenada, o simplemente por aversión al conflicto.

En el venía a decir que si te manifestabas en algún tono de gris que no incluyera guillotina y toma del palacio de invierno, eras sencillamente, facha. El refranero español tiene grandes perlas para estos momentos: "Cree el ladrón que todos son de su condición" #finhilo



P.D. Os recuerdo que ya hice una introducción al tema en otro hilo, a cuenta del futuro de España:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por qué pasa esto? Por qué somos así? La respuesta, como siempre, está en los incentivos.

Final de la turra: La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia

[Ver en El Turrero Post](#)

Al azar en general se le solía representar como a una diosa, todopoderosa, inclemente, y voluble

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 9/2/2021

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un tema bastante espinoso que me cayó en #preguntaalrecu. Vamos allá.

 Nicolás @velozeto

Cómo casa el CPS con la idea de que la suerte será determinante? #preguntaAlRecu

Al azar en general se le solía representar como a una diosa, como bien saben mis compañeros de viaje en el mundo del juego. Todopoderosa, inclemente, y voluble, como eran los atributos que se solía atribuir al espíritu femenino.



La Tyche griega, que luego derivó en la Fortuna romana, era así. Muchas veces se la representaba, al igual que a la justicia, con una venda en los ojos. Aunque probablemente por razones diferentes. La justicia por limitarse a los hechos y la suerte por lo caprichosa.



Otra iconografía clásica incluye una cornucopia y la rueda de la fortuna, indicando que al agraciado por la diosa le podía llover la abundancia y que el resultado de sus decisiones era completamente impredecible.



Jugar se convierte así, en algo consustancial al ser humano, en una metáfora de doblarle el brazo a los dioses, en una alegoría de que incluso teniendo todo en contra, la diosa te podía conceder su favor en cualquier momento.



Naturalmente esto chocaba frontalmente con la imagen del Dios benévolo y protector o con la imagen del Estado benévolo y protector, y por eso nunca le ha hecho gracia al catecumenado clásico ni al neocatecumenado.

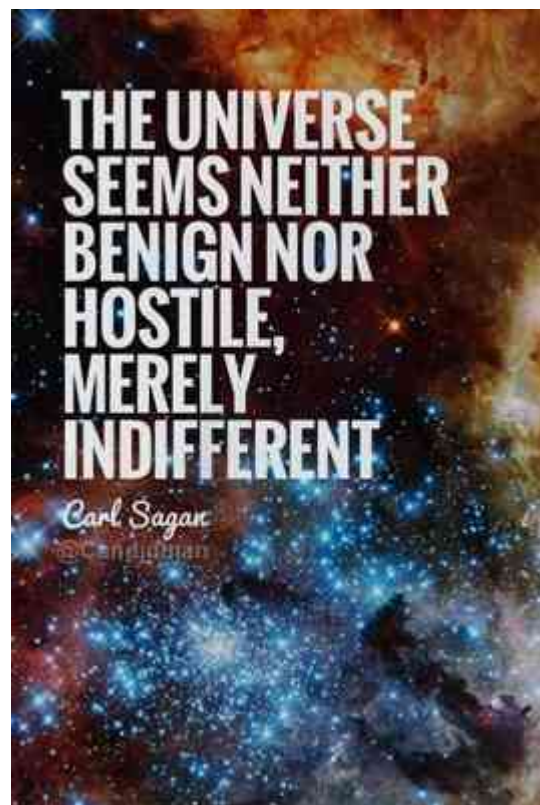


De hecho, al final a Tyche ni siquiera se le prestaba culto, y quedó reducida una abstracción del destino. El azar, fundamentalmente, lo que es es una realidad cósmica. Que choca frontalmente con nuestro antropocentrismo.

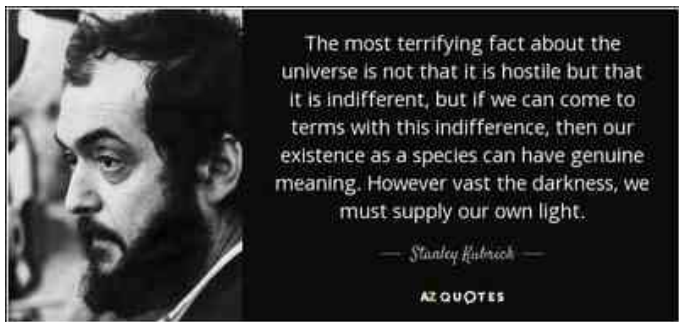
De hecho, una representación iconográfica moderna del azar que propongo a partir de ahora, sería este señor.



A mí esto me parece una representación de Tyche en el siglo XXI.



Este señor es otra buena opción, definitivamente.



Bien, lo que ocurre, que es fascinante, y que tiene una conexión directa con el CPS es que cuando no somos capaces de deducir la mecánica subyacente que causa un efecto, a todos los efectos es como si fuera aleatorio.

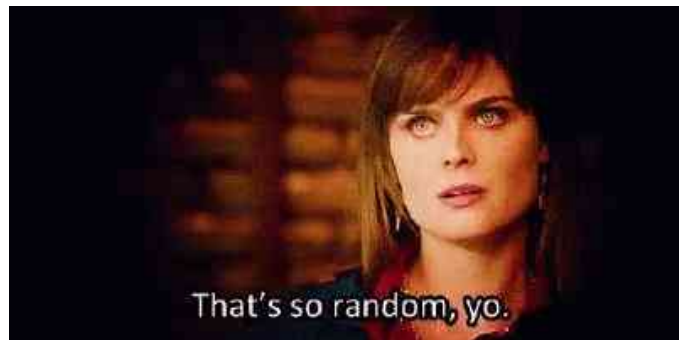
Si supiéramos exactamente una serie de parámetros en la rueda de la fortuna que incluyen fuerza inicial, rozamiento del palito, y otra serie de coeficientes físicos, podríamos predecir con total seguridad donde se pararía.



Todos los que sois del gremio y hemos compartido carrera, sabemos que los números aleatorios generados por los procesadores no lo son tal, sino que están asociados a fenómenos complicadísimos de predecir, como el número de nanosegundos que lleva encendido.



En resumen, hay muchísimos factores en un hecho aparentemente aleatorio que son en realidad solo difíciles de predecir o modelar, y que a todos los efectos para la gente que los sufre, los convierte en aleatorios.



En la antigüedad, se atribuían sus efectos a los dioses, pero según ha ido avanzando a la ciencia, hemos ido dándonos cuenta de que corresponden a fenómenos físicos subyacentes que sencillamente antes no entendíamos.



La pregunta surge: es un fenómeno aleatorio realmente aleatorio o realmente no sabemos o no podemos modelar las fuerzas subyacentes que le dan origen??

Y si el CPS es realmente en cierta manera la gestión de la incertidumbre y el análisis profundo de lo que causa los hechos en realidad, qué relación tiene con la suerte? no deberían ser enemigos mortales?



La respuesta es que poca gente entiende tan bien a la suerte como el CPS, y le presenta multitud de sacrificios en su altar. A pesar de lo absolutamente antiintuitivo que parezca esto.



Y esto viene de lejos: solo hay que ver lo que opinaban estrategias clásicas históricas como el Cardenal Mazarino o el propio Napoleón, como recuerdan estos dos gafotas tan simpáticos:

 qlopdopis @qlopdopis

El cardenal Mazarino decía que no había que preguntar si un general es hábil, sino si es afortunado.

La estrategia de verdad, la autoconsciencia de verdad, le entrega su parte de mérito a la suerte SIEMPRE.



Este señor, posiblemente the GOAT, admitió hace poco que trascendió a todo y se convirtió en un icono en parte debido a suerte y timing.



Si f*****g MJ lo admite, A todos los que han tenido éxito en cualquier circunstancia, les conviene admitir que ha tenido algo que ver.

Vamos a seguir con la conexión con el CPS. En su momento, publiqué este artículo donde hice mi modelo de todo a cien para representar los factores que contribuyen al éxito que hubiera podido tener una persona:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A lightweight article on success in life: Which is the contribution of every factor to a person's success in life?
<https://linkedin.com/pulse/which-contribution-every-factor-persons-success-life-g-recuenco...> . Dedicated to @jlhortelano who gave me the idea to pick my scattered thoughts on the matter.

En el entrego a la suerte un porcentaje brutal, y del porcentaje brutal que le corresponde a la suerte, el timing se lleva la parte del leon.



Asumo que mi modelo es ligero, no pretende representar la realidad, y tiene una fuerte carga subjetiva, después de todo no soy economista. Pero aún así con todo queda claro la contribución que le doy a la diosa fortuna en el resultado de las cosas. Mucha. Muchísima.

Lo paradójico de todo esto es que el cerebro humano gestiona fatal las situaciones de incertidumbre. Nos bloqueamos completamente y funcionamos horriblemente.



Sumémosle a esto que gestionamos los riesgos como el culo, como ya probaron Kahneman y Tversky y ya tenemos la receta del pastel de la muerte.



Por eso nos vuelven locos los timadores que nos ofrecen certidumbres en un mundo de incertidumbres. Los futurólogos, los astrólogos, los curanderos... la gente que de alguna manera nos baja la ansiedad con un opiáceo ficticio.



Entonces que hacer??. Y que hacer desde el CPS?? Bueno, yo como CPSer ofrecía una alternativa desde mi ensayo en este libro:



Utopía: Tecnofuturos 2020

goodreads

Mi ensayo se llamaba “ abrazar un árbol, abrazar la complejidad “ y hablaba de la única manera que tenemos de gestionar la incertidumbre desde el CPS: sumergirnos en ella y convivir.



Nadie mejor que un enemigo frontal de la tontería como un matemático para dejarlo claro: “La incertidumbre es la única certeza que existe” - John Allen Paulos.



John Allen Paulos

John Allen Paulos (Denver, 4 de julio de 1945) es un profesor de matemáticas y escritor estadounidense conocido principalmente por sus ensayos divulgativos sobre las matemáticas y su implicación en la sociedad. Paulos se crio en Chicago y Milwaukee y obtuvo un doctorado en matemáticas por la Universidad de Wisconsin. Actualmente ejerce como profesor en la Universidad Temple de Filadelfia. Su trabajo académico se centra en la lógica matemática y teoría de la probabilidad.

wikipedia

La incertidumbre es un poco como el agua fría en la piscina, necesitamos sumergirnos en ella y acostumbrarnos a la temperatura para poder ser operativos. Si no hacemos más que intentar meter los dedos de los pies, difícilmente nos lanzaremos a ella.



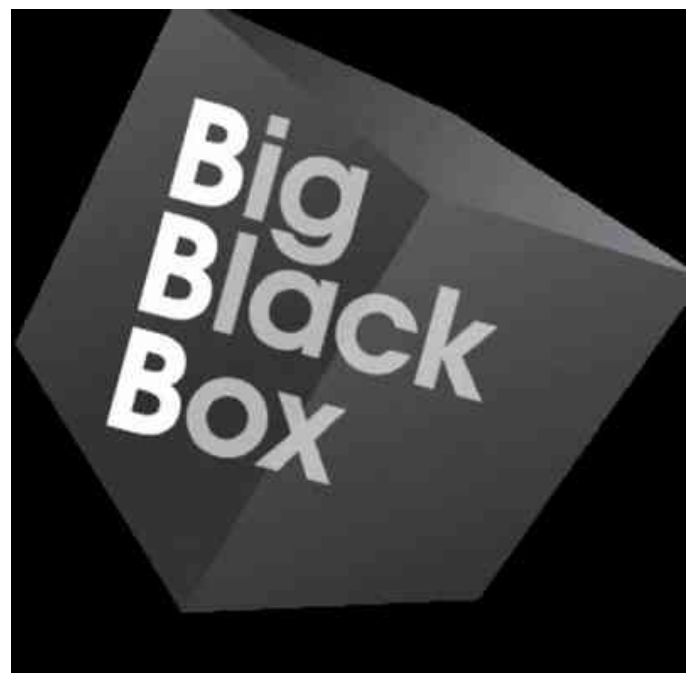
Y entonces el CPS que es en ésta metáfora?? Un traje de neopreno, vaselina, ayudas. Herramientas. Maneras de sentirnos mejor, pero al agua hay que lanzarse.



Por no mencionar que es el único mecanismo real para ser capaz de desenmarañar alguna de las cosas que antes nos limitamos a no entender. A todos los efectos cognitivos, no somos capaces de distinguir entre lo que ocurre de manera aleatoria de lo que no somos capaces de entender.



Podemos operar con algunos sistemas que son cajas negras, pero desde el mismo momento en que no entendemos exactamente cómo funcionan, estaremos sometidos a la posibilidad de que ocurra algún hecho aleatorio fuera de nuestra comprensión.



Así que venga, vamos a ir cerrando, a pesar de que podía estar aquí seis meses hablando del tema. TLR: Turra Limit Rules.



Existe la suerte??. Si. Influencia en el resultado de las cosas? Si, muchísimo, particularmente en las que no hay modelo conocido subyacente válido. Es bastante probable que la gente que identifiquemos como exitosa haya tenido muchísima suerte.

Eso implica que nos debemos abandonar a ella? No, es caprichosa y nosotros podemos poner el otro 50% de la ecuación. Todo lo que identificamos, suerte es suerte? No, lo que no entendemos se suele achacar a la suerte también.

El CPSer de verdad tiene una actitud con la suerte de respeto y de asimilación de su existencia, pero al mismo tiempo de intento denodado de determinar qué es realmente suerte de lo que sencillamente no entendemos.

Y sobre todo, es funcional en entornos donde no hay nada escrito y donde no hay mapas al respecto, y es perfectamente capaz de lanzar hipótesis plausibles y estratégicas, que no espaguetis a la pared, cuando se encuentra en el agua helada.



Y al mismo tiempo es capaz de vencer a la tendencia natural del cerebro de ver patrones donde no los hay, a distinguir causalidad de casualidad y a como decía Kipling, tratar por igual ambos impostores. #finhilo



Final de la turra: Al azar en general se le solía representar como a una diosa, todopoderosa, inclemente, y voluble

[Ver en El Turrero Post](#)

El mercado energético es un ejemplo perfecto de como han llegado los cinco atractores de repente

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 9/2/2021

En el hilo turras de hoy, responderemos a esta pregunta que nos llegó vía #preguntaalrecu (Por cierto, cada vez hay más temas potentes y tengo más backlog. Gracias a todos por intervenir)

 Alejandro Micó @Alex_Mico

En mi #preguntaalrecu para @Recuenco me gustaría saber como se transformará el mercado energético cuando el precio de las baterías baje y el 5G y el IoT hagan la magia. Todas las consultoras se dedican a proyectar a futuro las situaciones actuales, pero eso (creo) son mamonadas

Antes de nada, comentar que no soy un especialista en energía, salvo en todo lo que hemos estado trabajando con @jsantosjuan y @jusanla en términos de la reinvención del concepto de la EESS. A los que agradezco la oportunidad que me han dado de aprender el sector en detalle.

No sé si eso me legitima para hablar del mercado energético, pero estoy asumiendo, como implica Alejandro, que lo que viene no consiste en trazar una recta de regresión, sino que es fundamentalmente territorio desconocido. Y ese si es mi territorio.



Y el mercado energético es un ejemplo perfecto de como han llegado los cinco atractores de repente, han convertido en un infierno a un sector acostumbrado a que el dinero llegara solo y los ha pillado a todos en el baño leyendo una revista. Todopetróleo o como se llame, supongo.



Por ejemplo, ahora todo el mundo se está volviendo loco con el Hidrógeno en el sector, pero cuando le fuimos con el tema hace cuatro o cinco años a nuestros clientes y luego socios, (Cortesía de trabajar con visionarios como Daniel González) veníamos de una situación deplorable.

Diez años de retraso sobre el plan de implantación en Europa, por lo que fuimos multados por la UE (Cortesía de los intereses políticos y las puertas giratorias en las energéticas) y naturalmente, toda la gente que ahora se vuelve loca con el tema se reía de nosotros.

Había dos surtidores, uno en Zaragoza y otro en Puertollano. Todos de 200 y 350 bares. A todos los efectos, hasta la instalación hace poco de la Hidrogenera en Manteras (700 bares), no había hidrogeneras viables en España.



https://www.lespanol.com/motor/20210101-abre-primera-hidrogenera-coche-hidrogeno-cerca/554446376_o.html

Las EESS de servicio han recibido históricamente enormes cantidades de propuestas estúpidas. Todavía les queda mucha gilipollez que recibir, especialmente en la parte de tecnologías. Huelga decir que predando en la desesperación de una obvia decadencia en ciernes.

Yo calculo que las <http://EE.SS> de media perderán entre un 40 y un 60% de valor residual en los próximos cinco años. La matanza y la reconversión va a ser brutal e indiscriminada, a la altura de lo que hubo en la siderurgia o en el sector minero.

El mazazo que han recibido por la pandemia es coyuntural, el que les espera es estructural. Terminarán como está ocurriendo ahora mismo en el sector del juego, salas vendidas a precio de derribo a fondos o a redes de comercialización con más pulmón financiero.

Y al igual que los bancos, que han enterrado miles de millones de euros en digitalizarse sin entender que el problema es que la propuesta de valor ha periclitado y que ya no sostiene la actual estructura, se han arrojado en brazos de la tecnología.

Yo lo entiendo, es tentador. E incluso gratificante. Al final del día, deposita en ti la responsabilidad (y el control - Esto es algo que se soluciona sencillamente con pasta) y a todo el mundo le encanta mandar un mensaje de que está "aggiornato" y cool.



Ninguna estación de servicio se quedará sin reconocimiento facial o Digital Signage basado en mecanismos publicitarios que ya no existen y sin alineación estratégica. Los cacharritos han de venderse y techies are gonna tech. Y no moverán la aguja un milímetro. Banking, anyone?

El problema, es que las <http://EE.SS> pertenecen a un tipo de negocio que está en vías de extinción: Los negocios con una relativa baja barrera de entrada de preparación intelectual y estratégica, como los bares, estancos o similares.

Negocios basados en el trabajo duro, la honradez (A veces más, a veces menos) y en las horas echadas inacabables, pero que si cumplías con esos criterios, era una fuente de ingresos casi segura.

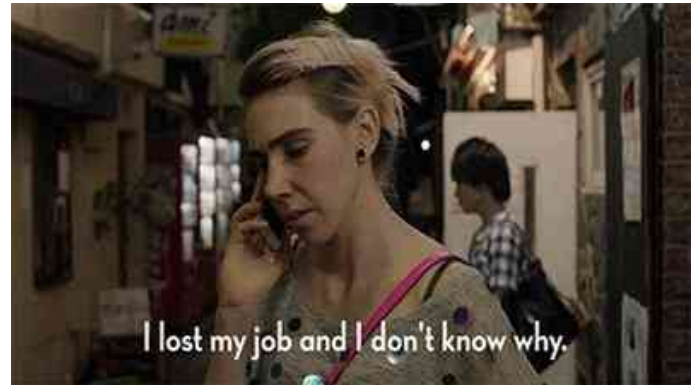
Las petroleras te intentaban vender mulas tuertas, pero si eras profesional y echabas bien los números, podías contar con dejar a tus hijos un negocio del que se podía vivir bien sin necesidad de tener que opositar a una notaría o tener que sacarte la carrera de farmacia.

Ahora se ha convertido en un escenario donde solo la gente con unos bolsillos profundos o una visión estratégica excepcional sobrevivirá. Como ya he mencionado, son carne de compra por fondos a precios de derribo, como está ocurriendo con los salones de juego y apuestas.

Si, ese negocio increíble con pingües beneficios que vive de la sangre de los niños vertida en el altar de Mola Ram. Ese. Otro día hablaré de narrativas mágicas ideológicas alrededor de sectores empresariales, y por extensión, sobre las empresas y los empresarios.



Y si miramos a la banca, llena de gente brillante con MBAs, donde ahora mismo no cabe un ejecutivo más en las colas de las agencias de recolocación, con los cincuenta cumplidos, preguntándose en qué fallaron, imagínate lo que pasará en un sector como las <http://EE.SS>.



En sectores donde la mayoría de la gente no sabría leer una tendencia estratégica ni aunque les mordiera el culo, la matanza es el escenario previsible. Y a día de hoy, las ayudas a la transformación del sector se van a gastar en cacharritos y tontás. En fin.

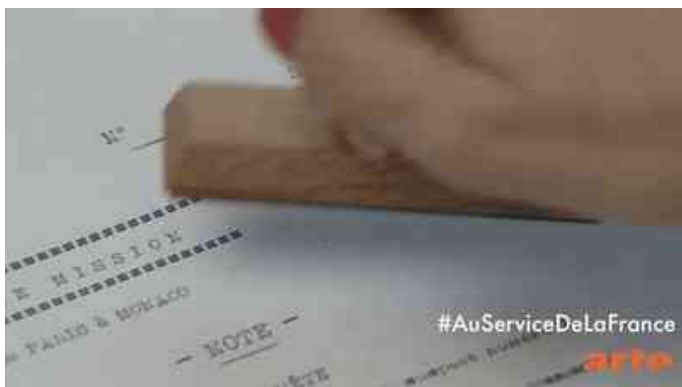


Si vemos a las grandes petroleras, los resultados son desastrosos, con un escenario futuro muy complicado, ventas de las joyas de la abuela y tanatopraxia en general. No es el objetivo de este hilo retratar el estado actual de las mismas.



Volviendo a la pregunta original, vamos a intentar diseccionar todos los factores lanzados en plan batiburrillo por partes. Hemos trabajado bastante en intentar determinar el futuro de las EESS, pero podemos extrapolar con una cierta certidumbre.

Puedo leer hasta cierto punto, porque los resultados de nuestra investigación son confidenciales y pertenecen a nuestro consorcio, pero grandes brochazos si podemos dar.



Nosotros creemos fundamentalmente que el coche eléctrico se impondrá para transporte urbano y colectivo, pero que no va a ser hegemónico a título particular.

Las baterías tienen una serie de problemas claros, que tienen que ver fundamentalmente con su estadio tecnológico actual. No se prevén mejoras significativas masivas en los próximos veinte años, con lo poco amigo que soy de predicciones largas.



<https://techcrunch.com/2021/02/24/ca-solid-state-batteries-power-up-for-the-next-generation-of-evs/>

Tenemos el problema de la Autonomía de las baterías. No aguantan, en las mejores circunstancias de presión y temperatura, más de 200/300 Km. Las recargas son lentas y complicadas. Nos acabamos de cargar el viaje largo.

Tenemos el problema de donde viven los españoles: Podrías dejar tranquilamente el coche recargando en el garaje de tu casa, siempre y cuando fueras los Simpson y vivieras en Springfield.



Tenemos el problema de que la gente joven ya no quiere tener coche en propiedad, ya no representa un símbolo de estatus entre pares y ya no representa un objeto en el que la gente se proyecte al mundo.

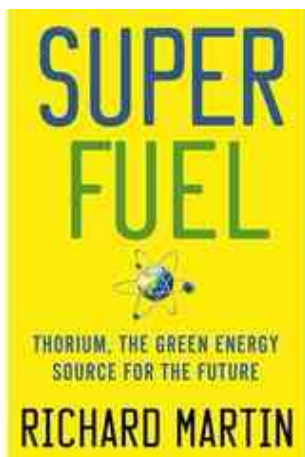
Hay más problemas y más factores, pero básicamente nosotros planteamos que el futuro en general pasa por vehículos de hidrógeno híbridos en propiedad para contextos familiares y profesionales, más compartición, vehículo eléctrico pequeño y medios colectivos en ciudad.

La gente se queda un poco turulata cuando reduzco todas las grandes tendencias tecnológicas a un solo macroatractor. Me duele la boca de decir que las tendencias entran cuando la gente está lista, no cuando la tecnología está disponible.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay que saber esperar. La gente está lista cuando está lista y ni un minuto antes. Solo hay que desear que el infarto se limite a avisar. A veces no hay segundas oportunidades. #finhilo

La correlacion entre el 5G, el IoT y las energéticas , es cuanto menos liviana. De hecho hay otra serie de tecnologías más correladas, como el desarrollo de cosas tan peregrinas como minicentrales de Torio.

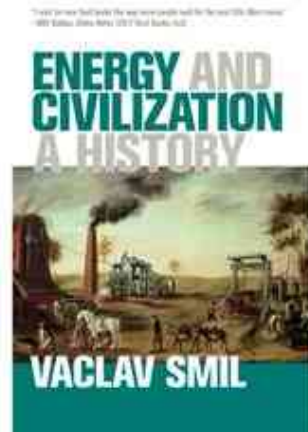


Superfuel: Thorium, the Green Energy Source for the Future

goodreads

Si queréis entender que es lo que está ocurriendo en términos de transición energética y macro-tendencias subyacentes, como no puede ser de otra manera aquí van unos cuantos libros al respecto.

Vaclav Smil es un imprescindible y este libro (Muy actualizado en su versión de 2017) es fundamental. Gates es muy fan de todo lo que escribe este hombre.



Energy and Civilization: A History

goodreads

Chris Goodall es autor y experto en tecnologías de energías renovables. Dirige el blog Carbon Commentary. Tiene varios libros recomendables, pero escojo este por lo reciente (2020) y lo amplío :



What We Need to Do Now: For a Zero Carbon Future

goodreads

Joder, otra vez turra limit threshold. algún día llegaré aquí habiendo dicho la mitad todo lo que tengo que decir. No pierdo la esperanza. Toca cerrar y resumir.



Las energéticas actuales se van al carajo. Incluso geopolíticamente, países como los Emiratos Arabes o Arabia Saudí están ya en una cuenta atrás hacia la decadencia imparable. No tomemos fotos, miremos macro tendencias. Yo me dedico a esto.



Todas las compañías energéticas actuales se están intentando reconvertir a toda prisa (Como los países del arco de la península arábica). La mayoría de ellas no lo conseguirán. Las estructuras, las culturas y las inercias son demasiado fuertes.

Mucho más importante a la hora de determinar esta transición que las nuevas tecnologías disponibles, es el macro atractor ODS / Ethical Challengers / Consumidor Coherente. Cuando el zeitgeist golpea una industria, ésta desaparece. Pensad en el tabaco o las bebidas azucaradas.



Durante mucho tiempo, vamos a sufrir en el corto plazo la transición porque los motores, los procesos y los precios a corto plazo están mejor colocados en las actuales estructuras hiperoptimizadas durante décadas.

Pero la gente ya ha decidido, y eso hace el proceso de transición imparable. #finhilo



P.D: Soy consciente de que no he entrado en mecanismos de proyección de las consultoras. Eso merece un hilo específico.



Final de la turra: El mercado energético es un ejemplo perfecto de como han llegado los cinco atractores de repente

[Ver en El Turrero Post](#)

Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 1/2/2021

En el hilo turras de hoy, voy a intentar responder a esta pregunta que llegó a #preguntaalrecu. Vamos allá y abróchense, que vienen curvas:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Te importa que me lo guarde para un #preguntaalrecu??

Antes de nada, dos disclaimers: El primero es que es un problema complejo de libro, así que me temo que la solución es prolija y tendré que reformular incluso la pregunta, porque tal y como está planteada es reduccionista. Sorry @jlantunez .



Y el segundo es que para contestar tendré que irritar a gente ideologizada de todo signo. Yo sigo a mucha gente ideologizada porque a pesar de que me parece lamentable, no puedo ignorar mi realidad circundante si quiero ejercer mi profesión. Tengo que escucharles, me guste o no.

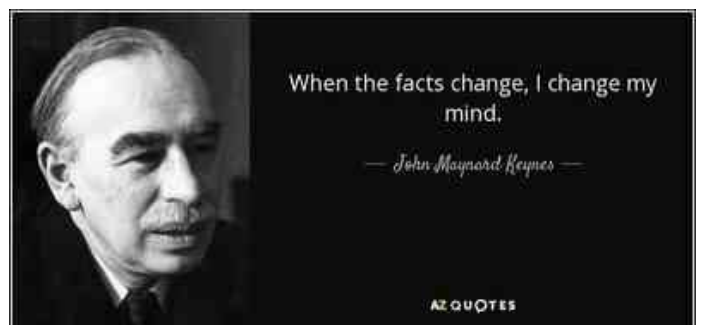


Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente, siguiendo las instrucciones reflejadas aquí por si tiene alguna duda. <https://help.twitter.com/es/using-twitter/how-to-unfollow-on-twitter...> Lo primero es la Salud y la prevención del shock por disonancia cognitiva.

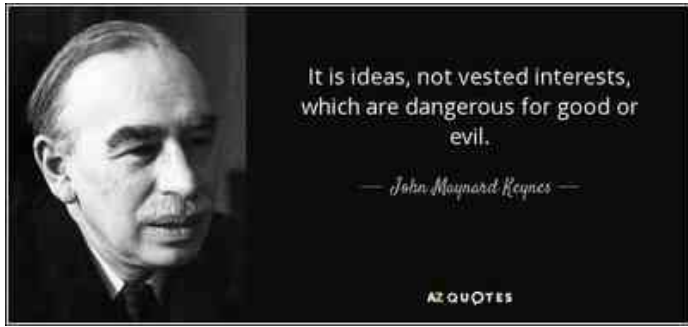


<https://help.twitter.com/es/using-twitter/how-to-unfollow-on-twitter>

Ni soy tan ingenuo ni tan soberbio como para pensar que soy yo mismo impermeable a la ideología, pero sin ser keynesiano, si aplico dos máximas keynesianas a rajatabla. Una:



Y la segunda:



Y no soy Keynesiano (A pesar de que creo que es un gran, gran desconocido) por la misma razón que no soy discípulo de Taleb o zelote de Snowden. No puedes comprarle todo el pescado a nadie.

Bien, pues vamos a la pregunta. En realidad son tres. Y voy a empezar por la última: Estamos preparados para este debate? Ésta es una pregunta que a mi siempre me ha parecido terrible.

Si no estás preparado para una discusión que afecta al futuro de tu país de manera dramática, te mereces lo que te pase como país. Otra cosa es que el nivel de discusión no sea el que debería ser, pero eso es un día cualquiera en la oficina.

Así que ready or not, here we go: Hay que hablar de éste tema. Básicamente porque España va directamente de cabeza a la extinción.

Recomiendo vívidamente leer este libro: <https://goodreads.com/book/show/18371363....> Además ya han pasado unos años y podemos comprobar sus tesis con los datos.



The Demographic Cliff: How to Survive and Prosper During the Great Deflation of 2014-2019

goodreads

Para intentar resumir: a nivel mundial se está produciendo un colapso demográfico, el infierno está centrado en Europa, y el séptimo círculo del infierno es España, que tiene un capítulo dedicado en exclusiva.

Y una idea fuerza en la que creo por completo: Un presidente o un gobierno tiene una muy limitada capacidad de acción contra incentivos claros puestos encima de la mesa.

Se puede ser más o menos competente para intentar gestionarlo y redirigirlo, pero los hechos, y en particular la demografía, son fuerzas imparables.

Y otra idea fuerza del libro, es que en el históricamente privilegiado Occidente, por una mezcla de incentivos perversos, y el alza de la comodidad y el hedonismo, ha dejado de dar la batalla demográfica y será sustituido por otras civilizaciones que la den.

El ejemplo de Estados Unidos es palmario: el grupo étnico predominante desde el punto de vista demográfico, que es el hispano, se está comiendo por los pies a colectivos que llevan más tiempo como el afroamericano.



Hispanización de Estados Unidos

Se le conoce como hispanización de los Estados Unidos a un proceso social de carácter migratorio y cultural por el que la composición de la población estadounidense y su cultura están adquiriendo un creciente carácter hispano. La población hispana lleva asentada en territorio estadounidense más de cinco siglos. Parte del hecho de que un gran número de hispanos emigran temporal o permanentemente a los EE. UU por distintas razones. A causa de la gran cantidad de hispanos en Estados Unidos el país está adaptando sus tradiciones culturales, en especial en las áreas de influencia del idioma español en Estados Unidos. El término hispano fue introducido en la década de los 70 por la Oficina del Censo para referirse a las personas provenientes de Hispanoamérica y otros países en donde la lengua principal es el español.[1]

wikipedia

Estoy seguro que el grano fino permite muchos matices, y no soy un experto en la materia, así que invito a los demógrafos a que puntualicen lo que crean oportuno, pero lo que necesito que se capture es la idea macro de lo importante de la demografía.

Pero claro, por qué lo voy a dejar aquí pudiendo doblar la apuesta. Entra otro libro que considero imprescindible:



Empty Planet: The Shock of Global Population Decline

goodreads

Que básicamente dice que el problema no se da solamente en el mundo occidental, es que la tasa de demografía de Níger, que ha sido el país históricamente con la mayor demografía del mundo se ha reducido a la mitad en las últimas tres décadas. Que es un problema global, vamos.

Y que básicamente, hay una correlación directa entre mejora de la calidad de vida y descenso de la demografía. Sigo insistiendo, todo está en los libros, y además no quiero centrarme más en esto, porque la demografía no es una causa, sino un resultado.

Un responsable de CPS tiene rápidamente que asumir varias cosas: que normalmente hay varias causas raíz, que normalmente no son obvias, y que la arquitectura de incentivos es absolutamente clave.



Y cuando hay que hablar de incentivos, hay que hablar de una serie de libros que son absolutamente clásicos también: <https://goodreads.com/book/show/1202>

Todos los libros de Freakonomics, que recomiendo leer de arriba abajo, se pueden resumir en dos frases. Una: Los incentivos importan. Muchísimo.

Dos: comportamientos económicos aparentemente inexplicables se vuelven absolutamente lógicos cuando se revela su arquitectura de incentivos subyacente.

Así aprendimos que las piscinas son más peligrosas que las armas, y que la mayor parte de los traficantes de droga todavía viven con sus madres.

Levitt además es un seguidor de mi escuela de “no te compres todo el pescado de nadie”, con su legendaria frase “There is no question I have written some ridiculous papers”. Way to go, Steven.



Pues bien, si vamos a la raíz de todo, en realidad es la pregunta “Como podemos rejuvenecer la población y la economía de España de manera realista?” Todo lo demás son o consecuencias, o potenciales soluciones.

 José Luis Antúnez @jlantunez

¿Qué fórmulas (realistas con impacto a medio plazo) hay para rejuvenecer la población y economía de un país como España? 1. ¿Aumentar natalidad? Improbable por lo obvio (estilo de vida, vivienda...) 2. Atraer talento (empresas, freelances...) ¿Estamos preparados para este debate?

Me gusta mucho como @jlantunez han separado rejuvenecer la población y rejuvenecer la economía, que es una distinción que a un capitalista furibundo le parecería una tautología: mejora la economía y rejuvenecerás la población.

Pero es que ya hemos visto que no hay una correlación directa entre mejora de la economía y mejora de la demografía, de hecho en los países más avanzados es donde más está sufriendo la demografía, y donde todavía se mantiene son de los más atrasados. Es meramente un factor.

De hecho, voy a empezar con lo más sencillo: si quieres mejorar la economía, haz algo como esto: <https://twitter.com/mdemolecula/status/13561961807624>

Evidentemente, estamos hablando de resolución de problemas complejos, así que cuando estoy hablando de “ más sencillo “, estoy hablando de algo jodidamente complicado y tremendamente anti intuitivo. Pero es que el otro factor todavía lo es más.

Y empieza asumir una cosa: tu gobierno, como mucho, puede ayudar o empeorar, pero lo que determina la capacidad de tu país de generar empleo, depende fundamentalmente de su entendimiento macro de, por ejemplo, los atractores.



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atradores-del-apocalipsis.html> La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

Obviamente si tu gobierno es empresófobo, le molan los impuestos altos, considera el capitalismo un cáncer, y lo más cerca que ha estado de generar un puesto de trabajo es haber contratado a una niñera una vez en el poder, ese país lo lleva bastante claro en general.

Pero no quiero responsabilizar a determinadas ideologías de los problemas en los que estamos, sino en general a la atribución mágica de que los políticos pueden resolver este tema, y al deterioro general de la clase política a lo largo del tiempo.

Y es que básicamente, los incentivos necesarios para mejorar un país y los incentivos necesarios para mantenerte en el poder político están profundamente desalineados. Y mientras esto no se solucione, no hay nada que hacer.

Yo llevo literalmente una década sin poder votar a nadie, porque no me siento representado por nadie. Mi planteamiento del “capitalismo hostiado” me atrae odios de todas partes.

Cuando hablo de un tema como Andorra y los YouTubers, hago un análisis bothism y lo primero que declaro, como Wittgenstein, es el debate nulo, porque está enmarcado de una forma completamente infantil.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La entrevista completa sobre #Gaming, #Andorra, #ElRubius, #Esports e #Influencers. Ni un solo charco en el que no me haya metido hasta la cintura.

Porque hay que ser paquete para por defender tu ideología de manera trivial, cargarte la solidaridad más básica y apelar al egoísmo más primitivo por parte de la derecha y convertir en neoliberales a gente de 18 años por parte de la izquierda.

Obviamente, como CPSer, a mí la política me fascina. Y he reflexionado mucho, con mis socios de @SingularSolving, sobre el problema. Y hemos puesto encima de la mesa una serie de cosas que creemos que hay que abordar de manera inmediata. Porque nos preocupa nuestro país.

El problema, como decía Megadeth, es otro. La paz vende, pero quien la compra??



Megadeth-Peace Sells...But Who's Buying?[HQ and LYRICS]

Band: Megadeth Album: Peace Sells.....But Who's Buying? Year: 1986 LYRICS: What do you mean I don't believe in God? Talk to him every day What do you mean I don't su...

youtube

Qué partido político español está dispuesto a escuchar a alguien que le dice de entrada que su ideología, igual que todas las demás, tiene cosas interesantes y mierda peligrosa empaquetada que va contra los tiempos??

Qué partido político está dispuesto a escuchar estrategias alternativas cuando no tienen estrategia real y lo único que tienen es un departamento que lleva haciendo las mismas campañas roñosas desde hace 40 años??

Con quien puedes trabajar de manera profesional, si todos los partidos están arruinados, y si te quieren contratar un trabajo o hacer algo contigo te tienen que pagar con asignaciones a dedo en los sitios donde mantienen poder político??

A qué partidos puedes convencer de que el spin doctoring está muy bien, pero que la estrategia de comunicación sin ejecución es solo gárgaras y tanatopraxia? Y que la responsabilidad del gobierno es resolver problemas, no quedar bien ni lucir palmito??

Qué partido político está dispuesto a trabajar en cosas a largo plazo, a plantar semillas de árboles que posiblemente no le darán sombra a ellos??

Obviamente, me he pasado el turra limit por el arco de Cuchilleros, lo que demuestra que cuando tienes inversión emocional en algo, la racionalidad salta por la ventana.

Como he abierto más melones de los que he cerrado, volveré a este tema en reiteradas ocasiones. Disculpas y paciencia, que abordaremos todos los flancos. #finhilo



Final de la turra: Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente

[Ver en El Turrero Post](#)

Hasta qué punto la parte técnica suele tener un papel relevante en la mayoría de los problemas complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 23/1/2021

En el hilo turras del sábado, hoy contestaremos a ésta pregunta que nos llegó a #preguntaalreco:

🐦 Jorge Ordovás @joobid

Me gustaría ver @recuenco uno de tus hilos debatiendo hasta qué punto la parte técnica suele tener un papel relevante en la mayoría de los problemas complejos que se abordan en el ámbito empresarial, o no suele ser clave en el resultado. Ahí dejo mi #preguntaalreco

Cualquiera que haga una búsqueda más o menos sencilla que incluya “ Recuenco “ y “ tecnología “, llegará a la conclusión de que soy un ludita peligroso. De hecho, en mi bio en Twitter tengo puesto Ex-IT nerd, como si me avergonzara de ello.



En realidad es como si Maradona hubiera dicho que era ex-drogadicto (Bueno, ahora si). El ser un IT nerd es como el paludismo, una vez que te han picado, lo llevas para toda tu vida.



Desde que me encontré al otro lado del escaparate en una tienda de electrónica cercana al colegio con ésto, quedé irremediamente enganchado por los siglos de los siglos.



Mi problema con la tecnología es que en su altar se han hecho muchísimos sacrificios al dios de la estupidez.



Sensu strictu, La respuesta a la pregunta original es clarísima: a la hora de abordar problemas complejos, a la tecnología es una palanca imprescindible.

Por eso me traigo a @delachica a mi Máster para que explique cómo integrarla como un factor clave a la hora de resolverlos.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En mi sesión de Resolución de Problemas complejos para @UNIRuniversidad con @Delachica sobre desafíos en la tecnología.

Por eso menciono a las macro tendencias tecnológicas (+ crunching business models) como uno de los cinco megaatractores que están transformando todo.



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atradores-del-apocalipsis.html> La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

Por eso hemos hecho una alianza estratégica con @AtlasTec para poder hacer orquestaciones tecnológicas efectivas de tecnologías disruptivas disponibles en España, que son legión. Si tenéis un producto o servicio tecnológico diferencial, apuntaos.

La propuesta de valor para una problemática compleja como la que hemos estado haciendo para estaciones de servicio o el mundo del juego, puede llevar orquestados unos 20 proveedores, de los cuales más de la mitad son proveedores de tecnología.



Eso quiere decir que estoy mandando un mensaje de “Tecnología über alles” a la hora de abordar la solución de problemas complejos?



Hay una serie de siete pecados capitales que se cometen alrededor de la tecnología. Vamos a examinarlos.



Primer pecado: Autoimportancia. Muchas veces se cree el plato fuerte cuando es guarnición. Es fundamental, pero cuando está al servicio de un propósito concreto.

Hablé del Design Thinking en su momento como otra disciplina con el mismo problema, y mencioné de pasada a la tecnología:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es “ por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero ” #AbroHilo

Segundo pecado: Es un mal jugador de equipo.

🐦 Candedo @Candedo

@Recuenco: "la industria está por detrás del consumidor y de la tecnología" #solomo2012

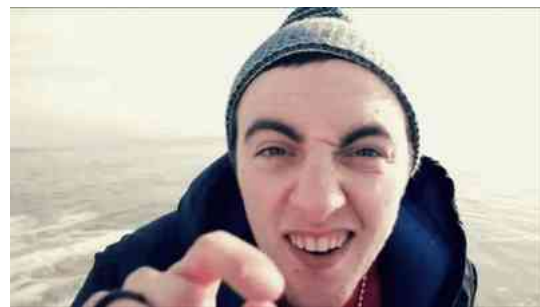
Cualquiera de vosotros que haya visto a ciertos jugadores, entiende perfectamente el concepto. Hay jugadores con grandes estadísticas individuales que no saben jugar en equipo, que no hacen mejores a los que le rodean, que llegan antes o después que todos los demás.



Si no está acompañada con la industria y el consumidor... Ya mencioné en su momento que el horno de microondas se invente a finales de los '40 y no se come una paraguaya hasta que la mujer no se incorpora masivamente al mercado de trabajo.



Tercer pecado: Es muy tangible. Esto no es un pecado en si, pero conlleva una serie de efectos secundarios complicados.



Fundamentalmente porque se contrapone con el aspecto fundamentalmente abstracto de la madre del cordero, que es la estrategia. Aquí hay hierro, cables, luces, una sensación de que se ha pagado por algo tangible, aunque no sea la respuesta real a los problemas.

Cuarto pecado: Se usa muchas veces como desodorante, para tapar el hedor producido por la falta de higiene:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi vida es decirle a las compañías que no hay tecnología en el MIT que salve una propuesta de valor delirante.

Hablé en su momento de los cuatro jinetes del Bullshit. Todos ellos megatendencias tecnológicas o muy próximas a la tecnología.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En este hilo legendario, por ejemplo, incluimos a la psicología como compañero de los cuatro jinetes del Bullshit clásicos (IA, Big Data, Blockchain y Agile): <https://twitter.com/FBpsy/status/1058390838542299139?s=20...>

Los que evaluáis viabilidades de Startups estaréis de acuerdo conmigo en que en cuanto empezamos a mencionar a los jinetes de manera sistemática en lugar de abordar la problemática de negocio que atacas y tu propuesta de valor, miau.



Quinto pecado: Es muy invertible:

franciscoasensi.eth @fasensi

Cuando el fin de las inversiones es sólo tecnología, puede que nada cambie. @Recuenco explica el por qué

Cuando escribo éste artículo, en el 2018, todavía no se hablaba de aquello de "Acquisition costs is the new rent". Antes ya habíamos trabajado en intentar alejar a compañías como @drive_win Del Pozo de Saarlac que eran los comparadores de precios.



El triunfador de las batallas tecnológicas, como cualquiera que recuerde lo que pasó con las tecnologías de vídeo, no es la mejor tecnología, es el que mejor entiende el mercado y sus circunstancias.



<https://forocoche.com/foro/showthread.php?t=539807>

Sexto pecado: Autoimportancia, vanidad y tendencia al pensamiento magico:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Nuevo post: Thunderhead - Las fantasías escapistas llegan al CRM: [https://linkedin.com/pulse/thunderhead-las-fantasías escapistas llegan al-crm-javier-g-recuenco...](https://linkedin.com/pulse/thunderhead-las-fantas%C3%ADas-escapistas-llegan-al-crm-javier-g-recuenco...) @luisacandedo @MJesusRP @GusQua @Soriano_Dg

Uno de los ejemplos más olímpicos que recuerdo de todo esto fueron las legendarias, las atómicas, Google Glass.



Por el mero hecho de que molaba y te daba pinta de tecnólogo, la gente no tenía ningún problema en aflojar 1500 \$ por un aparato que violaba todas las normas más elementales sobre propuesta de valor, usabilidad, y en general sentido común.

A la gente a lo mejor hay que recordarle que un gesto tan elemental como estrechar la mano, viene de una señal de "no llevo ningún puñal conmigo", con lo que acercarte a alguien que podía tener una cámara que se pudiera activar en cualquier momento igual no era tan buena idea.



El panorama nacional de gente que trabajaba en innovación se llenó de gente que se puso como foto en su perfil a ellos usando las Google Glass, porque evidentemente lucia moderno y tecnológico. Ante mi pasmo.

Que en realidad, no es muy diferente a cuando alguien presume de su última compra tecnológica sin tener ni puta idea de si realmente le va a contribuir al Bottom Line.



Y el séptimo y final pecado es que se suele enmascarar una falta absoluta de ideas y de capacidad de análisis estratégico en un seguidismo borreguil y un esconderse tras la plataforma mágica.

Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica. https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155200...

Los argumentos principales están ya desarrollados en el hilo, y ya sabéis que intento en la medida de lo posible no repetir conceptos, pero creo que es absolutamente claro. Una mezcla de seguidismo y pensamiento mágico no nos va a sacar nunca el coche de la nieve.

Fijaos también que además, como suele decir @RamonNogueras , si alguien cree en una gilipollez, suele ser politoxicómano. Los pecados se suelen presentar en combinaciones lineales de los mismos, no necesariamente por separado.



Así que vamos a ir cerrando: Turra threshold, please kill me, you know the drill.



La tecnología es absolutamente crítica a la hora de afrontar problemas complejos. De hecho, múltiples tecnologías orquestadas son absolutamente necesarias a la hora de abordar problemas complejos.

Sin embargo, su auténtico rol es secundario. Siempre tiene que estar detrás de la estrategia y de la propuesta de valor. Cualquier otra aproximación resultará catastrófica. Los bueyes y el carro tienen cada uno su lugar natural.



Tiene un efecto Bling bling que es aterrador, proporciona paz mental, induce a muchísimos errores. Es muy peligrosa en malas manos.



A pesar de ello, no le puedes echar la culpa al arma de lo que hace el asesino. En las manos correctas es una herramienta potentísima para rescatar negocios en problemas.



Sin embargo, por más dinero que le echas, no te va a sacar del barro si tu problema es que tu modelo de negocio ha periclitado.



<https://www.expansion.com/empresas/banca/2019/03/3>

Mantener una actitud crítica sobre el uso de la tecnología en determinados escenarios no nos convierte en luditas, sino que es entender que como decía Paracelso, la diferencia entre una cura y un veneno es simplemente la dosis #finhilo



Final de la turra: Hasta qué punto la parte técnica suele tener un papel relevante en la mayoría de los problemas complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

De la gestión de la emoción en el CPS

Categorías: Sociología, Resolución de problemas complejos

Fecha: 9/1/2021

En el hilo turras de hoy, y a pesar de que la actualidad no hace más que gritarme que la atienda, voy a ejercer de CPSer y voy a hablar de otra cosa. De la gestión de la emoción en el CPS. #dentrohilo

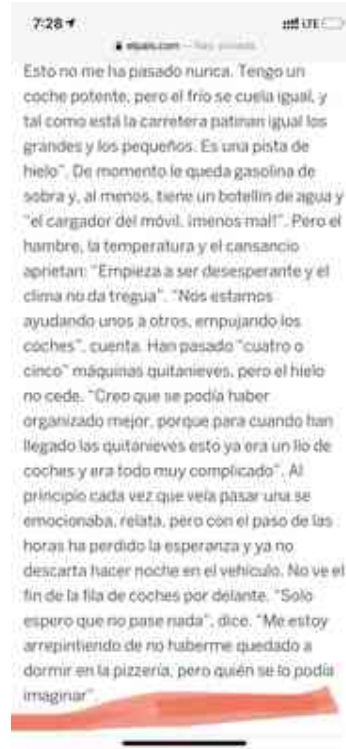
Los que os estéis llevando las manos a la cabeza pensando que no estoy atendiendo la actualidad para hablar de una abstracción absurda, en realidad es la actualidad la que me ha llevado a éste tema.



Esto es emoción pura.



Esto, también.



Esto, más de lo mismo.



Ayer estaba viendo el documental de la BBC donde hablaba de “ el carisma oscuro de Hitler “. Porque claro, nadie que no tuviera un carisma oscuro casi hipnotizante sería capaz de subyugar a un colectivo tan inteligente y tan civilizado como el alemán.



Por supuesto, pensaréis posiblemente también, durante mi experiencia en @MensaEspana habré tomado contacto con entornos donde se hace una gestión emocional y racional de los hechos y donde el cerebro prima sobre la emoción.



Y naturalmente, el tercer entorno que contribuye a mi sobreexposición a las aproximaciones cerebrales y racionales es el entorno académico, lleno de gente cultivada, formada, inteligente y que sabe tomar distancia sobre las cosas.



Pues tengo una sorpresa para vosotros.



La realidad es que Hitler era un cabo austriaco semianalfabeto bordeando la psicótico y con menos carisma natural que un ladrillo en un muro.



Lo que le hizo carismático es una habilidad que tenía a paladas, la capacidad de dar voz a los deseos inconscientes de un colectivo. La capacidad de canalizar emociones ya presentes y existentes.



Y otra cosa que es importantísima, que es el contexto. La mayor parte de gente que se declara abiertamente antinazi, en el contexto de una Alemania humillada y ultrajada, posiblemente hubieran abrazado la causa con fervor luterano.



No he encontrado en mi vida un entorno más emocional que el de @MensaEspana, Donde cada conflicto, defendido con uñas y dientes con argumentos pretendidamente racionales, en cuanto escarbas, siempre te encuentras una ofensa real o percibida o un lío de faldas (o de bóxers).

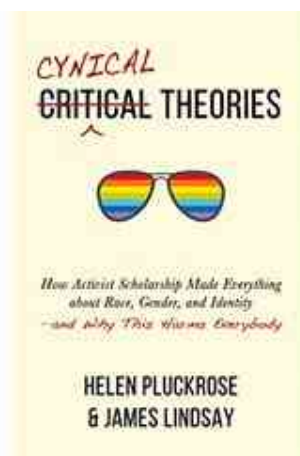


Pero naturalmente, siempre nos queda el entorno académico, el último bastión. No?



Me voy a limitar a recomendaros dos libros, los dos fascinantes. Uno “ When reason goes on holiday “ de Sesardić, uno de mis autores preferidos, dónde habla de multitud de filósofos e intelectuales y sus delirantes opiniones y actuaciones en ocasiones. <https://goodreads.com/book/show/29502521...>

Y éste otro, que es uno de mis preferidos últimamente, “Cynical theories”, de Pluckrose y Lindsay, donde vemos que la academia no solo no es impermeable a la emoción, es que es generatriz de ella:



Cynical Theories: How Activist Scholarship Made Everything about Race, Gender, and Identity—and Why This Harms Everybody

goodreads

Así que, amigos míos, voy a contradecir de manera frontal a uno de mis personajes de ficción favoritos de la historia: Michael Corleone. Nunca se trata solo de negocios.



Como en todo buen relato “nuanced”, la mayor parte de las grandes decisiones de Michael al final tienen un poso emocional terrible. La gestión de la traición de Fredo es un ejemplo claro.



Obviamente resulta mejor padrino que Sonny porque no es una persona completamente dominada por las emociones, como él. Pero aún así, las tiene, y toma decisiones erróneas porque está afectado por ellas. Quiere dejar su pasado atrás, pero...



La realidad es que, salvo daño cerebral extraordinario, las personas no afectadas por las emociones solo se encuentran en la literatura de ficción, y cuando toman conciencia de ese hecho, su lugar termina siendo las estrellas.



Por qué la gente se arriesga a perder su trabajo, o su vida, y ser perseguido por el FBI por hacer un gesto? Por qué gente con títulos y Masters se queda colgada en una tempestad avisada con 10 días de antelación?

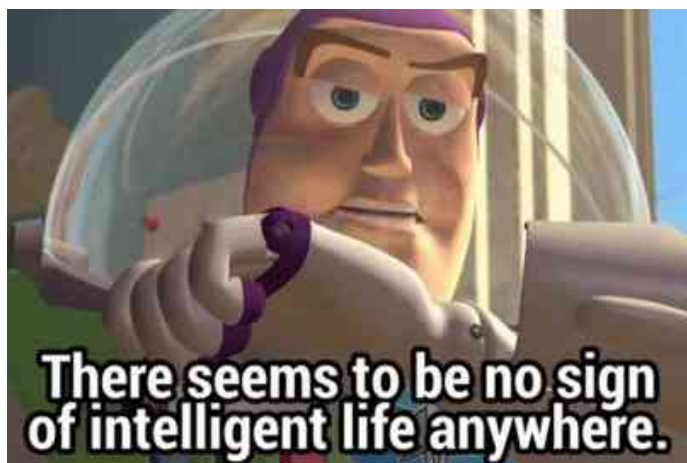


<https://www.bbc.com/news/world-us-canada-55578092>

Por qué un país moderno se entrega a un villano de opereta? Que practica exactamente lo contrario de lo que dice, y que es un arquetipo fisiológico absolutamente en las antípodas del que dice defender como “puro”. Por qué?



Por que la gente, cuando se ve embargada por la emoción y el entusiasmo, bloquea su sentido de la racionalidad por completo. Y somos gente, nos guste admitirlo o no.



Nos gusta pensar que Hitler era un lunático que de alguna manera hipnotizó a millones de alemanes ordinarios para hacer cosas en contra de su mejor juicio. Vale, el caso es que no era un loco, y no hipnotizó a nadie.



Nos gusta imaginarnos a Hitler como el retrato que de él hace Bruno Ganz en Der Untergang. Un lunático gritón y agresivo, con el hilo pelado. Carne de memes.



La verdad es que a esas alturas Hitler llevaba varios años en una nube de drogas, proporcionadas por diversos Dr. Feelgoods, como relata el maravilloso libro Blitzed, de Norman Ohler.

Blitzed: Drugs in Nazi Germany

goodreads

El problema es que esa imagen juega con un profundo deseo que la mayoría de nosotros secretamente tenemos. Queremos que Hitler hubiera sido un pirado de principio a fin. Queremos que hubiera estado loco porque hace los monstruosos crímenes que cometió comprensibles.

La realidad es que Hitler se convirtió en Canciller en enero del 1933 de manera democrática. La élite alemana (Listos como el hambre) decidió apoyarle. Y la manera en que Hitler operó del 30 al 33 fue ejemplar desde un punto de vista estratégico (Aunque sin escrúpulos).

Sus cálculos sobre donde residía realmente el poder en Alemania y como mejor manipular las emociones de los alemanes de a pie fueron extremadamente sofisticados. Y sus puntos de vista eran los mismos que una parte muy importante del colectivo alemán.

Solo tenéis que mirar a vuestro alrededor y ver claros ejemplos de lo mismo, de canalización de emociones para hacer tomar decisiones contrarias a los intereses reales de quienes los toman.



Esto ocurre en los negocios, que son mi principal campo de aplicación del CPS? Constantemente.



Ultimamente estoy completamente obsesionado con como se rompió la relación Hideo Kojima / Konami después de 30 años de éxitos ininterrumpidos. La historia es espectacular, y os recomiendo que le echéis un vistazo.



Why Konami Pushed Hideo Kojima Out of The Company

This video game documentary about Hideo Kojima details the whole story of why Konami pushed Hideo Kojima out of the company after he was employed there for n...

youtube

Una decisión dañina para ambos, y puramente emocional. Donde Kojima dedica un juego (Bueno, un teaser) completo a mandar mensajitos a Konami como un adolescente al que le ha dejado la novia.



P.T.'s Hidden Meaning

♪ Is this heaven, or is this hell? ♪♪ Through a silver screen, you're sayin' what you mean ♪♪ But I can't tell

♪Sources:<https://pastebin.com/xHUBoGwq>Music:Ch...
youtube

El tema me alucina por completo porque si ves las causas raíz son absolutamente emocionales, tanto por Kojima (Un puto genio) como por parte de Konami (Una compañía con cuarenta años de historia exitosa) y lo mejor de todo, AMBOS PRETENDIENDO SER RACIONALES.

Es bastante posible que por mediación de Sony el tema se solucione por ambos lados, pero obviamente ha tenido que intervenir un tercero no involucrado emocionalmente para poder sacar el coche de la nieve.



<https://www.tonica.la/geek/Se-informa-que-Hideo-Kojima-esta-trabajando-en-un-Silent-Hill-para-PS5-20201129-0002.html>

Vamos a ir cerrando, que nos estamos aproximando al turra threshold. Aunque ya os podéis imaginar que pudiera estar aquí hablando de ésto una semana entera.



Afectan las emociones al CPS? Son un factor SIEMPRE vital. La gente toma constantemente decisiones erróneas donde está involucrada la emoción y como mucho racionaliza la decisión emocional que ha tomado.



La emoción secuestra por completo a la lógica. Asegúrate siempre de medir la cantidad real de emoción real que está involucrada en una toma de decisiones.



Si estás mirando desde fuera y no entiendes la lógica de como se está actuando, la emoción está en alguna parte riéndose de ti. No vas a poder con ella armado con tus datos, tu espada de la razón y tu escudo de la lógica.



Cuando nos encontramos una compañía impermeable a la lógica, hacemos lo que denominamos "un tupperware". Cogemos la solución, la metemos en un tupper y la guardamos en el frigorífico a esperar a que la compañía esté lista para gestionarlo. Y a esperar que no haya quebrado antes.



Nunca te lo tomes a título personal, espera tu momento y si nunca llega, es posible que alguien se coma el tupper que preparaste para otro. Pero si te tomas a mal que la gente te rechaze cosas dolorosamente obvias, no te dediques al CPS.
#finhilo



PD(I): Éste artículo es una coda maravillosa a éste hilo, pero lo he leído hoy:

<https://outofmygord.com/2021/01/12/timeline-of-factfulness/>

Final de la turra: De la gestión de la emoción en el CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo

Categorías: *Personotecnia, Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo*

Fecha: 27/12/2020

En el hilo turras del sábado, vamos a reflexionar sobre este tema que llegó a #preguntaalreco y de paso copio a @TITONET que fue el que lo trajo a la mesa. Vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto voy a hablar en un próximo #preguntaalreco. De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo.
<https://twitter.com/TITONET/status/1343109123878088705...>

Antes de empezar, indicaré que @profgalloway es uno de mis ídolos intelectuales, pero es obvio que no le compro todo el pescado. Esta en general es una sana práctica que os recomiendo encarecidamente, y que sugiero que empecéis por mi mismo.

Para empezar, efectivamente, "follow your passion" es muy mal consejo. Y efectivamente, como dice Galloway en "The four" - La narrativa de la que te rodeas y donde has hecho tu dinero en realidad suele divergir de maneras dramáticas.

Los Grimaldi fueron básicamente piratas del Mediterráneo, sobre como hicieron algunos banqueros patrios su dinero hay interesantes libros al respecto y hay casas de lenocinio detrás del dinero hecho por varios miembros relevantes de la sociedad Española.



Hay gente que sencillamente, ha tenido la suerte de hacer dinero con su pasión por circunstancias de la vida, pero que sabes que terminarán siempre arruinados por su penosa gestión económica.



Eddie Van Halen era uno de ellos, y lo he elegido entre las muchas opciones que hay de hablar sobre rockstars arruinados, porque muy cerquita de el, tiene exactamente un ejemplo de todo lo contrario: Sammy Hagar.



Hagar es una persona que en términos de talento musical no le llegaba a Eddie al tobillo, pero es multimillonario. Sabíais por ejemplo que su dinero viene del tequila?



Aquí tenéis su net worth, que es de alrededor de unos 150 M\$, reflejando que en la transacción de vender Cabo Wabo a Campari el solito se embuchó 95 M\$

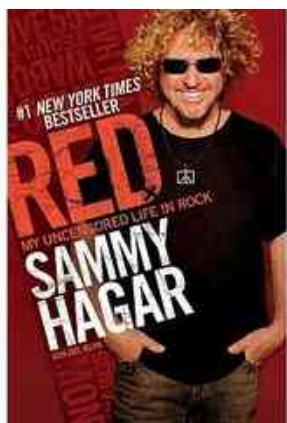


<https://www.celebritynetworth.com/riches-celebrities/rock-stars/sammy-hagar-net-worth/>

A Sammy Hagar le gusta el rock? Más que comer con los dedos. Canta bien? Muy dignamente, sin ser Dio. Toca bien la guitarra? No es Eddie, pero muy profesionalmente. Ha vivido la vida del rockstar? A tope. Ha bebido, esnifado y fornicado lo que trescientas vidas mortales.



Todo esto está recogido en su apabullante autobiografía "Red" que os recomiendo leer tanto como cualquiera de los libros de listón que siempre recomiendo.



Red: My Uncensored Life in Rock

goodreads

He escogido a Sammy Hagar en lugar de otro ejemplo clásico de "rockero rico - rockero pobre" como podía ser Gene Simmons - Ace Frehley por una sencilla razón: Por el camino, Sammy Hagar se ha hecho querer por todo el mundo, mientras que Gene Simmons no tiene un puto amigo.

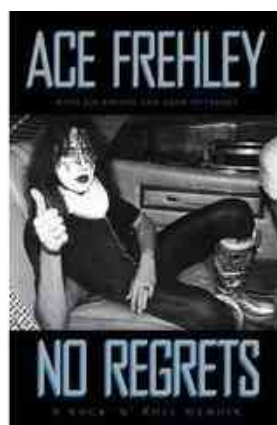


De acuerdo, Gene ha hecho más dinero que Sammy, pero mientras que nadie duda del pedigree rockero de Hagar, todo el mundo sabe que Simmons entraría a grabar un disco con la gente de Cantajuegos sin problema si olera dinero.



<https://www.celebritynetworth.com/riches-celebrities/rock-stars/gene-simmons-net-worth/>

Es la caricatura del judío avaricioso. Si os leéis la autobiografía de Ace Frehley, "No Regrets", os daréis cuenta de que a pesar de que obviamente hay bad blood entre ellos y no puedes aceptar todo lo que dice tal cual, Simmons es una persona sin amigos.



No Regrets: A Rock 'n' Roll Memoir

goodreads

Vamos a dejar el hard rock a mi pesar, pero supongo que tendré seguidores de Chenoa y no les quiero alienar. Otro ejemplo de que si no gestionas bien da igual el dinero que ganes: Coppola.



<https://www.jotdown.es/2021/01/recaudamos-cien-millones-para-francis-ford-coppola/>

Vale. Bien, la idea fundamental subyacente de lo que planteo, es que algunas personas hacen dinero con su pasión independientemente de su talento financiero porque se dan las circunstancias, pero que la mayoría de ellos se despiden del mismo en el largo plazo.



Hay un refrán al respecto en inglés que es maravilloso: "A fool and his money are soon parted". Ya sé que esto que digo es muy poco Piketty, pero las fábulas para adultos se las dejo a @RamonNogueras que todavía está en la edad.



Bien, entonces, vamos a intentar seguir con el razonamiento de @profgalloway : "Do your passions on weekends. Be a DJ" es una frase imprecisa e innecesariamente cruel.

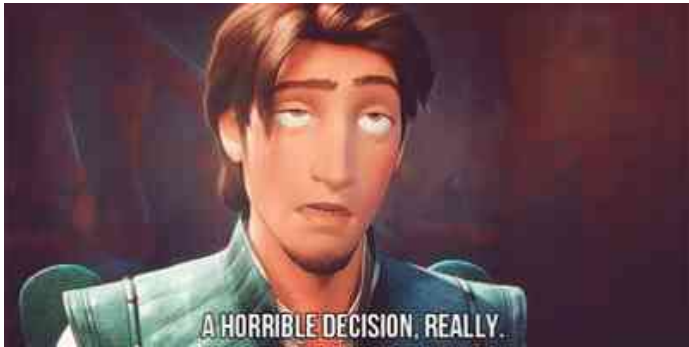


Es bastante más preciso "Evalúa de manera realista las probabilidades de hacer dinero con tu pasión y hazle un hueco en tu vida de manera acorde" - Y ojo, que estoy aquí hablando de dinero on the long run.



Yo tenía tres pasiones cuando tenía 18 años: Tocar la guitarra, jugar al baloncesto y los ordenadores. Rápidamente quedó claro cuales quedaban relegadas al fin de semana y cuales iban a recibir inversión por mi parte. Ninguna de esas pasiones incluía el #CPS o la #personotecnia.

Cuando con 28/29 años yo ya era CTO, me embaulaba 70-80K , tenia experiencia como CTO en Internet (en 1999) y apareció la #personotecnia en mi vida, no fue un amor correspondido a primera vista, ni posiblemente fue lo que hubiera escogido en términos financieros a corto plazo.



Pero evidentemente, pensé en long term. Esto va a ser muy grande. No sé cuando explotará, pero quiero estar allí posicionado como alguien que sabe del tema cuando ocurra. Y ahora no es ni siquiera un miniblip en el radar. Invisible.



Financieramente, y a pesar de rachas mejores y peores, es obvio que hubiera ganado mucho más dinero si hubiera ido de posición en posición de CTO. Pero claro, el problema es que cuando ya has visto la C en el logo de Carrefour ya no la puedes dejar de ver.



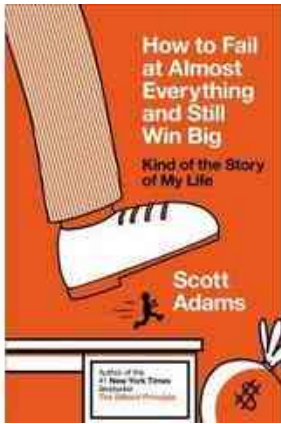
Lo mismo ocurrió con el CPS - Hay que localizar las tendencias antes de que ocurran, trazar una estrategia y evaluar que es lo que quieres hacer en términos económicos y con las oportunidades que te surjan por el camino.



Tanto con el #CPS como con la #personotecnia encontré enormes huecos intelectuales en lo que había disponible y me puse a rellenarlos. Entre libros, conferencias, presentaciones, cursos... he generado cantidades ingentes de contenido y nuevas aproximaciones.



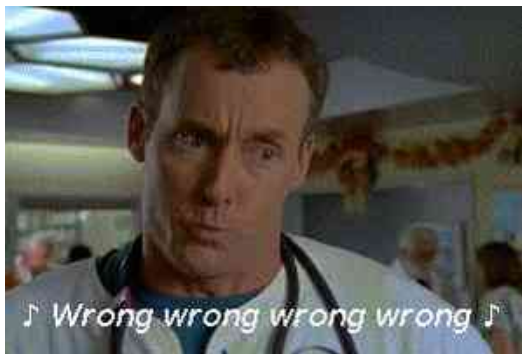
Y por el camino, seguí casi el pie de la letra las recomendaciones de uno de mis libros preferidos: Ten un método más que un objetivo, aprovecha las oportunidades, intenta cuidarte por el camino.



How to Fail at Almost Everything and Still Win Big: Kind of the Story of My Life

goodreads

Una pasión que no cumpla estas tres premisas, terminará por llevarte a una situación complicada. Si nos empeñamos en intentar triunfar en algo que tiene muy pocas posibilidades, no somos inteligentes en nuestra gestión financiera, o nos quemamos por el camino, we are wrong.

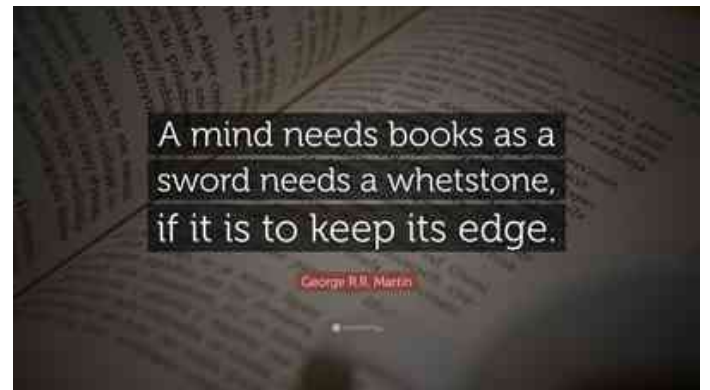


Cuanto más improbable sean las posibilidades de triunfar de tu pasión, más carne tienes que poner en el asador. Es un poco como el poker. Es un juego de disciplina: Tira muchas veces las cartas y cuando te entren buenas, apuesta fuerte. Es más Excel y probabilidades que instinto.



Aquí tenéis a uno de los componentes de una de mis bandas favoritas de siempre, Niágara, explicando una sucesión de errores por jugar tibio en una pasión con bajísimas probabilidades de triunfar. <http://eltablerodeajedrez2000.blogspot.com/2018/06/entmanolo-arias-monterrey.html...>

No he leído ni por supuesto, visto, nada de Juego de Tronos, pero esta es una de mis frases favoritas de la historia.



Volviendo a Niágara, estaban en el momento correcto (Para ser Rockstar solo podías estar entre los '70 - '00), tenían la capacitación, estaban en el país incorrecto y todas esas circunstancias deberían haberles trazado una estrategia concreta que no siguieron.



Estoy de acuerdo que hindsight is a bitch. Pero es que estoy seguro que no hubo un assesment real de el escenario ni de la estrategia a trazar. Como siempre, volvemos al mismo punto. #strategy



Pero mucho ojo. Cogiendo el ejemplo del @profgalloway , leyendo tax law puedes hacer mucho dinero o puedes en realidad terminar como Wilbur Mills:



Wilbur Mills

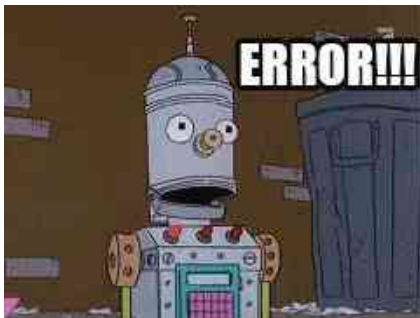
Wilbur Daigh Mills (May 24, 1909 – May 2, 1992) was an American Democratic politician who represented Arkansas's 2nd congressional district in the United States House of Representatives from 1939 until his retirement in 1977. As chairman of the House Ways and Means Committee from 1958 to 1974, he was often called "the most powerful man in Washington". Born in Kensett, Arkansas, Mills pursued a legal career and helped run his father's bank after three years at Harvard Law School, when he returned to Kensett he also assisted his father at the AP Mills General Store, as he had done for many years. In fact, he began doing the store inventory at about 10 years of age. He served as the youngest ever county judge of White County, Arkansas, then won election to the United States House of Representatives in 1938, the youngest elected from Arkansas. As the youngest chairman of the Ways and Means Committee, Mills was the Congressional architect in establishing Medicare. He was also the architect of the Tax Reform Act of 1969, lowering rates on poor and raising rates on rich, and creating the alternative minimum tax and a strong advocate for infrastructure projects, especially the interstate highway system.

wikipedia

El señor Mills, que precisamente leía libros de Tax Law para entretenerse, terminó en un escándalo muy feo con una prostituta llamada Fanne Foxe, y en Alcohólicos Anónimos.

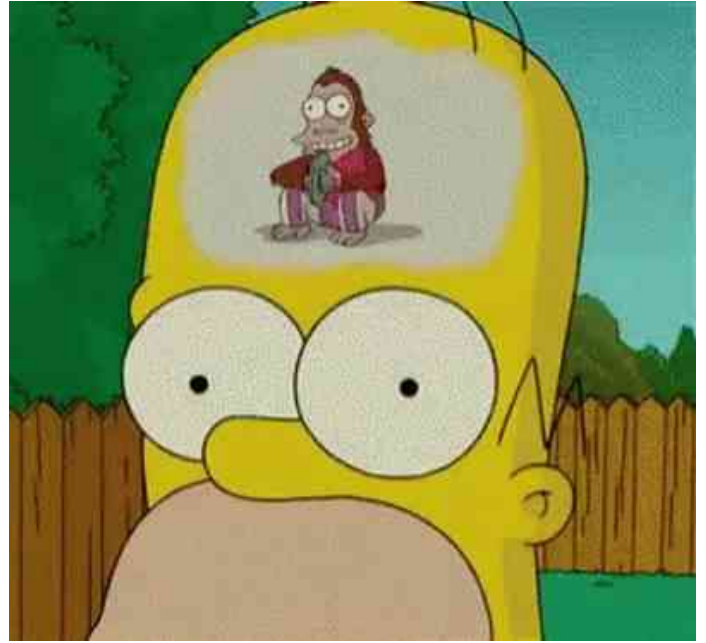


Una concepción puramente utilitarista de la vida, te puede llevar a darte cuenta de que no sirves para candidato a la presidencia porque eres un coñazo, y a arruinar tu vida porque te das cuenta a los cincuenta de que tu vida ha sido un error de la hostia.



Luego vienen los divorcios, el dejarte coleta y comprarte una Harley, fugarte con la secretaria tetona treinta años más joven y en realidad, morirte preguntándote donde te equivocaste. Y la respuesta no es un momento puntual.

Es simplemente, que tomaste una decisión utilitarista de joven presionado por tus padres o por tu entorno, y luego intentaste a destiempo intentar recuperar el tiempo perdido. Todo mal, todo sin estrategia.



Así que voy a hacer recolección, que ya nos estamos acercando al turra limit, aunque obviamente podría estar hablando de esto un mes.



Una pasión, por definición, es un componente emocional. Ya hablamos en su momento de la emoción en el CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y a pesar de que la actualidad no hace más que gritarme que la atienda, voy a ejercer de CPSer y voy a hablar de otra cosa. De la gestión de la emoción en el CPS. #dentrohilo

Pero irte a un extremo utilitarista tampoco es la solución, porque hay muchas probabilidades de que termines frustrado, puteado, y acordándote en tu lecho de muerte de las malas decisiones tomadas.



Así que nuestro objetivo es la trilogía Hagar: Escoge algo que te divierta y que puedas hacer razonablemente bien, traza una estrategia al respecto, y aprovecha las oportunidades de desviarte por el camino que te aparezcan.



Se honesto con tu estrategia y no tengas problemas de sacrificar dinero a corto por dinero a largo, pero se consciente del precio que vas a pagar por ello y evalúa si vas realmente a ser capaz de pagarlo. Si ves que no puedes, drop it sin remordimientos.



Y finalmente, reevalúa tus pasiones. Una vez examinadas mis pasiones en detalle, aparecen detalles nuevos. Lo mío siempre ha sido trabajar en cosas que van a cambiar el mundo estando en punta de lanza. En su momento fueron los ordenadores. Ahora son otras cosas.



Siéntate contigo mismo y como mucho con un mentor en que confíes y que no tenga inversión en tu decisión y traza un plan. Estrategia, estrategia, estrategia. #finhilo



Final de la turra: De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo

[Ver en El Turrero Post](#)

Hablaremos de soluciones de mierda a problemas complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 22/12/2020

En el hilo turras de hoy, hablaremos de soluciones de mierda a problemas complejos, al hilo de éste [#preguntaalrecu](#) :

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Después ver la que se ha montado en un chat de madres del colegio a cuenta de que han descubierto que es lo que hay que decir a una Telco específica para que te rebaje la cuota, estoy tentado dedicar un [#preguntaalrecu](#) al tema.

Supongo que la mayoría de vosotros estáis familiarizados con la historia del nudo gordiano. Para los que no, tenéis este enlace aquí:

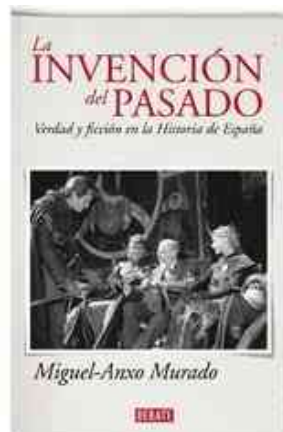


Nudo gordiano

La expresión nudo gordiano procede de una leyenda griega según la cual los habitantes de Frigia (región de Anatolia, en la actual Turquía) necesitaban elegir rey, por lo que consultaron al oráculo. Este respondió que el nuevo soberano sería quien entrase por la Puerta del Este, acompañado de un cuervo posado sobre su carro. El que cumplió las condiciones fue Gordias, un labrador que tenía por toda riqueza su carreta y sus bueyes. Cuando lo eligieron monarca, fundó la ciudad de Gordio y, en señal de agradecimiento, ofreció al templo de Zeus su carro, atando la lanza y el yugo con un nudo cuyos cabos se escondían en el interior, tan complicado que nadie podía desatarlo. Según se dijo entonces, aquel que lo consiguiese conquistaría el Oriente.[1] [2]Cuando Alejandro Magno (356-323 a. C.) se dirigía a conquistar el Imperio persa, en el 333 a. C., tras cruzar el Helesponto, conquistó Frigia, donde le enfrentaron al reto de desatar el nudo. Solucionó el problema cortándolo de un golpe con su espada,[2] diciendo (según la narración de Curcio Rufo): «Es lo mismo cortarlo que desatarlo». Esa noche hubo una tormenta de rayos que simbolizó, según Alejandro, que Zeus estaba de acuerdo con la solución.[3]

wikipedia

Vamos a asumir que la narrativa oficial es cierta, que es mucho asumir en general cuando hablamos de la historia. Un libro que recomiendo mucho al respecto es este:



La invención del pasado

goodreads

Que se presente ésta historia como un ejemplo de pensamiento lateral me ha tocado siempre los huevos sobremanera. Particularmente, porque no le hace ningún favor a Alejandro, que es uno de mis personajes históricos preferidos. <https://m.youtube.com/watch?v=1oTEQf1d9Iw...>

Que un auténtico genio militar, educado por Aristóteles himself, pase a la historia por semejante sacada de cipote + justificación de todo a cien que podía haber hecho cualquier descerebrado, me resulta muy irritante.



Como ha mencionado @mathesoniano, sale en Watchmen. Y me destroza la narrativa de mi personaje preferido, Ozymandias. Me parece un uso gratuito de la fuerza bruta, lo mismo que la manera como resuelve un problema complejo como la escalada de una guerra fría mundial.



Siempre me pareció completamente fuera de lugar para alguien como Ozymandias. Hasta que, posiblemente a base del puro amor que le tengo a Alan Moore, entendí que lo que quería decir es que hasta la persona más inteligente está expuesta a sacarse el cipote en alguna ocasión.



Observad que he usado la palabra inteligente, y no racional. Racional es el doctor Manhattan, pero como ser irracionales es lo que nos hace humanos, termina entendiendo que su lugar ya no está entre nosotros. Estamos rodeados de gente inteligente emocionalmente inestable.



Observad que Ozymandias es capaz de manipularle mientras le queda un resto de humanidad, pero luego ya es imposible, ha trascendido a la humanidad. Por eso se cepilla a Rorschach sin remordimientos.



Dejemos los dilemas morales a un lado y volvamos al núcleo de lo que queremos hablar, las soluciones de mierda a problemas complejos. El secreto de su éxito es dolorosamente obvio.



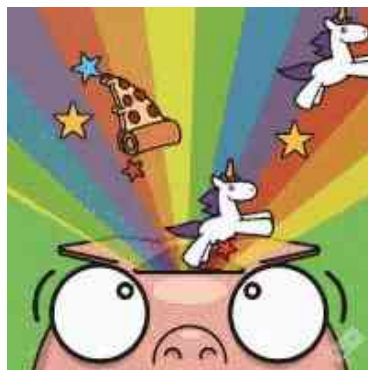
Pocas cosas más gratificantes que ese agradable torrente de dopamina y serotonina que nos invade cuando hemos ido capaces de hacer un sudoku difícil, adivinar una adivinanza complicada, o cerrar un tema retorcido. Bonus extra si ha sido a través de un momento “ahá”



Los momentos Ahá, o los momentos Eureka, son una de las cosas más fascinantes sobre las que he leído en mucho tiempo. Y obviamente, una de las cosas más gratificantes que puede obtener un ser humano. Solo tienen un pequeño problema. Son extraordinariamente raros.



Para crear una taxonomía de naturaleza de mecanismos de abordaje de problemas complejos, yo coloco en una esquina a De Bono (Pensamiento creativo y lateral) y en la otra a Rumelt (pensamiento estratégico). Y a Nardone en el medio.



No doy preponderancia a una aproximación sobre la otra, pero yo me defino a mí mismo como estratega. Por una sencilla razón: no puedes invocar la genialidad de manera consistente.



Hay mecanismos para estimularlos, hay personas más tendentes a producirlos que otras, hay eventos que los facilitan, pero no son un genio al que puedas invocar frotando la lámpara. Insisto, es un tema fascinante, gratificante... y raro.



Eureka effect

The eureka effect (also known as the Aha! moment or eureka moment) refers to the common human experience of suddenly understanding a previously incomprehensible problem or concept. Some research describes the Aha! effect (also known as insight or epiphany) as a memory advantage,[1][2] but conflicting results exist as to where exactly it occurs in the brain, and it is difficult to predict under what circumstances one can predict an Aha! moment. Insight is a psychological term that attempts to describe the process in problem solving when a previously unsolvable puzzle becomes suddenly clear and obvious. Often this transition from not understanding to spontaneous comprehension is accompanied by an exclamation of joy or satisfaction, an Aha! moment.[citation needed] A person utilizing insight to solve a problem is able to give accurate, discrete, all-or-nothing type responses, whereas individuals not using the insight process are more likely to produce partial, incomplete responses.[3]

wikipedia

Sin embargo, igual que la heroína tiene a la metadona, hay un sucedáneo del momento Ahá que si bien no produce el mismo resultado, se utiliza de manera masiva. Y para definirlo, vamos a usar otro genio de verdad, H. L. Mencken:



Nos mola más que a un tonto un gorrocóptero cerrar en falso un problema complicado con una solución de mierda. Es la mitad de serotonina que un cierre de verdad, pero nos quitamos de encima la sensación de que el problema nos ha doblado el brazo.



Nos da la sensación de que estamos haciendo algo, y si encima es algo brillante y con firulillos, miel sobre hojuelas. Por eso el Design Thinking ha tenido tanto éxito en entornos donde lo que hacia falta era estrategia de verdad. Es homeopatía y zumos de fruta contra el cáncer.



Cuando nosotros estuvimos trabajando diseñando un programa de fidelización para un Ibex 35, nos dimos cuenta que el problema era tremendamente complejo. Multidimensional, contextual... A la altura de los más duros que nos hemos encontrado nunca.

El tema se volvía muchísimo más espectacular cuando analizábamos que es lo que estaba haciendo la gente en ese momento. La mayor parte de los planes de fidelización son triviales, inefectivos, o completamente absurdos.



Naturalmente, porque no le dedicamos a esto, we cracked it. Estábamos orgullosos de nuestro trabajo, la presentación final eran más de 200 slides con todo perfectamente desarrollado. Nos sentimos como si hubiéramos resuelto la conjetura de Poincaré.



Naturalmente, nunca se implantó, porque obviamente dejaba negro sobre blanco que el 90 % de las acciones que se estaban haciendo y el 80 % del personal empleado era completamente redundante en el nuevo escenario.



Nosotros, como no habíamos llegado todavía a la madurez actual, no entendíamos absolutamente nada. “ Pero sois conscientes de que todo ésto no mueve la aguja 1 mm ??“ “ Algo hará “



Si nos hubiera ocurrido ahora, como todavía nos ocurre de vez en cuando, lo que hubiéramos hecho es tranquilamente coger la solución, guardarla en un tupper, meterla en el frigorífico y esperar a su momento. Y por el camino, cobrar el trabajo hecho. Y a esperar.



Como ya expliqué en otro sitio, la gente está lista cuando está lista y no cuando está la solución disponible. Pasó con el microondas, pasó con la ametralladora Thompson, y pasó con muchos de los inventos de Tesla.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay que saber esperar. La gente está lista cuando está lista y ni un minuto antes. Solo hay que desear que el infarto se limite a avisar. A veces no hay segundas oportunidades. #finhilo

Pero claro, es que las cosas que hacen la inmensa mayoría de los grandes players relativas a la fidelización, son básicamente un chiste malo. En su momento dimos clases en @ESICEducation sobre las inmensas paridas que son moneda común sobre el tema:



<https://es.slideshare.net/jrecuenco/presentacion-fidelizacion-parte1-esicv8>

Entonces, es obvio que los mecanismos que se utilizan para intentar retener a la gente terminan siendo transparentes incluso para un chat de madres del colegio. Y obviamente, todo el mundo se conchaba para intentar sacar ventaja de ello. Fidelización obtenida en el proceso?



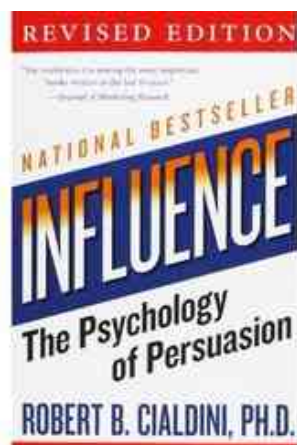
Sin embargo, estoy completamente seguro, de que en el deck de presentación a inversores de la Telco en cuestión a fin de año, se mencionan los muchos y muy abundantes esfuerzos en retención y fidelización que se dedican todos los días.



Pero claro, es que no es nada difícil encontrar decenas de ejemplos similares en multitud de escenarios.

Una cosa tan absolutamente complicada como la influencia, reducida al número de seguidores que tienes en tu red social preferida.
<https://osf.io/preprints/socarxiv/9ve3x/...>

Cialdini se sacaría los ojos con una cucharilla de helado si viera como se miden y como se pagan determinados criterios y campañas sobre influencers.



Influence: The Psychology of Persuasion

goodreads

Una cosa tan absolutamente demencial de conseguir como el planteamiento de estrategias D2C adecuadas, reducidas a colocar una web mierdosa o a ponerse en brazos de Amazon.



Un desafío tan brutal como la generación de demanda en tiempos de todo a un click, reducido a quemar dinero en el altar de Google y Facebook, porque todavía estamos colgados de la brocha de la audiencia y nos fascinan los millones de ojos que pasan de nuestro culo.



Ya hablé en su momento de la plataforma mágica como metadona sublime para cuando no sabemos cómo abordar un asunto, y nos entregamos a la mediocridad de rebaño.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica. [https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155200...](https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155200)

Comenté en su momento también que la gente se entrega a los populismos cuando ve que alguien le ofrece una solución sencilla a una problemática compleja. Insisto que no es un fallo empresarial, es un fallo humano.



Así que voy a intentar cerrar, que ya estamos llegando a la longitud máxima tolerable del hilo turras.



Considero que en pocas cosas a nivel mundial se gasta más dinero que en tranquilizar a la conciencia sobre que se está haciendo algo para abordar un problema, cuando en realidad no se está abordando el elefante en el ascensor.



Y todo se convierte en un gigantesco “The World Is a stage”, donde unos pretenden que están haciendo algo y los otros están pretendiendo que están siendo afectados por lo que hace el primero, como en una especie de inmenso teatro Shakespeariano.



Yo siempre digo que la estrategia es renunciar. Lo más complicado, aparte de diagnosticar correctamente, es tomar las decisiones correctas y prescindir de lo que no sirve. Y la inmensa mayoría de las veces, no lo hacemos hasta que no estamos absolutamente obligados.



Muchas veces disfrazamos auténticos desperdicios de tiempo, dinero y energía de rituales de la fertilidad. El rito es importante, y tiene su significancia, pero muchas veces ofusca la realidad que hay detrás.



Y es posible que mientras todos estemos de acuerdo en mantener el mito, no haya ningún problema, pero antes o después algún niño dirá aquello tan molesto de “ el rey va en pelotas “ #finhilo



PD (I) Me piden referencias de libros sobre modelos de mierda. Os traigo dos, ambos excepcionales: <https://goodreads.com/book/show/51924687-radical-uncertainty...>

PD (II) Y éste, que es peor libro (Es demasiado autoindulgente y plantea grandes ideas que no remata bien) pero que fue mi introducción a la materia y un eyeopener estupendo:



Models. Behaving. Badly.: Why Confusing Illusion with Reality Can Lead to Disaster, on Wall Street and in Life

goodreads

Final de la turra: Hablaremos de soluciones de mierda a problemas complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 19/12/2020

En el hilo turras de hoy, voy a básicamente, cargarme mi tradición de como construyo los hilos mientras hago de papacar, porque necesito apoyo multimedia y porque necesito sacarlo de mi sistema ASAP. Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS #AbroHilo

En realidad es una tetralogía, porque el primer hilo en el que menciono el tema de pasada es éste: <https://twitter.com/Recuenco/status/1307211330349420545?s=20...> en el que hablaba de los equipos CPS, pero me abría a conceptos como la transdisciplinariedad, polymathism, orquestación y similares.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @IviasAren. #dentrohilo

Si recordáis, el origen de la ristra de libros fue este tweet de @joobid, donde básicamente me pedía "el libro" de la disciplina y yo le venía a decir que "no hay".

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, una pregunta que nos llega a #preguntalealrecu: <https://twitter.com/joobid/status/1325032643495342080...>

Curiosamente, yo sabía qué libros me habían ayudado a ser un mejor CPSer, pero no tenía muy claro el por qué. De hecho, era un poco como si hubiera ido sabiendo qué era nutritivo o venenoso por el siempre peligroso medio de irlo probarlo todo.



Cualquiera de vosotros que me conozca personalmente sabe que no hay cosa que aborrezca más que las aproximaciones al CPS de tirar spaghetti a la pared a ver que se pega. Aborrezco la falta de estrategia, método y cerebro sustituida por el trabajo mecánico y la fuerza bruta..



Estuve hablando con @snowded sobre que siendo #cynefin una cosa maravillosa, echaba de menos algunas disciplinas que consideraba que aportaban a mi cosmovisión del CPS, pero no era capaz de articular la razón exacta.



Consejo: No vayas a discutir con @snowded si no tienes tus argumentos afilados como espadas. No porque él sea un cascarrabias tipo Taleb, que es una persona encantadora, sino porque en cuanto tengas un argumento de mierda te va a destrozar.

Aquí podéis ver como tritura a la gente de Mckinsey sin pestañear:

Worksheet: Where does your organization fall today?

Place a check mark by every word that describes how it currently feels to work at your company. Total the number checked in each quadrant to see where your company falls.



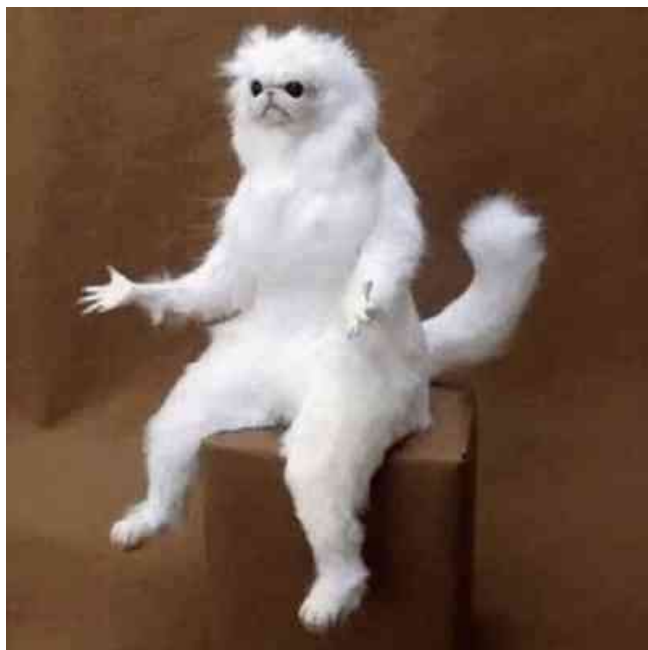
Exhibiting the characteristics of a start-up.
McKinsey & Company

Javier G. Recuenco's Post

You have to love Dave Snowden. Check the answers below.
#complexitymanagement

linkedin

Volvamos al hilo. Entonces, tengo que hacer un movimiento inductivo: Cual es el framework, si es que lo hay, que determina cuando un libro me es útil para mejorar mis skills de CPSer, si es que mi cosmovisión del CPS está articulada de alguna manera?



Pues bien, llegué a dos conclusiones claras. La primera es que no nos separe la semántica, la segunda es que mi aproximación al CPS está completamente contaminada por a qué me dedico profesionalmente. Desarrollemos.



Sobre la semántica: No hay una definición universal de CPS y hay un montón de disciplinas que se arrojan el nombre (Giorgio Nardone por ejemplo, llama a su mecánica de terapia Problem Solving estratégico)

Sin embargo, a mis ojos se encarga de un aspecto relativamente periférico (Problemas complejos terapéuticos – Fobias y modificación de comportamiento). Siendo importantísimo para él, yo no soy un terapeuta, a pesar de que uso mucho captology y a BJ Fogg, por ejemplo.

La definición del CPS se ve tremendamente afectada por el ámbito de aplicación del mismo. Como ya hemos comentado, es una disciplina de uso amplio, generalizado y perpetuo. Así que necesariamente habrá una definición por cada aplicación de su campo semántico.

Así que voy a pasar muchísimo de pretender sentar cátedra con mi definición de CPS y me voy a centrar en lo que me sirve a mis propósitos, y por extensión a lo que hacemos en @SingularSolving o para @AtlasTec.



A qué nos dedicamos nosotros? A abordar problemas complejos de empresa con una aproximación mezcla de Complex Problem Solving + Fringe Futurism. Recordemos mi definición de Fringe Futurism:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ya me dedico al fringe futurism. Es un concepto que menciono en ésta charla y que se puede resumir en "algo loco pero que afronta el problema, y que se puede implementar mañana si hay huevos" como contraste a "un paño caliente" y a "una paja sideral"

Entonces, cual es el framework que determina cuales son las disciplinas necesarias para poder abordar nuestro trabajo? Et voilà:



La naturaleza multidisciplinar del Complex Problem Solving / Fringe Futurism se manifiesta en el hecho de que no existe como disciplina en el vacío, sino que es el resultado de la superposición de cuatro macrodisciplinas a su vez.

Debido a ello no hay un "libro" del CPS/FF, porque no es una disciplina vertical. E insisto, esta es una perspectiva "Singularsolvingcentrista", es posible que la aplicación en tu ámbito lleva a otro framework levemente distinto. El contexto, como casi siempre, es crítico.

Entonces, tenemos cuatro grandes macrodisciplinas: Ciencias de la complejidad, Ecosistemas tecnológicos, El factor X y Business Acumen. Todas ellas afectadas por los cinco atractores de los que ya hablamos en su momento.

En ciencias de la complejidad entraría todo lo relativo a ciencias "clásicas" de la complejidad: Sistemas no lineales, Systems Thinking, Emergencia, Sensemaking...

Esto ya por si mismo es un señor tocho y no es el objetivo de éste hilo, pero para que os hagáis una idea de dónde nos estamos metiendo:

http://scimaps.org/mapdetail/map_of_complexity_sc_154...

Ecosistemas tecnológicos: Un mapeo y un entendimiento profundo de todo lo que el megatractor de megatendencias tecnológicas puede hacer: Data Science + Big Data, IoT, Blockchain, IA...



Recordad: Necesitamos lápices de colores, témperas, rascadores, acrílicos... Estos son los nuestros.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para un CPSer, la naturaleza del problema, la circunstancia, y el contexto vigente es lo que determina por completo la aproximación a usar. Todo lo demás son medios para un fin, lápices de colores, temperas, rascadores, diferentes herramientas cada una con un propósito definido.

El Factor X: Todo lo relativo al factor humano: Psicología, Antropología, Sociología, Etnografía...



Recordad dos cosas que mencioné: Entre los padres del CPS hay varios psicólogos porque están acostumbrados a gestionar sistemas complejos, y @ScottAdamsSays dijo que los únicos negocios que le han funcionado eran en los que clavó la psicología subyacente.

Y por último, tenemos el Business Acumen: Todo lo relativo a contextos empresariales y/o comerciales: Estrategia, Propuesta de Valor, Lectura de Señales...



Porque nos dedicamos a transformar y repositionar empresas y su ecosistema para afrontar el futuro inmediato desde múltiples visiones. Este hecho modifica completamente nuestra cosmovisión, como mencioné, y de alguna manera nos condiciona todo el framework.

Vamos a poner dos ejemplos claros de dos personas que trabajan en el entorno de los problemas complejos que tienen ángulos de ataque diferentes al mismo, y como estarían colocados en mi Framework: Charlie Munger y Giorgio Nardone.

Charlie Munger es el colega de toda la vida de Warren Buffett, el autor del maravilloso "Poor Charlie's Almanac" y si queréis saber de su vida, milagros y aproximación a la inversión, os escucháis los tres programas de Kaizen de @jaime_rdes que le dedicó:



<https://www.jaimerodriguezdesantiago.com/kaizen/62-la-psicologia-de-charlie-munger-i-amor-odio-magos-y-hormigas/>

Munger resuelve su aproximación a la inversión usando dos y medio de mis macrodisciplinas: Business Acumen, The X Factor, algo de ecosistemas tecnológicos (poco, es un boomer) y a las ciencias de la complejidad que le ondulen con la permanén.

Obviamente, como inversor exitoso que es, ha tenido en cuenta un factor más de los que normalmente tenían sus colegas: El factor humano, que recoge, muchas veces en aproximaciones a la pata la llana, en su Almanac. Recordad cuando hablamos de liminalidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La liminalidad viene a ser todo lo que ocurre cuando nos acercamos a una teórica frontera. A mí me gusta aplicarla en muchas circunstancias, pero en particular a cómo se origina la innovación.

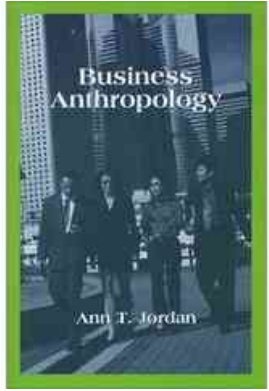
Giorgio Nardone, es incluso más periférico en su aproximación. Para los que no lo reconozcáis, es un psicólogo especialista en terapias de control de fobias y "defectos" del ser humano. Un terapeuta. Sin embargo, como ya dije, llama a su disciplina Strategic Problem Solving.

No hace uso de la tecnología, ni de las ciencias de la complejidad. Obviamente tiene que ver con el X Factor y algo de Business Acumen. Así que a pesar de llamarse así, lo que hace Nardone es casi periférico a mi framework sobre CPS.

Con lo cual, vamos a incorporar una serie de libros adicionales y a mapearlos donde corresponde en el framework.



Un clásico como "Business Anthropology" de Ann Jordan, es un clásico caso de yuxtaposición entre Business Acumen y the X Factor.



Business Anthropology

goodreads

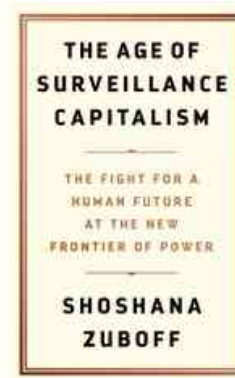
Lo mismo que "Business Adventures" de John Brooks, uno de los libros preferidos de @BillGates y Warren Buffett:



Business Adventures

goodreads

Otro clásico como "The Age of Surveillance Capitalism" está en la intersección entre The X Factor, Business Acumen y Ecosistemas tecnológicos.



The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power

goodreads

Entonces, por cerrar el hilo, acabar con la turra y llegar a conclusiones:



Cualquier BUEN libro que caiga en cualquiera de las cuatro macrodisciplinas del framework os va a ayudar a ser mejores en MI ENTENDIMIENTO de lo que es un buen CPSer PARA REALIZAR MI TRABAJO.



Si cae en varias de ellas, bonus extra. os ayudará a gestionar algo que necesitaréis, que es la gestión de la liminalidad y la necesidad de tener visión periférica, imprescindible para orquestar y atacar con ángulos de pensamiento heterodoxos.

Esta es nuestra visión del mundo, es posible que para vuestra propia visión debáis crearos vuestro propio framework y contarla al mundo si sois de vocación turras como es mi caso.



Fundamentalmente, creo completamente cerrado mi metodología de selección de libros para ser mejor CPSer, la dejo aquí registrada para los restos y la semana que viene volveremos a responder algunas preguntas recibidas en #preguntaalrecu. #finhilo



Final de la turra: Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Relación entre Complejidad, Alineamiento y Agile

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sociología

Fecha: 25/11/2020

En el hilo turras de hoy, vamos a intentar contestar a esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu:

 Mario Cameo @mariocameo

@Recuenco Javier tengo una #preguntaalrecu sobre relación entre Complejidad, Alineamiento y Agile. Si en entornos complejos no sirve intentar alinear a toda la org. y es mejor inteligencia distribuida vía Agile p.e. ¿Por qué volver a intentar alinear con Scaled Agile u OKR? Thx!

Antes de que os sobéis por la aparente naturaleza muy técnica de la pregunta, dos puntualizaciones:



Uno: ayer @pablooliete me preguntó sobre cómo hacía los hilos, que le fascinaba como alguien podía hacer este tipo de cosas y como se lo preparaba. La respuesta es: no me lo preparo en absoluto.

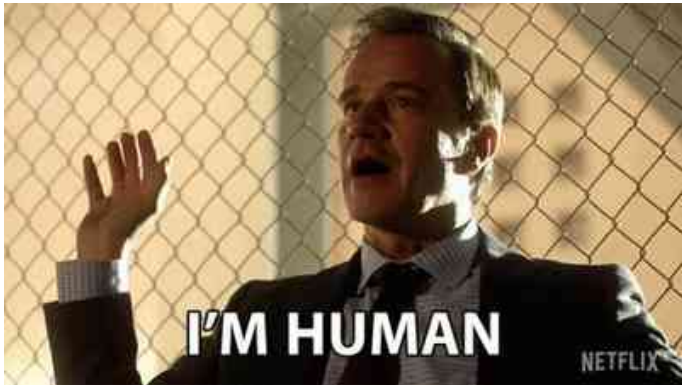
Me gusta escoger la pregunta según me levanto, y el hilo tiene tantas interrupciones y tardo tantas horas en escribirlo porque por el camino me dedico a llevar a mis hijas de un deporte a otro. Mientras tanto, me organizo mentalmente la respuesta.



Por un lado, es un obvio homenaje a cómo funciona el CPS, y por otro lado mantiene la respuesta fresca y fundamentalmente, a mi divertido por saber a dónde me llevará. Es un parachute behind enemy lines de libro.



Y dos: la pregunta contiene una serie de importantes razones para entender porque algunos frameworks y propuestas funcionan y otros no. Y es, como siempre, por el sistema complejo más importante que hay.



Muchas veces la gente me pregunta porque soy tan escéptico con Agile, Lean, Design Thinking, y otras disciplinas similares. Y es fundamentalmente por el efecto cuñado que mencionaba ayer en mi clase.

O lo que es lo mismo, por cada Practitioner serio, hay nueve cuñados que hacen una interpretación reduccionista del mismo y que no reconocen sus limitaciones. Le pasa lo mismo a la psicología. El problema no es la disciplina, es que es un imán para desgarramantas.



Hablé del tema en su momento en detalle en éste hilo, así que no repetiré argumentos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

La pregunta de Mario, que es bastante cabrona, en realidad conecta con aquel refrán castizo que dice que normalmente queremos estar al plato y a las tajás. O como dicen los anglosajones...



Nos vuelve locos el one size fits all, el 3 en 1, la tarifa plana. Nos enamora esa simplicidad abstracta que nos sugiere gente como Marie Kondo.

El problema es que como todos sabemos, y en particular los que sois aficionados a pasar por aquí, la realidad es compleja y el mundo es complejo.

Cualquiera de vosotros que sea aficionado a jugar a juegos de estrategia es consciente de que si tuviéramos recursos infinitos no habría juego. Hay que tomar decisiones sobre si con esos recursos construimos un arma, una tropa, o construimos otra granja que produzca recursos.

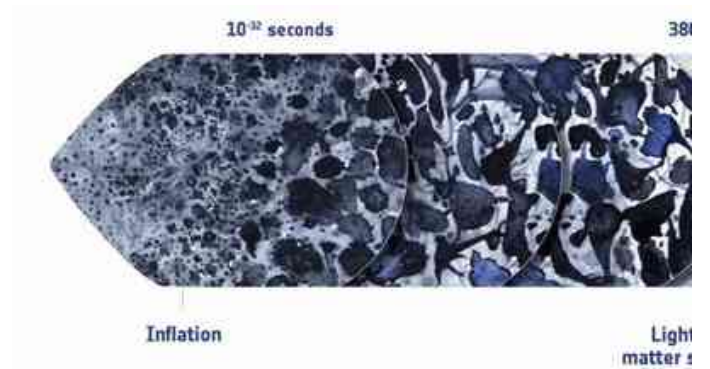


La realidad es que la estrategia es renunciar. Que el CPS es renunciar. Priorizar. Contextualizar. Usar un martillo para clavar clavos y un destornillador para los tornillos. Hacer elecciones difíciles.

Estamos entonces atrapados entre dos fuerzas poderosas, el placer que nos produce reducir un problema a algo que podemos hacer mecánicamente y la necesidad de adaptarnos a una realidad subyacente más compleja que el corta y pega que nuestro cerebro quiere hacer a toda costa.

Planck está puteado en su laboratorio. Sus ecuaciones newtonianas clásicas, que funcionan como un tiro en otras circunstancias, no son capaces de explicar la radiación del cuerpo negro ni la catástrofe ultravioleta.
[http://hyperphysics.phy-](http://hyperphysics.phy-astr.gsu.edu/hbasees/mod6.html...)

Cuando logre proponer una solución, y por el camino sentar las bases de la mecánica cuántica, lo hará porque ha logrado dissociar en su mente la idea de la ley universal que se aplica en todas circunstancias y en todo contexto.



Mi primer contacto con el contexto tuvo que ver con darnos cuenta, como uno de los principios básicos de la #personotecnia, que como decía Walt Whitman, nos contradecimos porque contenemos multitudes.



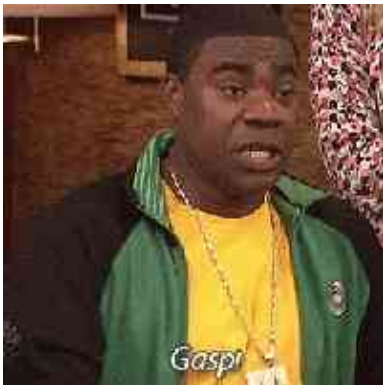
En nuestro caso, estábamos trabajando en un proyecto de personalización para una gran cadena hotelera y nos dimos cuenta que la misma persona se comportaba de maneras muy dispares dependiendo de si estaba en un viaje de negocios, un viaje romántico, o en un viaje con la familia.



Cuando creamos Mirotele, nuestro recomendador de contenido audiovisual, nos dimos cuenta de que podías tener tres doctorados y gustarte Sálvame. Y que había gente que ponía la televisión solamente para en plan siesta/ruido de fondo. Leones del Serengeti o vuelta ciclista a España



Estoy diciendo que toda segmentación sin un modelado contextual asociado no sirve para nada? Lo estoy diciendo. Pero eso es tema para otro hilo.



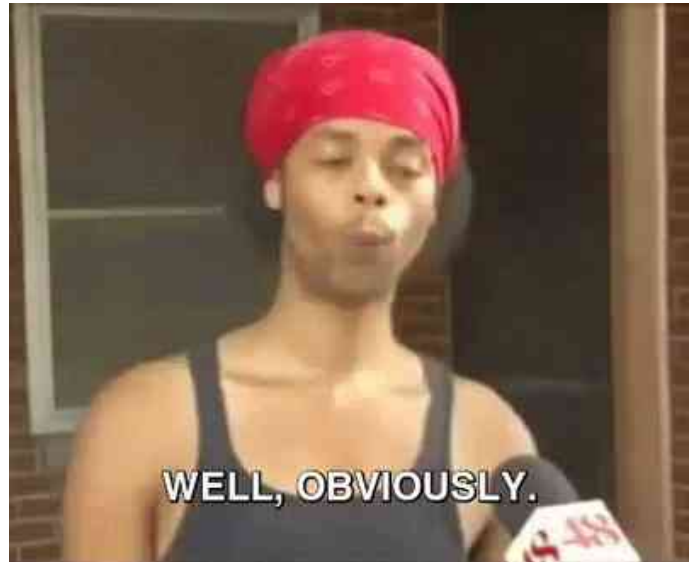
El punto que estoy intentando traer es básicamente, que el contexto, es casi más importante en ocasiones que la cosa en esencia, el dasein que diría Heidegger.

Y pocas cosas son más ignoradas que el contexto, porque destruye el afán del cerebro de convertir todo en algo solucionable con plantillas y heurísticos.

Hay una lucha atroz constante entre el proceso mental de creación de heurísticos y el proceso de entender la realidad compleja del mundo.



La necesidad de construir Frameworks surge de una de esas dos fuerzas: la necesidad de no reinventar la rueda, y de reapiplar aprendizajes que vienen de otra parte.



La idea del “ Best practice “ es simple, intuitiva, encaja bien con nuestro cerebro y ahorra trabajo. Por eso nos atrae como la llama a la polilla.



El problema es que luego la realidad es una cabrona y normalmente nos demuestra que nuestras plantillas suelen funcionar única y exclusivamente bajo determinadas circunstancias.



Vamos a llevar esto al terreno de la programación, por ejemplo: al principio hay lenguaje de bajo nivel, la máquina lo entiende bien pero es duro de aprender para un humano. De ahí nos vamos al COBOL, que es casi inglés. El rendimiento decrece, así que nos vamos a C.

Empezamos a darnos cuenta de que mucha parte del código es reciclable, y empezamos a crear librerías. No nos sirve, y construimos la modularidad. La complejidad sigue sin poderse gestionar debidamente, así que aparece la OOP. Acto seguido, el big 4 lanza los OOP design patterns..

Vais viendo el patrón, no?? Una fuerza nos tira hacia ser capaces de gestionar la realidad de los problemas de negocio y la otra a ahorrar tiempo y reciclar código. Esto es mecánica se llama movimiento oscilatorio amortiguado.

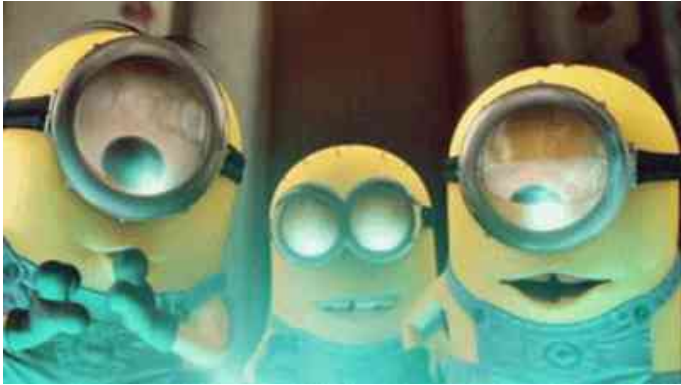


<https://www.geogebra.org/m/q7pKgNr>

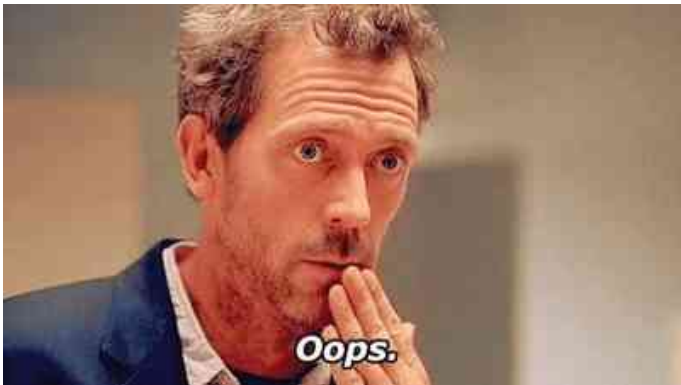
El problema fundamental es que cuando aparece una nueva herramienta, paradójicamente aparecen sus acólitos y zelotes. Y esta gente dice que esa herramienta es la única verdadera.



Ignoro si eso se produce por la necesidad de tribalismo humano, por la necesidad de adscribirse a la última moda y el FOMO, o porque nos molan las cosas que brillan como a las urracas.



El caso es que ocurre. Y entonces si eres agilista, eres agilista para todo. Si te gusta el Customer Experience, resuelves con eso todo. Y obviamente, donde aciertas funciona como un tiro y donde no es aplicable la cagas esplendorosamente.



Para el CPSer, el mundo es una tienda de manualidades. Un Leroy Merlin, un Bricodepot gigante. Y bajo ningún concepto se considerará tornillista, clavista, pinturista o llavetubista.



Cuanto más trivial y más pegada a la tierra es una operación, más susceptible es de ser convertida en best Practice. Por eso los ERPs funcionaron como tiros y por eso la mayoría de los CRMs decepcionaron. La complejidad subió y las respuestas precocinadas no servían.

Sobre esto puedo hablar mucho mi amiga @SylviaDM . Todos los sistemas complejos se caen en la gestión de excepciones, la personalización, en general lo que difiere del patrón. Y los índices de diferencia con respecto al patrón de la mayoría de las operaciones reales son brutales.

Entonces, por intentar cerrar el hilo porque ya me estoy dando cuenta que podía estar hablando de ésto un mes.

Todas las aproximaciones tienen sus limitaciones y sus campos de aplicación y dónde no son adecuadas, y Agile no es una excepción. la complejidad no intenta adscribirse a ninguna, sino que entiende que algunas son buenas para una cosa y otras son buenas para otra.

Para un CPSer, la naturaleza del problema, la circunstancia, y el contexto vigente es lo que determina por completo la aproximación a usar. Todo lo demás son medios para un fin, lápices de colores, temperas, rascadores, diferentes herramientas cada una con un propósito definido.



Pretender que una única técnica o una única metodología sirva para todo es como aquel que tenía examen de historia y siempre se estudiaba solamente los fenicios.

Obviamente, no se puede saber de todo, pero para eso está la orquestación cognitiva y la formación de equipos CPS de alto rendimiento como ya hablamos en su momento.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @lviasAren. #dentrohilo

Lo que está claro es que un CPSer hará uso de lo que demande la situación, el contexto y de lo que tenga a mano. Y que nunca pondrá todos sus huevos en la misma cesta. #finhilo

Final de la turra: Relación entre Complejidad, Alineamiento y Agile

[Ver en El Turrero Post](#)

El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing

Categorías: Marketing, Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos

Fecha: 17/11/2020

En nuestro hilo turras de hoy, vamos a contestar esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu:

 Ubaldo Hervás @UbaldoHervas

#preguntaalrecu Imagino que el Consumer Behaviour es un sistema complejo ¿El CPS se ha metido alguna vez en el maravilloso mundo de las tendencias de consumo y su comportamiento ahora que viene el #BlackFriday? ¿qué debe hacer marketing ante un consumidor cada día más cambiante?

De hecho ayer en mi clase en @somostramontana estuve hablando ayer mucho del tema, porque en la pregunta aparentemente inocente de @UbaldoHervas hay dos cargas de profundidad: El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing.

Voy a abordar ambas cosas por separado y luego voy a hacerlos converger, porque es un claro caso de bothism. El ser humano es claramente un clímax (primera acepción) de sistema complejo y el Marketing está siendo triturado por mil flancos.

Cuando en el 2015 el @wef saca su primer reporte con las skills más necesarias para el 2020, coloca en primer lugar a Complex Problem Solving. En aquel momento @moquintana y @DavidAlayon trabajan para Social Noise y se les ocurre una idea.



"Vamos a hacer un master sobre skills del futuro, lo llamaremos Master en Tecnocreatividad, vamos a juntar a varios amigos nerds y los vamos a lanzar a los leones". Por allí pasaron titanes como @abarbero, por ejemplo.

En algún momento se debieron hacer la pregunta "Esto del CPS suena bien, pero ¿Quién puede ser lo suficientemente estúpido para lanzarse a abordar esto dado que no parece haber un corpus establecido sobre la materia?"



Naturalmente, en la "E" de "Estúpido" en la enciclopedia viene mi foto. Me llamaron, y lo que es peor, acepté. Y esto, amigos, se llama un "leap of faith", que es la base de la gestión de la complejidad. Aceptar meterse en un charco para el que no estás preparado de antemano.



Joder. En que momento. Estuve a punto de tirar la toalla en múltiples ocasiones. No veía la manera de hincarle el diente. Lo atacara por donde lo atacara, era una muralla china impenetrable.



Obviamente, el primer sitio por donde atacué era ver que era lo que se estaba haciendo en otras escuelas de negocio: Agua. En ninguna parte se estaba tratando el tema. Ni en USA ni en Europa. Fui a los sospechosos habituales: MIT, Ivy League, Singularity, INSEAD...



Lo siguiente fue acercarme a las ciencias de la complejidad. Ahí sí que había mogollón de cosas, todas fascinantes, pero no era lo que yo quería por varias razones.

La primera y fundamental, que eran fundamentalmente teóricas: Si os fijáis en el diagrama de las ciencias de la complejidad, el inicio de lo que se llama "complejidad aplicada" está recogido... alrededor del 2015. https://art-sciencefactory.com/complexity-map_febo9.html...

La segunda, es que era un master fundamentalmente práctico: ¿Habéis intentado alguno de vosotros intentar entrar en un consejo de administración o acceder a un VC con un concepto intelectualmente complejo? Yo sí.



Por no mencionar que creía que había múltiples flancos que las ciencias de la complejidad no trataban... en particular el factor humano.



Cuando estaba a punto de tirar la toalla y rendirme, sucedieron dos cosas mágicas casi simultáneamente.



Una: Decidí que iba a acudir al master sin muletas intelectuales (La aproximación sería mía, especificaría que no tengo más referencias que mi visión del tema y en ésta colina moriré)



Y dos, encontré este video en Youtube:

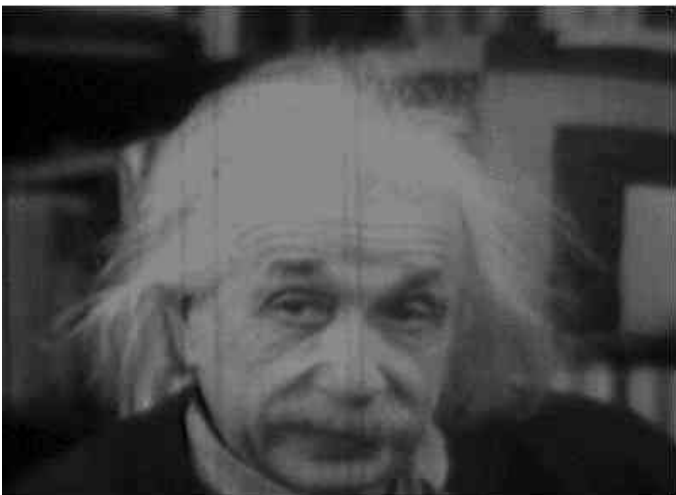


Richard Rumelt's Big Idea for the Thinker's 50, 2013

Filmed and Edited for the Thinkers 50 by KDH Creative
www.kdhcreative.co.uk t:01342 824187
www.thinkers50.com

youtube

Creedme, fue como el puto $E=mc^2$. Alguien relacionaba de manera mágica, no masa y energía, sino Problem Solving y Estrategia. Y de estrategia, de eso si que podía hablar hasta hartarme.



Y a partir de ahí fue uno de esos momentos "ahá" de los que hablo en mis clases. Se abrió la disciplina a mi cabeza como el mar rojo a los pies de Charlton Heston.



Entonces cuando pude trazar los orígenes de la disciplina, me encontré a la gente que tenía más experiencia en el trato de sistemas complejos: Los psicólogos.



Meterse en psicología es como entrar en un campo de minas con un traje de buzo. Por cada practitioner serio, hay diez magufos. Son legendarios los cachondeos que nos traemos mi bro @RamonNogueras y yo al respecto.



En este hilo legendario, por ejemplo, incluimos a la psicología como compañero de los cuatro jinetes del Bullshit clásicos (IA, Big Data, Blockchain y Agile):

 Fernando Blanco @FBpsy

Esto me da bastante miedo

<https://twitter.com/jordipc/status/1056105856700428000>

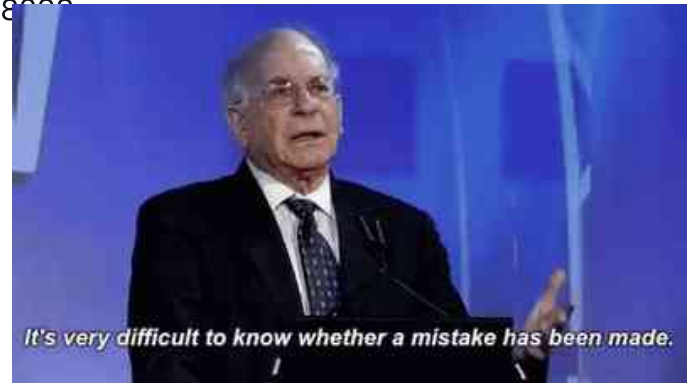
Pues bien, me encontré que la psicología llevaba mucho tiempo trabajando la resolución de problemas en entornos complejos. Y evidentemente, sobre humanos. Pocos ejemplos mejores hay de sistema complejo que un ser humano.



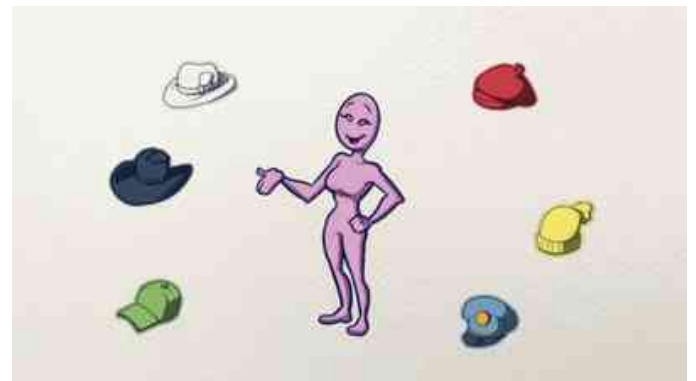
Entonces me encontré maravillas. Gracias a mi incursión en la psicología, entendí como el cerebro nos tanga como a chinos, y como cualquier proceso de CPS pasa por "dislocar" el cerebro, que corre como el viento a cerrar los casos en falso.



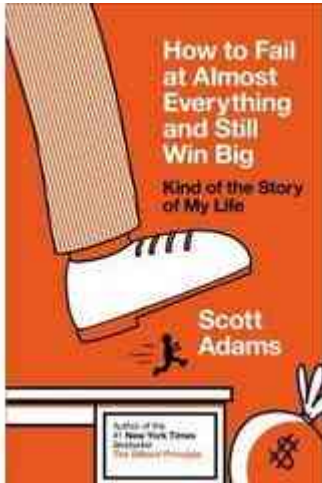
Gracias a Kahneman y Tversky aprendí que somos penosos evaluando riesgos. Gracias a Festinger aprendí que el cerebro se fuma lo que haga falta. Gracias a Skinner aprendí lo que era el condicionamiento. @RamonNogueras me guió hacia muchos otros recovecos interesantes de la casa.



Y por el camino me encontré a Edward de Bono y Giorgio Nardone, que habían descubierto, por su cuenta, diferentes maneras de dislocar el cerebro y sacarlo de sus heurísticos, que insisto, es la piedra angular del CPS.



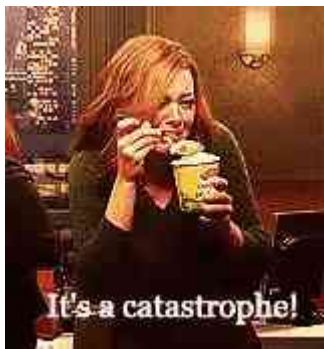
@ScottAdamsSays dice en su libro (IMPRESINDIBLE) que solo ha tenido éxito en los negocios cuando ha logrado entender la psicología subyacente. Así que por cerrar este tema, el ser humano es el sistema complejo por excelencia y aprended psicología, furros.



How to Fail at Almost Everything and Still Win Big: Kind of the Story of My Life

goodreads

Y ahora nos vamos al Marketing. Ay, el Marketing.



Ayer les preguntaba a mis alumnos en @somostramontana en qué momento el Marketing pasó de ser Don Draper convenciendo a CEOs mientras bebía un Tequila Sunrise a ser el readhead child del CEO y durar de media unos 18 meses en el puesto.



En qué momento ser CMO dejó de ser un camino sólido para llegar a ser CEO al momento actual, en que los CEOs piensan que la gente de compras aporta más al bottom line que ellos.

Again, I will dwell on the whole matter in depth, but let's summarize

- Advertisers are happy with their creative agencies (85%) and their media agencies (87%)
- But the perceived degree of effective help to business' growth is 12% for CAs and 13% for MAs. Purchasing departments are perceived as having a 25% contribution on the same issue

Un hilo turras tiene una longitud específica como para hablar en el de como hemos llegado hasta aquí, pero para los que tengáis interés en mi análisis del tema, os apunto a diversos artículos míos sobre el asunto.

Este artículo sobre la gran masacre de los CMOs:



The Twilight of the Ad Agency (I): The Great CMO Massacre

"I remain convinced that most marketers don't really understand gross margin and variable costs and live in a bullshit bubble." - Mark Ritson.

linkedin

Este artículo sobre por qué se está dejando de lado al Marketing:



Why Marketing is being pushed aside

If you are like me, into a lot of different science related things, you keep a humongous amount of trivialities in your mind at all times. Not only to try to keep friends at bay while playing Trivial Pursuit, but because of an unquenchable thirst for the beauty of random bits of data.

linkedin

Ayer hablaba con la gente de @somostramontana de como en su momento hablé de que Telefonica se iba a comer a un maverick del Marketing como @serrahim : [https://linkedin.com/pulse/serrahima-gambit-why-needed-fail-how-untangle-paradox-g-recuenco/...](https://linkedin.com/pulse/serrahima-gambit-why-needed-fail-how-untangle-paradox-g-recuenco/) Ayer me dijeron que está aguantando ahí como un titán, bien por el.



The Serrahima Gambit: Why is needed, why will fail, how to untangle the paradox (I)

"Herein lay the root of Van Halen's dilemma. Gazzari's [An L.

linkedin

Hablando sobre el pequeño secreto del teórico salvador del sistema publicitario, la programática:



The little dirty secret about RTB and Programmatic

My first reactions on the whole RTB and Programmatic craze were of plain skepticism. You know, being working on AI and Business Intelligence since forever, I have had my share of overhype.

linkedin

Tengo bastantes más sobre el tema, pero el bottom line y las conclusiones para cerrar el hilo son claras: Pocas disciplinas hay ahora mismo más necesitadas de CPS que el Marketing. Por dos razones fundamentales:

La primera porque trabaja uno de los sistemas más complejos existentes, el ser humano, que además se ha empoderado de manera salvaje en los últimos tiempos. Acceder a un cliente se ha convertido últimamente en misión imposible.



La segunda, porque ahora mismo, es uno de los sectores más atacados por todos los flancos de manera simultánea, y que ha perdido su pedestal histórico para convertirse en un laughing stock y en un chiste en los boards de todo el mundo.



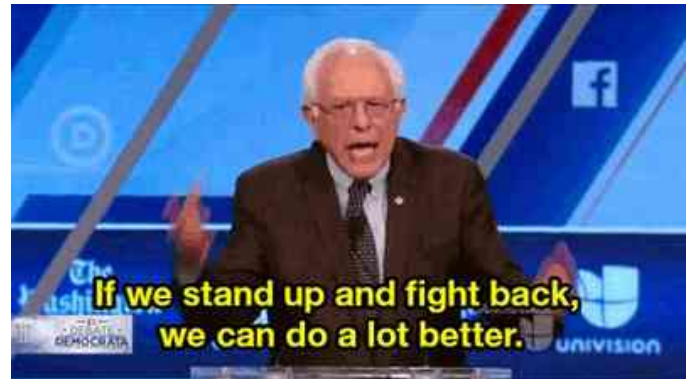
Mucho se habla del cataclismo que le espera a la banca, pero se habla poco de un sector que se ha ido desangrando a lo largo de más de dos décadas a la vista de todo el mundo y casi con su complacencia.



Y es una terrible desgracia, porque pocas disciplinas hay ahora mismo más necesarias. Necesitamos buenos storytellers, gente que nos ilusione de nuevo por hacer cosas, que nos una en misiones comunes. Pocas disciplinas me generan más cariño ahora mismo.



Así que hermanos del Marketing, abrazad el CPS. Aunque sea por las razones incorrectas. Aunque sea por desesperación. No dejéis que los contables ganen la batalla y el siguiente quarter sea el único faro y guía. #finhilo



Final de la turra: El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing

[Ver en El Turrero Post](#)

La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 14/11/2020

En el hilo turras de hoy, cumpliremos lo prometido: La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Así que para cerrar el hilo, os dejo otro libro imprescindible, que versa precisamente sobre todo esto. Volveremos el sábado que viene con la segunda parte de éste hilo. #finhilo

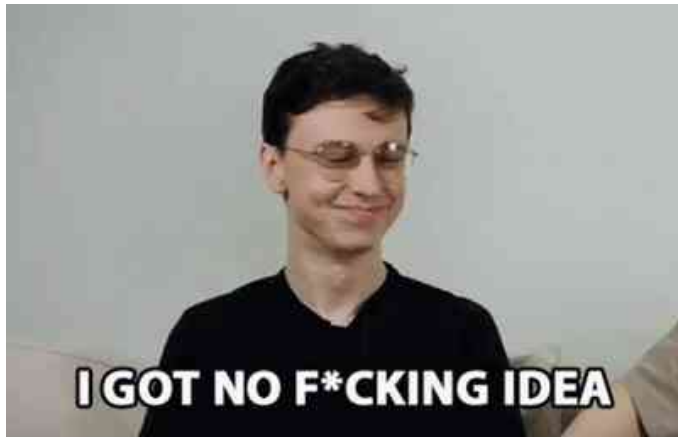
Si alguno de vosotros juega el tenis, sois perfectamente conscientes del concepto de anticipación. Si te mueves hacia la bola cuando ya ha pasado la red, lo más posible es que única y exclusivamente veas pasar un borrón a toda velocidad, especialmente en entornos profesionales.



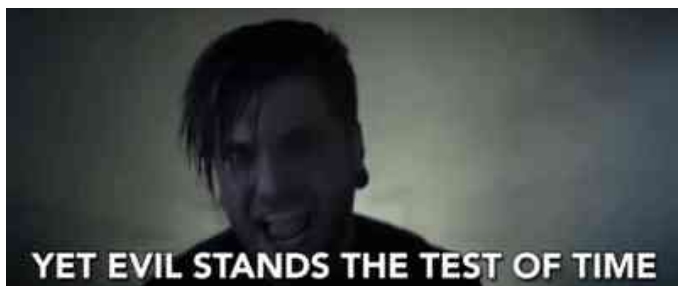
Una de las razones por las que considero que la mentalidad de consultoría, y en particular la consultoría estratégica no está bien preparada para gestionar la resolución de problemas complejos, tiene que ver con el hecho de como se forman sus practicantes.



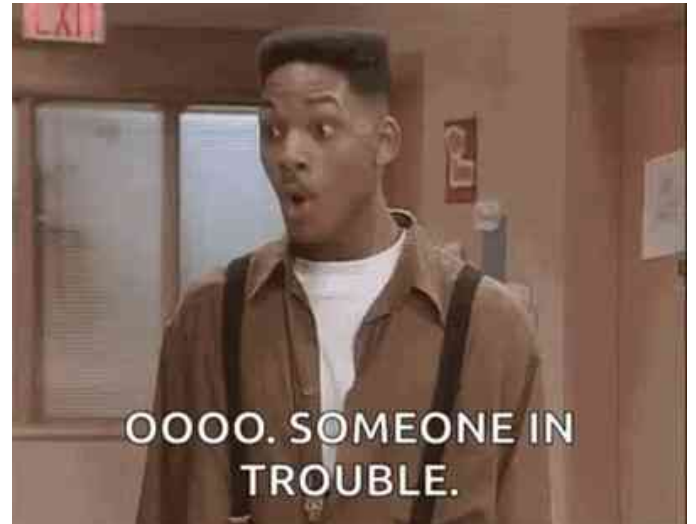
En la dieta de cualquier MBA que se precie, se gestionan casos, que son post-mortems a posteriori de hechos ya pasados. En el momento en que traemos un escenario completamente nuevo, que es el fundamento del CPS a la mesa, y nos vamos a nuestra biblioteca de casos...



De hecho, el tiempo está siendo muy cruel con compañías como McKinsey, BCG y similares por dos factores clave:



El acceso ubicuo a Google y fuentes de información ha erosionado la ventaja competitiva de su departamento de documentación y el hecho de que el ratio de problemas clásicos VS complejos se está moviendo de 1% - 99% a 10% - 90% y subiendo.



Sin entrar en más detalles, porque no es el objetivo de este hilo, solo tenéis que verificar los resultados de compañías que introdujeron un problema complejo y cuya resolución correspondió a McKinsey, donde evidentemente no tenían experiencia previa en la materia.

Enron? Check. AOL - Time Warner merge? Check. Estrategia de GM vs Japón? Check. McKinsey le contó a AT&T que los móviles serían un mercado nicho en el año 2000 with solo 900,000 clientes. El error en la estimación fue de 108 millones de terminales.



En inmortales palabras de Emilio Duró, si comes espinacas, cagarás verde. Si tu dieta es el pasado, tus proyecciones al futuro serán las que son.



Bien, volvamos a la anticipación. Que además,, como no podía ser de otra manera, es un tema complejo que merecería su propio hilo en su momento.

Consta de una serie de fases: lectura de la situación, interpretación de patrones, cálculo de ETA y diseño de futuros.



La lectura de la situación no deja de ser una recogida de información clásica, con los factores diferenciales importantes: el Genchi Genbutsu y la adición de la investigación como proveedora de Insights.

Genchi Genbutsu es un concepto generado en Toyota, que viene a ser algo así como “Ve y míralo tú mismo “

Genchi Genbutsu

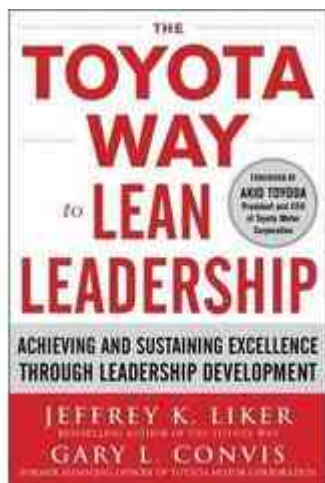
Genchi Genbutsu (現地現物) literally translates "real location, real thing"(meaning "the situation onsite") and it is a key principle of the Toyota Production System. The principle is sometimes referred to as "go and see." It suggests that in order to truly understand a situation one needs to observe what is happening at the site where work actually takes place: the gemba (現場). One definition is that it is "collecting facts and data at the actual site of the work or problem." [1] Taiichi Ohno, creator of the Toyota Production System is credited, perhaps apocryphally, with taking new graduates to the shopfloor and drawing a chalk circle on the floor. The graduate would be told to stand in the circle, observe and note what he saw. When Ohno returned he would check; if the graduate had not seen enough he would be asked to keep observing. Ohno was trying to imprint upon his future engineers that the only way to truly understand what happens on the shop floor was to go there. It was where the value was added and waste could be observed.

wikipedia

Yo me he comido rondas a las 6:00 de la mañana con las camareras de un Hotel o acompañando en un coche a los operarios que reparan electrodomésticos a domicilio. Si esperas obtener la información que sale de ahí de estar sentado en tu departamento de documentación, buena suerte.

El libro definitivo sobre Genchi Genbutsu es éste:

<https://goodreads.com/book/show/11722275...>



The Toyota Way to Lean Leadership: Achieving and Sustaining Excellence Through Leadership Development

goodreads

Hay conexión entre Genchi Genbutsu y otras ramas académicas, como Action Research, Grounded Theory o Netnography. No quiero meterme mucho por no divagar, salvo para recomendar el libro de @yo_Antitwitter.



<https://migueldefresno.com/2011/03/netnografia-etnografia-digital.html>

Sobre el tema de utilizar la investigación como proveedora de Insights en lugar de como validadora de hipótesis, escribí en su momento un artículo para la revista de Aedemo:



Insights + Analytics España

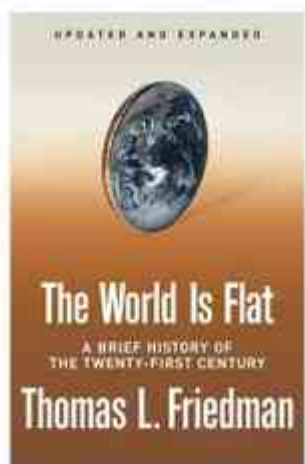
@ia_asociacion

¿Hacia un cambio de rol del investigador? De verificador de hipótesis a generador de #insights <http://bit.ly/2C512VI> #mrx @Recuenco @SingularTarget

Obviamente, a mí sobre el rol de la investigación en todo el proceso de resolución de problemas complejos me abrió los ojos mi cómplice @luismi_barral. Así que solicitudes de libros sobre sociología o investigación de mercado, a él.

Antropología, otro aspecto clave, os recomiendo los libros de Harari. Cuando habla de economía o de otras cosas fuera de su control, porque ya se ha convertido en un opinador profesional, me parece que la caga monstruosamente, pero en antropología, check. <https://goodreads.com/book/show/23692271...>

Y gente como Thomas Friedman o Jared Diamond para entender macro tendencias antropológicas. TWIF, Collapse y GGAS son tres must.



The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century

goodreads

Siguiente fase: interpretación de patrones. En realidad es interpretación de señales, y estas señales pueden ser de muchos tipos. Por ello hay varios libros complementarios sobre el tema.

Señales económicas: Sin duda éste. La portada, además, es la metáfora perfecta del interpretador de señales. El canario de las minas de grisú.
<https://goodreads.com/book/show/30297383...>

Tengo un hilo completo sobre señalización y gestión de las mismas donde menciona este libro y el libro de Gary Hamel. Los dos imprescindibles.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo del sábado de hoy vamos a hablar de cuándo y cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando. O en inmortales palabras de @PhillipJFryll:

Sobre el cálculo del ETA (Estimated time of arrival), he de decir que es una de las disciplinas más complicadas que existen, y la razón de mis peloterías con mis amigos futuristas.

En general, decidir cuando se adoptará un tema es uno de los escenarios más complicados de la predicción del futuro. Ya hablé en su momento de la ametralladora Thompson.

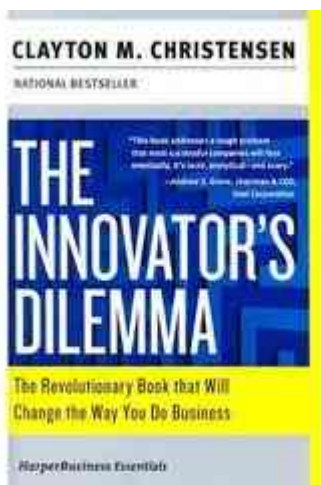
 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los parroquianos del lugar posiblemente también recordáis cuando hablé de la historia detrás del subfusil Thompson:

El futurista tiene un sesgo optimista, el pragmático suele carecer de la imaginación necesaria. El de la recta de regresión ignora que solo funciona en escenarios triviales. Todos pivotan en el pasado porque es parte de su ADN de sense making.

Así que no puedo recomendar ningún libro sobre ETA. Todo lo que sé lo he aprendido a golpes. Puedo recomendar cien libros sobre futurismo (El que más me ha gustado últimamente es After Shock) o recomendaros a @fjjariego o @ifpenuelas pero no serán de ayuda con esto a mi juicio.

Para diseño de futuros, aparte de recomendaros a @DavidAlayon o @LisRosello , yo creo el que más me ha influenciado a mi es toda la serie de Christensen:



The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book that Will Change the Way You Do Business

goodreads

También es una de las cosas que me has me ayudado con el tema de ETA, ahora que lo pienso. De ahí aprendí conceptos como “el salto de la teta” y similares. Enorme serie, con el primero el mejor de lejos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El salto de la teta, lo llamo yo en mis clases de complex problem solving.

Y como no puede ser de otra manera, me he comido todo el espacio y me he dejado buena cantidad de libros de otros frentes necesarios. Habrá una tercera parte, no sé si la semana que viene o después de desatracar algunas preguntas que tengo en #preguntaalrecu. #finhilo

Final de la turra: La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CP Ser

[Ver en El Turrero Post](#)

La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 7/11/2020

En el hilo turras de hoy, una pregunta que nos llega a #preguntalealrecu:

 Jorge Ordovás @joobid

En realidad tienes una pregunta que quizá da para un hilo de recomendaciones sobre libros que tienen relación o hablan directamente de CPS (lo sé porque la hice yo hace unos días, @Delachica es testigo)

Todos mis hilos son obvias excusas para hablar de mis obsesiones personales, pero éste me hace una particular ilusión, porque para cualquiera de vosotras que haya escuchado @HeavyMental_es, sabe que soy un auténtico enfermo de la lectura sobre los temas más variopintos.

El nivel de enfermedad al que puedo llegar, ayudado por un confinamiento, es éste:



https://www.goodreads.com/user_challenges/19515746

Entonces lo primero que voy a hacer, es desactivar dos de las premisas de la pregunta inicial: no hay ni existe por propia definición, “El libro sobre CPS” y, por otro lado, no es reducible a cinco, ni siquiera a 10.

Sin embargo, sin utilizar esta reducción, espero contestar al espíritu de la pregunta inicial de todos modos. Así que la reformularé como “ qué libros crees que te han ayudado más a ti en avanzar en convertirte en un buen CPSer?”



Segunda asunción de partida: anclado en otra de las disciplinas clave del CPS, la #personotecnia, esto es una receta que me ha servido a MI. Las posibilidades de que se traslade directamente a alguno de vosotros son ínfimas. No porque yo sea especial, sino porque todos lo somos.

La manera en que yo consumo información y estructuro conocimiento es mío particular y tengo determinadas características que me pueden funcionar a mí y no se trasladan a otras personas. Recordad mis hilos sobre consultoría y consolidación del conocimiento.

Por ejemplo, dos quirks míos que pueden no funcionarle a la gente y que no recomiendo como universales: Por un lado, la #personotecnia. Por otro, soy un ávido lector de cómics.



Lo de la ficción es un simple criterio de priorización, por algún sitio hay que cortar. He leído mi buena cuota de ficción en tiempos, pero ya no está en mi dieta cognitiva. Luego creo recordar haber leído que otros lectores salvajes como Joaquín Sabina hacen lo mismo.



Creo que tiene que ver más con “been there, done that” que otra cosa. Y hay determinados temas que son directamente universales y reciclados de manera constante. Por ejemplo, viendo Silent Hill 2 no podía pensar más que en “Crimen y castigo”



Y el tema de los cómics, tiene fundamentalmente que ver con una creencia mía, relacionada con otra Skill básica en CPS: el Storytelling. Un mal cuentacuentos no lo puede esconder en un cómic.

Muchas veces un mal escritor se puede esconder detrás de un montón de ofuscación y palabras rimbombantes. Un mal dibujante se puede esconder muchas veces detrás de un virtuosismo gráfico indiscutible. Un mal cuentacuentos no se puede esconder en un cómic, se cae a pedazos.

Así que, muchas veces, sobre un tema, cuando se escribe un buen cómic, se convierte en canónico: expresa perfectamente la esencia de lo que se quiere decir y es mucho más sencillo de digerir, que es al fin de cuentas de lo que se trata. El Ulises en la estantería no es útil.



Y así que una vez realizado el primer disclaimer, vamos a por el segundo: No hay libros sobre la disciplina. Hay libros sobre diferentes maneras de abordar la disciplina. Y hay un montón de gente haciendo asunciones y llamando CPS a determinados aspectos concretos del mismo.

Por ejemplo, hay un libro en concreto que acaba de salir, que me lo voy a leer sin duda, y que lo recomiendo a todo el mundo sin haberlo leído porque la gente que escribe es excepcional, que es éste:



★★★★★ 238

<https://www.amazon.es/Cynefin-Weaving-Sense-Making-Fabric-World/dp/1735379905/>

@snowded nos ha criado a sus pechos desde mediados de los 90 en muchas cosas relacionadas con el pensamiento complejo, el sensemaking y muchas cosas más, pero hay muchas disciplinas relacionadas con CPS que no toca más que de pasada.

Sin embargo, todo su pensamiento estaba fundamentalmente en blogs, presentaciones, entrevistas, vídeos... No estaba centralizado. Y no había un libro comprensivo sobre ello. Hasta ahora. Está también gente maravillosa como @sonjabl ... Es un can't miss.

Sin embargo, considero que necesita muchos más libros complementarios. Por la razón exacta de la naturaleza de como entiendo yo el CPS.

A veces digo que el CPS es parecido a cuando te tiran en un lugar indeterminado en medio de la selva y tienes que salir vivo de ella, pero eso no es exacto.

Hay una skill específica para sobrevivir en la selva, se llama survivalismo, y hay un montón de libros sobre la materia. Y Frank de la jungla tiene más posibilidades que sobrevivir que tú.



<https://www.outdoorlife.com/best-survival-books-ever-written/>

Es más parecido a lo que les ocurre a los cuatro fantásticos en una saga de John Byrne, en la que son trasladados a la zona negativa. Aterrizas en un sitio donde no puedes asumir nada a priori. Donde las reglas a las que estás acostumbrado pueden no aplicarse.



En el número #252 de la serie, los 4F Se encuentran en una situación donde actúan de manera precipitada por no entender que están en un sitio con reglas diferentes a los de la tierra y el resultado es desastroso.



https://marvel.fandom.com/wiki/Fantastic_Fo

Como ya he comentado antes, cuando el cómic está bien trazado, es imbatible en términos de ejemplaridad. Para mí este número es un ejemplo perfecto didáctico de conceptos como el CPS, su diferencia con la consultoría, el anchoring, los stakeholders con agenda...



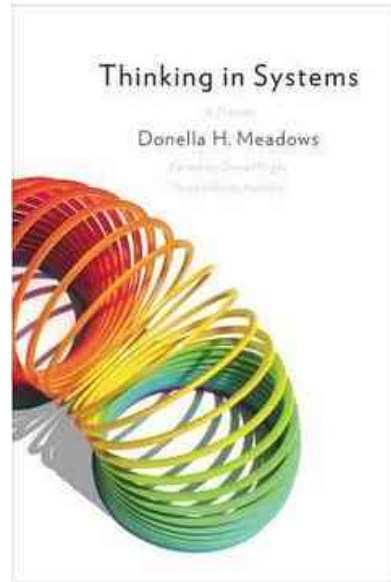
Una vez que asumimos ésto, vamos a intentar llenar el cesto de herramientas. Pensad en ello como que cada vez que añadimos un libro, añadimos una herramienta al cesto. Y con un buen cesto, podemos apretar una tuerca, reparar un baño o construir una casa.



Estrategia: Hands down el mejor. Y Rumelt fue el primero que trazó la ecuación estrategia = proven solving.
<https://images.app.goo.gl/x7w4zy5bpWu3XCbe7...>

Orquestación cognitiva: Creo que ya he hablado de él en alguna ocasión también:
<https://goodreads.com/book/show/22529127...>

Pensamiento sistémico: La muerte prematura de Meadows fue un desastre absoluto.



Thinking in Systems: A Primer

goodreads

Enlace al hilo roto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Psicología del comportamiento: Escojo éste libro como homenaje a todo lo que han aportado Kahneman y Tversky en lugar de escoger una obra suelta.
<https://goodreads.com/book/show/35631386...>

Final de la turra: La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CP Ser

[Ver en El Turrero Post](#)

La psicología para la acción comercial

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sociología

Fecha: 7/11/2020

En el hilo turras de hoy, y dado que no recuerdo tener nada de #preguntaalreca pendiente para hoy, hablaré de un aspecto clave en el CPS: La psicología para la acción comercial. Como convencemos a alguien de que necesita CPS??



La gente se equivoca cuando piensa que me meto con la consultoría porque creo que es una disciplina profundamente inútil. No, lo que ocurre es que es una disciplina “violín”, como tantas otras.



Una disciplina “ violín “ es aquella que hasta que no le has metido una serie de horas significativas, es insufrible verte practicarla. Ignoro el número de potenciales violinistas que no han superado la necesaria solidaridad familiar en la fase de aprendizaje.



Sin embargo, la consultoría cuenta si la comparamos con el aprendizaje del violín, con un una ventaja competitiva brutal: la doble asimetría.

La primera asimetría es obvia: aunque no sepamos tocar el violín, sabemos perfectamente cuando alguien lo está tocando más o menos decentemente y cuando directamente está abriéndole las entrañas a un gato con una lata de espárragos oxidada.



No es tan sencillo a priori, determinar cuando alguien tiene un conocimiento sobre Big Data, AI o Agile que solamente va dos presentaciones y diez horas por delante del tuyo propio. Primera asimetría.

La segunda asimetría es que si bien al violinista le puedes pedir algo del repertorio, un canon establecido, detrás de muchos proyectos de Big Data, IA o Behavioural Economics, no hay mucho más que una vaga idea de revitalizar un negocio en decadencia o un afán de sonar moderno.

De hecho, lo que la consultoría suele bordar son los proyectos canon. Esto ya lo hemos hecho, sabemos hacerlo, lo tenemos dominado.



Y ahí es donde nace la figura por excelencia del argumentario comercial de la consultoría. El Success Story.



El Success Story (Historia de éxito, en adelante SS) Es un aplacador necesario de uno de los peores enemigos del cerebro: la incertidumbre.



La SS suele ser una historia maravillosa, donde todo salió bien, fue un éxito brutal, todo el mundo terminó contento y se tradujo en un impacto maravilloso en el resultado empresarial.



Obviamente, solo de tanatopraxia de SS podría estar hablando un montón de tiempo. Pero vamos a imaginarnos que no es así. En realidad, cuál es el propósito de una SS??

Proporcionar seguridad sobre una toma de decisiones con un grado de incertidumbre alto. Es el mismo proceso que respalda la contratación de McKinsey, Accenture y el “Nobody has been fired by hiring IBM”.

Naturalmente, como cualquiera que haya leído a Kahneman y Tversky sabe, los seres humanos somos horripilantes evaluando riesgos. En realidad nuestro foco está en calmar la ansiedad que emana del cerebro, al que se le engaña como a un chino.



En realidad, en una versión muy resumida es un acuerdo tácito de este estilo: “No tengo ni idea de si vas a poder hacer éste trabajo como es debido, pero necesito tener mi culo protegido en caso de que salga mal. Que puedo ofrecer a mi jefe??”

Y ahí entran los Tokens de justificación, que llamo yo. La marca de la compañía, las SS, el encanto personal y la seniority del socio, que por cierto, nunca se va a manchar en la ejecución del proyecto, solo en su venta y si algo va mal, en su defensa.

Ya os estaréis barruntando que los tokens de justificación no tienen la más mínima correlación con la garantía real de que vaya a salir bien el proyecto. Pero cumplen su función que es efectivamente, proteger el trasero del tomador de la decisión.

Hay otros dos tipos de Tokens. Los Tokens de capacitación, que eso incluye tener gente titulada, conocedor de la herramienta, con experiencia... digamos los que yo llamo los tokens "higiénicos".

Y están los tokens más importantes con mucha diferencia en el CPS y que se dan también en la consultoría, que son los tokens de confianza. Y en ellos son en los que me voy a centrar un poco más.

Un token de confianza es aquel en el que se produce un "leap of faith". En el que asumimos que no tenemos garantías de que lo que creamos sea cierto, pero tenemos fé en ello.



Ahí entran multitud de cosas: competencia mostrada en el proceso de venta, pasado histórico satisfactorio... pero sobre todo y el más importante de todos, confianza personal en el responsable de la compañía que elijas.

No me quiero meter en los mecanismos de generación de confianza que yo creo que es otro hilo bien majestuoso, pero necesito que nos paremos aquí a entender una cosa.

Un CPS de verdad, si es honesto, lo que está planteando es que saltes con él al vacío, que él va a ser capaz de construir un avión mientras caéis y salir volando de allí.

Pero de verdad, no la mierda de argumento que se ha usado para justificar eternos lanzamientos de espaguetis a la pared, violaciones anales de los postulados de Ries, y que tiene cabreadísimo a los profesionales de verdad.



<https://www.csmonitor.com/The-Culture/The-Home-Forum/2016/0324/Build-the-plane-while-you-re-flying-it>

Hablé del tema en su momento en otro hilo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eric Ries, que ha sido brutalmente malinterpretado, no trajo una propuesta para que lanzáramos espaguetis a la pared sin estrategia a ver qué se pega, sino una propuesta para pivotar rápidamente y vencer nuestras resistencias naturales.

Volvamos a nuestro arquetipo de CPS favorito: el doctor House, cómo soluciona el esto?? Respuesta: no lo tiene que solucionar.



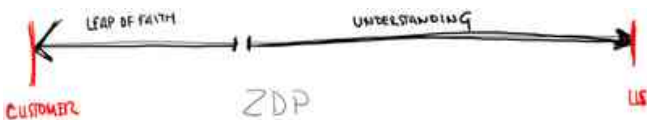
Al amigo Gregory le suda el androceo completamente que tengan confianza en el o no, porque sabe perfectamente que cuando le llega el paciente está completamente desahuciado y no tiene otra alternativa. Algunos incluso preferirían morir que ponerse en sus manos.



Situación que se da perfectamente en el terreno empresarial y que me llevó a acuñar una de mis recuencismos preferidos “ Hay gente que prefiere quebrar a cambiar “



Pues bien, hace unos años, cuando estaba reflexionando sobre este tema, descubrí un concepto fascinante: la ZDP de Vygotski. No me voy a liar mucho sobre el tema, porque en su momento ya escribí un Post sobre la materia:



<https://personotecnia.wordpress.com/2015/02/26/zdp-el-asesino-silencioso/>

Sobre ese tema, y pivotando sobre ello, introduzco un nuevo concepto: la zona de confianza próxima (ZCP). Que evidentemente viene definida como “ el máximo nivel de salto en el vacío que le puedes pedir a una persona “.

Y el principio fundamental es que fracasará cualquier tipo de aproximación comercial que demande un ZCP superior al existente.

Aunque tengas claro qué es lo que realmente necesita el cliente, y que realmente le salvará la vida. No dará el salto mientras no tenga suficiente confianza para darlo.

House no tiene ningún problema con esto, porque su ZCP es máxima, producto de la desesperación. Le da igual ser la última opción, le da igual que hubiera podido ayudar a otras personas, su mercado son los desahuciados.

Así que me encuentro en la misma situación de siempre, tengo que ponerle coda a esto aunque podría estar hablando un mes seguido sobre ello.

De los tres Tokens por los que se toman decisiones comerciales, un CPS solo puede trabajar normalmente el token de confianza. Por lo menos mientras no exista el McKinsey de los CPS, que me parece una contradicción terminis.

La confianza lleva tiempo. Como explicaba en mi libro del 2004 “ Personalización “ el proceso se encuentra maravillosamente reflejado en la letra de este viejo tema de Las Supremes, popularizado por Phil Collins:

You Can't Hurry Love

«You Can't Hurry Love» es una canción de 1966 originalmente grabada por The Supremes en el sello Motown. Escrita y producida por el equipo de producción de Motown Holland-Dozier-Holland, la canción alcanzó el primer lugar de la lista estadounidense Billboard, estuvo entre los primeros 5 en Reino Unido, y entre los primeros 10 en las listas australianas. Fue lanzado y alcanzó su mayor popularidad entre finales de verano y principios de otoño en 1966.[1]

wikipedia

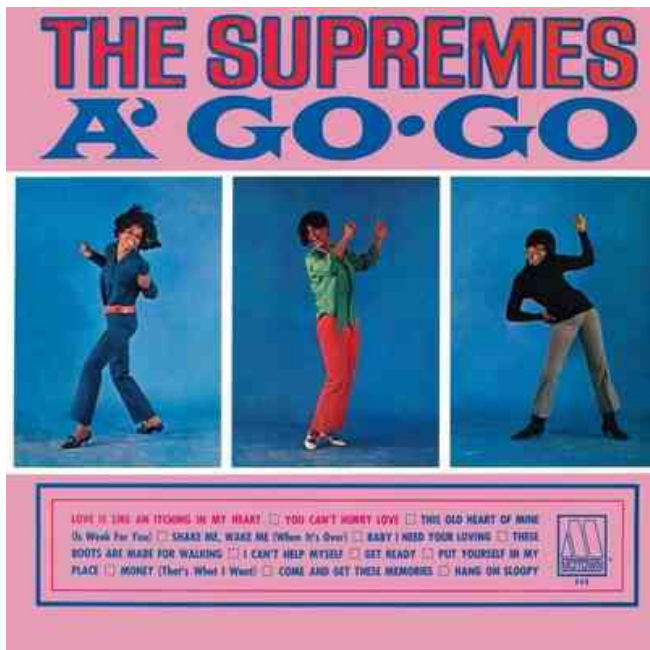
Un CPS no puede centrarse en la venta dura de la solución final, no es un consultor. Tiene que ganar tiempo para que sus zcp se penetren, tiene que ganar la confianza de su interlocutor y tiene que entender que si no se cumple la ZCP no se va a producir la venta.

Por eso otro día explicaré por qué hay determinados perfiles que funcionan particularmente bien en los equipos CPS: gente muy senior, gente asertiva (Que no agresiva) y mujeres. Pero eso es otro hilo, otro día. #finturra



PD: Para los vagos para negra, la letra de “Can’t hurry love”.

Un himno al proceso de construcción de confianza:



<https://genius.com/The-supremes-you-cant-hurry-love-lyrics>

Final de la turra: La psicología para la acción comercial

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica

Categorías: *Futurismo de frontera, Lectura de señales, Resolución de problemas complejos, Estrategia*

Fecha: 27/10/2020

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica.

 Roi Arias @Roi_Arias

Lo he dado por hecho, disculpa. Pero sí me parece una introducción muy interesante para un fascinante mundo de decisiones erróneas. Así que si es posible #preguntaalRecu sobre el tema, por favor.

Recuperemos el concepto de mediocridad de rebaño, origen de la pregunta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mediocridad de rebaño: Dícese de cuando un sector decide abordar un problema de negocio complejo con una solución tecnológica ineficaz, pero que como la adoptan todos, nadie se ve señalado.

Ya me dedico al fringe futurism. Es un concepto que menciono en ésta charla y que se puede resumir en “algo loco pero que afronta el problema, y que se puede implementar mañana si hay huevos” como contraste a “un paño caliente” y a “una paja sideral”



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atractores-del-apocalipsis.html>La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

Otro día hablaré del futurismo estéril, o mejor dicho impracticable. De todos modos creo que el futurismo en el peor de sus días es mejor que el pañoalentismo en el mejor de los suyos.



El pañoalentismo, como toda cosa que es ampliamente adoptada, hunde sus raíces en un montón de mecanismos psicológicos. Que estos sí, al contrario del pañoalentismo, funcionan todos como un reloj.



Por ejemplo, uno terrible, que es el miedo al conflicto.



En mis charlas sobre CPS, hablo mucho de que una estrategia sin actuación efectiva, decidida y concentrada en el gran problema de la compañía, es un ejercicio estéril. De hecho, no es digna de ser llamada estrategia.



La distinción entre “Thinker” y “Doer” es completamente artificial cuando hablamos de Estrategia real. No hay estrategia sin acción concentrada. Hablé del tema en profundidad aquí:



The thinking human manifesto

There is nothing so practical as a good theory - Kurt Lewin (It seems the roots of the quote go back to Aristotle - Kindly hinted by Borja Adsuaara). This post has been nurturing for months, maybe years.

linkedin

Cuando el pensamiento se concentra en intentar disimular el olor del pescado podrido o en la tanatopraxia de la propuesta de valor, tenemos el escenario que describo aquí...

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"A shit strategy takes a day to come up with and then requires a workshop and a 70-page presentation to explain. A great one takes months of thinking but never needs more than a page, usually half a page, to explain to anyone" Mark Rytson

Entonces, cuando toca pasar a la acción, toca tomar decisiones. Toca, como también digo en mis clases, renunciar. Toca despedir gente. Toca modificar parcelas de poder. Toca alterar el status. Toca conflicto.



Yo tenía un socio que me reprochaba mi actitud diciendo que a mí me gustaba el conflicto. En realidad, lo aborrezco como toda persona no sociópata, pero no puedes ignorar al toro si está en la plaza.



O mejor dicho, en realidad si lo puedes ignorar. Los anglosajones llama a esto “ The elephant in the room “ el elefante en la habitación. El gran problema obvio que estás eligiendo no afrontar. Tú puedes perfectamente ignorar a un elefante en un ascensor si te lo propones.



Fijaos que ya he traído a la mesa dos problemas psicológicos: La aversión al conflicto y la ceguera selectiva. No se dan de manera aislada, sino normalmente varios a la vez. No son incompatibles.



Continuamos para bingo. Como ya hablé en su momento, si estás haciendo estrategia y CPS de verdad, no puedes tener success stories.



Puedes tener historias donde demuestres que eres capaz de desenvolvete en escenarios de CPS, pero nunca te has encontrado con éste preciso problema antes.

El argumentario de la consultoría de que porque tu compañía matriz en Estados Unidos ha hecho algo para un banco en Wisconsin tú puedes hacer algo para una caja rural en Tomelloso es cuanto menos, discutible.



De hecho solo tenéis que ver el Check-list de McKinsey cuando se ha enfrentado a escenarios completamente nuevos: Enron? Check. AOL - Time Warner? Check. GM vs Japón? Check.



Así que por si nuestro directivo en cuestión no estuviera ya suficientemente cagado, vamos a añadirle una incertidumbre completa sobre el resultado que un CPS profesional no va a negar.

De hecho, si es un CPSer realmente profesional, le dirá al directivo que tiene que aprender a vivir con la complejidad y la incertidumbre. Mi utopía en el libro que acabamos de publicar se llama “ Abrazar un árbol, abrazar la complejidad “.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para los que no pudieron conectarse ayer, aquí tenéis la conferencia de la presentación del libro #Tecnofuturos 2020, dedicado a la Utopía en múltiples modalidades. La mía es más bien una presentopía, por cierto. (C) @Joan_Sarda

Lamentablemente, a estas alturas, el cerebro del directivo ya está gritando como Jamie Lee Curtis en Halloween.



Ojo, que es bastante probable que el directivo os haya escuchado vuestro razonamiento y vuestro planteamiento, y de hecho esté completamente de acuerdo con vuestro diagnóstico. Y entonces se desata la mega batalla de la disonancia cognitiva en su cerebro.



“En realidad no estoy tan gordo. Quizás me haya descuidado un poquito, pero nada que no tenga bajo control”



“No creo necesario ser tan radical. La situación no es tan grave. Creo que podemos posponer esta decisión”



“Éste no es sitio para experimentos. Los experimentos con gaseosa”



Hay multitud de variantes, pero todas se reducen a un único tema: La racionalización del hecho de no querer asumir las consecuencias reales de implementar la estrategia debida.



Mucho ojo: no estoy diciendo que esta gente sean cobardes, estoy diciendo que son completamente normales. Y están siendo engañados como chinos por el mal assessment que hace el cerebro de los riesgos reales.

Kahneman y Tversky dedicaron toda su vida a demostrar que somos horribles evaluando riesgos. Nuestro cerebro odia la incertidumbre. El problema es que ha venido para quedarse.



El problema es que desde la antigüedad la gente se dio cuenta de la correlación entre la audacia y la suerte. Pero eso será objeto de otro hilo en otro momento.



El tema es que tenemos a nuestro directivo asustado, desvalido, y con pocas ganas de afrontar la realidad de la situación. Y de pronto aparece un caballero blanco. Harry Ellis in person.



Con todos ustedes: La plataforma tecnológica mágica.

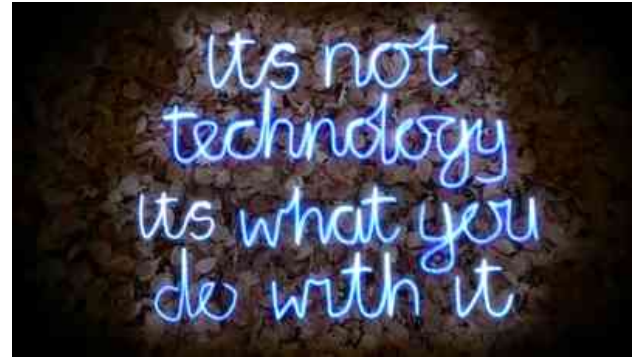


He hablado de este tema hasta la náusea en multitud de ocasiones y sitios, así que me limitaré a hacer una sucinta recolección de los mismos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

The eternal failure of overhype and putting technology and platforms over strategic thinking.

Aquí, aplicado a la #personotecnia:



Personetics is not about Technology

Dedicated to Antonio Tena and Diana Damas, which suggested me some metaphors on the matter at hand. Through my friend Antonio Tena, I arrived to this fascinating article: Not wanting to sound like I am not satisfied with the fact of personetics being top of the agenda on the digital marketing in g

linkedin

El legendario teorema de Povedilla:



<https://advertisingwreckage.wordpress.com/2017/01/teorema-de-povedilla/>

Yo lo entiendo perfectamente: evita asumir una decisión difícil y gestionar serie de aspectos complicados, difiere una toma de decisiones duras y además proporciona inmunidad de rebaño. Es una propuesta imbatible.



El problema es que, como seguramente ya habéis empezado a sospechar, no funciona en absoluto.



El problema de cuando usas homeopatía en lugar de quimioterapia no es el daño que te hace la homeopatía en sí, es el dinero que tiras y el hecho de que posiblemente el mal que te está afectando y sobre el qué podrías actuar ahora termine llevándote a la tumba.



Sin embargo, hay un hecho que no podemos ignorar: no puedes llevar a la gente a tomar una decisión dura hasta que no está listo para ello.



Anteayer recibí un mensaje de un contacto comercial que decía que ya estaba preparado para abordar lo que le trajimos nosotros encima de la mesa. Dos años después de que hubiéramos dejado de trabajar para la compañía origen de la propuesta.



Jobs fue una persona que tomó un montón de decisiones valientes que fueron premiadas con el éxito, lo que la gente normalmente no sabe es que cuando recuperó el centro de Apple la compañía tenía 18 meses de caja. Nadie quería aceptar el puesto porque significaba cerrar un icono.

Somos perfectamente conscientes de que pedimos mucho a nuestros clientes. Somos perfectamente conscientes de que no podemos competir con la propuesta de la plataforma mágica. Somos perfectamente conscientes de que lo normal es aceptar al falso mesías.



Porque somos perfectamente conscientes de que una propuesta de una dieta severa y ejercicio intenso no pueden competir con una pastilla milagrosa.



El hecho de que además la industria lo adopte de manera masiva siempre proporciona un escudo a la hora de explicar un fracaso. La mayor parte de la gente ni siquiera sabe lo que realmente ocurrió cuando van a la quiebra, como el antiguo CEO de Nokia:



The Fall of Nokia Teaches Us All a Very Valuable Lesson: An amazing speech by the CEO of Nokia

If you like our videos, Do subscribe our youtube channel:
<https://goo.gl/VIIFY> For receive a video per day via WhatsApp:
<http://goo.gl/TBR93LN> Nokia CEO ended hi...

youtube

Somos perfectamente conscientes de que hay gente que necesita un infarto para ponerse hacer dieta y ejercicio. Porque entendemos la psicología humana, y pretender que funcionemos de otra manera, perfectamente racional, es completamente absurdo.



Hay que saber esperar. La gente está lista cuando está lista y ni un minuto antes. Solo hay que desear que el infarto se limite a avisar. A veces no hay segundas oportunidades. #finhilo



PD(1): “ Estás implicando que la desesperación es la madre de la innovación?”. Si, estoy diciendo que el 99 % de las veces es así.

PD(2): “Y por qué no has mencionado a la procrastinación?”
Porque la procrastinación asume que tienes claro que quieres hacer algo, pero no te apetece hacerlo. Aquí el cerebro normalmente se concentra en negar el hecho de que tiene que hacer algo en realidad.

Final de la turra: Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica

[Ver en El Turrero Post](#)

Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS)

Categorías: Resolución de problemas complejos, Personotecnia

Fecha: 24/10/2020

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: “Pregúntale al Recu”

La inspiración es clara: Marilyn Vos Savant (Legendaria miembro de @MensaInternatl) tenía una sección que se llamaba “Ask Marilyn” en la revista Parade.

Marilyn vos Savant

Marilyn vos Savant (pronunciación en inglés: /mæ.ɪlɪn vos sə'vʌnt/; San Luis, Misuri, 11 de agosto de 1946) es una columnista, escritora, conferenciante, matemática, literata y novelista estadounidense que pasó a ser una celebridad mundial tras ser catalogada en el Libro Guinness de los Récords como la persona con el coeficiente intelectual más alto del mundo. Desde 1986 escribe Pregunta a Marilyn (Ask Marilyn), una columna dominical en la revista Parade donde responde a preguntas de los lectores acerca de varios temas.

wikipedia

Así que salvando las infinitas distancias entre ella y yo, voy a intentar resolver cuestiones que me plantee la gente, con dos caveats: sobre las cosas que no tenga expertise no voy a opinar, y sobre cosas que piense que hay gente más competente, redirigiré.

Será una especie de “Ask Marilyn” de los chinos, pero me gustaría probar la experiencia. Y creo que sería más útil para la gente y a mí me lanzaría a territorios un poco más incómodos.

Por no mencionar que considero que en @MensaEspaña Hay un talento excepcional y adonde no llego yo, seguro que puede llegar algún miembro.

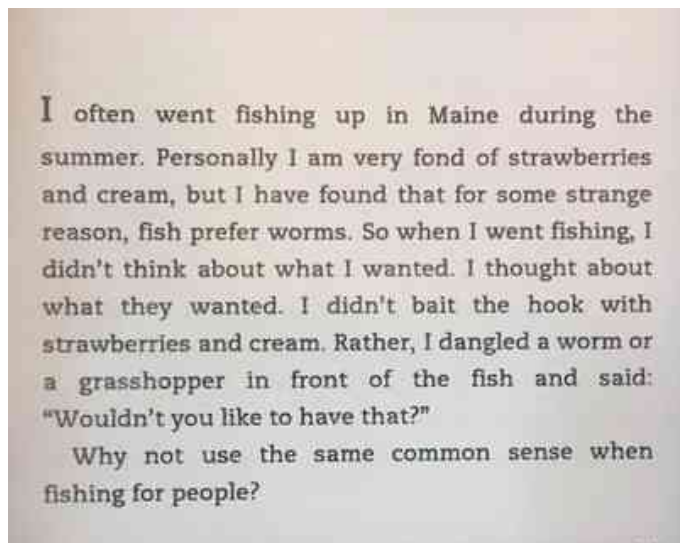
Así que vamos con la pregunta de hoy, que es ésta:

 Alberto Arenal @albarenal

Hay muchas cosas de más que no tengo ni idea en ese ámbito, por ejemplo cualquier cosa relacionada con la industria de los instrumentos estoy totalmente out Me ha picado lo de que van 20 años tarde, habría espacio para un disruptor? Muchas gracias!

Echad un vistazo al hilo completo para tener un poco más de contexto.

El principio que sostiene toda la #personotecnia es tan viejo como ésta frase de Dale Carnegie de 1936, que me mandó @elazcanor en su día.



Cuando le digo a @albarenal que la iniciativa de Fender lleva veinte años de retraso, es por una serie de factores simultáneos.

El primero y principal, es que hace 20 años la manera de enfocar la personalización en el mundo empresarial tomó un desvío hacia el lado oscuro y ahí sigue.

No solamente entramos en un territorio invasivo y casi delincuencia, es que arrancamos de raíz la posibilidad de ser relevantes de verdad. Y nos cargamos la principal premisa de Internet: que la gente iba tener lo que quisiera, por donde quisiera, cuando quisiera.

Toda esta historia, en detalle, la recojo en este artículo mío en el que os recomiendo que echéis un vistazo para entender cómo hemos llegado a donde estamos.



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Otro factor a tener en cuenta, y particular entre los fabricantes de instrumentos es que el mundo custom era la manera de meterle el arpón a un cliente en un negocio con unos márgenes muy complicados.
<http://fendercustomshop.com>

No voy a entrar en detalles, porque no es el objetivo del hilo, pero la mayor parte de los grandes fabricantes de instrumentos han pasado por momentos complicados.



<https://eu.usatoday.com/story/money/guitar-chapter-11-bankruptcy/567821002/>

Siempre ha habido demanda de customización de los instrumentos porque pocas cosas hay más personales, los que toquéis la guitarra lo sabréis, que tu instrumento. Y cuando una cosa es personal y proyecta parte de tu identidad al exterior, el dinero no es una prioridad.

Como muestra un botón, os presento a Daphne, hecha custom de la cabeza a los pies y la última guitarra de la que el difunto Ed Roman cogió las especificaciones himself.



Roman era uno de los fabricantes custom (y genéricos) más legendarios del negocio y le ha hecho sus guitarras a un montón de guitarristas profesionales. Para los viciosos podéis pasaros por aquí: <http://romanguitars.com>

Naturalmente, una guitarra custom de estas características cuesta tres o cuatro veces lo que es un modelo de serie. Y no es el único campo donde ocurre esto, cualquiera con suficiente dinero se puede hacer un Ferrari a su gusto.

Pues bien, la #personotecnia nace para combatir precisamente éste tema. Como puedes realizar propuestas individualizadas a escala y sin que solo esté al acceso de las élites económicas??

Porque las élites económicas son pocas y no generan negocio para todo el mundo. Los grandes modistos de mediados de los 60 tuvieron que arrojar al Pret-á-porter porque vestir a 10 o 12 marcas no les daba para mantenerse.



<https://www.vogue.es/moda/modapedia/marcas/yves-saint-laurent/159>

El negocio real siempre ha estado en la democratización de lo aspiracional. Esto se aplica al coche, a la televisión, y en general al mundo del gran consumo. Cualquier cosa que os podáis imaginar de uso cotidiano, antes estaba solo al acceso de la élite económica.



Pero claro, una vez que has llegado al punto de que todos tienen el mismo coche, te intentas diferenciar de los demás porque es algo que llevamos en la sangre. Si compras en Zara, sueles intentar personalizarte en los complementos.

A la salida de la era de la producción en masa, se encuentra la era de la individualización. El deseo de sentirte único y diferente es uno de los motores que mueven el mundo.



Un ejemplo extremo de este asunto lo podéis ver en Fortnite: un juego multiplayer masivo que regala el juego (????) y que hace dinero con los Skins y las personalizaciones. Y mucho dinero.



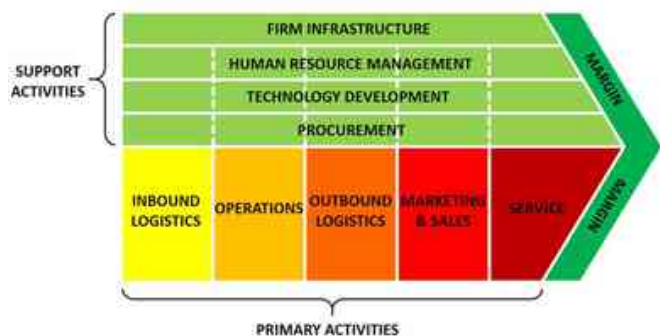
Entonces, volvamos a la raíz de la pregunta original: Si tienes un producto que es carne de #personotecnia, ¿qué es uno de los drivers más poderosos que hay en un mundo que converge hacia la individualización, cómo estás, como industria, siempre a la última pregunta??



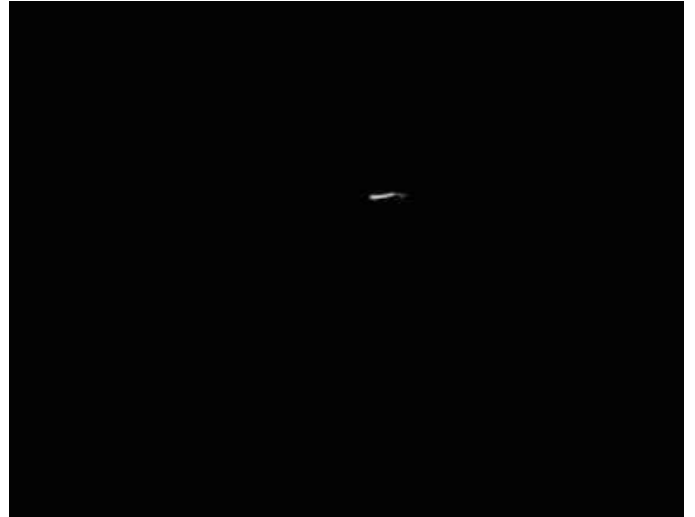
Por la misma razón que la mayoría de las iniciativas D2C (Direct to consumer) fracasan: por el rewiring necesario.



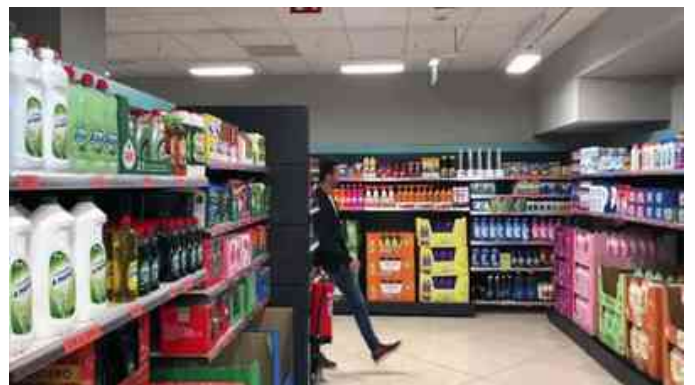
La #personotecnia es una disciplina horizontal que afecta a todo el ciclo de la cadena de valor de Porter. No es un tema de marketing, no es un tema de comercial, es un tema que toca a toda la compañía de arriba a abajo.



Por eso, cuando una compañía orientada históricamente a fabricar en masa y entregarle las llaves de la moto a su cadena de distribución, intenta abordar iniciativas D2C las cuadernas del barco crujen. No están hechos para ello.



Y paradójicamente, como la cadena de distribución tiene el contacto con el cliente, es capaz de moldear la narrativa. Así, por ejemplo, Mercadona ha convencido a su cliente final que puede sustituir al 50 % de la cesta de su compra por productos propios de calidad equivalente.



Nosotros desarrollamos una estrategia personotécnica diferencial para uno de los mayores proveedores retail del mundo que pasó todos los filtros de innovación y datos para encontrarnos al final con que la gente de las tiendas no querían tocar el cliente ni con un palo.

Y el canal está destrozando a todos: los hoteles están hartos de los tajos que le dan los grandes agregadores de viajes, las aseguradoras de los comparadores, los FMCG no veas hasta donde están de Mercadona, y así.



Pero claro, si tienes un cuerpo para sprintar, luego cuando tienes que correr 10 Km te revientas.



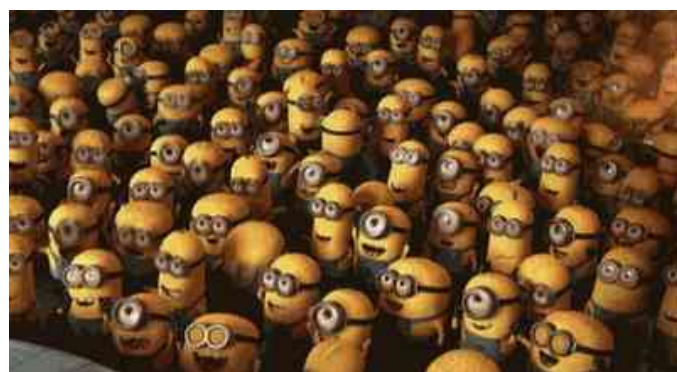
Entonces por cerrar, aunque podía estar hablando de esto una década.

La industria de los instrumentos musicales clásicos (Fender) está orientada a producir en serie, y nunca sido capaz de capitalizar la tendencia a la customización salvo para meter rejones mortales a sus clientes más adinerados. Que son pocos y tienen mejores opciones.

Esto no es exclusivo de ellos, sino que está ocurriendo a nivel global en la mayor parte de las industrias construidas alrededor de un producto. Y el problema es que es muy complicado transicionar porque son dos aproximaciones radicalmente distintas.

La mayor parte de los grandes fabricantes están intentando transicionar a estrategias D2C, pero para ello requieren de un agente que tenga una apertura conceptual completamente diferente. No es un tema de tecnología, no es un tema de consultoría de buzzword.

Sin ese replanteamiento estratégico, se convertirá en el enésimo proyecto de plataforma/consultora que no tiene resultados reales ni mueve la aguja. Y de esos, esta ya el mundo lleno.



Pero como he dicho en muchas ocasiones, en el mundo hay muy poca gente que realmente se tome en serio lo de perder peso, sin embargo está lleno de gente que toma pastillas. #finhilo

Coda: si quieres que te responda cualquier problema complicado en “pregúntale al Recu” solo tienes que hacerme llegar la pregunta por aquí y veremos a ver qué podemos hacer dentro de nuestras limitadas capacidades.

Final de la turra: Hablaremos de #personotecnica (clave en el CPS)

[Ver en El Turrero Post](#)

Cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo

Categorías: Resolución de problemas complejos, Orquestación cognitiva

Fecha: 17/10/2020

En el hilo coñazo de hoy, como prometí, hablaré de cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo. #CPS #ciaoeddie



Para los neófitos en la importancia de la formación de los equipos CPS y la orquestación de los mismos, os recomiendo que os enganchéis al hilo donde hablaba de ello:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @IviasAren. #dentrohilo

No quiero repetir argumentos de aquel hilo, así que es posible que me vaya refiriendo a cosas que mencioné en el mismo. Así que es preferible, si no lo leíste en ese momento, que os lo leáis y volváis luego aquí.



Todos en la misma página? Fenomenal. Pues obviamente, Van Halen era una banda a nivel del A-team en términos de definición de equipo CPS.



Un niño Dios, un talento sobrenatural, una persona obsesionada con lo que hace y que prácticamente reinventa la disciplina.



Al mismo tiempo, prácticamente inútil para la vida normal. Llena de debilidades e inseguridades. Poco adaptado a la realidad del show business.



Un frontman de libro. Un Bugs Bunny con genitales, como decía él mismo. Un tipo que históricamente ha tenido acceso al dinero y que tiene sentido del espectáculo. Un showman nato y una dinamo sexual.



Un tipo con un ego desbocado, con el talento justo y que no escribe canciones, con una voz bastante mediocre tapada con muchísimas capas de Reverb y con una mezquindad y pettiness bastante importante.



Un martillo percutor, alguien cercano al genio que toma sus decisiones terrenales y que mantiene la espina dorsal de todo conjuntada. Un profesional que independientemente de las condiciones, es 100% confiable.



Un alcohólico crónico, con un IQ bastante limitado, con bastante mala hostia y mala persona en general, bastante envidioso del talento de su hermano y que toma decisiones de negocio erróneas en cuanto detecta algo de talento que le excede. Quiere a su hermano para el.



El compañero ideal, que nunca da problemas y siempre está listo. Competente, suavizador de roces, templador de egos, y una segunda voz aguda excelente, que disimula las limitaciones de DLR, imprescindible en los coros y súper característica.



El ingenuo, el bobo, el que está siempre apartado donde se toman las decisiones. Y el que recibe continuamente desprecios y menosprecios, y que al final del día no entiende los tejemanejes que se dan por debajo de la superficie.



Con estas dicotomías (no exactas pero que dan una idea) solo intento dejar algo claro: normalmente en un equipo CPS están sembradas las semillas de su propia destrucción. Por eso requieren del orquestador para gestionarlas.



Si recordáis, en el hilo de orquestación, mencionaba que lo menos creíble del arquetipo del súper equipo es la orquestación espontánea. Y que personajes como el coronel Smith o Danny Ocean no son particularmente creíbles tampoco.



Recordad hablaba en otro sitio también de la importancia de la transdisciplinariedad: los hermanos Van Halen hubieran seguido tocando en fiestas en Pasadena si no hubieran tenido a su lado a alguien con el sentido del espectáculo de David Lee Roth.



Os recuerdo que el Heavy metal nace en Birmingham, cuna de los Judas Priest y de los Black Sabbath. Un lugar industrial, chungo, la vida es dura, hay que salir a puro huevo y al mundo se viene a sufrir.



A los hermanos Van Halen, DLR siempre les ha parecido un gilipollas monumental, y un pintamonas, pero tenía dinero (Su papito era un médico con pasta), sabía moverse en las altas esferas y tenía un PA que le hacía sonar que te cagas.

Como he mencionado en alguna otra ocasión, la innovación es liminalidad, se produce en los puntos de fricción entre áreas aparentemente disjuntas. Nunca antes de los Van Halen el Heavy había dado ganas de follar. Como mucho de sacar el hacha o suicidarse.



DLR, que tiene muchos defectos, pero una intuición sobrenatural para el show business, lo resumió perfectamente cuando dio su opinión sobre los Van Halen con Sammy Hagar. (Luego volveremos a ello):

“Cuando yo estaba en la banda, te daban ganas de conducir un Ferrari, beber, y follar. Ahora los oyes, y te dan ganas de comprarte un Nissan, beber leche, y tener una relación estable “

Volvamos al hilo de orquestación CPS. Como ya mencioné, los equipos Apolo, llenos de talento, son potenciales bombas de relojería. Van Halen fue un ejemplo de libro al respecto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fue mi amiga Elena Sanz, recientemente fallecida y ex presidenta de Mensa a su vez, la que me llamó la atención sobre el concepto de los equipos Apolo.

El propio DLR, insisto, con su intuición sobrenatural sobre el Show business, lo tenía perfectamente claro:

“Siempre hubo diferencias creativas. Nunca nos llevamos bien. Has visto películas de vaqueros en las que los protagonistas siempre se están saboteando, pero de alguna manera trabajan para obtener un objetivo común? Creo que es algo que se puede observar en muchas bandas célebres”

Su intención sobrenatural sobre el tema le permite articular la liminalidad, los equipos Apolo, y un montón de dinámicas clásicas de la orquestación CPS sin tener ni puta idea de lo que está hablando en realidad.

Insisto, no me quiero repetir y no quiero incidir en lo que ya dije en el otro hilo sobre qué es lo que suele llevar a los equipos Apolo a la ruina. Sin embargo, los Van Halen lograron detenerla durante una pequeña temporada. Cuál fue el secreto? Enter Noel Monk.

Noel fue el manager de la época dorada de los Van Halen y a partir de su marcha todo se derrumba. Podéis leer su historia en este maravilloso libro que escribió.



Runnin' with the Devil: A Backstage Pass to the Wild Times, Loud Rock, and the Down and Dirty Truth Behind the Making of Van Halen

goodreads

Es muy recomendable si lo que te interesa son los excesos de ese breve periodo de tiempo en los que los Rockstar se podían permitir hacer lo que fuera. Pero para lo que nos interesa, también ofrece unos Insights espectaculares.

Para empezar, los recupera de un manager medio subnormal que no solamente no entendió a la banda sino que no se le ocurrió otra cosa que ofrecer pases privados de grabaciones en el backstage de la banda, donde el sexo desparramadísimo y los otros polvos eran nota habitual.



Para seguir, los protege de decenas de incidentes gordísimos producto de su propia subnormalidad, incluyendo un bol de guacamole arrojado por Eddie van Halen a DLR que termina en la cara de Steve Perry (Journey).



Y para terminar, les monta todo el merchandising, que lo tenían a cero pelotero y que les produce prácticamente el 60 % de sus beneficios de ahí en adelante. Incluyendo elegantes escenas de ir con gorilas a hostiar a los fabricantes de falsificaciones en sus conciertos.



Naturalmente, qué es lo que manda todo a la mierda? Lo que hablaba también en el otro hilo, lo del los B's que se rodean de C's. Es patético el final del libro donde le despiden y EVH termina sollozándole diciendo que ha sido idea de su hermano.



Naturalmente, con Noel fuera, las tensiones internas revientan la banda, incluso inmediatamente después de haber lanzado su disco más exitoso comercialmente, el inmortal 1984.



Para naturalmente, ir todos a peor. DLR se los rodea de súper mercenarios y hace dos discos estupendos, pero claro, todos terminan queriendo volar solos y él no tiene talento suficiente para hacer música excepcional. Luego tiene mala suerte con Jason Becker.



Eddie van Halen se separa de Valerie Bertinelli y ya no tiene ningún ancla para evitar su descenso en el alcohol, el tabaco y la cocaína. La mezcla de todo esto terminará matándole prematuramente.

Álex Van Halen, entre divorcios, violencia doméstica y alcoholismo absoluto. Y el único que termina decentemente es Michael Anthony, que era el mejor persona de todos, y al que le humillan, le roban royalties, le dan por el culo y le terminan sustituyendo pero sobrevive.

Me gustaría hablar de Sammy Hagar, porque es otra personalidad a su manera y el tipo con más sentido común y de negocio de todos, pero voy a poner una coda porque podía estar hasta mañana y mi punto principal ya está hecho.

El punto principal es que los equipos CPS sin orquestación cognitiva tienden a la autodestrucción. Y muchas veces, la labor de orquestación no es apreciada y todos los miembros del equipo CPS piensan que lo pueden hacer mejor en solitario.

Van Halen hubiera aguantado sin problemas y se hubiera convertido en algo meteórico si tanto Álex como DLR no hubieran percibido a Noel Monk como una amenaza en lugar de lo que estaba haciendo, que era salvarles de sus propios excesos.

La dinamita es básicamente nitroglicerina con un soporte, porque la nitroglicerina es altamente inestable. La Orquestación CPS realiza esa labor de poner a todo el mundo en fila detrás de la visión y salvarles de su natural tendencia a la autodestrucción.

Así que, amigos, no basta solo con el talento. No basta solamente con la nitroglicerina. Hace falta el soporte, hace falta el garante de la visión y hace falta el que hace que todos suenen al unísono. Y el que los salve de su propia gilipollez. #finhilo

Final de la turra: Cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo

[Ver en El Turrero Post](#)

Un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo

Fecha: 19/9/2020

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @IviasAren. #dentrohilo



Ya he mencionado en algunas ocasiones un tema sobre el que me gusta incidir particularmente, que es lo mucho que nos gusta compartir trops cinematográficos a pesar de la falsedad de los mismos.



Voy a acudir a ellos extensivamente en el hilo de hoy, porque cumplen con una labor fantástica a la hora de abordar una disciplina terriblemente difícil: la concretización de lo abstracto, la tangibilización de una idea profunda.

Otro día hablaré de por qué la gente tiene muchísimos problemas en el terreno de lo abstracto y de cómo muchos de mis colegas académicos confunden el rigor con el rigor mortis.

Volvamos al hilo: Puse en su momento al doctor House como paradigma de CPSer, pero cuál creéis que es el hecho de la narrativa el doctor House que es menos realista??

Fijados que hablo de realismo y no de credibilidad, porque evidentemente, el conjunto funciona de manera creíble o si no el show se hubiera caído en los primeros episodios.



Como Presidente de @MensaEspana que soy, os garantizo que no es ni su extraordinario talento intelectual, ni su misantropía, ni sus veleidades excéntricas. De eso tenemos muchísimo.

Lo que lo hace completamente irreal desde el punto de vista del CPS es el hecho de que funciona completamente en solitario.

Toda la solución se cuece en su cabeza y el resto de los médicos, que como ya dijimos no son mancos, de pronto se convierten en sus brazos y se vuelven meros técnicos de laboratorio.

Esto, es completamente falso, y contribuye a la creación de esa imagen de supersaiyajin omnímodo, que es un tropo que a la humanidad le gusta más que a Bale el campo de Golf de la Ciudad Financiera.



El gran secreto del CPS y en general de la aproximación a los problemas complejos es que son irresolubles sin la participación orquestada cognitivamente de un equipo de talentos extremos diversos.

Curiosamente, el tropo está perfectamente comprendido en la ficción, mientras que su implementación en la realidad deja mucho que desear.

Desde los siete magníficos (y su origen, los siete samuráis) pasando por los 12 del patíbulo, El equipo A, La casa de papel... Tenemos clarísimo y perfectamente interiorizado que grandes desafíos requieren grandes equipos.



Si además de las skills complementarias, mezclamos un montón de arquetipos humanos variados, las posibilidades son prácticamente infinitas. No es de extrañar que sea uno de los tropos preferidos a lo largo de la historia.

El que posiblemente sea mi preferido es Oceans' Eleven. Por muchas razones.

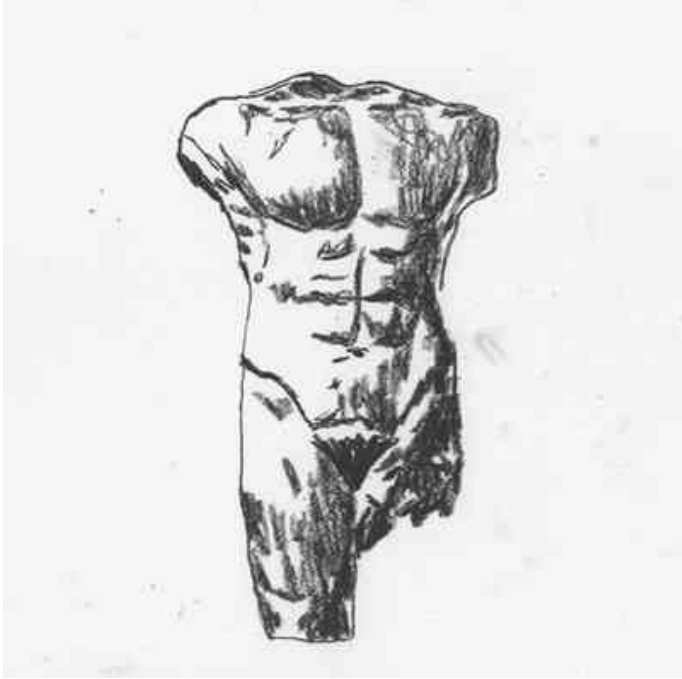


Cuando uno se pone como desafío asaltar el Bellaggio's, no tiene ningún problema en añadir la gente con talento que sea necesaria, y el botín se divide a partes iguales. Esa es la esencia del CPS.



Cómo se traslada el tropo a la realidad? Sorpresa: MAL.

Fue mi amiga Elena Sanz, recientemente fallecida y ex presidenta de Mensa a su vez, la que me llamó la atención sobre el concepto de los equipos Apolo.



Long story short: los equipos de gente súper talentosa suelen funcionar penosamente, sobre todo comparados con las expectativas. [https://mensa.es/cms/posts/el-s%C3%ADndrome-de-apollo/...](https://mensa.es/cms/posts/el-s%C3%ADndrome-de-apollo/)

Cuando tú te rodeas de talento te sueles rodear de un montón de cosas que dificultan terriblemente el trabajo del grupo, y que hace necesario la orquestación cognitiva a unos niveles brutales.

Para orquestar al talento hace falta a su vez un talento brutal. Por eso la mayor parte de la gente suele preferir rodearse de gente mediocre pero que hace gobernable la situación. Los Bs que se rodean de Cs son un clásico de la literatura empresarial.

Esto no lo recoge el tropo, o en su caso propone la figura de un estratega a los que todos los demás aceptan sin problemas. El Coronel Smith. Danny Ocean.

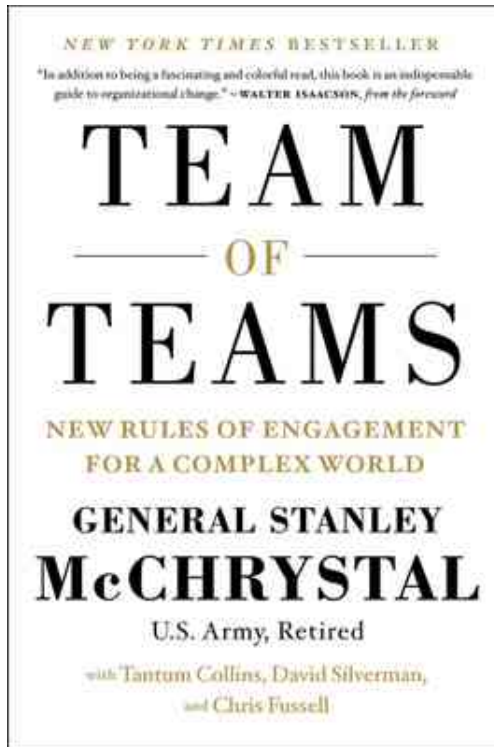


My ass. Cualquiera que haya trabajado con gente con talento sabe que todos tienen un ego monstruoso, son difíciles de integrar en un equipo, suelen preferir hacer las cosas a su manera, discuten hasta la extenuación.

El general Smith maneja la chifladura de Murdoch, el miedo de MA a volar, Phoenix es perfectamente funcional por sí solo... Casi cómico. Danny Ocean tiene que gestionar pequeñas cosas... Nunca se menciona en profundidad, porque interrumpe la narrativa.

Muchas veces entendemos la orquestación por Project Management, y no, es gestionar a la gente cognitivamente, a nivel emocional, a veces a nivel espiritual y de confesor... No es un tema de planificación temporal y de presupuestos.

Es un tema de sincronización en la consecución de un reto que desborda las capacidades normales. Entra el general Stanley McChrystal.



A nuestro amigo le encargan algo delirante: eliminar a Bin Laden. Y le ponen a su disposición todos los cuerpos de élite del gobierno americano: Marines, Navy Seals, boinas verdes...

Ya estáis viendo la peli hecha, verdad?? Pues bien, lo esperado. Se llevan entre ellos a matar. Celos, rivalidades, resquemores... Luego nos extrañamos de que no haya colaboración entre cuerpos policiales en nuestro país.

Naturalmente, como no es una película, no tenemos un Deus ex Machina del estratega pacificador o el hecho de que todos se den cuenta de que trabajan por una causa mayor a ellos mismos.

En realidad los esfuerzos que tuvo que dedicar a la parte de orquestación fueron absolutamente delirantes. El libro no va sobre la casa de Bing Laden, va sobre lo difícil que es orquestar el talento.

Entonces, por poner una coda a esto que podía estar hablando días sobre ello:

Uno: el mito del CPS supersaiyajin es eso, un mito. Dos: El talento necesario para orquestar talento es un talento en sí mismo. Tres: Es imposible abordar un proyecto complejo de verdad desde la aproximación del lobo solitario.

Cuatro: la inmensa mayoría de la gente prefiere tener la fiesta en paz a tener que lidiar con el talento extremo. Cinco: La orquestación es una disciplina en sí misma, es muy desconocida, no está abordada por la cultura popular y es extremadamente difícil.

En el blog de @SingularSolving tengo una entrada sobre orquestación para los que estén más interesados en el tema:



<https://singularsolving.com/orquestacion-estrategica/>

Y recordad, amigos: Solo no puedes, con amigos si:
<https://youtu.be/2akpp4uB6Sk> #finhilo



Spot 'Solo no puedes, con amigos si' de La Bola de Cristal RTVE es

youtube

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre oportunidades, puertas que se abren y se cierran

Categorías: Resolución de problemas complejos

Fecha: 29/8/2020

Hoy quiero profundizar un poco en algo de lo que hable en otro hilo, sobre oportunidades, puertas que se abren y se cierran y lo voy a hacer al hilo (no pun inteded)de un tema de rabiosa actualidad: el caso Messi #AbroHilo



https://as.com/futbol/2020/08/29/primera/1598665769_427612.html

Disclaimer: Soy vikingo hasta el tuétano. Puede parecer que lo que voy a decir lo digo porque soy madridista a muerte, pero creo que la gestión de la transición obligada se ha hecho mucho mejor en el Madrid que en el Barcelona.

Aquí voy a hablar de un concepto que necesita explicación: el de la transición obligada. Nadie, nadie, cambia de motu proprio. Se cambia porque el entorno te obliga a cambiar. O mejor dicho, te lo sugiere. Siempre te queda la opción de no cambiar.

La naturaleza es una maestra en el arte de ahorrar energía. De hecho, todos los sesgos cognitivos se producen porque el cerebro está programado para ahorrar energía.

Los heurísticos aparecen porque el cerebro es un gran consumidor de energía, y es una manera de minimizar el consumo. Lo que el cerebro está deseando es automatizar algo que hacemos a menudo, empaquetarlo, y acudir a la macro que hemos hecho en nuestro cerebro repetidamente.

Muchísimas de las cosas de las que hablaron Kahneman y Tversky toda su vida es sobre como determinados mecanismos evolutivos que han sido una ventaja competitiva durante mucho tiempo, a la larga, nublan nuestro juicio.

Pero eso sería objeto de otro hilo. Volvamos al actual. Lo que quiero decir son las cosas que son necesarias para entender las dinámicas de muchas cosas, incluido el fútbol y la innovación.

Uno: todo sistema cumple un ciclo de nacimiento, crecimiento, madurez y muerte. Se da un proceso interno que al principio te hace crecer y termina haciéndote decrecer.

Dos: hay una resistencia loca durante todo el tiempo a un cambio en la mecánica de proceso. Entre otras cosas, por esos mecanismos que os comento de ahorro de energía.

Enlace al hilo roto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eric Ries, que ha sido brutalmente malinterpretado, no trajo una propuesta para que lanzáramos espaguetis a la pared sin estrategia a ver qué se pega, sino una propuesta para pivotar rápidamente y vencer nuestras resistencias naturales.

Final de la turra: Sobre oportunidades, puertas que se abren y se cierran

[Ver en El Turrero Post](#)

La pandemia no es un cisne negro

Categorías: Estrategia, Resolución de problemas complejos

Fecha: 13/3/2020

Algunos posiblemente recordéis este tweet mío del 13/03: (Abro hilo)

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Solo de pensar las veces que voy a oír en los próximos días la expresión " cisne negro " de gente que no se ha leído de @nntaleb ni las solapas de los libros, me pongo malo.

Obviamente, la monserga llegó a oídos del propio @nntaleb, que con el androceo bien irritado, procede a dejar clara una serie de cosas, y de paso crea el concepto del "elefante negro", que me parece fascinante. <https://newyorker.com/news/daily-comment/the-pandemic-isnt-a-black-swan-but-a-portent-of-a-more-fragile-global-system...>

Taleb deja claro que de inesperado, nada, y que sencillamente es un tema altamente probable al que hemos decidido de manera consciente no prestar atención. En terminología clásica americana, y entre otros, Richard #Rumelt, el "elefante en el ascensor".

Ese tema que si nos empeñamos, no vemos, porque no nos interesa admitir su existencia. Ese tema que cualquier estrategia con experiencia ha sufrido: Cómo es posible que esta compañía no vea lo que tiene ante los ojos. Es muy sencillo, no le interesa verlo.

Entonces, eso es un elefante negro: Un tema altamente probable, que hemos decidido ignorar bajo nuestra responsabilidad, y que cuando nos estalla bajo los morros nos miramos con sorpresa como diciendo "No podía saberse".

Cuando en realidad lo que demuestra es que el mundo entero (No estoy particularizando) ha sido puesto de rodillas por un tema que era obvio que podía ocurrir y que ha sido pronosticado no solo por gente como Taleb, sino por gente tan mainstream como Bill Gates.

La conclusión es devastadora: No tenemos ni idea de como gestionar la complejidad como sociedad. No estamos preparados, que decía Illidan Stormrage. Solo sabemos reaccionar ante las situaciones de sota, caballo y rey.

Y lo que es peor, nos empeñamos en mirar para otro lado y tratar de agoreros a la gente que señala que el rey va en pelotas. Una de mis compañías, @SingularSolving , se dedica a resolver problemas complejos. Siempre aparece la pregunta: "Habéis hecho esto antes"?

La respuesta es siempre la misma: "No, pero hemos estado en situaciones similares". Nos empeñamos en pedir experiencia en cosas que nunca han ocurrido, como los empleadores que buscaban programadores Java con cinco años de experiencia cuando el lenguaje tenía dos de existencia.

Así que cuando llega la situación nueva, el plan de acción es siempre el mismo: Mirar desorientado a un lado y a otro, aplicar procedimientos que no aplican a la nueva situación, frustrarse, buscar disculpas, buscar un chivo expiatorio, llorar por la veleidad de la fortuna.

Así que cuando mis amigos de #utopicos me pidieron una utopía, decidí escribir de complejidad. Y hablar de una historia sobre una persona que entiende la complejidad y que por un azar cósmico, llega a presidente de Gobierno en España. Y de como le va (Mal, obviamente).

Así que espero que os guste. Llevo sin leer ficción años, y sin escribir décadas, pero creo que la causa lo vale. En breve en vuestras pantallas. #finhilo #utópicos

Final de la turra: La pandemia no es un cisne negro

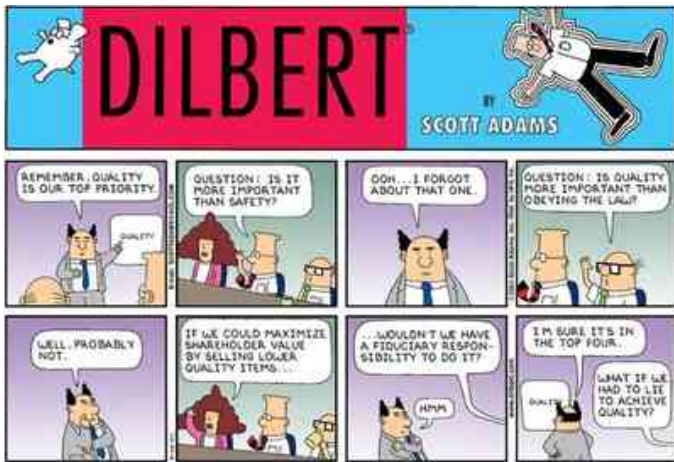
[Ver en El Turrero Post](#)

El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano

Categorías: Estrategia, Sistemas complejos, Futurismo de frontera, Gestión del talento, Lectura de señales

Fecha: 21/12/2024

En el hilo turras de hoy, que cierra el año en curso y que espero que induzca una serie de reflexiones de segundo orden, hablaremos del patrón más tremendo que veo emerger en el futuro: La mirada blitzscaler y el lujo humano.



Y digo emerger no porque sea algo novedoso, sino porque se está haciendo obvio un animal que ha estado desplazando un inmenso tonelaje de manera silenciosa de manera submarina.

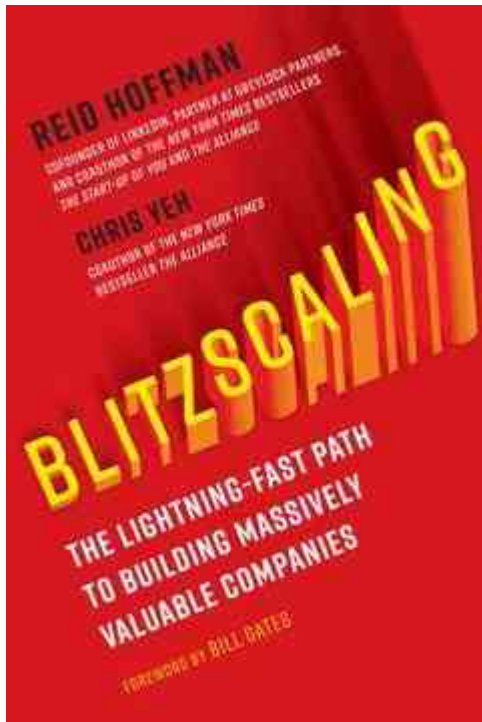


En realidad la frase que echa todo a rodar en mi cabeza es esta maravillosa "Speed is the structuring value of the 20th Century" de Pierre Alexis Dumas, el director artístico de Hermes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana el hilo de cierre de año hablará de esto.

Blitzscaling es un término acuñado por Reid Hoffman y Chris Yeh en su libro "Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies".



Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies

goodreads

Se refiere a una estrategia de crecimiento extremadamente rápido y agresivo que prioriza la velocidad sobre la eficiencia en las primeras etapas de una empresa.

La idea es escalar rápidamente para capturar el mercado antes que los competidores, incluso si eso significa asumir riesgos significativos y operar con pérdidas a corto plazo.

Esta estrategia es común en el mundo de las startups tecnológicas, donde la rapidez para alcanzar una masa crítica de usuarios o clientes puede ser crucial para el éxito a largo plazo.

Blitzscaling implica tomar decisiones rápidas, invertir fuertemente en crecimiento y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Obviamente los ejemplos que invoca son casi sinónimo de éxito: Airbnb, Uber, LinkedIn, Facebook, Zoom...

Naturalmente, es bastante menos mencionada la problemática asociada a esta mecánica. Que es múltiple, por cierto.

El Riesgo financiero derivado de su inversión inicial muy fuerte es gigantesco.

Creer demasiado rápido puede llevar a problemas operativos y de infraestructura.

La Presión sobre la cultura empresarial es demencial: La búsqueda de un crecimiento tan explosivo puede comprometer la cultura empresarial y afectar la retención de empleados.

La velocidad y la incertidumbre pueden llevar a tomar decisiones apresuradas y cometer errores que podrían ser costosos.

Y claro está, la competencia intensa: Al intentar capturar el mercado rápidamente, las empresas pueden enfrentarse a una competencia feroz y a la posibilidad de que otros adopten estrategias similares.

En realidad, la mirada blitzscaler se ha impuesto porque se ajusta como un guante al principal combustible que la ha sostenido: El modelo de negocio que sostiene el Private Equity.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Haré un hilo sobre un colateral de segundo orden del Prívate Equity: La extracción del alma de los negocios y los entornos que les resultaron atractivos para la compra porque tenían alma.

Y naturalmente, los cadáveres se acumulan debajo de la alfombra, donde podemos hacer un pequeño Hall of Fame de "When Blitzscaling go wrong"

Quibi: Esta plataforma de streaming de videos cortos intentó crecer rápidamente con una inversión masiva y un lanzamiento ambicioso. Sin embargo, no logró atraer suficientes suscriptores y cerró después de solo seis meses.



Jawbone: Una empresa de tecnología que fabricaba dispositivos portátiles y altavoces Bluetooth. A pesar de recaudar grandes sumas de dinero y expandirse rápidamente, no pudo competir con rivales más grandes y finalmente se declaró en bancarrota.

JAWBONE®

Homejoy: Una startup de servicios de limpieza a domicilio que creció rápidamente en múltiples ciudades. Sin embargo, enfrentó problemas de calidad y retención de clientes, lo que llevó a su cierre en 2015.



Better Place: Una empresa que intentó revolucionar la industria de los vehículos eléctricos con estaciones de intercambio de baterías. A pesar de recaudar más de 800 millones de dólares, no pudo escalar su modelo de negocio y se declaró en bancarrota en 2013.

better place 

Todos tenéis ejemplos españoles en mente, pero no los voy a poner encima de la mesa porque distraerían de mi tesis principal.

En el fondo es la enésima aplicación del tropo de la compañía que surge de un pequeño restaurante donde se hacían cosas con talento y amor que se intenta hacer crecer de manera desafortada y por el camino pierde el alma y el sentido.

Un ejemplo notable es Quiznos, una cadena de sándwiches que experimentó un rápido crecimiento en la década de 2000. En su apogeo, Quiznos tenía miles de ubicaciones en todo el mundo.



Sin embargo, su rápida expansión llevó a problemas significativos de calidad y consistencia en sus productos. Además, las tensiones con los franquiciados y los altos costos operativos contribuyeron a su declive.

Otro ejemplo es Boston Market, que también creció rápidamente en los años 90. La cadena se expandió demasiado rápido, lo que resultó en una disminución de la calidad de los alimentos y problemas financieros.



Eventualmente, la empresa se declaró en bancarrota y fue adquirida por McDonald's.

Rodilla podría ser un ejemplo relevante en España. Fundada en 1939, Rodilla es una cadena de restauración informal conocida por sus sándwiches artesanales.



Aunque ha tenido éxito y se ha expandido a más de 200 establecimientos en todo el país, ha enfrentado desafíos relacionados con la calidad y la consistencia de sus productos a medida que ha crecido.

La rápida expansión puede llevar a problemas de calidad, especialmente cuando se trata de mantener los estándares artesanales y saludables que caracterizan a la marca.

La madre que me matriculó en Calculo Diferencial. Turra limit hits. Venga, a cerrar hasta el año que viene.

Todas las compañías tienen un tamaño a partir del cual dejan de tener sentido, o pierden el sentido original que las hizo exitosas a pequeña escala.

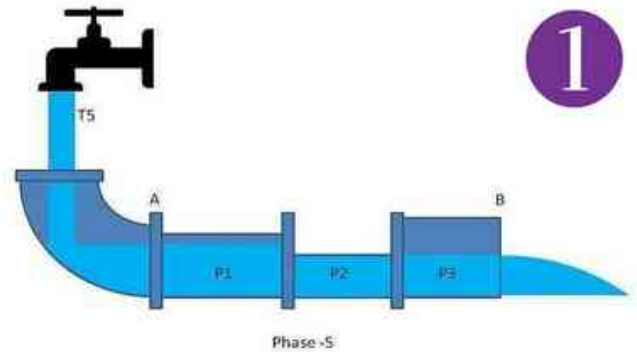
Requiere un extraordinario talento reconocer cuando se ha llegado a ese punto y cuando no tiene sentido alterar lo que ya funciona por alterarlo y no cuando deja de funcionar, que es lo suyo.

 Brian Roemmele @BrianRoemmele

42 years ago this bakery plugged in their Commodore 64s to use as cash registers at Hilligoss Bakery in Brownsburg, Indiana, and are still in use. The POS system is written in BASIC and has never had no problems, no hackers and no internet. It will out last all of us.

La mirada blitzscaler es la traslación de la mirada Private Equity al mundo de los negocios. No estamos comprometidos con el largo plazo ni el sentido de la compañía, sino con sacarle el máximo jugo posible via engorde rápido e intentar vender su carcasa por el máximo posible.

En los próximos años, muchísimas compañías harán uso de la IA como vehículo multiplicador de su productividad, de la cantidad de contenidos, del throughput.



Lo que elevará la calidad media del producto y acelerará la puesta en marcha de productos y servicios, pero al mismo tiempo disparará el coste diferencial del trabajo humano y no escalable.

Ford es el auténtico germen del coche italiano de lujo, como contraposición a su por otro lado exitosísima propuesta de mass marketing.



Le Mans 66 es una película CPS, y como tal la hemos analizado a fondo en nuestro curso de CPS en entornos tecnológicos para @immuneinstitute

Hay muchísimo dinero en el blitzscaling, pero no hay épica. No hay alma. Esas marcas con alma a las que nos referimos en @spinae_es

Cuando Ford decide recuperar el honor luterano, lo hace saltándose todas sus principios y entregándose a la heterodoxia latina, lo que le hace ganarse el respeto y el reconocimiento del mismísimo Enzo Ferrari.



Ferrari respects Ken | Hats off scene Hd 🎬 Ford vs Ferrari meme Template

#fordvsferrari #christianbale #ferrari #ford #kenmiles #memetemplate last sceneken scene ferrari scene ending scene ford vs ferrari end sceneken get robbedken c...

youtube

La AI permitirá el escalado de muchísimas cosas que antes eran productos de lujo, fundamentalmente productos pretendidamente intelectuales que en realidad eran el producto de acceso limitado a información.

 GREG ISENBERG @gregisenberg

AI just helped someone sue their landlord without a lawyer. \$20 of ChatGPT vs \$500/hr attorney fees. This is happening all the time now. The legal (and accounting) industry isn't ready for what's coming.

Luteranos vs CPS hispano. The battle rages on.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 23

The battle rages on. #ende

El CPS y sus herramientas cognitivas, el pensamiento lateral/creativo humano se convertirá en lujo. Para todos los demás, slides de Mckinsey hechas en el avión por ChatGPT. #finhilo



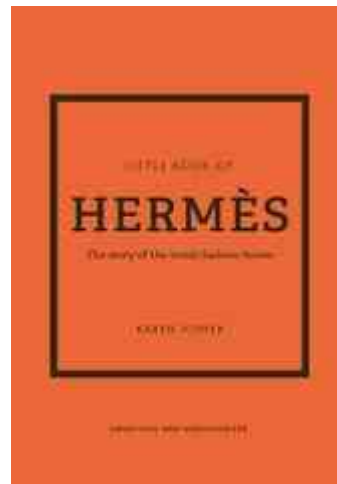
Consulting is dead.

I'm on a plane sitting next to a woman who works at a top consulting firm, making a presentation for a fortune 50 client.

ChatGPT has written every single word in this deck.

What happens when clients find out they're paying millions for ChatGPT?

P.D.I: Por razones personales he odiado Hermes muchísimo como bandera de enganche del Cayetano old school, pero su historia es fascinante:



The Little Book of Hermès: The Story of the Iconic Fashion House

goodreads

P.D. II: La historia de Ford vs Ferrari:



Ford Vs Ferrari

goodreads

P.D: III: Igual que se han abierto las compuertas de los libros contra McKinsey, los libros sobre el lado oscuro del Private Equity empezarán a aflorar en breve. Un aperitivo:

 ivelin.eth @ivelini

Good insight into private equity's extraction game. Ex-Wall Street Trader: The \$8 Trillion Bubble Ready to Burst | Jared Dil...
<https://youtu.be/CPtBPhGvLtg?si=hPiVFN3gfWZqGmJ...> via @YouTube

Final de la turra: El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano

[Ver en El Turrero Post](#)

Vamos a pararnos un poco en Derrida, en parte porque trabajó muchísimo el concepto de la aporía, en parte como desagravio al mucho ascazo que me ha dado toda la vida como parte de las Lyotardettes.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 20
Me tocan los cojones los idealistas. Bien fuerte.

Con la suficiente distancia, me doy cuenta de que despertaba en mí una reacción por como influenciaba a gente que considero intelectualmente despreciable, y no necesariamente (o completamente) por su propia gravitas.

Un poco como cuando Pablo Iglesias le dio por Carl Schmitt o cuando los nazis utilizaron a Nietzsche, que ha sido uno de los filósofos más malentendidos de la historia.

Derrida abordó el concepto de aporía desde su enfoque deconstructivo. Para Derrida, la aporía no es simplemente una paradoja o un problema sin solución, sino una condición inherente al pensamiento y al lenguaje.

Derrida utilizó la aporía como una herramienta para deconstruir las estructuras de pensamiento tradicionales. La aporía revela las tensiones y contradicciones internas en conceptos que se consideran estables y coherentes.

En su obra "Force of Law: The Mystical Foundation of Authority", Derrida explora la aporía de la justicia. Argumenta que la verdadera justicia es incalculable y siempre está más allá de cualquier sistema legal o normativo.

La decisión justa, por lo tanto, siempre enfrenta una aporía, ya que debe tomar en cuenta lo incalculable.

Derrida también aplicó el concepto de aporía a la hospitalidad. En su obra "Of Hospitality", discute la aporía de la hospitalidad incondicional versus la hospitalidad condicional.

La verdadera hospitalidad, según Derrida, implica una apertura total al otro, lo cual es una aporía porque siempre hay límites y condiciones en la práctica real.

La aporía está estrechamente relacionada con la alteridad en el pensamiento de Derrida. La relación con el otro siempre implica una aporía, ya que el otro es simultáneamente conocido y desconocido, cercano y distante.

Derrida utilizó la aporía para desafiar las certezas y abrir nuevas posibilidades de pensamiento, subrayando la complejidad y la ambigüedad inherentes a la experiencia humana.

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit hits. Vamos a empaquetar y ponernos en marcha.



Hay una serie de conceptos que vienen a resignificar en general la conflictiva relación que tenemos con la realidad. La aporía es una de ellos.

Y como todas las herramientas, su resultado final depende de que en qué manos caiga.

Por ejemplo, la resignificación de los recuerdos a través del tiempo y la memoria tiene un planteamiento lírico bellissimo en Ronson, de César Sebastián.



El proceso de Sensemaking, como parte fundamental del CPS, se enfrenta entre otras muchas amenazas, a la descarnada crueldad de la aporía. Ese momento en el que todo no encaja perfectamente ni podemos obtener información suficiente de contraste.

Sin embargo, su compromiso con la hipótesis de actuación requiere de la concreción en lugar de la juguetona e infantil posición de la subjetividad perpetua, del constructo social y del campo de distorsión de la realidad.

El proceso de desambiguación de las aporías es una de las sutilezas más bellas del proceso CPS, y la constatación definitiva de que es otro arte completamente diferente a la consultoría.

La consultoría rellena con la gravilla de los lugares comunes o los heurísticos disponibles las grietas en el sensemaking porque son molestias a exterminar, malas hierbas a arrancar, notas disonantes en la partitura.

El CPS entiende la aporía y su gestión como parte fundamental del proceso, como el Kintsugi gestiona las grietas.



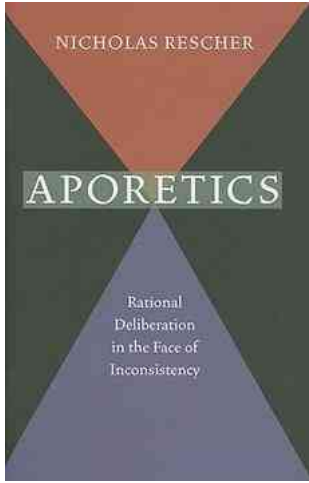
El arte japonés de rellenar las grietas y reparar los objetos con oro se llama Kintsugi (金継ぎ), que literalmente significa "reparación de oro".

Esta técnica no solo repara los objetos rotos, sino que también resalta y embellece las grietas, convirtiéndolas en una parte integral y valiosa de la historia del objeto.

La filosofía detrás del Kintsugi es que las roturas y reparaciones forman parte de la historia del objeto y deben mostrarse en lugar de ocultarse, celebrando la belleza de las imperfecciones y la resiliencia.

Las aporías y las inconsistencias son parte del sensemaking, parte del CPS, y la manera de gestionarlas es la parte artística del hecho de que el CPS es, a fin de cuentas, un cienciaarte. #finhilo

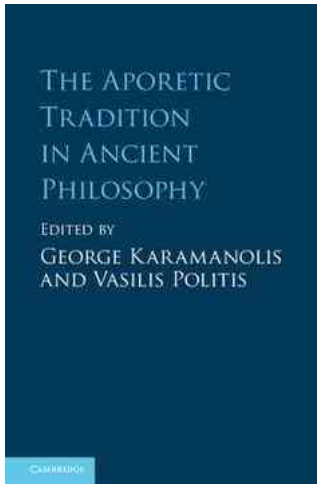
P.D.I: A mi juicio, el mejor que he leído sobre la materia:



Aporitics: Rational Deliberation in the Face of Inconsistency

goodreads

P.D. II: A éste le tengo echado el ojo:



The Aporitic Tradition in Ancient Philosophy

goodreads

P.D. III: Otro mundo donde la aporía es un arte es la narrativa gráfica:



https://www.tebeosfera.com/documentos/paradojas_bu

P.D.IV: Otra de las cosas que me reconciliaron con Derrida fue su capítulo en Action Philosophers:



Final de la turra: La gestión de la aporía como arte en el CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Estrategia, Sociología

Fecha: 13/11/2024

En el hilo turras de hoy, hablaré del CPS como mirada, como actitud vital, y por qué a mi juicio es una disciplina integradora y no un reducto de zelotes lapidainfieles .

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semanita hablaremos de este tema.

Fundamentalmente quiero que el hilo de hoy sea un canto de celebración y de alegría a una disciplina flexible y creciente, en lugar de una disciplina rollo Moisés con las tablas de la ley como guardián de los mandatos del Señor.

Tengo una relación muy complicada con los defensores de la fé, el neocatecumenado, los guardianes de las esencias, los Savonarolas y los comisarios de la Ortodoxia.



Hay dos patrones de relación con el liderazgo intelectual que me repatean y que son los que han configurado mi aproximación al liderazgo colectivo freestyle que me gustaría que tuviera el CPS Hispano: Ayn Rand/Nathaniel Brandon y Sigmund Freud/Carl Jung.

La relación entre Carl Jung y Sigmund Freud comenzó con una profunda admiración mutua y una colaboración intensa, pero terminó en una ruptura significativa debido a diferencias teóricas y personales.

Jung y Freud se conocieron en 1907 y rápidamente desarrollaron una relación cercana. Su primera conversación duró trece horas, lo que muestra la intensidad de su conexión intelectual.

Durante varios años, trabajaron juntos en la promoción del psicoanálisis. Freud veía a Jung como su sucesor y lo nombró presidente de la Asociación Psicoanalítica Internacional en 1910.

Hasta que comenzaron las divergencias teóricas.

Una de las principales diferencias surgió en torno a la naturaleza de la libido. Freud veía la libido principalmente como una energía sexual, mientras que Jung tenía una visión más amplia, considerándola una energía psíquica general.

Jung introdujo el concepto de inconsciente colectivo, que incluye arquetipos compartidos por toda la humanidad. Freud no aceptó esta idea, ya que su enfoque estaba más centrado en el inconsciente individual y las experiencias personales.

Enter X Factor: Además de sus diferencias teóricas, hubo tensiones personales. Freud era más autoritario y esperaba lealtad incondicional, mientras que Jung buscaba más independencia intelectual.

En 1913, las diferencias se volvieron insostenibles y Jung renunció a su cargo en la Asociación Psicoanalítica Internacional. Esta ruptura marcó el fin de su colaboración y amistad.

La separación entre Jung y Freud tuvo un impacto duradero en el campo de la psicología, llevando a la formación de dos escuelas de pensamiento distintas: el psicoanálisis freudiano y la psicología analítica junguiana.

Para más INRI luego Campbell articuló que ambas posturas eran perfectamente compatibles, pero estaban aplicadas a diferentes etapas de la formación del ser humano psíquico.

Nathaniel Branden, originalmente Nathan Blumenthal, fue un psicoterapeuta y escritor canadiense-estadounidense conocido por su trabajo en la psicología de la autoestima y su asociación con Ayn Rand, la famosa filósofa y novelista.



Branden y Rand tuvieron una relación profesional y personal muy cercana durante muchos años, pero su relación terminó de manera abrupta y conflictiva en 1968.

La ruptura entre Branden y Rand se debió a una combinación de factores personales y profesionales. Branden había sido uno de los principales defensores de la filosofía de Rand, el Objetivismo, y había fundado el Instituto Nathaniel Branden para promover sus ideas.

Sin embargo, su relación personal con Rand, que incluía una aventura extramatrimonial, comenzó a deteriorarse.

En 1968, Rand descubrió que Branden había estado involucrado en una relación romántica con otra mujer, lo que llevó a una confrontación entre ellos. Rand acusó a Branden de deshonestidad y de traicionar sus principios filosóficos.

Ambos estaban casados, por cierto, mientras mantenían una relación, y la muy científica Rand se entregó a las llamas del despecho como si no hubiera un mañana cuando Nathaniel se lió con una joven de su edad (Rand era BASTANTE mayor que el).

Como resultado, Rand rompió todos los lazos con Branden y lo expulsó de su círculo de seguidores.

Tanto Freud como Rand terminaron devorados por su personaje, que no toleraba disensiones sobre la ortodoxia y terminaron gestionando sus respectivas áreas de conocimiento con una aproximación más cultista que intelectual.



La madre que me matriculó en Bases de Datos.
Turra Limit hits. A resumir y cerrar.

El CPS es un hijo de mil leches. Un paraguas conceptual, un patchwork de conceptos, un delta sedimentario de mil disciplinas.



Es ridículo que se intente delimitar contornos y fronteras rotundas mientras proclama la necesidad del frotamiento liminal de las placas tectónicas de las disciplinas para crear nueva materia.



Eso no quiere decir que no incluyamos multitud de herramientas cognitivas de mil sitios, o que no mantengamos una jerarquía epistemológica clara.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Por su propia naturaleza, el CPS demanda lo mejor y lo más selecto de nuestro pensamiento humano. Es incapsulable en una receta, una metodología rígida o en una serie de pasos concretos.

Todo esto lo recogí en este hilo sobre el CPS como cienciaarte:

En el CPS tenemos que usar nuestro cerebro para derrotar a... nuestro cerebro.

 Ethan Mollick @emollick

Relevant again; We have a tendency to simplify complex problems so that we can understand them & then we solve the simplified version. This can backfire for wicked problems: those that are complex, uncertain & hard to evaluate. Review this list of reductive tendencies to help!

Porque el CPS es el motor de la humanidad, es el cienciaarte definitivo, es el orquestador cognitivo supremo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El CPS es el motor de la humanidad.

Y que demonios, donde confluyen mis dos obsesiones: Las cosas que van a cambiar el mundo y las altas capacidades.

 Joseph Bronski @BronskiJoseph

Are higher IQ people better general problem solvers? The answer is yes. IQ correlates with "complex problem solving" at $r = 0.43$.

Toda la gente que trabaja con nosotros en @singularsolving pertenecen a alguno de esos dos subconjuntos, muchas veces a los dos.

El liderazgo es una propiedad emergente resultante de una mezcla de coherencia, consistencia y riesgo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de lo absolutamente anti intuitivo que es el liderazgo en realidad, y por qué la mayor parte de la gente lo suele confundir y malinterpretar.

El liderazgo intelectual es una puta mierda y lleva aparejado una serie de problemáticas que son incómodas de gestionar adecuadamente, amén de ser estériles e improductivas.

Es muy importante intentar no caer en la película del culto a la personalidad. Yo no estoy para liderar nada intelectualmente, sino para llevar esto a tierra. Porque soy ante todo un empresario, no un mesías.

El CPS se beneficia, como tantas otras cosas, del mestizaje, la mixtura, el ADN ajeno, la versión y el remix.

Tomé prestado un concepto semánticamente confuso y le di unas ciertas reglas del juego, pero no me llevé el balón a casa.

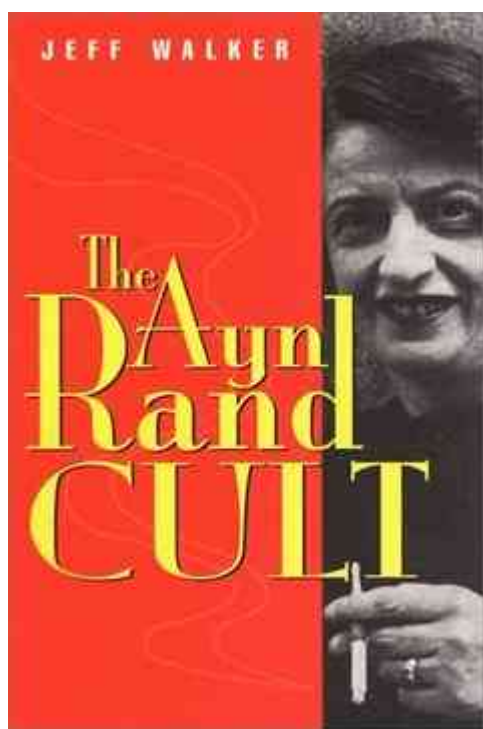
🐦 Víctor R. Escobar @nudpiedo · Nov 12

...Es gracioso porque desde 2007, para mí el acrónimo "CPS" siempre había significado inequívocamente "Creative Problem Solving" hasta que conocí al insigne Recuenco

Todo lo que contribuya a resolver el problema es bienvenido al puchero.

Me cago en la ortodoxia. Haz cosas y tráelas a la comunidad, rolo fiesta hobbit. Añade capítulos al libro. #finhilo.

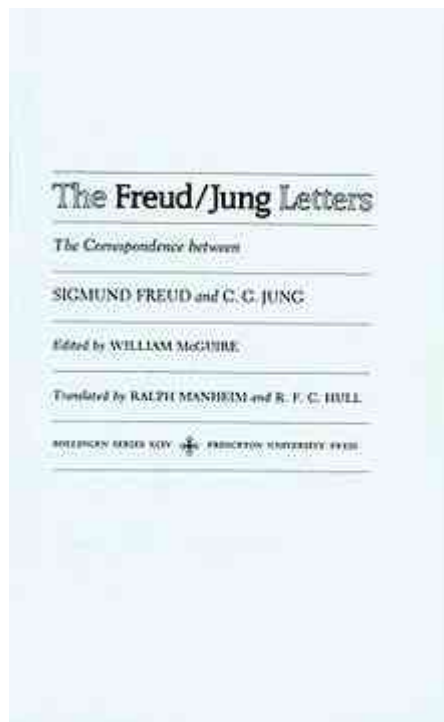
P.D. I: Rand y su culto están bien reflejadas aquí:



The Ayn Rand Cult

goodreads

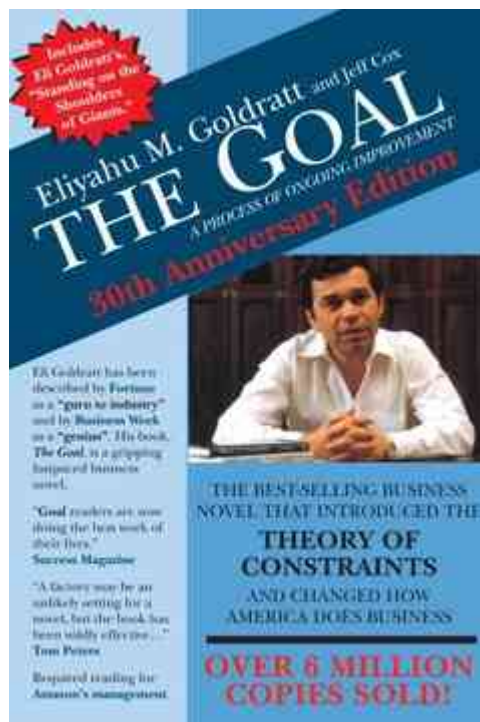
P.D. II: El otro temita, live:



The Freud/Jung Letters

goodreads

P.D.III: Otro ejemplo de culto a la personalidad que se desvanece con la muerte de su creador:



The Goal: A Process of Ongoing Improvement

goodreads

P.D. IV: En el último Polymatas, nos preguntaban si nos molaría montarnos una secta:



<https://www.polymatas.com/impacto-ia-conquista-marte/>

P.D. V: Hay gente que no encontró gracioso el diagrama de @mixx_io en el @heavymental_es de la #TRG24 y el tramo de charla con chistes de adolescente del Ahuja que le acompañó. Respetable. Naturalmente, se llevan palos "Los del CPS". Gratuito. Desde Bluesky. Esperable.

Final de la turra: El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano

[Ver en El Turrero Post](#)

Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Leyes y sesgos, Sociología

Fecha: 1/11/2024

En el hilo turras de este puente, special edition, vamos a hablar de cosas serias. Se irá haciendo según vaya acumulando reflexiones sobre la materia. Amunt España.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido. El hilo prometido queda para mejor ocasión. En su lugar abriré otro, que iré haciendo sobre la marcha, sobre la DANA, España, el factor X y lo mejor y lo peor del ser humano.

No quiero hablar más que lo justo de política. No se habla de política en medio de un campo de 92K GigaSchmitts porque en el momento en que un cerebro lobotomizado escucha su canción, tiene que salir a bailar, porque él lo hace fenomenal.

Me limitaré a decir aquello de Ogilvy, con una pequeña modificación: "If you incentivise peanuts, you get monkeys".

Y aquello de Buffet: "Cuando baja la marea, se ve quien se bañaba desnudo". Corolario de Recuenco: "Si pones a niños a resolver problemas, te harán sumas y restas".

Llevo viendo unos días en directo una serie de colapsos cognitivos increíble.

Que hace que la gente haga contorsionismo intelectual incluso viendo cosas que no están ahí.

<https://x.com/cocoliso6812/s/cocoliso6812/status/1852278350552711591...>

El cerebro está comprometido con la supervivencia, no con la realidad. Si dice que algo está o no está ahí porque la alternativa es el colapso cognitivo, la realidad es irrelevante.

Sobre facciones lanares y zelotes hablé ya en su momento:

Y también hablé en su momento de otro aspecto importante, las soluciones de mierda a problemas complejos:

Mi resumen de la situación actual desde el punto CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 30

El clima es pura dinámica de sistemas. Para todo lo demás, CPS.

La pregunta es: Hay un punto teórico de enshittification de la vida política en la que ya no nos une ni una catástrofe que afecta a nuestros conciudadanos?

No somos capaces de dejar de empujar nuestro sensemaking partisano ni ante el equivalente del calamar de Watchmen?



Cuantos cadáveres tienen que apilarse, cuanto tiene que inundarnos las fosas nasales el hedor y la podredumbre antes de que recalibremos nuestras prioridades?

Tenemos que llegar, como los residentes alemanes de Burgsteinfurt en el 45, a que nos obliguen asombrarnos de lo que pasa en Dachau? En nuestro puto jardín trasero?



Qué esclerosis cognitiva nos está afectando para que no seamos capaces de gestionar el contexto circundante y no nos metamos nuestras mierdas partisanas por el culo hasta mejor ocasión?

Enter Karl E. Weick.

Karl E. Weick

Karl Edward Weick (born October 31, 1936) is an American organizational theorist who introduced the concepts of "loose coupling", "mindfulness", and "sensemaking" into organizational studies. He is the Rensis Likert Distinguished University Professor at the Ross School of Business at the University of Michigan.[1] [2] Weick was born on October 31, 1936, in Warsaw, Indiana. He earned his bachelor's degree at Wittenberg College in Springfield, Ohio, in 1958. He went on to The Ohio State University earning his M.A. under the direction of Harold B. Pepinsky in 1960 and his Ph.D. under the direction of Douglas P. Crowne and Milton J. Rosenberg in 1962.[1][2] Although he tried several degree programs within the psychology department, the department finally built a degree program specifically for Weick and fellow student Genie Plog called "organizational psychology".[3]

wikipedia

Lo tenía reservado porque nunca le había dedicado un hilo al padre del Sensemaking, pero hay ocasiones para sacar el Chateau Lafitte Rothschild 1982 .

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 1

Me viene a la mente Karl Weick. Espero ansiosa.

Karl E. Weick Es un destacado teórico organizacional conocido por sus contribuciones significativas en el campo de la psicología organizacional y la teoría de la gestión.

Entre otras muchas cosas, es el padre del Sensemaking como concepto. Weick introdujo el concepto de "sensemaking" (dar sentido), que se refiere a cómo las personas dan sentido a situaciones complejas y ambiguas en las organizaciones. Este proceso es fundamental para la toma de decisiones y la adaptación organizacional. Y obviamente, para el CPS.

Luego el tema lo recogieron y lo expandieron un montón de intelectuales (@snowded es mi preferido al respecto) pero el concepto original es suyo.

Otro concepto clave es el de "loose coupling" (acoplamiento suelto), que describe cómo las partes de una organización pueden estar conectadas pero no de manera rígida. Esto permite flexibilidad y adaptación en entornos cambiantes.

Weick también desarrolló la idea de "enactment" (enactación), que sugiere que las organizaciones son creadas y definidas a través de las acciones y las interacciones de sus miembros.

Weick ha investigado cómo las organizaciones pueden gestionar lo inesperado y mantener un alto rendimiento en situaciones de alta presión. Este trabajo es especialmente relevante para organizaciones que operan en entornos de alto riesgo.

Weick ha enfatizado la importancia de la interpretación colectiva y cómo los individuos dentro de una organización interpretan y reaccionan a los eventos de manera conjunta.

Karl E. Weick ha sido una figura influyente en la teoría organizacional y su trabajo ha ayudado a entender mejor cómo las organizaciones pueden adaptarse y prosperar en entornos complejos y cambiantes.

Al igual que Ortega formuló para otros propósitos las bases de la Personotecnia, Weick ha sido el santo patrón, nunca admitido del todo, de muchos de los pilares del CPS.

Por cierto, hablando de Ortega, os recuerdo que os mencioné como el genio gestionaba problemas que le superaban, así que imaginaos lo que hacen los mierdas cuando los enfrentan.

Y en alguna ocasión comenté que usé el ejemplo del COVID en varios seminarios CPS no porque fuera un problema CPS (Ni siquiera un cisne negro, yayo dixit) sino porque al usarlo de manera trapacera los humanos lo convirtieron en un problema complejo.

El problema de la DANA hubiera puesto en serios apuros a gente extraordinariamente competente, solo nos está mostrando de manera descarnada que estamos en manos de lo que no se quiso comer el pollo.

Debido a un montón de razones que se han comentado hasta la saciedad, incentivos mal alineados, centrifugadora de talento, medio de vida para los no aptos en términos societario-darwinianos.

Argentina es nuestro espejo en un montón de cosas. Es de esperar que también tengamos que degenerar lo suficiente como para que venga un outsider a sacudir el arbolito:



<https://tn.com.ar/sociedad/2023/04/02/a-10-anos-de-las-tragicas-inundaciones-en-la-plata-el-desastre-que-dejo-89-muertos-y-un-juicio-de-solo-un-dia/>

Pero, sobre todo, lo de hoy es una llamada desesperada a que los pocos que quedemos en pie con una brizna de humanidad no nos dejemos llevar por la estenosis cognitiva.

Resistámonos a la urgente llamada a la demagogia, a el insulto tremendo que pugna por salir de nuestras gargantas, a la inmensa oleada de repugnancia y ganas de vomitar que nos produce la presencia de mediocridades, mezquindades y la exhibición obscena de más bajo del ser humano.

Tenemos que navegar la fétida nausea hemética que nos rodea y centrar nuestro foco en la gente maravillosa que llevada a una situación límite, saca lo mejor de si misma.

Ésta es la grandeza y la miseria del ser humano.



Colguemos de este hilo todos los ejemplos de gente heroica, de grandes cosas. De gente que no ha perdido la flexibilidad cognitiva, o que en presencia de sus hermanos, los reconoce. Fijemos el foco en los héroes, los desprendidos y los valientes.

Y ya mañana pediremos cabezas. Sin piedad. #finhilo

P.D. I: Hoy no hay turra limit, éste hilo será tan largo como sea necesario.

P.D. II: Todos los libros de Weick en Goodreads:

P.D. III: Weick está reivindicándose en las acciones de unos y de otros dependiendo de su skin in the game. Follow the enactment.

Final de la turra: Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa

Categorías: Estrategia, Orquestación cognitiva, Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Desarrollo de habilidades

Fecha: 25/10/2024

En el hilo turras de hoy, y cerrando la serie de Nuevas Ventures, toca hablar de una iniciativa que se alimenta y presta soporte a todas las demás: @solvers_academy. Vamos a ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, y mañana, y (de momento) cerrando la serie de nuevas ventures, hablaré en detalle de @Solvers_Academy

La estrategia estaba especificada en detalle aquí:

Os recomiendo seguir la línea de hilos que está publicando @solvers_academy sobre la gente, profesores, instituciones...

 Solvers Academy @Solvers_Academy

Hoy seguimos presentando al increíble equipo docente de nuestro curso de CPS en entornos tecnológicos, y le ha tocado a @ddamas

La definición canónica y un acceso a las presentaciones del personal, profesores y stakeholders la podéis ver aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Solvers Academy es nuestra propuesta de aglutinar todos las aplicaciones poliédricas del CPS en una formación coherente, personalizada y con los partners académicos necesarios para personalizarla al máximo en cada escenario. Yo puedo haber echado la bola a rodar pero sin @ToniDorta esto no hubiera llegado a ninguna parte. Es más suyo que mío.

Bueno, pues está todo encima de la mesa, qué nos queda por añadir al respecto? Muchas cosas.

Por ejemplo, entender que hay que mantener un delicado equilibrio entre las instituciones académicas con las que trazamos acuerdos y para no generar confusión en el mercado con la oferta educativa.

Nosotros tenemos un approach multiinstitución, con material específico no compartido y en espacios no competitivos por múltiples razones.

La primera y fundamental es que el CPS es una disciplina inmensa y no es viable abordarla desde un único hueco. Por pura segmentación y diferenciación, las instituciones tienen sus propios nichos y nos arrastran con sus elecciones a los productos que podemos ofrecer.

La segunda tiene que ver con un criterio de utilidad. No todo el mundo está interesado en convertirse en un experto en CPS, quiere conocer los fundamentos básicos e utilizarlo en un contexto concreto.

Eso educativamente nos obliga a centrar el tiro rápidamente en los intereses particulares de los colectivos que están adscritos a la institución en cuestión.

Asimismo nos fuerza a tener programas de diferente compromiso, duración, intensidad, trabajo...

La tercera tiene que ver con que @solvers_academy tiene que ser una empresa con su propio P&L.

Si hemos creado una unidad independiente tiene que ser asimismo independiente a la hora de tomar sus decisiones como compañía. No tiene sentido que sea una compañía tutelada.

Puede parecer una estrategia compleja, y lo es, por muchas razones. Empezando por las propias instituciones, donde a veces nos cuesta explicar la estrategia y los más veteranos a veces se sienten perjudicados por los nuevos entrantes.

Nuestra idea fundamental es que las propuestas sean todas diferentes, ocupen espacios no competitivos y sean complementarias entre sí.

Nuestro primer seminario en @uniruniversidad era una sonda a Marte, a lo largo del tiempo hemos evolucionado, actualizado, creado el Master sobre la materia y seguimos proponiendo extensiones y funcionalidades.

Tenemos una larga relación con @uniruniversidad y nuestro propósito es que sean nuestro partner en el contexto de formación universitaria durante muchísimo tiempo.

Pero claro, una Universidad tiene sus plazos, sus procedimientos, y nuestro partner es ahora mismo es ya un gigante dentro del ecosistema universitario español: <https://unir.net/actualidad/vida-academica/unir-en-el-top-de-universidades-en-los-rankings-del-csic/#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales%2C%20a%20nivel,inve>



<https://www.unir.net/actualidad/vida-academica/unir-en-el-top-de-universidades-en-los-rankings-del-csic/#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales,%20>

Nosotros estamos en un entorno cutting edge, de máxima agilidad, en una disciplina en la que estamos a la proa de la innovación mundial sobre el tema. Estamos creando materia académica nueva y sometiéndola a chequeo en la realidad constantemente.

Operamos en diferentes entornos académicos, necesidades, grados de madurez de la disciplina, penetración en mercado... Necesitamos Portaaviones, acorazados, cruceros, fragatas, destructores, cañoneros, corbetas y pontones.

No hay una sistemática escrita en piedra a la hora de tomar decisiones sobre unidades académicas y partnerships por la misma razón, pero si hay una sistemática subyacente específica, que a grandes rasgos vendría a ser así:

Identificación de Objetivos Comunes: Definimos claramente los objetivos que compartimos con cada institución académica.

Esto puede incluir la mejora de la calidad educativa, la innovación en métodos de enseñanza, o la creación de programas específicos que beneficien a ambas partes.

Segmentación de Áreas de Colaboración: Identificamos áreas específicas donde cada institución puede aportar valor sin solaparse con otras.

Creación de Programas Conjuntos: Desarrollamos programas de formación conjunta que aprovechen las fortalezas de cada institución. Esto puede incluir cursos compartidos, programas de intercambio de profesores, o proyectos de investigación colaborativa.

Establecimiento de Canales de Comunicación: Mantenemos una comunicación abierta y constante con todas las instituciones aliadas. Esto ayuda a coordinar esfuerzos y evitar duplicidades en los programas ofrecidos.

Evaluación y Ajuste Continuo: Implementamos un sistema de evaluación continua para medir el éxito de las alianzas y hacer ajustes según sea necesario. Esto puede incluir encuestas a estudiantes, análisis de resultados académicos, y reuniones periódicas con los socios.

Fomento de la Confianza y el Respeto Mutuo: Construimos una cultura de confianza y respeto mutuo. Esto es crucial para el éxito a largo plazo de cualquier alianza estratégica.

Reevaluación de su papel dentro del ecosistema Solving: Si bien las compañías son claramente independientes, hay una clara necesidad de alineamiento entre ambas.

La confusión fundamental es que CPS, trascendiendo de sus fundamentos, no es una skill. Ya hemos hablado de ello. Es una mirada. Es la pedalera, la caja de aparejos de pesca.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

La realidad es que el CPS, como cienciarte, lo que hace es proporcionar módulos que luego la gente interconecta a su gusto dependiendo de su propósito final. Es el propósito el que define la configuración final.

De hecho, nosotros practicamos una mirada concreta, ni siquiera pretendemos arrogarnos la exclusiva del toolkit cognitivo necesario para aplicar CPS en un escenario concreto. Es nuestro kit, lo hemos probado y pulido.

Por eso apoyamos cualquier iniciativa que vaya en aras de crear nuevo corpus académico. La comunidad CPS, @cpscomunidad. Gente que trae nuevos temas de discusión y desarrollo.

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit hits. A cerrar la barbacoa y limpiar la parrilla.

En tiempos de VUCA y BANI salvaje, y siendo realistas, una oferta de formación seria tiene que ser repensada y reflexionada constantemente.

Tal y como mencioné en este podcast, es completamente delirante pensar que una persona que afronta una carrera de cuatro años no salga de ella para encontrar un mundo diferente del que entró.



<https://www.intercambio-ionico.com/p/la-gran-crisis-de-la-universidad>

La cantidad de orquestación cognitiva necesaria para plantear una oferta académica alrededor de una disciplina tan extensa como el CPS es demoledora.

Muchísimos profesores de diferentes disciplinas, articuladas en programas variados, a lo largo de un calendario durante todo el año, con diferentes objetivos académicos.

Relaciones con instituciones con diferentes requisitos en términos de demanda de claridad en los planteamientos, trámites burocráticos, necesidades de certificación, agilidad en planteamientos, y alineamiento con sus propios presupuestos y calendarios.

La formación a todos los efectos, es Software, ahora más que nunca. Necesitamos una estructura que refleje esa realidad palmaria de complejidad extrema, oferta múltiple y adaptación rápida.

Es posible que nuestro corpus académico sea infinitesimal comparado con todo lo que hay ahí fuera, pero es nuestro. Y vamos a intentar mantenerlo acorde a la realidad en la medida de nuestras posibilidades. #finhilo

P.D. I: Veinte años va a hacer ésto y no le han tocado un pelo todavía:

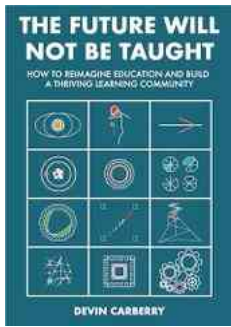


Sir Ken Robinson_ Las escuelas matan la creatividad TED 2006

Sir Ken Robinson es reconocido a nivel mundial como un experto en creatividad y educación, por sus logros estudiando estos temas, fue ordenado caballero en j...

youtube

P.D. II: Reciente y maravilloso:



The Future Will Not Be Taught: How to Reimagine Education and Build a Thriving Learning Community

goodreads

P.D. III: Como ya he mencionado en varias ocasiones, ahora mismo Solvers Academy es más de @tonidorta que mío. La idea final es que yo solo sea un director académico más.

Final de la turra: Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa

[Ver en El Turrero Post](#)

La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real

Categorías: Estrategia, Sistemas complejos, Factor x, Resolución de problemas complejos, El contexto manda

Fecha: 16/10/2024

En el hilo turras de hoy, y en la serie de compañías/iniciativas nuevas en la que estoy metido, hablaremos de tender puentes, liminalidad, la necesidad de intérpretes y el cableado cognitivo hablando de @unconvcps

 Javier G. Recuenco @Recuenco

QUE MAJOS SON QUE ME DEJAN SUBIRME
Hablaré del tema este fin de semana también en el hilo.

Si bien ya le dediqué un hilo a la razón para el nacimiento de UCPS, con lo que este hilo no es su presentación en sociedad, es importante volver a ello por dos razones:

Una: El hilo original fue en Marzo, estamos en Octubre. Como cualquier otra cosa a la que nos hemos dedicado, nosotros partimos de una tesis y el camino se ha ido encargando de darnos y quitarnos la razón.

Nadie en su sano juicio puede pensar que una disciplina como la nuestra, de la que no tenemos ningún referente (No tenemos a quien copiar) no sufra modificaciones derivadas de su ejecución por mucho que hubiéramos pensado profundamente en el tema.

Otro día hablaremos de las desventajas de copiar cosas sin contextualizarlas y gestionar su contexto origen y destino.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 21

Y efectivamente, como menciono, no tenemos ni puta idea de como serán las dinámicas centauro y nos estamos limitando a hacer esqueumorfismo con lo familiar, lo que nos llevará a error inevitablemente.

Y ya hemos hablado ampliamente de como Eric Ries ha sido malinterpretado por sistema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

So much fucking this. Estoy harto de decir que Ries es la persona más malinterpretada del universo. Lean ha sido a su pesar la victoria más absoluta del doing sobre el Thinking en décadas.

Dos: La semana que viene tenemos el evento de Futurizable con nuestros panas de @sngular y antes de ver un montón de maravillas técnicas, vuestro amigo y servidor hablará de la necesidad de emulsificar todo bajo una estrategia IT Driven.

 Javier Martin @liderarmente

¡Vaya! se nos ha colado un infiltrado en el evento Futurizable. Si ya era un reto presentar a @carlosguardiola a ver qué hago ahora con @Recuenco [https://business.sngular.com/evento-futurizable/...](https://business.sngular.com/evento-futurizable/)


@sngular es un ecosistema tecnológico de primer nivel que tiene todas las capacitaciones necesarias para ayudar a transformar (que no digitalizar) negocios de manera dramática. Pero para que la lapa se adhiera a la roca, necesita vehículos como @unconvcps

El rol de @unconvcps es el de hacer de puente entre islas lejanas, de tensoactivo empresarial. Cuando termine esta serie de hilos relativos a nuestras iniciativas para este curso, hablaré en detalle del concepto.

La idea fundamental es que la mayor parte de las iniciativas empresariales teóricamente sinérgicas destruyen valor.

Por cada Exxon/Mobile o Disney/Pixar hay un AOL/Time Warner o un Daimler/Benz/Chrysler. (Otro día entraré en el tema del deterioro del M&A, y de los advisors estratégicos de las operaciones de M&A y sus agendas)

Y en su momento también desarrollé mi tesis que versa sobre que lo más complicado en los cambios de paradigma es trazar un puente con el paradigma anterior.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 18, 2021

Y efectivamente, el problema siempre es el mismo: Para que un nuevo paradigma triunfe, tiene que trazar puentes con el antiguo paradigma. Y la historia de ConstitutionDao, con todo lo impresionante que es, es un cautionary tale.

Hay varias razones para ello. Una de ellas es la clásica tensión entre revolución y reforma.

La tensión entre revolución y reforma radica en sus enfoques y objetivos para el cambio social y político.

Mientras que la revolución busca un cambio rápido, radical y a menudo violento para transformar completamente el sistema existente, la reforma persigue un proceso gradual y pacífico de mejora dentro del marco del sistema actual.

Esta dicotomía refleja un debate histórico sobre la mejor manera de lograr justicia y progreso: si a través de la ruptura total con el pasado o mediante ajustes incrementales que preserven la estabilidad y el orden.

La elección y el éxito o el fracaso asociado a dicha elección de uno de estos caminos es puramente contextual.

La otra tiene que ver con otro factor, el cableado cognitivo y la sintonía entre los campos cognitivos que generan dichos cableados.

El cableado cognitivo es un concepto que también me gustaría desarrollar y que normalmente es un conglomerado de ideología, cosmovisión y el agregado de todo eso, que generalmente se arroja en el cajón de sastre que se denomina "cultura".

Para que se produzca sinergia real, tiene que haber o bien una afinidad natural o bien una hormesis/adaptación entre los campos cognitivos de los componentes.

Supongo que para que dicha adaptación se produzca, hay una serie de mecanismos involucrados que tienen que ocupar un espacio entre la neuroplasticidad y la semántica.

Por ejemplo, si bien parece demostrado que las razas no existen, hay una importante discusión sobre el tema porque es obvio que se produce una conveniente adaptación del campo semántico de cada emisor para determinar que se considera como tal.

Obviamente, es un campo más de la lucha de cosmovisiones que está caracterizando no sé si la raza humana, pero desde luego, el siglo XXI.

La idea fundamental es que no hay posibilidad real de creación de sinergias, y por lo tanto de valor, sin ese proceso.

Hay dos factores necesarios a la hora de crear sincronizar valor en un proceso sinérgico entre propuestas : El adhesivo o el intérprete.

Como ya hemos hablado de muchas cosas en los hilos turras, recomiendo releer el hilo dedicado a los emulsificadores de equipo:

Que este proceso se de de manera espontánea es harto improbable, es necesario mucho trabajo de adaptación y nos suele despistar cuando se produce de manera espontánea, lo que nos da a entender que es sencillo.

En los años 60, Marvel Comics estaba en una situación difícil, enfrentando la posibilidad de cerrar. Stan Lee, quien trabajaba como editor y escritor, estaba desmotivado y considerando dejar la industria.



Sin embargo, su esposa Joan lo animó a escribir una historia que realmente le apasionara antes de renunciar.

En 1961, Stan Lee, junto con el talentoso dibujante Jack Kirby, creó "Los 4 Fantásticos". Este cómic fue un éxito inmediato y marcó el renacimiento de Marvel Comics.

La colaboración entre Lee y Kirby fue fundamental para este éxito. Juntos, desarrollaron personajes icónicos como Hulk, Thor, Iron Man y los X-Men, utilizando el "Método Marvel", donde Lee proporcionaba una sinopsis básica y Kirby desarrollaba la narrativa visual.

Eso capitalizó dos cosas: El afán de elevar el nivel de escritura de los comics de Lee (su nombre real es Stanley Lieber, pero usaba el seudónimo para no mezclarlo con su nombre real, que usaba para escribir cosas "serias")

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 16

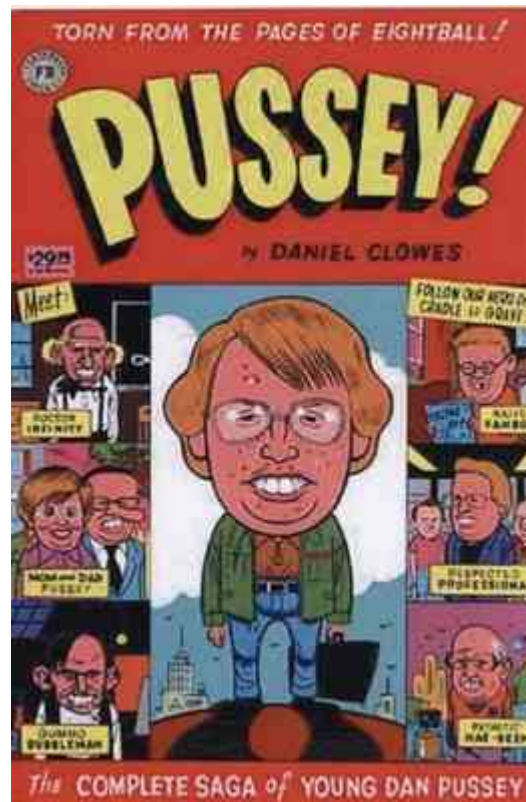
Y Lee. Stan fue el primero que entendió que el cómic estaba etiquetado para subnormales porque solo lo habían enfocado ahí. Volstagg es Falstaff, empezando por el nombre.

Y la imaginación sin límites de Kirby, que se desató con el hecho de que Lee entendió que había que dejarle rienda suelta en el plot y que el rellenara el hueco.



Hubo suerte y perfect timing, con lo que hubo sinergia y una creación de valor brutal, pero como no se articuló de manera efectiva y estratégica, surgieron un montón de problemas.

En su obra "Pussey!", Daniel Clowes realiza una sátira mordaz del mundo de los cómics y de figuras prominentes de la industria, incluyendo una parodia de Stan Lee.



El personaje principal, Dan Pussey, es un dibujante de cómics que representa una versión exagerada y patética del típico creador de cómics.

Clowes utiliza a Dan Pussey para criticar la comercialización del arte y la explotación dentro de la industria del cómic.

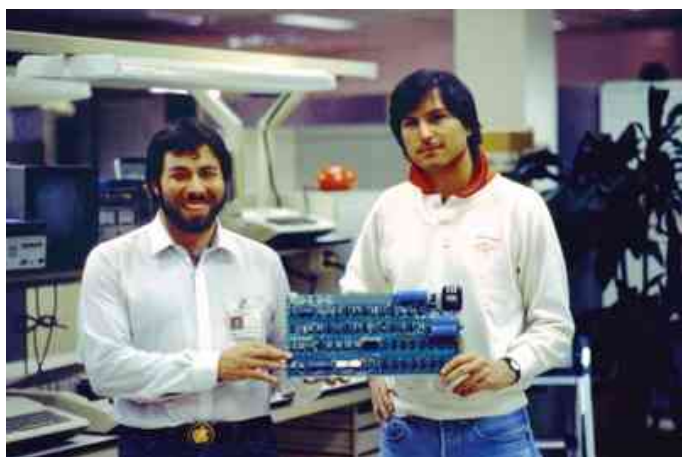
A través de este personaje, Clowes satiriza a Stan Lee como un individuo simplón y oportunista, que se aprovecha del trabajo de otros mientras se presenta como una figura carismática y central en la creación de cómics exitosos.

Esta representación resalta las tensiones y controversias sobre el crédito y la autoría en la industria del cómic, temas que han sido objeto de debate en la relación real entre Stan Lee y otros creadores como Jack Kirby.

A pesar de su éxito conjunto, la relación entre Lee y Kirby no estuvo exenta de tensiones. Kirby sentía que no recibía suficiente crédito por su contribución creativa, lo que llevó a fricciones entre ambos.

La sátira de Clowes no solo se enfoca en Stan Lee, sino que también critica la cultura de los cómics, mostrando un mundo insular y a menudo patético, donde los artistas luchan por el reconocimiento y la integridad artística en un entorno dominado por intereses comerciales.

Mi punto de vista es que Pussey es la versión de un dibujante. Sin Lee, sin un mercachifle, Kirby hubiera muerto en el anonimato, como Wozniak se hubiera jubilado en HP.



La industria y la creación cultural, la industria y la tecnología son islas que rara vez se conectan sin ayuda.

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. A apagar la luz y bajar la persiana.



@unconvcps nace por una razón sencilla: Hay demasiada distancia actual entre la Tecnología y los Decision Makers como para que sea un driver lo suficientemente potente como para provocar transformación real.

En el proceso de máxima transformación empresarial, hemos reiterado en muchas ocasiones que la tecnología tiene un rol determinante, pero que existe demasiada distancia entre los decision makers y los tecnólogos a día de hoy en términos de capitalizarlo de manera efectiva.

Una lapa puede alimentarse en el mar, y el mar está lleno de nutrientes, pero para realizar su labor ha de estar adherido a una roca.



Las lapas se adhieren a las rocas utilizando una combinación de fuerza muscular, un moco adhesivo especial y la adaptación contextual.

La clave principal de la adherencia de las lapas es un moco superpegajoso que segregan desde la suela de su pie. Este moco contiene proteínas y azúcares que actúan como un adhesivo natural, permitiendo que la lapa se adhiera firmemente a superficies húmedas y resbaladizas.

Aunque el moco es crucial, las lapas también utilizan su fuerza muscular para crear una succión adicional. Al contraer sus músculos, pueden presionar su concha contra la roca, aumentando la fricción y mejorando la adherencia.

Las lapas son capaces de ajustar su adherencia según las condiciones ambientales. Por ejemplo, cuando la marea está baja y están expuestas al aire, se adhieren más fuertemente para evitar ser deshidratadas o arrancadas por depredadores.

Este mecanismo de adherencia es tan efectivo que las lapas pueden soportar fuerzas significativas sin desprenderse, lo que les permite sobrevivir en entornos marinos dinámicos y a menudo hostiles.

@unconvcps actúa como la mezcla de músculo, moco y adaptación que es necesaria para capitalizar el potencial sinérgico de la tecnología como vehículo de transformación empresarial.

La transformación digital ha sido básicamente pegar la lapa a la roca con superglue, una tirita o con un post it.

Las zonas intermareales donde viven las lapas están sujetas a fuertes corrientes y olas. La adherencia firme a las rocas les proporciona estabilidad y les permite resistir las fuerzas del agua.

Las compañías en entornos actuales de máxima incertidumbre necesitan de la roca, pero también del combo de músculo y moco. De la calidad de la adhesión depende que no salten por los aires al primer oleaje. #finhilo

P.D.I: Marvel las pasó más putas que en vendimia:



Marvel Comics: The Untold Story

goodreads

P.D.II: Si Pussey es un libro de parte, la mayor parte de los libros sobre M&A están hechos desde la trinchera del Excel. Este es algo mejor:



The Dealmaker: Lessons from a Life in Private Equity

goodreads

Final de la turra: La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real

[Ver en El Turrero Post](#)

Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro

Categorías: *Futurismo de frontera, Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos, Estrategia, Leyes y sesgos*

Fecha: 17/9/2024

En el hilo turras de hoy, y en cierta manera proporcionando una entrada más a la serie de convergencia entre CPS & IA (La sexta?), abordamos esta sugerencia del broda @cesarastudillo. Vamos al turrón:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hilo al respecto y mato dos pájaros de un tiro.

De hecho, ya tenía algo parecido en capilla y en realidad solo estaba esperando la chispa adecuada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para esto están los amigos, de inspiración. Haré otro hilo turras de la serie convergencia CPS/AI , sobre dinámicas centauro, con @cesarastudillo y @Delachica de arquetipos de usuario avanzado.

Para los rezagados, dinámicas centauro y los hilos de convergencia CPS & IA son fácilmente buscables y accesibles desde el Turrero Post:



El Turrero Post
Las turras de Javier G. Recuenco.

<https://turrero.vercel.app/>

Y tampoco viene mal mi charla en el último TEDxMalaga:



Santuarios humanos a salvo de la IA | Javier G. Recuenco | TEDxMálaga

La gran pregunta que se hace la mayoría al hablar de IA es: ¿me quitará mi trabajo? En esta introspectiva charla, Javier nos da argumentos para el optimismo,...

youtube

Y efectivamente, como menciono, no tenemos ni puta idea de como serán las dinámicas centauro y nos estamos limitando a hacer esqueumorfismo con lo familiar, lo que nos llevará a error inevitablemente.

Esto es completamente consustancial al ser humano y siempre ocurre que ante un planteamiento sin precedentes hay que esperar a que emerjan y se consoliden las dinámicas maduras que derivarán en definitivas. Os recuerdo que Twitter en el 2007 era "Estoy en la T4".

Con lo cual muchas de las cosas que voy a comentar son pura hipótesis. Pero no es ficción especulativa, sino lo que yo considero que debería ser una aproximación seria al nuevo terreno de juego.

Como César es un titán, llega con las preguntas correctas:

 César Astudillo @cesarastudillo · Sep 17

Me estás haciendo pensar bastante en eso últimamente. Obviamente de la metáfora centauro la primera pregunta que cabe hacerse es si los humanos jugamos el papel de la mitad hombre, o el de la mitad caballo. Probablemente ambas, según caso de uso ¿no?

Efectivamente, la madre del cordero es en el proceso de lucha libre a dos, en el Tag-Team, determinar cuando se produce el cambio de luchador.



Al igual que como menciono en la charla TEDxMalaga, nos enfrentamos a una situación nueva en la dinámica White/Blue Collar, tenemos una situación nueva en el hecho de que por primera vez hay una discusión sobre en quien recae la responsabilidad de la decisión.

De hecho, todas las relaciones previas (Y eso incluye todos los escenarios que describe César con las ayudas en carretera) parten de una asimetría de responsabilidad. El humano siempre ha tenido la decisión de activar o desactivar la máquina.

El exoesqueleto de César y el humano aumentado de @delachica? Idem de lienzo.

 Jose Manuel de la Chica @Delachica · Aug 24

Yo prefiero la metáfora del exoesqueleto, aunque solo sea para poder sacar a Sigourney Weaver.

Ahora tenemos una relación en la que oye, y si resulta que la máquina está más cualificada para tomar una decisión concreta que su contrapartida humana?

Recordad que mi concepto de hojarasca intelectual es que la IA terminará barriendo los procesos pretendidamente intelectuales que realmente no lo son.

Qué hacemos con las tomas de decisiones humanas que son el equivalente a la hojarasca intelectual?

De hecho, el puto crack de @jgarciaherrero me trae a la mesa el concepto de "centauro inverso" de @doctorow en su masterclass en mi master de CPS en @uniruniversidad.

"...El "centauro inverso": el paradigma (muy común y actual) del humano que únicamente asiente -sin jamás cuestionar- la decisión automatizada que teóricamente supervisa.

Porque en la práctica hoy el mundo funciona sobre algoritmos de decisión automatizada montados exactamente al revés del paradigma propuesto: centauros inversos.

Los algoritmos deciden y el supervisor humano no supervisa nada, simplemente está puesto por el Ayuntamiento para dar su "sello de aprobación" y glups, evitar la aplicación del art. 22 RGPD."

Lo que me llevaría a que necesitamos la articulación de una teoría sobre lo que yo considero la madre del cordero, una teoría sobre la delegación de la responsabilidad en Híbridos Centauro.

Y como tengo más testosterona que cerebro, vamos a intentar articularla.

1. ****Definición del Híbrido Centauro**** Un híbrido centauro es una entidad que combina capacidades humanas y de IA para realizar tareas de manera más eficiente y efectiva que cualquiera de las dos partes por separado.

Este concepto se basa en la sinergia entre la intuición y creatividad humanas y la capacidad de procesamiento y análisis de datos de la IA.

2. ****Principios de Delegación de Responsabilidad**** La delegación de responsabilidad en este contexto implica asignar tareas específicas a la IA y al ser humano, basándose en las fortalezas de cada uno. Los principios clave incluyen:

Especialización: Asignar tareas que requieren análisis de grandes volúmenes de datos y procesamiento rápido a la IA, mientras que las tareas que requieren juicio, empatía y creatividad se asignan a los humanos.

Colaboración: Fomentar una interacción continua entre humanos y IA, donde ambos puedan aprender y adaptarse mutuamente.

Transparencia: Mantener una comunicación clara sobre las capacidades y limitaciones de la IA para que los humanos puedan tomar decisiones informadas.

3. ****Fases del Proceso de Delegación****

Evaluación de Capacidades: - Humanas: Identificar las habilidades y conocimientos específicos del ser humano involucrado. - IA: Evaluar las capacidades de la IA en términos de procesamiento de datos, aprendizaje automático y toma de decisiones.

Asignación de Tareas: - Tareas para la IA: Procesamiento de datos, análisis predictivo, automatización de tareas repetitivas. - Tareas para Humanos: Toma de decisiones estratégicas, interacción con otros humanos, resolución de problemas complejos.

Implementación y Monitoreo: - Integración: Desarrollar sistemas y procesos que permitan una colaboración fluida entre humanos y IA. - Monitoreo: Supervisar el desempeño de la IA y del humano, ajustando la delegación de tareas según sea necesario.

Retroalimentación y Mejora Continua: - Evaluación: Recoger datos sobre el desempeño y la efectividad de la colaboración. - Ajustes: Realizar cambios en la asignación de tareas y en los procesos de colaboración basados en la retroalimentación.

4. ****Desafíos y Consideraciones Éticas**** - Responsabilidad: Determinar quién es responsable en caso de errores o fallos. - Transparencia: Asegurar que las decisiones tomadas por la IA sean comprensibles y justificables.

- Privacidad: Proteger los datos personales y sensibles manejados por la IA.

La creación de híbridos centauro entre humanos y IA requiere una cuidadosa delegación de responsabilidades, basada en las fortalezas de cada parte. Al seguir un proceso estructurado y ético, es posible maximizar los beneficios de esta colaboración y minimizar los riesgos.

La madre que me matriculó en Programación en Paralelo. Turra limit bell. A empacar y enfilando la puerta de salida.



A la industria del seguro le costó un montón de años cuantificar las indemnizaciones que correspondían por accidentes de tráfico de manera tabulada.

A pesar de que filosóficamente no se puede poner precio a una vida humana, desde el punto de vista operativo es necesario cuantificar lo etéreo, acotar lo imponderable.

El whiplash (latigazo cervical) que era una pesadilla en la fijación de indemnizaciones está ahora perfectamente tabulado. Eso permitió hacer previsiones correctas y mitigar una picaresca que se volvió casi incontrolable.



El problema al que nos enfrentamos a día de hoy con todos estos escenarios es que no hay mecanismos acordados de transferencia de responsabilidad entre los miembros del equipo centauro ni existe esa tabla con respecto a las máquinas centauro.

La conducción autónoma no esta funcionando no por la tecnología no se encuentre disponible, sino porque no está tabulado ni medido ni acordado el mecanismo de transferencia de responsabilidad en el equipo centauro.

Es cuestión de tiempo que los procesos que son hojarasca intelectual sean sustituidos por procesos automáticos en entornos centauro una vez que un mecanismo acordado de transferencia de responsabilidad como el que planteo se desarrolle y se acuerde de manera masiva.

Es solo cuestión de tiempo que, al igual que la industria del seguro llegó a un acuerdo al respecto, comencemos a acoger todas las transformaciones en nuestra manera de entender el mundo que traerá el auge de los centauros.

Vivimos tiempos fascinantes. #finhilo

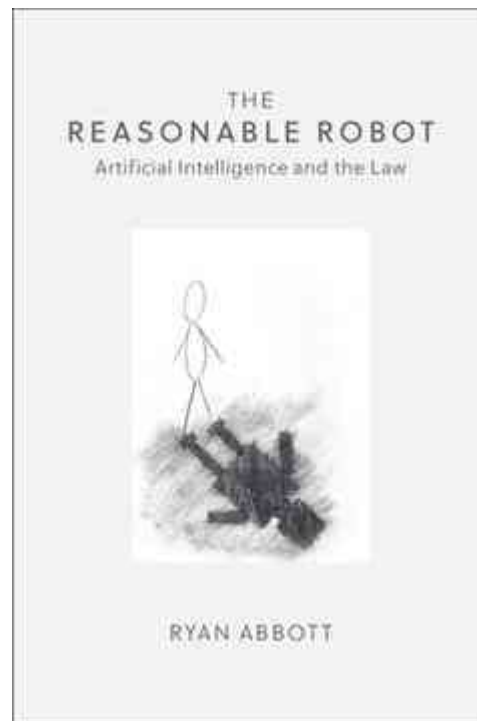
P.D.I: Cory hablando de los centauros inversos: [https://pluralistic.net/2022/04/17/revenge-of-the-chickenized-reverse-centaurs/...](https://pluralistic.net/2022/04/17/revenge-of-the-chickenized-reverse-centaurs/)

P.D. II: Este memo de IBM ha envejecido mal.

 Andy Budd @andybudd

Modern update. "A computer can never be held accountable, so has increasingly been used to make management decisions."

P.D. III: Que menos que un libro, por más oscuro que resulte:



The Reasonable Robot: Artificial Intelligence and the Law

goodreads

Final de la turra: Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro

[Ver en El Turrero Post](#)

La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial

Categorías: Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 12/9/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la tensión entre lo percibido como seguro y lo percibido como inseguro, y de la hormesis, homeostasis y autopoiesis empresarial:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana en el hilo turras hablaré de la tensión eterna entre lo nuevo/exploratorio y lo bien operado.

El pasado día 9 de Septiembre Apple presentó el iPhone 16 y otras novedades de la marca a sus fieles.

 Forbes_es @Forbes_es

¡Buenas tardes! @Apple presenta a partir de las 19 horas sus nuevos dispositivos: conoceremos el iPhone 16, la siguiente generación del Apple Watch (hoy se cumple una década de la presentación del primer reloj de la compañía)... y seguro que alguna que otra sorpresa. ¿Nos acompañas en este hilo? #AppleEvent

Naturalmente la red se llenó de gozo ante el chorro de originalidad y desafío lanzado al mercado por semejante manantial de innovación y riesgo como es la Apple actual.

 Massimo @Rainmaker1973

iPhone 14, iPhone 15 and iPhone 16

De hecho la tesis de la obsolescencia programada como incentivo a la compra ya ni se insinúa, se expresa con claridad meridiana.

 nate @natewontmiss

my iphone 11 after they announce the new iphone 16 today

Yo ya he contado mi historia de amor con el Iphone:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi mujer me ha asaltado a traición y ha terminado instalándome el iPhone que tengo metido en un cajón desde hace seis meses. Me ha cambiado el SIM, me ha borrado mi historial de WhatsApp y no hay marcha atrás. Estoy horrorizado.

El power move de mi mujer correspondió a que toda su familia pertenece a diversos colectivos financieros (AKA discapacitados tecnológicos) y tenían un Iphone, hablaban por Facetime y yo no iba a ir de Maverick por la vida. Dicho y hecho. Y hasta hoy.

Obviamente no estamos aquí para regocijarnos en mis desdichas y no estoy solo percibiendo lo obvio:

 Mark Soares @markkasaurus

The kind of innovation people yearn for from Apple is only possible from startups. Apple is crippled with a "bureaucracy" and a "too-much-to-lose" mindset that almost guarantees it will fail. It is no longer capable of exciting people with new products.

He hablado en diferentes ocasiones de todos los conceptos relacionados con los ciclos de cambio y riesgos asociados, el dilema del innovador, la expulsión de la abuela de Casita, Ballmer vs. Nadella, el acompasamiento de la pedalada...

Asimismo, y conjuntamente con @godivaciones, hemos hablado mucho de biomimética, hormesis y homeostasis empresarial:



Biomimética empresarial. Estrategias de supervivencia en sistemas complejos - Value School

👉 Enlace a la presentación:
<https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/09/20231004-MC-Biomimetica-empresarial.pdf> 👉 CURSO PÚBLICO. ¿Quieres aprender a a...

youtube

Entonces de lo que quiero hablar hoy es del solapamiento de ambos conceptos y como ambos convergen en lo que nosotros denominamos autopoiesis empresarial.

La autopoiesis es un concepto desarrollado por los biólogos chilenos Humberto Maturana y Francisco Varela. Se refiere a la capacidad de un sistema, especialmente los seres vivos, para autoproducirse y mantenerse a sí mismo.

En otras palabras, un sistema autopoietico es capaz de regenerar y mantener su organización interna a través de la auto-renovación y la autorregulación.

Obviamente, y a pesar de no estar apoyado por Maturana y Varela, es obvio que es un concepto que puede ser trasladado, aunque sea metafóricamente, a otras dinámicas ajenas a la biología.

Por ejemplo, los sistemas sociales autopoieticos son una extensión del concepto de autopoiesis, aplicado a la teoría de sistemas sociales desarrollada por el sociólogo alemán Niklas Luhmann.

En este contexto, la autopoiesis se refiere a la capacidad de los sistemas sociales para producir y reproducir sus propios elementos a través de sus propias operaciones.

Entre las características de los sistemas sociales autopoieticos podemos encontrar:

Autorreferencialidad: Los sistemas sociales se definen y se mantienen a sí mismos a través de sus propias comunicaciones. Esto significa que los elementos del sistema (como las comunicaciones) son producidos por el propio sistema.

Cierre Operacional: Aunque los sistemas sociales interactúan con su entorno, mantienen un cierre operacional que les permite preservar su identidad y estructura interna.

Esto implica que las operaciones del sistema son determinadas por el propio sistema y no por influencias externas directas.

Diferenciación Funcional: Los sistemas sociales se diferencian en subsistemas especializados, como el sistema jurídico, el sistema político, el sistema educativo, entre otros.

Cada uno de estos subsistemas opera de manera autopoietica, produciendo y reproduciendo sus propias comunicaciones y estructuras.

Ejemplos de sistemas sociales autopoieticos:

Sistema Jurídico: Produce y reproduce normas legales a través de decisiones judiciales y legislativas.

Sistema Político: Genera y mantiene estructuras de poder y gobernanza mediante procesos políticos y administrativos.

Sistema Educativo: Se autoorganiza a través de la producción y reproducción de conocimientos y prácticas educativas.

La teoría de Luhmann ofrece una perspectiva única sobre cómo los sistemas sociales se mantienen y evolucionan, destacando la importancia de la comunicación y la autorreferencialidad en la organización social.

La relación entre la autopoiesis y la tensión perpetua entre lo nuevo y lo maduro se puede entender desde la perspectiva de la dinámica de los sistemas vivos.

Los seres vivos están en un constante proceso de renovación y adaptación, lo que implica una tensión continua entre la incorporación de nuevos elementos y la preservación de su estructura madura y estable.

Esta tensión es esencial para la evolución y el desarrollo de los organismos, permitiéndoles adaptarse a cambios en su entorno mientras mantienen su identidad y funcionalidad.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. Vamos a cerrar la bolsa y enterrar el cadaver.



Una compañía no deja de ser una mezcla de dinámicas biológicas, de sistemas, sociales... y dichas dinámicas pueden sufrir trastornos en su homeostasis normal y desarrollar patrones patológicos.

En muchas ocasiones, las tensiones internas de una compañía ponen mucha presión en las cuadernas de la nave y si no son gestionadas terminan quebrando el casco.



Las dos almas de una compañía pelean internamente como los dos lobos de la fábula india, y efectivamente, termina ganando el que terminas alimentando.



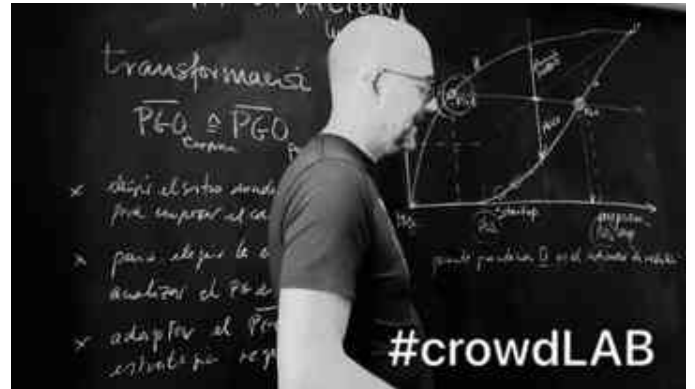
https://www.webtoons.com/en/canvas/pencils/the-two-wolves/viewer?title_no=36531&episode_no=34&webtoon-platform-redirect=true

Tensión entre estructura y fluidez, entre intuición y medición, entre innovación y optimización, entre personalización y fabricación en masa...

Cada una de los stakeholders de la compañía se alinea con uno de los lobos. Directivos. Empleados. Consejo. Inversores.

En realidad lo que hay que buscar es el sweet spot para cada uno de los diferentes campos de batalla de la tensión. Es un esfuerzo individual y colectivo de ajuste manual de una homeostasis perdida.

Luis Mateos (OSMOTIC) me dio una chapa sobre su concepto de la gravedad cero empresarial que no deja de ser una interesante variante del mismo tema.



Publicación de Luis Mateos Keim

Hoy Javier G. Recuenco ha recibido la chapa que todos recibiréis cuando os quedéis mirando una pizarra en OSMOTIC network learning. Este vídeo fue la chapa a...

linkedin

... buenas tesis mías como la progresiva sustitución de los CFOs por CTOs (Para el que hemos creado @UnconvCPS) o el colapso del modelo de PE o M&A es básicamente una metáfora del sweet spot desplazándose.

Desplazándose del corto al largo. Del estímulo financiero a la reinención. De la digitalización a la transformación. De la operación a la innovación. De la orquestación cognitiva necesaria para ello.

De la demanda de eficiencia operacional a la necesidad de talento transformacional. Del alza del listón. Del aumento de la complejidad necesaria para sobrevivir.

De ajustar el punto de equilibrio homeostático de la corporación depende muchas veces que algunas compañías sobrevivan. Más allá del producto, la propuesta, el product-market fit, el timing... La vida se abre paso #finhilo



P.D.I: Si queréis profundizar en la Autopoiesis, de la boca del caballo:

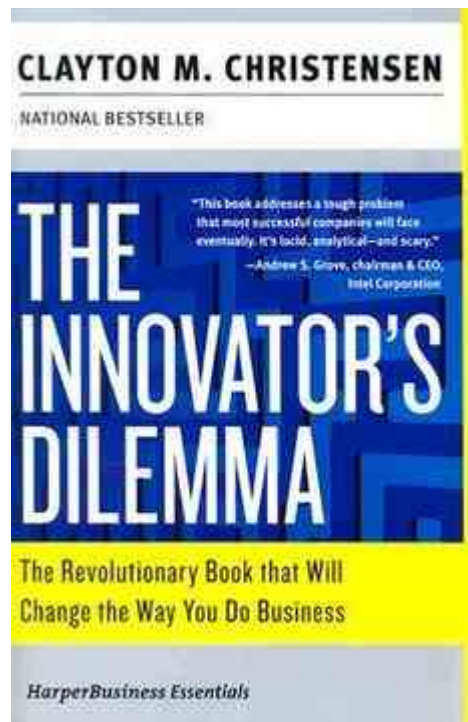


 **kluwer**
the language of science

Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living

goodreads

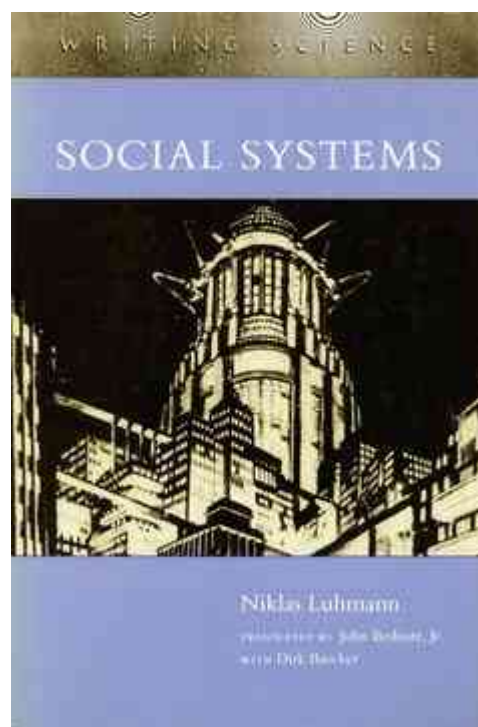
P.D. II: Otro de los clásicos:



The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book that Will Change the Way You Do Business

goodreads

P.D. III: Otro de la boca del caballo:



Social Systems

goodreads

Final de la turra: La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 24/8/2024

Welcome back, my friends, to the show that never ends. Abrimos esta temporada de hilos turras 24/25 con un plato fuerte. Agárrense los machos que arranca el viaje en la atracción.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno de mis campos de actuación preferidos es éste: compañías familiares con problemas de todo tipo, extra de Factor X. Mi primer hilo turras de esta temporada irá de esto. Vía @victorianoi

"Galgos" es una serie dirigida por Félix Viscarret y Nely Reguera que se adentra en la compleja dinámica de una familia que también es una empresa.



La trama se centra en la familia Somarriba, propietaria del Grupo Galgo, una empresa especializada en pastelería, chocolates y alimentación infantil.

La serie explora cómo la crisis del sector, la inminente imposición de una ley restrictiva sobre el azúcar y el liderazgo incierto de Emilio Somarriba, quien dirige la compañía tras la muerte de su padre, crean un escenario ideal para el conflicto.

La matriarca Carmina Somarriba toma una decisión inesperada que desencadena una serie de eventos que sacuden tanto a la familia como a la empresa.



La serie muestra cómo las estructuras familiares y empresariales pueden entrelazarse hasta volverse indistinguibles, y cómo las decisiones empresariales afectan las relaciones familiares.

Hay obviamente una reflexión sobre Crisis y Supervivencia: La lucha por mantener la empresa a flote en medio de una crisis del sector y nuevas normativas que amenazan su estabilidad.

Asimismo la serie aborda la lucha por el poder dentro de la familia y la empresa, y cómo las ambiciones personales pueden chocar con los intereses familiares.

Es muy interesante su aproximación a conceptos como Identidad y Sacrificio: Los personajes se ven forzados a reevaluar sus lealtades y objetivos personales.

Y por el camino, una concesión oportunista al zeitgeist en formato empoderamiento femenino empresarial turbo a través del papel de Carmina Somarriba.

Carmina Somarriba, interpretada por Adriana Ozores, es uno de los personajes centrales de la serie.

Criada en una familia burguesa junto a su hermano Emilio, Carmina fue testigo del crecimiento de la empresa familiar, el Grupo Galgo, y en un principio se la consideraba la sucesora natural de su padre. El destino tiene otros planes.

Nos suena de algo?



Su vida tomó un giro inesperado cuando eligió casarse con Gonzalo Díaz, en contra de los deseos de su padre. Esta decisión la relegó a un papel secundario dentro de la empresa, ocupándose principalmente de la Fundación de la familia.

A pesar de esto, Carmina sigue siendo una figura influyente y su voto es crucial en la toma de decisiones importantes para la empresa.

Carmina es una mujer fuerte y decidida, que se enfrenta a la crisis del Grupo Galgo con determinación. Su objetivo es defender el legado de su padre, centrado en el cuidado de los trabajadores y la fortaleza de la familia.

Sin embargo, su camino no es fácil, ya que debe lidiar con la falta de consideración de otros ejecutivos y una grave crisis de imagen de la empresa.

Además, su matrimonio con Gonzalo se ve afectado por intereses opuestos, lo que añade una capa de complejidad a su vida personal.

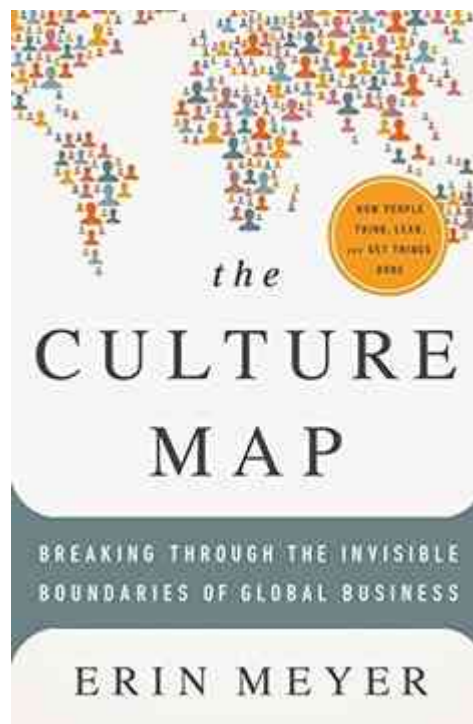
Carmina se considera una buena madre, aunque tiene una relación conflictiva con su hija Blanca, mientras que su hijo Guzmán es su mayor aliado.

No hace falta ser muy listos para darse cuenta de que "Galgos" mezcla y disimula situaciones españolas históricas que a los que llevamos tiempo en la fiesta nos son completamente familiares.



<https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/2413755/09/10/Lion-Gullon-la-ex-presidenta-celebra-la-junta-en-un-coche-con-la-oposicion-del-consejo.html>

De hecho, se nota que se ha tenido mucho cuidado de no colocarse mucho al rebufo de "Sucession" o "The White Lotus". Tiene que ser local, casoso como dicen ellos. Es una especie de "Sucession" pasada por "The Culture Map".



The Culture Map: Breaking Through the Invisible Boundaries of Global Business

goodreads

Esto se refleja en que por ejemplo, "Succession" tiene un tono más satírico y oscuro, mientras que "Galgos" puede tener un enfoque más dramático y emocional, reflejando las diferencias culturales en la narrativa.

En "Galgos", Carmina Somarriba es una figura central y poderosa, destacando el empoderamiento femenino en el mundo empresarial. En "Succession", aunque hay personajes femeninos fuertes, la dinámica de poder está más centrada en los personajes masculinos.


Y tampoco podemos ignorar que las narrativas "Los ricos también lloran" son tan viejas como la vida.



Los ricos También Lloran 1979 | Capítulo 1 | Tlenovelas

youtube

Hay un melodrama intrínseco en estos relatos, relativos a las tragedias que lleva aparejadas el relajamiento de la hormesis que sufrieron los fundadores. Que alguien se lo cuente a Piketty a ver si se entera.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jun 5, 2021

Si alguien quiere ver un monumento vivo a la no validez de la premisa de que el rico siempre será rico, solo tiene que ver en las afueras de Segovia las ruinas de lo que fue la gloriosa fábrica de Cantimpalo, donde se hacían los embutidos que triunfaban en Bruguera.

En el fondo todo son variaciones del Rey Lear, un poco estilo Ran.



Ran | Official Trailer

Here's the official trailer, now digitally remastered to the drama/war film 'Ran' directed by Akira Kurosawa. ...

youtube

De hecho tengo una deformación profesional con estas series, y es producto de haber estado mucho tiempo con compañías familiares, que hace que no me pueda creer ninguna narrativa de este estilo.

Adriana Ozores hace una actuación soberbia, pero tiene un problema: Actúa. Yo he estado al lado de gente que es así, que ha tenido siempre servidumbre, dinero... No se puede improvisar.

No se puede hacer un Stanislavsky de ser rico por razones obvias. Actúa como una tercera o cuarta generación de actores piensa que son los ricos y poderosos. Y a los guionistas les pasa igual.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A limpiar, coser y suturar la herida.



Este año vamos desde @singularsing a darle duro a la empresa familiar porque consideramos que es un colectivo completamente desatendido.

O mejor dicho, está gestionada atendiendo solo a una óptica específica. La tuerta, en concreto.



Las empresas familiares son problemática CPS de primer orden, Champions League, y por regla general se la intenta domar desde la legalidad y desde los protocolos familiares. Lo que yo llamo la aproximación IESE.

Lo resumí en una slide en una conferencia sobre el tema que di para la gente del @clubceoes sobre gestión de empresas familiares:



Todas las empresas familiares, de cierta solera, han tenido acceso a buena formación, protocolos, gobernanza familiar... Sin embargo, en ocasiones eso no ha ayudado a solucionar la problemática más compleja, la más retorcida o excepcional.

El CPS (es una disciplina diseñada para lidiar con esas problemáticas complejas y particulares, que se presentan de manera constante en unas circunstancias tan emocionalmente difíciles de manejar, como son las empresas familiares.

Así, empresas familiares que se sienten seguras porque tienen un protocolo familiar teóricamente a prueba de bombas, se encuentran en los tribunales pleiteando entre ellos por ignorar el otro flanco.

Mi concepto mental básico de empresa familiar no depende del tamaño, ni siquiera del propósito.

Lo que caracteriza a una empresa familiar es que todos los decision makers no pueden dissociarse de ninguna manera en cada una de sus diferentes dimensiones personales, familiares, empresariales... No pueden colgar el sombrero e irse a casa.



Esa definición permite entender determinadas dinámicas e incluir en un criterio más laxo cosas que en principio parecen no serlo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Siempre he dicho que Podemos es una empresa familiar.


Abordar la empresa familiar desde una perspectiva no CPS es abandonarse a la suerte de que todo el mundo esté en el lugar correcto, sepa su rol, no tenga ego ni ambición enfermizos, entiendan el contexto y sean capaces de reinvertirse varias veces con éxito. Posible, no probable.

En cada empresa familiar que he conocido existe la frase mágica "Recuerda que somos (apellido dinástico)" generalmente asociado a valores positivos: Audacia, resiliencia, trabajo incansable, persistencia...

Nunca he escuchado la frase correcta, asociada a una realidad inevitable: "Recuerda que somos humanos". #finhilo

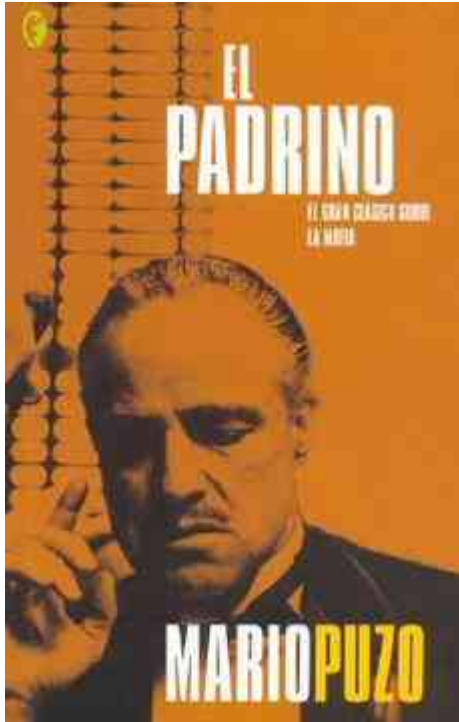


P.D.I: Este cómic, que he recomendado por muchísimas razones, es una masterclass de gestión (mierdosa) de empresas familiares. Los Pujol y los Quintà son paradigmáticos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 3, 2022

Voy a usar como hilo conductor el maravilloso cómic "El hijo del chófer", de @jordiamat22 y @josepablo_x que me parece sencillamente un puto cañón. Otro día desarrollaré mi idea de que cuando el cómic es perfecto, es un arte insuperable.

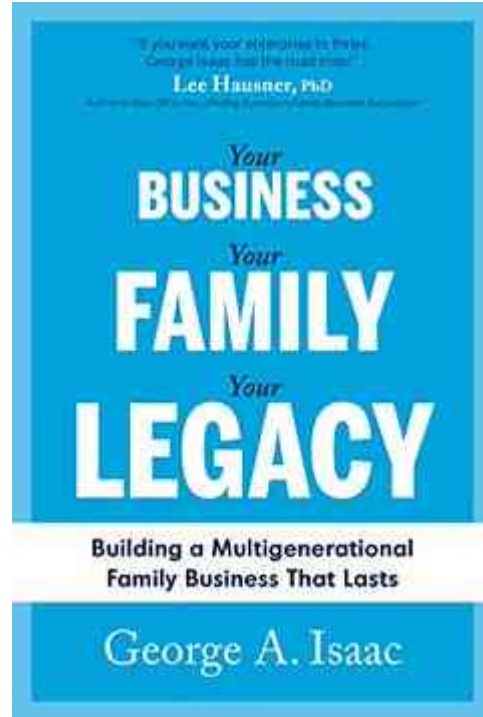
P.D. II: El libro clásico sobre gestión de empresas familiares que nunca se vende como tal:



El padrino

goodreads

P.D. III: Los libros luteranos sobre family business necesitan una adaptación a la cultura local importantísima.



Your Business, Your Family, Your Legacy: Building a Multigenerational Family Business that Lasts

goodreads

P.D. IV: Un guionista upper middle class, con unos actores upper middle class, imaginando como operan los ricos detrás de las bambalinas. Bullshit e insights brillantes a partes iguales:



Crematorio - intro

youtube

P.D. V: Un día hablaré de como para crear relatos épicos sobre la superioridad moral del commoner ser pijazo es un must:



The Five Bands Lemmy Hated Most

The Five Bands Lemmy Hated Most

<https://amzn.to/45QR5Y5>

youtube

Final de la turra: La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'

[Ver en El Turrero Post](#)

Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades

Fecha: 6/8/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a seguir con la serie de sensemaking y vamos a hablar de rabbit holes y de pensamiento liminal inducido.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaremos de esto este fin de semana, como parte de la serie sobre sensemaking.

El concepto de “rabbit hole” en inglés, que se traduce literalmente como “agujero de conejo”, se utiliza metafóricamente para describir una situación compleja y a menudo surrealista.

El nombre viene por su semejanza a la caída de Alicia en el cuento de Lewis Carroll, “Alicia en el País de las Maravillas”.



En este contexto, un “rabbit hole” representa una vía de exploración o actividad que parece simple al principio pero que se convierte en algo muy complejo o difícil de abandonar una vez que se ha comenzado.

En cuanto a las obsesiones sobre un tema específico, el término se refiere a la tendencia de una persona a sumergirse profundamente en un tema, idea o actividad.

Hasta el punto de que esta obsesión consume una cantidad significativa de tiempo y atención, a menudo a expensas de otras áreas de la vida.

Es como seguir una pista fascinante que te lleva a más y más información, haciendo que uno se pierda en un laberinto de datos, historias o ideas relacionadas.

Por ejemplo, alguien podría empezar investigando sobre un tipo de música, y horas después encontrarse leyendo sobre la historia de los instrumentos musicales, los movimientos culturales asociados y las biografías de músicos específicos.

En el proceso, no se ha dado cuenta de cuánto tiempo ha pasado desde que comenzó su búsqueda.

El “rabbit hole” puede ser tanto positivo como negativo. Por un lado, puede llevar a un aprendizaje profundo y a la satisfacción de la curiosidad; por otro lado, puede resultar en procrastinación y la negligencia de responsabilidades importantes.

Es un concepto que captura la naturaleza humana de querer explorar y entender, pero también advierte sobre la posibilidad de perderse en el exceso de información o en la obsesión.

Hay múltiples ejemplos del proceso, en ambos extremos.

En el lado positivo, podemos ver ejemplos del mismo canalizado de manera óptima en libros como Flow o Drive.

La tesis principal del libro “Flow: The Psychology of Optimal Experience” de Mihaly Csikszentmihalyi es que la felicidad se alcanza a través de un estado mental llamado “flow”, o flujo, en el cual las personas se sienten completamente involucradas y absortas en una actividad.

Este estado se caracteriza por un enfoque intenso, una sensación de éxtasis, una claridad interna de dirección y propósito, y la sensación de que el tiempo se distorsiona (se acelera o se ralentiza).

Csikszentmihalyi argumenta que el flujo es el resultado de un equilibrio entre el nivel de desafío de una tarea y las habilidades de una persona para realizarla.

Cuando los desafíos presentados coinciden con las habilidades personales, las personas no solo disfrutan de lo que están haciendo, sino que también se sienten más motivadas y comprometidas, lo que lleva a un mayor rendimiento y satisfacción personal.

El concepto de flujo se aplica a una amplia gama de actividades, incluyendo el trabajo, el arte, el deporte y la educación.

Csikszentmihalyi sugiere que al buscar y fomentar experiencias de flujo en nuestras vidas diarias, podemos mejorar nuestra calidad de vida y alcanzar un estado de felicidad genuina y duradera.

Otro ejemplo lo podemos encontrar en “Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us”, donde Daniel H. Pink explora la importancia de la autonomía y el dominio (mastery) como elementos clave para la motivación intrínseca y el rendimiento.

Según Pink, hay tres elementos esenciales que motivan a las personas, especialmente en el contexto del trabajo creativo e intelectual: autonomía, maestría y propósito.

Autonomía: Pink argumenta que las personas están más motivadas y se desempeñan mejor cuando tienen control sobre su propio trabajo. La autonomía se refiere a la capacidad de ser autodirigido y tener la libertad de elegir cómo, cuándo y con quién trabajar.

Según Pink, cuando las personas sienten que tienen autonomía, están más comprometidas, creativas y satisfechas con su trabajo.

Maestría (Mastery): Este concepto se refiere al deseo innato de mejorar en algo que nos importa. Pink sostiene que las personas están motivadas por el desafío de dominar una habilidad o tarea. La búsqueda de la maestría es un proceso continuo y requiere esfuerzo y práctica.

La satisfacción de hacer algo bien y mejorar en ello es una poderosa fuente de motivación intrínseca.

La tesis de Pink sugiere que, para maximizar la motivación y el rendimiento, los individuos y las organizaciones deben fomentar entornos que apoyen la autonomía y proporcionen oportunidades para que las personas desarrollen su maestría en áreas que les apasionan.

Al hacerlo, no solo se mejora la satisfacción personal, sino que también se contribuye al éxito y la innovación en el lugar de trabajo.

En el otro extremo de la gama, el de la obsesión que nos lleva a la mierda, podemos encontrar multitud de ejemplos fácilmente: El miserere, de Bécquer, que tuvo una adaptación magistral de Carlos Giménez, es uno de ellos.

 Alejandro Romero @romeroreche

Siempre es Jueves Santo si se trata de "El miserere" de Bécquer (en versión original, o releído por Carlos Giménez o Juan José Plans). https://ivoox.com/ojos-verdes-el-miserere-audios-mp3_rf_363815_1.html...

Ya hemos hablado de Arrebato, de Zulueta, como metáfora perfecta de la obsesión que te termina devorando:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

De hecho, Arrebato como película es la metáfora perfecta de a dónde nos puede llevar no encontrar el sweet spot con respecto a nuestras pasiones, y al mismo tiempo es un perfecto cautionary tale.

También he mencionado en reiteradas ocasiones la relación entre la obsesión y la excelencia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

A lo largo de la historia, ha habido muchas personas que se han perdido en sus obsesiones, algunas de las cuales han tenido un impacto significativo en el mundo.

Tesla, Howard Hughes, Marie Curie, Vincent van Gogh, Ludwig van Beethoven...

Estos individuos muestran cómo una obsesión puede llevar a la grandeza en sus respectivos campos, pero también cómo puede consumir la vida personal y la salud de una persona. Sus historias son testimonios del poder y el peligro de la obsesión.

La madre que me matriculó en Redes y Sistemas. Turra Limit hits. A empacar y resumir la tesis.



Todo el mundo debería deslizarse por un rabbit hole, es una experiencia sin igual.

Lo que hay que obligarse es a cambiar periódicamente de rabbit hole. Varios rabbit holes estimulan el pensamiento liminal y generan esa especie de conexiones random que son riquísimas. Y previenen los efectos negativos del monocultivo obsesivo.

He hablado ya de mi relación con el Reader's Digest o los libros random de mi padre:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hace cuarenta años, en una revista como ésta, tomé contacto con @MensaInternatl . @MensaEspana se fundó poco después, en 1984. En breve dejaré de ser Presidente y le pasaré el testigo a otro. What a long, strange trip it has been. <https://images.app.goo.gl/q6Nx4aw5araD7GZz9...>

Durante un tiempo compartía mis obsesiones semanales:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hable en el último episodio de @NadaQueGanarPod que yo funciono a ciclos de obsesión semanales. El de esta semana es la Velvet, pero no los de siempre, sino Moe Tucker. <https://wearerock.files.wordpress.com/2015/03/fc75733dc9c661e9c0d>

Un friki es sencillamente, una persona que ha encontrado un agujero de conejo en el que se siente a gusto y no se quiere mover de allí. Es tremendamente satisfactorio pero tremendamente limitante.



Mucha gente confunde la edad con la madurez, o el aceptar un camino estándar como el camino a la felicidad. Tu felicidad te puede estar esperando en cualquier rabbit hole random.

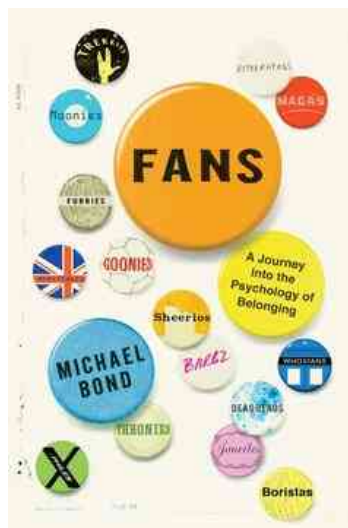
5th Beatle @5thbeatle__

Todo sobre la edad adulta nos lo resume Alfredo Landa. 'Las verdes praderas', José Luis Garcí, 1979.

El proceso de sensemaking se beneficia muchísimo de un proceso de bajadas por rabbit holes diversos y aparentemente inconexos. Es liminalidad natural desbordada.

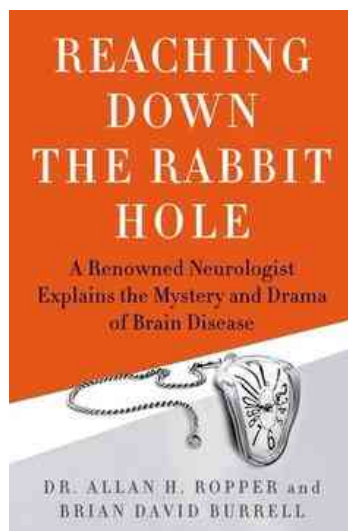
Mucha gente que se dedica a hacer sensemaking no es particularmente bueno porque le falta calle y le faltan rabbit holes. #Finhilo

P.D.I: Este libro me encantó, porque el fenómeno fan concita lo bueno y lo malo de los rabbit holes:



<https://t.co/KkgFJwkjKx>

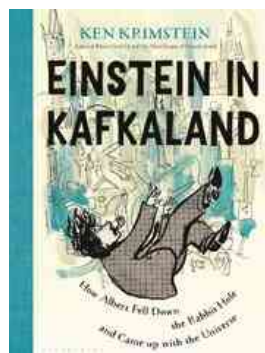
P.D. II: Un libro liminal entre varias de las cosas que hemos estado hablando:



Reaching Down the Rabbit Hole: A Renowned Neurologist Explains the Mystery and Drama of Brain Disease

goodreads

P.D. III: El comic, como de costumbre, al rescate. Estoy esperando este y el de Jordan Mechner como agua de Mayo:



Einstein in Kafkaland: How Albert Fell Down the Rabbit Hole and Came Up With the Universe

goodreads

Final de la turra: Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida

[Ver en El Turrero Post](#)

Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Personotecnía, Desarrollo de habilidades, Libros

Fecha: 26/6/2024

En el hilo turras de hoy, y tal como avanzamos, vamos a cerrar la saga de sensemaking (por el momento) y los hilos turras regulares hasta Septiembre (Puede haber o puede no haber, dependerá de si tengo algo que sacarme de dentro o no).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana terminaré la serie sobre sensemaking (de momento) y la regularidad de los hilos turra hasta Septiembre. Intentaremos irnos a descansar with a bang.

Todos los hilos de sensemaking están orientados a que se entienda lo muy extensa y multifacética que es la disciplina, y recalcar el hecho de que es crítica en el proceso CPS.

Es necesario asimismo que entendamos como casi nunca vamos a poder observar el proceso de sensemaking de manera aislada y químicamente pura.

El fósforo no se encuentra en su estado nativo en la naturaleza debido a su alta reactividad. Es un elemento muy reactivo que tiende a combinarse rápidamente con otros elementos, especialmente con el oxígeno, formando fosfatos.



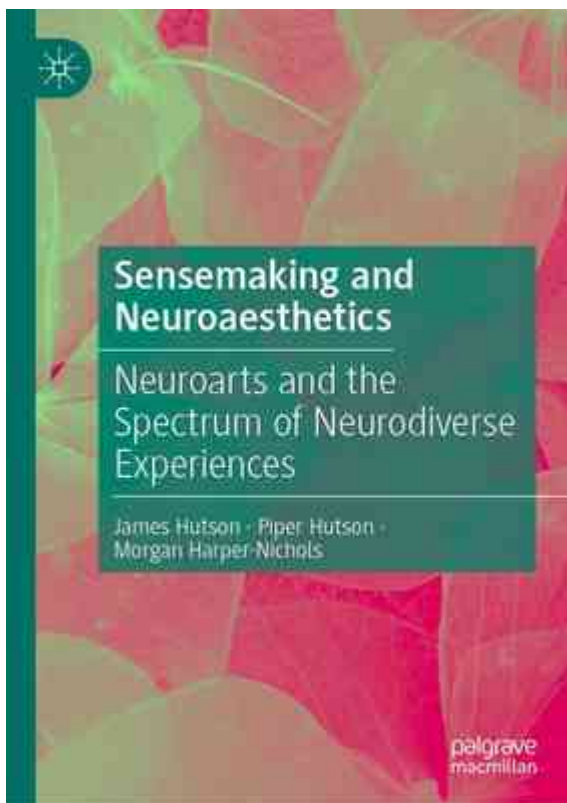
Esta reactividad es tan grande que el fósforo se oxida espontáneamente al entrar en contacto con el oxígeno atmosférico, un proceso que puede emitir luz, conocido como fosforescencia.

En la Tierra, el fósforo se presenta principalmente en forma de minerales fosfatados, como la apatita, y es un componente esencial de los organismos vivos. Debido a su tendencia a formar compuestos estables, es prácticamente imposible encontrar fósforo libre o nativo.

Pues al sensemaking le pasa lo mismo. Es extraño encontrarlo químicamente puro y aislado, lo normal es verlo como parte de usos de lo más variopintos.



Y voy a usar como ejemplo un libro super reciente que me ha dejado turulato.



Fundamentalmente porque hace converger tres cosas de mi interés: sensemaking, neurodivergencia y neuroestética.

Luego según me fui metiendo en el charco me di cuenta de que se sumaban a la fiesta la personotecnia, los PAVs y el neogeneralismo T-shaped. Wow.



Sobre lo que menos hemos hablado es sobre neuroestética, así que intentaré daros un baño rápido sobre la disciplina:

La neuroestética es una disciplina científica que investiga los procesos neurales que subyacen a las experiencias estéticas y artísticas.

Este campo interdisciplinario combina conocimientos de la neurociencia, la psicología, la filosofía y la historia del arte para explorar cómo percibimos y apreciamos el arte.

Vamos, un cienciarte encarnado. Aquí te presento algunos aspectos clave del concepto de neuroestética y los campos que abarca:

Definición y Origen: La neuroestética recibió su definición formal en 2002 como el estudio científico de las bases neuronales de la contemplación y creación de una obra de arte.

Interdisciplinariedad: Atrae a estudiosos de diversas disciplinas, incluyendo neurólogos, historiadores del arte, artistas y psicólogos.

Historia y Evolución: Se considera un campo de la ciencia experimental que busca combinar la investigación psicológica con la estética.

Enfoques de Estudio: Los investigadores en este campo combinan principios de psicología de la percepción, biología evolutiva, déficits neurológicos y anatomía funcional del cerebro para entender el significado evolutivo de la belleza y el arte.

Aplicaciones: Aunque inicialmente se enfocaba en la percepción del arte, su rango de aplicación ha crecido para incluir la música, la literatura y el cine.

Experiencia Estética: Se propone que la experiencia estética es una habilidad primordial humana, un proceso perceptual corporizado, intersubjetivo y con significado cultural basado en mecanismos afectivos y hedónicos neurobiológicos.

La neuroestética no solo busca entender cómo apreciamos la belleza y el arte, sino también cómo nuestro cerebro construye el concepto de belleza a partir de la experiencia estética.

Es un puente entre la neurología y el arte, y se considera un camino prometedor para la evaluación cuantificada del arte.

Es posible que si profundizas en lo que te estoy comentando, entiendas mejor fenómenos como el síndrome de Stendhal.

Obviamente, la primera patada en la cara me la llevé viendo los perfiles de los autores. Mencionaré uno de ellos, pero echadle un vistazo a los tres, que incluyen un neurodivergente extremo.

El Dr. James Hutson está especializado en la investigación multidisciplinar que abarca la inteligencia artificial, las neurohumanidades, la neurodiversidad, las realidades inmersivas y la gamificación de la educación.

Licenciado en Arte por la Universidad de Tulsa, posee un máster en Historia del Arte por la Universidad Metodista del Sur y un doctorado en Historia del Arte por la Universidad de Maryland, College Park.

Posteriormente obtuvo otros másteres en Liderazgo y Diseño de Juegos por la Universidad Lindenwood y actualmente cursa estudios de doctorado en Inteligencia Artificial en la Universidad Tecnológica de Capitol.

A lo largo de su carrera académica desde 2006, Hutson ha ocupado diversos cargos pedagógicos y administrativos en cinco universidades.

Entre ellos el de Catedrático de Historia del Arte, Vicedecano de Posgrado y Programas en Línea y, más recientemente, Jefe del Departamento de Historia del Arte y Cultura Visual.

Entre sus trabajos académicos destacan varios libros sobre la aplicación de la inteligencia artificial a la educación y el patrimonio cultural, como *Inclusive Smart Museums* (Palgrave McMillan, 2023), así como una pléthora de artículos y estudios de casos.



Y el libro? El libro investiga las complejas interrelaciones entre neurociencia, arte, diseño técnico y el espectro de afecciones neurodivergentes, introduciendo el tema emergente de las neuroartes.

Destaca el poder del arte y las tecnologías como herramienta multisensorial para ayudar a los individuos neurodivergentes a descubrir sus preferencias sensoriales, y para que los individuos neurotípicos amplíen su sensemaking simulando diferentes experiencias sensoriales.

Basándose en la teoría del enactivismo, que postula que los procesos cognitivos se forman intrínsecamente a través de la interacción dinámica entre un organismo y su contexto ambiental, los autores analizan las aplicaciones de las tecnologías emergentes.

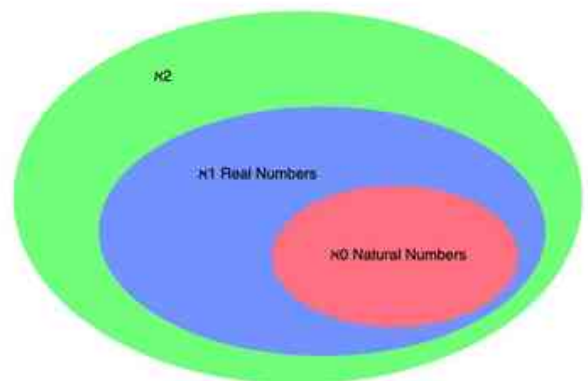
Asimismo proponen una nueva teoría para debatir e identificar las "neurotribus" en función de su relación con el sensemaking o el cuerpo.

Y a todo ésto, la tercera parte del libro se llama "Towards Personalization" e introduce el concepto de perfiles sensoriales. Personotecnia y procesos de alta variabilidad personotécnicos asociados a las experiencias estéticas.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A plegar y dejar la casa limpia para vacaciones.



El sensemaking, como parte fundamental del metatoolkit cognitivo que es el CPS, es una disciplina en constante evolución y prácticamente inabarcable. Es un conjunto infinito dentro de otro conjunto infinito de orden superior.



No es tan importante el sensemaking en si, en estado químicamente puro o abstracto, sino su aplicación, sus hibridaciones y sus derivadas.

Por ejemplo, el libro sienta las bases para comprender cómo el neuroarte -una fusión de neurociencia y arte, potenciada por la tecnología- está dando una nueva forma a la creatividad.

La conexión entre creatividad y CPS me he hartado de plantearla y apenas he rascado la superficie. Más noticias en breve.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 20

En breve comentaremos como vamos a crear un grupo de perfiles híbridos creatividad/CPS en @singularsolving e incorporarlos a nuestro proceso de diagnóstico.

Bienvenidos a la pizza más grande del mundo. Paciencia, trozo a trozo, y felices vacaciones y digestión. #finhilo

P.D.I: Dejad un poco el CPS y relajaos un poco. Mi comic preferido del 2024 hasta ahora para leer en la piscina.
<https://goodreads.com/book/show/59535315-newburn-1...>

Final de la turra: Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia

[Ver en El Turrero Post](#)

El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Lectura de señales, Orquestación cognitiva, Libros

Fecha: 26/5/2024

En el hilo turras de hoy, tal y como me temía, vamos a hablar del pánico al sensemaking y el colapso cognitivo. Full bonzo style.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo un hilo turras en el horno, sobre algo que me obsesiona últimamente, que es el pánico al Sensemaking y el proceso del colapso cognitivo, pero lo uso para demostrar por qué no se va a solucionar nunca el conflicto de Israel y Palestina y temo que atraiga a las hordas RMC.

En el fondo, creo que este va a ser el primero de varios hilos turras dedicados al sensemaking. Que he mencionado en múltiples ocasiones de pasada, y al diagnóstico también, pero no me he metido a fondo en el asunto.

Por ejemplo, para mi Dave Snowden es fundamentalmente, un sensemaker. Mucha gente mapea eso con ser un teórico sin sentido práctico, pero estoy profundamente en desacuerdo.

De hecho, del metatoolkit cognitivo CPS, es posiblemente lo más "químicamente puro" de todo el proceso, en tanto en cuanto que es lo que hace uso de más herramientas del mismo.

Esto es tan así que el único perfil permanente que tenemos en @singularsolving es el de sensemaker.

Luego el problema determina la naturaleza del equipo a orquestar cognitivamente, que suelen ser internos + terceros. No podemos tener en plantilla patrones de submarino ruso, especialistas en césped o bioquímicos moleculares, que pueden ser necesarios para un problema concreto.

La vez en la que más me acerqué a describir el fenómeno en detalle fue en el hilo en el que introduje el concepto de las clockwork illusions.

De una manera fascinantemente meta, el fenómeno que pretendo describir va a ser el mismo que posiblemente me haga perder un puñado de seguidores.

Y no es que no lo haya avisado desde hace tiempo lo que ocurre paso a paso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fenómeno o persona compleja -> Interpretación simplista ideológica -> contra interpretación en los mismos términos -> zurriburri argumental y zascas performance-> bloqueos a gogó. Twitter, un ejemplo de proceso adiabático.

Este es un tema delicado porque mucha gente se va a ver retratada y sus mecanismos de disonancia cognitiva van a kick in y voy a resultar bloqueado. Bueno, otro mes que Elon no me paga el alquiler. Cést la vie.



El proceso del colapso cognitivo ante la avalancha de una información o un poder que no se puede gestionar debido a las limitaciones humanas, es un tropo muy abundante en la cultura popular.

No deja de ser otra variante de un proceso que ya hemos analizado, el castigo por el desafío a los dioses.

🐦 Jf @gandalf_u

"Castigo Eterno" de Jacob Jordaens muestra a Prometeo encadenado en el Cáucaso, su hígado es devorado por un águila, regenerándose cada noche. Esta obra de 1640, en el Museo Wallraf-Richartz, simboliza el eterno sufrimiento por desafiar a los dioses.

Como en realidad los hilos turras son excusas para hablar de las tontás que me gustan desde un ángulo aparentemente respetable, voy a poner varios ejemplos del tropo sacados de frikadas variadas.

Smart Alec, cuyo nombre real es Alexander Thorne, es un personaje de los cómics de Marvel que aparece principalmente en la serie Alpha Flight. En los cómics, Smart Alec fue miembro de Beta Flight y se caracterizaba por su gran inteligencia y habilidades analíticas.



Smart Alec roba en un momento dado una bolsa mística perteneciente a Shaman, un miembro de Alpha Flight, de la que saca multitud de cosas, y concluye que sus secretos pueden ser manejados por su intelecto y mira dentro de ella ignorando sus avisos, algo estrictamente prohibido.



Como resultado de ello, pierde la razón y termina siendo miniaturizado y alojado dentro de la misma bolsa por Shaman.



Otro ejemplo dentro del universo Marvel, es el clásico de la caída de Jason Wyngarde.



Jason Wyngarde, también conocido como Mente Maestra, en la saga de la Fénix Oscura es un momento crucial en la historia de los X-Men y uno de los puntos más dramáticos en la evolución del personaje de Jean Grey.

Wyngarde, utilizando sus poderes psíquicos, seduce y manipula a Jean Grey, quien en ese momento estaba vinculada con la poderosa entidad cósmica conocida como la Fuerza Fénix.

A través de ilusiones psíquicas, él la convence de que es una dama de la sociedad del siglo XVIII y parte del Club Fuego Infernal. Este engaño es parte de un plan más amplio del Club Fuego Infernal para controlar a Jean y utilizar el poder de la Fénix para sus propios fines.



Sin embargo, la manipulación de Wyngarde contribuye a la inestabilidad mental de Jean y su transformación en Fénix Oscura.

En este estado, Jean, influenciada por Fénix, se vuelve extremadamente poderosa y peligrosa, llegando a devorar una estrella y causar la muerte de miles de millones de seres vivos.



Fénix Oscura se convierte en una amenaza tan grande que incluso los X-Men deben enfrentarse a ella.

Finalmente, cuando Fénix Oscura es confrontada por los X-Men y la realidad de sus acciones se revela, Jean toma el control y sumerge a Wyngarde en la locura, mostrándole la verdadera extensión de su poder y la ilusión en la que había vivido.



La caída de Wyngarde es tanto literal como figurativa, ya que su mente no puede soportar la verdad y el poder abrumador de la Fénix.



La tradición de los libros prohibidos en la ficción y la literatura de terror es un tema fascinante que refleja el poder de la palabra escrita y cómo puede ser percibida como una amenaza por ciertas autoridades o grupos.

En la ficción, especialmente en el género de terror, los libros prohibidos suelen ser elementos clave que conducen a eventos sobrenaturales o revelaciones peligrosas.

En la literatura de terror, los libros prohibidos a menudo contienen conocimientos arcanos, hechizos o secretos que no deben ser descubiertos por la humanidad.



Un ejemplo clásico es el Necronomicón, un libro ficticio de magia y horrores cósmicos creado por el escritor H.P. Lovecraft. Aunque es un invento de la literatura, ha sido tan influyente que muchos creen en su existencia real.



Let's (Quietly) Play: Alone In the Dark - Appendix I: The Necronomicón and De Vermis Mysteriis

Excerpts from the Necronomicón or the Book of Abdul Azif and the De Vermis Mysteriis. Both with super fun after effects! Golly gee wiz!

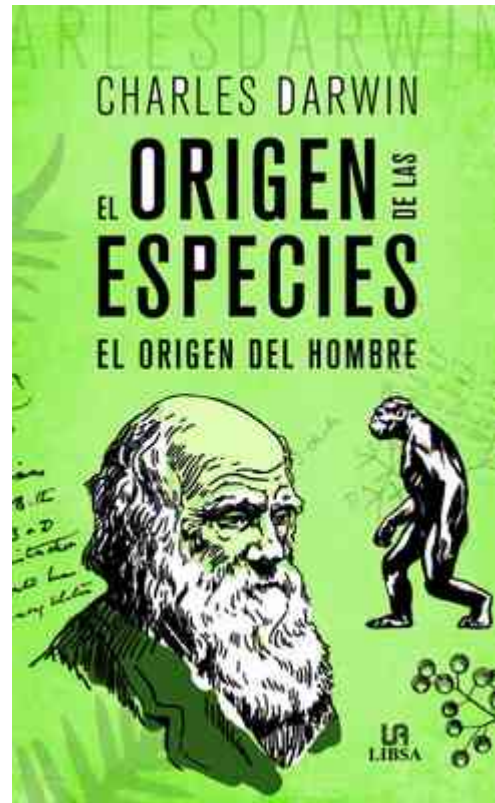
youtube

La idea de libros prohibidos también se extiende a la realidad, donde a lo largo de la historia, ciertos libros han sido censurados o prohibidos por desafiar las normas sociales, políticas o religiosas.

En el contexto de la ficción y el terror, la censura de libros puede ser un reflejo de los miedos y tabúes de una sociedad.

La censura de libros puede ser ejecutada por estados, iglesias o partidos políticos, y las razones para prohibirlos varían desde amenazas a las ideas políticas/religiosas establecidas hasta preocupaciones sobre la moralidad y la decencia.

La historia de la literatura está llena de ejemplos de obras que fueron prohibidas en su tiempo pero que hoy son consideradas clásicos.




Los libros prohibidos en ficción/literatura de terror simbolizan el temor a lo desconocido y el poder de las ideas para cambiar el mundo, mientras que en la vida real, la prohibición de libros refleja los conflictos y cambios en los valores de una sociedad a lo largo del tiempo.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit shock. Vamos a ver como salimos de ésta.




Hablamos del problema fundamental del sensemaking cuando abordamos el tema de la convergencia de CPS & AI:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

El problema fundamental histórico del sensemaking ha sido que cuando se pone encima de la mesa, proporciona una sensación de pánico y vacío. Asumimos que lo que se plantea es inabordable y poco realista. Y es completamente cierto, si lo queremos resolver desde el zerging.

Hablamos asimismo de la experiencia de McChrystal en Afganistán:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

Recordemos la anécdota del mapa de McChrystal con Afganistán. Impecable análisis, enviado expés de vuelta a USA.

Cuando una problemática es lo suficientemente compleja, la gente extraordinariamente inteligente como Ortega y Gasset puede terminar ignorando el capote, como hacen los toros resabiados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 26

Puedes utilizar como ejemplo el encaje de Cataluña en España que es un tema mucho más sosegado (Intervención de Ortega y Gasset en la discusión del Estatuto de 1932)

Si alguien perfectamente conocedor del conflicto entre Israel y Palestina como Arturo Pérez Reverte no tiene claro quienes son los buenos y quienes son los malos...



"Quién hable de BUENOS o MALOS no tiene ni idea" - Pérez-Reverte sobre Israel y Palestina

- Clip extraído de The Wild Project #237 ft Arturo Pérez-Reverte:
https://youtu.be/YuZc92_mwHc Arturo Pérez-Reverte regresa a The Wild Project para un nuevo p...

youtube

Pero tú, que no has salido de Malasaña y del Frapuccino Green Tea Matcha, sabes más que @lamadresatan que la metralla le ha depilado las cejas un par de veces.

Y ojo con acogerte al bothism, que te lloverán hostias de todos lados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ningún razonamiento no tribal y apelando al bothism sin castigo.

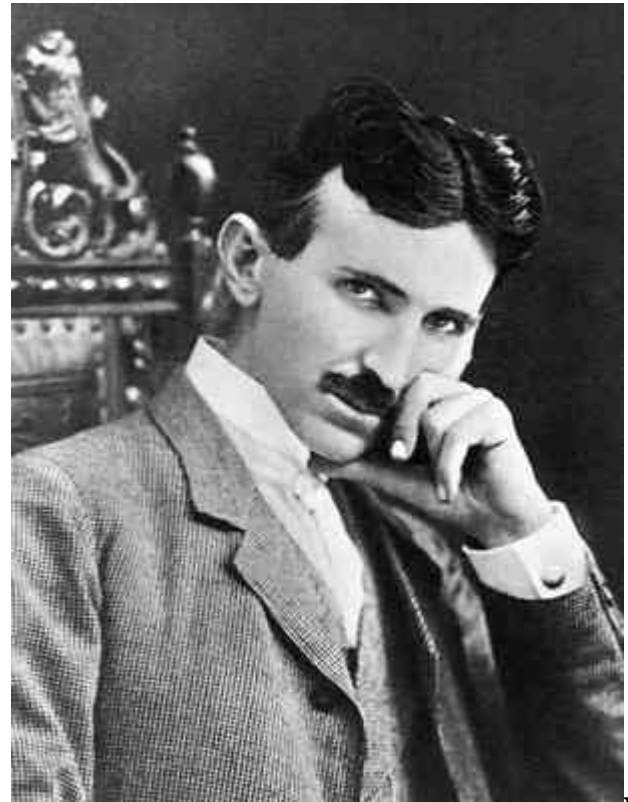
O si haces el esfuerzo supremo de hacer sensemaking del problema complejo, un montón de sucnormales se cachondearán de ti y de tus ganas de "embrollar las cosas":



<https://www.theguardian.com/news/datablog/2010/apr/29/mcchrystal-afghanistan-powerpoint-slide>

Hay que entender que el abordar problemática compleja que levanta ronchas en la piel tiene una mecánica de gestión similar a la de los libros prohibidos y que lo que despierta es una reacción de tótem y tabú.

No puedes ir contra el zeitgeist. Si tienes razón pero vas contra él es posible que unos cuantos años tras tu muerte te reconozcan como pionero del asunto.



Eso si no te revientan como hicieron con John Yudkin.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

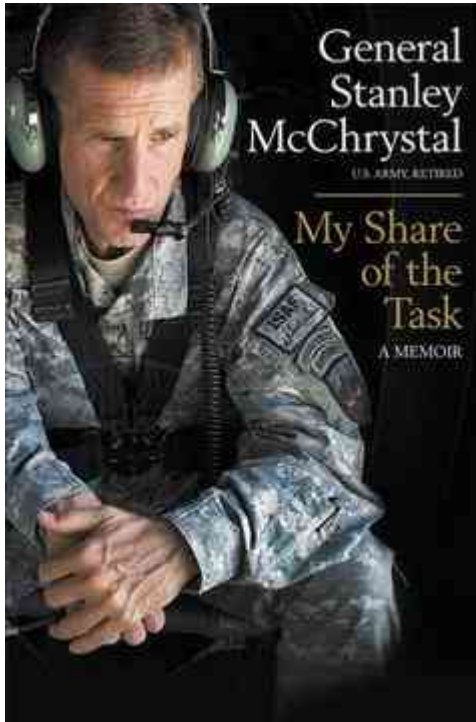
Otra vuelta de tuerca a algunas de mis obsesiones personales, con John Yudkin de estrella invitada, para los amigos de @AtlasTec.

Entender y hacer sensemaking de problemas complejos es un proceso muy exigente. No es para todo el mundo. Requiere mucho tiempo, compromiso, dedicación, conocimiento, dudas, esfuerzo, capturar sutilezas, separar señal de ruido, exponerte a la incomprensión y a las críticas...

Por eso otras opciones son mucho más populares. Es mucho más cómodo invocar a otros dioses. Al pragmatismo, al no complicarse, o a tener una ideología sin matices. #Finhilo

P.D. I: El hilo del bothism:

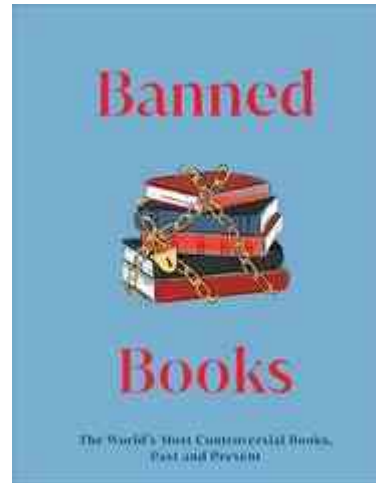
P.D. II: El libro de McChrystal en Afganistan:



My Share of the Task: A Memoir

goodreads

P.D. III: Libros prohibidos a lo largo de la historia:



Banned Books: The World's Most Controversial Books, Past and Present

goodreads

Final de la turra: El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

[Ver en El Turrero Post](#)

Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Factor x
Fecha: 10/5/2024

En el hilo turras de hoy, y como ya avancé, quiero reflexionar un poco sobre las jeremiadas sobre el destino luctuoso que le espera al CPS, al que naturalmente hay que enterrar antes de que nazca porque a mi me gustaban más las maquetas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues la semana ha sido un infierno y hoy no tiene mejor pinta, así que dejaré el hilo de las jeremiadas sobre el fin del CPS para el próximo sábado. Éstas cosas que vas a referenciar mucho en el futuro, tienen que quedar sólidas y duraderas.

Voy a quitarme de encima rápidamente antes que nada una serie de simplificaciones a las que no quiero dedicar tiempo porque a pesar de que generan ruido aparente, en realidad ya nos conocemos todos.

"Yo ya lo vi venir, me mola adoptar la pose de Savonarola, ya lo dije yo, ya veréis, esto va a ser un desastre como Agile..." -> Váyase usted a cascársela bajo un sicomoro.



"Gente de Agile con las que he tenido beef en el pasado se están postulando como personas claves en la nueva comunidad CPS y el tema me produce orquitis..." -> Siga usted la flecha hasta el sicomoro y la caja de Kleenex.



"El Recuenco es un manipulador y se aprovecha de la credulidad de la gente y resulta que ahora todo es CPS..." -> Aproveche también para meterse estas bolas chinas por el culo. Si necesita vaselina silbe.



Venga, una vez desbrozado el camino, vamos ahora con el tema. Hay peligro de que la comunidad CPS y la propia disciplina se deteriore?. Por supuesto, de hecho es hasta cierto punto inevitable.

Una de las ventajas de que la comunidad CPS sea más grande que la Gran Bertha de Rocco Siffredi, es que te hacen el trabajo. Aquí @paumugarra desarrollando el 50% de la respuesta:

 Pau Mugarra @PauMugarra

Ayer mientras volvía a casa mister @MaxiPortes me lanzó un reto:

Con adenda completamente correcta hecha por el Ballmer de Tomelloso:

 Pau Mugarra @PauMugarra · May 11

Disculpen la autorreferencia como adenda

Otro pilar de la comunidad CPS, @nudpiedo, puso otro 25% de la respuesta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Joder, otro 25% del post del domingo. La comunidad CPS es la JOSTIA.

En el fondo, recoge y reformula planteamientos que he estado lanzado desde hace mucho tiempo:

Que podemos conectar fácilmente con Rumelt, su negación de la plantilla como posibilidad de contener estrategia auténtica, o con mis primeras manifestaciones a favor del CPS como disciplina:

Con lo cual, y dado que la comunidad ha hecho el trabajo duro, este será el hilo turras más corto de la historia?




La problemática asociada al proceso de deterioro de cualquier movimiento comunitario asociado a una nueva tecnología o disciplina, mantiene cosas comunes a todos y es al mismo tiempo un problema de causa raíz múltiple.

Porque como señala Pau, tenemos que separar el movimiento cultural y comunitario de la disciplina en sí.

La disciplina en sí es efectivamente, eterna. Lo que ocurre es que ha sido desde siempre, altísimamente ineficiente y con gran coste económico y de vidas humanas aparejado.

Conté en su momento una anécdota de mi clase de CPS en el curso de AI de @agustincnc:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

La otra anécdota fue hace un par de semanas en el módulo de IA y CPS del curso sobre IA & Business de mi carnal @agustincnc

Como mencionaba recientemente, la IA no va a hacer CPS, de hecho la convergencia CPS/IA va a ser un campo de desarrollo tremendo desde la óptica centauro, pero lo que si va a ser, es el Dr. Watson soñado.

 Javier G. Recuenco @Recuenco


No, pero hace de Dr. Watson que te cagas.

Hablábamos el otro día de Montessori en Nada que ganar.

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod


¡Nada Que Ganar en directo!

Y nos encontramos con alguien con experiencia en Montessori que nos puntualiza de una manera muy precisa cual es realmente el core del problema:

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod · May 14

Si algún día os gustaría hablar de Montessori, mi pareja es guía Montessori tanto de infantil como de primer ciclo de primaria. Para que os pueda explicar, por ejemplo, lo del ritmo de aprendizaje en clase, etc. que comentaba @CarrascosaCris_

En concreto, este tweet es demoledor:


 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod · May 14

Y sí, por supuesto. El 99% de guarderías que pone que son Montessori, no lo son realmente. Es solo sumarse a la moda. El sueño de Laura, montar un cole montessori real pero que sea público, para que más gente pueda, al menos, vivir la infancia de esta manera en el colegio

Hay un montón de gente en Twitter poniendo a parir a Montessori porque "no sirve"? A paladas.

Y el problema siempre viene a ser el mismo:

David G. Gándara

 mr_rookes@mastodon.gal @mr_rookes · Oct 27, 2023


Los programas tipo marca comercial no me gustan nada. Se corrompen mucho: Montessori, ABP, DUA... Como decía alguien por aquí, creo que Recuenco, nos gusta demasiado la ilusión de poder domar la complejidad.

Al CPS le ocurre igual La barrera de entrada para practicarlo bien es tremenda. Es minoritario by design.

 Carol Galais @carolgalais · Sep 27, 2022

El problema ahora es que en lo sucesivo la gente dirá que la personotecnia no funciona porque Old Navy se hostió. Que es como decir que la paella es una mierda porque un día la comiste en Rotterdam y fue horrible.

En el hilo turras resumen del año pasado determinamos qué es y qué no es:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

Los que aprendan CPS conmigo aprenderán a construirse una pedalera base de inspiración, y espero que rápidamente evolucionen hasta construirse su propia pedalera.


Como quiera que es un Metatoolkit cognitivo, terminas siendo tan bueno como tus pedales y su configuración.

Puedes echar en falta varios pedales, puedes tener varios malos pedales, mediocres, puedes hacer una mala combinación de ellos.

Una pedalera es algo que se hace a lo largo de una vida y para defender un repertorio específico. Los artistas tienen una configuración concreta para una gira específica.

Aquí podemos ver por ejemplo el Rig completo que llevaba Steve Vai en el año 2007. <https://guitar.com/wp-content/uploads/2020/09/rig-diagram-Steve-Vai-2007@3000x3100px.jpg...>

No es solo el Metatoolkit cognitivo, es el contexto. El acto médico como el CPS definitivo.


 Javier G. Recuenco @Recuenco
Porque la medicina es CPS puro.

La madre que me matriculó en programación concurrente. Turra limit hits. Vamos a plegar y resumir.



Es completamente inevitable que cualquier propuesta termine degenerando por pura entropía, metáfora del hotel de Hilbert, enshittification, la vida mim-ma.

Es universal. Hablamos en su momento del proceso asociado a algo tan noble en principio como el Juego:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 20, 2021

Bien, sorprendentemente, las jeremiadas de las que hablamos ahora mismo sobre como el juego se está yendo a la mierda contaminado por los mercaderes, son tan viejas como el mundo.

A todos los procesos clásicos y perfectamente detectados por la comunidad Agile le sumó un error que yo considero clave, el insight definitivo, el insight ajeno a la capacidad de la AI para ser identificado.

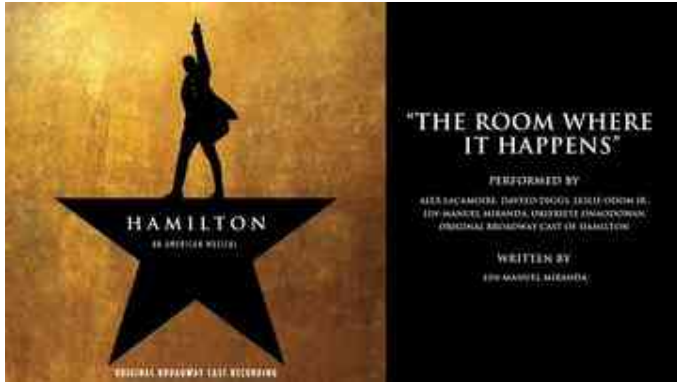
El auténtico problema de Agile fue que necesitaba entrar por la puerta principal y entró por la puerta de servicio.

 Jaime Cuesta @jaimecuesta · Mar 24, 2015

@jaimecuesta @rahego No lo tengo claro. Entrar para barrer y luego decir que eres pianista... Los cajones mentales son difíciles de mover

Agile llevado a sus últimas consecuencias pretende subvertir el statu quo, e intentó entrar a cambiar las compañías desde las zonas técnicas y de innovación.

Que a día de hoy, no están en "the room where it happens". Con lo cual cayó en un oximorón irresoluble.



<https://t.co/hFkMus66cU>

No lo digo yo, lo dicen los popes Agile:

 MIKE LEBER @michael_leber

If you know the Agile Manifesto, then you know Jim Highsmith. You won't find many more experiences people in the IT industry. Jim is pretty straight about today's status quo: A lot of Prescribed Agile. An Oxymoron.

CPS es una mirada, un metatoolkit cognitivo, un mindset, que usa decenas de herramientas diferentes dependiendo del problema y su contexto.

 ubaldo hervas @UbaldoHervas · Mar 9

Los modelos mentales son una herramienta más del toolkit CPS. Es una mirada, por más evanescente que suene.

CPS es una disciplina problem-centric. Su particularización concreta empieza y termina con el problema. Tiene una serie de aproximaciones estratégicas comunes, guidelines de Rumelt, particularmente en la fase de sensemaking, pero a partir de ahí, es de un solo uso.

CPS es una disciplina de CEOs. Está hecha para los tomadores de decisiones. Para ser efectiva debe ser usada por la gente que las toma. Los decision makers. Los responsables. The buck stops here with me.

La tecnología y la innovación todavía no están ahí, a pesar de que tiene una posición privilegiada para ello. Entre otras cosas, ese es un propósito claro por el que hemos montado @unconvcs.

En la pulsión de optimizar cosas que involucran humanos, en el taylorismo de mierda, en la incapacidad de dejar padding para los eventos inesperados, hemos abandonado la principal razón que hace que los sistemas empresariales necesiten CPS. Que dependen del Factor X.

Me he aficionado mucho a Carles Porta, el periodista que lleva "Crims" en TV3. El dice en múltiples ocasiones que la vida son detalles y que son lo relevante de la historia, y no puedo estar más de acuerdo.



<https://t.co/aRfGCUYPFL>

Me ha traído otra metáfora fantástica, la de las comunidades que hacen pool de talentos disjuntos y resuelven crímenes no resueltos por profesionales. Como el caso de Helena Jubany o "Don't fuck with cats".

El programa de Netflix "Don't F**k with Cats: Hunting an Internet Killer" es una serie documental de crimen verdadero que se estrenó el 18 de diciembre de 2019.

La serie sigue a un grupo de detectives aficionados en internet que inician una búsqueda arriesgada para atrapar a Luka Magnotta, un criminal que ganó notoriedad internacional en 2010 por compartir un video en línea donde se le veía matando a dos gatitos.

Al tipo le terminan pillando y empujando. Resulta que tenía también sus cositas debajo de la alfombra. Los comportamientos antisociales de los serial killers suelen atraer a gente obsesiva con resolver los crímenes.

 Stylist Magazine @StylistMagazine

By watching #DontFkWithCats on @netflix, are we playing a part in giving these serial killers the infamy that they crave?
<https://buff.ly/39VvQXT>

Don't fuck with CPSers. #Finhilo

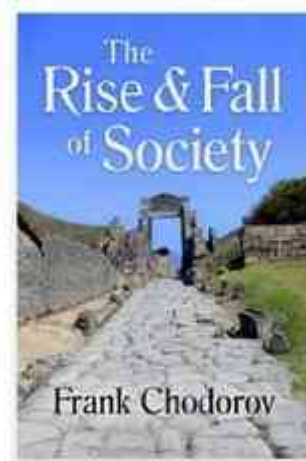
P.D. I: El hilo descriptivo de la razón detrás de la creación de UCPS:

P.D. II: Me tiene flipado este tema, me parece CPS puro y lo abordaré profesionalmente antes o después.




<https://t.co/v2Se5JODgL>

P.D: III: De aquí no nos vamos sin libro. El proceso os resultará familiar:



<https://t.co/ThwF6SjwsS>

P.D: IV: Rocco es grande, la comunidad lo es más:

 Fernando Garcia-Quismondo ()
@FGQuismondo

A la espera de que el Magister @Recuenco cumpla con su promesa de publicar el hilo acerca de "las jeremiadas sobre el fin del #CPS", traigo una propuesta (imbécil) al respecto. ¡Dejemos atrás lo de la "Comunidad CPS" y fundemos YA la "Hermandad Kappa-Pi-Sigma" (hispana, eso sí)!

Final de la turra: Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Lectura de señales

Fecha: 23/4/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a aparcar por un momento mi disección de The Offer como paradigma de Ecosistema CPS para tratar algo que necesito sacarme del pecho.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana aparco un poco el seguir diseccionando los paralelismos CPS de The Offer para hablar de ciencias sociales, medicina, magia y precisión, y la niebla en Silent Hill.

En los actos sociales del #TEDxMalaga24, donde conocí a gente encantadora y muy interesante, hubo una conversación con @drasariarponen que se me quedó clavada entre ceja y ceja.

Hablábamos de que la medicina no es una ciencia exacta, en realidad ella vino a decir medio de coña que "es una pseudociencia".

Huelga decir que me fascina la gente que dedica su vida a romperse los cuernos en un tema para llegar a la conclusión de que no puede articular la disciplina de manera 100% Popperiana.

Fundamentalmente porque al CPS le ocurre exactamente lo mismo. De hecho, salvo algunas áreas de la matemática, a todas las áreas de la ciencia les pasa lo mismo en mayor o menor manera.

Y digo algunas áreas de la matemática porque podemos ponernos a hablar del espacio proyectivo y las rectas que se encuentran en el infinito si queremos reírnos un poco.

Hablamos en su momento del acto médico como ejemplo primigenio de CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 15, 2023


El acto médico es un ejemplo de libro de un ejemplo de CPS que puede generar un trigger que derive en errores por arrogancia o síndrome del impostor.

Hablamos hace poco en @heavymental_es sobre superbacterias, cuando ves cosas que se están haciendo para combatir las no puedes por menos que flipar ante el síndrome del impostor de las "pseudociencias".

 Berta G. de Vega/ @BertaGDeVega

Con lo de la pancreatitis del repatriado @Ndevega se ha acordado de esta médico de San Diego que salvó a su marido con fagos. Ayer, con sus amigos, al contarlo, ninguno sabía de qué hablaba mi padre con los fagos. <https://amazon.es/Perfect-Predator-Scientists-Husband-Superbug/dp/0316418110...>
@VLCphagehunters


Hablamos en su momento de temas periféricos a éste, como las ZDPs, o el teorema de Roca Salvatella:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 23, 2021

Pues bien, el señor Vygotski habla de un concepto fascinante, que llama ZDP: Zona de desarrollo próximo.

El problema es que cuando abordamos una disciplina hipercompleja tenemos la tentación, posiblemente para evitar el colapso cognitivo, de reducirlo a la aproximación cognitivamente manejable más cercana.

Es buenísimo para el ser humano pensar que la Medicina es una ciencia dura. La gente no quiere saber cosas de este tipo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jul 2, 2022

La gente ignora por ejemplo que los operados de cadera tienen un 30% de posibilidades de morir en el primer año post operación. Tiene peor prognosis que algunos tipos de cancer.

La gente no quiere saber nada de una ciencia en la que lo haces bien y el tío se muere, la cagas y la persona sobrevive. Hablé en su momento del tema en el hilo sobre ls fronteras entre la complejidad y la aleatoriedad.

Corolario Recuenco al teorema de Roca Salvatella: Al afrontar una disciplina de un grado de complejidad n con una cualificación menor que n , hay una zona de niebla de diferente espesor que no impide la actuación pero sí minimiza la posibilidad de éxito.

Ya he hablado en ocasiones anteriores del concepto de Von Clausewitz, el fog o of war, pero me lo voy a llevar ahora a mi lado nerd: La niebla de Silent Hill.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fog of war is part of the war.

La niebla en Silent Hill no es solo un elemento atmosférico, sino un personaje en sí misma, que juega un papel crucial en la narrativa y la experiencia del juego.



Su origen, aunque inicialmente fue una solución creativa para las limitaciones técnicas de la consola, se convirtió en un sello distintivo de la serie, aportando una capa adicional de misterio y miedo.

En origen la niebla fue ideada para ocultar la carga gráfica y permitir que el juego funcionara sin problemas en la PlayStation original.

Este truco técnico resultó ser una bendición disfrazada, ya que la niebla limitaba la visibilidad del jugador, creando una sensación de incertidumbre y claustrofobia.

La niebla de Silent Hill es densa y omnipresente, lo que reduce la visión a unos pocos metros y obliga a los jugadores a avanzar con cautela. Este elemento aumenta la tensión y el miedo a lo desconocido, ya que cualquier cosa podría estar acechando en la bruma.

La niebla también sirve como una metáfora de los traumas y secretos ocultos de los personajes.

Representa las barreras mentales y la niebla de la memoria, especialmente para James Sunderland en Silent Hill 2, cuyo pasado olvidado se revela lentamente a medida que se adentra en la ciudad.



Curiosamente, la inspiración para la niebla y el ambiente sombrío de Silent Hill proviene de la historia real de Centralia, Pensilvania, un pueblo minero abandonado debido a un incendio subterráneo que ha estado ardiendo durante décadas.




El humo que emana de las grietas en el suelo y la desolación del lugar resonaron con los creadores del juego, dando vida a la icónica ciudad de niebla y ceniza.

La niebla en Silent Hill es, por tanto, mucho más que un simple efecto visual; es un componente esencial que define la experiencia del juego, es una herramienta narrativa poderosa que intensifica el horror psicológico y la inmersión del jugador.

La niebla en Silent Hill convierte en una experiencia CPS lo que sería un survival horror/videoaventura sin más, lo mismo que una niebla densa convierte un viaje en coche rutinario en una experiencia inquietante.

Entonces, una vez que admitimos que siempre vamos a estar en un nivel cognitivo inferior al necesario a la hora de abordar problemática compleja, que nos queda? Las ciencias.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

Un ciencias es una disciplina que vive en el espacio liminal entre la ciencia y el arte, y presenta de manera simultánea una cantidad significativa de determinismo científico y de inspiración artística .

El combo de talento y conocimiento que tenía una persona como Antonio Vega.



La canción “Magia y precisión” de Antonio Vega no es solo una canción exquisita como todas las suyas, sino una expresión de la dualidad artística que caracterizaba al músico.

Por un lado, “Magia” representa la creatividad intuitiva, la inspiración espontánea y el talento innato de Vega para capturar emociones y momentos en sus letras y melodías.

Por otro lado, “Precisión” alude a la meticulosidad técnica, la habilidad para pulir y perfeccionar cada acorde y verso hasta alcanzar la expresión más pura de su arte.

Antonio Vega, conocido por su sensibilidad y gran capacidad creativa, fue un pilar fundamental de la movida madrileña y dejó una huella imborrable en la música pop española.

El concepto detrás de “Magia y precisión” refleja esta mezcla entre la radicalidad y el pop de autor, mostrando tanto la espontaneidad como el cuidado en la composición.

La canción es un testimonio de la habilidad de Vega para equilibrar estos dos aspectos, creando obras que son tanto emocionalmente resonantes como técnicamente impresionantes.

Es un homenaje a su carrera y a su contribución al panorama musical, donde cada canción es un reflejo de su personalidad artística y su búsqueda constante de la perfección en la música.



Incluso alejándonos un poco de los aspectos más artísticos, encontramos situaciones semejantes en las ciencias más duras, como Cantor, Gödel, los problemas de clase P y NP.

La madre que me matriculó en Estructuras de Datos y de la Información. Turra limit hits. Venga, Resumen y salida.




Multitud de disciplinas se beneficiarían de un conocimiento más profundo del CPS o de hecho son CPS sin saberlo o tenerlo interiorizado.

Fundamentalmente, porque en la mayoría de las disciplinas que involucran gestionar sistemas complejos, y todas las humanas lo son, las posibilidades de que nos encontremos con casuística no determinista converge a 1 a toda velocidad.

Medicina, Retail, Atención a Cliente... Todas las cosas y todas las problemáticas que tienen cierta carga humana derivan en CPS a toda velocidad.

Hemos hablado también mucho de la convergencia entre PAVs personotécnicos, y en breve abriremos otros melones como Arquitecturas Model Driven, Gemelos digitales reality driven, SoSE...

Ya he comentado en muchas ocasiones que el excel odia los negocios humanos porque excede con mucho sus capacidades. Otra variante del corolario Recuenco al Teorema RS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29, 2023

Odian el Retail. Odian las compañías de moda. Odian visceralmente las compañías de lifestyle. Les gusta mover sacos, llenar contenedores, predecir a la segunda cifra decimal las ventas mensuales.

Y es increíble como podemos avanzar sin saber que cojones estamos haciendo, en contra del sensemaking más elemental que está en el corazón del CPS.

 Sebas E. @sebasesrad

A mis 47 años por fin he sabido el concepto de derivada. Ha sido ayudando a mi hijo en sus mates y tirando de tic (google y geogebra). Sin entenderlas superé las mates de bup, cou e ingeniería. Eso sí, las resolvía como una moto. ¿Interpretaciones a este curioso fenómeno?

Respetad las ciencias blandas, porque son las que gestionan la humanidad. No serán exactas pero las vacas esféricas no son reales.

Vendría a ser esto, pero ya lo ha dicho otro: #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 25

Aunque no lo parezca, las ciencias blandas también pueden ser rigurosas. - Lex friedman.

P.D. I: La biografía de Nacha Pop se llama precisamente así: <https://abacus.coop/ca/nacha-pop-magia-y-precision/430779.97.html...>

P.D. II: Para trascender a los Big Three del método científico este libro es imprescindible:

P.D. III: Me encantan los espacios liminales entre ciencia y sociología, la subcultura geek mezclada con manifiestos revolucionarios. Por eso siempre me han encantado @aviadordro.

Final de la turra: Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

[Ver en El Turrero Post](#)

The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino

Categorías: Sistemas complejos, Estrategia, Sociología, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 19/4/2024

En el hilo turras de hoy, tal y como comentamos, vamos a seguir con The Offer, sus subtemas, su convergencia con el CPS Hispano, el problem centricity y un olor de fondo de trattoria del Trastevere. Andiamo!

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana continuamos con las compañías problem-centric, The Offer y será un hilo que huele a aceite y pepperoni.

He hablado mucho de la importancia de la cultura, como se construye, y como es el resultado de las decisiones que tomas y las que no. Obviamente The Offer no es una excepción a esta norma.

Después de adquirir los derechos de la novela homónima de Mario Puzo, Paramount estaba ansiosa por llevarla al cine. Sin embargo, encontrar al director adecuado resultó complicado.

Sergio Leone, famoso por sus exitosos spaghetti westerns, fue considerado inicialmente para dirigir la adaptación. Sin embargo, Leone estaba comprometido con otro proyecto y declinó la oferta.

Varios directores consagrados también rechazaron la oportunidad, lo que llevó a Paramount a buscar un director joven y manejable.

Evans reflexionó sobre los fracasos anteriores de películas sobre la mafia y llegó a una conclusión clave: las obras no habían resultado creíbles porque no estaban realizadas por personas con raíces italoamericanas.

Decidió que necesitaban un director italoamericano para autenticidad. Quería que la película "oliera a spaghetti".



Fue entonces cuando se cruzó con Francis Ford Coppola, un joven director con ascendencia italiana.

Evans consideró a Coppola como el candidato ideal. A pesar de su inexperiencia, creía que su conexión cultural con la subcultura italoamericana sería un activo valioso.

Convenció a Paramount de que Coppola era la elección correcta para dirigir "El Padrino". La película se convirtió en una obra maestra, y Coppola logró capturar la esencia de la familia Corleone y la mafia italoamericana.

Evans también tuvo que lidiar con las preferencias de casting. No quería a Al Pacino debido a su estatura, pero finalmente se llegó a un acuerdo para incluir tanto a Pacino como a James Caan en el reparto.

El hecho de que la ley de hierro de la Cultura Corporativa (La cultura es el resultado emergente de lo que incentivas, lo que toleras y lo que prohíbes) se aplique de manera inexorable me llevó a mapear el fenómeno con otra obsesión mía.

Hace unos meses expuse mi tesis sobre el CPS Hispano

 Fernando Abadia @fabadiabadenas

@Recuenco - CPS "Hispano". No podemos ser mejores que los luteranos "luterando", pero hay un hueco que los hispanos podemos cubrir. #CienciaArtes Muy interesante. Gracias también a @PauMugarra y a la comunidad #CPS.

Hacía uso de una serie de matrices 2x2 para explicar conceptos. Esta en concreto es importante para plantear el hueco abierto que planteo debería llenar el CPS Hispano.



Aquí lo mapeamos con los personajes de "The Offer".



Naturalmente, es relativamente sencillo darse cuenta de una cosa. Es una matriz completamente luterana. Está construida alrededor de valores luteranos. Y como tal, la parte del león es suya.

El latino es emocional, sentimental, no tiene autocontrol, no sabe de dinero, es un "artista", un "creativo". Un mal necesario. Alguien a quien soportas a regañadientes pero que no entiendes en su escala de valores, a quien no tomar en cuenta en términos de toma de decisiones.

Coppola: "Why am I even here? If they won't let me do what they fuckin' hired me to do, WHY AM I EVEN HERE??"



Es absolutamente fascinante el mapeo de personajes y sus dinámicas de poder asociadas. Y oh, sorpresa, todo el mundo depende de un buen script para ponerse en marcha. En este caso, de Mario Puzo.

Mario Puzo se inspiró en varios mafiosos reales para crear el personaje de Vito Corleone. Entre los líderes de familias criminales que influyeron en la creación del personaje se encuentran Frank Costello, Carlo Gambino y Joe Profaci.

Estos individuos proporcionaron a Puzo un conjunto de características y experiencias que ayudaron a dar vida al patriarca de la familia Corleone.

Por ejemplo, tanto Costello como Vito Corleone nacieron en 1891 cerca de Sicilia, Italia, y ambos fueron objeto de intentos de asesinato, sobreviviendo a tiroteos.

Además, Joe Profaci fue una inspiración directa para el negocio de importación de aceite de oliva de Vito Corleone.



El 5 de diciembre de 1928, Profaci, conocido como The King of the olive oil, asistió a una reunión de la mafia en Cleveland, Ohio, que lo convertiría en un jefe del crimen organizado en Brooklyn.

Dada la falta de experiencia en el crimen organizado de Profaci, no está claro por qué las bandas de Nueva York le dieron el poder en Brooklyn; Ciertamente es que su poder creció de sus contactos realizados a través de su negocio de aceite de oliva.

Lo cual no deja de reforzar la tesis de Coppola de que El Padrino, en realidad, es una película sobre las reglas del poder. Una de ellas es que el comercio es una palanca fundamental para lograrlo.

El escritor Mario Puzo, con bloqueo de escritor, se esfuerza por crear una historia de mafia cautivadora.

Al darse cuenta de sus dificultades, su esposa Erika le aconseja que trate a los personajes como italoamericanos normales como él y ella, pero que les dé motivaciones para convertirse en malvados.

Gracias a las sabias palabras de la "cariñosa esposa", Mario empieza a darle a las teclas de la máquina de escribir. Durante el proceso, Erika también argumenta por qué merece ser elogiada más que ninguna otra persona por dar vida a la historia.



Y es que, en un principio, Mario no cree que exista una forma diferente, única, no luterana, de escribir sobre la mafia.

Erika Puzo: "Maybe We Don't Kill, But Maybe This Book Is About Finding The Reason We Would."

La madre que me matriculó en Sistemas Distribuidos. Turra limit hits. A cerrar y resumir.



En el reparto Taylorista del mundo, tenemos claro cual es nuestro sitio: La planta de abajo de Downton Abbey.



Curiosamente el latino solo es necesario para un pequeño detalle: Echar la bola a rodar. Crear un mundo. Contar una historia.

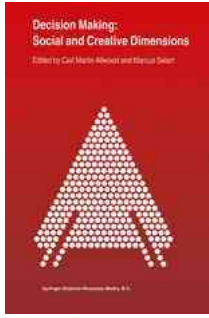
Como sabeis una de mis obsesiones es que crear un relato es crear un mundo. Y que no todo el mundo es capaz de ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Los dioses existen en tanto en cuanto que los hombres creen en ellos" - Alan Moore

En algún momento, hemos perdido nuestra capacidad de crear relatos propios y por tanto, por ejemplo, en política, vemos tristes émulo de Ocasio-Cortez o Bannon peleando en campos de batalla que no son nuestros.

Sin embargo, en un entorno de máxima incertidumbre, el perfil necesario es uno muy concreto.



https://idp.springer.com/transit?redirect_uri=https%3A%2F%2Flink.springer.com%2Fchapter%2F10.1007%2F978-94-015-9827-9_9&code=a782f648-c2d8-4fbc-a2b5-bab395a203a3

Estamos en un mundo donde se acumulan los problemas complejos y estamos obsesionados con las soluciones rápidas y los quick wins.

Y estamos obsesionados con ellas porque nos hemos comprado el marco luterano estajanovista de optimizar al máximo, levantarnos a las cinco, ser ultraproductivos y no dejar hueco a la reflexión y la pausa.

Como quiera que el CPS es una clave para resolver eficazmente los problemas su obligación reside en replantear los retos, cuestionar los supuestos y emplear una sinfonía de habilidades, entre ellas la inteligencia emocional y la creatividad.

En breve comentaremos como vamos a crear un grupo de perfiles híbridos creatividad/CPS en @singularsing e incorporarlos a nuestro proceso de diagnóstico.

Un grupo donde los creativos no estarán en el piso de abajo esperando que les suene la campanilla para cuando sea necesario desatascar un problema.

La propuesta no es nueva, pero ya los luteranos la abordaron desde compañías tipo Marchfirst, Razorfish, Netdecisions y tantas otras. Todas fracasaron.

Porque como eran luteranos, los pisos y las castas estaban claras. Querían hacer mayonesa sin mezclar el aceite y el huevo. Papá encima de mamá.

Una variante de las compañías CFO-Centric son las compañías donde la creatividad está en su lugar, el cuarto del servicio.

Naturalmente, en la pequeña ventana en la que los creativos dijeron que los importantes eran ellos, tampoco nos fue mucho mejor:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Así que voy a reciclar una conclusión de hace cuatro años. Ya os digo que hago hilos para intentar reusarlos cuando me pregunten por algo que ya he desarrollado. #finhilo

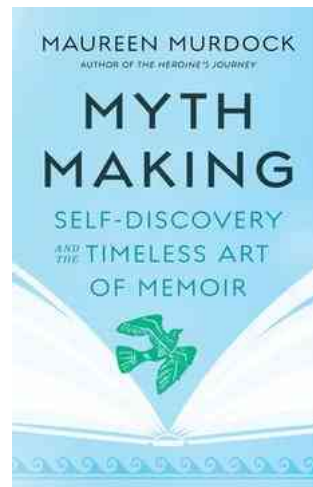
Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 23, 2020

Así que, por ponerle una cosa al hilo, que podía alargar mucho más, me limitaré decir que el cordero es cordero, las patatas son patatas, y la albahaca, albahaca. Y un plato maestro necesita de un cocinero liminal que lo entienda. #finhilo

P.D.I: He hablado en otras ocasiones de creatividad. En el turrero podéis ver más ejemplos:

P.D. II: También mencioné en su momento la dicotomía falsa que sostiene toda esta farsa:

P.D. III: Un libro nuevo que me ha gustado sobre el tema. Psicóloga Jungiana, caveat emptor:



Mythmaking: Self-Discovery and the Timeless Art of Memoir

goodreads

PD IV: Si el CPS Hispano tiene el mejor logo del universo, se dice y ya está. Cortesía de @fgquismondo



The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático

Categorías: Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Trabajo en equipo

Fecha: 12/4/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de las compañías problem-centric y de mi experiencia con The Offer. Calculo que en dos o tres hilos he articulado el asunto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

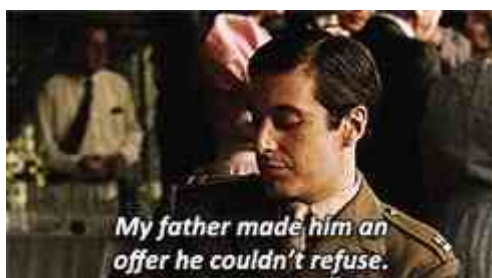
En el hilo de mañana, al calor de mi charla en @AETICAL de ayer, hablaré de las compañías problem-centric y de la industria del cine como ejemplo.

Algunos de vosotros sabéis que no veo ni leo ficción, cosa de lo que no estoy en absoluto orgulloso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi sobrino me ha arrastrado del cuello a ver Dune 2 y me ha encantado. A ver, de verdad, que soy consciente de que hay cosas chulas en el mundo de la ficción, es una renuncia estratégica.

Mi mujer decidió que no me iba a pedir opinión y me iba a obligar a ver The Offer. Y ya está. No pude rechazar la oferta.



“The Offer” es una miniserie dramática biográfica estadounidense creada por Michael Tolkin y desarrollada por Tolkin y Nikki Toscano para Paramount+1.



La serie sigue el desarrollo y la producción de la icónica película de gangsters “El Padrino” (1972) de Francis Ford Coppola para Paramount Pictures.

Los temas principales de la serie giran en torno a los desafíos y experiencias del productor ganador del Oscar, Albert S. Ruddy, durante la realización de “El Padrino”.

Esto incluye las negociaciones con la mafia, las tensiones creativas entre los cineastas y los ejecutivos de estudio, y las luchas de poder dentro de la industria cinematográfica de la época.

Además, la serie destaca cómo se superaron los obstáculos para crear una obra maestra que ha dejado una marca indeleble en la cultura popular.

La serie cuenta con un elenco estelar que incluye a Miles Teller como Albert S. Ruddy, Matthew Goode como Robert Evans, y Dan Fogler como Francis Ford Coppola, entre otros. "The Offer" se estrenó el 28 de abril de 2022 y consta de 10 episodios.

Mi mujer hizo como Bob. Me llevó a ver lo que necesitaba ver, no lo que quería ver.

Me voló la tapa de los sesos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues acabo de terminar The Offer. Le dedicaré un hilo entero cuando toque.

Es posible que no haya encontrado jamás semejante despliegue de CPS all around en un producto de ficción. Puede ser que no estuviera tan awaken como ahora, pero oh my godness.



Disclaimer obvio:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 27

Es como Amadeus. Me importa una polla voladora la historia real.

Vamos a dejar las cosas claras desde el principio. La CPSer es Bettye, no Al Ruddy.



Su problema es que tenía tetas en los '70. Así que tuvo que tener un proxy como Al. Pero es la combinación justa de talento, improvisación, don de gentes, sentido de la realidad y capacidad de funcionar cuando todo parece perdido que necesita un CPSer.

Si fuera hoy en día no hubiera necesitado a Ruddy e hubiera servido coño por remolques.
** Bettye: Are you going to shitcan Evans?
Charlie: Beautiful woman like you shouldn't waste time reading.

Bettye: Beautiful women have to waste their time doing a lot of things, Charlie, like drinking salads with CEOs. So? Is he out?
Charlie: Tell me what you think about The Godfather.

Bettye: Now you want a woman's opinion. It's fantastic. The script is gold. It's gonna make you a ton of money.
Charlie: Give it to me.
Bettye: No. Charlie: I am your boss. I could make you give it to me.
Bettye: You can't make me do anything, Charlie.

Al Ruddy es el paradigma del Orquestador cognitivo por excelencia. Sirve de enlace entre la pasta y el arte, y lleva con mano izquierda a todo el mundo. También se encarga de gestionar las mierdas mayores y menores.



Problem Centric a muerte y con dos huevos bien puestos. ** Al: It's what the movie needs.

** Charlie: A word to the wise, Ruddy. When you fail alone, there's no one else to blame. Al: That's the only way I want it.

Pero desconoce el negocio, le superan a veces las situaciones y necesita el IQ de Robert para sobrevivir:

** Al: So now Barry Lapidis is dictating what The Godfather is going to be. Bob: Ruddy, Ruddy, Ruddy. Stop being so emotional. Of course, I support Francis's vision. But you gotta read the room, kid. Nothing good would have come from me confronting Barry right then.

Fuckin' Barry. Barry is mad at the world because it sees him for what he truly is, a no-talent prick. But, he feels like he got a win, like the big guy on campus. Let him think that for now. It keeps him out of our way.

Al: I mean, I don't know how you're being so relaxed about this. Francis, he's about to quit. Bob: Said every director who eventually finished their picture. Trust me, Francis isn't going anywhere.

Robert es el talento puro, el IQ desatado, el conocedor de la industria, el de los contactos y el snake charmer. Para compensar, está entregado a sus apetitos, no es consciente de que está poniendo su vida marital en peligro, y depende en demasía de su distancia corta.



Coppola y Puzo son el CPS Hispano. El talento puro, la incapacidad de gestionar el Taylorismo, una píldora de antiluteranismo.



Barry Lapidus es ese clásico lamebotas que en el fondo no es mal chaval, pero tiene el talento justito para darse cuenta de que no lo tiene, le mola chupar suela del CFO y solo se te une cuando ya se ve que eres propuesta ganadora.



Por cierto, no tiene ni puta idea del negocio. Pero eso no le impide soltar obviedades como "Necesitamos éxitos" que viene a ser como "Hay que ingresar más y gastar menos"

** Barry: Look, I'm not going to be around the bush. We need hits. We can't live off of Rosemary's Baby forever. Bob: Barry, did you, did you read Love Story? Barry: Yes. Why? Bob: Did it move you?

Barry: What does that have to do with anything? Bob: The audience has to be moved, Barry. That's how you make hit pictures. Times are changin' and you need to keep up. That's why I've got the job in the ivory tower, and you don't.

Barry: If you don't string together some hits, that ivory tower of yours is going to come crashing down. Bob: Oh ye of such little faith. Bottoms up, Barry.

Charlie es el padre de todos los CFOs y de todos los number crunchers que he mencionado en repetidas ocasiones.



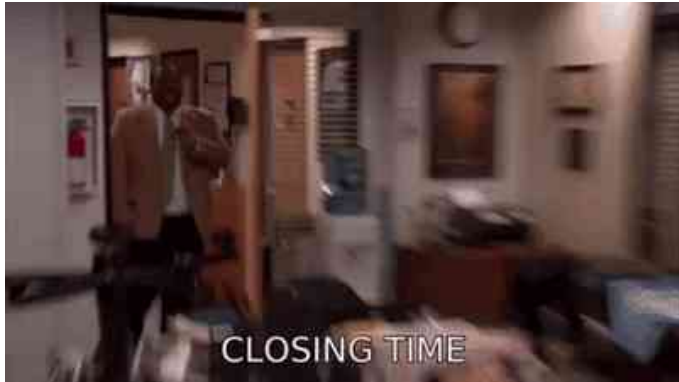
** Charlie: They say movies are magic, but they don't care about magic, they care about money. And so do I. Bettye: You're selling Paramount.

Incluso personajes teóricamente secundarios como Marlon Brando te dan una lección sobre incentivos.



** Brando: You'd like to know my motivation for being here, sitting with you. Al: You like the part. Brando [chuckles]: Sinatra hated that I sang Luck Be a Lady in Guys and Dolls. He hates The Godfather. So, I thought I'd piss 'im off. [chuckles] That's the real reason.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Vamos a intentar resumir y cerrar.



Lo he mencionado en multitud de ocasiones: La gente lleva mucho tiempo practicando el CPS de manera intuitiva y no sistemática desde que nos bajamos del árbol. Spaghetti cannon mode.

Cuando se junta un equipo de alto rendimiento orquestado cognitivamente ocurre la magia. La filmación de El Padrino sería uno de estos accidentes mágicos.

Y esto ocurre de manera extrañísima porque normalmente hay una legión de gente poniendo agua al vino e impidiendo que todo salga adelante, empezando por nuestros amigos de la Cordyceps Army.



Cuando esto ocurre, se asume la lógica del cine. Lo normal es facturar mierdas que te hagan perder dinero, pero un solo éxito te resarce de todas las penalidades. Las startups no dejan de tener una lógica parecida.

No pensemos que esta lógica fue aceptada por la industria desde el principio sin más. Históricamente se ha considerado imposible saber si una película o una canción iba a ser un éxito o no.

Era absolutamente demencial pensar que Laurie Anderson iba a tener un éxito musical como "O superman"

Pero la música está siendo puesta a prueba con la aparición de Suno, por ejemplo:

 Jan Brauner @JanMBrauner

If you care about music, I suggest you play around with suno. I haven't been as excited/stunned/moved/impressed/melancholic with any other AI release since ChatGPT/Claude 1. It nearly passes the musical Turing test: Can you distinguish AI-generated music from human-made music?

Una película tiene muchos paralelismos con el CPS (Desarrollaremos esto en más profundidad más adelante) pero quedémonos con que hasta ahora, era el producto de una serie de cosas bien hechas que ocurrían casi por azar.

La película sale adelante porque Ruddy se le pone en los huevos que la saca al coste que sea. El problema está ahí y toda su energía está ahí. El problema es todo.

Hay un montón de películas de mierda que se filman todos los días, pasan sin pena ni gloria y hacen perder dinero, pero que se ejecutaron "by the book". Y hay compañías que parece que se mueven pero que han sido auténtico pasto del Cordyceps.

Y la culpa ya sabemos de quien es:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En breve en sus pantallas: La IA, el 11S, el 11M, la pandemia, el boogie y el chachachá.

Porque hay mucha gente cobrando sueldos mientras el productor se arruina. Limitémonos a intentar reflexionar sobre cuando el incentivo está en facturar horas y gente y no en resolver los problemas de negocio. #finhilo

P.D. I: Clasicazo:

P.D. II: La historia desde el punto de vista de Puzo:

P.D. III: Este es de un pobre matao y lo incluyo por lástima @deharoguillermo

Final de la turra: The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático

[Ver en El Turrero Post](#)

Estrategias y formación en CPS destacadas por venir

Categorías: *Sistemas complejos, Estrategia, Desarrollo de habilidades*

Fecha: 19/3/2024

En el hilo turras de hoy, continuamos percutiendo en la serie sobre la disminución de la ambigüedad sobre el CPS hablando sobre nuestra estrategia de formación CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana voy a hablar en detalle de toda la estrategia de formación en CPS que hemos trazado, de porqué hay múltiples partners para escenarios diferentes y de la estrategia de partners que hemos elegido.


Para nosotros en @singularsolving es extraordinariamente importante nuestra estrategia de formación.

No somos una empresa de formación, pero vamos a constituir una compañía específica para ello porque es una parte fundamental de nuestra propuesta y que hemos determinado que requiere esfuerzos y coordinación asimismo específica. Por dos razones fundamentales:

Uno: Es nuestra estrategia de generación de demanda. Nosotros no tenemos comerciales, no tenemos acción comercial, no hacemos acción comercial. Nuestro planteamiento es lanzar mensajes y esperar que conecten con gente con una arquitectura mental similar a la nuestra.



No es que seamos más chulos que nadie, es que el CPS no es para todo el mundo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 18, 2021

Todas las semanas recibo comentarios de gente que le encantaría que le echáramos un vistazo a su empresa, pero que considera que su consejo de administración no está preparado para una propuesta de intervención agresiva. Es absolutamente normal.

He hablado en múltiples ocasiones de que te puedes llevar a alguien a los pies de las letras de HOLLYWOOD, que miden 14 metros de altura, señalárselas, preguntarle si no lo ven ahora, y decirte con honestidad que no, que no lo ven.



Hemos hablado de la disonancia cognitiva que reside en la raíz del CPS y que hace imposible trabajar para quien no lo pueda gestionar:

Y hemos hablado en múltiples ocasiones de lo peligrosa que es la trampa del potencial:

 César Astudillo @cesarastudillo · Jun 15, 2021

Las organizaciones altamente ortodoxas serán cadáveres altamente ortodoxos en breve. He hablado muchas veces de que la gente está lista cuando está lista, y algunos no lo están nunca. Y de la trampa del potencial.

Así que la posibilidad de éxito de un cliente no autosegmentado, aunque nos necesite como el comer, es próxima a cero.



Y dos, la inmensa mayoría de nuestra disciplina no tiene referentes académicos consensuados.



Ya conté en su momento como llego a crear las bases de la disciplina en el 2014: Por una mezcla de desesperación, audacia e inconsciencia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana doy mi clase sobre #problemsolving en el master de tecnocreatividad en @NomadiaSchool . Volveré con mi escudo o sobre él.

Fundamentalmente, recogí un montón de cosas en las que estaba familiarizado (Estrategia empresarial, estrategia tecnológica), me metí a fondo en una disciplina ensimismada en su torre de marfil (Complejidad) y entendí de manera intuitiva la conexión con las disciplinas humanas.

El pincho moruno resultó exitoso y descubrí la entrada de la madriguera de conejo que me llevó hasta donde estamos ahora. Toda la historia detallada, aquí:

Nos pasó lo mismo cuando empecé a tener tracción con los hilos turras, comenzamos el seminario en @uniruniversidad con más miedo que vergüenza (Yo ya era profesor allí y estaba en el claustro de IA), y me pidieron una serie de libros CPS. El mamón de @joobid.

Resultado: Cuatro hilos, que se pueden ver aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a básicamente, cargarme mi tradición de como construyo los hilos mientras hago de papacar, porque necesito apoyo multimedia y porque necesito sacarlo de mi sistema ASAP. Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS #AbroHilo

NO HABIA LIBRO DE CPS. Entonces lo hice al revés: ¿Qué libros que he leído a lo largo de mi carrera, me han ayudado en construir el framework que me he sacado de la manga? - Voila!

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A ver, comunidad, la lista de libros CPS 0.3 la podéis encontrar aquí: <https://heavymental.es/recursos/complex-problem-solving-books...> Feedback is welcome!!

He tenido la suerte de acceder a disciplinas muy heterogéneas a lo largo de mi carrera profesional. Eso hizo natural la transdisciplinariedad y la aproximación holística, hispana y antitaylorista.

Si hay un mercado grande o pequeño de CPS en el mercado hispanoamericano, es porque yo me he sacado de la manga una articulación para abordar la disciplina, la he defendido con high agency y la comunidad ha decidido sumar sus esfuerzos a la batalla.



PUTA SUERTE, INCONSCIENCIA Y HIGH AGENCY. No hubo más.

Y entonces, a partir del seminario nos dimos cuenta que la veta era gigantesca. Porque evidentemente concurrían dos cosas: Nadie había articulado la disciplina desde una perspectiva transdisciplinar y nos percatamos de que demandaba una arquitectura mental hispana.



La primera derivada fue crear el master en @uniruniversidad. Pasamos de 60 horas a 600. Seguimos sin agotar la disciplina.

De hecho colocamos como Masterclass (1,5 horas) una serie de disciplinas claves sobre las que consideramos que se podría crear otros seminarios u otros masters según profundizáramos.

Entonces, lo siguiente fue crear una arquitectura de formación y partnership. Teníamos que determinar que tipo de formación teníamos que crear, cual era el partner a través del cual llevarlo (No somos una empresa de formación) y el mapa global.

Porque dado que estamos prácticamente solos en el campo, al final del día hay un ciclo que hace inseparables los aspectos comercial y formativo de la disciplina. No se puede vender lo que se desconoce.

Vendría a ser: hueco y/o necesidad en el mercado -> articulación de la solución -> portfolio de mercado -> formación asociada. Partíamos de tres criterios objetivos: Partnership especializados, no competencia entre ellos y contenidos exclusivos.

Partnership especializados: Nos asociaríamos a la gente que consideráramos líderes formativos en cada uno de los campos de nuestro interés.

No competencias entre ellos: No trabajaremos en espacios competitivos. Cuando nosotros trabajamos con un partner educativo, es el único en su espacio.

Contenidos exclusivos: Salvo pequeñas cosas básicas comunes, no se comparten contenidos. Cada formación tiene sus contenidos y posicionamiento exclusivo.

Vamos a analizar este posicionamiento a partir de tres alianzas ya en marcha: @Uniruniversidad, @immuneinstitute y @kryterion_es.

Cualquiera de vosotros que me conozca sabe que toca una matriz 2x2. Aquí la tenemos.



Vamos a colocar alguna de las ofertas que tenemos con algunos de nuestros partners sobre la matriz en cuestión.



De hecho, sensu strictu, tendríamos un tercer eje ortogonal a este plano que sería algo así como "ambito de aplicación".

Hay un combo único Ambito-Profundidad-amplitud que nos crea una matriz $N \times 2 \times 2$, que no descarto que ampliemos en el futuro.



Los ADNs de los partners son claramente diferentes: UNIR es una universidad, Immune es un instituto tecnológico, Kryterion es un experimento educativo. No trabajamos con ningún otro partner que compita en sus espacios relativos.

Los contenidos son diferentes: Formación universitaria generalista sobre CPS ANECA compliant en UNIR - Convergencia CPS/AACC con Tecnología en Immune - Incertidumbre y su gestión en Kryterion.

Cualquier formación que impartimos o impartamos tiene que tener su lugar en este esquema, ocupar un lugar distintivo, y pasar siempre por el experimento de nicho antes de saltar a propuestas más profundas.

La madre que me matriculó en Modelos Económicos. Turra limit hits. Venga, resumiendo y arreando.



El CPS es prácticamente una disciplina inabarcable, a pesar de que seamos capaces de acotarlo por medio de generar agrupaciones macro de problemas por naturaleza, como hemos hecho creando un framework CPS para problemática empresarial.

Porque el CPS es la disciplina de elaborar las mejores hipótesis posibles sobre como afrontar problemática desconocida. La humanidad y su progreso están asociadas de manera intrínseca a la evolución del CPS más allá del mero espagueti a la pared.

Tenemos una propuesta tremendamente ambiciosa que iremos desplegando poco a poco, de manera ordenada, sistemática, y a través de partnerships estratégicos.

No nos consideramos los guardianes de la llama, y por tanto, hemos abierto cada vez más el grifo a inputs de la comunidad.

Esperamos no llegar a la fase de enshittificación, emputecimiento y el de algo hay que vivir que suele llevar aparejada la creación de disciplinas que demandan formación.

 Jerónimo Palacios @giropa832 · Mar 3

Las fases son: - Unicornismo - Abrazarbolismo - Como te muevas no sales en la foto - De algo hay que vivir - Emputecimiento - Colmillos tan largos como para comer piedras Seguro que alguien más listo que yo es capaz de montar una matriz de esas tan chulas que hace @Recuenco

A lo mejor les estamos complicando la vida a los departamentos de Marketing de nuestros partners académicos, pero es que ya no sirve solamente con mencionar "CPS" como palabra clave. Nada personal.

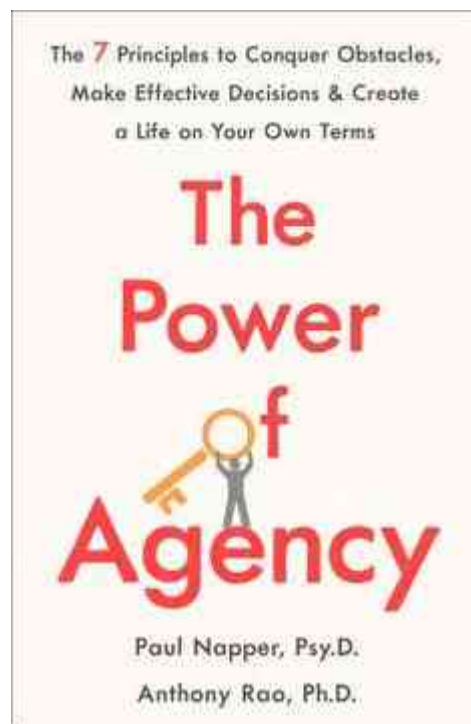
No tenemos ninguna gana de complicar la situación innecesariamente, es que ya hemos bajado bastante por la madriguera y un mapa comienza a emerger. Y no es ni pequeño ni simple.

“...the supreme goal of all theory is to make the irreducible basic elements as simple and as few as possible without having to surrender the adequate representation of a single datum of experience.” - Albert Einstein #finhilo

P.D. I: Tres libros sobre "high agency" que me han servido a mi, tres clásicos de la lista de libros CPS. - “Antifragile: Things That Gain from Disorder” del yayo

- “Mindset: The New Psychology of Success” de Carol S. Dweck - "Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us” de Daniel H. Pink

P.D. II: Uno específico sobre agencia:



The Power of Agency: The 7 Principles to Conquer Obstacles, Make Effective Decisions, and Create a Life on Your Own Terms

goodreads

Final de la turra: Estrategias y formación en CPS destacadas por venir

[Ver en El Turrero Post](#)

La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Gaming, Orquestación cognitiva

Fecha: 3/3/2024

En el hilo turras de hoy, inicio una serie que no sé lo que tardaré en cerrar, pero que no pararé hasta que considere agotado el tema. Vamos a reflexionar sobre qué es el CPS, que no es, y una metáfora sobre ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La semana que viene hablaré de esto. De cómo el CPS es en realidad una especie de roguelite deck building game.

Obviamente el trigger ha sido la tremenda tormenta emocional/intelectual que me ha generado el #CPSLive2024 del sábado pasado, que no puede ser resumida mejor que en este hilo de Toni Dorta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tremendisimo resumen.

Soy perfectamente consciente de que por ejemplo, la comunidad Agile tiene un tremendo PTSD y se le han encendido todas las alarmas.



Soy perfectamente consciente de que los Frameworks tecnológicos tienen un ciclo de vida muy específico perfectamente aquí descrito por el Ballmer de Tomelloso, @pablogrueso:

Así que creo que voy a intentar desmitificar unas cuantas asunciones erróneas sobre el CPS. Y voy a intentar plantear esta aproximación por la vía negativa. El CPS NO ES:

- Una Skill. El WEF ha hecho mucho por popularizar la disciplina, y por disparar la confusión sobre el término. Hemos tardado una década en salir de esta trampa de oso.

- Un framework tecnológico - Trasciende con mucho el ámbito tecnológico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando hay que elegir entre la caja de herramientas y el diván, elige el diván.

- Una metodología sistemática - Es cero predecible, cero repetible, completamente random, tienes que gestionar la incertidumbre, gestionar la incompetencia... y eso trabaja en contra nuestra.

- Una metodología de sensemaking - Eso es una sinécdoque. Hay sensemaking en el CPS porque es fundamental en el proceso de diagnóstico, pero hay docenas más de disciplinas en el toolkit (P.E. Personotecnia, hemos hablado ya de ello).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: "Pregúntale al Recu"

- Consultoría, humo, Un culto a la personalidad de un creador de contenido intelectual que no puede ser desafiado... - DON'T GET ME STARTED ON THAT



Voy a usar una metáfora un tanto atrevida, pero que llevo macerando una temporada a raíz del programa que tuvimos con el puto crack de @dei_biz:



#080 - El diseño de incentivos [↑]TOP (Con David Pardo)

#080 - El diseño de incentivos [↑]TOP (Con David Pardo)

youtube

Donde se habló de drogas duras, ríete tú del fentanilo. Se habló de SLAY THE FUCKING SPIRE.

@ddamasd me hablo en su momento de una charla o algo similar que se llamaba "Todo lo que sé en la vida lo aprendí en los videojuegos", cosa en la que no puedo estar más de acuerdo. Pues bien, si a algo se parece el CPS, es a un juego roguelike deckbuilding. Desarrollemos.

Los juegos roguelike deckbuilding son un género de videojuegos que combinan elementos de los juegos roguelike y los juegos de cartas coleccionables.



En estos juegos, el jugador explora mazmorras generadas aleatoriamente, combate contra enemigos y jefes, y construye su mazo de cartas con las que puede realizar acciones, como atacar, defenderse, curarse o lanzar hechizos.

El objetivo suele ser llegar al final de la mazmorra o derrotar a un jefe final, pero el reto está en que cada partida es diferente y el jugador debe adaptarse a las cartas que encuentra y a las decisiones que toma.

Los juegos roguelike deckbuilding se caracterizan por tener una alta rejugabilidad, una gran variedad de cartas y estrategias posibles, y una dificultad elevada que requiere de planificación y habilidad.

Algunos ejemplos de juegos de este género son Slay the Spire, Dicey Dungeons, Monster Train o One Step From Eden.

Un análisis de los juegos roguelike deckbuilding podría abordar los siguientes aspectos:

La mecánica de construcción de mazos: cómo se obtienen, se eligen y se combinan las cartas, qué tipos de cartas hay, cómo se balancean las ventajas y los inconvenientes de cada una, cómo se evitan las situaciones de bloqueo o de falta de sinergia, etc. [ORQ COGNITIVA]

La mecánica de exploración de mazmorras: cómo se generan los niveles, qué tipos de eventos, enemigos y recompensas hay, cómo se influyen entre sí, cómo se crean situaciones de riesgo y recompensa, cómo se fomenta la exploración y la curiosidad, etc. [INCERTIDUMBRE]

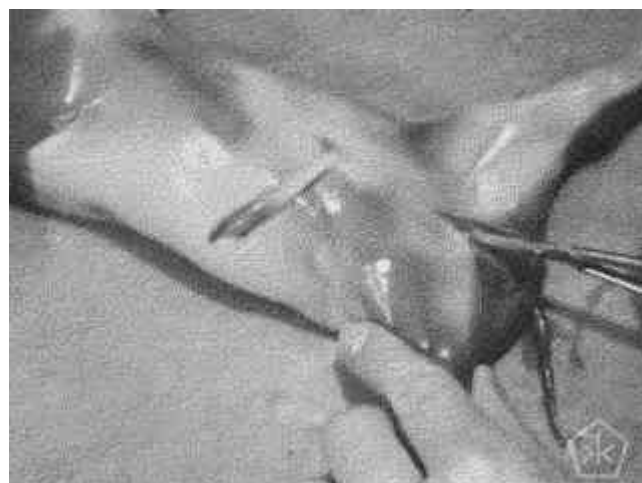
La mecánica de combate: cómo se resuelven las acciones, qué tipos de habilidades, efectos y condiciones hay, cómo se interactúa con el entorno, cómo se crea tensión y emoción, cómo se premia la creatividad y la adaptación, etc. [HERRAMIENTAS Y GESTION CONTEXTUAL]

La estética y la narrativa: cómo se presenta el mundo, los personajes, la historia y el humor del juego, qué estilo gráfico y sonoro tiene, cómo se crea una atmósfera y una personalidad propias, cómo se involucra al jugador y se le hace sentir parte del juego, etc. [STORYTELLING]

La filosofía subyacente de los juegos roguelike deckbuilding se basa en la idea de que el jugador debe enfrentarse a desafíos constantes y variables, que le obliguen a tomar decisiones difíciles y a adaptarse a las circunstancias. [PAVs y DECISION MAKING]

Estos juegos buscan crear una experiencia de juego intensa, emocionante y satisfactoria, que recompense la habilidad, la creatividad y el aprendizaje del jugador. [CPS IS ABOUT THINKING -#IQPRIDE]

Eso de manera inmediata, pero vamos a diseccionar la piel y vamos a ver los intestinos. La comparación se sostiene si seguimos viendo el tema de manera subcutánea.



La curva de dificultad: los juegos roguelike deckbuilding suelen tener una curva de dificultad ascendente, que va aumentando el nivel de reto y de frustración del jugador a medida que avanza en la mazmorra. [PERROS MUERTOS Y DESAFIOS IMPOSIBLES]

Esto crea una sensación de progreso y de superación, pero también de riesgo y de incertidumbre. El jugador debe estar preparado para enfrentarse a situaciones cada vez más complejas y exigentes, que pongan a prueba su mazo y su estrategia. [INCOMPETENCIA FUNCIONAL]

La aleatoriedad: los juegos roguelike deckbuilding incorporan elementos de aleatoriedad, tanto en la generación de las mazmorras, como en la obtención de las cartas, como en el resultado de las acciones. [FOG OF WAR - NO CONSULTORIA - TYSON]

Esto hace que cada partida sea diferente y única, y que el jugador tenga que lidiar con la variabilidad y la imprevisibilidad. La aleatoriedad puede ser una fuente de diversión, de sorpresa y de oportunidad, pero también de frustración, de decepción y de desafío.

[EL CPS NO ES PARA TODO EL MUNDO - CPS HISPANO]

El jugador debe saber aprovechar las ventajas que le ofrece la aleatoriedad, pero también aceptar las desventajas que le impone. [RIDE THE LUCK]

La toma de decisiones: los juegos roguelike deckbuilding plantean al jugador múltiples decisiones, tanto a corto como a largo plazo, que afectan al desarrollo de la partida y al resultado final. [ES UNA DISCIPLINA DE CEOS]

El jugador debe elegir qué cartas añadir o quitar de su mazo, qué camino seguir en la mazmorra, qué eventos afrontar o evitar, qué enemigos combatir o esquivar, etc. [CEOS AGAIN]

Estas decisiones pueden tener consecuencias positivas o negativas, inmediatas o diferidas, evidentes o ocultas. [COMPLEJIDAD Y EMERGENCIA]

El jugador debe evaluar las opciones que tiene, las implicaciones que conllevan, y asumir las responsabilidades que derivan de sus elecciones. [CEOS AGAIN]

El feedback: los juegos roguelike deckbuilding proporcionan al jugador un feedback constante y claro, que le permite saber cómo está jugando. [SISTEMAS COMPLEJOS/CAOTICOS]

Qué está haciendo bien y qué está haciendo mal, qué le está funcionando y qué le está fallando, qué le está ayudando y qué le está perjudicando. El feedback puede ser explícito o implícito, directo o indirecto, positivo o negativo, inmediato o retardado. [REALTIME ANALYSIS]

El feedback es esencial para que el jugador aprenda, mejore, se motive y se divierta. [EL PUTO CPS ES ADICTIVO, COMO RESOLVER ACERTIJOS - POR ESO LA GENTE SE EMOCIONA]

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra Limit hits. De momento, paramos por hoy.



Como dice @tonidorta, estamos dando pasitos. Balbuceantes al principio, más firmes con el tiempo, y aunque no tenemos las tablas de la ley, ya vamos teniendo una serie de cosas claras. Por ejemplo, no somos adanistas.

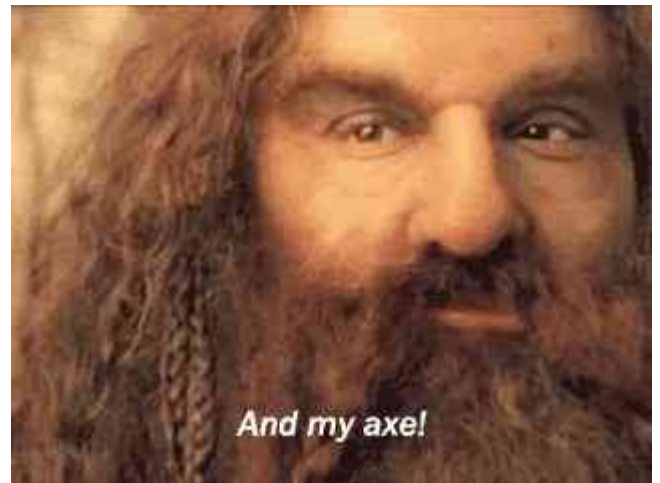
No estamos negando la utilidad de muchas herramientas históricas, las estamos incorporando a nuestras pedaleras, a nuestras cajas de aparejos, siempre con el modificador contextual de "Esto sirve, en combinación con esto otro, para tocar ésta canción concreta".



Como dice @tonidorta, esto, como mucho, puede ser un paradigma. O como planteaba en mi presentación: Una actitud, un lifestyle.

El lifestyle es un término inglés que significa "estilo de vida". Se refiere a la forma en que una persona o un grupo vive y a los valores e ideas que apoya.

Si te sientes atraído por lo que decimos, eres bienvenido a dar tu opinión y traer tus herramientas. Su único criterio para ser incorporadas es que ayuden a resolver problemática no resuelta previamente en un contexto dado.



Aquí el problema es el rey. Decide las herramientas, el equipo a ser orquestado cognitivamente, las cartas de tu deck y prepárate para que la niebla de la guerra te reviente los mejores planes.



Somos conscientes de que los precedentes de movimientos que han atraído entusiasmos son horriblos.

🐦 Jerónimo Palacios @giropa832 · Mar 3

Las fases son: - Unicornismo - Abrazarbolismo - Como te muevas no sales en la foto - De algo hay que vivir - Emputecimiento - Colmillos tan largos como para comer piedras Seguro que alguien más listo que yo es capaz de montar una matriz de esas tan chulas que hace @Recuenco

En próximos hilos desgranaré por qué el CPS se caga duro en el elitismo, en el liderazgo intelectual y en las tablas de la ley.

Esto no es una secta, amigo, aunque tenemos unas reglas claras. La primera es que desde el respeto, aceptamos cualquier opinión, especialmente los memento mori, que son los que hacen crecer.

Pero lo sentimos, no vamos a comprarnos los traumas de nadie con respecto a sus divorcios previos traumáticos. Ni somos tu padre ni somos tu terapeuta. Si quieres jugar a Savonarola, te puedes ir a dar la chapa a quien te aguante. #finhilo

P.D.I: En el episodio 061 del podcast "Nerdlab Podcast"¹, el presentador y diseñador de juegos Marvin Seo analiza algunos de los aspectos que hacen que los juegos roguelike deckbuilding funcionen y sean divertidos.



<https://nerdlab-games.com/061-fun-and-frustration-in-roguelike-deckbuilding-games-like-monster-train-and-slay-the-spire/>

P.D. II: El resumen de todo. El CPS emerge como respuesta a una situación inexorable:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

THE FUCKING BOTTOM LINE SHINING

P.D. III: Le dedicaré asimismo un hilo entero a la razón y la estrategia detrás de la creación de Unconventional CPS.

Final de la turra: La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

La multidimensional del pompismo

Categorías: Sistemas complejos

Fecha: 3/2/2024

En el hilo turras de hoy, y cerrando la (de momento) pentalogía del pompismo, hoy vamos a ver cuando el pompismo deja de ser combustible y pasa a ser fentanilo. Abróchense los cinturones, que arrancamos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 3

La pregunta es obvia, como "man on a mission" que eres. Mecanismos para blindarse de las derivas del pompismo? Sin pompistas no hay avances. Pero el pompismo mata

Voy usar dos conceptos que he usado en reiteradas ocasiones, que son el sweet spot para representar variables multidimensionales y el concepto de PAVs personotécnicos.

El principal problema de ambos conceptos es el mismo: Son profundamente antiintuitivos. Vamos por partes y empecemos por el sweet spot como concepto, y la gestión de variables y escenarios multidimensionales.

El concepto de sweet spot o punto dulce se refiere a un nivel óptimo de intensidad, rendimiento o satisfacción en una actividad o situación.

Dependiendo del contexto, el sweet spot puede variar, pero generalmente implica un equilibrio entre el esfuerzo y el beneficio, o entre el riesgo y la recompensa.

Algunos ejemplos de ello son por ejemplo, los sweet spots en términos de rendimiento en ejercicio físico.

La particularidad del sweet spot es que puede ser multidimensional. Y esas dimensiones ser complejas. Puede ser el punto óptimo, el de máximo rendimiento, el de mínimo daño... el mejor según un criterio objetivo, que puede asimismo variar.

Por ejemplo, es bastante posible que desconozca que el septum tiene un sweet spot muy específico en la nariz y que cualquier otro lugar te puede dar muchos problemas.

Obviamente, los problemas con la gestión del sweet spot comienzan a dispararse según vamos incorporando más dimensiones a la hora de calcular el sweet spot.

Los humanos tenemos problemas gestionando escenarios multidimensionales porque nuestro cerebro está limitado por la capacidad de procesar información compleja y dinámica, y porque nuestra cultura y educación nos han condicionado a pensar de forma lineal y reduccionista.

Este artículo se pregunta por qué el vencedor del pasado concurso de mates en el All-Star de la NBA no ha tenido una oportunidad en la misma.

En el artículo, el propio jugador menciona el concepto del dharma, que no deja de ser curioso en el contexto en el que se produce.

La palabra dharma es de origen sánscrito y puede significar orden universal, el deber o la rectitud de la realidad. Este concepto es fundamental en diversas religiones orientales, tales como el hinduismo, jainismo y en el budismo.

El dharma es la manifestación del orden cósmico y por ello se considera vinculado con la misión que tenemos en nuestras vidas. Las acciones de las personas deben llevarse a cabo de acuerdo con el dharma para que el mundo mantenga un correcto orden y balance.

Según la cosmovisión de las religiones de la India, todo está interrelacionado. Así, nuestras acciones son relevantes a todo nivel: individual, social e incluso universal.

Los seres humanos eligen obedecer al dharma como ley superior sagrada con cada acto que realizan. Los principios morales que llevan a su cumplimiento pavimentan el camino de la perfección y de la felicidad tanto en esta vida como en las próximas reencarnaciones.

El practicante del dharma halla la felicidad. Por el contrario, separarse del camino del dharma produce mal karma, generando discordias y carencia de plenitud en la vida.

“I really tried to let go of all expectations. Every time I’m on the court, I want to win a championship.

But for myself, I let go of, ‘Is this going to happen?’ It’s ‘Can I be better than I was last year?’ And I worked on the things that I felt like I needed to get better at and just continue to grow.”

McClung es consciente de que tiene que mantener un delicado equilibrio entre no generarse expectativas locas y al mismo tiempo mantener el hambre necesario para poder competir al máximo nivel.

Y al mismo tiempo, una serie de entrenadores consideran que McClung a pesar de sus estadísticas estelares y su tremendo talento atlético, no tiene sitio en la liga actual, porque seguramente consideran que está lejos de un sweet spot para tener un hueco en la misma.

Volviendo a por qué tenemos limitaciones en nuestro pensamiento multidimensional, para superarlas se requiere un enfoque transdisciplinario que integre diferentes perspectivas y conocimientos, y que nos desafíe a trascender los límites de nuestro pensamiento.

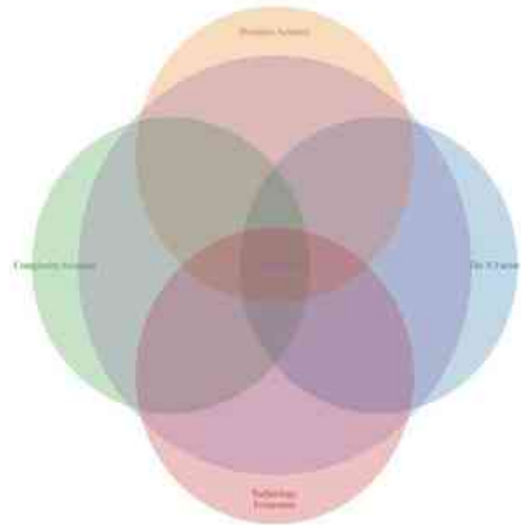
Naturalmente huelga decir que ya he mencionado en reiteradas ocasiones que la transdisciplinariedad está en la raíz del CPS.

Asimismo ya he hablado en reiteradas ocasiones de los PAVs personotécnicos:

Un diagrama relativamente sencillo en términos de sweetspotting como es el caso del de Ikigai, nos parece tremendamente sofisticado porque no estamos acostumbrados al solape y la intersección de conceptos.

Yo los uso constantemente para especificar conceptos meta, liminales, ambiguos, conceptos del siglo XXI.

Framework CPS Recuenco



Cualquiera de vosotros que haya jugado al golf, o al Mario Golf, que para el caso es lo mismo, sabe que hay muchas maneras de embocar, y que a veces toca Wood, a veces toca Iron, a veces Sand Wedge, Pitch Wedge o Putter.



Un golpe perfecto es una mezcla imposible de fuerza, palo, terreno, viento, orientación en la hierba, pendiente, obstáculos y muchas más restricciones simultáneas. Y suerte, que cojones.

Pero amigos, somos una puta mierda gestionando el contexto, como ya me he hartado de decir.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hitler creía que el genocidio judío pasaría como el armenio, a los anales de la historia sin pena ni gloria. Hitler no entendía de contexto. No seas como Hitler.

Y solo nos acordamos de Santa Barbara cuando truena. Solo invocamos al contexto para justificar nuestros mamoneos.



Javier G. Recuenco @Recuenco

Ya me han prostituido hasta al contexto .

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit alert. Venga, a cerrar y resumir.

La mayor parte de las discusiones inútiles del universo tienen que ver con el hecho de que gestionamos factores multidimensionales de manera reduccionista, muchas veces de manera dicotómica, normalmente de manera interesada.

Muchísimos de los problemas pompistas se pueden resolver con un replanteamiento de las métricas específicas y reales
<https://twitter.com/Recuenco/status/17591240186432061>

George Mack @george__mack

Semi-controversial opinion: There's no such thing as working too hard. There's just being under rested. 1. Winston Churchill used to work 16 hours per day in his old age during the war — but he also worked in bed every day until 11am. He had a nap after lunch, and a 2 hour nap before dinner at 8pm before working late into the night. 2. John. D Rockefeller took a 30 minute nap everyday at 12pm. No meeting was important enough to move this out of his calendar. 3. Advice I'd give my younger self: Don't focus on energy output (working too hard). Focus on energy production (recharging activities). If you produce more energy than you burn, it's impossible to burn out. 4. The person that is well rested might be able to work 16 hour days 6 days per week. The person who never works but scrolls TikTok all day can struggle to do 30 minutes without burning out. 5. Josh Waitzkin has this concept called the "Simmering Six": "Most people in high-stress, decision-making industries are always operating at this kind of simmering six, as opposed to the undulation between just deep relaxation and being at a 10. Being at a 10 is millions of times better than being at a 6. It's just in a different universe." 6. Eleanor Roosevelt credited one thing to surviving her White House schedule for 12 years: Before meeting crowds or giving a speech, she would sit still, close her eyes and relax for 20 minutes. 7. When Dale Carnegie asked Henry Ford how he had so much energy before his 80th birthday: "I never stand up when I can sit down; and I never sit down when I can lie down" 8. Marcelo Garcia, the best BJJ practitioner of all time, was found asleep minutes before his semi final world championship bout and stumbled into the ring out of a slumber — before destroying his opponent. 9. When Triple H went to see Floyd Mayweather before his fight with Marquez backstage, he expected Floyd to be psyching himself up for the big occasion. Instead, he was lay on the sofa watching a baseball game. 10. Christopher Nolan doesn't have a smartphone. His assistant manages his emails and he writes everything on a laptop without an internet connection. "I do a lot of my best thinking in those kind of in-between moments that people now fill with online activity" 11. What does the rest and recharge industry get wrong? It tries to sell a magic pill for everyone. Instead, it should always be personalised to the individual. Some people get energy from a massage — others like to do 48 hours in Vegas Denis Rodman style. 12. There's a simple algorithm for identifying the highest leverage relaxation for yourself: (Energy produced ÷ time it takes) 13. Ironically, if Type-A personalities rest better, they'll

also be happier and live longer. But it's always better to sell it as the ability to increase their work — and sneak happiness and health in the back door.

Hay una escena tremenda en Arrebato (1979) de Ivan Zulueta en la que Eusebio Poncela intenta convencer a Cecilia Roth de que la heroína no es un problema, siempre que "controles".



Obviamente todos percibimos el autoengaño. De hecho, si una persona como Antonio Escohotado, que aspiraba a ser la persona más sabia de España, lo logró con muchas limitaciones, no sé que esperamos los demás.

El propio Poncela lo experimentó en sus carnes, en una maravillosa profecía autocumplida on/off screen.

<https://elpais.com/icon/2022-11-15/eusebio-poncela-hui-de-madrid-porque-la-gente-con-con-las-drogas-no-te-deja-en-paz-mi-casa-parecia-la-de-keith-richards.html#>

De hecho, Arrebato como película es la metáfora perfecta de a dónde nos puede llevar no encontrar el sweet spot con respecto a nuestras pasiones, y al mismo tiempo es un perfecto cautionary tale.

Ivan Zulueta se vació por completo después de rodarla, no hizo prácticamente nada significativo después de ella, y es un maravilloso juego de espejos vampirismo/cine/heroína donde él es perfectamente consciente de cómo acabará.

Terminará en el paredón, y tragado por su pasión.

Porque podemos cambiar de casi todo, pero no podemos cambiar de pasión.

Por eso no soporto el idealismo. No por nada particular, sino porque termina siempre degenerando en pompismo. No podemos controlar nuestras pasiones. #finhilo.

P.D. I: Este libro analiza los problemas de seguridad en Colombia desde una visión multidimensional, considerando los aspectos políticos, económicos, sociales, ambientales y culturales, a nivel nacional, regional e internacional.

<https://esdeglibros.edu.co/index.php/editorial/catalog/book/27>

P.D. II: Baroni ha escrito mucho sobre el tema:

<https://es.studenta.com/content/115161134>
la-multidimensionalidad-de-los-
problemas-sociales

P.D. III: Si no es el libro definitivo sobre la gestión del contexto está cerca:

P.D. IV: "Your passions should fit you exactly but your purpose in life should exceed you. Work for something much larger than yourself." - Kevin Kelly

Final de la turra: La multidimensional del pompismo

[Ver en El Turrero Post](#)

El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva

Fecha: 28/12/2023

En el hilo turras de hoy, que cierra el año y un periodo fantástico de expansión del #CPS en España cortesía de titanes como @paumugarra, vamos a hablar de todas estas cosas. Abróchense los cinturones, va a ser una noche movida.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El cierre de año de este sábado de los hilos turras viene duro: por qué el CPS nunca fue una skill, por qué all models are wrong, por qué todos los conceptos molones degeneran y el destino de todas las artes.

Una cosa que he mencionado en alguna presentación es que el WEF (Que me introdujo al concepto en el 2016) ha hecho un drop de Complex Problem Solving como skill imprescindible para el año 2025.



<https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2023/>

El proceso de sustitución de la misma, si lo has seguido en detalle como es mi caso, es fascinante. Aparece como primera skill en seis informes, para desaparecer de repente en el último a pesar de ser mencionado de manera indirecta a lo largo de todo el informe.

Huelga decir que me temo que ha sido el resultado de no haber podido referenciar un ¿framework? que encapsulara el concepto en su totalidad.

Y hartos de recibir preguntas sin respuesta, lo sustituyen por algo mucho más limitado como el pensamiento sistémico porque es más sencillo referenciar a Donella Meadows.

Hoy voy a intentar concretar por qué nos gusta tanto un framework, por qué tenemos problemas diferenciando una skill de un framework, por qué caemos en la idolatría del framework y como gestionar las ciencias. Y por extensión, el CPS.

Una receta de cocina es una descripción ordenada de un procedimiento culinario, que suele incluir una lista de ingredientes, unas instrucciones de elaboración y a veces una descripción social o histórica del plato.

Las recetas de cocina son una forma de transmitir la cultura gastronómica de un pueblo y de conocer su evolución a lo largo del tiempo.

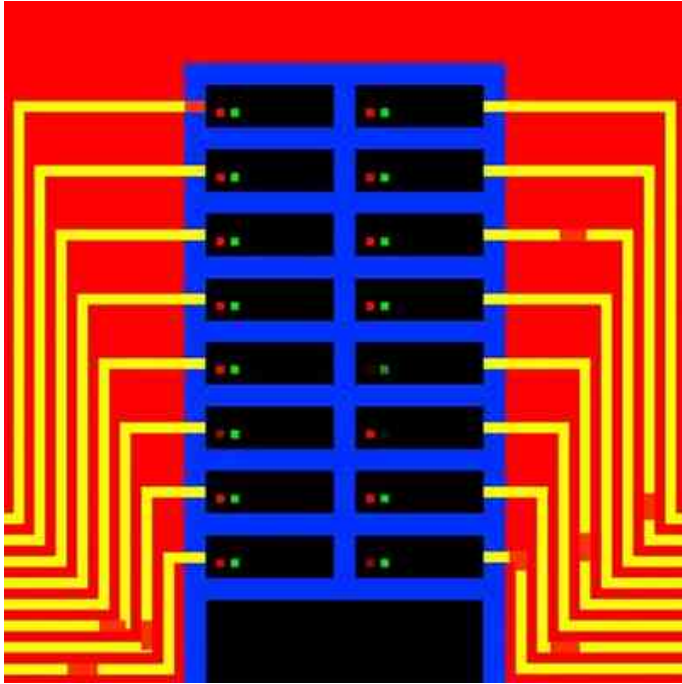
La historia de las recetas de cocina se remonta a la antigüedad, cuando se escribían en tablillas de barro, papiros o pergaminos.

Una de las primeras evidencias documentales de recetas conocidas procede de 1600 a. C. en forma de tablilla de barro procedente del sur de Babilonia con escritura cuneiforme y expresada en idioma acadio.

Los griegos y los romanos también tuvieron escritores culinarios dedicados, como el poeta Arquestrato o el cocinero Marco Gavio Apicio, autor de De re coquinaria, uno de los primeros libros de recetas de la cocina occidental.

La idea de diseñar un acto cultural que crea un producto replicable más allá de su autor original y escalable es tan vieja como la humanidad.

Una de las principales taras (no la única) con la que salimos los ingenieros informáticos es nuestra obsesión con los frameworks y en general con las soluciones replicables, escalables y limpias.



Fundamentalmente porque la propia informática, y en particular algunas de sus plasmaciones, como la programación o la arquitectura de sistemas, es una combinación de lo que yo llamo un cienciarte.

Un cienciarte es una disciplina que vive en el espacio liminal entre la ciencia y el arte, y presenta de manera simultánea una cantidad significativa de determinismo científico y de inspiración artística.

He hablado en muchas ocasiones de homeóstasis empresarial, del concepto del sweet spot, y de la problemática que arrastramos en entender las disciplinas que presentan equilibrios metaestables.

El propio capitalismo hostiado es un ejemplo de esto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El capitalismo hostiado está en ese sweet spot entre Piketty y Mazzucato (Que predicen una cosa y le cobran siete cifras a gobiernos necesitados de legitimidad intelectual para sus psyops) y los desvaríos del capitalismo sin control.

Si el equilibrio en un cienciarte se rompe hacia el determinismo, suele producir una serie de errores clásicos: ilusión de control, cientifismo, ilusión de predecibilidad, all models are wrong.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 28, 2023

P.D. II: El paper seminal de la frase "All models are wrong" y su conexión con la dinámica de sistemas: [http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_\(S](http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_(S)

Como por ejemplo el ejemplo que traíamos al principio, extendible a muchos vicios de la economía:

 € Juanma López Zafra @jmlopezzafra

Los bancos centrales dan una vuelta a las predicciones tras sus fallos en la inflación. Pero los que venimos advirtiendo desde hace años de los problemas de los modelos predictivos aplicados a la economía somos los malos de la película.

Si el equilibrio en un cienciarte se rompe hacia el arte suele producir una serie de problemas: acientifismo, ilusión de aleatoriedad, ausencia de sistema, invertibración, relatocracia, chorradependencia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 11, 2021

Hablo también de que el chispazo genial es eso, genial. Soluciona de una manera elegante y completa problemas enrevesadísimos. Y que el problema que tiene es que no se puede invocar de manera sistemática, lo mismo que no se puede invocar a voluntad una idea feliz en un examen.

Suele ser el problema de las ciencias sociales, de ahí vienen muchísimos problemas históricos que devienen por ejemplo, en la crisis de replicabilidad :



Crisis de replicación

La crisis de replicación (o crisis de replicabilidad o crisis de reproducibilidad) se refiere a una crisis metodológica en las ciencias causada por las dificultades encontradas por los investigadores para replicar los resultados de muchos de los experimentos científicos en investigaciones posteriores, bien por investigadores independientes o bien por los investigadores originales de estos estudios.[2] Aunque la crisis ha estado presente a lo largo del tiempo, la frase fue acuñada a inicios de la década de 2010 como parte de una mayor concienciación sobre el problema. La crisis de replicación representa un tema de investigación importante en el campo de la metaciencia. Considerando que la reproducibilidad de experimentos es una parte esencial del método científico, la incapacidad de replicar los estudios de otros investigadores tiene consecuencias potencialmente graves para muchos campos de la ciencia, lo que puede suponer el desmoronamiento de teorías significativas o que sean irreproducibles en su trabajo experimental.

wikipedia

Los que hemos estudiado informática, sabemos que la ruptura del equilibrio del ciencias de la segunda clase deriva en código spaghetti y la incapacidad de escalar de un sistema, y nos lo graban a hierro.



Pero no nos suelen enseñar es que la ruptura de primera clase deriva en la idolatría del framework.

Un framework es una herramienta que facilita el desarrollo de software, proporcionando una estructura base y una serie de componentes reutilizables.

Un framework sirve para ahorrar tiempo y esfuerzo a los programadores, evitando tener que escribir código desde cero para funciones comunes y repetitivas.

Un framework se utiliza cuando se quiere crear una aplicación de forma rápida y eficiente, siguiendo unas buenas prácticas y unos estándares de codificación.

Existen diferentes tipos de frameworks según el lenguaje de programación, el tipo de aplicación y el nivel de abstracción que ofrecen.

Lo que ofrece un framework es muy tentador: La sistematización de las buenas prácticas. Pero el lado oscuro está ahí, y consiste en la idolatría del framework y por extensión de su creador.

La realidad es que el CPS, como ciencias, lo que hace es proporcionar módulos que luego la gente interconecta a su gusto dependiendo de su propósito final. Es el propósito el que define la configuración final.

No sé si alguno de vosotros es guitarrista y se ha construido en alguna ocasión una pedalera custom.

Una pedalera custom para un guitarrista es una herramienta que permite personalizar el sonido de la guitarra eléctrica, usando diferentes efectos, amplificadores y altavoces.

Una pedalera custom se diferencia de una pedalera estándar en que el guitarrista puede elegir los componentes que más le gusten y adaptarlos a sus necesidades y preferencias.

Una pedalera custom puede ser más cara y compleja que una pedalera normal, pero también ofrece más posibilidades y calidad de sonido. La cosa puede ser tan complicada como quieras. Aquí tenéis ejemplos de un amigo que es un virguero haciendo estas cosas:



<https://www.facebook.com/unsupportedbrow>

La idea fundamental es que todo el mundo tiene acceso a mil pedales y que a través de un proceso estratégico (De adición y renuncia) al final, no solamente tengas una pedalera que te sirva para muchas circunstancias, sino que termines teniendo un sonido característico.

Sabes que has llegado a tu destino cuando escuchas a un guitarrista y su sonido es característico desde las primeras notas.



Joe Satriani - Always With Me, Always With You (Official HD Video)

"Always with Me, Always with You" by Joe Satriani
Listen to Joe Satriani:
<https://joesatriani.lnk.to/Shapeshifting/Subscribe> to the official Joe Satriani You...

youtube

Otro ejemplo sería la construcción de una caja de aparejos para un pescador.



La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra Limit Shock. A cerrar por este año.



El CPS es un cienciarte. No es una skill, no es un framework, es una serie de elementos base que se combinan de manera específica para un propósito determinado.

Cuando lo hacen devienen en framework, pero no antes. Y aún así, no cristalizan en piedra, sino en fluido no newtoniano.



La definición perfecta de cienciarte, y por extensión del CPS no es mía, es de Anthony Bourdain hablando de la cocina.

"La cocina es un mundo aparte, una atmosfera extraordinaria, rige un orden inquebrantable y a la vez el caos, donde se junta lo peor de cada casa pero a la vez la gente por la que te jugarías la vida"

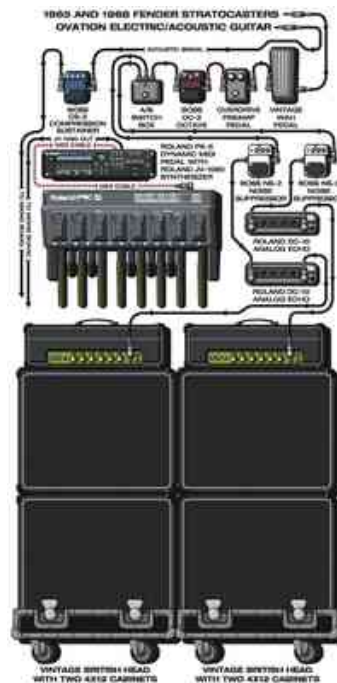
"Si yo tengo un problema a las cuatro de la mañana desde luego que no voy a llamar a un escritor, voy a llamar a alguien con el que he estado veinte horas en la cocina en un lugar infecto."

Por eso intuitivamente coloque a De Bono y a Rumelt en cada esquina del ring. No tenía clara la formulación, pero la intuición me sirvió bien.

De hecho, no existe un framework CPS genérico, yo hice una decantación del concepto hacia algo que me era útil para lo que yo quería hacer, que era resolver problemas complejos empresariales.

Como de hecho, en el 2016 tampoco yo tenía un framework al cual referenciar, me tuve que sacar de la manga mi propio framework, que incluía desde el principio temas como el Factor X, que ahora no nos acordamos, pero que precede a la antropocomplejidad de Snowden en años.

La gente se obsesiona con copiar el gear de otra gente, o de defender la ortodoxia de un framework frente a los heréticos. Eso suele producir copias. Con el tiempo, esas copias degeneran, se vuelven fotocopias de fotocopias, y los movimientos mueren con la muerte de su gurú.



Los que aprendan CPS conmigo aprenderán a construirse una pedalera base de inspiración, y espero que rápidamente evolucionen hasta construirse su propia pedalera.

Porque si eres un enamorado del CPS como lo soy yo, no eres un enamorado de la ortodoxia ni del culto a la personalidad. Estás deseando que la gente encuentre su camino.

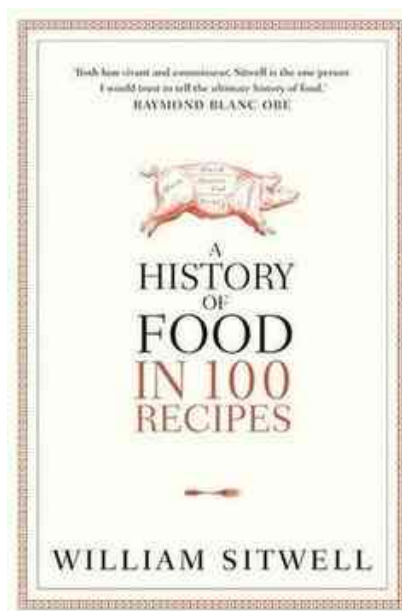
Joe Satriani enseñó a tocar a gente como Steve Vai, Kirk Hammett y Alex Skolnick, que evolucionaron en estilos completamente diferentes.



<https://mariskalrock.com/actualidad/joe-satriani-cuenta-como-eran-kirk-hammett-metallica-y-steve-vai-como-alumnos-de-guitarra/>

Se como Satriani: Ten tu sonido propio reconocible y enseña a gente que lo llevará a otros territorios. Nadie negará tu paternidad y tampoco crearás copias zelotes descerebradas. #finhilo

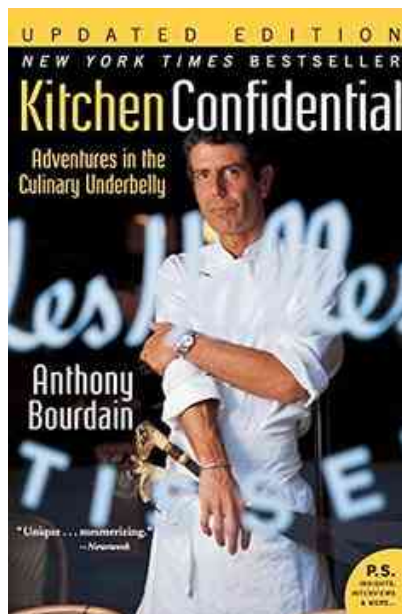
P.D. I: Para los que estéis interesados en el proceso, este libro explora la fascinante historia de la comida desde el primer libro de cocina hasta el más reciente auge de los programas sobre este tema en televisión.



A History of Food in 100 Recipes

goodreads

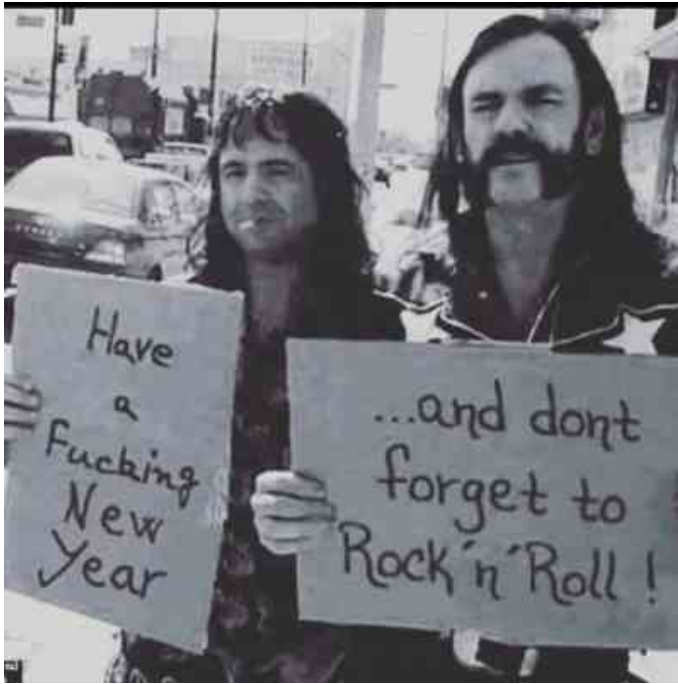
P.D. II: El clásico de Bourdain :



Kitchen Confidential: Adventures in the Culinary Underbelly

goodreads

P.D. III: Feliz año nuevo, motherfuckers.



Final de la turra: El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral

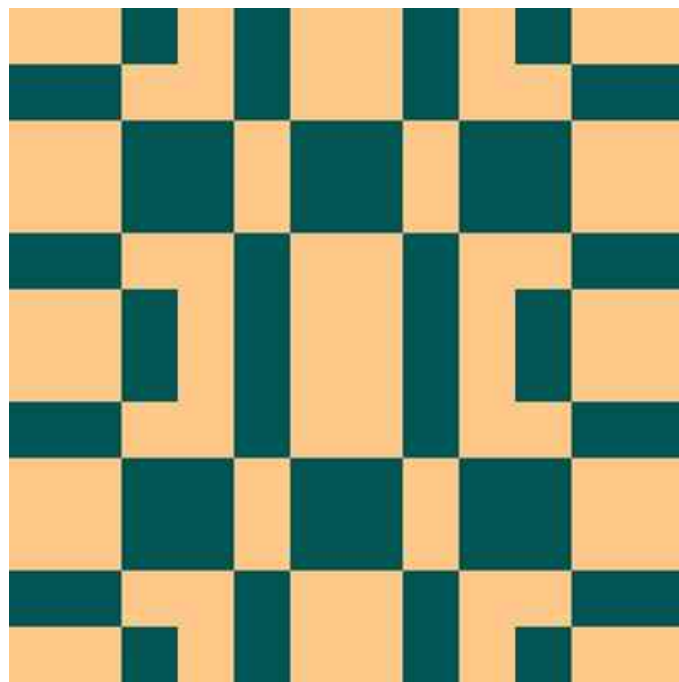
Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Futurismo de frontera, Desarrollo de habilidades

Fecha: 4/11/2023

En el hilo turras de hoy, abrimos otra trilogía (Turramax) como la de la Confianza. En esta ocasión con un tema de la hostia: La convergencia de la IA y el CPS. Coged unas cuantas barritas energéticas porque el camino es largo y para los muy cafeteros.



OpenAI y Penn University ha publicado (Marzo '23) un informe en el que analiza los empleos y profesiones que podrían verse afectados por la inteligencia artificial (IA) y los modelos de lenguaje.



<https://openai.com/research/gpts-are-gpts>

El estudio, "GPTs are GPTs: An Early Look at the Labor Market Impact Potential of Large Language Models", señala que aproximadamente el 80 % de la fuerza laboral de Estados Unidos podría tener al menos el 10 % de sus tareas laborales afectadas por la introducción de las GPT.

Además, el 19 % de los trabajadores podrían ver afectadas al menos el 50 % de sus tareas.

Las habilidades científicas y de pensamiento crítico son las que tienen menos probabilidades de verse afectadas. Volveremos luego a esto.

Sin embargo, las áreas relacionadas con los conocimientos de programación y escritura serían las más susceptibles debido a los modelos lingüísticos actuales.

La compañía indicó que las profesiones que más pueden sufrir por el avance de la IA son: desarrolladores, escritores, matemáticos, oficinistas, contables, financieros, ingenieros o ingenieras, abogados y abogadas, profesionales de diseño web, entre otras.

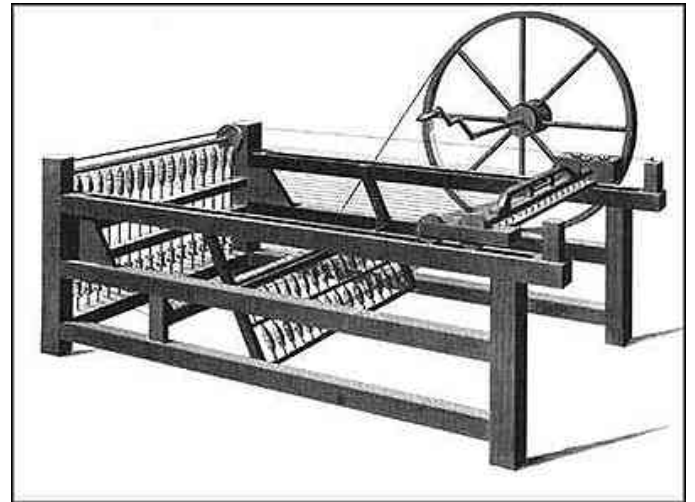
Huelga decir que esta no es la primera vez que éste fenómeno se produce en el mercado laboral. Podemos retrotraernos fácilmente a fenómenos semejantes.

La aparición del telar de lanzadera en el siglo XVIII fue un hito importante en la historia de la producción textil.



Antes de su invención, los tejedores trabajaban con telares manuales que eran lentos y requerían mucha mano de obra.

La lanzadera de volante, inventada por John Kay en 1733, permitió a los tejedores duplicar su producción y reducir el tiempo necesario para tejer una pieza de tela.



La velocidad del proceso de tejido aumentó aún más con la introducción del telar mecánico, que se alimentaba con motores de vapor.

La producción de las fábricas textiles aumentó espectacularmente y la disponibilidad y calidad de las fibras y tejidos también mejoró. En Inglaterra, por ejemplo, el número de telares pasó de dos mil a un cuarto de millón en menos de cincuenta años.

La mecanización del proceso textil tuvo un impacto significativo en el mercado laboral inglés. A medida que la producción se automatizaba, muchos trabajadores perdieron sus empleos.

Sin embargo, la mecanización también creó nuevos empleos en la industria textil y en otras áreas relacionadas con la producción y el transporte.

En general, la mecanización del proceso textil fue un paso importante hacia la industrialización y el desarrollo económico.

De manera similar, la aparición de las cosechadoras en el siglo XIX fue un hito importante en la historia de la agricultura.

Antes de su invención, la cosecha se realizaba manualmente, con segadores. Un proceso lento, que llevaba muchos días y requería mucha mano de obra.



Las cosechadoras mecánicas permitieron a los agricultores duplicar su producción y reducir el tiempo necesario para cosechar un campo.



La velocidad del proceso de cosecha aumentó aún más con la introducción de las cosechadoras autopropulsadas, que se alimentaban con motores diésel o gasolina.

La producción agrícola aumentó espectacularmente y la disponibilidad y calidad de los cultivos también mejoró.

Sin embargo, al igual que con el telar mecánico, la mecanización del proceso agrícola tuvo un impacto significativo en el mercado laboral. A medida que la producción se automatizaba, muchos trabajadores perdieron sus empleos.

Sin embargo, la mecanización también creó nuevos empleos en la industria agrícola y en otras áreas relacionadas con la producción y el transporte.

En resumen, tanto el telar mecánico como las cosechadoras son ejemplos importantes de cómo la mecanización puede mejorar significativamente la eficiencia y calidad de la producción.

Sin embargo, también es importante tener en cuenta los efectos secundarios negativos que pueden tener en el mercado laboral.

La particularidad de la nueva transformación que trae la IA es que por primera vez, la masacre de trabajos se producirá en los white collar workers, en lugar de en los blue collar.



La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A plegar y recoger la cama.



En el hilo sobre el futuro laboral y su conexión con el CPS comencé a plantear las raíces de la tesis que voy a desarrollar extensivamente en los próximos hilos:

Pero por su propia naturaleza, no planteaba nada más allá que los skills CPS están completamente a salvo de la trituradora que viene a arrasar a los white collar workers.

Sin embargo, y dado que he tenido que ir más allá en un curso para @agustincnc, quiero llevar mi tesis al siguiente nivel.



El siguiente nivel es que la IA es en realidad un exoesqueleto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Estoy tan de acuerdo con la tesis de @victorianoi que el sábado hablé que el moat humano es la capacidad de hacer CPS. La IA es un exoesqueleto que multiplicará 50x tus capacidades iniciales.

Algo que multiplicará la capacidad humana por cincuenta. Otra "bicicleta para la mente" como con la que Jobs, el narrador definitivo, definió el ordenador personal.



No es un concepto completamente nuevo: Ya hemos hablado en ocasiones, sobre todo en @heavymental_es, del concepto del centauro.

El concepto de "centauro" fue acuñado por el Gran Maestro de ajedrez Garry Kasparov en 1998, después de su histórico enfrentamiento contra la supercomputadora Deep Blue de IBM.

Kasparov se dio cuenta de que la combinación de la inteligencia humana y artificial podría ser más efectiva que cualquiera de las dos por sí sola.



En los próximos hilos lanzaré mi tesis en detalle, pero fundamentalmente tiene que ver en que en un proceso $X \times 50$, lo que tengas en la X es extremadamente importante. Si no tienes nada, o tienes una mierda, do the math.



y esa X son fundamentalmente, habilidades directamente relacionadas o satelitales al CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando los CPSers mueren, van a un lugar maravilloso donde ningún soplapollas viene a decirles que ellos solucionan eso sin problemas si se ponen.

Si te paras a pensarlo es obvio. Acabamos de ser prácticamente barridos del tablero en todo lo que tenga que ver con recopilar, almacenar conocimientos y regurgitarlos de manera legible y visualmente agradable. No podemos competir.



En los '80 y los '90, cuando Mckinsey era realmente diferencial (Lo fueron, honest!) su secret sauce era su departamento de investigación. Un grupo de cientos de consultores acumulando y clasificando información de sectores y mercados.



En los próximos hilos, hablaremos de por qué McK y su manera de hacer las cosas están acabados a día de hoy, y por qué la aparición masiva de la IA a través de la killer app que nunca tuvo en los previos inviernos de la IA va a hacer que los CPSers sean los darlings de la fiesta.



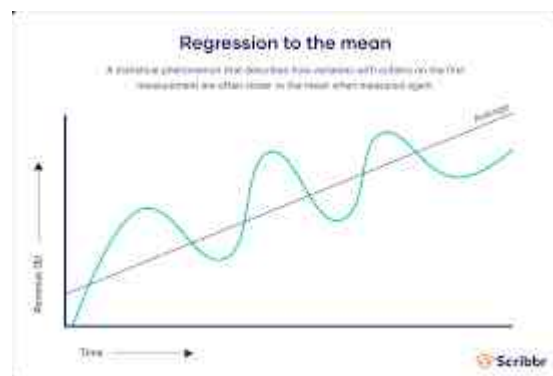
Su halo seguirá funcionando mientras la mística de la póliza de seguros para ejecutivos siga vigente en la mente del ejecutivo senior.



Lo mismo que los periódicos capturan todavía más inversión publicitaria que los ojos que los ven justificaría en realidad, porque todavía tienen mística para una generación de dirigentes mayores que piensan que salir en un periódico todavía es relevante.



A medida que las nuevas generaciones vayan tomando el control de las empresas, la mística irá desvaneciéndose y tendremos una regresión a la lógica.



Y ésta revolución no tiene nada que ver a cuando aparece una tecnología nueva o una plataforma de moda que produce un spike en la demanda de técnicos de la misma (Alguien se acuerda de Vignette?)



La diferencia con respecto a cuando apareció SAP, o blockchain, es que lo que hubo fue una demanda de gente formada en una tecnología concreta, que partía de unas skill base disponibles (¿informática?) y que antes o después vía formación o similares se cerraba el hueco.

Ahora lo que pedirá el mercado es gente con el cerebro amueblado de una manera diferente. No comprará time to market por fuerza bruta, o especialistas en una herramienta.

Todo esto reventará la prestación de Servicios Profesionales tal y como la entendemos, la forma que ha sido predominante en el siglo XX y lo que llevamos de XXI.

Vivimos tiempos fascinantes para CPSers
#finhilo

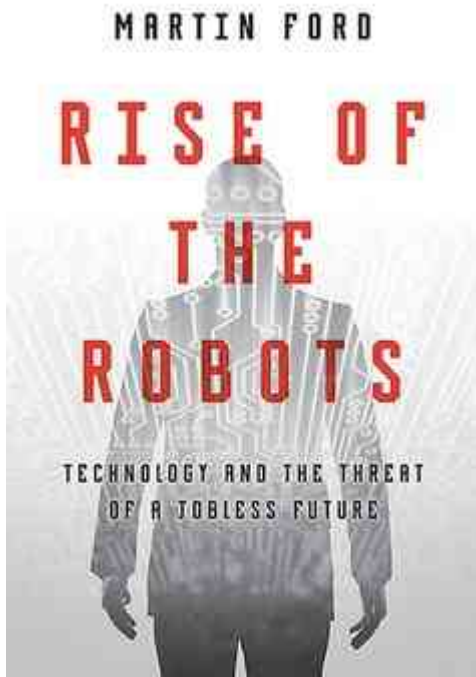
P.D. I: Unos cuantos libros sobre transformaciones asociadas a cambios tecnológicos o sociológicos: Este clásico de Schwab para empezar.



The Fourth Industrial Revolution

goodreads

P.D. II: Otro de Martin Ford:



Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future

goodreads

P.D. III: Uno de mis preferidos, con salsa del otro McAfee (El del MIT):

The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies

goodreads

Final de la turra: Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral

[Ver en El Turrero Post](#)

La complejidad como ventaja competitiva: una profunda inmersión en sus implicaciones y beneficios

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos

Fecha: 11/10/2023

En el hilo turras de hoy tal y como ya adelantamos, vamos a hablar de la complejidad como moat. Abróchense los cinturones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido, este fin de semana hablamos de esto:

<https://twitter.com/Recuenco/status/1711980353664012311...>

El concepto de moat, o foso económico, es una analogía que Warren Buffett y Charlie Munger han utilizado para describir la ventaja competitiva que una empresa tiene sobre sus competidores.



En otras palabras, el moat es una característica intrínseca que le da a una empresa una ventaja competitiva duradera.

Según Buffett, para ser exitosa, una empresa debe tener un moat definido, es decir, una ventaja competitiva que le permita mantener el poder de fijación de precios y márgenes de beneficio superiores a la media.

Estos factores suelen traducirse en mayores retornos para los inversores a largo plazo, ya que las empresas pueden devolver más capital a sus propietarios.

Las empresas con ventajas competitivas duraderas no tienen que invertir mucho en la empresa para mantener esta ventaja competitiva, a diferencia de las empresas de productos básicos.

Buffett explicó su principio del moat en la reunión anual de accionistas de Berkshire Hathaway en 1995 a pesar de que llevaba usando el concepto desde 1986.

"Lo que estamos tratando de hacer", dijo, respondiendo a una pregunta del público, "es encontrar un negocio con un foso amplio y duradero alrededor de él, rodeando - protegiendo un castillo económico fantástico con un señor honesto a cargo del castillo".

Luego pasó a explicar algunas características clave que debe tener una empresa con un moat:

"Lo que estamos tratando de encontrar es un negocio que, por una razón u otra - puede ser porque es el productor de bajo costo en alguna área, puede ser porque tiene una franquicia natural debido a las capacidades superficiales, puede ser debido a su posición en la mente del...

...consumidor, puede ser debido a una ventaja tecnológica o cualquier tipo de razón en absoluto, tiene este foso alrededor de él".

Cuando ha encontrado un negocio con un gran foso alrededor de él, la siguiente etapa en el proceso de Buffett es tratar de averiguar qué está manteniendo el foso intacto.

Mi tesis es que la complejidad, lejos de ser un inconveniente a la hora de abordar un problema, es un moat natural.

Una de las ventajas evidentes de la complejidad es que incita a la excelencia.

Ya he mencionado en ocasiones las diferencias en la extracción de sonidos entre el Commodore 64 y el ZX Spectrum:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El Spectrum tenía un simple altavoz monofónico. El Commodore tenía un puto chip SID dedicado. Para compensar, había gente que estaba muy mal delo suyo.
<https://twitter.com/jimblimey/status/15204856413515>

De hecho, es el teórico moat que se esconde detrás de mecanismos como las oposiciones o los títulos y certificados.

El problema es cuando en lugar de instilar excelencia, lo que inspira es el monocultivo o el desarrollo de patrones, o cuando en aras a una pretendida igualdad ficticia bajamos el listón hasta que pierden su sentido.

Pero la lógica de las pruebas es la misma: Separar el grano de la paja, lo bueno de lo mejor.

Hablamos el otro día de que mediocridad es otra palabra con una carga negativa por pura semántica:



Si Clarke decía que la tecnología lo suficientemente avanzada es indistinguible de la magia, cuando alguien aborda con CPS un problema aparentemente irresoluble se produce el mismo efecto.

De hecho, la magia y los magos son CPSers turbo que se devanan los sesos el tiempo que haga falta hasta romper el enigma y crear una ilusión indistinguible de la magia.



@berenguel lo menciona aquí con total precisión:

 Ruben Berenguel, PhD @berenguel

Esto es como la frase de Penn (o Teller?), la magia está en la absurda cantidad de horas que han dedicado a cada truco

Y eso incluye a los mentalistas:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablamos de ilusionismo y de @javierluxor en @HeavyMental_es y fue tan amable de invitarnos a su espectáculo. Solo puedo ir yo porque @_miki y @DavidAlayon viven fuera, así que hemos mandado una delegación.

La frase "Todo debería hacerse tan simple como sea posible, pero no más sencillo" es una de las citas más famosas de Albert Einstein.

Esta frase se refiere a la idea de que las soluciones más simples son a menudo las mejores. Einstein creía que la simplicidad era una virtud en sí misma y que las teorías y soluciones más simples eran a menudo las más elegantes y efectivas.

Sin embargo, también creía que la simplicidad no debía ser llevada demasiado lejos, ya que esto podría llevar a soluciones incompletas o inexactas.

La cita también se relaciona con el pensamiento crítico en el sentido de que el pensamiento crítico implica simplificar problemas complejos para comprenderlos mejor.

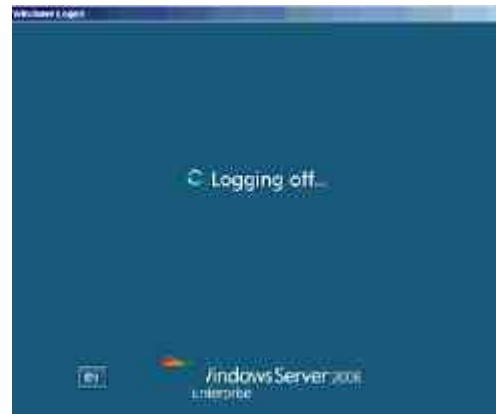
El pensamiento crítico implica analizar y evaluar información de manera objetiva y sistemática, y luego utilizar esa información para tomar decisiones informadas.

Al simplificar un problema complejo, se puede analizar más fácilmente la información relevante y llegar a una conclusión más informada.

Sin embargo, como señaló Einstein, la simplificación no debe llevarse demasiado lejos, ya que esto podría llevar a soluciones incompletas o inexactas.

En resumen, el pensamiento crítico implica encontrar un equilibrio entre la simplicidad y la complejidad, y utilizar la simplicidad como una herramienta para comprender mejor los problemas complejos.

La madre que me matriculó en Computación paralela. Turra limit hits. A cerrar la sesión y apagar el ordenador.



La complejidad tiene una terrible mala fama por razones puramente de Factor X.

El problema de la complejidad es que es implacable. Separa a los niños de los hombres. Ataca de manera frontal muchas concepciones equivocadas sobre la igualdad y la equidad.

En tiempos de simplicidad y de confusión entre complejidad y complejidad innecesaria, hemos desarrollado una aversión artificial a la complejidad que deviene en odio a la excelencia.

Einstein estaba abogando por encontrar un equilibrio entre la simplicidad y la complejidad, y por no simplificar demasiado las cosas.

El CPS es básicamente la búsqueda de ese sweet spot entre simplicidad y complejidad.



"La complejidad cierra la brecha aparentemente insalvable entre el universo en su forma más infinitesimal, descrita por la mecánica cuántica, y en su forma más vasta, descrita por la teoría de la relatividad.

Por muy exitosas que hayan sido estas dos teorías científicas, las más exitosas de todas, son incapaces, por sí solas, de iluminar cómo pasamos de los elementos más básicos de la existencia (espacio, tiempo, materia, energía) a los comportamientos complejos de los organismos...

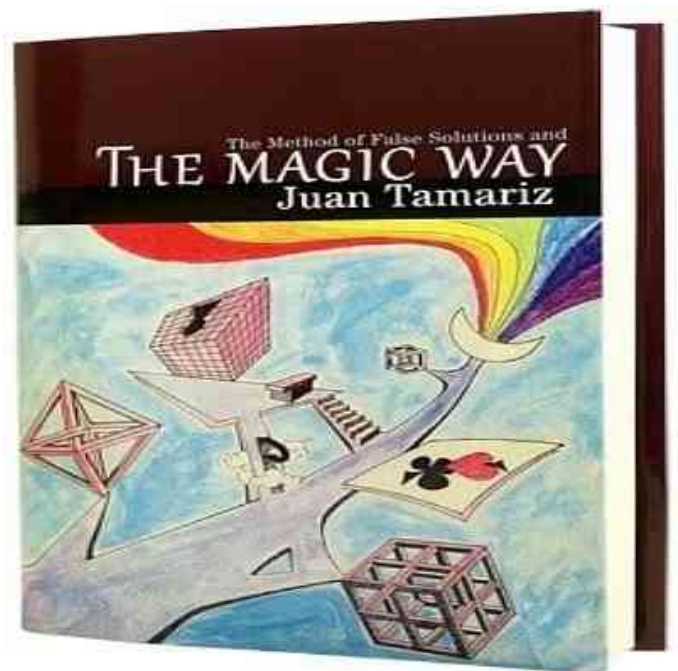
...vivos. y sus estructuras sociales: ecosistemas, culturas y civilizaciones." @sergioparra_

Desconfía de los buenos, los malos y lo simple.
#finhilo

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

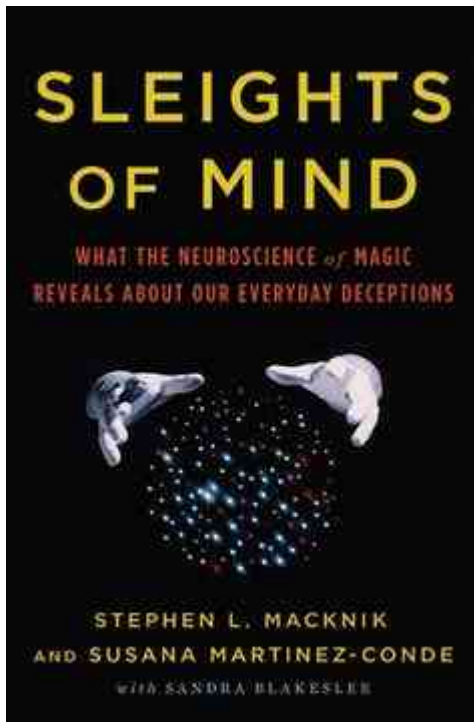
"Yo desconfío de lo simple. Me encantan las cosas complejas. Sé que lo complejo tiene unas reglas que no son las reglas de lo simple." - Antonio Escotado @AEscotado

P.D. I: Se me nota que le estoy dando duro a libros de magia, no? Tamariz, imprescindible:



P.D. II: Esta trilogía es maravillosa:
<https://goodreads.com/series/291675-the-art-of-astonishment...>

P.D.III: Y aquí conectando mis dos áreas de interés:



Sleights of Mind: What the Neuroscience of Magic Reveals about Our Everyday Deceptions

goodreads

Final de la turra: La complejidad como ventaja competitiva: una profunda inmersión en sus implicaciones y beneficios

[Ver en El Turrero Post](#)

Desvelando la transición fatal de comunidades grassroots a compañías scaleup

Categorías: Sistemas complejos

Fecha: 28/4/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a entender por qué un montón de comunidades grassroots se van a la mierda no necesariamente cuando hacen dinero, sino en la transición a compañías scaleup. Vamos allá.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido: Mañana toca WOTC y como destruir una comunidad en cómodos plazos.

FAN ALERT: Se os va a tocar bien los huevos a los fanses. Es por vuestro bien. Ya me lo agradeceréis. O no. PRIVATE EQUITY ALERT: Lo mismo, pero estos ni leen Twitter ni saben troleear. A lo vuestro, a Forbes y las revistas con publi de relojes caros.

Disclaimer: Voy a usar comunidad con bajo éste epígrafe. Gente involucrada y con skin in the game.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 28

Quien dice comunidad dice consumidores fieles que tienen tu marca como parte de su identidad.

Asimismo voy a usar como hilo conductor dos hebras: La movida con la gente de WoTC y el negocio de las clínicas veterinarias. Porque sí, porque hemos venido a morir in a blaze of glory.



Jon Bon Jovi - Blaze Of Glory (Official Music Video)

REMASTERED IN HD! Official Music Video for Blaze Of Glory performed by Jon Bon Jovi Follow Bon Jovi Facebook: <https://www.facebook.com/BonJovi> Instagram: <https://www.instagram.com/BonJovi>

youtube

Y además, que cojones, porque hay que explicar a la gente que es lo que pasa por en realidad las cabezas de los actores completamente imaginados por el fandom: Los marvadoh roedoreh corporativoh.

🐦 Pau Mugarra @PauMugarra

Lo de WOTC es un caso MUY extremo de esquizofrenia psicópata corporativa.

En caso de que yo no prestara este servicio público, las explicaciones serían de este nivel de profundidad y análisis. Análisis cuando viene de anal, quicir.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Solamente por este fino, ponderado y profundo análisis creo que voy a recoger el guante. Como destruir una comunidad por no entender sus rituales y creencias mágicas, por qué un utilitarista nunca creará una comunidad y nunca dejes tu pricing a gente que desconoce tus tripas.

Examinemos el caso A: WoTC - Wizards of The Coast, la filial de Hasbro propietaria de Dungeons & Dragons, Magic: The Gathering, y otras IPs de Rol/Gaming.

La semana pasada se encontraron cartas de Magic: The Gathering en YouTube, lo que provocó un enfrentamiento entre investigadores privados (Pinkerton) y una mujer que, al parecer, se llevó un susto de muerte.

Wizards of the Coast envió investigadores privados para recuperar las cartas y confiscó casi dos docenas de cajas de cartas. Como parte de la investigación, Wizards of the Coast intentó ponerse en contacto con una persona que había recibido cartas sin estrenar.

Todo el detalle al minuto de la movida, en éste artículo:



<https://www.polygon.com/23695923/mtg-aftermath-pinkerton-raid-leaked-cards>

El tema es que el mosqueo corporativo con WoTC ya viene de lejos y llueve sobre mojado.

WoTC ha sido acusada de perder el contacto con su comunidad de usuarios. Un antiguo empleado ha declarado que la empresa ve a sus consumidores como obstáculos para sus beneficios.



Wizards of the Coast Employee breaks silence, says WotC "see consumers as obstacles between them and their money" and slams the company on the

OGL

👍 33K 💬 2.7K

<https://www.reddit.com/r/DnD/comments/10a4go6/wiz>

A esto le siguió el anuncio de que WoTC está planeando endurecer el acuerdo de licencia de juego abierto que permite a los usuarios crear sus propios argumentos y personajes.



<https://www.theguardian.com/games/2023/jan/12/dungeons-and-dragons-wizards-of-the-coast-ogl>

Esta medida permitiría a WoTC adueñarse de los contenidos generados por los usuarios y obligaría a los pequeños creadores a pagar un 25% de sus ganancias a Hasbro si ganan más de 750.000 dólares.

Esta propuesta ha causado indignación entre la comunidad de D&D, con más de 66.000 fans firmando una carta abierta condenando los cambios. Algunos fans incluso han cancelado su suscripción a la herramienta digital oficial de WoTC, D&D Beyond.



<https://www.washingtonpost.com/video-games/2023/01/19/dungeons-and-dragons-open-game-license-wizards-of-the-coast-explained/>

A pesar de la reacción, los fans y los dungeon masters están decididos a encontrar nuevas formas de crear contenido y evitar las licencias propuestas. Fuck the System.



Como hemos llegado hasta aquí? Si uno lee en detalle la historia de WoTC, es prácticamente un accidente a cámara lenta desde la venta a Hasbro en 1999:



Wizards of the Coast

Wizards of the Coast LLC (often referred to as WotC /'wɒt.si:/ or simply Wizards) is an American publisher of games, primarily based on fantasy and science fiction themes, and formerly an operator of retail stores for games. It is currently a subsidiary of Hasbro,[1][2] which acquired the company in 1999.[3] During a February 2021 reorganization at Hasbro, Wizards of the Coast became the lead part of the new "Wizards & Digital" division.[4][5]

wikipedia

Exhibit B: La industria de las clínicas veterinarias.



Es evidente que el sector veterinario a nivel mundial se está concentrando. Por regiones, UK lidera desde hace 20 años la consolidación y está en un mercado muy maduro mientras el resto de países van más atrasados.

Sin embargo, hay una serie de errores que son comunes y mundiales y algunas dinámicas que se repiten.

Las primeras valoraciones de los primeros jugadores son miserables en términos de precio.

Cuando la oferta no vende y la demanda crece y la competencia crece por el factor tiempo que aprieta las TIRs de los proyectos, se sigue un proceso de mierda muy específico:

Primero se elevan los múltiplos EBITDA y luego se pierde el control del proceso en términos financieros.

Se compra a múltiplo de ventas, confiando en que ese exceso de goodwill en el pago lo compensarás por masa crítica que venderás a un múltiplo mayor a otro jugador que te comprará el conglomerado más grande.

Es decir, una burbuja. Para que esa burbuja ocurra necesariamente el precio del dinero debe ser bajo. Cuando los tipos suben, es como el juego de la silla, las IPOs o las ventas se dificultan y alguno explota.

En el proceso, comprar rápido y barato y vender caro, los dueños de clínica que son "avispados" son los que ganan dinero, y los players financieros que se dan más prisa y "compra-venden" más rápido, ganan dinero.

Indefectiblemente los dueños de clínica que tienen los activos de valor no se unen entre ellos para hacer fuerza. La lucha de egos y los años de competencia entre ellos les nubla la capacidad de carterizar la oferta y sacar un mejor precio global.

Se da la paradoja de que pudiendo yo ganar 5 si me alió contigo, no lo hago porque tú sacas 10 y sacas más que yo, cuando por separado yo voy a sacar 3 y tu 7. Factor X to the max.

La naturaleza humana es así, salvo en países como Noruega y Gales, por cierto, países pequeños, donde los dueños sí han sido capaces de estructurar la oferta y vender a unos muy buenos precios.

Con independencia del país y el Corporate, el modelo de negocio fracasa. Porque se dirige de forma muy draconiana con una visión cortoplacista de “darle el pase” y sin entender los drivers personotécnicos que mueven el negocio.

Se confunde Marketing con Branding y cartelería y se confunde valor con precio.

En lugar de crear “comunidades de hobbits” bien gestionadas descentralizadas y rentables con un back office común, se tratan de igualar todos los centros médicos como si fueran unidades de coste y venta de commodities.

Un problema gordísimo de las startups basadas en una afición o un conocimiento muy específico que se quiere llevar al siguiente nivel es que si quieres escalar tienes que terminar creando equipo y cultura que trascienda al grupo de frikazos iniciales.

El patrón es idéntico sean juegos de rol, mascotas, Airsoft o cervezas artesanas.

Es prácticamente un consenso en la industria de la inversión que el equipo es uno de los principales factores que determinan si su empresa conseguirá financiación, y en qué medida.

Los inversores quieren saber que su empresa cuenta con talentos en la cima de su campo que tienen amplia experiencia haciendo lo que hacen.

Si no puede afirmar con seguridad que su empresa está dirigida por estas personas, es posible que tenga que reevaluar sus opciones de personal.

A medida que su empresa crece, sus procesos de contratación tendrán que cambiar. Cuando la empresa alcanza un determinado tamaño, ya no es factible realizar todas las entrevistas.

En su lugar, los criterios de contratación y la incorporación deben diseñarse para garantizar que todos los miembros del equipo - independientemente de cuándo se hayan incorporado a la organización- encajen bien en la cultura de la empresa.

También es importante revisar estas políticas para asegurarse de que se está contratando de forma diversa. Un problema común entre las empresas que buscan construir un tipo específico de cultura es que, si no han definido estos valores, contratan a gente como ellos mismos.

Esto les impide crear un abanico de perspectivas en toda la empresa y, en última instancia, la expone a un mayor riesgo.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit alert. Fin de fiesta. Cortinas corridas.



El secreto mejor guardado del Private Equity y los CFOs es que ODIAN FEROSAMENTE los negocios basados en particularidades emocionales del ser humano que se les escapan.

Odian las modas, las tendencias, los comportamientos volubles, los negocios que no entienden. Lo que les molan son los negocios de áridos, vigas, tornillos, café, concesiones administrativas previsible, contratos de larga duración, certidumbre y hojas Excel que se cumplen.

Odian el Retail. Odian las compañías de moda. Odian visceralmente las compañías de lifestyle. Les gusta mover sacos, llenar contenedores, predecir a la segunda cifra decimal las ventas mensuales.

Naturalmente, en máximos históricos de incertidumbre, les luce el pelo como ya conté en su momento:

Un utilitarista jamás podrá crear una comunidad. No se puede construir una comunidad alrededor de gente que le gusta el dinero o llegar a los sitios a tiempo. Una pasión, por definición, es irracional.

Igual que ya he hablado de que los equipos de Playstation solo ganan en la Playstation, los modelos de negocio en los que se toca un par de celdas de Excel y todo cuadra, no reflejan la ira y la indignación derivados de las decisiones que se toman.

La banca se ha encontrado con que las Excel dejaban bien claro que había que cerrar las sucursales, pero no les dijeron nada de toda la información blanda para dar crédito con garantías o la ira de los ancianos. Nunca es buena idea alienar a tu comunidad core.

Una compañía tiene un tamaño óptimo asociado a la naturaleza del negocio, la comunidad, las características del mismo y los valores identitarios compartidos. Nada de esto suele estar recogido en las hojas Excel.

Cuando la compañía excede dicho tamaño óptimo porque se la quiere llevar más allá, conseguir más beneficios, hacerla escalar... Es sencillamente reventarla.



Herejía!! Tracción!! Hiperescalabilidad!! UNICORRRRRNIOSS!! Fuck you, man. No todo el mundo es igual, ni todas las compañías son iguales.



You May Not Like It But This Is What The Peak Male Athletic Form Looks Like

youtube

El comportamiento es muy trasladable a otros conceptos físicos como el par máximo. Por más que aprietes el acelerador, a partir de la entrega máxima, según pisas más, se entrega menos potencia al motor. <https://diccionario.motorgiga.com/diccionario/par-maximo-nm-definicion-significado/gmx-niv15-con88298.htm...>

Igual habría que volver a más camellos y cebras y a menos unicornios de mil millones. #Finhilo



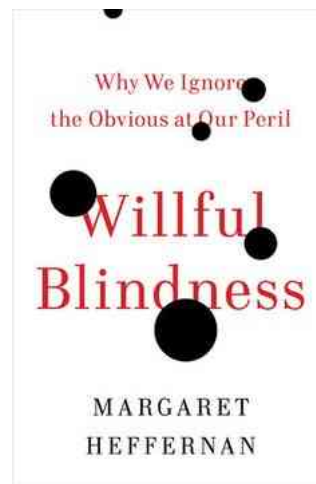
P.D. I: Un buen libro sobre scaling ups, informando de las trampas en el camino:



Scaling Up: How a Few Companies Make It...and Why the Rest Don't

goodreads

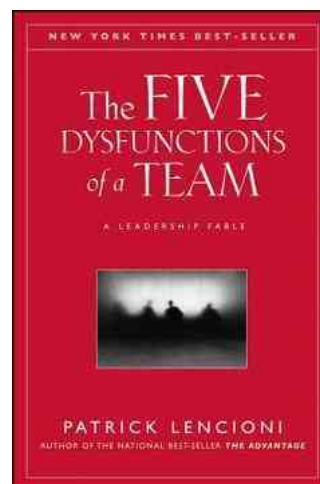
P.D. II: Un buen libro sobre los puros que nos fumamos:



Willful Blindness: Why We Ignore the Obvious at Our Peril

goodreads

P.D. III: El clásico de Lencioni:



The Five Dysfunctions of a Team: A Leadership Fable

goodreads

P.D. IV: Desde aquí agradecer a DG, mi insider en la industria de las clínicas veterinarias, que decidió permanecer en el anonimato. Es usted un grande. Y a @nudpiedo !

P.D. V: Y ojito, que los nuevos tiempos y las nuevas tecnologías no hacen sino multiplicar la escala de las movidas en las que las corporaciones se pueden ven envueltas con los fans:



The Rise & Fall of the Unofficial Bridgerton Musical

You've probably heard about the lawsuit...now let's talk about Barlow & Bear's story. For 16 free meals with HelloFresh across 7 boxes AND 3 free gifts, use c...

youtube

Final de la turra: Desvelando la transición fatal de comunidades grassroots a compañías scaleup

[Ver en El Turrero Post](#)

Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento

Categorías: *Factor x, Sociología, Sistemas complejos*

Fecha: 22/4/2023

En el hilo turras de hoy, y tal como anunciamos, traemos a la palestra la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En la tercera parte de la trilogía hablaremos de frameworks de modificación de comportamiento y mecánicas de transformación del mismo, particularmente desde la óptica de nuestro framework CPS.

Una arquitectura de incentivos tiene un propósito fundamental: Modificar el comportamiento de un individuo o de un colectivo.

La modificación de comportamiento es un campo de actuación tan absolutamente brutal que pretender cubrirlo en un hilo no es particularmente realista.

Para dar una pequeña idea de la magnitud de la tarea, he aquí un resumen de algunos de los marcos más famosos para la modificación del comportamiento:

Terapia cognitivo-conductual (TCC): se centra en identificar patrones negativos de pensamiento y conducta, y sustituirlos por otros más positivos.

Análisis Conductual Aplicado (ABA): consiste en descomponer conductas complejas en pasos más pequeños y manejables, y luego reforzar cada paso hasta lograr la conducta deseada.

Terapia dialéctica conductual (TDC): combina técnicas cognitivo-conductuales con la atención plena y habilidades basadas en la aceptación para ayudar a las personas a gestionar la regulación emocional y mejorar las relaciones interpersonales.

Entrevista motivacional (EM): enfoque centrado en el cliente que pretende ayudar a las personas a identificar y superar su ambivalencia respecto al cambio de conducta.

El Modelo Transteórico (MTM): también conocido como el modelo de las "Etapas del Cambio", este marco identifica varias etapas por las que pasan los individuos cuando realizan cambios de conducta, y adapta las intervenciones para apoyar el cambio de conducta en cada etapa.

Así que vamos a acortar el ámbito de nuestra actuación: Cómo encajar una mecánica de modificación comportamental dentro de nuestro framework CPS usando el framework de @BJFogg, que aparte de amiguito personal es un tema en lo que llevo trabajando años y me es familiar.

Muchas veces los que nos encargamos del CPS tenemos un problema curioso: Básicamente lo podíamos plantear en términos de overhype.

Hemos cargado tantísimo las tintas sobre sus diferencias metodológicas y de características con respecto a la consultoría tradicional y el hecho de que insistamos que no hay problema que de entrada que nos arredre, que la gente espera poco menos que magia cabalística.



Vamos a mencionar un problema real, en el que estamos ahora mismo trabajando, sin mencionar la identidad de la corporación ni la naturaleza exacta del problema.

Yendo más allá de sus aspectos meramente técnicos, hay una realidad que gobierna por completo el CPS: El problema define todo.

Esto se traslada en hechos tan aparentemente inconexos como que el equipo se forma sobre la marcha, las herramientas las determina el problema, nunca hay una plantilla o una secuencia de acciones estándar a aplicar. Ni siquiera los entregables son similares.

En cierto modo, el CPS es un negocio muy parecido a hacer películas: Se ensambla cuidadosamente un grupo de gente con un propósito determinado, que al terminar se disuelve y parte de ellos parten a abordar otro desafío diferente.

Si acaso la principal diferencia consiste en que si además tienes Skin in the game, el equipo original seguiría el comportamiento de la película cine a cine, pero es básicamente porque como nosotros hemos repetido hasta la náusea, la estrategia sin ejecución brutal no es tal.

En ocasiones, como en la que nos ocupa, el problema aparentemente no requiere de las herramientas más diferenciales del CPS (Personotecnia, mapas de dinámicas complejas, procesos de alta variabilidad...) sino que aparentemente parece un problema digno de McKinsey.

Puedes tener una empresa que sea un caos sobre todo desde el punto de vista de organización interna de las operaciones, que básicamente las está intentando llevar una sola persona que no delega, es un cuello de botella, etc

El nivel puede ser tan bajo (no en el sentido de "malo" sino de escala) que es que toda estrategia es casi táctica; no parece a priori el sitio donde te vas a lucir trayendo a la mesa una estrategia de la hostia.

Hay una serie de mejoras evidentes que tienen que ver con mejoras operativas y de la cadena de producción. McK material 100%.



Pero claro, esto es lo obvio, en cuanto empiezas a rascar un poco, te das cuenta que te va a tocar lidiar con el Factor X.

Para empezar te va a tocar ponerle un psicólogo a los dueños para que dejen de tener ansiedad por controlarlo todo y dejen que otra gente haga el trabajo para que no se atasque, etc...

A lo mejor no necesitan una estrategia de la hostia de generación de demanda, sino que necesitan barrer el taller, entregar a tiempo y financiación para no ir ahogados.

Y sigues rascando, y te encuentras que hay un problema de la hostia en trato al cliente y organización de la comunicación con clientes.

Hace falta como el comer algunas nociones básicas de Customer Journey, puntos de dolor y una mínima asesoría de "No le toques las gónadas a los clientes si puedes evitarlo, por Dios te lo pido"

Nos damos cuenta rápidamente de que el problema va a ser claramente de implantación y ejecución: cualquier propuesta que se haga van a ignorarla rápidamente porque implica cambiar dinámicas familiares y hábitos personales.

Todo lo que se haga va a fracasar si A) no hay un incentivo asociado, como una promesa de financiación, subvención, ayuda con X si implantan el sistema que se les proponga y B) una supervisión extremadamente estrecha.

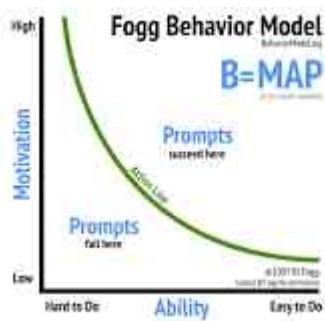
Y si no orquestas todas estas actuaciones te comerás una señora mierda, por más que hayas ahorrado un 15% en el tiempo medio del proceso de la cadena de producción.

Mágicamente la problemática operacional se ha convertido en un problema CPS ante nuestros ojos. Y no hemos tenido que tirar de las herramientas láser, ni de tecnología de la NASA. Ni puñetera falta que hace.



La sistemática para abordar este tipo de casos, involucra engranar un mapeo claro de las actuaciones operacionales + dinámicas de Factor X + arquitectura de incentivos + mecánicas de modificación comportamental.

Uno de nuestros modelos preferidos de conducta y modificación de la misma es el Modelo de Conducta de BJ Fogg, también conocido como Modelo de Conducta de Fogg (FBM).



El FBM es un modelo de diseño de cambio de comportamiento desarrollado por BJ Fogg que postula que deben coincidir tres elementos al mismo tiempo para que se produzca un comportamiento: la motivación, la capacidad y los desencadenantes.

La motivación se refiere al nivel de deseo o voluntad del individuo de realizar un comportamiento concreto. En ella pueden influir factores como los valores personales, las normas sociales y los estados emocionales.

Es importante señalar que la motivación puede ser tanto positiva (por ejemplo, el deseo de estar sano) como negativa (por ejemplo, el miedo a la enfermedad).

La capacidad se refiere a la percepción que tiene el individuo de lo fácil o difícil que es realizar la conducta. En ella pueden influir factores como las capacidades físicas y cognitivas, los recursos y los conocimientos.

Fogg sostiene que dividir las conductas complejas en acciones más pequeñas y fáciles de realizar puede aumentar la sensación de capacidad del individuo y la probabilidad de cambio de conducta.

Los desencadenantes son los estímulos que inician el comportamiento deseado. Pueden ser internos o externos, y pueden ser simples o complejos.

Fogg hace hincapié en la importancia de los desencadenantes en la modificación de la conducta, ya que cree que proporcionan pistas que conectan la motivación y la capacidad.

Fogg también hace hincapié en la importancia de adecuar la combinación correcta de motivación, capacidad y desencadenantes a la conducta en cuestión.

Por ejemplo, si una persona tiene una gran motivación pero poca capacidad para un comportamiento concreto, entonces un desencadenante más sencillo (como un recordatorio) podría ser eficaz para iniciar el comportamiento.

El FBM se ha utilizado en una gran variedad de aplicaciones, desde el desarrollo de intervenciones para el cambio de conductas sanitarias hasta el diseño de tecnología persuasiva.

Fogg subraya que el FBM proporciona un marco útil para entender el cambio de comportamiento, pero que se necesita más investigación para explorar plenamente sus implicaciones.

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit hits. Hasta aquí llegó el tren. Final de trayecto.



El CPS requiere de arquitecturas de incentivos + mecánicas de modificación de comportamiento tanto o más que disciplinas más estratégicas y/o dadas al lucimiento / diferenciales tipo Personotecnia.

Como quiera que el CPS se hace cargo del Factor X como parte fundamental del framework, prácticamente es un silogismo hacerlo de esa manera.

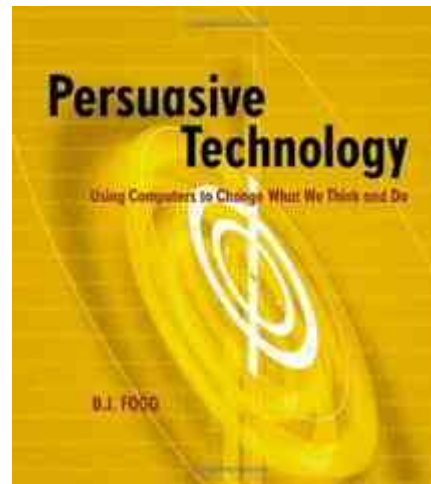
Pensar que se está abordando el problema sin abordar todos estos extremos es sencillamente, pensar que has ganado la guerra desde la habitación de mapas.



Lo que separa a los niños de los hombres en la resolución de este tipo de problemas son estos detalles que todos los profesionales huyen como de la peste. Y con razón. Un ser humano un problema, dos seres humanos dos problemas, un grupo (n) mucho más que n problemas.

Tu nivel de resolución de problemática CPS va a depender de manera directa de como gestionas todos estos factores. #finhilo

P.D. I: Ya mencioné Tiny Habits en los libros de los hilos anteriores, pero es un libro de divulgación y los viejos conocemos a Fogg por otros libros más de nerds:

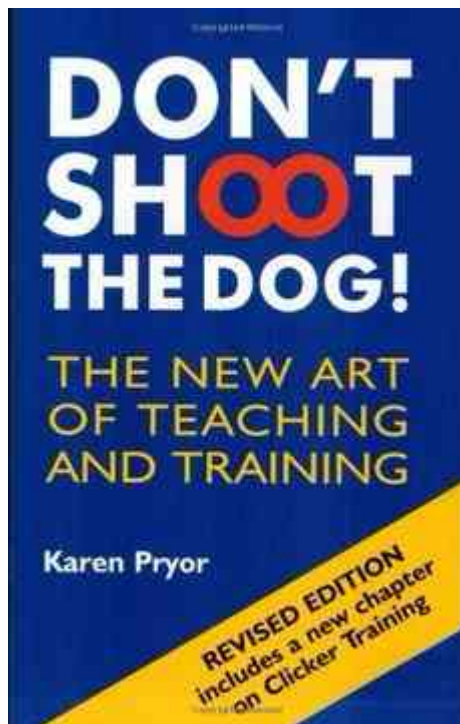


Persuasive Technology: Using Computers to Change What We Think and Do

goodreads

P.D. II: Tenía la mitad del hilo hecha y la he mandado a cagar después de tener una reunión de trabajo con @ddamasd . La odio.

P.D. III: Clasicazo:



Don't Shoot the Dog!: The New Art of Teaching and Training

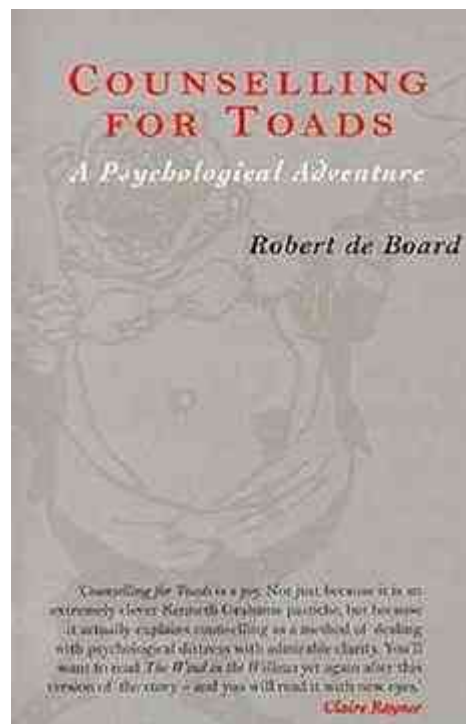
goodreads

P.D. IV: Otro Clasicazo:

Atomic Habits: An Easy & Proven Way to Build Good Habits & Break Bad Ones

goodreads

P.D. V: Cerrando la docena de libros clave sobre incentivos, una recomendación muy viejuna pero muy personal:



Counselling for Toads: A Psychological Adventure

goodreads

Final de la turra: Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento

[Ver en El Turrero Post](#)

Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa

Categorías: *Factor x, Sociología, Sistemas complejos*

Fecha: 22/4/2023

En el hilo turras de hoy abordaremos la segunda parte de la trilogía sobre incentivos, donde hablaremos de su impacto e influencia en la dinámica corporativa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La segunda parte de la trilogía de hilos turras se centrará en este aspecto, que básicamente tiene que ver con las llagas corporativas que levanta.

Partamos de la base de que estando conectada a la complejidad de la organización corporativa y la de la motivación humana debería haber dado una pista que diseñar incentivos corporativos viene a ser como subir al Everest sin oxígeno.



Sin embargo, sea por la falacia de McNamara o por lo que sea, es una de las iniciativas corporativas que menos esfuerzo recibe y que genera aproximaciones más perezosas.

La complejidad en las organizaciones empresariales se refiere al grado en que la estructura, los procesos y las relaciones de una empresa son intrincados, interconectados y difíciles de gestionar.

La complejidad puede surgir de diversas fuentes, como las fusiones y adquisiciones, la expansión mundial, la diversificación de productos o el cumplimiento de la normativa.

Aunque un cierto nivel de complejidad es inevitable en la empresa moderna, una complejidad excesiva puede provocar una serie de problemas, como ineficacia, burocracia, fallos de comunicación y desviación estratégica.

La complejidad también puede aumentar los riesgos y los costes, reducir la agilidad y la innovación y dificultar el compromiso y la satisfacción de los empleados.

Otro día abordaremos el melón de como abordar la complejidad corporativa, pero la idea básica la tenemos clara, no? Es un tema para mayores.

PUT ON YOUR
**BIG BOY
PANTS**

Hay dos factores sobre los que hemos insistido en múltiples ocasiones que complican más si cabe la problemática: Los problemas de agencia y el efecto cobra.

Sobre problemas de agencia Corporativa, hemos hablado mucho:

Sobre efecto cobra también, aunque quizás sin centrarnos tanto en los entornos corporativos:

El efecto cobra suele asociarse a las consecuencias imprevistas de los incentivos, y también puede aplicarse a los entornos corporativos. He aquí algunos ejemplos:

Los incentivos de ventas basados únicamente en los ingresos pueden incentivar a los empleados a realizar prácticas poco éticas para cerrar tratos, como manipular contratos o engañar a los clientes.

Las métricas de rendimiento vinculadas a bonificaciones pueden crear un enfoque en los resultados a corto plazo en lugar de en el crecimiento o la inversión a largo plazo, lo que lleva a una falta de innovación o de inversión en los recursos de la empresa.

Los incentivos ligados a la velocidad de producción pueden dar lugar a productos o servicios de menor calidad, ya que los empleados dan prioridad a la velocidad sobre la atención a los detalles.

En general, el efecto cobra puede manifestarse de diversas formas en los entornos empresariales, lo que pone de relieve la importancia de diseñar estructuras de incentivos que se alineen con los valores y objetivos de la empresa.

Para complejizar más las cosas, resulta que nuestra percepción intuitiva de que es lo que nos motiva, es una mierda pinchada en un palo.

La primera brecha en mi percepción intuitiva de ese hecho de la que fui consciente vino a partir de "Predictably Irrational", de Dan Ariely.

Ariely, que no ha sido ajeno a las controversias de tomar atajos científicos, fue el que plantó la semilla de Factor X en mi cabeza con ese maravilloso título.



<https://www.dukechronicle.com/article/2021/08/duke-university-dan-ariely-fraudulent-data-colada-research-2012-2004-economics-psychology-statistics>

Es un libro que explora las fuerzas ocultas que configuran nuestro comportamiento y nuestra toma de decisiones, sobre todo en el contexto de las interacciones económicas y sociales.

El libro combina ideas de la psicología, la economía y la economía conductual para ofrecer una nueva perspectiva sobre la forma en que los seres humanos toman decisiones.

Algunas de las ideas clave del libro son: Las personas suelen verse influidas por factores contextuales y emociones, incluso cuando creen que toman decisiones racionales.

La forma en que se enmarcan y presentan las opciones puede influir significativamente en las preferencias y comportamientos de las personas.

Las normas sociales y la influencia social desempeñan un papel importante en la toma de decisiones, a menudo más que el propio interés o el razonamiento lógico.

La gente tiende a sobrevalorar lo que ya posee o en lo que se siente invertida, un fenómeno conocido como efecto dotación.

La disponibilidad de opciones y la complejidad de las elecciones pueden aumentar la insatisfacción y reducir la probabilidad de tomar una decisión.

En conjunto, "Predictably Irrational" pone en tela de juicio la racionalidad humana y subraya que nuestras decisiones suelen estar condicionadas por sesgos y suposiciones ocultos de los que no somos conscientes. [...]

El libro proporciona numerosos ejemplos y experimentos para ilustrar estas ideas y ofrece implicaciones prácticas tanto para las personas como para las empresas y los responsables políticos.

Doblemos la apuesta: Todo lo que intuitivamente sabemos sobre incentivos y recompensas es completamente erróneo.

"Punished by Rewards" es un libro escrito por Alfie Kohn que cuestiona el uso de incentivos y recompensas en la motivación. He aquí algunos puntos importantes del libro:

Alfie Kohn argumenta que las recompensas son equivalentes a los castigos en su capacidad para controlar el comportamiento y socavar la motivación intrínseca.

El uso de recompensas crea una relación transaccional entre los que ofrecen la recompensa y la persona que la recibe, lo que puede socavar el desarrollo de un interés genuino en la tarea o actividad que se recompensa.

Las recompensas pueden promover la competencia en lugar de la cooperación, y pueden crear un enfoque en factores extrínsecos en lugar de un verdadero aprendizaje o crecimiento.

Alfie Kohn sugiere que, en lugar de utilizar recompensas, las organizaciones deberían centrarse en crear un entorno de apoyo que fomente la motivación intrínseca y un interés genuino por el trabajo que se realiza.

En general, el libro "Punished by Rewards" cuestiona la idea convencional de que las recompensas y los incentivos son motivadores eficaces, y ofrece ideas y alternativas para las organizaciones que buscan fomentar una cultura de motivación más auténtica y sostenible.

Hay también aproximaciones sobre el tema más discutibles, como por ejemplo el libro "Primed to Perform" de Neel Doshi y Lindsay McGregor.

El libro sostiene que el enfoque tradicional para motivar a los empleados, a través de zanahorias y palos o recompensas extrínsecas, es limitado y a menudo contraproducente.

En su lugar, el libro presenta la Ciencia de la Motivación Total (ToMo), que identifica seis motivadores clave: juego, propósito, potencial, presión emocional, presión económica e inercia.

Los autores sugieren que las empresas pueden utilizar ToMo para construir una cultura de alto rendimiento alineando los motivadores intrínsecos de sus empleados con el propósito y los objetivos de la empresa.

El problema aparece cuando asume que la cultura es algo dirigible y sobre la que se puede construir un business case. Nosotros pensamos que a pesar de que los incentivos la generan, la cultura es emergente y por ello no construible.

El hecho de que Doshi y McGregor sean ex-McKs que se han montado su consultora para hacer ésto precisamente igual compromete un poco su posición.



Nosotros estamos más con la voz del hombre de la próstata en llamas y creemos que un libro clave sobre incentivos empresariales es "Skin in the Game" de Nassim Nicholas Taleb. Recordemos algunos conceptos claves:

Sostiene que los que se juegan el pellejo, es decir, los que están expuestos a las consecuencias de sus decisiones, tienen más probabilidades de ser dignos de confianza y competentes.

Examina varios ejemplos de sistemas que carecen de simetría y de "skin in the game", como el sistema bancario, el mundo académico y la industria farmacéutica.

Sostiene que estos sistemas son propensos a la arrogancia, los riesgos ocultos y las injusticias, y sugiere formas de corregirlos.

Analiza el concepto de gobierno de las minorías y su papel en la configuración de la sociedad. Defiende un enfoque más ético y consciente del riesgo en la toma de decisiones, basado en la implicación en el juego y la antifragilidad.

Examina varios fenómenos que indican inestabilidad en un sistema, como la volatilidad, la complejidad y la opacidad. Sostiene que la implicación en el juego es un factor crucial para mitigar estos riesgos y promover la resiliencia.

Analiza el poder de los pequeños grupos intolerantes para influir en las normas y creencias sociales. Sostiene que la participación en el juego puede ayudar a prevenir la tiranía de la minoría y promover la diversidad y la descentralización.

Insta a los lectores a adoptar el escepticismo, la equidad y la responsabilidad como valores clave para una sociedad más resistente y justa.

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit shock. A recoger la mesa y poner el friegaplatos.



Toda la problemática asociada a los incentivos corporativos parte de un clásico: Un problema complejo tratado de manera simplista.



Nosotros hablamos de arquitecturas de incentivos dinámicas para reflejar la complejidad subyacente del modelado necesario para que sea efectivo.

El entorno corporativo es un ejemplo tremendo de complejidad desafiada, y si a todo ello sumamos problemas como el organigrama B, los incentivos implícitos y explícitos, el hecho de que son PAVs personotécnicos...

Es muy tentador tomar atajos en el proceso de construcción y contarse a uno mismo que se tiene algo sólido que en realidad es más parecido a una botella de nitroglicerina manejada por un mono hasta arriba de speed.



Cualquier solución a un problema que involucre humanos en un entorno corporativo tiene tres características: Es complejo, involucra orquestación cognitiva, es un PAV personotécnico.

Si usted no entiende porqué la atención al cliente de su compañía, después de inversiones monstruosas, ha terminado degenerando en golem, es porque ha afrontado un reto como el descrito como si fuera un proceso complejo fabril/lineal.

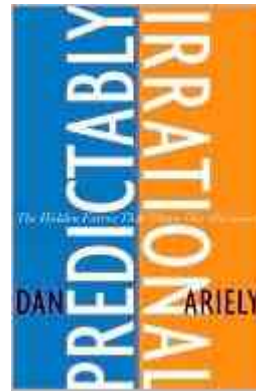
Demanda conocimiento específico, modelado específico, no es algo que sea cuestión de dinero. Es cuestión de muchas cosas que deben estar alineadas en un modelo sofisticado. Los incentivos son parte de una arquitectura que normalmente es un castillo de naipes.



Y en los que para redondear, no suele haber skin in the game, cuando lo hay no es en proporciones correctas, y cuando lo están, incentivan las actitudes erróneas.

All models are wrong, all weak models are extremely wrong. All weak corporate incentive models are lethal. #finhilo

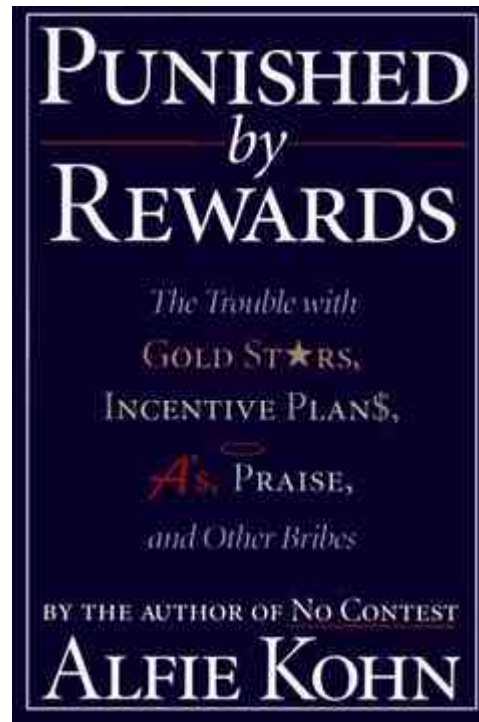
P.D. I: Ariely:



Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions

goodreads

P.D. II: Kohn:



Punished by Rewards: The Trouble with Gold Stars, Incentive Plans, A's, Praise and Other Bribes

goodreads

P.D. III: Taleb:

The Goodreads logo is displayed in a minimalist, lowercase sans-serif font. The word "goodreads" is centered within a rectangular area that has a light green top half and a light orange bottom half.

Skin in the Game: The Hidden Asymmetries in Daily Life

goodreads

Final de la turra: Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa

[Ver en El Turrero Post](#)

Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso

Categorías: Factor x, Sociología, Sistemas complejos

Fecha: 18/4/2023

En el hilo turras de hoy, iniciamos una trilogía sobre algo que llevo macerando mucho tiempo: Las arquitecturas dinámicas de incentivos. Vamos para allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El sábado hilo I/III sobre ingeniería de incentivos.

Soy plenamente consciente de que a pesar de dedicarle tres hilos me voy a quedar corto, básicamente porque es uno de los temas a los que llevo más tiempo y esfuerzo intelectual dedicado.

Lo voy a abordar bajo el prisma del framework CPS. O lo que es lo mismo, hablaremos de Martin y Pear pero hablaremos de Charlie Munger, de aplicación a escala de PAVs, de BJ Fogg, Personotecnia o de incentivos complejos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es el libro preferido de muchísimos inversores y CEOs, incluido Warren Buffet y Bill Gates. Son historias de negocios inmortales. Una de las 4 áreas de mi framework CPS Para resolución de problemas de negocio es el Business Acumen.

Meterse en estos charcos, en resumen, es para mayores. Una cosa es ser consciente de por qué pasan las cosas y otra cosa es ser capaz de hincarles el diente.

 The Good Knowmad™
@TheGoodKnowmad

+¿Cómo es posible q ocurra W? -Por el sistema de incentivos +¿Y por qué existen esos incentivos? -Por problemas de agenda +¿Y por qué esos problemas? -Es complejo +¿Y cómo los resolvemos? -Mi sistema de incentivos me incentiva a hablar de ello, no a solucionarlo.

Por no mencionar que llevo amenazando con desarrollar esto mucho tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No es exacto porque toda representación gráfica superficial de un problema complejo cojea, pero introduce algo sobre lo que hablaré largo y tendido: Las arquitecturas/dinámicas de incentivos.

Así que vamos allá. Fasten your seat belts.



Mi obsesión con los incentivos viene de mi pasado, y en concreto de mi pasado como especialista en estrategia empresarial.

Mi principal duda autolítica ha tenido siempre que ver con por qué este tema normalmente no tiene la relevancia que debería tener en el radar corporativo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo un hilo preparado sobre arquitectura de incentivos y no soy capaz de dar respuesta a esta pregunta. Por qué nadie le dedica un tiempo serio a algo que hunde el 80% de las propuestas bienintencionadas??

https://twitter.com/Joaquin_JGA/status/1644954511067209728

Siempre me ha maravillado como nadie nunca habla del elefante, del mamut, del mastodonte en el ascensor:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hay alguien por ahí afuera del gobierno interesado en que les haga una charla sobre arquitectura de incentivos, o sobre la historia de Enron, sabe dónde encontrarme.

Por qué algo que está directamente conectado con buena parte de las malas prácticas empresariales y los fracasos es normalmente tratada de manera trivial cuando no directamente descartado?



José Mourinho - Por qué?

Balada de Mou, emitida por Espejo público el 03/05/2011 Extraído de Antena3.com link original: <http://www.antena3.com/videos-online/programas/espejo-publico/ba...>

youtube

La segunda parte de la trilogía de hilos turras se centrará en este aspecto, que básicamente tiene que ver con las llagas corporativas que levanta.

En la tercera parte de la trilogía hablaremos de frameworks de modificación de comportamiento y mecánicas de transformación del mismo, particularmente desde la óptica de nuestro framework CPS.

Históricamente mis dos fuentes primerizas de interés sobre el tema fueron Charlie Munger Sr. y Freakonomics. Ya he mencionado en reiteradas que yo vengo de la estrategia empresarial.

"Muéstrame el incentivo y te mostraré el resultado". La ocurrencia de Charlie Munger es perspicaz y pertinente para muchos de los problemas a los que se enfrenta actualmente la economía nacional y varios de sus sectores clave.

Estructurar incentivos que generen comportamientos deseables suele ser más complejo de lo que parece, mientras que los incentivos equivocados casi siempre tienen consecuencias imprevistas.

En Freakonomics encontré mi mantra: Los incentivos son todo. Me reventó el cráneo entender lo mal que funcionaban las comisiones comerciales, por qué las mujeres no tienen hijos, por qué los traficantes viven con sus madres.

De ahí recogí cañonazos que en su momento me volvieron majareta: "Morality is often seen as how people would like the world to work, while economics is how it actually does work."

De mis lecturas al respecto saqué una serie de conclusiones completamente maravillosas, que son las que voy a desarrollar en el hilo de hoy:

Una: El principal problema de los incentivos es que los suelen diseñar los white collar para estimular/penalizar a los white collar de rango inferior o los blue collar.

Se necesita un nivel de autoconsciencia prácticamente mítico para diseñar mecanismos de incentivos que preserven el interés corporativo por encima del interés personal y soslayan los problemas de agencia.

Por ejemplo, si tu bonus está asociado al valor de la acción es muy complicado que no entres en el juego de la recompra de acciones, por ejemplo.

La recompra es una herramienta financiera que las empresas utilizan para aumentar el valor de sus acciones y mejorar la relación entre sus accionistas.

Sin embargo, esta estrategia también conlleva riesgos importantes, como el aumento de la deuda y la disminución de la liquidez corporativa.

Hablé en su momento del amigo Jack Welch y como se embauló una cantidad infecta de dinero por enterrar el futuro de GE en el hilo de los huevos de serpiente:

Dos: Hablo siempre de arquitecturas/dinámicas de incentivos porque uno de las principales limitaciones es la naturaleza estática con la que se suelen abordar.

Las arquitecturas/dinámicas de incentivos son, oh cielos, otras mecánicas de alta variabilidad y sometidas a Personotecnia. Esperar que a toda la gente le motive lo mismo bajo cualquier circunstancia es no entender como funciona la motivación.

No se puede abordar como si fueran planes quinquenales de manera efectiva, particularmente en los white collar. Plan de incentivos my ass.



<https://www.bizneo.com/blog/plan-de-incentivos-laborales/>

Desarrollado en profundidad en el hilo de los procesos de alta variabilidad:

Y en el hilo de la convergencia entre la Personotecnia y los PAV:

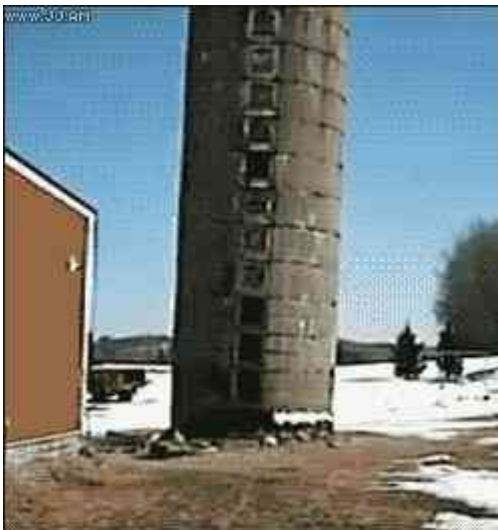
 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, plato fuera de menú porque @cesarastudillo lo vale.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1641696961999806576>
s=20...

Tres: Los incentivos son como un iceberg: Los explícitos y que se ven encima del agua tienen por debajo una cantidad de incentivos no explícitos monstruosa.

Un problema fundamental en los "planes" de incentivos es que reflejan el comportamiento que se estimula directamente pero no se mapea los comportamientos que se estimulan de manera colateral.

Voy a traer un ejemplo sobre ello que viví en directo: La caída de Cajamadrid e-business.



La extinta Cajamadrid, ahora parte de Caixabank, a finales de los noventa montó un departamento centrado en el flavor of the day, el .com y el e-business.

Aquella iniciativa juntó a un montón de talento (corporativo, ofc) bien pagado que hacían cosas chulísimas mientras se embolsaban un sueldo generoso y viajaban a Silicon Valley a inspirarse.

Huelga decir que la gente que se quedaba defendiendo la parte "fea" pero que pagaba la fiesta no terminaba de ver con buenos ojos ese grupo de gente "cool", bien pagada, que no contribuía de manera significativa al P&L de la compañía.

Cuando se produjo la caída de las .com, obviamente los previamente marginados estaban esperando con el hacha afilada.



La madre que me matriculó en Sistemas Operativos. Turra limit warning. Hasta aquí. Fin de trayecto. End of the line.



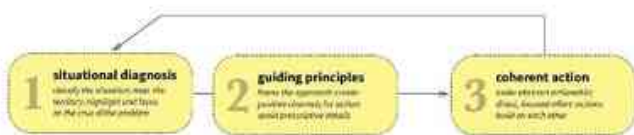
Las arquitecturas dinámicas de incentivos son procesos de alta variabilidad sometidos a personotecnia de cuya implementación correcta depende a un nivel superlativo el éxito de la iniciativa .

Una estrategia perfecta, trazada de manera impecable, sin una arquitectura dinámica de incentivos que la soporte, suele morir de manera inmisericorde.



Rumelt no lo menciona casi en absoluto en el kernel de la estrategia, pero debe de manera ineludible formar parte de los guiding principles.

Rumelt's Kernel of Good Strategy



La creación de arquitecturas de incentivos requiere de una mezcla brutal de los cuatro aspectos del Framework CPS.

Factor X + Personotecnia (Qué motiva de verdad a quien) Megatendencias tecnológicas (Como modelar el hecho de que es un PAV y ejecutarlo a escala)

Complejidad (Como interactúan los diversos estímulos y que emergencias aparecen)
Business Acumen (Como trasladamos al kernel de estrategia la arquitectura de incentivos)

Aspectos tan críticos como la cultura de una organización emanan como fenómeno emergente de su arquitectura dinámica de incentivos.

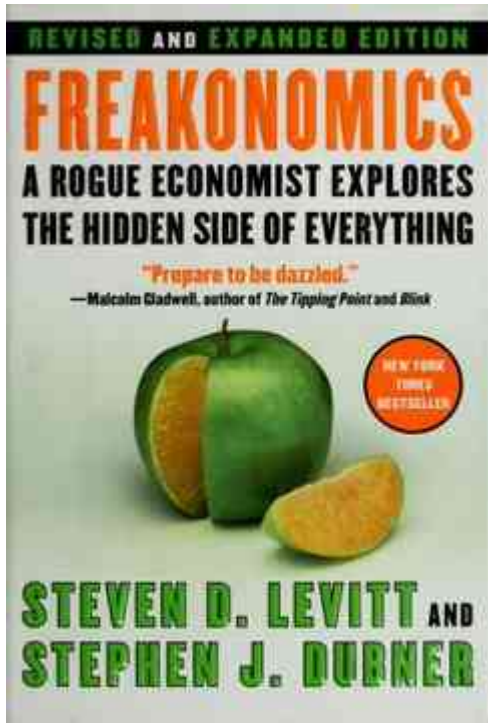
Asumir esta realidad nos permite entender cosas como por ejemplo, por qué no se puede en realidad "cambiar" la cultura de una organización.

Dado que es una propiedad emergente, deberíamos mapear y cambiar todos los eventos asociados a la provocación de la emergencia. Cualquiera que tenga unas mínimas nociones sobre dinámica de sistemas complejos sabe que esto es una contradicción in terminis.

Todos esos factores/eventos normalmente constituyen un cuerpo de narraciones históricas que evolucionan con el tiempo. De ahí que hablemos de una arquitectura dinámica y no de un plan estático.

Nosotros consideramos las arquitecturas de incentivos como parte fundamental de cualquier iniciativa CPS. Ignore this at your peril. #finhilo

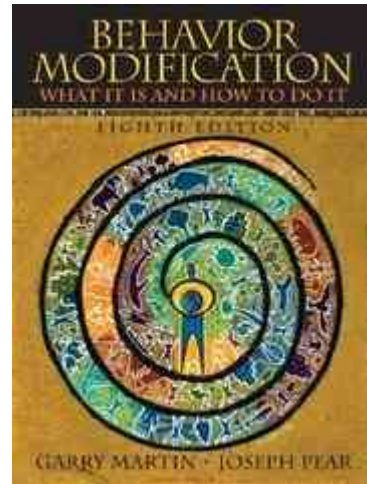
P.D. I: Clasico entre los clásicos:



Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything

goodreads

P.D. II: Otro clasicazo:



Behavior Modification: What It Is and How to Do It

goodreads

P.D. III: Cerrando la trilogía de frameworks de modificación de comportamiento.



Tiny Habits: The Small Changes That Change Everything

goodreads

Final de la turra: Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso

[Ver en El Turrero Post](#)

La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado

Categorías: Personotecnia, Trabajo en equipo, Sistemas complejos

Fecha: 31/3/2023

En el hilo turras de hoy, plato fuera de menú porque @cesarastudillo lo vale.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me desdigo. Necesito un hilo. De hecho me deshago del que tenía a medias y éste se cuele en el de mañana. Hablaré de Personotecnia, escala, precisión y la convergencia con los PAV.

A ver, hilo para el inner circle, que esté familiarizado con varias cosas relativas a nuestro pequeño universo intelectual y compartamos un cierto corpus académico básico. Toca venir con los deberes hechos.



Como no somos intelectualmente clasistas sino que queremos que la comunidad sea más inclusiva que la comuna hippie de Charles Manson, adjunto recopilación de hilos recomendados para poder entrar como es debido en el tema.

Personotecnia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: "Pregúntale al Recu"

Procesos de Alta Variabilidad:

Este hilo turra sobre el proceso de la renuncia estratégica y los tradeoffs es uno de mis preferidos de siempre y de los más desconocidos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La realidad es que la estrategia es renunciar. Que el CPS es renunciar. Priorizar. Contextualizar. Usar un martillo para clavar clavos y un destornillador para los tornillos. Hacer elecciones difíciles.

Este tweet en concreto estoy orgulloso de el y tiene un puto like. UNO. @UbaldoHervas is the king.

Otro clasicazo conectado con la personotecnia es este protohilo sobre lo que ya llamaba en el 2019 "Humanización a escala"

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues al final tengo un segundo y puedo hacer lo que le prometí ayer a @velozeto: Hablar un poco de lo que significa la Humanización a escala, particularmente en entornos educativos. Dentro hilo.

Todos en la misma página? Bien, vamos a saltar al pozo.



La pata de mono es un relato de terror escrito por W. W. Jacobs en 1902, en el que un talismán que cumple tres deseos es usado de forma contraproducente. Esta historia gira alrededor de lo sobrenatural, sobre elecciones de vida y sus consecuencias.



La introducción de cualquier cosa que rompa el tablero de juego está condenada a originar consecuencias negativas emergentes.
[https://twitter.com/rdlowrey/status/164000904730584678](https://twitter.com/rdlowrey/status/164000904730584678?s=20...)

Hay un montón de lecturas y subtextos derivados de la lectura, y de alguna nos hemos ocupado en otras ocasiones:

Pero la principal, la que ocupa buena parte del imaginario colectivo, es la idea del tradeoff como ley inmutable.

El tradeoff es la relación existente ente costo-beneficio de dos acciones. A diferencia del coste de oportunidad, el tradeoff mide el beneficio que obtenemos al adoptar una decisión y renunciar a otra.

Por ejemplo, una relectura de la misma tesis y de la Alquimia subyacente es la propuesta core de Full Metal Alchemist. El "intercambio equivalente" es una mezcla entre la estequiometría y la idea del tradeoff.

LW @JustAnAniTwt

Haikyu!! is gonna have to wait a bit.. just started my Full Metal Alchemist: Brotherhood journey

27 tomos para encontrar una alternativa viable a un tradeoff por el cuerpo de tu hermano que se perdió porque al igual que en la Pata de Mono, intentaste traer a un ser querido de la muerte:

Best of Anime Dubs @BOAnimeDubs

Full Metal Alchemist: Brotherhood Edward - Vic Mignogna @vicmignogna Alphonse - Maxey Whitehead Requested by @MalikaiZaHokage "Ed Finds Al's body and promises to come back for him, that scene was so iconic"

En todas las culturas, la idea de intentar retorcer la magia para conseguir propósitos nobles, suele terminar con una dura lección para el osado.



Fantasia - Sorcerer's Apprentice [Selection] (Dukas) - Disney

youtube

A todo esto, la polarización de la recompensa en las propuestas de valor y el auge de la desigualdad aparejado no hacen sino reforzarnos la idea del tradeoff.

 Martinez @MrtznAlvrz

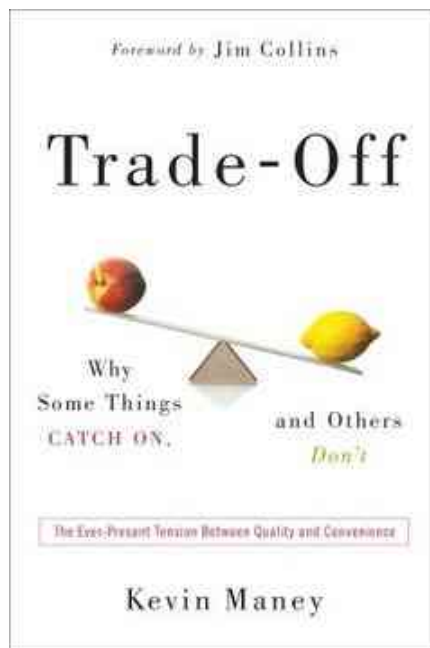
La tendencia que veo en cualquier sector de consumo es que lo que tira es o lo hiperbarato o lo lujo/superlujo, no hay término medio, al que se queda en tierra de nadie lo están matando.

Por cierto, es algo que llevo una docena de años diciendo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No es un problema del COVID . Hice una presentación con dos jorobas a una aseguradora del Ibex hace diez años. O creas valor diferencial percibido o a guerra de precios. El medio es Prypiat.

Este libro de hace ya unos años es un clásico de los tradeoffs en las propuestas de valor:



Trade-Off: Why Some Things Catch On, and Others Don't

goodreads

¿Por qué el RAZR acabó arruinando a Motorola? ¿Por qué Wal-Mart domina las zonas rurales y suburbanas pero flaquea en las grandes ciudades? ¿Por qué Starbucks tropezó justo cuando parecía imparable?

La respuesta está en la siempre presente tensión entre fidelidad (la calidad de la experiencia del consumidor) y conveniencia (la facilidad para conseguir y pagar un producto).

En Trade-Off, Kevin Maney muestra cómo estas fuerzas en conflicto determinan el éxito, o el fracaso, de los nuevos productos y servicios en el mercado.

Demuestra que casi todas las decisiones que tomamos como consumidores implican un compromiso entre fidelidad y comodidad, entre los productos que nos gustan y los que necesitamos.

Las estrellas de rock agotan las entradas de sus conciertos porque la experiencia es de alta fidelidad: no puede reproducirse de ninguna otra forma y, por eso, estamos dispuestos a sufrir inconvenientes por la experiencia.

En cambio, un MP3 descargado de una canción es de baja fidelidad, pero los consumidores compran música por Internet porque es superconveniente.

Los productos que se sitúan en un extremo o en el otro -los de alta fidelidad o los de alta comodidad- suelen tener éxito. Los que se sitúan en el medio -productos o servicios de fidelidad y comodidad moderadas- no consiguen entusiasmar al público.

A partir de ejemplos que van desde Amazon y Disney hasta People Express y la invención del cajero automático, Maney demuestra que las empresas con más éxito inclinan sus ofertas hacia uno u otro extremo (fidelidad o comodidad) a la hora de crear productos y marcas.

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra Limit gong. A casa, toque de queda, la purga.



Los que me seguís en mis múltiples habréis visto que al igual que Wittgenstein termina diciendo que todos los grandes problemas de la filosofía parten de problemas semánticos, yo estoy diciendo que muchos de los grandes temas hot son en realidad procesos de alta variabilidad.

Justicia. Aborto. Gestación Subrogada. No se puede solucionar partiendo de una plantilla, un framework o incluso algo con tantas salvedades como una ley.

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod

NQG E25 Tras el super capítulo con María Blanco, volvemos al formato habitual, con las ojeras, mazmorra y metaverso habituales Hoy para hablar de: Tamames Gestación subrogada CBDcs Enlaces

Cuando alguien intenta legislar desde la ideología, se encontrará de manera automática con colaterales imprevistos. Porque además, la gente de ideología contraria irá de manera salvaje a hackear la ley. Rings a bell?

La mayor parte de los procesos de alta variabilidad son procesos que involucran personas. Las limitaciones de los procesos de alta variabilidad son derivados de su naturaleza personal.

La Personotecnia es una ciencia que no es amable. Y que ha sido prostituida por chamarileros de toda índole.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaba de esto hace poco con la gente de @singular. Hay ADNs que son incompatibles. Alzugaray me trae recuerdos, creo que fue la primera agencia que despellejé en público por usar la palabra "personalización" en vano. 2007 o así. Vía @jjmestrep .

Hacerlo bien es complicado, requiere un esfuerzo previo, y paga a largo, lo que la ha convertido en prácticamente una apestada a favor de atajos de mierda durante dos décadas.



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Pero tiene una cualidad que es prácticamente única: Cuando está bien hecha, es capaz de funcionar a escala sin tener mermas de rendimiento. Es capaz de no sacrificar precisión con la escala. Es capaz de llevar al frutero de barrio a millones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno de los principales usos de la #personotecnia es la construcción de humanización a escala. De manera simplificada, piensa en la frutera de tu barrio: Sabe todo lo que necesita sobre tí y tu familia para servirte lo que necesitas, conoce que te gusta, que no te gusta...

Cuando @cesarastudillo plantea este tweet, se ha comido hook, sink and line la propuesta del tradeoff:

 César Astudillo @cesarastudillo

Lo digo porque si la sobrecapacidad planetaria es una emergencia, puede que haya que tratarla con el sable de leyes restrictivas porque no da tiempo a tratarla con el bisturí de la personotecnia

Y obviamente, nada que le haga más feliz al que quiere hacer algo concreto, directo, simple, y más que probablemente en su propio beneficio, que poder descartar una propuesta alegando que es demasiado difícil o que "no hay tiempo para eso"

"Cualquier tecnología suficientemente avanzada es indistinguible de la magia". Esta frase la escribió el escritor británico de ciencia ficción Arthur C. Clarke, y enseguida ha cristalizado en la cultura popular.

"Tienes en tus manos magia para acertar No me descubras el secreto Es tu manera de dejarme quieto Esta vez has dado en el blanco En todo el camino no hemos dado un paso en falso Es magia con precisión"

"Dónde estás, cómo te has ido Si entre vahos de cerveza veo que has venido Entre vahos de cerveza he visto que te has ido Creo que no eres real." - "Magia y Precisión" Antonio Vega, Nacha Pop

ChatGPT-4, que no razona, pasa el test de Turing porque es indistinguible de un ser humano. Lo único que demuestra es que hay que dejar atrás una métrica que nos ha servido durante décadas.



<https://www.techradar.com/opinion/chat-has-passed-the-turing-test-and-if-youre-freaked-out-youre-not-alone>

La personotecnia suficientemente desarrollada es indistinguible de la magia. #finhilo

P.D. I: Clásicazo:



The Monkey's Paw

goodreads

P.D.

II:

Clasicazo:

<https://goodreads.com/series/49276-fullmetal-alchemist...>

P.D. III: Clasicazo:



Nacha Pop: Magia y precisión

goodreads

P.D. IV: Este pequeño ensayo es una MARAVILLA y me dio la idea subyacente para toda la columna vertebral de éste hilo. si Moore se hubiera comprado la idea del Tradeoff, no hubiera escrito Watchmen:

Alan Moore: magia y precisión

goodreads

Final de la turra: La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado

[Ver en El Turrero Post](#)

Asumir responsabilidad en los fracasos para mejorar y encontrar el éxito en la vida y los negocios

Categorías: *Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos*

Fecha: 15/3/2023


En el hilo turras de hoy, vamos a hablar del corto y el largo plazo, de los fracasos como data points y del compound success. Vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablo del Coyote y el correccaminos. Del corto y el largo plazo.


Siempre comento que en la génesis de los hilos turra generalmente hay tres fuentes fundamentales: Cosas que me están pasando en el trabajo, macro tendencias/Zeitgeist que se avecinan y conceptos que me llaman la atención. Hoy tenemos un claro caso tres.

Antes de nada, un vistazo a éste hilo que me sirvió completamente de inspiración:

 CatGirl Kulak (Anarchonomicon)
@FromKulak


1/ There are some formulas so specific that any deviation is unheard of. Detective fiction for example has hardly changed since Poe's 1841 story "Murder in the Rue Morgue" However on a rare occasions something totally breaks the ethos of its genre . Coyote and Roadrunner

No voy a entrar en los paralelismos Randianos con el Coyote porque le daría un flus a alguno de los lectores de solapas de la ínclita, aunque son MARABIYOSOS.

 CatGirl Kulak (Anarchonomicon)
@FromKulak

7/ He is a Promethean character, a pure inventor. Stuck out in the midst of the desert he builds wonders out of not but his own mind, in the barest of settings he creates and enacts entirely new scenarios and possibilities out of his own will

Sino más bien en este tweet:

 CatGirl Kulak (Anarchonomicon)
@FromKulak

14/ But Coyote? He chooses to keep suffering. He could walk away at any moment. But he believes all it take is the right combo, one lucky break and all his suffering will have been worth it. All the doubts and humiliations will be Overcome. Coyote believes in the green light.

En otro hilo turras planteé otro ángulo de abordaje a la discusión sobre todo este tipo de escenarios, particulamente saber cuando insistir y cuando tirar la toalla.

Hoy quiero hablar de entender cuando estás trabajando de manera simultánea en un objetivo a largo plazo y por el camino atiendes side quests sin trascendencia aparente, como hacerlos coexistir y entender a que principios subyacentes responden.

No hay nada como la sensación de ser reconocido por alguien a quien admiras: la validación que obtienes al saber que alguien a quien respetas también te respeta a ti.

Imagino que así se sintió Tom Toro cuando, el día de su 28 cumpleaños, se sentó ante el ordenador de su madre y encontró un correo electrónico de The New Yorker con el asunto "Cartoon sold". Lo había conseguido.



Tom consiguió que su primera viñeta apareciera en una publicación importante. No sé lo que hizo esa noche, pero teniendo en cuenta que era su cumpleaños, espero que lo celebrara.

Hoy, Tom dibuja regularmente para The New Yorker y otras publicaciones. A ojos de los artistas en apuros de todo el mundo, Tom "lo ha conseguido".

Pero, ¿antes de esa carta de aceptación? Rechazos. 609, para ser exactos.

Durante más de un año, Toro dibujó una viñeta cada día y la envió para que la revista la tuviera en cuenta. Lo hacía desde la mesa de la cocina de casa de sus padres. Vivía allí, no tenía adónde ir después de abandonar la escuela de cine con una montaña de deudas.

Imagínate en el lugar de Tom: cambiando por completo tu trayectoria vital, pasando por episodios de depresión extrema y con las facturas acumulándose tan rápido como las cartas de rechazo de las personas que tenían su futuro en sus manos.

La mayoría de nosotros no tendríamos estómago para ello. A medida que se acumulaban los fracasos, uno empezaría a preguntarse: "¿Debería dedicarme a esto?". Y lo más probable es que decidieras rotundamente "no" y pasaras al plan alternativo (si es que tenías uno).

Pero Tom perseveró. A pesar de los cientos de cartas de rechazo que le decían: "Quizá deberías reconsiderar esta carrera", siguió adelante.

Siguió adelante porque sabía algo sobre el fracaso de lo que muchos nunca se dan cuenta: sólo tenía que conseguir un sí para borrar todos los noes y conseguir ese sí estaba completamente bajo su control si analizaba cuidadosamente cada fracaso.

Tom sabía que cuando tienes talento, el éxito era una mentalidad. Un sistema. Una mecánica. El orden lógico de las cosas.

Si me dijeras que quieres ser médico y yo te dijera que no puedes, ¿te rendirías o seguirías intentándolo? La respuesta, curiosamente, no es ni una cosa ni la otra.



La acción que elijas -seguir adelante o abandonar- depende menos de que yo te diga que no puedes ser médico y más del motivo.

Lo que los estudios sobre motivación, perseverancia y rendimiento parecen demostrar una y otra vez es que la forma de recuperarse del fracaso depende de la razón por la que se fracasó. ¿Fue culpa tuya o estuvo completamente fuera de tu control?

Podrías pensar que es lo primero lo que te frenaría en seco pero, en realidad, es lo contrario. Cuando atribuyes los fracasos que experimentas a razones ajenas a tu control, acabas rindiendo peor hasta que empiezas a creer que no hay forma de tener éxito. Entonces, te rindes.

Si la historia de Tom Toro nos dice que el éxito es el resultado de adoptar la mentalidad correcta, entonces tiene sentido que lo contrario también sea cierto: el fracaso es el resultado de adoptar la mentalidad equivocada.

Pero, ¿qué pasaría si asumieras la responsabilidad de cada uno de tus fracasos - incluso cuando no fueran culpa tuya- y los vieras como una oportunidad para mejorar?

Nuestros primeros clientes donde aplicamos nuestra metodología CPS desde Singular Solving fueron completos fracasos.



Teníamos un montón de herramientas y know how diferencial. De hecho hicimos un trabajo en muchas áreas excelente. Pero la calidad de una orquesta se mide por el peor músico de ella. Dejamos demasiados flecos sueltos.



Por ejemplo, aprendimos la regla de que vas con la caja de herramientas y el diván. Y si hay que elegir, diván.

Entendimos que en nuestro oficio nunca es bueno pastelear y mantecosear . Que no tienes la relación de los proveedores de servicios profesionales ni tienes por qué complacer. Que tienes que ir siempre con la verdad por delante y gestionar muchos momentos incómodos.



Entendimos que alguien que busca un proyecto llave en mano no es nuestro cliente.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

B) Sin asumir que hay un cierto grado de incertidumbre, no se puede hacer CPS. Para hacer proyectos llave en mano y empapelar habitaciones ya hay muchos profesionales. Tantos metros cuadrados, tantos rollos, tantos botes de cola, tantas horas.

Entendimos que hay gente que no gestiona la realidad, por más evidencias que les pongas delante. Momento tupperware absoluto.

Entendimos que si no podemos estar a una distancia próxima de nuestro cliente, lo que tejamos por la mañana alguien lo destejerá por la noche, rollo Penélope.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El dean de Berkeley al que una vez le presenté una startup mía y que además era el brazo armado del VC de Monitor me dijo "Javier, cuando pueda ir en bicicleta a tu negocio, no dudes en llamarme". Lo entendí perfectamente.

Nuestro dibujante, Tom, tuvo éxito en su lucha por iniciar una nueva carrera -a pesar de los cientos de rechazos- por dos razones:

Una: Utilizó cada rechazo como una oportunidad para mejorar.

En lugar de pensar que no era lo bastante bueno o que nadie entendía su humor, Tom se tomó cada rechazo como un reto para perfeccionar su oficio.

En un momento dado, incluso voló a Nueva York para reunirse con el editor de viñetas de The New Yorker y recibir su opinión cara a cara.

Dos: Se dio cuenta de que el éxito era exponencial. Compound Success.

Tom sabía que una vez que tuviera su primera oportunidad, vendrían más. Ser aceptado una vez en 610 intentos no significa que esa proporción vaya a continuar. Cada éxito acorta el tiempo entre éste y el siguiente.

La madre que me matriculó en Procesamiento en Paralelo. Turra limit shock. A casa que llueve. Paraguas en la puerta.



Cuando el objetivo, por más lejano que lo veas, está claro, y el fracaso se convierte en dato, el éxito es inevitable.

De lo único que te tienes que preocupar es de entender que tienes un sistema, no tomártelo de manera personal, y asegurar que te mantienes vivo hasta entonces.

La gente realmente exitosa es capaz de entender que normalmente, si ha trazado una estrategia para crear algo valioso a largo plazo, no va a ser capaz de vivir de ese largo plazo hasta que no cristalice.

Lo que abre la mente al hecho de que no te estás prostituyendo haciendo cosas que no son tu objetivo a largo, sino que estás financiando tu objetivo a largo. Si estás muerto no tienes más oportunidades.

No tiene importancia si vives en casa de tus padres, te alimentas de pipas, atiendes mesas o haces películas alimenticias si tienes claro EL PLAN.



Los fracasos, una vez que te sacudes de encima la sensación de derrota y pones mercurina en los rasponazos en tu ego, son auténticas bendiciones para entender que funciona y que no, quien es tu cliente y quien no.

Te enseñan que si tienes una propuesta diferencial, más que llamar a puertas random lo que tienes que hacer es encontrar tu comunidad y entender como poder escalarla en capacidad de influencia y tamaño.

El auténtico problema del Coyote, que lo tiene todo para triunfar (Es creativo, es persistente, debe de tener recursos o ser accionista de ACME...), es que no aprende. #Finhilo



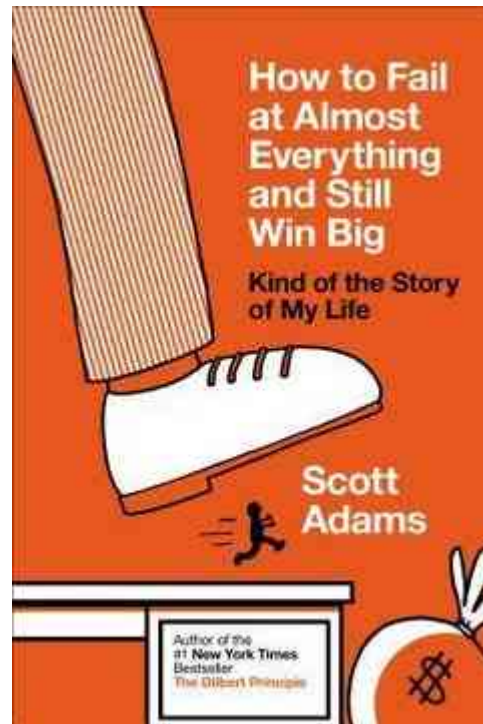
P.D. I: La historia de Tom Toro:

<https://www.npr.org/2015/01/25/379787274/howd-a-cartoonist-sell-his-first-drawing-it-only-took-610-tries>

P.D. II: Sobre los efectos del fallo en las sucesivas iteraciones:

https://www.psych.nyu.edu/gollwitzer/96BrunGoll_Failure.pdf

P.D. III: “Losers have goals. Winners have systems.”



How to Fail at Almost Everything and Still Win Big: Kind of the Story of My Life

goodreads

Final de la turra: Asumir responsabilidad en los fracasos para mejorar y encontrar el éxito en la vida y los negocios

[Ver en El Turrero Post](#)

Loonshots: Cómo las ideas radicales y la colaboración pueden cambiar la historia y la innovación

Categorías: *Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos*

Fecha: 7/3/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un tema fascinante: Como afrontar una revolución industrial viable alrededor de la ESG sin traicionar sus principios?

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Mar 6

Le voy a dedicar el hilo de este fin de semana.

El hilo turras de hoy es en buena parte el resultado de muchas charlas sobre la materia, particularmente con @Jonescronico, pero también hemos bailado mis panas @DavidAlayon, @luisimi_barral y yo.

Todos los que nos dedicamos a otear el Zeitgeist estamos en la misma página:

 Jose A. de Miguel @yoemprendo

Es posible crear valor (innovar en valor) en 2023 sin tener en cuenta el medioambiente? Mi sesgo de disponibilidad (clientes/sectores) me dice que no o que muy pronto será un no

De hecho, nosotros llevamos tiempo cerrando los flecos para abordar vía CPS problemas imposibles de abordar sin colaboración público/privada a pesar de nuestra reluctancia natural hacia el sistema de incentivos de la Administración.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Después de veinte años de negarme en redondo a hacerlo por no querer gestionar problemas de agencia, estoy planteándome volver a intentar trabajar con la Administración en temas de CPS de colaboración público-privada. Espero que ésta basura sea un asunto aislado.
https://twitter.com/shned_org/status/155275963086614

Todo lo que estamos intentando hacer con @Innuba_es va en la misma dirección: Hay un hueco tremendo entre las posibilidades y las realidades de la transformación empresarial alrededor de los ejes ESG.

Yo a título personal llevo dando la chapa a full con el consumidor coherente, los ethical challengers... solo o en compañía de mi compadre @luisimi_barral durante una década.

 SingularSolving @SingularSolving

Los miembros de #SingularSolving @luisimi_barral y @Recuenco charlaron sobre el Consumidor Coherente en @extraM21 @M21madrid ¡Gracias por la acogida! Podcast completo <https://m21radio.es/podcast/extraordinarios/extraordinari19062019...>

Naturalmente, no somos los únicos que lo hemos detectado. Las firmas profesionales han fijado sus ojos en el hueco. No porque crean en el asunto, que siempre les ha parecido una fantasía de abrazaárboles, sino porque huelen la pasta.



MUCHA PASTA.



<https://www.globenewswire.com/fr/news-release/2021/04/12/2208423/0/en/Global-Climate-Change-Consulting-Market-is-estimated-to-account-for-US-8-653-7-Mn-by-end-of-2028-Says-Coherent-Market-Insights-CMI.html>

El problema es que al ADN de las firmas de servicios profesionales es básicamente, antitético con la propuesta estratégica básica.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Sobre lo que hablaba antes: esto es como NO HAY QUE ABORDARLO.

Hay varias razones para éste tema. La más obvia tiene que ver con un viejo conocido de esta casa, la ingeniería de incentivos.

No lo puedo resumir de una manera más sucinta y más contundente que como hace éste miembro de la comunidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Mar 6

Confiar en la avaricia como fuerza restauradora?? ¿Y porqué no en un meteorito?, a los dinosaurios les fué bien (según McKinsey)

Hay otras razones más sutiles, que tienen que ver con las dinámicas de sistemas y las economías energéticas, que intentaré resumir aquí cortesía de muchas charlas con @jonescronico sobre el tema.

Todo sistema, sea vivo o inorgánico, requiere para perpetuarse ser lo más eficiente posible en el consumo energético. Esto rige tanto el cosmos como la propia vida.

Los seres vivos nos enfrentamos a esto gracias a Homeostasis/Alostasis (Recordáis, pajaritos?)

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La homeóstasis es una propiedad de los organismos que consiste en su capacidad de mantener una condición interna estable compensando los cambios en su entorno mediante el intercambio regulado de materia y energía con el exterior (metabolismo).

Toda la evolución se ciñe a conseguir/optimizar energía. Hasta ahora las empresas y organizaciones desean ser lo más sostenibles posibles... en costes, pero en no recursos/energía que es lo que determina longevidad en un ecosistema, no sólo en un mercado (¿tiene sentido esto?).

Por ello el verdadero reto es ser más eficientes no sólo sostenibles. El sector IT, como todos los demás, ha crecido a gran ritmo sin que la energía sea un factor. Esta aproximación no es práctica ni a escala local ni global, sólo una energía barata nos ha llevado al engaño.

Es posible abordar el desarrollo de un negocio desde la eficiencia energética/recursos como valor. Sólo por ello será más sólido y flexible ante limitaciones energéticas, de recursos...y alineado con el zeitgeist.

El trigger para que esta discusión haya saltado a la arena, por decirlo de alguna manera, ha sido la publicación del nuevo libro de Mazzucato sobre el tongo que suponen las Consultoras Estratégicas y las Big 4 como catalizadores de la transformación ESG:

 Sridhar V @sritara

Now Reading The Big Con by Mariana Mazzucato & Rosie Collington, on the global consulting industry. Struck by this gem right at start: "We wanted to unpack what happens to the brain of an organisation when it is not learning by doing because someone else is doing the doing."

El análisis del tongo es maravilloso, como de costumbre. Y mencionan ejemplos palmarios de la situación:

 Max Walden @maxwalden_

Am reading The Big Con by Mariana Mazzucato and Rosie Collington. Of course one of the first examples they give of government farming out specialist policy work to overpaid consultants was Australian climate policy

Lamentablemente, su propuesta de soluciones mantiene también el par del campo en Casa Mazzucato: Wishful thinking e ignorancia de los básicos más elementales de la naturaleza humana, a partes iguales.



En su línea, propone que la Administración tiene recursos e incentivos suficientes para abordar dichas transformaciones, naturalmente contando con ella y su equipo de Elfos, trasgos, sapos, coruxas, mouchos e bruxas.



Huelga decir que Mazzucato y sus mariachis se comerían un toro de proporciones megalíticas. Un coprolito del tamaño de los Urales.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo que no dice es que ella y sus amigos estadistas tampoco. Les juntas a los Mcks y a ella y sus mariachis en una habitación y no resuelven un folio partido por la mitad.

Voy a usar como hilo conductor de mi racional una historia contenida aquí:

Loonshots: How to Nurture the Crazy Ideas That Win Wars, Cure Diseases, and Transform Industries

goodreads

Según el libro "Loonshots" de Safi Bahcall, el descubrimiento del radar se originó a partir de un "loonshot", una idea radical que parece un disparate al principio pero que puede cambiar el juego.

En la década de 1930, un físico británico llamado Sir Robert Watson-Watt estaba trabajando en un sistema para detectar rayos en el aire.

Sin embargo, cuando se enteró de que los alemanes estaban experimentando con el radar, cambió su enfoque para desarrollar un sistema similar para Gran Bretaña.

Watson-Watt y su equipo trabajaron en secreto para desarrollar el radar, que finalmente se convirtió en una herramienta clave en la Segunda Guerra Mundial y en la aviación civil.

El descubrimiento del radar fue un ejemplo de cómo un loonshot puede cambiar el curso de la historia y cómo la innovación se puede impulsar a través de la colaboración y el liderazgo visionario.

El problema fundamental en la construcción del radar era quien se dedicaba a poner de acuerdo a dos grupos cableados intelectual y emocionalmente de manera radicalmente distinta, los científicos y los militares.

Es decir, quien hacía de orquestador cognitivo. Y quien acompasaba la pedalada.

Cuando @mtascon me invita gentilmente a que evaluemos el futuro de las librerías, lo primero que le digo es que la mesa está llena de lletraferits y que lo más parecido a alguien del mundo del dinero soy yo, así que algo va mal.

 César López @_celopez

hola @Recuenco, hace poco participaste en un evento/charla sobre el futuro de las librerías, ¿correcto? ¿se puede encontrar en youtube/otros? gracias!

Los grandes desafíos requieren de esa labor y el convertir la ola ESG en algo productivo para la humanidad es uno de ellos. Y requiere de un combo CPS + conocimiento profundo del tercer sector y de la innovación social para alcanzarlo.

La madre que me matriculó en Informática gráfica. Turra limit Stop. Fin de fiesta. Party is over. A casa a dormirla.



La problemática con la construcción de negocio alrededor de la ESG es que es un concepto que tiene dos fuerzas completamente antitéticas tirando en direcciones contrarias.

Los principales adalides históricos de la ESG sospechan del capitalismo y son bastante reticentes a construir modelos de negocio alrededor de algo que consideran que en el momento en que entre el dinero, será contaminado por sus susios visios.



El capital por su parte, considera que es una gigantesca oportunidad de perder dinero y un peaje que hay que pagar para que estos putos jipis no te saboten y tomen la calle. Hay una narrativa subyacente de que todas estas cosas pasarán y volveremos al capitalismo comme il faut.



Hacen falta jardineros, como hemos visto, que sean capaces de poner de acuerdo a dos colectivos cableados de maneras completamente diferentes. Científicos y Militares. Concienciados y Capital.

El problema fundamental de la ESG es que casi no hay jardineros. Es un espacio liminal polarizado, una frontera caliente, un gradiente de empatía gélido. Enemigos íntimos compartiendo frontera.



@OBrien_Kat que es un amor, me recoge todo el proceso en un hilo fabuloso que recoge perfectamente la dinámica imposible:

 Kat O'Brien @OBrien_Kat

Este hilo y el artículo tras ello podrías encontrar útil y/o interesante:

Y mientras no se integre verticalmente todos los actores, la tubería seguirá perdiendo agua.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay que montar una integración vertical de transformación de compañías con la ESG como eje. Con impacto real en el P&L, no solo greenwashing o brindis a Apolo. Y organizaré el pisto y te llamaré.

Los especialistas en ESG seguirán haciendo enormes planes de transformación del mundo que languidecerán en los cajones corporativos, no serán tomados en serio por las PYMES por considerar que son un mero acto estético, y seguirán acumulando frustración modalidad "no era eso".

Y el dinero seguirá pensando que a ver si hay suerte y terminan esta moda y éstas gilipolces y volvemos a pegarle fuego al planeta como es debido y Dios manda.

 Roberto Zamarbide @RobertoZN

"Hostia, que ganas tengo de que se pase la moda esta de Internet..." (Un jefe de @Antoniolucas75 en @elmundoes , finales de los 90) #iRedes

Nosotros ayudaremos y empujaremos a unos y otros hacia el abrochamiento liminal. O el celestineo imposible. O como coño lo queramos llamar. Porque nuestros dos hemisferios creen que la oportunidad es monstruosa. Y es jardinero el que puede, no el que quiere.



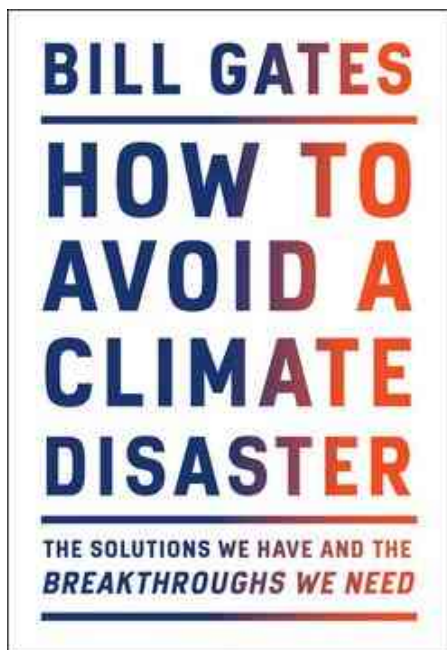
Para cambiar el mundo hacen falta recursos™. #finhilo.

P.D. I: Resumen de @eduardoburgoa sobre Loonshots:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

Muchas empresas quieren ser protagonistas de innovaciones radicales pero en muy pocas se dan los incentivos adecuados. En su libro "Loonshots" Safi Bahcall explica los factores que influyen en que estas innovaciones ocurran. Te resumo 9 ideas clave.

P.D. II: Gates es ahora el poster boy del colectivo 2030 y la ingesta de grillos, lo que hace que mucha gente no haya leído este libro con ojos sanos:



How to Avoid a Climate Disaster: The Solutions We Have and the Breakthroughs We Need

goodreads

P.D. III: Este libro también tiene puntos buenísimos:



Net Positive: How Courageous Companies Thrive by Giving More Than They Take

goodreads

Final de la turra: Loonshots: Cómo las ideas radicales y la colaboración pueden cambiar la historia y la innovación

[Ver en El Turrero Post](#)

La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game

Categorías: *Sistemas complejos, Factor x, Sociología*

Fecha: 27/1/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de jugar al Corporate Game. Abróchense los cinturones y vamos para allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mira, le voy a dedicar un hilo turras al Corporate game. #preguntaalrecu

Esta es una definición mía, yo hablo del Corporate Game como todo lo que hay que hacer en la práctica, en una gran corporación, para prosperar. Básicamente cuales son las reglas para escalar la cucaña corporativa.



Comprende un montón de prácticas que muchas veces son legales, otras son lícitas, las más son dudosamente morales y algunas directamente delictivas.

Como ya sabéis, soy bastante suspicaz en general sobre el Corporate Game, pero tampoco quiero ser injusto ni hacer generalizaciones de Asamblea de la Complutense.

En este territorio mágico de la polarización, ya sabemos que si no eres anticapitalista y antisistema le estás lamiendo las botas al poder.



Fundamentalmente voy a hacer gravitar mi turra sobre dos puntos básicos: La falacia de McNamara y el Skin in the Game.

La falacia de McNamara es un sesgo cognitivo que debe su nombre al ex Secretario de Defensa estadounidense Robert McNamara.

Afirma que los responsables de la toma de decisiones a menudo confían demasiado en datos fácilmente cuantificables en el proceso de toma de decisiones, ignorando información más subjetiva que puede ser de mayor valor.

Esta dependencia de los datos cuantitativos puede conducir a una decisión errónea basada en suposiciones falsas y datos inexactos. Me duele la boca de decir que el 80% de los datos relevantes sencillamente no están ni se les esperan.



<https://dirigentesdigital.com/liderazgo/javier-g-recuenco--brutal--asalto-publicidad-mas-brutal-defensa>

La falacia de McNamara se observa a menudo en decisiones a gran escala, como las que toman los gobiernos o las empresas, y puede acarrear graves consecuencias para los implicados.

Además, esta falacia puede llevar a los responsables políticos a adoptar una visión a corto plazo de un problema, en lugar de considerar las consecuencias a largo plazo de sus decisiones.

Esto puede conducir a políticas que no son beneficiosas a largo plazo y que pueden agravar el problema que pretendían solucionar.

La falacia de McNamara tiene su origen en la guerra de Vietnam, en la que el número de bajas enemigas se consideró una medida precisa y objetiva del éxito.



La guerra se redujo a un modelo matemático: Aumentando las muertes enemigas estimadas y minimizando las propias, la victoria estaba asegurada.

Los críticos señalaban que la guerra de guerrillas, la resistencia generalizada y las inevitables imprecisiones en las estimaciones de bajas enemigas pueden desbaratar esta fórmula.

Remember McChrystal:

El interés de McNamara por las cifras cuantitativas se aprecia en el Proyecto 100.000: al rebajar los requisitos de admisión en el ejército, aumentó el alistamiento.

La clave de esta decisión fue la idea de que un soldado es, en abstracto, más o menos igual a otro, y con el entrenamiento adecuado y un equipo superior, sería un factor positivo en las matemáticas de la guerra.

Al parecer, el general de brigada de las Fuerzas Aéreas estadounidenses Edward Lansdale le dijo a McNamara que no estaba teniendo en cuenta los sentimientos de la población rural vietnamita común.

McNamara lo anotó en su lista con lápiz, luego lo borró y le dijo a Lansdale que no podía medirlo, por lo que no debía ser importante.



Vamos a un ejemplo profesional de falacia de McNamara: General Electric, que hablé de ellos en el hilo turras de los huevos de serpiente:

Bajo el mandato de Jack Welch, GE perseguía a principios de los ochenta un objetivo estratégico sencillo. Cada empresa debía ser 1 ó 2 en su mercado.

Este enfoque singular llevó a GE a reducir costes sin descanso. Tanto en electrodomésticos como en motores, redujeron costes trasladando la fabricación fuera de EE.UU. a lugares con costes más bajos. Los costes laborales determinaban las decisiones.

Cuando el crecimiento de los beneficios industriales se ralentizó, Welch recurrió a las finanzas.

Cuando Immelt asumió el cargo en 2001, la suerte estaba echada. La orgullosa empresa industrial se había convertido en uno de los mayores bancos del país. No pudo sobrevivir a la crisis financiera mundial.

Immelt vendió activos no industriales y reinvertió en recompra de acciones. Os suena?



<https://siliconangle.com/2023/02/01/meta-announces-huge-share-buyback-efficiency-plans-stock-soars/>

La incesante concentración en los objetivos de Welch y en el precio de las acciones, impulsada por la eficiencia, condujo a una inversión insuficiente en los enormes cambios que se estaban produciendo con el nacimiento de Internet.

GE no supo ver el enorme potencial a largo plazo. Sus inversiones en alta tecnología fueron tardías y demasiado lentas.

Sobre Skin in the Game me duele la boca de hablar. Podéis acudir a las herramientas de los übermensch @ToniDorta o @k4rliky y encontrar cien mil referencias cuando he hablado del tema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Desconfía en general de los escenarios de toma de decisiones que no involucran skin in the game, porque en general, el agua va siempre por el camino de menor resistencia. Quien quita la tentación quita el peligro.

Mi compañía, @SingularSolving está basada por completo en el Skin in the Game y obviamente condiciona por completo todo lo que hacemos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo cual nos lleva a trabajar con compañías normalmente familiares, de hasta 150 M€ o así de facturación, en las que podamos entrar en mecanismos de skin in the game/revenue share/equity/joint ventures. En realidad, nos consideramos una especie de venture builders.

La madre que me matriculó en Algebra Vectorial. Turra limit hits. A recoger la habitación y dejar la ropa sucia en el cesto.



Hay una narrativa clásica sobre el proceso de progreso corporativo.

 Superpufe @superpufe

Cuánto más se sube a nivel empresarial más HdP debes ser, tú eliges si quieres jugar a "Juego de Tronos" o no. Pero nadie hace dinero repartiendo margaritas. Por no hablar de los empresarios "hechos a si mismos", son otra raza que te apuñalarían por 4 duros que ni necesitan.

Que no es necesariamente real, la mayor parte de los corporativos son trabajadores decentes y honestos, pero hay una serie de cosas que sí hay que tener en cuenta si quieres jugar.

Mi tesis es que, siguiendo nomenclatura de Graná, habiendo más hijos de puta que ventanas, básicamente la cultura corporativa es víctima de lo mismo que casi todo lo demás: La arquitectura de incentivos.

Es muy complicado competir con gente que dedica un 30%, un 40% un 70% de su tiempo teóricamente dedicado al trabajo a lo que hay que hacer para prosperar en la organización en la que se encuentra.

Eso, por no mencionar las dinámicas de incentivos en directivos que subvencionan el "Salva tu culo" o "no cometes errores" por encima de la necesaria asunción de riesgos a determinados niveles.

Hay multitud de buenos consejos sobre como prosperar en una compañía. (Adjunto varios comentarios reales en varios foros sobre corporate climbing)

"Habilidad y dedicación. En cada puesto: sé positivo, dinámico, cooperativo, siempre disponible, nunca crítico a menos que se requiera una opinión crítica."

"Sé fiable y digno de confianza. Todo esto atraerá la atención de los altos cargos y directivos (odian los problemas y las desviaciones) y te darán acceso a las esferas en las que necesitas estar para progresar."

"Después, sigue adelante con un currículum actualizado y mejorado. Los días de la lealtad a la empresa han pasado a la historia. Nadie hace un favor a nadie. La empresa proporciona, tú cumples. Lo que cuenta es tu CV y lo dinámico que eres."

En realidad, es más sencillo: Decodifica cuanto antes la arquitectura de incentivos del lugar, sé consciente de la cultura que se genera de manera emergente derivada de ello, mapéala con tus opciones personales y si no te convence, huye.



Yo abandoné la posibilidad de una carrera prometedora en las Big 4 cuando me di cuenta de lo que bebían los socios que estaban en mi línea de progresión.

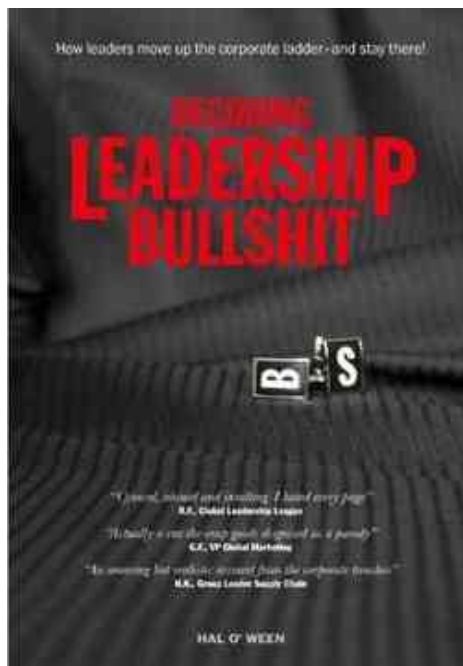
No había un juicio moral en mi decisión, pero tampoco me podía engañar pensando que las cosas cambiarían eventualmente. En esto es muy parecido a casarse con alguien esperando que cambie. Puede pasar, pero las posibilidades son fuertes en tu contra.

No hay compañías buenas ni malas, las hay mejor o peor adaptadas a tu naturaleza. #Personotecnia rules.

Por ejemplo, generalmente la mejor manera de hundir una startup es colocar a un corporate al frente. (Aviso a navegantes para los que hacemos Corporate Venture Building). Las habilidades necesarias para hacer bootstrapping y prosperar corporativamente son casi antitéticas.

No te engañes ni a ti mismo sobre lo que realmente quieres ni sobre la auténtica naturaleza de tu empresa y piensa que siempre hay un mejor match. Y uno peor. #Finhilo

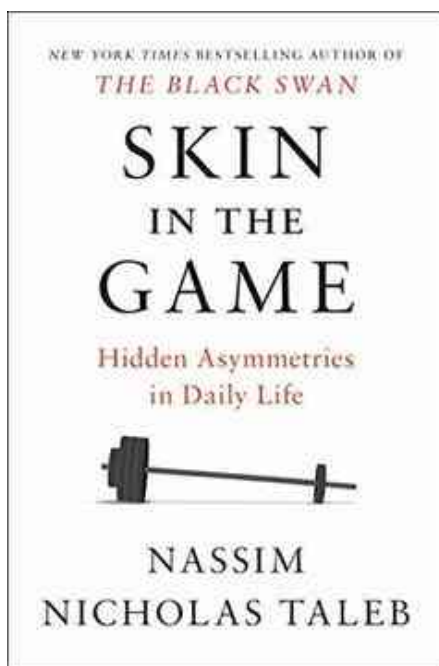
P.D. I: Carnaza para los más cínicos del lugar:



Decoding Leadership Bullshit

goodreads

P.D. II: Un clásico sobre la materia directamente del yayo con la próstata irritable:



Skin in the Game: The Hidden Asymmetries in Daily Life

goodreads

P.D. III: Un clásico sobre los juegos que se trae la gente:



Games People Play

goodreads

P.D.IV: El artículo seminal de Matthew Stewart en The Atlantic que dio origen a "The Management Myth":



<https://www.theatlantic.com/magazine/management-myth/304883/>

P.D. V: Wolfgang Amadeus Mozart tocó el tema también de manera tangencial:



Leck mich im Arsch

Leck mich im Arsch (en alemán Lámemme el culo) en si bemol mayor, K. 231/382c, es un canon compuesto por Wolfgang Amadeus Mozart, con letra de autor desconocido en alemán. Es uno de una serie de al menos seis cánones probablemente escritos en Viena en 1782.[1] Compuesto para ser cantado por seis voces como una ronda en tres partes, se cree que es una pieza escrita para sus amigos. Una traducción literal del título de la canción y de la letra al español sería «Lámeme en el culo». La traducción idiomática correcta es «bésame el culo», «lámeme el culo» o «que te den».[2] Ya que tanto el título como la letra son escatológicos este canon se ha usado en ocasiones como evidencia para intentar probar que Mozart sufría de síndrome de Tourette, aun cuando esa conjetura no es apoyada por algunos profesionales de la medicina. [3]

wikipedia

P.D. VI: Ya paro. Esta película merecía mejor suerte de la que tuvo:



<https://lamenteesmaravillosa.com/corporativos-animals-lo-absurdo-del-mundo-corporativo/>

Final de la turra: La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game

[Ver en El Turrero Post](#)

Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias

Categorías: Sistemas complejos, Factor x, Sociología

Fecha: 24/1/2023

En el hilo turras de hoy vamos a hablar de un tema sumamente delicado, como suele ser costumbre últimamente: De igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo desarrollo en el hilo turras de este fin de semana, si le parece bien.

Disclaimer: Otro tema delicado, otro charco de Satán, otro fuego valyrio. Para oír a los suyos, o hablar de liviandades y cosas bonitas, sugar spice and everything nice, ya tiene usted otras cuentas. No se pare aquí y vaya a sitios más populares y menos conflictivos.



Como suele pasar con los incendios forestales, este tema arrancó desde varios focos de manera simultánea. Uno de ellos fue esta cita del profesor Bastos recogida en @bastos_quotes:

 Miguel Anxo Bastos @Bastos_Quotes

Parece que la gente quiere como que el mundo sea ontológicamente justo. Y no es justo. Hay gente que está sana y otra que está enferma, una es más guapa que otra, más simpática que otra, una nace en una ciudad próspera y tiene oportunidades y otra en un sitio más humilde... (1/2)

En mi caso particular este tweet también me golpeó duro el hígado.

 Pascal-Emmanuel Gobry @pegobry

The taboo on discussing IQ is simple: it vitiates the Blank Slate theory, which is the foundation of liberalism and progressivism. If the Blank Slate theory is false then all liberalism and progressivism is false.

Los diferentes focos me llevaron a plantear hablar del asunto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Se me acumulan los temas para el hilo turras. Tengo que hablar del ceteris paribus y la teoría del blank slate.

Ceteris paribus es una expresión latina que generalmente significa "en igualdad de condiciones".

Se utiliza en economía para descartar la posibilidad de que cambien "otros" factores, es decir, se centra la relación causal específica entre dos variables.

En esencia, Ceteris Paribus significa "en igualdad de condiciones". Lo contrario de esta frase es "mutatis mutandis", que afirma que hay que cambiar algunos factores. Ceteris paribus suele ser un supuesto fundamental para el propósito predictivo del escrutinio.

La realidad del Ceteris Paribus es esta:

 qlopdopis @qlopdopis

El ceteris nunca es paribus. Eso es lo más importante a recordar del ceteris paribus.

El Ceteris Paribus son los padres. El caso de estudio y el success story. Mierdas pinchadas en un palo para dar la sensación de que aquí hay método científico y proporcionar seguridad y certeza impostadas.

Heráclito fucking rules.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fué Heráclito el que dijo aquello de que "Nadie cruza el mismo río dos veces, ni el hombre ni el agua son los mismos" Twitter total.

La teoría del blank slate ("La pizarra en blanco") es otra maravilla de los modelos brillantes en teoría que generan efectos colaterales no esperados.

La teoría de la pizarra en blanco, también conocida como tabula rasa, es un concepto filosófico que sugiere que las personas nacen sin ningún conocimiento, comportamiento o valores morales innatos.

Esta teoría propone que todos los conocimientos y comportamientos se adquieren a través de la experiencia, y que nuestro entorno desempeña un papel fundamental en la formación de nuestro comportamiento.

Esta teoría fue propuesta por el filósofo británico John Locke y es muy debatida en los campos de la psicología y la educación.



Sus implicaciones son que el libre albedrío es posible y que somos capaces de tomar nuestras propias decisiones basándonos en nuestras experiencias y nuestro entorno.

Esto también puede llevar a la conclusión de que podemos ser responsables de nuestros actos y de nuestras decisiones.

En última instancia, la teoría de la pizarra en blanco implica que los seres humanos no estamos predeterminados a comportarnos de una determinada manera, sino que nuestro comportamiento viene determinado por nuestras experiencias y nuestro entorno.

Todo divino de la muerte, no? Hasta que traemos encima de la mesa factores como el IQ, por ejemplo.

Que produce el efecto mágico de hacer que la teoría de la pizarra en blanco es fetén para, por ejemplo, talento atlético, pero en cuanto hablamos de IQ, resulta mágicamente no ser válida en absoluto.

🐦 Sword of Furius @FuriusSword

It should reveal the falsity of the premise, but people only discuss the tabula rasa within the framework of intelligence. Change the topic to athleticism or musical talent and these same ppl abandon any notion of a blank slate.

Es difícil hacer penetrar en la cabeza de la gente ideológicamente cargada que hay que conciliar posturas aparentemente antitéticas: Desde luego que no somos iguales, pero tampoco la élite está en el poder por razones meritocráticas o de credenciales.

🐦 Geoff Shullenberger @g_shullenberger

The real function of the taboo on discussing IQ was never to avoid offending anyone, but to reinforce the high-IQ ruling class's meritocratic/credentialist claim to legitimacy. In other words, right to rule needed to be seen as a reflection of achievement, not innate capacity.

Obviamente, hablar de igualdad en el siglo XXI es mentar a la bicha y garantizar que la gente va a entrar en ballistic mode.



Naturalmente, todo el mundo cogió su kit de reframear marca Lakoff y comenzaron las preguntas cargadas:

🐦 Enrique Parama @e_parama

Es decir, ¿legislamos para que Elon o Bezos u Ortega tenga más riqueza estimulando medidas liberales, o legislamos para que su riqueza alcance a la sociedad con impuestos y legislación laboral?

Las dinámicas que producen una aceleración la desigualdad son complejísimas y para entenderlas en profundidad tenemos que navegar en procelosos papers que manejan conceptos abstrusos y que para más inri, pueden llevarnos la contraria:

https://scholar.harvard.edu/files/xgabaix/files/dynamics_of_in

La realidad, que todos sabemos que suele pintar una mierda pinchada en un palo, es que cada bando escoge su narrativa de mierda ad hoc que soporta sus tesis con las que ya viene de casa en un tupper y luego hace retcon de los hechos.



Naturalmente, la lucha de narrativas del bravo luchador del soviet por la libertad y el paraíso patria de la humanidad y el noble empresario Randiano, creador de riqueza y superior al humano medio bajo cualquier medida es el equivalente a la lucha de dos unicornios en la selva.



La "izquierda" (Odio las macrosegmentaciones de brocha gorda) es particularmente maravillosa en sus contorsiones intelectuales, porque por un poco de principios fundamentales y un mucho de estética, suele renegar del siego y marvado poder, y el susio dinero.



Que naturalmente, abrazan como un oso grizzly en la vida real.



Sin embargo, se trabaja las ilusiones de que el poder no les ha corrompido, porque hay que gestionar la disonancia cognitiva:



Fidel Castro jugando y conversando con estudiantes cubanos

En este video verán a Fidel Castro conversando con estudiantes cubanos, y además lo verán jugando voley, basket y béisbol con varios de ellos. Sin duda esta ...

youtube

Este video está claramente escenificado, pero me apunta @emilioagomezz haber oído a gente que conocía bien Cuba y Fidel que Fidel lo hacía informalmente, en plan "está por la calle haciendo algo, ve a un grupo jugando al baloncesto y se apunta"

La madre que me matriculó en computación distribuida. Turra Limit hits. A recoger la mesa, poner el friegaplatos y pasar la bayeta.



Muchísimas discusiones a sangre y fuego son el trágico resultado de comparar un ideal imposible con una realidad tangible.

Y es algo que afecta a la "derecha" y a la "izquierda", por cada fan del comunismo de gominola que ignora la historia existirá un fanático de Ayn Rand que ignora la posibilidad de que su paraíso en la tierra degenera en Rapture.



Hablar de igualdad, o hablar de justicia, suele degenerar en discusiones irresolubles. El término "justicia" es elusivo, subjetivo, y puede tener diversas interpretaciones según el contexto y el punto de vista de la persona.

La realidad es más compleja y menos partidista.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaré de eso entre otras cosas. Los elitistas barren para casa en el otro sentido también. El mundo es un equilibrio metaestable y los de arriba intentan que los de abajo no suban. Y todo el mundo se arroja el papel de los de abajo.

Lo fascinante de la "izquierda" es que cuando gana y llega arriba, tiene que hacerse un montón de arabescos mentales para negarse a sí misma el hecho en sí.

Y cuando llega al poder lo hace full equip, incluido la adscripción total al neocatecumenado. La diferencia con cosas del pasado que suelen repudiar es más formal que de concepto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me recuerda mucho a aquellos folletos de "El baile como fuente de lascivia" de la Sección Femenina. El neocatecumenado a tope.

Cuando llega arriba, incluso en las dictaduras más abyectas, tiene que hacerse la ilusión de que todavía son parte del pueblo y pueden jugar a la petanca con ellos. Igual que hay muchísimo teatro de la innovación, hay muchísimo teatro de la igualdad.

La ley de hierro de la oligarquía funciona como un tiro, en palabras del maestro Bastos.



MIGUEL ANXO BASTOS VS JUAN CARLOS MONEDERO - La LEY de HIERRO de la OLIGARQUÍA se DEVORÓ A PODEMOS -

Esta vez el Profesor Miguel Anxo Bastos se enfrenta cara a cara con el profesor y co-fundador de Podemos, el demagogo filo-comunista de Juan Carlos Monedero....

youtube

La "derecha", posiblemente porque tiene más track record de llevar el poder, se engaña menos sobre la naturaleza del mundo.

En el lado negativo, es más prosaica, y también mueve a menos gente porque es una narrativa triste y famélica.



Miguel Anxo Bastos - Capitalismo, ahorro y trabajo duro

Bastos nos vuelve a iluminar con su elocuencia y simplicidad.

youtube

Este tweet recoge la esencia de las alternativas narrativas:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esta cuenta me encanta porque me recuerda que la naturaleza es esto y no Avatar II.

Sin embargo, yo que pertenezco al colectivo de los #utopicos, reivindicó el valor de la utopía.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y ojo, que yo pertenezco al colectivo de #utópicos. Pero una utopía es un sitio hacia dónde apuntar los pies, nunca es un destino. Porque entre otras cosas, siempre se está moviendo.

Soy consciente de que la "izquierda" tiene a los mayores hipócritas e ilusos, pero también tiene a los Mújicas y los Balagopal. Porque tienen la utopía de su parte. Sin utopía no se puede vivir, somos gente que mira a las estrellas.

Piketty tiene razón y no la tiene. Zonas brillantes y ángulos muertos. Como la mayoría de la gente. Tiene puntos, tiene buen pescado. Y morralla. El problema no es su persona, es tener que estar con él o contra él.



<https://slatestarcodex.com/2018/06/24/book-review-capital-in-the-twenty-first-century/>

Me contradigo porque contengo multitudes. Y si Wittgenstein termina el Tractatus diciendo que la mayor parte de las grandes discusiones filosóficas son en realidad producto de las limitaciones del lenguaje, yo no voy a ser menos. #Finhilo

P.D. I: El libro del colectivo #Utopicos, incluyendo mi humilde aportación:



Utopía: Tecnofuturos 2020

goodreads

P.D. II: El paper seminal de la frase "All models are wrong" y su conexión con la dinámica de sistemas: [http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_\(S](http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_(S)

P.D. III: Creo que este ya lo he recomendado, pero por si acaso: <https://goodreads.com/es/book/show/12378134...>



P.D. IV: Que ganas tengo que poder hacer un update al libro de Personotecnia denunciando todas las simplificaciones de brocha gorda a la hora de definir colectivos que hacen imposible una discusión productiva desde el principio.

Final de la turra: Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias

[Ver en El Turrero Post](#)

Conformidad, lubricación social y sus dinámicas. Los adolescentes y sus películas de vaqueros

Categorías: *Sistemas complejos, Factor x*

Fecha: 28/11/2022

En el hilo turras de hoy, hablaremos de la conformidad, la lubricación social y sus dinámicas asociadas. Vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré de esto en el hilo turras.

La mayor parte de nosotros, sobre todo en la adolescencia, vivimos en una película de vaqueros de este rollo:

 Maciej Skrzynecki @M_Skrzynecki

Según Know your Meme los hipsters usan la palabra normies para calificar a aquellos que siguen modas, que viven felices, que siguen al resto, que no son especiales.



<https://knowyourmeme.com/memes/normie>

Mi primer contacto con el término por el contrario, a través de este libro:

Kill All Normies: Online Culture Wars from 4chan and Tumblr to Trump and the Alt-Right

goodreads

El libro proporciona una perspectiva histórica sobre las acaloradas guerras culturales de la década de 1990 y su traslación a hoy en día, pero esta vez con el nuevo campo de batalla: Internet.
[https://blogs.baruch.cuny.edu/his1005spring2011/2011/05/1wars-of-1990s/...](https://blogs.baruch.cuny.edu/his1005spring2011/2011/05/1wars-of-1990s/)

En 1972, el psicólogo social Irving L. Janis acuñó el término "Groupthink". Este término se empleó para definir un fenómeno psicológico según el cual las personas se esfuerzan por alcanzar un consenso dentro de un grupo.

En la mayoría de los casos, la gente incluso deja de lado sus propias creencias y filosofías personales para adoptar el consenso del resto del grupo.

Las personas que van en contra de la "marea del grupo" tienden a mantener un barniz de silencio estoico y quietud, y a menudo prefieren no agitar el barco y dejar que prevalezca la armonización de la multitud.

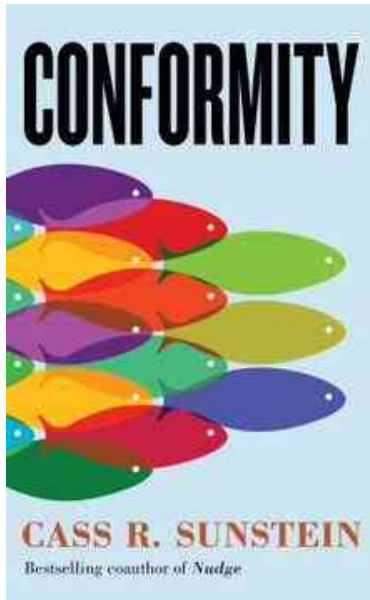
Pero el ejemplo pionero del fenómeno del pensamiento grupal -sin utilizar la palabra exacta- lo dio al mundo George Orwell, por cortesía de su inmortal epopeya, "1984".

El pensamiento de grupo no es más que una analogía de su predecesor, el "doblepensamiento".

El doblepensamiento, según Orwell en su obra distópica, se refiere a la acción de aceptar simultáneamente como correctas dos creencias mutuamente contradictorias, a menudo en contextos sociales distintos.

Tanto si uno desea bautizar el fenómeno como Groupthink, como si prefiere la palabra doublethink o se limita a llamarlo prosaicamente, conformidad, la conclusión es que tales actos producen resultados no sólo indeseables o perjudiciales, sino francamente peligrosos.

Otra fuente interesante sobre la conformidad es el libro de Sunstein:



Conformity: The Power of Social Influences

goodreads

Sunstein tiene tres puntos sobre los que vuelve de manera constante.

Uno: Las personas seguras de sí mismas y firmes ejercerán una influencia especial sobre grupos que, por lo demás, son idénticos, lo que les llevará a tomar direcciones radicalmente distintas.

Dos: Las personas son extremadamente vulnerables a las opiniones unánimes de los demás y, por lo tanto, es probable que un solo disidente tenga un gran impacto.

Tres: Los lazos de afecto, lealtad y pertenencia dentro de un grupo tienen muchas más probabilidades de influir en las decisiones, tanto en las cuestiones fáciles como en las difíciles.

Sunstein corrobora sus afirmaciones recurriendo a los experimentos realizados por el psicólogo social turco-estadounidense Muzafer Sherif, el psicólogo gestáltico polaco-estadounidense Solomon Asch y el psicólogo social estadounidense Stanley Milgram.

El conformismo es también un resultado de la "presión de los pares", como han ilustrado dramáticamente los experimentos de Milgram. La gente tiende a adoptar una actitud deferente hacia la opinión del personal cualificado y los expertos.

Esta deferencia mostrada por los sujetos de Milgram hacia el "experto" en el experimento permitió al psicólogo opinar que tal obediencia a la autoridad recordaba en cierto modo el comportamiento de muchos alemanes bajo el régimen nazi.

Sin embargo, el Sunstein disiente cuando postula que Milgram no tenía razón al llegar a la analogía alemana. Los sujetos de Milgram no se limitaban a obedecer a un líder, sino que respondían a alguien en cuyas credenciales y buena fe pensaban que podían confiar.

La conformidad es también el resultado de lo que Sunstein denomina "cascadas". En una cascada informativa, las personas dejan de confiar en un determinado momento en su información privada o en sus opiniones. En su lugar, deciden en base a las señales transmitidas por "otros".

El conformismo también se verá reducido drásticamente cuando las personas se perciban a sí mismas como diferentes desde el punto de vista de las ideologías, las preferencias y las lealtades de las opiniones expresadas por "otros".

Sunstein llama a este comportamiento "devaluación reactiva", para significar la tendencia por la que la gente devalúa los argumentos y las posiciones simplemente por su origen.

El conformismo también pasa a un segundo plano cuando se ofrecen recompensas económicas por tomar las decisiones correctas o por dar las respuestas adecuadas.

La gente estaría menos inclinada a seguir a los miembros del grupo cuando se benefician de una respuesta correcta. El conformismo también encuentra refugio en el fenómeno de la polarización del grupo.

"Los miembros de un grupo que delibera suelen acabar en una posición más extrema en consonancia con sus tendencias antes de comenzar las deliberaciones. Este es el fenómeno conocido como Polarización de Grupo".

Hay determinados entornos donde la disidencia es estratégica. Por ejemplo, en el campo de la inversión y los "contrarian investors"

La inversión contrarian es un estilo de inversión en el que los inversores van deliberadamente en contra de las tendencias predominantes del mercado, vendiendo cuando otros compran y comprando cuando la mayoría de los inversores venden.

El presidente y consejero delegado de Berkshire Hathaway, Warren Buffett, es un famoso inversor contrarian.

Los inversores contrarian creen que la gente que dice que el mercado está subiendo sólo lo hace cuando está totalmente invertida y no tiene más poder adquisitivo. En ese momento, el mercado está en su punto máximo.

Por lo tanto, cuando la gente predice una caída, ya han vendido, y el mercado sólo puede subir en este punto.

La madre que me matriculó en Estadística. Turra limit alarm. A bajar por la barra y a los coches de bomberos.



Vivimos en una época de tribalismo, polarización e intensa división social, que separa a las personas en función de la religión, las convicciones políticas, la raza, la etnia y el género.

La clave para entender la vida en este mundo fracturado reside en comprender la idea de conformidad -qué es y cómo funciona-, así como la fuerza compensatoria de la disidencia.

La comprensión de la conformidad arroja nueva luz sobre muchas cuestiones a las que nos enfrentamos hoy en día: el papel de las redes sociales, el aumento de las noticias falsas, el crecimiento del autoritarismo, las funciones de la libertad de expresión, y mucho más.

Al carecer de información propia y buscar la buena opinión de los demás, a menudo seguimos a la multitud, pero cuando los individuos suprimen sus propios instintos sobre lo que es verdadero y lo que es correcto, puede conducir a un daño social significativo.

Aunque los disidentes tienden a ser vistos como individualistas egoístas, la disidencia es en realidad un medio importante para corregir la tendencia humana natural hacia la conformidad.

Tiene enormes beneficios sociales al reducir el extremismo, fomentar el pensamiento crítico y proteger la propia libertad.

Aunque la mayor parte del tiempo al individuo le interesa seguir a la multitud, a la sociedad le interesa que los individuos digan y hagan lo que creen que es mejor. El buen funcionamiento de la democracia depende de ello.

He hablado mucho de mi relación personal con el conflicto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Yo tenía un socio que me reprochaba mi actitud diciendo que a mí me gustaba el conflicto. En realidad, lo aborrezco como toda persona no sociópata, pero no puedes ignorar al toro si está en la plaza.

Ser lo suficientemente disidente para que los lemmings no te lleven al barranco y lo suficientemente versado en lubricación social como para no ser un paria es el auténtico equilibrio metaestable de nuestros días. #finhilo

P.D. I: Más libros sobre el tema además de los mencionados. Este centrado en el rol de la conformidad en las burbujas:

Collective Illusions: Conformity, Complicity, and the Science of Why We Make Bad Decisions

goodreads

P.D. II: Este sobre la paradoja del individualismo extremo como mecanismo de conformidad:



Hello, I'm Special: How Individuality Became the New Conformity

goodreads

P.D. III: Y este para los muy cafeteros, la conexión de la conformidad con la Antropología.
https://goodreads.com/book/show/138214.Conformity_and_

Final de la turra: Conformidad, lubricación social y sus dinámicas. Los adolescentes y sus películas de vaqueros

[Ver en El Turrero Post](#)

El umbral entre la complejidad y la serendipia

Categorías: *Sistemas complejos, Lectura de señales*

Fecha: 24/11/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a profundizar un poco más en éste tema: El umbral entre la complejidad y la serendipia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de este sábado, cumpliré con ésta promesa del pasado:
<https://twitter.com/Recuenco/status/1540474059607216128...>

Puede parecer un tema abstruso, o menor, pero para el que pilla la onda, es un tema fascinante:

 Jason Lakust @JasonLakust

Me interesa mucho. ¿Qué características debe tener un asunto para que consideremos que no podemos acertar en su resolución, salvo por azar? ¿Es sólo aplicable a futuro o, ante unos hechos dados, es posible entender lo que los ha originado?

El sensemaking o sense-making es el proceso por el que las personas dan sentido a sus experiencias colectivas. Se ha definido como "el desarrollo retrospectivo continuo de imágenes plausibles que racionalizan lo que la gente hace" (Weick, Sutcliffe y Obstfeld, 2005, p. 409).

El concepto fue introducido en los estudios organizativos por Karl E. Weick en la década de 1970 y ha afectado tanto a la teoría como a la práctica.

Weick pretendía fomentar un cambio en el enfoque tradicional de los teóricos de la organización sobre la toma de decisiones y hacia los procesos que constituyen el significado de las decisiones que se promulgan en el comportamiento.

No existe una única definición consensuada de sensemaking, pero hay consenso en que se trata de un proceso que permite a las personas comprender cuestiones o acontecimientos ambiguos, equívocos o confusos.

Existen desacuerdos sobre el significado de sensemaking en torno a si se trata de un proceso mental dentro del individuo, un proceso social o un proceso que se produce como parte de la discusión.

También sobre si es un proceso diario continuo o sólo se produce en respuesta a acontecimientos raros; y si el sensemaking describe acontecimientos pasados o considera el futuro.

La disciplina hunde sus raíces en la psicología social. En 1966, Daniel Katz y Robert L. Kahn publicaron *The Social Psychology of Organizations* (Katz & Kahn, 1966).



The Social Psychology of Organizations

goodreads

En 1969, Karl Weick retomó este título en su libro *The Social Psychology of Organizing* (La psicología social de la organización), cambiando el enfoque de las organizaciones como entidades a la organización como actividad.

Fue sobre todo la segunda edición, publicada diez años después (Weick, 1979), la que estableció el enfoque de Weick en los estudios de organización.

Si queremos resumir, el sensemaking intenta armonizar dos tensiones primigenias: Nuestros modelos mentales sobre la realidad y nuestra verificación empírica de los susodichos modelos.

Todo lo relacionado entre estas dos tensiones primigenias tiene un montón de aproximaciones en diferentes ámbitos y bajo diferentes metáforas.

En el hilo turras de la semana pasada, hable por ejemplo de la tensión entre la visión y la ejecución:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos sobre visiones y ejecución. La importancia de ambas, y la distancia que las separa.

<https://twitter.com/Recuenco/status/1593122586346795008...>

En este artículo la tensión se plantea entre la explicación científica y la experiencia humana:



<https://www.thenewatlantis.com/publications/the-limits-of-information>

Robinson pone de manifiesto la tensión existente entre las explicaciones empíricas y otros modos de hacer sensemaking en el mundo, como la narrativa, la filosofía, la religión y la estética.

Sin descartar ninguno de ellos, ayuda a situar ambos - información y significado- en su lugar adecuado. En particular, rechaza la capacidad de los expertos para ofrecer explicaciones físicas universales de fenómenos sociales complejos.

Escribe: "Los problemas generados por miles de millones de personas que viven vidas moldeadas por la cultura, la religión, la educación y la historia son y seguirán siendo abrumadores.

No deben ser subcontratados a científicos o tecnólogos que prometen despojarlos de su complejidad".

Continúa, aludiendo a Shakespeare, "La obra es la cosa' nos recuerda que sólo cuando la historia está completamente contada podemos situarnos en ella.

Lo que cuenta aquí no es la información en el sentido adimensional de los bytes, sino el significado en el sentido completo de una historia contada".

Otro ejemplo de colisión es el clásico entre la filantropía y los resultados empresariales, recogido en este artículo: [https://conversationsonphilanthropy.org/journal-contribution/social-learning-civility-and-complex-societies/...](https://conversationsonphilanthropy.org/journal-contribution/social-learning-civility-and-complex-societies/)

En este ensayo de 2011, Ion considera cómo podrían proceder la filantropía, la ayuda mutua y las asociaciones voluntarias en nuestra compleja sociedad.

En medio de este paisaje en constante adaptación -más aún gracias a la tecnología- se requiere una postura de aprendizaje mutuo para dar sentido a los desafíos locales y responder de forma creativa.

Ofreciendo una alternativa al diseño de grandes soluciones, Ion escribe: "Nuestro complejo mundo ha sido construido por optimistas y aventureros que abrazaron la paradoja y la ambigüedad de saber que lo que surgiría del esfuerzo compartido sería algo misterioso,...

...desconocido e inconmensurablemente fascinante. Es nuestra responsabilidad buscar los márgenes y los límites de nuestras suposiciones sobre lo que es posible, hasta que vislumbremos, como una tierra prometida, el todo emergente".

Otro artículo maravilloso, con la tensión entre trabajar y vagar como centro:



<https://aeon.co/ideas/let-the-soul-dangle-how-mind-wandering-spurs-creativity>

Christensen, Giglioni y Tsakiris estudian cómo el vagabundeo mental puede tener efectos positivos en la creatividad, la resolución de problemas y el bienestar general de la mente.

Además, se preguntan si el arte puede ser un catalizador útil para provocar este estado psicológico. Aunque se considere improductiva, la mente errante puede generar conexiones significativas que nos ayuden a dar sentido al mundo que nos rodea (y a contribuir a él).

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra Limit Warning. Oración, despedida y cierre.



La distancia entre la planificación y la realidad es siempre manifiesta, y en general entre el concepto y la implementación. Esta dualidad es crítica en el CPS, donde estamos explorando lo insondable. Donde está el umbral entre lo incognoscible y lo poco o mal trabajado?

Las inmortales palabras de Moltke resuenan en tus tímpanos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No hay estrategia que soporte el campo de batalla.
(Von Moltke)

A veces la versión más contundente de Mike Tyson:

 Manuel Jiménez @CrazyFeelingFB

"Todo el mundo tiene una estrategia hasta que le meto la primera hostia" Mike Tyson

Durante un tiempo a mi me pareció que Tyson era un sucnormal importante, sobre todo porque tenía totalmente idolatrada la aproximación estratégica de Clay al boxeo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A Tyson alguien le tendría que haber dicho que si alguien le hubiera ido con una estrategia de verdad se hubiera comido la misma mierda que se comió Foreman en el "Rumble in the jungle". Un plan no es una estrategia.

Ahora sé que lo leí mal. Lo que quiere decir es que no me vengas con trivialidades y les atribuyas cualidades estratégicas a cualquier zurullo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La fase de Tyson es absolutamente imprescindible, y en el fondo lo que viene decir es que se llama estrategia a cualquier mierda.

La serendipia existe, pero un sistema lo suficientemente complejo es indistinguible de uno aleatorio:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Un proceso suficientemente complejo es indistinguible de un proceso aleatorio. La tendencia Natural de los problemas es ir de complejos a complicados según se va entendiendo cómo funcionan internamente.

Ojito con las clockwork illusions:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Una clockwork illusion es un escenario donde hay una explicación articulada y aparentemente coherente sobre un fenómeno complejo, pero que es completamente errónea. Es particularmente engañosa porque nos proporciona una falsa sensación de cientifismo y aproximación rigurosa.

Nuestra labor es determinar fundamentalmente como gestionar los aspectos más random y sujetos a serendipia de un proyecto, y normalmente suelen coincidir con los aspectos personales y humanos.

He dicho muchas veces que el 80% de todo es Factor X:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Es interesante que en todo el análisis, que es muy verosímil, no hay nada político, es todo psicológico. ¿Pensás que el drive psicológico es más fuerte que el político o que coinciden los dos?" 80% de todo es Factor X.

Yo siempre digo que cuando entro en una compañía llevo bajo el brazo izquierdo una caja de herramientas y bajo el brazo derecho un diván.



Lavarse las manos de los aspectos de factor X es lavarse las manos del problema. #finhilo

P.D. I: El libro/resumen de toda la obra de Weick para entornos empresariales es este:



Managing the Unexpected: Resilient Performance in an Age of Uncertainty

goodreads

P.D II: Libros imprescindibles sobre modelos mentales - Los de Shane Parrish (Farnham Street):



The Great Mental Models: General Thinking Concepts

goodreads

P.D. III: En el otro extremo, serendipia pura, esta maravilla que conocí a través del Reader's Digest en los 80:



Incredible Coincidence: The Baffling World of Synchronicity

goodreads

P.D. IV: Un clásico sobre no hacer nada:

Do Nothing: How to Break Away from Overworking, Overdoing, and Underliving

goodreads

Final de la turra: El umbral entre la complejidad y la serendipia

[Ver en El Turrero Post](#)

Spaghetti alle vongole, gestión de lo desconocido en CPS: la idea de comprobar el punto de cocción tirando la pasta en la pared

Categorías: *Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos*

Fecha: 11/11/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como comenté, vamos a hablar de spaghetti alle vongole, o para los neófitos, la gestión de lo desconocido en el CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana el hilo turras hablará de pasta italiana.

Muchos nos hemos criado con la idea de que la mejor forma para ver si está hecha la pasta es tirarla contra la pared de la cocina. Si se pega, entonces está en su punto.

Es, sin duda, una de esas leyendas urbanas que, seguramente, fomentaron ciertas publicaciones de los 80 y que hoy nos sigue acompañando.

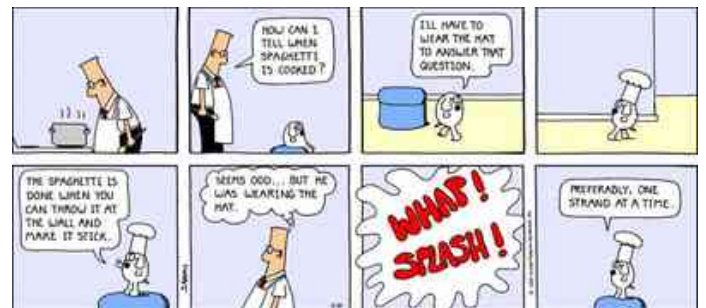
La leyenda no nos decía si estaba justo en su punto, algo más cocida... pero no verás a ningún italiano cometer tal sacrilegio tan poco higiénico. Antes que manchar las baldosas, mejor romper la pasta y ver si tiene un puntito blanco en el centro.

La realidad, como con casi todo, es que no tenemos ni puta idea de por qué hacemos las cosas pero seguimos rituales sin sentido que nos serenar la cabeza.



<https://www.snackdinner.com/home/throwing-spaghetti-at-the-wall>

Mi primer contacto con el concepto fue en esta tira de mi entonces ídolo absoluto, Dilbert, mid to late nineties. Mi climax corporativo e ingenieril y en medio de mi cruzada con los pointy haired bosses del mundo.



No tardé en ser consciente de que la metáfora tenía una segunda lectura.

<https://idioms.thefreedictionary.com/throw+spaghetti+at>

Y si me apuras, una tercera, incluso más interesante.



<https://www.quora.com/What-is-the-origin-of-the-idiom-keep-throwing-the-spaghetti-at-the-wall-until-something-sticks-as-a-problem-solving-technique/answer/Catherine-Weasel?ch=10&oid=217967214&share=262ae557&s>

Yo siempre he defendido una posición muy concreta pro-hard thinking resumida en lo que yo llamo IQ Pride:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Una entrevista para la BBC donde el titular es desafortunado, pero el artículo es fidedigno. IQ Pride

Y tiene un colateral que genera bastante fricción: Desconfío en general de la gente que usa aproximaciones de fuerza bruta y spaghetti a la pared en lugar de pensar. Si encima se hace llamar doer en lugar de pitecántropo, ya le cojo la matrícula for good.

En mis tiempos BA (Before Antúnez) escribía en LinkedIn artículos como estos:



The thinking human manifesto

There is nothing so practical as a good theory - Kurt Lewin (It seems the roots of the quote go back to Aristotle - Kindly hinted by Borja Adsuara). This post has been nurturing for months, maybe years.

linkedin

Este artículo entre otras cosas, me puso en contacto con la legendaria @SylviaDM, cosa de la que no me puedo alegrar más en la vida.

En el '19 ya hablaba del síndrome de Eric Ries:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

I call that the Eric Ries syndrome: Progress by spaghetti throwing.

No era un ataque frontal a Ries ni a su tesis, sencillamente creo que un montón de gente se parapeta detrás de él para hacer lazy thinking:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eric Ries proporcionó una coartada a un montón de gente que se ven a sí mismos como hombres de acción, pero que lo que realmente no les gusta es pensar.

Un poco como lo que mencioné en su momento con Nietzsche:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

CODA: Esto de malinterpretar a la gente tampoco es nuevo. He mencionado a Nietzsche, y me recuerda siempre esta maravillosa página de Action philosophers:

Aquí por ejemplo, me enfiqué por defender mi tesis con @lpbreva, que tiene un libro de innovación imprescindible pero que me temo que tiene romanticizado al tinkerer:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

I have got mixed feelings on the article. Somethings are spot on, like the bashing of the spaghetti throwing to the wall, but I think that he overly romanticizes tinkering. Edison had nobler goals than the MVPers, for sure, but the methods were similar.

Naturalmente, todo esto viene al hilo de la política que parece que @elonmusk ha adoptado con respecto a Twitter:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No sé si es que acaba de percatarse de que el CPS tiene una marcada naturaleza experimental y exploratoria o básicamente acaba de abrir la veda para la puesta en marcha del Gran Bertha de lanzar espaguetis a la pared.
<https://twitter.com/elonmusk/status/15903849198299627>

Que básicamente es realmente un mantra de bros de Silicon Valley. Muchos de los emprendedores de hoy viven según el ya famoso lema del fundador de Facebook, Mark Zuckerberg: "Muévete rápido y rompe cosas".

Zuckerberg pretendía que este lema sirviera de base para los procesos internos de diseño y gestión, pero capta muy bien la forma en que los emprendedores consideran la disrupción: más es siempre mejor.

Nos apresuramos a poner nuestros productos en manos de los consumidores lo más rápido posible, sin tener en cuenta el mérito -y la razón de ser- de los sistemas de gobierno en línea. Esto es cada vez más insostenible.

La carta de Larry Fink a los CEOs de 2018 articuló la necesidad de un nuevo paradigma de responsabilidad de las partes interesadas para las empresas de todo el espectro.

<https://www.blackrock.com/corporate/investor-relations/larry-fink-ceo-letter>

En el sector tecnológico, los inversores de capital riesgo deben desempeñar un papel en el impulso de este cambio.

Las tecnologías del futuro -genómica, blockchain, drones, RA/VR, impresión 3D- tendrán un impacto en la vida que eclipsará el de las tecnologías de los últimos diez años.

Al mismo tiempo, el público seguirá cansado de los abusos percibidos por las empresas tecnológicas y favorecerá a las empresas que aborden problemas económicos, sociales y medioambientales. Hablé de ello aquí:



The case for ethical challengers

Disclaimer: Most of my data to support my points come from the spanish Market. I do not have data to back up if my point could be translated to other countries.

linkedin

En resumen, la era de "moverse rápido y romper cosas" ha terminado.

Los "productos mínimos viables" deben ser sustituidos por "productos mínimos virtuosos", es decir, nuevas ofertas que comprueben el efecto en las partes interesadas e incorporen protecciones contra posibles daños.

Le vi el concepto de nuevo a @jlantunez hace nada:

 José Luis Antúnez @jlantunez

"I'm not interested in breaking things," he says. "We have made a virtue out of destroying everything of value," he says. "It's associated with being successful and selling a company for money."

De hecho percibo su nuevo concepto @sapiare como otro claim de IQ pride, concentrado en sus obsesiones particulares:

 José Luis Antúnez @jlantunez

Ganas de retuitear por aquí lo que publico en @sapiare, pero no. Será una cuenta con candado cerrado. Como un onlyfans del pensamiento visual sobre la condición humana, negocio, empresa, diseño, marca, cultura...

Hablé en detalle de todo esto en el hilo turras en el que hablé sobre el maltrato que sufre constantemente la estrategia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos del maltrato al que se somete todos los días a la estrategia. Dedicado a @jlantunez , he knows why. <https://twitter.com/Recuenco/status/152246578861937869>

Y como muchas veces un torrente de pruebas A/B es la manera sofisticada de esconder un caldero de espaguetis a la pared.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La ignorancia del tercero llevará a una catarata de MVPs inconexos o a una eterna sucesión de tests A/B . La ignorancia del cuarto llevará a la estrategia como corsé o a el eterno no tener ni puta idea de por qué algo ha funcionado o no.

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra Limit shock. A recoger la mesa y fregar los platos.



Obviamente, el CPS, desde el momento en que decide abordar problemas complejos, tengo claro que tiene un fuerte componente experimental y de salto en el vacío.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cualquier problema complejo requiere de un salto en el vacío.

Metáforas que uso constante mente como la del Dr. House o los cuadrantes complejos de Cynefin asumen que un cierto nivel de experimentación es imprescindible en las áreas complejas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y a pesar de éste dechado de virtudes, sigues considerando que no es un CPS?? Por supuesto. Vamos a contrastarle con alguien que si es un CPS de verdad. Enter Gregory House.

El problema es cuando decidimos que todo lo que no sabemos reside en el cuadrante caótico, que básicamente es un sálvese quien pueda intelectual y que entrega todas las llaves de la moto a la prueba/error.

La mayor parte de las problemáticas se benefician de invertir tiempo en reflexionar estratégicamente sobre ellas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ni puta idea, pero al igual que programar, 10 horas de pensar son 100 horas de tirar código.

Los estadios de caoticidad pura, donde lo único que se puede hacer es experimentar y tomar nota de los resultados, son extremadamente raros.

En este hilo ya hablé de que el porcentaje de problemas realmente irresolubles es básicamente, ínfimo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

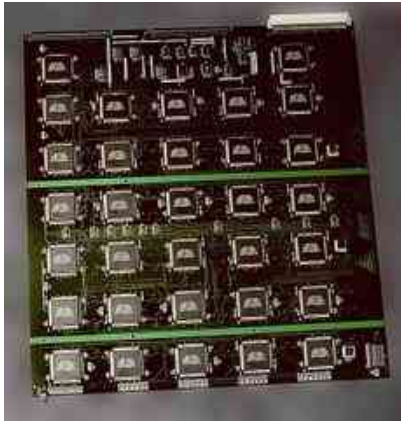
En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre resolubilidad de los problemas complejos:
<https://twitter.com/JimiTonic/status/134714828667167539>

El viejo perro Plá habla en este video de la eterna decisión que hay que tomar entre abordar algo de manera profunda, que probablemente no exista o hay que hacer algo superficial pero digerible.
<https://youtu.be/8SKyRyCAyl8?t=329...>

Plá dice que en el fondo todos somos iguales. Disiento de manera profunda, e incluso creo que es un ejercicio de los que se marcaba el personaje de falsa modestia. Pero lo que si es cierto, es que la naturaleza de la resolución de un problema es completamente contextual.

Así que la naturaleza de la problemática a la que se enfrenta Musk es puro CPS. Y como comenté en mi anterior hilo, es un problema de Factor X, no un problema de ingeniería. Así que no tengo nada claro que poner el cañón de spaghetti en la pared a funcionar sea la mejor idea.

Al igual que cuando hablamos de criptografía, el único escenario para los ataques de fuerza bruta son passwords muy cortos, cuando hablamos de CPS serían pequeños problemas estúpidos que no se beneficiarían de una reflexión.



Brute-force attack

In cryptography, a brute-force attack consists of an attacker submitting many passwords or passphrases with the hope of eventually guessing correctly. The attacker systematically checks all possible passwords and passphrases until the correct one is found. Alternatively, the attacker can attempt to guess the key which is typically created from the password using a key derivation function. This is known as an exhaustive key search.

wikipedia

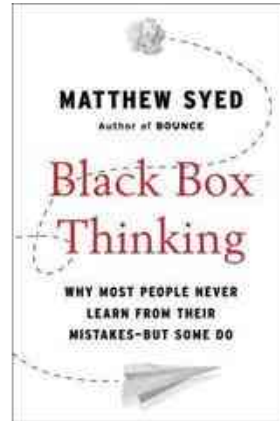
AKA problemas no complejos. No pensar cuando haces CPS es un pecado mortal. Move fast and break things my ass. Think, you bitch. #finhilo

P.D. I: Ayer hice esta petición a la comunidad y la gente envió auténticas maravillas. BIBA Y BRABO.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay alguien que tenga acceso a una IA negativa y algo de maña con el asunto que me pueda hacer una imagen de un cañón gran Bertha disparando espaguetis??

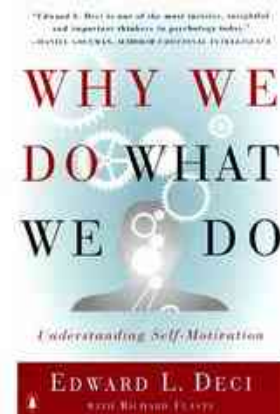
P.D. II: Un libro absolutamente imprescindible sobre la conexión entre causa y efecto real, y aprender de los errores:



Black Box Thinking: Why Some People Never Learn from Their Mistakes - But Some Do

goodreads

P.D. III: Sobre rituales y por qué hacemos las cosas, este clásico:



Why We Do What We Do: Understanding Self-Motivation

goodreads

Final de la turra: Spaghetti alle vongole, gestión de lo desconocido en CPS: la idea de comprobar el punto de cocción tirando la pasta en la pared

[Ver en El Turrero Post](#)

La agilidad mental, rutinas, peligro y stress

Categorías: *Sistemas complejos*

Fecha: 21/10/2022

En el hilo turras de hoy, y de manera completamente acorde a lo descrito aquí, voy a hablaros de la agilidad mental, rutinas, peligro y stress.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Son casi las doce, no tengo ni puta idea de que va a ir el hilo turras de mañana, me voy a tener que levantar a las seis para hacer algo, pero seguro que es un tema de Good Vibes porque la #tarugo22 me dejado fenomenal. Paz.

Pongámonos en situación: Ayer en la #tarugo22 , bromeando con el CM de la @tarugoconf (un abrazo, crack, esos extremeños por el mundo) diciéndome que tienen una sorpresa que voy a flipar.

De pronto, fuera de programa, aparece ésto:

 Emilio RS @emi_lio_

Steve Jobs abriendo la #tarugo22

Que hijo de puta, lo borda. La ropa, los tics, el desprecio por la humanidad y los seres inferiores. Bendice a un asistente. Un semidiós del Olimpo, un elegido del Parnaso.

 Miguel Caballero @mcaballero

Ya me puedo morir tranquilo: he sido bendecido por Steve Jobs. Gracias #tarugo22

<https://twitter.com/carloslaramad/status/1583379022808903685...>

Y de pronto se abren los aplausos, suena la música, los focos te apuntan a ti y es Showtime. Bajas por el lateral del teatro aplaudiendo todavía al cabrón y las rutinas kick in.

 tarugoconf @tarugoconf

OVACIÓN CERRADA para Steve Jobs y entrada de @Recuenco en la #tarugo22

¿Que rutinas? @david_bonilla, ahora te lo puedo decir: Tu vas con el culito bien apretado porque no sabes como voy a meter 67 slides en 30 minutos. Desde que me mandaste la presentación final maquetada no he ensayado una puta mierda. Nada. ZILCH. ZERO. NADIÑA.

A ver, repasemos, vas DETRAS DEL PUTO JOAQUIN REYES QUE HA BORDADO AL PUTO STEVE JOBS EN "LA" CONFERENCIA DE NERDS DELANTE DE SEISCIENTAS PERSONAS. POR SORPRESA. CERO ENSAYOS. FUCK YOU VERY MUCH.

Dejemos aquí a nuestro atribulado speaker con sus cuitas (Luego volveremos a ello) y hablemos de otras cosas aparentemente no relacionadas.

Por el lado izquierdo del escenario entra Wendy Suzuki.



La Dra. Wendy A. Suzuki es catedrática de Ciencias Neuronales y Psicología en el Centro de Ciencias Neuronales de la Universidad de Nueva York.

Su principal interés en la investigación es la plasticidad cerebral, con especial atención a la capacidad del cerebro para formar y retener nuevos recuerdos a largo plazo.

¿Qué es lo más transformador que puedes hacer hoy por tu cerebro? Hacer ejercicio. Suzuki analiza la ciencia de cómo hacer ejercicio mejora tu estado de ánimo y tu memoria, y protege tu cerebro contra enfermedades neurodegenerativas como el Alzheimer.

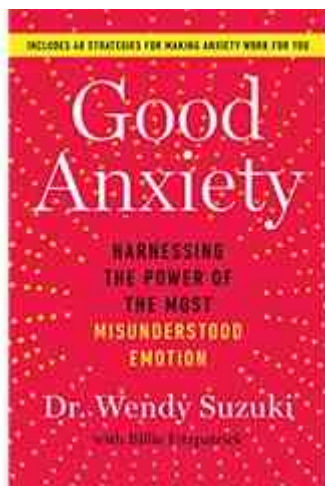


Wendy Suzuki: The brain-changing benefits of exercise | TED

What's the most transformative thing that you can do for your brain today? Exercise! says neuroscientist Wendy Suzuki. Get inspired to go to the gym as Suzuk...

youtube

Este libro es maravilloso. Vamos a incluir un par de párrafos interesantes:



Good Anxiety: Harnessing the Power of the Most Misunderstood Emotion

goodreads

"La excitación de la ansiedad, desencadenada por la respuesta al estrés, te alertará de algo que te preocupa: un cambio repentino en casa o en el trabajo, por ejemplo. Prestas atención y piensas en lo que está en juego: ¿Qué significa este cambio para ti?

¿Para tus seres queridos? ¿Puedes controlar la situación? Al organizar tus pensamientos en torno a lo que puedes controlar, recurre a la serotonina, la dopamina y el cortisol para mantenerte centrado en los siguientes pasos.

Esta acción te mantiene regulado emocionalmente y orientado a los objetivos".

Damas y caballeros, bienvenidos al Korbut Flip



Olga Korbut Uneven Bars with Korbut Flip slow motion replay (1972 Olympics)

Korbut Flip is extremely difficult and considered most dangerous moves in Gymnastics. It was performed on Olympic Games in 1972 and 1976, both times by Olga ...

youtube

Huelga decir que la maniobra está completamente prohibida porque las posibilidades de romperte el cuello son bastante elevadas. Hay un momento en el que pierdes la barra de vista a cuatro metros del altura. Con backflip incluido, unos seis metros.

Para los que no entendamos la presión que suponía ser una gimnasta del bloque del Este en los '70, podemos recordar la historia de Mukhina, que no terminó bien:

The Biggest Tragedy in Gymnastics History (Story of Elena Mukhina)

Leave a LIKE if you enjoyed the Story of "Elena Mukhina" & SUBSCRIBE for more gymnastics videos!!Check out my other channel! (Whitney Bjerken Edits)<https://w...>

youtube

@pacotraver, que se define como psicólogo porque "putogenio" no sonaba lo suficientemente académico, lo resume perfectamente:

 pacotraver @pacotraver

Algunos no solo piensan fuera de la caja, viven fuera de ella, por eso hay una conducta fuera del ducto. @Recuenco

Esta palabra ha pasado casi íntegra del latín al español, en donde encontramos el término «condūcta» una forma femenina de «condūctus», que significa «[[:guiar]]», «conducir». La conducta se refiere a la forma en que se «conduce» una persona.

Pero al mismo tiempo, "conducto" es esto según la RAE:



<https://dle.rae.es/conducto>

Es ir por un tubo, es prácticamente la definición de un heurístico, un procedimiento almacenado.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra Limit hits. Venga, a desmontar y recoger la batería y a las fundas.




Cuando Bonilla viene medio descojonado antes de la charla a preguntarme si ya me he hecho caquita, no es consciente de que yo ya estoy conectado al motor primigenio que mueve al universo.

Porque si vives permanentemente al otro lado del heurístico, esto es un día más en la oficina.

Un minuto después no existe Joaquín Reyes ni su exhibición, solo es una fuente para un chiste para romper el hielo.

Nuestro cerebro busca de manera compulsiva certidumbres, guiones, sensación de control. Gestionar la ansiedad. Domar el cortisol.

Una escaleta es necesaria. Sin ella cualquier sistema complejo y necesitado de sincronización tiende a la entropía y el caos. La gente profesional actúa de manera profesional.

 David Carrero Fdez-B (stackscale.com)
@carrero

Escaleta #tarugo22

Pero cuando estás solo bajo los focos en las peores situaciones sobre el papel, relájate y disfruta, y deja que tu cerebro inconsciente tome el control.

Porque hay gente que tiene miedo de que le dejen ante una situación no mapeada. Pista: Todas lo son. Ningun salto es igual. Mukhina se queda parapléjica en un salto que había ensayado cien veces.

Pero vamos todos a morir, chavales. Pero se trata de morir solo una vez, no mil pequeñas veces por no hacer cosas que nos expongan.

Cuando Mukhina se hostia y se queda parapléjica, su primer pensamiento es "Que guay, no voy a tener que ir a las Olimpiadas" Hay un montón de gente que prefiere quedarse parapléjica a ponerse en una situación que no controla en absoluto.

El mundo no es así, no va primero este ejercicio, luego el otro, es más bien una especie de carrera de Mario Kart donde no tienes ni puta idea de quien te va a pasar por la izquierda o quien te va a tirar una cáscara de plátano.



Entrena tu cuerpo y tu cerebro. El colegio te enseña las rutinas básicas, como yo suelo decir, la ingeniería te prepara para cien problemas distintos. Pero siempre llega el 101.

Todo se entrena. Como el Korbut Flip. Pero hay entrenamientos y escaletas donde la precision y el control lo son todo, y escenarios donde todo es disfrutar del descontrol.

Naturalmente, no es como si fueras en pelotas. Tengo más tiros pegados que Rambo en Afganistán. Hay mucho entrenamiento, pero no enfocado. Lee. Salte de las rutinas. Abrete al conocimiento inútil. Exponete a gente interesante. Incomódate un poco.



Hay un concepto maravilloso en el libro de Suzuki que es el de "worry well" - Preocúpate bien. Concéntrate.

Ningún torero, gimnasta, stunt es sucnormal. Todos tienen miedo. Pero han entrenado situaciones semejantes y no les tiembla el pulso. Pero luego todas las corridas, todos los saltos, todas las caidas son diferentes.



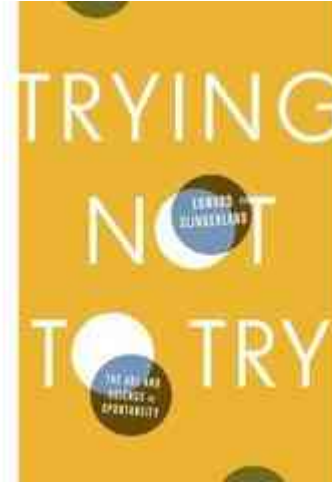
Suzuki comenta que a pesar de que su vida profesional estaba on faia, su vida personal era una mierda. Somos tan profesionales como sociales. Ayer estuve haciendo networking pero llevo también dos días partiéndome con amigos (@dei_biz, te como los morros).

Entrena tu puto cerebro y tu puto cuerpo porque no tienes ni puta idea de cuando un Bonilla de la vida te la va a liar. #finhilo

P.D: Este fue el primer libro de Suzuki que entró en mi radar y en el que está basada su charla TED:
<https://goodreads.com/book/show/22635869-healthy-brain-happy-life...>

P.D II: Por si alguien tenía dudas, 31' tardé en dar la presentación.

P.D III: Otro clásico al respecto es éste:



Trying Not to Try: The Art and Science of Spontaneity

goodreads

Final de la turra: La agilidad mental, rutinas, peligro y stress

[Ver en El Turrero Post](#)

Importancia del cuerpo calloso y el Test

Astudillo

Categorías: *Sistemas complejos, Factor x*

Fecha: 13/10/2022

En el hilo turras de hoy, dedicado al gran @cesarastudillo que ha tomado el relevo de @Gonzalomartin como constante inspiración para que diga gilipolleces, vamos a hablar de la importancia del cuerpo calloso y el Test Astudillo (Bechdel anyone?).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De hecho te voy a dedicar el hilo alturas de este sábado a este tema. Hay que desactivar la narrativa de que solo el dinero y la gestión crea valor.

Hay muchos hilos que han tocado este tema de manera colateral y considero que es importante repasarlos fundamentalmente por no repetir conceptos y no aburrir a los habituales.

Abrochamiento liminal (Y liminalidad):

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablaros de un concepto aparentemente abstruso pero fundamental, que es el de abrochador liminal, al hilo de este tweet de @samuelgil: <https://twitter.com/samuelgil/status/1410818390306996224?s=20...>

VCs, Private Equity y M&As:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la eventual transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor, y como afecta a tres negocios clave: Los VCs, el Private Equity y los M&As.

Cualquiera sobre Factor X, por ejemplo éste:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de por qué en general ser un "listo" o un hijo de puta te suele traer problemas a largo plazo. Hoy vamos a hablar a tope de Factor X.

El hilo del Taylorismo de mierda:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bienvenidos de nuevo a la cita de todos los sábados con el hilo turras tras el paréntesis estival. Hoy hablaremos de Taylorismo de mierda. Dicebamus hesterna die...

Toda la conversación surge alrededor de mi inquietud sobre el futuro del Barça. Las tripas me dicen que al infierno con los Tattaglia, pero mi cerebro dice que ojo con las salpicaduras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Se supone que debería alegrarme con lo que le ha pasado al Barça, pero cada tropezón que da, se pone más cerca de ponerse en manos de Goldman Sachs, y como cada vez que un tema sociológico/antropológico termina en manos de financieros termina siendo un puto desastre...

Entra por el lateral del escenario @cesarastudillo:

 César Astudillo @cesarastudillo

¿Crees que, mirando el dinero como la variable cuanti con + tradición de seguimiento en las empresas, el hecho que señalas puede ser extendido a otros tipos de gestión guiada por indicadores? En plan es imprescindible pero debe ir acompañada de esfuerzos de comprensión holista

Tengo pendiente el hilo turras de la ingeniería de incentivos, pero la palabra clave aquí es "holista" (No sería "holística"?)

En realidad la reducción de toda métrica al performance financiero es un síntoma de otro tema del que he hablado a muerte:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En concreto, a todos los problemas complejos tratados sistemáticamente de manera simplista. La fidelización es un caso de libro.

Que además tiene los santos cojones de tener que advertir que "Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras" a sus clientes. No jodas, Sherlock.

A veces pienso que los CV de la gente deberían incluir un recordatorio parecido, pero los CVs en realidad son otra manifestación de nuestro odio cerval a lo desconocido y a la incertidumbre.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Os recuerdo que cuando Google RRHH anuló el GPA como métrica porque estaba cero correlacionada con el desempeño se armó la de San Quintín. Porque la gente necesita alivio cognitivo aunque sea arbitrario. Si suena "científico" mejor que mejor.

Y hablando de odios cervales a lo desconocido, el PE está lleno de dirty little secrets, y uno de ellos es que odian a muerte todos los negocios Factor X driven.



Piensan que la gente de Marketing, Branding, Creativos, son pintamonas y hay que sufrirlos porque no tienen más remedio. Les gustan los contables, los jefes de planta, los controllers, los jefes de compras...



Sus hojas de cálculo les transmiten seguridad y predictibilidad. Producción, horas, tangibilidad. Certidumbres.

Matthew Stewart se cachondeaba a tope del Taylorismo de mierda y su "Pig Iron science" en su obra seminal clásica:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi introducción al Taylorismo de mierda vino por un libro imprescindible, miembro de la academia de las ciencias del CPS, que es el clásico de Matthew Inman:

Están viviendo su edad dorada, donde el CMO se ha suicidado, y el CEO le presta más atención al responsable de compras que a su responsable de generación de demanda.



El Factor X es veneno puro para ellos. No lo entienden, no lo pueden pesar, no lo saben modelar, no saben como agarrarlo. Se les escapa como arena en el puño.



No entienden como se puede hacer una compañía como CocaCola sobre agua con azúcar y tampoco entienden cuando el zeitgeist le pone la proa y se hunde irremediabilmente. Pueden gestionar el interregno, eso si, pero no entienden como se origina y cuando se extingue.



Con unos huevos del tamaño de castillos, su narrativa es que ellos son los que "tienen los pies en el suelo" y que no les gustan los negocios "poco realistas"



No, Jose Luis, es que te gusta la producción en cadena, el rascar costes, el optimizar tiempos, el pasar la garlopa y el papel de lija. No podrías crear nada aunque te doparas como Syd Barrett.



No me extraña que de este tipo de configuraciones cerebrales haya salido el "homo economicus", la mayor paja wisfulthingista desde el comu... desde Francis Fukuyama y China y Rusia como aliados estables.

He trabajado en el sector de, por ejemplo, la Moda y efectivamente, es caótico. He visto subvenciones del ICEX pateadas en llenar un hotel de chulazos.

Pero claro, les descoloca completamente que sean capaces de hacer ésto:

 Joe Speiser @jspeiser

Netflix Director Mike Cessario sold \$130M worth of water last year. His company Liquid Death is dominating the water industry with edgy branding and masterful storytelling Here's how it grew to a \$700 valuation overnight

Si Cessario hubiera ido a buscar capital a muchos sitios que yo me sé, le hubieran mirado como me miran a mi a menudo, como si hubiera bajado de la nave de Encuentros en la Tercera Fase.



La madre que me matriculó en Sistemas Operativos. Turra limit buzzer. Fin del prolegómeno. Resumen y conclusiones.



El 90% de las complicaciones a la hora de abordar proyectos CPS es tener en cuenta que la gestión del Factor X es parte fundamental del problema y que es tan importante como la estrategia o la tecnología.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es el libro preferido de muchísimos inversores y CEOs, incluido Warren Buffet y Bill Gates. Son historias de negocios inmortales. Una de las 4 áreas de mi framework CPS Para resolución de problemas de negocio es el Business Acumen.

Es trágico cuando trazas una estrategia ganadora para una empresa cuyo potencial es infinito que se va al traste por pensar que la gravitas y la lógica impenable de lo que planteas va a resolver problemas psicológicos/emocionales personales graves.

Tengo una relación conflictiva con la psicología:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Meterse en psicología es como entrar en un campo de minas con un traje de buzo. Por cada practitioner serio, hay diez magufos. Son legendarios los cachondeos que nos traemos mi bro @RamonNogueras y yo al respecto.

Es complicado entender que te tienes que llevar un diván bajo el brazo a la hora de ejercer tu labor empresarial. Y uso diván como metáfora porque el psicoanálisis es un claro ejemplo de lo que menciono antes.

Suelo decir que quebrar es un full time job que no deja tiempo para nada más, pero todavía es más fascinante cuando alguien está empeñado en tirarse por el abismo hacia un colchón que solo ve el.



A @cesarastudillo le he robado una frase mítica que se ha convertido en el test Astudillo:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por supuesto. De hecho te he robado a ti una frase tuya sobre modelos de negocio y propuestas de valor: "Eso no aprueba primero de sociología"

Si tu propuesta de valor satisface a la hoja de cálculo pero no cabalga el Zeitgeist con la misma soltura, se comerá una señora mierda. Y si tienes que elegir, que cabalgue y que el Excel chille lo que le de la gana.



Recordemos asimismo la legendaria frase de Scott Adams:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Scott Adams dijo que los únicos negocios que le han funcionado son aquellos en los que ha entendido perfectamente la psicología subyacente. Ojo al tema. Está colocando como prerrequisito para que un negocio te funcione clavar el Factor X que lo apuntala.

Rompamos de una puta vez la distinción entre ciencias y letras, entre dinero y creatividad. Es una dicotomía falsa que está socavando nuestra misma concepción de la cultura.

🐦 Jot Down Magazine @JotDownSpain

En su acepción coloquial se han convertido en términos poco menos que antitéticos, y este divorcio entre «ciencias» y «letras» perjudica a ambos hemisferios culturales. Nuestra inconexa cultura es como un cerebro con el cuerpo calloso atrofiado.

La manera correcta de trabajar es con ambos hemisferios funcionando, coordinados por el cuerpo calloso. Lo que no deja de ser parecido a otras metáforas del trabajo con lo liminal.

🐦 Centro de Psicología Álava Reyes
@PsicoAlavaReyes

Qué dura es la vida del cuerpo calloso, verdad? Mucho se habla de las conversaciones entre el corazón y el cerebro...pero y qué pasa con el cuerpo calloso? Un poquito de humor para este miércoles, porque nunca viene mal un empujoncito #diamundialdelcerebro

Por ejemplo, los jardineros de Loonshots:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

3/ Equilibrio En lugar de un líder innovador y visionario, lo que se necesita es un jardinero. Debe asegurar que tanto los loonshots (ideas originales) como las franquicias sean atendidos, que cada lado nutre y apoya al otro y que ninguno domine. Ambos deben sentirse queridos.

O nuestra orquestación cognitiva:

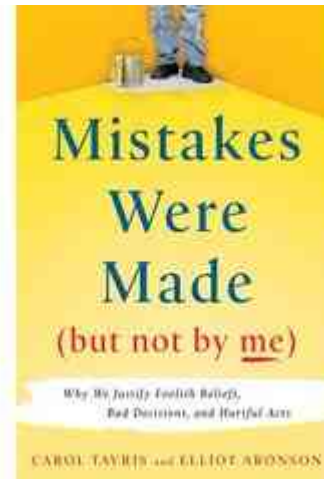
 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de una sutileza en la orquestación cognitiva: La sincronización de pedalada.

Nuestra mayor debilidad y nuestra mayor diferenciación en @SingularSolving es la gestión sistemática del factor X. Estamos todavía lejísimos de haberlo resuelto de manera completa y estamos trazando el mapa de alianzas y reformulando las metodologías de manera acorde.



Aun y así, vamos progresando. Recordad el hilo de la semana pasada. Mistakes were made. By us.



Mistakes Were Made (But Not by Me): Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts

goodreads

Asumamos que si queremos sanar una empresa todo pasa porque sepamos cerrar las heridas culturales y psicológicas de la gente que la compone o asumir su pérdida. La de la empresa o la de las personas incurables.

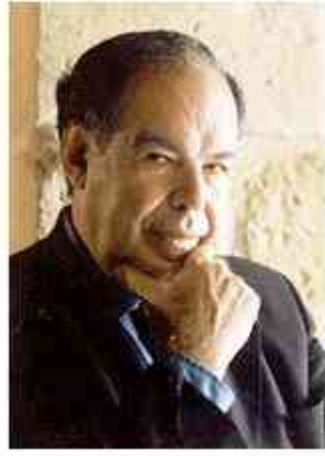
Y asumamos que no es posible hacer CPS si existe una separación abismal entre estrategia y ejecución, entre dinero y creatividad, entre el hemisferio izquierdo y el derecho. #finhilo

P.D I: Volvamos siempre a los creativos cuando el mundo parece que se derrumba a nuestro alrededor. Gossage también es el padre desconocido de esta frase mítica:

 Silicon Beach @SiliconBeachUK

As part of #SB2017, on Weds 27th Sept, there is a VERY special screening of a film about Howard Luck Gossage <http://bit.ly/2wdoiek>

P.D II: El jueves alguien en la reunión de la comunidad CPS me comentaba que porqué tenía a de Bono en el panteón cuando es un cantamañanas. Que lo es. Porque es el primero que logró darle a la creatividad un lugar predominante en el inconsciente colectivo. 'Nuff Said.



Edward de Bono

goodreads

Final de la turra: Importancia del cuerpo calloso y el Test Astudillo

[Ver en El Turrero Post](#)

Los tuercebotas y casting mal hechos, junto con el italiano por su musicalidad y expresiones intraducibles como 'Manca finezza'

Categorías: *Sistemas complejos*

Fecha: 14/9/2022

En el hilo turras de hoy, como ya os adelanto, vamos a hablar de un tema delicado. De los tuercebotas y de los casting mal hechos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana en el hilo turras hablaré de todo esto. De cuando todo se reduce a intervenir el mercado o reducir impuestos. De mantras y de manca finezza.

El italiano es un lenguaje que me fascina. No solamente porque es extraordinariamente musical, sino porque tiene expresiones que son intraducibles y extremadamente bellas. "Manca finezza" es sin duda una de ellas.



Las citas históricas acostumbran a ser huérfanas cuando se instalan de forma definitiva en el subconsciente colectivo. Huérfanas o hijas de muchos padres, lo cual viene a resultar lo mismo.

En el caso que nos ocupa, se sabe que la cita iba dirigida a un joven Felipe González, de visita por Roma. Pero la autoría ha sido tantas veces adjudicada a Giulio Andreotti que quien parece ser su autor real ha desaparecido de la memoria.

El caso es que, por el tiempo en que aspiraba a ser presidente, Felipe González visitó Roma, donde le recibió el legendario condottiero de la política italiana.

Felipe, entonces, vestía traje de pana con coderas reglamentarias, camisa de cuadros sin corbata, y una cabellera de prófugo de la vaquería que contrastaba sobremanera con los mármoles de Carrara que pisó en la visita.



Según parece, fue el gran condottiero Amintore Fanfani el que, preguntado por su impresión sobre el aspirante a la presidencia española, dijo a bocajarro: "Manca finezza". Después la expresión sería usada por otros políticos italianos cuando querían definir la política española.

Esta expresión italiana, 'manca finezza', es decir, 'falta finura' es casi imposible de traducir al castellano; si me apuras, yo usaría 'falta toque' o también, 'falta claridad'. Ese Guti, ese Kroos, ese Modric.



Me he encargado en su momento del picapedrismo futbolístico en el hilo turras que le dediqué a Pirlo y Gattuso:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y tal y como comenté en su momento, hablaremos de Pirlo y Gattuso. Hablaremos de trabajar en equipos CPS. <https://twitter.com/Recuenco/status/1499640530048847874?s=20&t=QCOtu69M8YCTWAC1a0Umow...>

Si bien defendí con el cuchillo entre los dientes su labor en equipos CPS, en este hilo voy a intentar plantear que ponerlos al frente de problemas que les exceden es hacerles un flaco favor a ellos y al problema.



Otro problema fundamental asociado a un picapedrero, es que cuando toca dinero, preferentemente ajeno, suele ser víctima de tender a hacer lo que piensa que hace la gente sofisticada cuando tiene dinero.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Algún día contaré que gente me he encontrado somnolienta en el intermedio de obras en el Auditorio.

Y no solamente se manifiesta en ir a la Opera o comprarte el Ulysses, sino en sentirte capaz de solucionar problemas que te exceden en mucho.



Y estos delirios de grandeza pueden adquirir una serie de manifestaciones completamente delirantes. Luis Roldán likes this:

🐦 EL MUNDO @elmundoes

#Exclusiva El ex jefe de Gabinete de Rubiales denuncia que pagó orgías con dinero de la Federación

Volviendo a la tradición italiana, hay una historia clásica que viene a representarse en multitud de variantes: La historia de Bertoldo, Bertoldino y Cacaseno.

Es el título de tres cuentos muy populares escritos por Julio César Croce (los dos primeros) y Adriano Banchieri (el último), publicados por primera vez en una edición única en 1620.

Estos relatos retoman cuentos antiguos, en particular el Dialogus Salomonis et Marcolphi, que data de la Edad Media.

En el primer cuento se narra la vida, hechos y astucias sutilísimas de Bertoldo en una imaginaria corte de Albuino, rey de los Longobardos, en la ciudad de Verona. Bertoldo es un campesino rústico pero de mente muy aguda, que termina por convertirse en consejero real.

Bertoldo tiene una mujer de un entendimiento elevado, Marcolfa, y un hijo bastante estúpido, Bertoldino. El segundo cuento o tratado se refiere a las ridículas simplezas de Bertoldino, hijo del sutil y astuto Bertoldo y las agudas respuestas de Marcolfa, su madre.

En el tercer cuento, el de Banchieri, el protagonista es Cacaseno, hijo de Bertoldino, quien al madurar ha adquirido un poco de sentido común.

El principio narrativo común a todos los relatos es la contraposición entre la vida simple del campesino y la vida artificiosa y vana de los cortesanos. En la cultura italiana, el nombre Bertoldo ha pasado a connotar una persona rústica aunque sabia y dotada de sentido común.



El paralelismo en nuestro caso es obvio: Sancho Panza.

Multitud de cómicos, particularmente radiofónicos, han usado el tropo. Aquí podemos ver un ejemplo reciente en un cómico argentino: <http://rosarioysuzona.blogspot.com/2020/07/comicidad-disparatada.html...>

Como vemos entonces, este tropo viene de lejos, y en cierto modo es reciclado en el canon de los clowns.



La conocida pareja de Carablanca y Augusto, en ocasiones se convierte en un trío, cuando se acopla a ellos un Contra-Augusto. Estos tres tipos de payasos son lo que casi todo el mundo conoce o identifica como payasos de circo tradicional.

El clown, también llamado Blanco, Carablanca, Pierrot, Enharinado y Listo. Nacido a Inglaterra a medianos del siglo XVIII (Guiseppe y Joe Grimaldi), suele ir maquillado de blanco y enfundado en un elegante vestido brillante.

De apariencia fría y lunar, representa la ley, el orden, el mundo adulto, la represión -características que no hacen sino realzar el protagonismo del Augusto. Es el personaje más pulcro y elegante de todos los payasos.

Grandes clowns: Footit, Antonet, François Fartellini, Pipo, René Revel, Alberto Vitali. Etimología: Del latín *colonus*, pasado por el inglés *clod* y *clown*, destripa-terrones.

Aunque el «payaso» es etimológicamente hablando, el carablanca, es el Augusto el que es más conocido popularmente como «payaso». Es extravagante, absurdo, pícaro, liante, torpe, sorprendente, entusiasta, provocador. Representa la libertad y la anarquía, el mundo infantil.

Vestido de cualquier manera, lleva una característica nariz roja postiza y grandes zapatos. El agosto se diversifica en múltiples categorías, algunas de las cuales se indexan a continuación.



La comedia del arte

Del programa "D teatro".Extraído de:
<http://www.educarchile.cl/Portal.Base/Web/VerContenido.aspx?ID=139026>

youtube

Diversas leyendas coinciden a hacer nacer el personaje en el circo Renz de Berlín (1865), encarnado por un mozo de pista patoso y borracho -de ahí podría venir la nariz roja.



Grandes augustos: Chocolat, Beby, Albert Fartellini, Porto, Rhum, Bario, Achille Zavatta, Charlie Rivel, Pio Nock, Carlo Colombaioni.



Básicamente, hay una larguísima tradición de oponer el "sentido común" y la sencillez a la complejidad afectada y falsa del intelectual en su torre de marfil.



Obviamente, este es un tropo que resuena muchísimo entre las clases populares y en particular entre las desfavorecidas. Tiene un Lamborghini, pero es sucnormal.



Tener menos calle que Venecia es un problema real. Desde los sabios de Bizancio a los CEOs encerrados en un edificio corporativo rodeados de criados con librea mientras la compañía pierde dinero a chorros.



Discusión bizantina

La expresión discusión bizantina o argumento bizantino significa una discusión o argumento inútil, en la que cada parte nunca puede llegar a probar sus aseveraciones a la parte contraria. Es equivalente a la expresión "discutir el sexo de los ángeles", ya que este era el tema sobre el que estaban discutiendo los bizantinos (de una forma seria) cuando los otomanos ponían cerco a Constantinopla en el siglo XV, siendo considerado este hecho como el origen más próximo de la expresión discusión bizantina.[1]El siglo IV surgió una discusión teológica en las Iglesias de Egipto, Siria y Asia Menor, que en los siglos siguientes se dirimieron en diferentes concilios. Después del Concilio de Nicea, Gregorio, obispo de Nisa empezó a crear hipótesis sobre las siguientes preguntas:

wikipedia

La madre que me matriculo en Macroeconomía I. Turra limit buzzer. A resumir, bajar la persiana y cerrar la tienda.



Hay pocas cosas que me hagan sangrar más los ojos que Simplicios solucionando de un plumazo problemas complejos. La inflación, la crisis energética, la crisis de materias primas, el alza de los tipos de interés...



Me reitero en ésta tesis.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Casi siempre es así. La mayoría de los problemas del mundo son errores de casting.

Soy el primero que defiende el rol del picapedrero, del sentido común, del Gattuso, especialmente en el contexto de equipos CPS. Imprescindibles.



Estamos ahora mismo en un momento de máximos de incertidumbre y de dificultad, y el número de personas capaces de abordar éstas situaciones se reduce de manera dramática. El sí quieres, puedes, es cierto solo bajo determinadas circunstancias.

El problema es que en llano todos ruedan, pero en cuanto la cuesta empieza a picar y hay que meter riñón, los hay que suben como tiros y los hay que se quedan clavados.



40 Años de Ciclismo: Los 'hachazos' de Pedro Delgado

No hacía ataques para la galería, lo de Perico Delgado era el 'hachazo'. Descubre estas imágenes y muchas más historias en el documental #40AñosDeCiclismo, c...

youtube

Como podéis ver en nuestra vuelta al ruedo con la gente de @NadaQueGanarPod, el tema me hincha la vena del cuello sobremanera.

🐦 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod

E16 - El fin de la abundancia Regresamos con energía dispar: alguno con demasiada y algún otro con ojeras. Pero también con muchos temas: crisis energética, climática y económica; nuestros políticos y sus ocurrencias. Como si no nos hubiéramos ido, vamos. Enlaces

Así que contexto über alles, como de costumbre. Y de nuevo, casting, casting, casting. Ni pajeros en torres de marfil con menos calle que Anna Frank ni rústicos o trepas venidos a más intentando solucionar problemáticas que les exceden en mucho soltando simplezas. #finhilo

P.D I: No tengo ningún libro genérico que recomendar sobre sutileza. Todo lo que sea sutil requiere un nivel de complejidad que haría necesario un libro avanzado y, por tanto, especializado para describirlo.

Una obra general sobre la sutileza parece un oxímoron, dado que una obra general toca lo básico por necesidad. La única dirección que se me ocurre para buscar una sutileza de aplicación general sería aprender algún tipo de filosofía en profundidad.

La metafísica, la religión y la comunicación son algunos de los campos que creo que tendrían un impacto en las sutilezas que ves en el mundo que te rodea. Así que probad con ésto:

Metaphysics: A Very Short Introduction

goodreads

P.D II: La historia de los payasos, y en concreto la de la familia Aragón es fascinante. Algún día les dedicaré un hilo específico. Mis disculpas si usted sufre de coulrofobia:

<http://seronoser.free.fr/payasos/origenes.htm...>

Final de la turra: Los tuercebotas y casting mal hechos, junto con el italiano por su musicalidad y expresiones intraducibles como 'Manca finezza'

[Ver en El Turrero Post](#)

Complejidad vs. aleatoriedad: La ampliamente usada complejidad de Kolmogorov es simplemente una medida de la aleatoriedad

Categorías: Sistemas complejos

Fecha: 25/6/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como prometí, voy a volver a la carga con esto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

P.D IV: No he tenido sitio, pero quiero desarrollar todo esto más. Volveré a hablar de complejidad vs. aleatoriedad en algún momento.

Vamos a intentar fijar el campo semántico, aunque es particularmente difuso, porque en caso contrario podemos perder muchísimo tiempo y energías lidiando con ello.

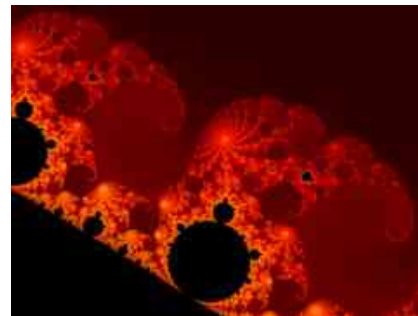
Esta imagen muestra el espectro que va del orden organizado al desorden aleatorio, con la complejidad estructurada en algún punto intermedio.



Los tres ejemplos textuales de abajo ilustran la misma idea.

REGULAR	COMPLEX	RANDOM
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	It was the best of times, it	ShrTt e6IJ5 eRU5s
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	was the worst of times, it	nNcat qni8N m-cm5
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	was the age of wisdom, it	seZ6v 5GeYc w2jgg
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	was the age of foolishness;	Vp5Lx V4IR7 hhoc-
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	it was the epoch of belief, it	81ZHf 5qntn ErQ2-
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	was the epoch of	uv3UE MnFpy
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	incredulity, it was the	rLD0Y DI3GW
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	season of Light, it was the	p23UF FQw1
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	season of Darkness, it was	BgP36 RK6Gb
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	the spring of hope, it was	6lpzR nV03H
AAAAAAAAAAAA ...	the winter of despair, ...	W5X3z 2f1u8
		OgpXy IY-6H
		HkwEU s0xLN
		9W8H ...

Pero, ¿cómo se mide la complejidad? Grassberger señala que la ampliamente utilizada complejidad de Kolmogorov es simplemente una medida de la aleatoriedad.



Complejidad de Kolmogórov

En la teoría de la computación, la complejidad de Kolmogórov es el tamaño o cantidad de información del programa de computadora más corto que produce cierto resultado. Debe su nombre a Andréi Kolmogórov. La complejidad de Kolmogórov también se denomina complejidad descriptiva o complejidad de Kolmogoróv-Chaitin, complejidad estocástica, o entropía algorítmica. Para definir la complejidad de Kolmogórov, primero debe especificarse un lenguaje descriptivo para las secuencias o cadenas. Tal lenguaje puede basarse en cualquier lenguaje de programación como Lisp o Pascal. Si P es un programa que genera como salidas secuencias de tipo x , entonces P es una descripción del conjunto de x . La longitud de la descripción es la longitud de P como secuencia de caracteres. Para determinar la longitud de P , debe darse cuenta de las longitudes de todas las subrutinas empleadas en P . La longitud de cualquier número entero n que aparezca en el programa P es la cantidad de bits requeridos para representar n , esto es, $\log_2 n$.

wikipedia

En otras palabras, el uso de la complejidad de Kolmogorov asume implícitamente que la complejidad es sólo "aleatoriedad light".

El concepto que hay que interiorizar rápidamente es el de que la complejidad es una medida continua, no discreta. Y como tal está sometido a la cuestión eterna de la paradoja de Sorites.

Que para los que no estéis familiarizado con ella, es el resultado de intentar aplicar el sentido común a conceptos semánticamente perezosos.

Paradoja sorites

La paradoja del montón (o la paradoja sorites, sorites (σωρείτης) en griego significa «pila», «montón») es una paradoja que aparece cuando la gente utiliza el «sentido común» sobre conceptos vagos, preguntándose por ejemplo: ¿En qué momento un montón de arena deja de serlo cuando se van quitando granos? Más específicamente, la paradoja se produce porque mientras el sentido común sugiere que los montones de arena tienen las siguientes propiedades, estas propiedades son inconsistentes:

wikipedia

He mencionado en muchas ocasiones que la aproximación de Watanabe (Ex-Mck) al CPS es prácticamente infantil, un tema 101, una descomposición básica de problemas complejos en problemas más simples.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El de Watanabe. Se vende como para adultos, pero es ideal para niños.

Subiendo decididamente el nivel, un framework como Cynefin, marca una serie de "fronteras" claramente delimitadas entre los cuatro "reinos".

 TXM Lean Solutions @TXMLean

Make sense of #problems with the #cynefin framework #problemsolving #lean #leanmanufacturing <http://dld.bz/f2UH4>

Pero mientras que en términos de entender la naturaleza de complejidad Cynefin es completamente eye-opener, en términos de reflejar la realidad, es una simplificación.

Cuando nosotros nos enfrentamos a una compañía en problemas, la complejidad revela su naturaleza real. La complejidad es más parecida al entrelazamiento cuántico.

Por cierto, no hay cosa que mas le toque los cojones a Dave Snowden que alguien use de manera gratuita el concepto "cuántico" en cualquier presentación, porque suele garantizar que lo que viene después es una tormenta de bullshit. Y estoy de acuerdo con el.

Pero vamos a correr el riesgo de incurrir en su ira intelectual. Para los no familiarizados con el entrelazamiento cuántico, lo suyo es echar un vistazo aquí:

Entrelazamiento cuántico

El entrelazamiento cuántico (Quantenverschränkung, originariamente en alemán) es una propiedad predicha en 1935 por Einstein, Podolsky y Rosen (en lo sucesivo EPR) en su formulación de la llamada paradoja EPR. El término fue introducido en 1935 por Erwin Schrödinger para describir un fenómeno de mecánica cuántica que se demuestra en los experimentos, cuya relevancia para la física teórica no se comprendió bien inicialmente. Un conjunto de partículas entrelazadas (en su término técnico en inglés: entangled) no pueden definirse como partículas individuales con estados definidos, sino como un sistema con una función de onda única para todo el sistema.

wikipedia

La propiedad que subyace a la propiedad física de entrelazamiento es la llamada no separabilidad, es decir, la imposibilidad de factorizar la distribución de probabilidad estadística de dos variables estocásticas como producto de distribuciones independientes respectivas.

Esto es equivalente a la condición de dependencia estadística (no independencia) de ambas variables.

Para cualquier sistema físico que se halle en un estado puro, la mecánica cuántica postula la existencia de un objeto matemático denominado función de onda.

Dicha función de onda codifica todas sus propiedades físicas en forma de distribuciones de probabilidad de observar valores concretos de todas las variables físicas relevantes para la descripción de su estado físico.

Cuando nosotros examinamos una compañía, su problemática suele ser múltiple y los problemas se realimentan, refuerzan y condicionan entre sí. No son factorizables directamente.

Cualquiera de vosotros que haya desarrollado software es perfectamente consciente de esa situación donde corriges un error y aparecen tres errores nuevos diferentes.

Hablé en su momento de la problemática de los fondos de inversión y el PE: Si la solución a los problemas de la compañía no pasa por dinero o gestión, se vuelven clueless.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hemos hablado que la propuesta de valor de los fondos de Private Equity en los '90 era clara: Lo que las empresas necesitaban era dinero y si era necesario, algo de gestión. Pero en pleno siglo XXI, la ecuación ha cambiado y necesitas una nueva propuesta de valor.

Lo normal es que haya problemas de gestión, necesidades financieras, problemones en gestión de demanda y auténticas tormentas de factor X. Todo al unísono.

Ah, y necesidades tecnológicas, que suelen ser las primeras en intentar ser abordadas porque conjugan el hecho de que no desafían el statu quo, proporcionan la ilusión de que pueden ser resueltos solo con dinero, y al mismo tiempo dan una sensación maravillosa de aggiornamento.

Ya hemos hablado de lo muy aficionados que somos a hacer este tipo de cosas en todos los entornos posibles:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los Overmars, Griezmann, y los Umtiti no dejan de ser el equivalente de los cuatro mil millones que lleva gastados la banca en la pretendida "transformación digital" o la creación de un departamento de Innovación al que no piensas hacer ni puto caso.

Si no eres capaz de establecer de manera efectiva las causas raíz simultáneas y sus efectos multiplicadores, te encontrarás con escenarios de problemas básicos de diagnóstico y atribución:

 Ubaldo Hervás @UbaldoHervas

Cuando aprendes a diferenciar el "Problema" de la "Consecuencia Generada por el Problema" se te abren las Puertas del Parnaso. Y si crees que ya lo haces y que es sencillmo, es muy probable que no lo estés haciendo realmente. Para hacerlo, primero debes dislocarte el cerebro.

Es muy habitual que la gente nos traiga problemas que afectan aparentemente a un tema y que quiera que nos circunscribamos al mismo. O que quiera que abordemos un problema desde un único departamento.

De hecho, es bastante probable que la compañía haya intentado ya todo lo razonable salvo un detalle: Salirse de la caja e ir aguas arriba, plantear que el marco bajo el que juegan es limitante, incorporar a otras áreas de la compañía a la solución... pensar lateralmente.

Un fenómeno que nos puede ayudar a entender lo que pasa es la homeóstasis.

La homeóstasis es una propiedad de los organismos que consiste en su capacidad de mantener una condición interna estable compensando los cambios en su entorno mediante el intercambio regulado de materia y energía con el exterior (metabolismo).

Se trata de una forma de equilibrio dinámico que se hace posible gracias a una red de sistemas de control realimentados que constituyen los mecanismos de autorregulación de los seres vivos.

Ejemplos de homeóstasis son la regulación de la temperatura corporal y el equilibrio de fluidos, manteniéndose dentro de ciertos límites preestablecidos (rango homeostático).

Otras variables incluyen el pH del líquido extracelular, las concentraciones de varios iones (sodio, potasio, calcio, etc.), así como el nivel de azúcar en sangre, que deben regularse a pesar de los cambios en el entorno, la dieta o el nivel de actividad.

Cada una de estas variables está controlada por uno o más reguladores o mecanismos homeostáticos, que juntos mantienen la vida.

Es tan sumamente crítica que mi abuelo falleció a los 95 años después de superar una operación de cáncer de próstata porque no pudo recuperar la homeóstasis.

La gente ignora por ejemplo que los operados de cadera tienen un 30% de posibilidades de morir en el primer año post operación. Tiene peor prognosis que algunos tipos de cancer.

Paciente frágil. Batería biológica al mínimo. Sangrado por la fractura. Encamamiento. Agresión quirúrgica. Deshidratación. Desequilibrio farmacológico...

La madre que me matriculó en algoritmos gráficos. Turra limit alert. A bajar la persiana e intentar resumir.



Lo hablaba ayer con @EmilioAGomezZ : El CPS es injusto por naturaleza. Te arroja desarmado a desafíos que te exceden. Si no eres funcional bajo esas circunstancias, no puedes trabajar en ello.

Como comento en este programa de los chicos de @3CisnesNegros , yo soy problem-centric. La naturaleza del problema a resolver es la que marca todo. La que decide el equipo, la aproximación, los segmentos, las actuaciones.

 Tres Cisnes Negros @3CisnesNegros

NUEVO CAPÍTULO 015: Sobre @Recuenco y La Inteligencia ¿Sabemos qué es la inteligencia? ¿Qué diferencia hay entre el listo y el inteligente? ¿Qué es estar inteligente? Javier Recuenco se une a @3CisnesNegros para charlar sobre este asunto

El tema es que NUNCA es un problema aislado. Es la superposición de una serie de problemas simultáneos, y no se pueden tratar de manera separada. En escenarios simplistas tipo Watanabe sí, pero eso es CPS para niños y vacas esféricas.

El nombre de lo que nosotros queremos hacer me lo dió @SylviaDM mientras la turreaba conduciendo: Complex Ventures.

Consiste en recoger el problema, mapear todos los factores, y planear un ataque múltiple a partir de un equipo multidisciplinar orquestado cognitivamente.



Que incluirá personas, capacitaciones cognitivas, herramientas y metodologías orquestadas ad hoc para resolver el problema principal. Financieras, tecnológicas, estratégicas, de Marketing...

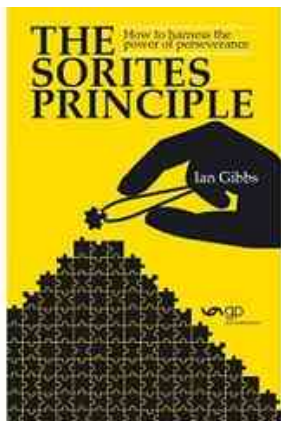
Es más que posible que por el camino haya que solucionar multitud de problemas simples, pero son un medio, no un fin. Cualquier otra aproximación producirá como mucho una solución temporal de una parte del sistema.

Sin contar que esa solución parcial/temporal generará problemática adicional no prevista, incentivos perversos y "efecto cobra". Y que la entropía, como el cáncer, solo suele metastizarse e ir a peor.



Las soluciones empresariales solo se pueden abordar desde la completitud. El CPS no se entiende desde la descomposicion individual, sino desde el entrelazamiento colectivo de todos los recursos disponibles. Todo lo demás son parches y escaramuzas. #finhilo.

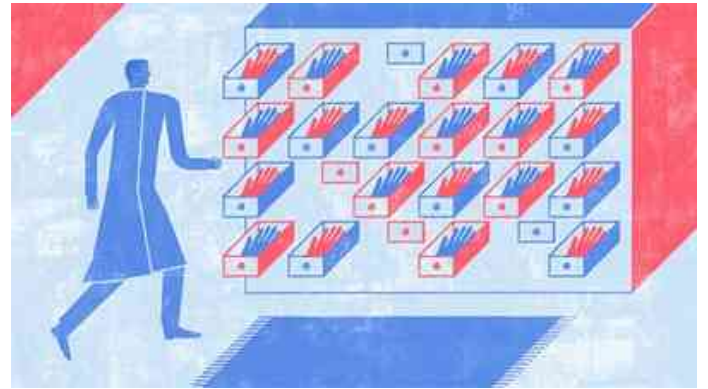
P.D I: Este libro aplica el principio de Sorites a la perseverancia:



The Sorites Principle: How to harness the power of perseverance

goodreads

P.D. II: Un artículo estupendo sobre entrelazamiento cuántico:



<https://www.quantamagazine.org/entangle-made-simple-20160428/>

P.D. III: Un artículo maravilloso sobre entrelazamiento cuántico aplicado al desarrollo software: <http://carlopesco.com/2010/11/notes-on-software-design-chapter-12.html>...

P.D. IV: Los datos sobre la operación de cadera me los proporcionó @borjaocchi que además me hizo llegar este paper:



<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/27172936>

Final de la turra: Complejidad vs. aleatoriedad: La ampliamente usada complejidad de Kolmogorov es simplemente una medida de la aleatoriedad

[Ver en El Turrero Post](#)

Los procesos de gran variabilidad

Categorías: *Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos*

Fecha: 20/5/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un aspecto normalmente ignorado en escenarios de complejidad, los procesos de alta variabilidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo Turras de mañana vamos a hablar de esto, que también he mencionado de pasada en @NadaQueGanarPod
<https://twitter.com/ToniDorta/status/1527707837828419584...>

La persona que me introdujo al concepto y con la que más he hablado sobre el tema es mi sis @SylviaDM , así que todo este hilo goes to you, sis!

 Sylvia Diaz-Monteneg @SylviaDM

Los procesos sensibles al contexto suelen ser procesos interactivos onde alta variabilidad: no se pueden pensar todas las posibilidades a priori. → el diseño tradicional BPMN no da buenos resultados.
#artifactCentric.

El otro día, en @NadaQueGanarPod estuvimos hablando de un tema hot, las recientes modificaciones en USA sobre la ley Wade vs. Roe y por extensión estuvimos hablando en general de la legislación sobre la nueva ley del aborto.

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod

E13 - Colapso en los mercados, leyes del aborto y un mimo parlanchín El menú de esta semana viene cargado de temas en orden ascendente de riesgo de cancelación, trufados de cuñas promocionales a cargo de un mimo inusualmente hablador. Todo muy normal.
enlaces

En un momento dado, vengo a decir que es absolutamente imposible crear una ley del aborto satisfactoria. Que tenemos la situación del infierno.

Por un lado, porque es un tema que polariza por completo a la tribu, y a partir de ahí, no hay discusiones objetivas de ninguna clase. Una cuestión de Rorschach de libro.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esto es la puta verdad sin ningún tipo de ni siquiera matiz.
<https://twitter.com/gemagoldie/status/15275055764602634>

Pero por otro lado, porque es un proceso netamente contextual y la legislación en general está basada en que la sociedad se da un acuerdo sobre un tema que se aplica en general con pocos matices o atenuantes. Y cuantos más matices, más torcemos el morro.

La asunción estándar sobre este tipo de procesos es que es básicamente inviable gestionarlos como es debido, así que llegamos a una especie de solución de compromiso.

Tenemos incrustada en el cráneo una dicotomía completamente falsa en este contexto heredada del Taylorismo más básico: Podemos elegir entre tener un proceso que gestione el contexto o tener un proceso que escale.

Fijaos que a alguien como @jaime_rdes , que es el hijo del embajador suizo y de una agregada de la ONU, le sale de manera automática la definición de "problema imposible" y la búsqueda del menosmalismo.

Es decir, podemos elegir entre hacerlo bien, a mano, a costes desorbitados e imposible hacerlo a gran escala, o hacerlo a gran escala y asumir que cometeremos una serie de cagadas inevitables. La alta granularidad es básicamente inmanejable.

El core de la Personotecnia es básicamente decir que esta es una falsa dicotomía, y que realmente se pueden servir a escala respuestas acordes, relevantes, con contexto gestionado y precisas.

Visto históricamente, el problema del enfoque de la Personotecnia es que ha sido completamente Data-centric y no Process-centric.

Nuestro sesgo era obvio: Veníamos de los datos. Los datos eran el alfa y el Omega, la gestión del contexto era relevante desde un punto de vista data-centric y los procesos eran eso, temas procedurales.

Yo tenía grabado aquello de Wirth de que algoritmos + estructuras de datos = programas.

Mi vida ha sido darme cuenta de que el determinismo tranquilizador que me imbuyeron en la facultad tiene un montón de letra pequeña. De hecho, es bullshit puro. Es una simplificación. Es una vaca esférica.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como decía Snowden: "La complejidad son zarzadoras en medio de matorrales" (bramble bushes in a thicket). Como me decía alguien, el problema del mundo es la aplicación sistemática de la vaca esférica.

De hecho, la propia informática en términos globales ha sufrido una transformación similar.

Ha partido de la mecánica algorítmica, que domina a la perfección, porque es una vaca esférica solo aplicable a contextos muy simples y está intentando aproximarse a como funcionamos los humanos.

Por eso a los ordenadores se les da de puta madre calcular los infinitos decimales de PI o sobarnos los morros al ajedrez, pero es incapaz de crear un sistema que emule de manera creíble a un humano todavía.



Varios ejemplos de esta transición en la informática se pueden observar en cosas como la aparición de la programación orientada a objetos.

La programación orientada a objetos difiere de la programación estructurada tradicional, en la que los datos y los procedimientos están separados y sin relación, ya que lo único que se busca es el procesamiento de unos datos de entrada para obtener otros de salida.

La programación estructurada prima el concepto de procedimientos o funciones sobre el de estructuras (se emplean principalmente funciones que procesan datos).

La programación orientada a objetos, en cambio, primero se definen los objetos o estructuras para posteriormente solicitar la ejecución de sus métodos.

Los conceptos de la POO tienen origen en Simula 67, un lenguaje diseñado para hacer simulaciones, creado por Ole-Johan Dahl y Kristen Nygaard, del Centro de Cómputo Noruego en Oslo.

En este centro se trabajaba en simulaciones de naves, y se encontraron con que la explosión combinatoria de cómo las diversas cualidades de diferentes naves podían afectar unas a las otras hacia impracticable usar la aproximación procedural estándar.

La idea surgió al agrupar los diversos tipos de naves en diversas clases de objetos, siendo responsable cada clase de objetos de definir sus "propios" datos y comportamientos.

Fascinante, no? Tenemos una herramienta que nos sirve hasta que encontramos una situación para la que se revela insuficiente, y procedemos a crear otra nueva que soluciona esa limitación. La historia de la evolución humana in a nutshell.



En su momento, yo me había salido de la carretera diciendo que los datos no están escritos en piedra, que los datos son software, que el Human Data Model es necesario porque necesitamos actualizar nuestra aprehensión de la realidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando nosotros creamos nuestro Human Data Model (HDM) + Mapeados Contextuales los hacemos con la conciencia de que los datos relevantes están sujetos a versionado exactamente igual que un software. Porque es un proceso de descubrimiento, refino, incorporación y adaptación.

Fue llegar a la complejidad y la primera hostia en toda la boca fue darme cuenta de que a los procesos/algoritmos les pasa exactamente igual.



Por un lado, la determinación de que el algoritmo no mana de las ubres de Afrodita pristino e immaculado, sino que tiene más sesgo que la hostia. Y que "All models are wrong".



Responsabilidad Algorítmica (Light Mental #002)

URL: <https://heavymental.esSpotify>:
<https://open.spotify.com/show/24VPDkpyEDDbbIQ8xywp>
https://www.ivoox.com/podcast-heavy-mental_sq_f1883564_1.html...

youtube

Y por otro lado, percartarte de la existencia de conceptos como la alta variabilidad, que no tenía mapeados en mis ámbitos de competencia históricos.

La alta variabilidad es una piedra angular de los procesos fabriles e industriales, por ejemplo.

La variación del proceso se produce cuando los procesos no siguen un patrón preciso. Es una de las principales causas de problemas de calidad tanto en los procesos transaccionales como en los de producción.

La consistencia facilita la replicación, y la replicación es a menudo la clave del crecimiento y la expansión, ya sea para el propietario de una franquicia o la escala global masiva de empresas como McDonald's o Starbucks.



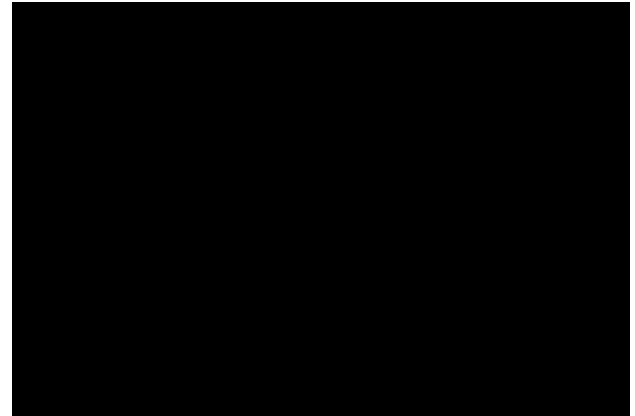
Un Big Mac sabe (más o menos) igual dondequiera que vayas, y el "Venti Latte" es una lengua franca en más de 55 países.

En pocas palabras, nuestro objetivo es realizar los procesos de tal manera que los resultados sean repetibles. Si no sabemos cómo hemos llegado hasta ahí, no necesariamente podremos conseguir el mismo resultado de forma predecible. De hecho, es probable que no lo hagamos.

Cuando surgen problemas de calidad, a menudo el problema sólo se identifica una vez que el problema se ha convertido en un desastre en toda regla. Los gestores que se dan cuenta de la excepción o la anomalía deben rastrear el origen del problema.

Y no sólo eso, sino que un gestor inteligente también debe determinar en qué punto se han estropeado las cosas y tomar las medidas necesarias para evitar que el problema vuelva a surgir.

Si la variación del proceso es excesiva, resulta mucho más difícil determinar las áreas de mejora. La variación del proceso es un concepto de importancia en las metodologías de mejora empresarial como el método Six Sigma.



Seis Sigma

Seis sigma (6σ) o Six Sigma, más conocida por su denominación en inglés, es una estrategia de mejora de procesos, centrada en la reducción de la variabilidad de los mismos, reforzando y optimizando cada parte de proceso consiguiendo reducir o eliminar los defectos o fallos en la entrega de un producto o servicio al cliente. La meta de seis sigma es llegar a un máximo de 3,4 defectos por millón de eventos u oportunidades (DPMO), entendiéndose como defecto cualquier evento en el que un producto o servicio no logra cumplir los requisitos del cliente.[1]Dentro de los beneficios que se obtienen del seis sigma están: mejora de la rentabilidad y la productividad. Una diferencia importante con relación a otras metodologías es la orientación al cliente.

wikipedia

La madre que me matriculó en Estructura de Datos y de la Información. Turra Limit hits. Ni he empezado a rascar la superficie. A recoger el petate e ir cerrando el kiosko.



Los procesos de alta variabilidad (PAV) son un subconjunto de procesos que lidian con aspectos críticos en los que hay máxima granularidad y la aproximación procedural básica es insatisfactoria e incompleta.

Los procesos que interactúan con humanos, como regla general, suelen ser PAVs dado que el humano es por regla general el Sistema Complejo Primigenio.

Cuando tu abordas un PAV desde una aproximación procedural, ya estás intentando encajar una forma circular en un agujero cuadrado.



Cuando piensas que una plataforma procedural (CRM, App de cliente o similar) puede albergar un PAV (Gestión de la relación cliente/marca), ya estás cometiendo un error de base.

Cuando el PAV involucra temas humanos/emocionales como es el caso por ejemplo de atención al cliente, y se abordan de manera procedural clásica, aparecen los procesos Golem, en terminología de Sylvia:

Atlas Tecnológico @atlastec

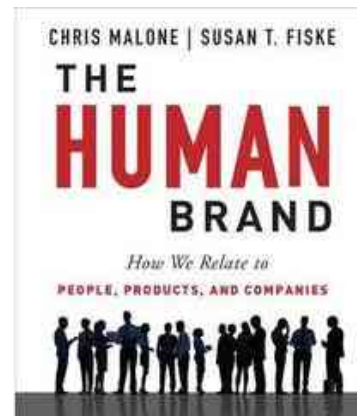
¡Hoy conmemoramos la interesante colección de artículos de @SylviaDM para Atlas bajo el título GOLEM! [https://atlastecnologico.com/golem-el-rencor-a-las-marcas-1/...](https://atlastecnologico.com/golem-el-rencor-a-las-marcas-1/)
[https://atlastecnologico.com/golem-2-el-despertar/...](https://atlastecnologico.com/golem-2-el-despertar/)
[https://atlastecnologico.com/golem-3-como-evitar-el-golem-autista/...](https://atlastecnologico.com/golem-3-como-evitar-el-golem-autista/)

El modelado/diseño de PAVs requiere herramientas específicas (Personotecnia, Diseño Artifact-Centric, Abstracción procedural...) que no corresponden al arsenal clásico de las compañías a las que se suele encargar éstas tareas (Design Thinking y similares)

Quien lo iba a pensar, los PAVs son un problema complejo que demanda de una aproximación Orquestada y Multidisciplinar. Sorpresón en el Bellaggio. #finhilo



P.D I: Obviamente, mil libros sobre la materia, pero si tengo que coger uno, el que abrió la lata de gusanos para mi, cortesía también de Sylvia:



The Human Brand

goodreads

P.D II: Procesos de cambio Cultural? PAV de libro.



<https://shows.acast.com/thework/episodes/snowden-on-culture-as-emergent-and-why-it-cant-be-built>

Final de la turra: Los procesos de gran variabilidad

[Ver en El Turrero Post](#)

Nuestra relación complicada con la complejidad y su origen, así como también una tesis algo loca al respecto

Categorías: *Sistemas complejos*

Fecha: 27/4/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como avancé, voy a proponer una tesis un poco loca sobre donde hunde las raíces nuestra difícil relación con la complejidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno de los problemas que tiene el CPS hunde sus raíces en algo de lo que hablaré en el hilo turras de ésta semana: Nuestra Educación Primaria.

El otro día, mientras llevaba a mi hija al colegio y le iba preguntando sobre el Barroco en la historia, me di cuenta de cómo estaba el planteamiento viciado de origen. Rápidamente surgen las palabras cargadas: "Exhuberante" "Artificioso" "Decorativo"...

El Barroco fue un período cultural que abarcó desde la segunda mitad del siglo XVI hasta la primera mitad del siglo XVIII. Se difundió por toda Europa y América Latina, así como por otras regiones colonizadas por los europeos.

El barroco contrastó con el Renacimiento por expresar una sensibilidad pesimista, desengañada, crítica y compleja. ¿Nos suena de algo?

Esto se debe a que literatura y el arte barrocos representan una época inquietante desde el punto de vista psicológico, cultural y social, además de político y económico. Pero ¿Qué es el barroco? ¿Cómo se define y qué lo caracteriza?

El término barroco se usó por primera vez a mediados del siglo XVIII en pleno contexto de la Ilustración o Iluminismo. Originalmente, el significado de barroco fue tomado del portugués antiguo, pues "barroco" designaba un tipo de perla de forma irregular.

En la época de la Ilustración, los iluministas Diderot y Rousseau usaron esta palabra para describir de manera peyorativa el arte de ese período, al que consideraban estrambótico y confuso.

Sin embargo, la historiografía posterior ha reivindicado el valor estético de este período.

El barroco se aleja de las prescripciones filosóficas del renacimiento que llamaban a la mesura y al equilibrio. Opta más bien por la representación de las pasiones y los temperamentos interiores, tanto lo que respecta a cada personaje como al conjunto de la obra.

Así que curiosamente, el Barroco gestiona y al Barroco le interesa hablar del Factor X y está mal visto por una etapa que se entrega a la Diosa Razón y al Homo Economicus. Sorpresón en Las Gaunas.

El barroco, en resumen, pasó a la historia cargado con un relato de quien intentaba definirse como oposición al mismo. La historia, como dice Miguel Anxo Murado, como arma de recreación de la realidad:

 Manuel Delgado Tenorio @manueldelgado

Esto último lo dice mucho mejor que yo Miguel-Anxo Murado en su libro "La invención del pasado". Me quedo, como ejemplo, con estas líneas:

Al hilo de todo esto, obviamente tengo que traer aquí a mi buen amigo Yngwie J. Malmsteen, guitarrista de fuera de este mundo y eximio gilipollas:



Yngwie Malmsteen Baroque and Roll

<https://www.yngwiemalmsteen.com><https://www.instagram.com/yngwiemalmsteen>
youtube

Son incontables las horas que he dedicado a discutir con guitarristas de "feeling" lo mucho que me gustan los guitarristas pirotécnicos.

La técnica per se es algo admirable. La teoría de la compra de pescado se aplica aquí de manera integral: te puede enloquecer la técnica de sweep picking de alguien en concreto y no soportar como compone.

Y puedes dejarte llevar por la narrativa de que alguien que es un guitarrista pirotécnico es incapaz de componer canciones con gusto.

Michel Angelo Batio es prácticamente un chiste en si mismo. Velocidad a muerte, guitarras con cuatro mástiles, pirotecnia desfasada, exceso continuo. El Prada a tope del virtuosismo musical.



Time Traveler - Michael Angelo Batio (DON'T MIND THE GREEN SCREEN!)

PLEASE READ! I filmed this song live, several years ago, with 1 guitar in front of a green screen and did 3 takes. I chose the 2nd take and that's the versio...

youtube

Esta canción, por el contrario, es simplemente, maravillosa:



Michael Angelo Batio - Rain Forest

A good song from the album: "No Boundaries", by Michael Angelo Batio.

youtube

Por supuesto, Yngwie tiene también canciones simplemente perfectas:



Yngwie Malmsteen - Black Star (Live) New tour dates!

Music composed by: Yngwie Malmsteen
<https://www.yngwiemalmsteen.com><https://www.instagram.com/yngwiemalmsteen>

youtube

Hablé en su momento de las problemáticas asociadas a querer consumir productos intelectuales complejos.

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

El cuadrante del Ulysses y de Dave Snowden está claro también: Soy difícil, tengo mucha miga, no hago concesiones, deal with it.

La sutil diferencia es que el consumo de productos intelectuales complejos es un proceso opcional y contextual. Es una elección personal modulada por tu situación particular instantánea.

Cuando le comento a la gente que suelo llevar quince o veinte libros al retortero, acostumbra a mirarme como si fuera un marciano.

A quien no les entiendo yo es a ellos. Se encuentran siempre que se ponen a leer en el mismo contexto? Tienen siempre las mismas ganas de consumir el mismo tipo de producto? O se toman la lectura como una especie de tormento? Un poco como estudiar?

Debo estudiar este tema, debo aprobar, debo obtener un certificado, debo chequear este libro en goodreads, debo demostrar a los demás que he saltado la valla.

Un procedimiento como una oposición me revuelve el estómago (Y he aprobado varias). Por supuesto que entiendo la necesidad de la cualificación y la competición a la hora de acceder a un puesto de trabajo.

Pero exactamente qué estás demostrando en un proceso de oposición? Que estás dispuesto a canjear tres años de tu vida memorizando información accesible de manera instantánea a cambio de no volver a trabajar más? O de una pretendida seguridad?

Escoger colegio se convierte en la búsqueda de un escudo contra esa incertidumbre. La búsqueda del "colegio mágico" no es muy diferente de la búsqueda de la plataforma mágica

Twitter Oscar Marín Sala @Effir

En buen patatal te vas a meter esta semana... He tenido que "escoger" colegio para mi hija recientemente y... Uf.

Hablé en su momento de la muy delicada relación que hay entre el talento y el éxito. Por no decir directamente que no hay ningún tipo de relación directa entre ambos conceptos.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1416256929526161408>...

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, a pesar de que tengo mil temas pendientes de #preguntaalrecu, me apetece hablar de algo sobre lo que llevo reflexionando un rato: La escurridiza relación entre éxito y talento.

Mi punto es que tampoco lo hay entre seguir las normas y cumplir con tu parte del trato y el pretendido éxito.

De hecho, he hablado en muchas ocasiones de la frustración que sufren los profesionales de banca que han hecho su parte del trato y les han timado:



Panel sobre el futuro de la soberanía con Muloko, Javier Recuenco y Álvaro D. María. Parte 1

Suscríbete para no perderte ningún episodio (publico dos a la semana).Visita mi página de Patreon para más contenido y ayudar al canal:<https://www.patreon.co...>

youtube

Lo que convertiría la necesidad de gestionar estos entornos complejos, VUCA, o como demonios lo quieras llamar, en algo de primera necesidad y que debería ser parte de la educación básica de cualquier persona.

Pero la realidad es que no hay ninguna asignatura de pensamiento lateral, ninguna de gestión de incertidumbre, ninguna de creatividad en los programas formativos.

Como mucho nos hemos tropezado con algún profesor de física friki que nos ha hecho un examen que incluye una formulación jocosa o ingeniosa de los mismos principios que se podrían haber presentado de una manera más seca y "seria".

Twitter LissPereira @lisspereira

El examen más genial de la historia, un problema para ingenieros basado en la estrella de la muerte #StarWars

O en el mejor de los casos, libros que utilizan referencias pop para gestionar conceptos complejos. Lamentablemente no son libros de texto ni referencia, y si tenemos suerte lo descubrimos una vez que ya hemos culminado la carrera de vallas.
[https://goodreads.com/book/show/41392893-bayesian-statistics-the-fun-way... \[...\]](https://goodreads.com/book/show/41392893-bayesian-statistics-the-fun-way...)

Bayesian Statistics the Fun Way: Understanding Statistics and Probability with Star Wars, Lego, and Rubber Ducks

goodreads

No estoy diciendo que no haya que construir un programa entero alrededor de este concepto, pero es que tenemos CERO exposición a lo largo de nuestra vida académica a introducir la más mínima sombra de la duda sobre la validez/utilidad del proceso académico en su totalidad.

Volvamos a las guitarras y a alguien que parece contradecir mi tesis anterior. Steve Vai, por el contrario, parece que si ha logrado ese “respeto”. No me digáis que si esto lo hace Batio no sale en las coplas:



Steve Vai - Teeth of the Hydra (Official Music Video)

Enjoy!"Teeth of the Hydra" from Steve Vai's new album "Inviolate" Listen to "Inviolate": https://smarturl.it/steve_vaiOrder "Inviolate" Vinyl/Merch: <http://v...>

youtube

Como conciliar las naturales tendencias de los mejores al virtuosismo y al “flaunt it” con el hecho de producir algo con sentido y trascendencia?

Pero claro, Vai estuvo expuesto desde muy temprano al reorganizador definitivo de cerebros: Frank Zappa. Una vez que te expones a este tipo de personas , te das cuenta de que hay otras maneras de hacer las cosas tan válidas como las mainstream.

<https://www.larazon.es/cultura/20210620/05bfda4lhrbyfd3if44ogmb5z4.html>

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra limit hits. A cerrar el kiosko y recoger los periódicos. Resumen y bajada de persiana.



Nuestra relación con la complejidad viene ya viciada desde nuestra educación primaria. Desde muy pequeños nos han enseñado una serie de reflejos que luego resultan pesadísimas cargas a la hora de enfrentarnos a entornos complejos y de máxima incertidumbre.

Nos enseñan que si hacemos lo que nos dicen y estudiamos lo que nos enseñan, aprobaremos. Se nos imbuje un mecanismo de que el trato es ese y que si hacemos nuestra parte, la sociedad hará la suya.

Naturalmente eso solo crea gente que es perfectamente capaz de seguir el surco y que se encuentra como un cervatillo ante las luces de un coche en cuanto se enfrenta a la incertidumbre.

Por eso mucha gente que destaca en entornos de emprendimiento ha tenido malas experiencias académicas o son dropouts. Es completamente necesario una cierta dimensión épica y arriesgada si quieres salir del contrato social que ahora mismo está perdiendo vigencia por minutos.

Mi punto no es que abogue por la supresión de la formación o cosas por el estilo. Mi punto es que no nos preparan para el “y ahora qué” y que por el camino todos los caminos divergentes son percibidos como heréticos y señalados como tal.

Toleramos a Joyce y le admitimos cuando no nos queda más remedio, pero no contamos a la gente que era un borracho, un putero y una persona sumamente egoísta y miserable.

Blanqueamos a la gente que triunfa de manera heterodoxa cuando ya no tenemos más opción y a cambio de ignorar piadosamente su lado más cuestionable.

Tratamos a los neurodivergentes exitosos como excepción, como casualidad, como afortunadas coincidencias. Y efectivamente, lo han sido, pero precisamente porque han sobrevivido a la maquinaria de triturar a los que se salen del carril.

Y nos contamos una mentira aceptable: El mundo no es complicado, nos lo complicamos nosotros. Marie Kondo is the way, necesitamos tener menos confusión y ya está.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Nos vuelve locos el one size fits all, el 3 en 1, la tarifa plana. Nos enamora esa simplicidad abstracta que nos sugiere gente como Marie Kondo.

La realidad es ésta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Yo sé que es muy tentador deshacer algo complejo con un golpe elegante y simple que resuelva todo, pero la realidad es que la solución al último teorema de Fermat son 134 páginas sobre curvas elípticas te pongas como te pongas.

Desde pequeños, en base al principio de autoridad, nos dicen que el mundo no es complejo si hacemos nuestra parte del trato. My ass.

El entendimiento superficial de una realidad compleja y la asunción de pretendida comprensión de la misma. Esto no es particularmente Recuenco, es particularmente humano. #finhilo

 Jon Burguera @Jonescronico

Esto es muy @Recuenco
<https://twitter.com/emollick/status/1519896345703763968...>

P.D I: El hilo parece que ha quedado extra largo, pero ni he rascado el tema.

 fungibles @fungibles

The Coddling of the American Mind by @JonHaidt & @glukianoff breaks down what we're facing. <https://thecoddling.com> Life is not easy. People will say & do things you don't like. History is paved in blood.

Final de la turra: Nuestra relación complicada con la complejidad y su origen, así como también una tesis algo loca al respecto

[Ver en El Turrero Post](#)

La obsesión del autor con los acertijos, enigmas, puzzles y misterios y su relación con el CPS, y cómo esto afecta a la resolución de problemas

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos

Fecha: 2/4/2022

En el hilo turras de hoy, voy a dar salida a una obsesión personal, y de alguna manera a conectarlo con el CPS: Mi obsesión con los acertijos, los enigmas, los puzzles, los misterios y en general las cosas complicadas necesitadas de resolución.

No es necesario que te tomes en serio este hilo, aunque para mi lo es y mucho. No pretendo nada más que escribir de algo que me apetece, que por cierto, es la motivación principal del hilo turras.

Hay una cosa en mi cabeza que no termina de funcionar cuando algo no me encaja. Es algo prácticamente físico, una especie de piedra atascada en los engranajes.

Me siento muy molesto y no me sirven las argumentaciones simplistas. Podéis ver mi incomodidad (La notan mis compañeros) en el episodio de @HeavyMental_es cuando me doy cuenta de que no soy capaz de entender a Putin.



¿Oodian los Ucrainianos 🇺🇦 al ruso del Tetris? (Capítulo #037)

¿Es Ucrania el país más majo del mundo? Hablamos de lo mal que lo está pasando en este momento... ¿Es su presidente el Toni Cantó de allí? ¿y vosotros, cuánt...

youtube

Como ya he comentado en multitud de ocasiones, el cerebro está loco por cerrar los casos. Bueno, pues el mio está cableado al revés: Se pone de mala hostia su hay una explicación perezosa y no tiene un cierre perfecto a un enigma.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El cerebro, como creo que he mencionado en muchas ocasiones, es un cabrón. Es lo único que piensa es en ahorrar energía. Se parece un inspector de policía vago, le encanta dar carpetazo a los casos aunque las evidencias en contra sean débiles.

Hablemos de un videojuego lanzado por la compañía Gargoyle Games en 1984. Hablaba de las aventuras del héroe céltico Cuchulainn, en sus aventuras en Tir Na nòg, la tierra de los jóvenes en la mitología celta. Nuestra misión consistiría en ayudarle a restaurar el sello de Calum.



El juego causó sensación fundamentalmente porque era una exhibición técnica. 12 frames de 56 pixels de altura tres años antes de Prince of Persia proporcionaba un movimiento absolutamente virguero desconocido en aquella época.



ZX Spectrum - Tir Na Nog (Gargoyle Games / 1984) Review

Released by Gargoyle Games in 1984, Tir Na Nog was one of the first graphical adventures on the ZX Spectrum. Parallax scrolling, a visually sumptuous central...

youtube

Su problema era que la pirotecnia técnica era absolutamente espectacular, y con eso se quedó la gente, pero no con EL PEDAZO DE JUEGO QUE HABIA DEBAJO.

 Vintage_Video_Game_Art @VintageVideoga1

Poco se habla de la animación tan avanzada a sus tiempos de este juego. Di con en una de aquellas cintas de 60' y si bien no tenía ni idea qué hacer, muchas veces cargaba el juego nada más que para ver pasarse al protagonista.

¿Por qué? Por la sencilla razón de que el mercado en 1984 era yo. Catorce años, el inglés justito, el juego pirata y sin manuales, y NI REPUTA IDEA DE QUÉ HACER. Vagabas absurdamente sin saber que estabas haciendo hasta que te aburrías y reseteabas el ordenador.

Podéis ver esta solución en una revista española de la época. Todos los pasos están perfectamente definidos, salvo un pequeño detalle:

https://ia800500.us.archive.org/4/items/MicromaniaPrimeraEpocaEspañolaExtraI/Bfin_bachofa_espectro_01.pdf...

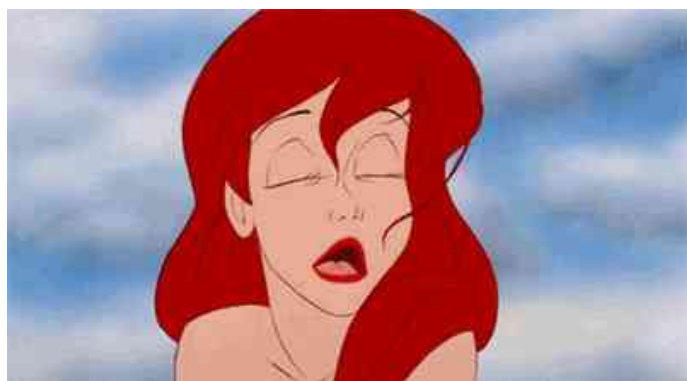
Nadie tiene NI PUTA IDEA DE POR QUE HAY QUE HACER LO QUE HAY QUE HACER. Vete a tal sitio, hay una puerta secreta que se abre con una margarita y te permite coger al caldero sin que te abraza el dragón. POR QUÉ AHÍ? POR QUÉ LA MARGARITA?

Lo maravilloso es que TODAS las soluciones del juego están basadas en pistas dejadas a lo largo del mismo, y que en la aproximación bastarda a la solución ni siquiera se mencionan.

Resulta que el oráculo del juego, el Suil Labhairt, te dice el manual que te da pistas si le proporcionas ofrendas en forma de minerales repartidos en el juego. <http://luny.co.uk/index.php?page=32...>

Si le llevas un feldespató, te da ésta pista: "The backdoor key is me". Suil Labhairt es en gaélico el "ojo parlante". El origen etimológico de la margarita ("daisy") es el Old English *dæges ēage* 'day's eye' (porque la flor se abre con la luz y se cierra en la noche).

Te está diciendo que la llave de la puerta trasera es él. El ojo. La margarita. TODO ASI, MARICARMEN.



Es bastante probable que la gente le bastara con llegar al final del juego, pero me resulta absolutamente ridícula la recompensa comparado con el proceso de romperte la cabeza y averiguar algo así de complicado.

Especialmente porque cuando llegabas al final de un juego en un Spectrum 48K, salvo honrosas excepciones, quedaba poco espacio en la memoria para el siguiente juego. A veces quedaban tan pocos bytes que no se podía ni siquiera guardar el juego. A veces quedaban tan pocos bytes que no se podía ni siquiera guardar el juego. A veces quedaban tan pocos bytes que no se podía ni siquiera guardar el juego.

En el caso de Tir Na Nog, es legendario el final de mierda que tiene (Gu leir) después de meses de romperte los cuernos con los acertijos, y la gente de Gargoyle se disculpó diciendo que cuando terminaron el juego les quedaban 37 bytes disponibles en memoria.



Otro día hablamos del locurón que es meter semejante aventura en 48K. Las viciosas del tema podemos ver un desensamblaje del juego aquí: <http://luny.co.uk/sinclair/gargoyle/tirdis/index.html>.

Es una jodienda que los autores, Greg Follis y Roy Carter, que eran treintañeros con experiencia empresarial, decidieran que era mejor en términos de tiempo emplear sus esfuerzos en hacer arcades en tres meses que Tirnanogs en ocho.

 ZX Spectrum Legends @LegendsSpectrum

Spectrum Legend No.26 Greg Follis & Roy Carter - coder/designers Games: Dun Darach, Heavy on the Magic, Light Force & more. #spectriv The day after completing Ad Astra, Roy created a scrolling routine with a walking character that would eventually become their star, Cuchulainn.

Un enigma no necesita grandes presentaciones, y un juego de 1984 para un ordenador que era un juguete, con las mezclas adecuadas de riddles/puns (La puerta "n" se abre con un huevo - Porque " 'ens lay eggs") te puede tener entretenido una eternidad.

Porque huelga decir que me lo he pasado de puta madre RELLENANDO LOS PLOT HOLES con ayuda del desensamblaje del juego y un buen diccionario gaélico.
<https://learngaelic.scot/dictionary/>

Por qué? PORQUE ESTÁ AHI, que diría Mallory. @jaime_rdes se relaja haciendo cortinillas y yo rellenando plot holes de juegos de hace cuarenta años.
[https://blog.theclymb.com/out-there/because-its-there-the-quotable-george-mallory/...](https://blog.theclymb.com/out-there/because-its-there-the-quotable-george-mallory/)

Starion (1985) me pilló ya un poco más mayor y ya completamente picado por los juegos con enigmas. Este era una cosa marcanísima que incluía un simulador 3D muy convincente, anagramas e historia.

 Paul G @JQW

ZX Spectrum and Starion. A 3D wireframe spaceship shooter/anagram puzzle/history quiz (yes, really!).

Y aquí si, nos completamos mi amigo Javi y yo el juego a golpe de pelotas, incluyendo enciclopedias inglesas y similares para cosas de interés local. Uno de los juegos que más he disfrutado por su proceso de "Y ahora qué?" constante.

Lo terminamos en varios días, porque el tema consistía en elegir un cuadrante, obtener una fecha, obtener todas las letras eliminando naves, resolver el acertijo acorde a la fecha, resolver el acróstico que resolvía el acertijo, moverte a la siguiente era. 3 x 9 x 9 acertijos.

El tema podía ser tan cabrón como: "AD 1980: RHODESIA - Vanishes into Zimbabwe" Naturalmente tu no tenias RHODESIA, sino algo como DASHORIE. Y obviamente, preguntas de cultura anglosajona.
<https://the-tipshop.co.uk/info/Starion.htm...>

Aquí podeis ver que hacerlo sabiendo exactamente que hacer son diez horas sólidas de juego. A nosotros nos llevo varios meses. Completarlo nos dio más gusto que ir al excusado con presión intestinal aguda.
<https://youtube.com/watch?v=SKv6D9V5gXM...>



El libro "Masquerade" de Kit Williams se convirtió en un improbable fenómeno editorial en 1979.

Dirigido originalmente a los niños, contenía pistas en pinturas y versos que conducían finalmente a la localización física de una liebre de oro de 18 quilates, encerrada en un cofre de cerámica para ocultarla de los detectores de metales.

La historia de los dos profesores de física que acertaron con la solución pero que fueron tangados por unos buscavidas is the stuff of legend:
<http://planetsslade.com/masquerade.html>

La historia de Masquerade me tuvo un mes obsesionado A SANGRE Y FUEGO y viendo documentales de Kit Williams y comprándome todos los libros originales (Bamber Gascoigne incluido). Y entré por algo tan gilipollesco como este video: <https://youtube.com/watch?v=ouvi-fwrfiY...> NO ENTREIS INSENSATOS



Hareraiser (The Worst Game Ever) - Stuart Ashen - Norwich Gaming Festival 2017

Organised by our Educational Partner, Norwich University of the Arts, Stuart Ashen joined us at the Gaming Festival in 2017 to talk about Hareraiser and expl...

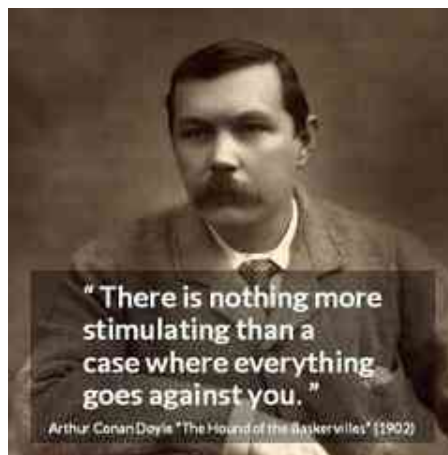
youtube

Masquerade me abrió las puertas del infierno de par en par: Los armchair treasure club hunts, o el equivalente a una metáfora que yo uso mucho, el homosexual en un pueblo pequeño que descubre que hay más como el en la gran ciudad: <https://treasureclub.net/index.html>



La madre que me matriculó en reconocimiento de patrones. Turra limit strikes. A resumir, aunque haya sido un hilo turras aparentemente poco enjundioso.

"No hay nada más estimulante que un problema aparentemente irresoluble en el que todo parece estar en contra tuya" (Arthur Conan Doyle)



<https://kwize.com/quote/2925>

El CPS es el último reducto de los amantes de lo imposible, de lo paradójico, en un mundo donde las sensibilidades empresariales parece que repelen cualquier cosa relacionada con la incertidumbre.

En un mundo colapsado de miedo a lo desconocido, el CPSer es una persona que disfruta intentando cosas nuevas. Que es capaz de romperse la cabeza sin desesperar cuando otros tiran la toalla.

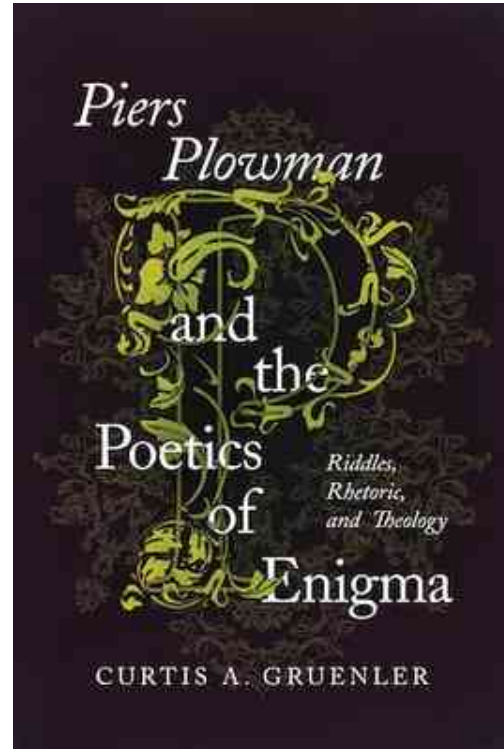
La conexión entre los rompecabezas y las skills deseables para le empleabilidad es más que evidente y se refleja en ciertas entrevistas para ciertos puestos: [https://zippia.com/advice/brain-teaser-interview-questions/...](https://zippia.com/advice/brain-teaser-interview-questions/)

En un mundo empresarial resultadista y que adora unas certidumbres que no existen, el CPSer se permite cuestionar, dudar, intentar ángulos diferentes y hacer del pensamiento lateral una de sus herramientas en lugar de algo que aprendes en un seminario para no usar jamás.



Los CPSers saben que el placer de la caza es mayor que el de la preservación de algo cuyo destino es pudrirse. No hay nada más satisfactorio que el sonido de la caja fuerte abriéndose #finhilo

P.D I: Un libro sobre las raíces de los enigmas, que los podemos trazar prácticamente hasta el origen de la humanidad:



<https://undpress.nd.edu/978026810162-plowman-and-the-poetics-of-enigma/>

P.D II: La historia de Gargoyle Games, los creadores del Tir Na Nog, es un historión por si solo. No tengo ni puta idea de por donde andan Follis/Carter pero me encantaría poder hablar con ellos: <http://hardcoregaming101.net/tir-na-nog/>

P.D III: Estuvo a punto de hacerse un port para PC, lo que hubiera conseguido que me hiciera pis en los pantalones:

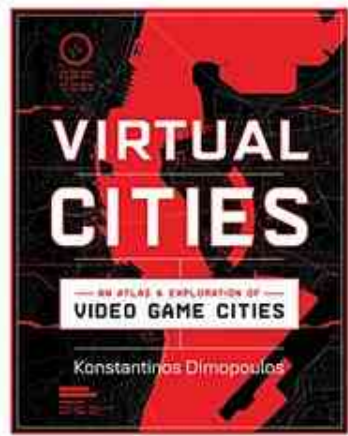
<http://hardcoregaming101.net/gargoylegames/gargoyl>

P.D IV: Me temo que no soy el único que se quedó colgado con el tema:

 Mark R. Jones @MarkRJones1970

Looking forward to having a play on the new #ZXSpectrum game Neadeital by @MrMattBirch. It received a glowing review in the latest #CrashAnnual & was the subject of the cover illustration. I loved Tir Na Nog & Dun Darach by Gargoyle Games & this appears to be a worthy addition

P.D V: Otro libro sobre ciudades virtuales en juegos de ordenador. Incluye la ciudad de Dun Darach, de la precuela a Tir Na Nog de 1985 del mismo nombre:



Virtual Cities: An Atlas and Exploration of Video Game Cities

goodreads

Final de la turra: La obsesión del autor con los acertijos, enigmas, puzzles y misterios y su relación con el CPS, y cómo esto afecta a la resolución de problemas

[Ver en El Turrero Post](#)

Gestión de la autosegmentación

Categorías: Sistemas complejos

Fecha: 29/1/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un tema muy relevante a la hora de generar demanda sobre conceptos complejos. La gestión de la autosegmentación.

He hablado en muchas ocasiones sobre generación de demanda, de la necesidad de abordar el Marketing post Google/FB y de como el juego está cambiando por completo:



<https://www.sumapositiva.com/p/complejidad-generacion-de-demanda>

Hablé también en su momento del proceso comercial asociado al CPS y como es antitético al proceso asociado a la consultoría:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y dado que no recuerdo tener nada de #preguntaalrecu pendiente para hoy, hablaré de un aspecto clave en el CPS: La psicología para la acción comercial. Como convencemos a alguien de que necesita CPS??

Pero en ningún momento entre en el detalle de la autosegmentación y su labor como parte de la generación de demanda cuando estás vendiendo productos no mainstream.

La autosegmentación es el proceso por el que un individuo recibe un mensaje no personotécnico y determina de manera espontánea por medio de su comportamiento que es receptivo al mismo y al planteamiento hecho.

No es un proceso común, y en los escenarios donde se aplica, normalmente tiene que ver con temas relacionados con procesos de autosegmentación por precio. El famoso "descreme".



<https://es.scribd.com/document/465168524/Lectura-5-La-autosegmentacion-y-la-estrategia-de-precios-Obligatoria>

O con mecanismos más o menos triviales de determinación de público objetivo cuando no tienes ni idea de quien es ni ganas, talento o presupuesto para determinarlo. [https://the-hop.com/2019/12/05/campana-tunel-de-autosegmentacion-como-segmentar-cuando-no-conoces-a-tu-publico/...](https://the-hop.com/2019/12/05/campana-tunel-de-autosegmentacion-como-segmentar-cuando-no-conoces-a-tu-publico/)

Como bien sabéis, yo soy un experto en personotecnia, y la pregunta sale sola: Qué pinto yo en un proceso de autodescubrimiento y discovery tan aparentemente random?

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: "Pregúntale al Recu"

Básicamente considero que la autosegmentación se ha usado en todos los sitios equivocados. Y que es el mecanismo correcto para cuando tienes un producto muy específico:

Un producto para una minoría, un producto para conossieurs. Pero no en términos de lujo, sofisticación o precio. En términos de complejidad.



Obviamente, como quiera que la complejidad está empezando a ser un blip en el radar de las compañías, naturalmente ya están empezando a aflorar las aproximaciones "for dummies" / Mckinsey



Juan Aís' Post

Llevo años (podéis comprobarlo si navegáis hacia el pasado a través de mis publicaciones) llamando la atención sobre el absurdo en el que se asienta el... | 22 comments on LinkedIn

linkedin

Vengo de la personotecnia, así que estoy acostumbrado a que la gente trivialice y haga mal uso de conceptos que les generan una visión potente (o les sirven comercialmente) pero que su puesta en marcha demanda una serie de complejidades que se les escapan.



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

He llegado a pensar en el problema es que tenemos una vela que arde por los dos extremos: un montón de gente diciendo que simplifiques y que los conceptos deben de ser sencillos y unas ganas cada vez mayores de intentar entender procesos cada vez más complejos.

Y eso nos lleva a algo así como la dieta mediterránea rápida, un oxímoron desde su misma concepción.



Hay otro fuerte incentivo en hacer las cosas sencillas: Lo complejo no se viraliza, como aquí deja muy claro Paco:

 pacotraver @pacotraver

El virus del ébola no ha aniquilado a la humanidad por la sencilla razón de que no se transmite de manera extremadamente virulenta. <https://cdc.gov/vhf/ebola/transmission/index.html>

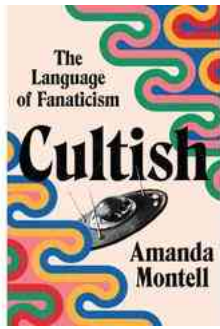
Por eso las fake news vuelan como la pólvora y las propuestas complejas sufren para ir más allá del círculo de iniciados. Snowden lleva con Cynefin desde el '93.



<https://news.mit.edu/2018/study-twitter-false-news-travels-faster-true-stories-0308>

Una de las razones de que los cultos/sectas funcionen como tiros es que proporcionan a la gente la sensación de estar "in the know" sin necesidad de trabajar duro.

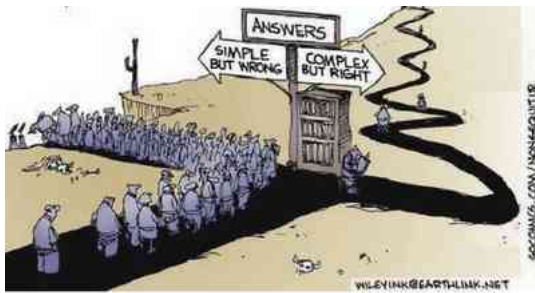
En "Cultish" Amanda Montell deja claro que la mayoría de los cultos tienen su propia neolengua, que es una manera barata y efectiva de crear la misma sensación.



Cultish: The Language of Fanaticism

goodreads

Este cómic clásico también es autosegmentación.



Thank you for giving me this simple answer. It would've been too deep and too complex otherwise.

No estoy hablando a humo de pajas en todos estos aspectos, sino que evidentemente hago uso de mis conocimientos en la materia para mis propios fines.

La propuesta de valor que tenemos en @singularsing es muy heterodoxa y muy anti intuitiva. Lo que garantiza que a puerta fría te vas a comer todos los portazos del mundo. Es a lo que me he dedicado toda mi vida y es mi experiencia.

🐦 Savannah Schroll Guz @ssguz

New Statesman - An American tragedy. A lifetime of rejection broke John Kennedy Toole. <http://newstatesman.com/199903050046>

Yo estoy mandando constantemente una serie de mensajes, ninguno de ellos comercial, pero que cada uno de ellos hace que la gente que los recibe y con la que pudiéramos hacer negocio se autosegmente de manera sistemática.

La gente que podría tener interés en trabajar con nosotros tiene claro que estamos dispuestos a trabajar en modalidad Skin in the game, que somos especialistas en trabajar en problemas complejos y desconocidos, que somos bastante heterodoxos, que no nos mordemos la lengua ni...

...somos dados a pasar la mano por el lomo y que nuestro dinero está en ejecutar de manera implacable la estrategia trazada y que la experiencia/coste/aproximación de trabajar con nosotros es la antítesis de trabajar con McKinsey o una Big 4.

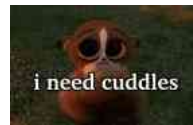
Esta aproximación es completamente minoritaria en estos momentos. Nuestro único target son early adopters o gente que está decepcionada con la oferta que existe en el mercado.

Este hueco es más significativo del que se pueda pensar inicialmente. Ya vimos en el juego que el 90% de los jugadores por dinero no están satisfechos con la oferta actual

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y tal como anuncié ayer, voy a hablar del futuro del gaming/gambling, y por qué me he metido hasta las trancas en el junto con mis socios.

Cualquier persona que considere que no le encajan en absoluto nuestros mensajes, nuestras patillas, nuestros hoodies de Costco y nuestros planteamientos, llamará aterrorizado a KPMG para que le calme y le tranquilice con propuestas al uso.



Por el contrario, la gente que contacta con nosotros tiene casi un 100% de posibilidades de que lleguemos a un acuerdo. Las expectativas están claras.



La madre que me matriculó en Costes Algorítmicos. Turra Limit hits. Y como siempre, antes de poder entrar en meollo a fondo. Resumiendo y cerrando la discoteca.



Cuando pensamos en generación de demanda, siempre pensamos en comunicar a "la Audiencia". Y que cuanto más audiencia potencial tengamos, mucho mejor.

Este concepto es puro veneno heredado de los tiempos de la comunicación broadcast. Y está envenenando un montón de manantiales, empezando por la publicidad y siguiendo por el Marketing.



Si el concepto que estás intentando trasladar es complejo, no todo el mundo es tu cliente. La autosegmentación es un mecanismo crítico a la hora de lanzar ideas complejas al mercado. Si te ves presionado por querer llegar a más gente, le vas a echar agua al vino.

La tendencia teórica hacia la simplicidad parte de la base de un par de cosas que ya he comentado, que la gente confunde complejidad con complejidad innecesaria.

Amalio A. Rey @arey

Leyendo a @Recuento sobre la necesidad de tener solucionadores de problemas más complejos. La eterna discusión entre "complejidad" y "complejidad innecesaria", me dice Javier:

@jlantunez habla siempre de que primero la comunidad y luego el Marketing. Eso es deseable bajo cualquier circunstancia, pero si tu producto es complejo, es una necesidad.

El concepto de la publicidad es muy sencillo: Si me puedes contar lo que haces en 30 segundos y lo entiendo perfectamente, el microspot es el formato ideal. Si encima es compra impulsiva, miel sobre hojuelas.

Eso hace que Hawkers funcionara en Facebook Ads y los cerrajeros compren Google Ads. Lamentablemente, no todos los conceptos son trasladables en 30 segundos. Ni todas las compras son por impulso.

Yo me he negado a ver Watchmen en tres horas de película porque sencillamente habrán tenido que hacer otra cosa, no la obra que he leído más de cien veces. NO CABE. PERIOD.

Aviso a las startups: Si realmente estás intentando acceder a un océano azul, vas a tener que pasar primero por la fase de early adopters. Si te gastas el 40% de tu VC money en Facebook es porque quieres llegar cuanto antes al dinero, pero no siempre se pueden tomar atajos.



Entiendo que es terriblemente desesperante lanzar tus ideas en botellas y esperar que la gente las recoja, las procese y les convenza. Queremos hacernos oír, coger a la gente de las solapas y hacerles el proyecto Ludovico. YA.



Pero debemos pensar en la efectividad de dicha aproximación, y en lo bien recibida que es esa actitud en un mundo completamente saturado de ruido donde todo el mundo está en el mismo plan de subir el volumen al máximo.



Y en las posibilidades reales de que el mercado masivo digiera propuestas complejas. Muchos son los llamados y pocos los elegidos. (Mateo 22:14) #finhilo

P.D: Un ejemplo de lo que pasa cuando usted intenta forzar la adopción por parte de la masa de algo pretendidamente sofisticado:



<https://www.elmundo.es/loc/famosos/2022/01/29/61f4c>

Final de la turra: Gestión de la autosegmentación

[Ver en El Turrero Post](#)

El peso del armiño y la soledad del CEO

Categorías: *Sistemas complejos*

Fecha: 22/1/2022

En el hilo turras de hoy, hablaremos de un concepto aparentemente un tanto abstracto, pero absolutamente crítico en todo lo que tiene que ver con el CPS: El peso del armiño y la soledad del CEO.

Disclaimer: No voy a hablar del CEO corporativo. Seguramente comparte problemática, pero como ya he comentado en ocasiones, no es el target del CPS por varias razones.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Singular Solving tiene tres criterios básicos para trabajar con una compañía: A) Acceso directo a los máximos niveles de toma de decisión B) Capacidad de dar saltos en el vacío C) Imde >= Imdsm

Ya he hablado en su momento de los problemas de agencia y bastante complicado es ya intentar salvar una compañía en un escenario de propuesta de valor caducada como para entrar en la hermenéutica necesaria para gestionar mecánicas de Shadow Career.

Tampoco voy a hablar del Middle Management. Es un grupo sometido como todos a la campana de Gauss, y en ocasiones nos han facilitado el acceso a los decision makers porque tienen muy pillado el pulso de la compañía y muchas veces tienen mejor visión periférica que los CEOs.

Pero normalmente no tienen la inversión necesaria que hemos especificado como necesaria como para poder hacer CPS. Pueden tener el interés, pero no la capacidad, o viceversa. O no tener incentivos reales que les compense el esfuerzo o el riesgo en el que incurrir.

No sé cuantos CEOs habéis conocido en vuestra vida, o cual ha sido vuestra experiencia con ellos. Todo lo que voy a comentar es el producto de mi experiencia con cientos de ellos, a lo largo de varias décadas. Fundamentalmente de PYMES, muchas familiares.

Supongo que hay una cierta imagen de gente desconectada de la realidad, incluso de gente prepotente y que mira a la gente por encima del hombro.



Y efectivamente, es un comportamiento que suelen exhibir, particularmente en público y de manera especial cuando están rodeados de otros CEOs. Suelen exhibir una tendencia innata a gorilear (o a sacar barriga, como dicen en Murcia) cuando se encuentran rodeados de iguales.

Sin embargo, yo he podido acceder a muchos de ellos con la guardia baja, y lo normal es que el sentimiento predominante en ellos sea el miedo y la inseguridad.

Es un sentimiento tan común entre las personas de éxito que se ha convertido en un modismo: "Se está solo en la cima".



Una encuesta de RHR International encontró que la mitad de los CEOs experimentan sentimientos de soledad en sus carreras, el 61% de los cuales cree que este sentimiento obstaculiza su rendimiento.

Además, un estudio de 2018 publicado en el Journal of Leadership & Organizational Studies concluyó que los altos directivos se sienten más solos dentro y fuera del trabajo debido a las exigencias de su función.

Esto es especialmente cierto para los ejecutivos como los CEO, que no tienen verdaderos compañeros en el trabajo.

En los rarísimos eventos en los que se sienten como en su casa, como puede ser los que organiza la gente de @ClubCEOs, pueden reconocerse entre iguales y mostrarse como lo que realmente son, pero son momentos raros.

Poca gente en posiciones de mando exhibe la barriga y se muestra vulnerable. Muchas veces es percibido como un signo de debilidad.

La realidad es que la mayor parte de ellos no sabe realmente como rellenar los gigantes zapatos que muchas veces han heredado de figuras familiares bigger than life.



Normalmente la categoría de un CEO se mide en como procesa este miedo y esta inseguridad. Si lo procesa mal, se convertirá en alguien impermeable al input crítico externo, que tiene que tener razón en todo lo que dice y desconfiado de natural.

Muchos de ellos opinarán de manera sentenciosa sobre lo que saben y sobre lo que ignoran, e intentarán proyectar una imagen de infalibilidad que paradójicamente socavarán su credibilidad.

Probablemente se limitarán a rodearse de señores y proveedores obsequiosos que no pondrán en cuestión nada y que de manera acrítica concentrarán sus esfuerzos en la cosmética y la tanatopraxia, garantizando un día a día placido y un más que posible final abrupto.



Hay más aproximaciones posibles a la hora de gestionar la disonancia entre los sentimientos reales y la imagen que desean proyectar.

Una de ellos tiene que ver con la creación de un personaje. Con la idea de que la gente no acceda a tu yo "real" sino que acceda a una imagen interesada que desees proyectar.

Hay ejemplos clásicos en la historia. Dalí se creó su personaje desoxirribonucleico mientras se mostraba como un payés de Cadaqués muy aficionado al parné en la intimidad.



https://elpais.com/ccaa/2015/12/16/catalunya/1450285425_008517.html

Hay una serie de propósitos múltiples detrás de la creación de un personaje: Desde meros propósitos crematísticos como era al caso de don Salvador, al desagrado con respecto a la propia personalidad real, o la idea equivocada sobre que imagen proyectar para reforzar su liderazgo.

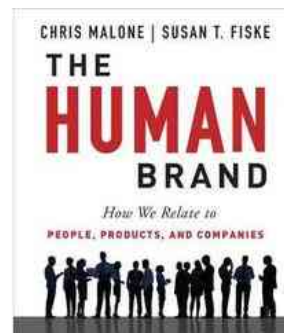
En su momento (ya ha llovido) hablamos en su momento mi pana @RamonNogueras y yo sobre el concepto de "El peso del armiño", que en el fondo era una mezcla de conceptos a medio camino entre noblesse oblige y el peso de la púrpura.



Básicamente viene a ser el conjunto de actitudes a las que estás obligado cuando tienes una posición superior. Por talento, por linaje, por capacidad, por posición.

Que paradójicamente suele ser inverso a lo que la gente se piensa. Hay multitud de escenarios que dejan claro que el liderazgo es una posición más de servidumbre y de ejemplaridad que de ejercitar el poder. <https://goodreads.com/book/show/16144853-leaders-eat-last...>

Otro libro que nunca agradeceré suficiente a @SylviaDM que me introdujera a él es este:



The Human Brand

goodreads

Hay dos ideas fuertes en ese libro: Una es que para relacionarnos con una marca, debemos "humanizarla", convertirla en una especie de trasunto humano, y la segunda es que a la hora de valorarla, solo medimos dos criterios: Competencia y Calidez.

No infalibilidad, o seguridad, o implacabilidad. Competencia y Calidez.

Estas atribuciones humanas primarias son críticas a la hora de influir en nuestra lealtad, confianza y admiración.

Chris Malone y Susan Fiske, una renombrada psicóloga social, equilibran finamente los estudios de casos con la investigación científica sólida y de vanguardia para detallar el papel que estos dos factores tienen en la construcción de vinculación real.



La madre que me matriculó en Programación en paralelo. Turra limit hits. Y obviamente ni hemos rascado la pintura. Vamos a recoger los bártulos.



Los CEOs son gente que proyecta normalmente una imagen Alpha hacia el exterior pero que en la mayoría de las ocasiones se sienten terriblemente solos y muchas veces desamparados.

Las decisiones que llegan a sus mesas son todas las complicadas, las sencillas han sido asumidas anteriormente y no hay ningún tipo de posibilidad de poder empujar hacia arriba la decisión cuando llega a su mesa.

La presión es espectacular. Muchas veces son gente que está al frente de conglomerados familiares, con los dividendos de docenas de personas a las que se encuentran en las cenas de navidad pendientes de sus decisiones.



Y muchas veces tienen interiorizada una narrativa completamente errónea. Tengo que saber de todo. No puedo admitir debilidades. No puedo decepcionarlos. Todos confían en mi y en mi criterio.

Huelga decir que el peso del arriño en determinadas situaciones es completamente asfixiante, y bloquea la toma de decisiones efectivas.

Paradójicamente muchas veces la liberación llega cuando admiten su propia falibilidad, y cuando entienden que serán tan buenos y tan líderes como los equipos que logren formar y las alianzas que logren trenzar.

¿Cómo sería permitirse ser vulnerable? Para Patrick Frost, de Swiss Life, la capacidad de ser vulnerable significa no tener miedo de mostrar debilidad.

De hecho, Frost cree que la debilidad es importante en un entorno empresarial porque fomenta el debate sobre los problemas clave.



<https://www.ft.com/content/c1b19d78-9881-11e7-a652-cde3f882dd7b>

Los directores generales predicán con el ejemplo... Hacer saber a tu equipo que estás abierto a debatir cuestiones importantes hará que se sientan más cómodos acudiendo a ti. Habría que empezar por estar en contacto con lo que siente en cada momento.

Permitir que otros entren en tu mundo personal cultiva la confianza y el respeto, y es la solución perfecta para la soledad. Si confías en los demás y dejas que te vean de verdad, estarás rompiendo esa barrera de aislamiento que conlleva el cargo.



Soy consciente de que lo que digo es antiintuitivo, pero creo que ha sido desde el principio casi un prerrequisito para que un tema sea objeto de un hilo turras. #finhilo

P.D: Otro clásico sobre vulnerabilidad y liderazgo es éste:



Daring Greatly: How the Courage to Be Vulnerable Transforms the Way We Live, Love, Parent, and Lead

goodreads

Final de la turra: El peso del armiño y la soledad del CEO

[Ver en El Turrero Post](#)

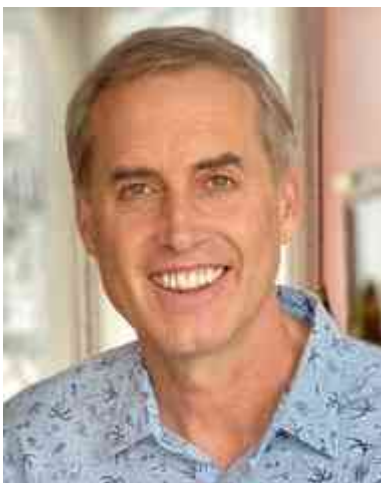
Procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta

Categorías: Factor x, Sistemas complejos

Fecha: 11/9/2021

En el hilo turras de hoy, hablaremos de los procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta. Y de la importancia de la gente discreta y complementaria en el gran esquema de las cosas.

Y voy a hablar de los procesos de transformación producidos por las circunstancias, la automodificación no sistemática y el azar. Otro día hablaré de los autoinducidos y del trabajo de gente como B.J.Fogg.



B.J. Fogg

goodreads

Y voy a escoger, como hilo conductor, un documental semidesconocido de un jugador de baloncesto semidesconocido, Luc Longley: <https://youtube.com/watch?v=US7VFL9cXTk...>

Fijaos en que el "claim to fame" del documental es "el capítulo perdido de The Last Dance" - Bajo que otra condición alguien iba a estar interesado en la historia de Luc Longley salvo por su papel colateral en el drama Shakesperiano de Jordan?

Recordemos que ya hablamos de excelencia y obsesión en este hilo turras, donde mencionamos ya a Kobe y a Jordan:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

Pero no todo en la vida es el cultivo del talento unidimensional de manera obsesiva, y de hecho hemos hablado de que la especialización es para los insectos, Range, neogeneralismo y demás. @jaime_rdes knows.

Luc es todo lo contrario. Y en el fondo, a su manera, ha triunfado. Ha sido tres veces campeón de la NBA. Las posibilidades estadísticas de conseguir eso son ínfimas. Charles Barkley, Patrick Ewing, tienen un gran total de cero títulos.



En el propio documental, se menciona que ser elegido el séptimo en su Draft es otro acto que desafía la estadística, es una hazaña portentosa para un chaval australiano blandito y con cara de comeflores.

Así que obviamente lo traemos aquí porque igual que nos gustan los tarados obsesivos, nos gusta también la buena gente que no parecía destinada a la grandeza pero que una serie de circunstancias termina empujándoles hacia ella, y por el camino contribuyen de manera discreta.

Y menos cuando el precio a pagar es volverte gilipollas. Si estamos hablando de la importancia de construir equipos CPS, conviene entender que ser buena gente es un activo.



The No Asshole Rule: Building a Civilized Workplace and Surviving One That Isn't

goodreads

Por ejemplo, hablamos en la lista de los libros CPS de lo importante que era la triada de Orquestación Cognitiva: (Range + Team of Teams + Belbin). Tan importante es tener talento como ser un jugador de equipo.

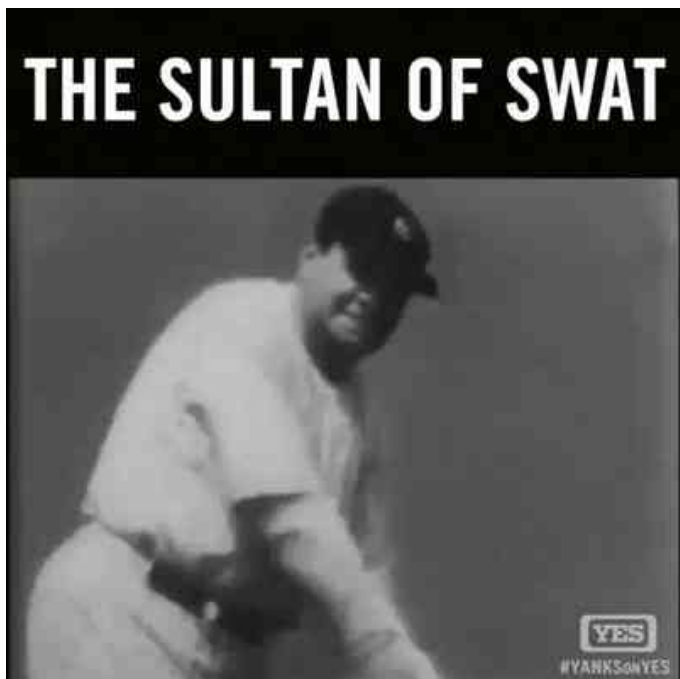
En el documental, cuando llega a Minnesota, vemos que ser un gilipollas egoísta y no defender en grupo se convierte por arte de spin doctoring en "ser competitivo". En un deporte de equipo. WTF.

Hay un claro ejemplo de skill stacking cuando el hermano se dedica a enumerar las cosas que le hacen ser un lock para el draft: 7' 2", SMART, strong, GOOD GUY, HIGH IQ. Las mayúsculas son mías.

Fijémonos en el concepto de Basketball IQ, que es constantemente utilizado en multitud de artículos para comentar como determinados portentos físicos salen de la NBA por la puerta de atrás y como determinados leñadores como Larry Bird alcanzan status de HOF.



Esto es particularmente visible en otros deportes como el baseball, donde directamente puedes tener un físico más que discutible y ser una leyenda. Eso sin mencionar la miríada de sesgos latentes.



Si recordáis "Moneyball" se habla de un jugador infra ponderado porque "he throws funny". Tenemos un curso completo sobre sesgos en esa película.



Moneyball (Breaking Biases)

Top 6 Analytical Movie Moments I'm sure I'm missing any number of different scenes spanning multiple movies. Here were the top six I've come across in my lif...

youtube

Observad también el problema crítico que se produce en términos de inmersión cultural - Tiene problemas con su "Australian laid back attitude".

Me parece fascinante que la gente que viene de un país como Australia, donde en cada esquina hay un bicho que te puede matar de veinte maneras diferentes, sea "laid back".

Nos lleva a un lugar donde todos hemos estado en alguna ocasión. La crisis de confianza. El síndrome del impostor. La duda. El pensar que todos los demás saben y dominan algo que nosotros no.

Fijaos además como la confianza es gradual y contagiosa. Pasa de ser un botarate a tener confianza en los olímpicos, vuelve a la Universidad más seguro, y de pronto descubre que puede hablar a las chicas.

Otro día dedicaré un hilo entero a los procesos de construcción de confianza y su asociación con el nivel de energía. Es obvio que todo el mundo, especialmente en sus inicios, necesita validación. Somos animales sociales.



"What tools should I pick?" me parece una pregunta cósmica. Me lleva a Tim Ferriss y en general a los procesos de automejora consciente.

<https://goodreads.com/book/show/31823677-tools-of-titans...>

Soy bastante escéptico en general con las recetas mágicas, pero si creo en el análisis estratégico de las debilidades, en la corrección paulatina de las mismas y en la aplicación de fuerza concentrada en las oportunidades. Lo que viene a llamarse estrategia.

"Winning has a price" es una frase de Jordan . A MJ le importa una mierda que la gente piense que es un cabrón si eso les hace ganar. Ese es un tropo muy común en las historias épicas de triunfo deportivo, pero no es tan sencillo. Era Barkley menos obsesivo que MJ?



Cuando vuelve MJ y la presión competitiva se aumenta, y algunos dedos apuntan a Luc, en lugar de venirse abajo y castigarse el pecho, lo afronta con la actitud correcta: Curiosidad. Soy lo suficientemente bueno para estar en los Bulls?

Podía haberse puesto a la defensiva, podía haber entrado en el blame game, podía haber dicho otra cosa que le exculpara en lugar de "How Am I going to make this work?"

MJ cree en el "tough love" y recibe refuerzos porque una vez que alaba a Luc en medio de un partido, deja de jugar bien y pierden miserablemente. Eso, y su tendencia natural, le valida el trato abusivo que proporciona.

Es flipante que mientras recibe las hostias de MJ, su exmujer dice que el estaba muy preocupado por decepcionar a un compañero. Responsabilidad individual vs. responsabilidad como parte de un colectivo.

MJ ignora el principio elemental de la personotecnia: No todo funciona igual para todo el mundo. Yo funciona así, el mundo funciona así, es un buen slogan para una consultora. Pero el CPS funciona de otra manera.

Huelga decir que MJ por si mismo no pudo llevar a Chicago a un campeonato hasta los 28 años y tras muchos movimientos geniales de su odiado Reinsdorf. En su plenitud física, hasta los 28 y en su plenitud mental, en los Wizards, no se comió un torrao.

Kobe aprenderá la lección también por las malas cuando Shaq se larga de los Lakers por no matarlo, y necesitará que llegue un jugador con un IQ estratosférico como Gasol, que sabrá gestionarle, para volver a ganar.



Gasol, por cierto, viene de un entorno mucho más sano y equilibrado que el jugador NBA promedio, con una madre Médico y un padre enfermero que dejan su carrera para garantizarle una transición satisfactoria. El padre biológico de Shaq le abandonó. Es muy normal en la NBA.

Y qué dice Luc "Well, I maybe not be a killer as MJ was, but a team does not need 12 killers" BRA-VO. Y pasa a dar una clase de orquestacion cognitiva 101 MA-GIS-TRAL. Ole tus huevos pelirrojos, Luc.



Luc Longley and the 'missing chapter' of the Last Dance | Full documentary | Australian Story

Full one-hour Australian Story documentary on former Chicago Bulls starting centre Luc Longley.

Subscribe:

<https://bit.ly/3nO2CDiFeature> article read:

<https://>

youtube

La madre que me matriculó en teoría de grafos. Turra Limit Threshold. Y me he dejado en el tintero la mitad de las cosas sobre las que quería reflexionar. Plegada de velas.



La gente puede cambiar. Es complejo, se tienen que dar una serie de circunstancias, y es posible una persona salga mejor de un proceso de cambio que como entró. No hay garantía de ello, y hay mucho sesgo del superviviente en los procesos de cambio exitosos.

Pero hay una serie de características que veo comunes en la gente que afronta transformaciones exitosas. Son analíticos, no se dejan llevar por la desesperación, no se ponen a la defensiva, lo afrontan con curiosidad.

No se dejan dominar por el miedo, la ira, o cualquier otra emoción anulante y/o debilitante. Son jugadores de equipo, solidarios, saben orquestar y saben su papel y el de los demás.

Hay un viejo adagio de ingenieros, que dice que con suficiente empuje, un ladrillo vuela. Da igual lo improbable que parezca un suceso concreto, que si se dan las circunstancias adecuadas, terminará sucediendo.

Es probable que todo se le pusiera de cara al amigo Luc, y que sencillamente fuera arrastrado como los barcos suben por la marea, pero tengo la sensación de que el hizo las cosas correctas. Y que lo que puso de su parte fue definitivo en su éxito.

Y sirva este hilo como homenaje a toda la gente que no es hiperespecial y una historia de triunfo andante sino que tiene unas herramientas, sabe pulir sus defectos, mejora, y no pierde su alma por el camino.

Como dice @ddamasd , esa gente que llega fin de año y dice "Otro, año, estás vivo, no estás loco, buen trabajo"



Un homenaje a todos los que son, y somos, actores secundarios en la historia. Orson Welles decía que la gente que importa son diez mil, y que todos los demás son morralla. Bueno, pues no hay película sin figurantes ni extras. Y mucho menos superproducciones. #finhilo

Final de la turra: Procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta

[Ver en El Turrero Post](#)

CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados

Categorías: Factor x, Sistemas complejos, El contexto manda

Fecha: 15/5/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de este tema que nos llegó a #preguntaalrecu:

 Jorge Ordovás @joobid

Como corolario, algún día me gustaría escuchar una turra donde se comparen las startups vs grandes empresas en términos de cómo condiciona la complejidad del legacy (técnico, estructural, organizativo, legal...)

He tocado este tema de manera colateral en una serie de ocasiones, por ejemplo en el hilo turras dedicado a intentar trabajar con CPS en la administración.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/uxiosf/status/1390426730964287490?s=20...>

Vamos a empezar fuerte: Mi experiencia personal es que es casi imposible hacer CPS real en grandes corporaciones porque los incentivos están completamente desalineados.

Para muchísimas multinacionales, sus delegaciones en España son franquicias comerciales. Ya te digo yo el margen de maniobra que tienen para tomar decisiones que pueden afectar a la propuesta de valor, a la estructura, a la estrategia.

O las ganas que tienen de recibir en la central de Seattle sugerencias de un menda que se apellida como su chófer, desde un mercado de mierda con 48 millones de personas y donde probablemente lleven sombreros mejicanos cuando hacen la siesta.



Y vamos a doblar la apuesta: tampoco se puede hacer CPS real con Middle Managers, salvo rarísimas excepciones.

El CPS es una disciplina de CEOs. Lo digo hasta la saciedad en mis clases. Hay que tomar decisiones duras. Hay que renunciar. Hay que poner skin in the game. El fulcrum de la palanca está en el decision maker.

Lo mencionamos en su día al respecto:

 Pau Mugarra @PauMugarra

@Recuenco he leído esto: "The higher the leverage point, the more the system will resist changing it—that's why societies often rub out truly enlightened beings.", y me has venido a la cabeza con tus turras sobre el CPS...

El incentivo del Middle Manager, o de la persona que entra en un partido desde las juventudes del mismo, es pasar desapercibido y si acaso, concentrar los esfuerzos para trepar en la limpieza y cuidado de perineos que en la excelencia en la gestión.

Hay muchísima gente competente en su trabajo que no progresa de manera acorde porque no dedica el 30% de su tiempo a la carrera paralela, y hay un montón de gente que no entiende como algunos semovientes han llegado a donde han llegado.

Bien, entendieron mejor el juego al que estaban jugando. Ha sido campeón de Europa el Steaua de Bucarest y el Inter de Mourinho, no se trata siempre de jugar bien.

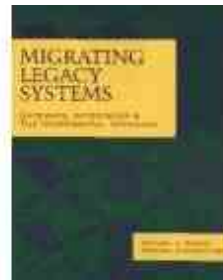
Cuando un Middle Manager competente, que pone los objetivos de su empresa por encima de los suyos particulares, recibe una recompensa diferente de la que esperaba, o bien se desmotiva y se larga, o aprende a jugar al juego.

He conocido a Middle Managers valientes que han puesto cosas muy potentes encima de la mesa en grandes compañías y que cuando se han encontrado la decepcionante respuesta de su corporación, han pedido la cuenta discretamente.

Y no los menciono aquí ni a ellos ni a las historias que compartimos porque son de natural también discreto.

La pregunta original se centraba en la gestión del legacy. El legacy relativo a CPS con más diferencia es el cultural, luego el estructural, y a años luz los legales y tecnológicos.

Y ojo, que me he comido migraciones legacy tecnológicas potentes como CTO y este libro era mi pastor, nada me faltaba. Peladillas comparadas con mover cultura o estructura.



Migrating Legacy Systems: Gateways, interfaces and the incremental approach

goodreads

El CPS bien hecho, normalmente mueve sillas. Y sillas a alto nivel.

No tiene ningún interés en echar a nadie, únicamente está interesado en resolver el problema, lo que ocurre es que generalmente si estamos en problemas es porque normalmente alguien en un puesto clave no está haciendo su trabajo.

No es como hacer una regularización de empleo, ahí estamos cortando costes, y ya se encarga Mckinsey de nunca mover la silla que gestiona sus presupuestos.

Bajo estas premisas os podeís imaginar las posibilidades reales que tiene una propuesta CPS de prosperar en un consejo de Administración si no está propulsada al más alto nivel.

Una startup sobre el papel es el sitio perfecto para realizar CPS, por varios factores: Comenzando desde que la propuesta de valor está disponible para ser modificada y que no hay legacy significativo en ninguna parte.

De hecho, ya mencioné que a Eric Ries le malinterpretaron. La persona ideal para pivotar un negocio estratégicamente es un CPSer:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eric Ries, que ha sido brutalmente malinterpretado, no trajo una propuesta para que lanzáramos espaguetis a la pared sin estrategia a ver qué se pega, sino una propuesta para pivotar rápidamente y vencer nuestras resistencias naturales.

De hecho, durante mucho tiempo pensé que nuestro sitio ideal era trabajar con fondos de inversión, analizando los peores performers del portfolio para ver que se podía hacer para darles la vuelta. Es una cuestión de equipo? Timing? Propuesta de valor?

Pero el problema principal ahí radica en el hecho de que los incentivos para los gestores del fondo no están ahí: Todo el mundo se supone que lo que pone es "dinero inteligente" y se supone que eso es lo que ya traen ellos encima de la mesa.



Y nunca pongas tu dinero en contra de una narrativa mágica imperante, como nosotros descubrimos a las malas con los Directores de Marketing.

En su momento, y dado el colapso de los mecanismos de generación de demanda clásica, y del auge de la personotecnia, pensamos que seríamos recibidos en los departamentos de Marketing con los brazos abiertos.

Lamentablemente pasamos por alto que decir claramente que las skills que alguien poseía y que le habían llevado a un puesto concreto estaban obsoletas, no terminaba de ser un buen argumentario comercial.

Mencken y Upton Sinclair ya nos dejaron claro que es difícil hacer entender algo a alguien cuyo puesto de trabajo depende de no entenderlo: <https://quoteinvestigator.com/2017/11/30/salary/>.

Nos encontramos con escenarios delirantes donde un CEO nos remitía a su Director de Marketing para que le lleváramos una iniciativa al consejo y el director de Marketing negarse a llevarla porque no se sentía capaz de defenderla una vez allí delante de ellos.

Nosotros solemos decir una frase en los kickoffs que le produciría un ataque al corazón a cualquier consultor de McKinsey de pura cepa. "Nosotros no tenemos ni puta idea de vuestro sector"

Recordad esta anécdota que mencioné en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Históricamente, la consultoría ha resuelto esto a base de arrogancia y pretendida seguridad en uno mismo. Matthew Stewart reconoce que no entró en McKinsey porque al socio no le moló que admitiera estar lleno de dudas.

Una de las cosas que más irrita a la gente de las compañías con respecto a los externos es que se suponen que les traen para decir cosas nuevas, no para regurgitar lo que han obtenido en sus entrevistas con ellos.

El planteamiento de un CPSer es: "No tengo ni idea de tu sector. Ni de tu trabajo. No estoy aquí para enseñarte lo que sabes. Estoy aquí para que conjugando tus skills y las mías intentemos sobrevivir en un sitio donde nadie ha ido antes"

Obviamente, choca frontalmente con el planteamiento de la consultoría clásica. Hablé en detalle de todo ello y de lo importante en el CPS de la fé y la confianza en este hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En mi hilo plasta de hoy hablaré de lo necesario que es la fé en el CPS y de lo peligrosas que son las mitologías. #dentrohilo

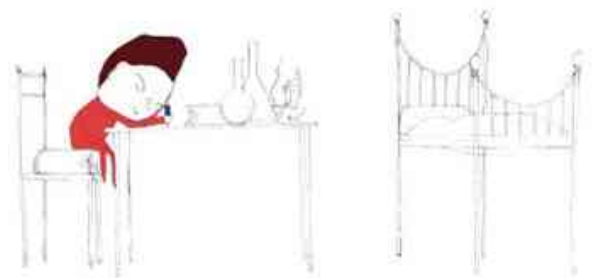
La madre que me matriculó en Teoría de Grafos. Turra limit on. Y no he podido hablar de casi nada en profundidad, como de costumbre. Oración, despedida y cierre:



El CPS, como digo en mis clases, es una disciplina de uso universal, generalizado y perpetuo. Hay poquísimos escenarios, generalmente asociados a problemas perfectamente acotados, repetibles y abordables sin problemas por la consultoría, donde no crea valor.

Pero es una disciplina terrible desde el punto de vista comercial, porque instintivamente despierta las peores inseguridades de la gente. Como es una disciplina de CEOs, mucha gente malinterpreta que se supone que uno llega a CEO porque sabe todo y no se equivoca nunca.

Paradójicamente, requiere de gente extraordinariamente humilde y al mismo tiempo extraordinariamente segura de si misma para poder trabajar con ello. Necesita Feynmans de la vida.



Si bien los legacies son muy complicados de manejar, en un orden cultura > estructura >>> tecnología, el problema fundamental es que este tipo de gente no crece en los árboles.

Y es una pena, porque son muy necesarios. Pero, como dije en su momento, para poder hacer cosas hace falta alguien al otro lado de la mesa. #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para poder hacer algo en cualquier sitio hace falta alguien al otro lado de la mesa. You need two to tango.

Final de la turra: CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados

[Ver en El Turrero Post](#)

El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing

Categorías: Marketing, Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos

Fecha: 17/11/2020

En nuestro hilo turras de hoy, vamos a contestar esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu:

 Ubaldo Hervás @UbaldoHervas

#preguntaalrecu Imagino que el Consumer Behaviour es un sistema complejo ¿El CPS se ha metido alguna vez en el maravilloso mundo de las tendencias de consumo y su comportamiento ahora que viene el #BlackFriday? ¿qué debe hacer marketing ante un consumidor cada día más cambiante?

De hecho ayer en mi clase en @somostramontana estuve hablando ayer mucho del tema, porque en la pregunta aparentemente inocente de @UbaldoHervas hay dos cargas de profundidad: El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing.

Voy a abordar ambas cosas por separado y luego voy a hacerlos converger, porque es un claro caso de bothism. El ser humano es claramente un clímax (primera acepción) de sistema complejo y el Marketing está siendo triturado por mil flancos.

Cuando en el 2015 el @wef saca su primer reporte con las skills más necesarias para el 2020, coloca en primer lugar a Complex Problem Solving. En aquel momento @moquintana y @DavidAlayon trabajan para Social Noise y se les ocurre una idea.



"Vamos a hacer un master sobre skills del futuro, lo llamaremos Master en Tecnocreatividad, vamos a juntar a varios amigos nerds y los vamos a lanzar a los leones". Por allí pasaron titanes como @abarbero, por ejemplo.

En algún momento se debieron hacer la pregunta "Esto del CPS suena bien, pero ¿Quién puede ser lo suficientemente estúpido para lanzarse a abordar esto dado que no parece haber un corpus establecido sobre la materia?"



Naturalmente, en la "E" de "Estúpido" en la enciclopedia viene mi foto. Me llamaron, y lo que es peor, acepté. Y esto, amigos, se llama un "leap of faith", que es la base de la gestión de la complejidad. Aceptar meterse en un charco para el que no estás preparado de antemano.



Joder. En que momento. Estuve a punto de tirar la toalla en múltiples ocasiones. No veía la manera de hincarle el diente. Lo atacara por donde lo atacara, era una muralla china impenetrable.



Obviamente, el primer sitio por donde atacué era ver que era lo que se estaba haciendo en otras escuelas de negocio: Agua. En ninguna parte se estaba tratando el tema. Ni en USA ni en Europa. Fui a los sospechosos habituales: MIT, Ivy League, Singularity, INSEAD...



Lo siguiente fue acercarme a las ciencias de la complejidad. Ahí sí que había mogollón de cosas, todas fascinantes, pero no era lo que yo quería por varias razones.

La primera y fundamental, que eran fundamentalmente teóricas: Si os fijáis en el diagrama de las ciencias de la complejidad, el inicio de lo que se llama "complejidad aplicada" está recogido... alrededor del 2015. https://art-sciencefactory.com/complexity-map_febo9.html...

La segunda, es que era un master fundamentalmente práctico: ¿Habéis intentado alguno de vosotros intentar entrar en un consejo de administración o acceder a un VC con un concepto intelectualmente complejo? Yo sí.



Por no mencionar que creía que había múltiples flancos que las ciencias de la complejidad no trataban... en particular el factor humano.



Cuando estaba a punto de tirar la toalla y rendirme, sucedieron dos cosas mágicas casi simultáneamente.



Una: Decidí que iba a acudir al master sin muletas intelectuales (La aproximación sería mía, especificaría que no tengo más referencias que mi visión del tema y en ésta colina moriré)



Y dos, encontré este video en Youtube:

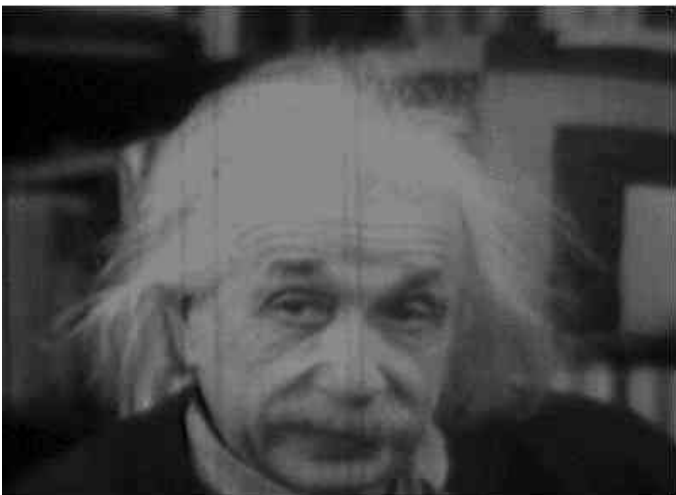


Richard Rumelt's Big Idea for the Thinker's 50, 2013

Filmed and Edited for the Thinkers 50 by KDH Creative
www.kdhcreative.co.uk t:01342 824187
www.thinkers50.com

youtube

Creedme, fue como el puto $E=mc^2$. Alguien relacionaba de manera mágica, no masa y energía, sino Problem Solving y Estrategia. Y de estrategia, de eso si que podía hablar hasta hartarme.



Y a partir de ahí fue uno de esos momentos "ahá" de los que hablo en mis clases. Se abrió la disciplina a mi cabeza como el mar rojo a los pies de Charlton Heston.



Entonces cuando pude trazar los orígenes de la disciplina, me encontré a la gente que tenía más experiencia en el trato de sistemas complejos: Los psicólogos.



Meterse en psicología es como entrar en un campo de minas con un traje de buzo. Por cada practitioner serio, hay diez magufos. Son legendarios los cachondeos que nos traemos mi bro @RamonNogueras y yo al respecto.



En este hilo legendario, por ejemplo, incluimos a la psicología como compañero de los cuatro jinetes del Bullshit clásicos (IA, Big Data, Blockchain y Agile):

 Fernando Blanco @FBpsy

Esto me da bastante miedo

<https://twitter.com/jordipc/status/1056105856700428000>

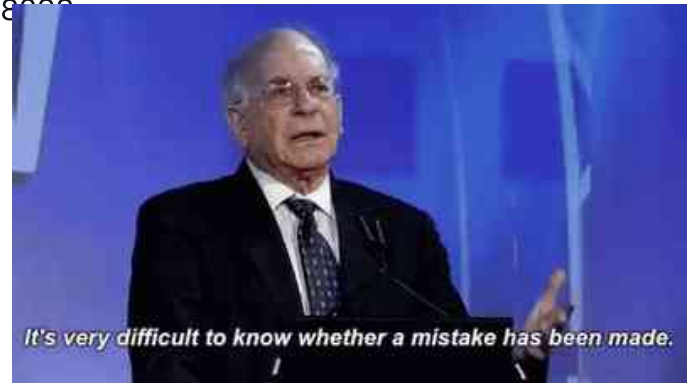
Pues bien, me encontré que la psicología llevaba mucho tiempo trabajando la resolución de problemas en entornos complejos. Y evidentemente, sobre humanos. Pocos ejemplos mejores hay de sistema complejo que un ser humano.



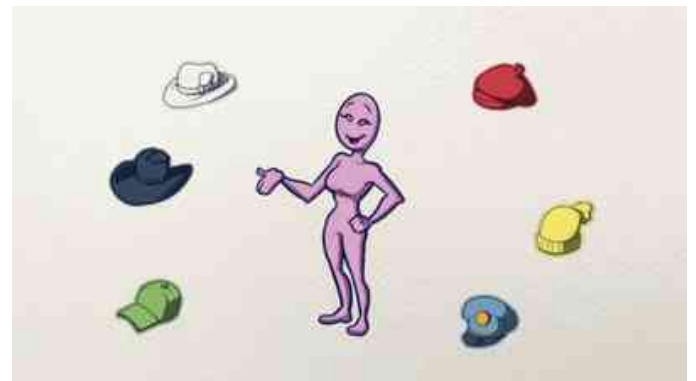
Entonces me encontré maravillas. Gracias a mi incursión en la psicología, entendí como el cerebro nos tanga como a chinos, y como cualquier proceso de CPS pasa por "dislocar" el cerebro, que corre como el viento a cerrar los casos en falso.



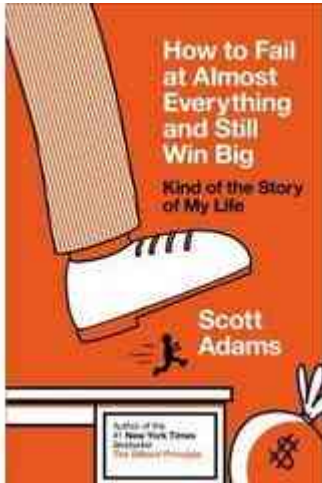
Gracias a Kahneman y Tversky aprendí que somos penosos evaluando riesgos. Gracias a Festinger aprendí que el cerebro se fuma lo que haga falta. Gracias a Skinner aprendí lo que era el condicionamiento. @RamonNogueras me guió hacia muchos otros recovecos interesantes de la casa.



Y por el camino me encontré a Edward de Bono y Giorgio Nardone, que habían descubierto, por su cuenta, diferentes maneras de dislocar el cerebro y sacarlo de sus heurísticos, que insisto, es la piedra angular del CPS.



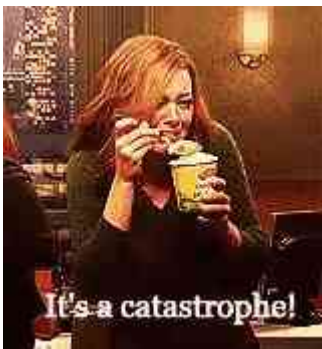
@ScottAdamsSays dice en su libro (IMPRESINDIBLE) que solo ha tenido éxito en los negocios cuando ha logrado entender la psicología subyacente. Así que por cerrar este tema, el ser humano es el sistema complejo por excelencia y aprended psicología, furros.



How to Fail at Almost Everything and Still Win Big: Kind of the Story of My Life

goodreads

Y ahora nos vamos al Marketing. Ay, el Marketing.



Ayer les preguntaba a mis alumnos en @somostramontana en qué momento el Marketing pasó de ser Don Draper convenciendo a CEOs mientras bebía un Tequila Sunrise a ser el readhead child del CEO y durar de media unos 18 meses en el puesto.



En qué momento ser CMO dejó de ser un camino sólido para llegar a ser CEO al momento actual, en que los CEOs piensan que la gente de compras aporta más al bottom line que ellos.

Again, I will dwell on the whole matter in depth, but let's summarize

- Advertisers are happy with their creative agencies (85%) and their media agencies (87%)
- But the perceived degree of effective help to business' growth is 12% for CAs and 13% for MAs. Purchasing departments are perceived as having a 25% contribution on the same issue

Un hilo turras tiene una longitud específica como para hablar en el de como hemos llegado hasta aquí, pero para los que tengáis interés en mi análisis del tema, os apunto a diversos artículos míos sobre el asunto.

Este artículo sobre la gran masacre de los CMOs:



The Twilight of the Ad Agency (I): The Great CMO Massacre

"I remain convinced that most marketers don't really understand gross margin and variable costs and live in a bullshit bubble." - Mark Ritson.

linkedin

Este artículo sobre por qué se está dejando de lado al Marketing:



Why Marketing is being pushed aside

If you are like me, into a lot of different science related things, you keep a humongous amount of trivialities in your mind at all times. Not only to try to keep friends at bay while playing Trivial Pursuit, but because of an unquenchable thirst for the beauty of random bits of data.

linkedin

Ayer hablaba con la gente de @somostramontana de como en su momento hablé de que Telefonica se iba a comer a un maverick del Marketing como @serrahim : <https://linkedin.com/pulse/serrahima-gambit-why-needed-fail-how-untangle-paradox-g-recuenco/...> Ayer me dijeron que está aguantando ahí como un titán, bien por el.



The Serrahima Gambit: Why is needed, why will fail, how to untangle the paradox (I)

"Herein lay the root of Van Halen's dilemma. Gazzari's [An L.

linkedin

Hablando sobre el pequeño secreto del teórico salvador del sistema publicitario, la programática:



The little dirty secret about RTB and Programmatic

My first reactions on the whole RTB and Programmatic craze were of plain skepticism. You know, being working on AI and Business Intelligence since forever, I have had my share of overhype.

linkedin

Tengo bastantes más sobre el tema, pero el bottom line y las conclusiones para cerrar el hilo son claras: Pocas disciplinas hay ahora mismo más necesitadas de CPS que el Marketing. Por dos razones fundamentales:

La primera porque trabaja uno de los sistemas más complejos existentes, el ser humano, que además se ha empoderado de manera salvaje en los últimos tiempos. Acceder a un cliente se ha convertido últimamente en misión imposible.



La segunda, porque ahora mismo, es uno de los sectores más atacados por todos los flancos de manera simultánea, y que ha perdido su pedestal histórico para convertirse en un laughing stock y en un chiste en los boards de todo el mundo.



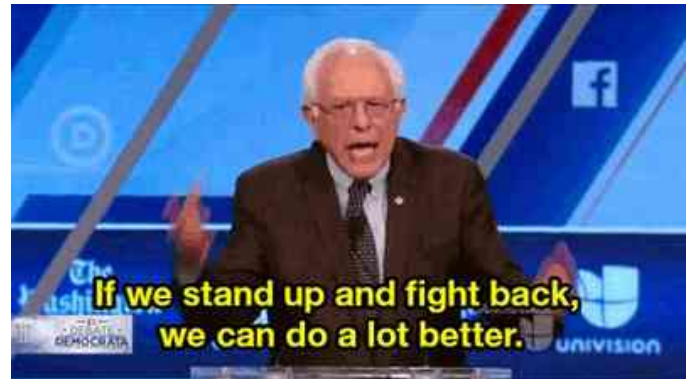
Mucho se habla del cataclismo que le espera a la banca, pero se habla poco de un sector que se ha ido desangrando a lo largo de más de dos décadas a la vista de todo el mundo y casi con su complacencia.



Y es una terrible desgracia, porque pocas disciplinas hay ahora mismo más necesarias. Necesitamos buenos storytellers, gente que nos ilusione de nuevo por hacer cosas, que nos una en misiones comunes. Pocas disciplinas me generan más cariño ahora mismo.



Así que hermanos del Marketing, abrazad el CPS. Aunque sea por las razones incorrectas. Aunque sea por desesperación. No dejéis que los contables ganen la batalla y el siguiente quarter sea el único faro y guía. #finhilo



Final de la turra: El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing

[Ver en El Turrero Post](#)

Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

Categorías: Estrategia, Marketing, Factor x, Personotecnia, Sociología

Fecha: 11/10/2024

En el hilo turras de hoy, y siguiendo con nuestra serie de iniciativas que vamos a poner en marcha en los próximos meses, os voy a hablar de la orquídea en el jardín: Spinae.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana, en la serie de iniciativas que vamos a lanzar, os hablaré de la más sutil, la más desconocida y de la única que tiene más madres que padres.

Si tuviera que mapear mi aproximación metafórica al entorno profesional con alguna referencia clara, siempre he dicho que me veo como un John Belushi: Una extraña mezcla de desaliño, presencia robolonda y alta energía.



Blues Brothers: Soul Man - SNL

The Blues Brothers (John Belushi and Dan Aykroyd) perform "Soul Man." [Season 4, 1978]#SNLSubscribe to SNL: <https://goo.gl/tUsXwMStream> Current Full Episodes...

youtube

John Belushi fue conocido por su estilo de actuación física y de alta energía, que lo convirtió en una figura icónica en la comedia.

Su enfoque se caracterizaba por una energía cinética y una habilidad para la comedia física que lo hacían destacar tanto en "Saturday Night Live" como en películas como "Animal House" y "The Blues Brothers".

Belushi tenía una presencia escénica magnética y un talento natural para el humor físico, lo que le permitía realizar actuaciones intensas y memorables.

Su capacidad para combinar movimientos exagerados con una expresión seria creaba un contraste cómico que resonaba profundamente con el público. Además, su estilo no conformista y su habilidad para improvisar lo convirtieron en un pionero en el mundo de la comedia.

Cuando María (@M_Amontero) llegó al CPS, no era precisamente el prototipo de alumno que atraíamos al seminario. Que es fundamentalmente masculino, y relacionado con la tecnología y cosas profesionalmente poco sexies.

Que demonios, era la responsable de una agencia de comunicación que se llamaba... @algotonito_.



Sin embargo, fue una alumna cirrópoda, de las que se agarran a la disciplina con la fuerza de la gente que tiene la intuición de que no sabe muy bien a que se está agarrando, pero parece sólido.

Igual que yo parezco un eterno estudiante desharrapado de doctorando, María tiene ese andar grácil de la gente que tiene a la liviandad y la discreción por bandera y que no trata de embestir mientras bufa por donde pasa, sino que va danzando de nenúfar en nenúfar.



De alumna pasó a clienta, y cuando desde @singularsing examinamos su compañía, nos dimos cuenta de que tenía un instinto feroz para determinar cual era el problema estratégico de sus clientes.

También nos dimos cuenta de que la inmensa mayoría de sus clientes, recibían de ella valiosísimos insights estratégicos mientras que la seguían pagando como a una compradora de espacios en revistas de lifestyle.

Qué demonios, estaba cambiando las pepitas de oro por baratijas, como el adelantado Rodrigo Díaz de Carreras.



Cantata del Adelantado Don Rodrigo Díaz de Carreras · Las Obras de Ayer · Les Luthiers

Les Luthiers es un grupo argentino de humor que utiliza la música como un elemento fundamental de sus actuaciones. El conjunto utiliza la música como un elem...

youtube

Cuando le indicamos la oportunidad, ella nos dijo que era consciente, pero que no se sentía cómoda ni creía que resultara creíble haciendo de ello un oficio. Por no mencionar que consideraba complicado reposicionarse en la cabeza de clientes de años.

El espacio donde su compañía operaba, el lifestyle, nos resultaba completamente alienígena a nosotros, más volcados en entornos de procesos, industriales, tecnológicos y similares.

Las industrias consideradas “lifestyle” son aquellas que se centran en productos y servicios que mejoran la calidad de vida y el bienestar de las personas. Estas industrias suelen estar relacionadas con intereses personales, pasatiempos y estilos de vida específicos.



Pero claro, un análisis más cercano de el espacio nos arrojó toda una serie de particularidades que nos eran muy familiares y que demonios, nos sonaban muy atractivas.

Es un auténtico carnaval de Factor X: en este caso, introduciría el factor x de la propia marca, la marca tiene ‘identidad’ y además la crean personas, factor x al cuadrado. @jlantunez vibes.

Es una fiesta de Personotecnia: consumidor, inversión publicitaria, fraude, alcance vs audiencia cualitativa, atención...

Es un sector con una Incertidumbre tremenda: competencia salvaje, incremento costes, márgenes pequeños, financiación, sostenibilidad, procesos... hasta nos dimos cuenta que jugaba la geopolítica.

Siempre he estado hablando de los negocios que no caben en un excel , de los que odian los PE, de los que dependen del alma humana... y quizás había redención para mi incapacidad de distinguir más de ocho colores y mi aproximación Belushi a la vida profesional.



El skin in the game habló por nosotros: "Oye, María, y si montamos algo conjuntamente para abordar la oportunidad?" Y entró Cristina, y entro Ramón, y entró Elena, y empujamos, y hubo malentendidos, y nos reconciamos, y subimos y bajamos y un par de años después...

Os presentamos a Spinae (<https://spinae.es>) Spinae, acompañamiento estratégico para marcas que importan.



<https://spinae.es/>

Marcas que importan a alguien (son relevantes para alguien/consumidor) y además son compañías rentables. Pero el foco está en la marca porque sin la marca no hay compañía.


Marca y negocio. La marca es la identidad y la compañía el negocio, en lifestyle no se pueden separar ni tratar de forma independiente.

Si las separas, si la marca está en segundo plano, normalmente las decisiones que se toman tienen unas consecuencias de segundo orden que suponen que la marca se muere y a la vez la compañía (os suena de algo?)

Mirada cenital: para Spinae es una forma de mirar con distancia y evitando muros. El CPS también es una mirada. En lifestyle son muy comunes las fotos de producto desde plano cenital. El que nosotros en Spinae la mirada CPS la llamemos cenital es un guiño obvio al sector.

Mejor hipótesis posible, nada de soluciones estandarizadas. Diferenciamos problema de síntoma, sacamos el diagrama de Ishikawa de la producción industrial y lo incorporamos al lifestyle como herramienta de análisis.

A partir de ahí, definimos hipótesis para ir corrigiendo el tiro. Como Giorgio Nardone, como el CPS...

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 19, 2020

Giorgio Nardone, es incluso más periférico en su aproximación. Para los que no lo reconocáis, es un psicólogo especialista en terapias de control de fobias y "defectos" del ser humano. Un terapeuta. Sin embargo, como ya dije, llama a su disciplina Strategic Problem Solving.

Equipo: spinae parte de un equipo con mucha experiencia en el sector de lifestyle (comunicación, posicionamiento de marca, marketing, consumidor, narrativa...) al que se suma el equipo de @singularsolving en CPS, reformulación estratégica, M&A, Generación de Demanda...

El tercer componente del equipo es el cliente, de hecho, sin él, no hay equipo.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A hacer la maleta y salir corriendo.



El diálogo entre Shiva y Shakti se encuentra en el texto sánscrito Vijñana Bhairava Tantra. En este texto, Shakti le pide a Shiva que le revele el camino hacia la iluminación. Shiva responde explicándole 112 formas diferentes de meditación.



Este diálogo es fundamental en la filosofía tántrica, ya que representa la unión de las energías masculina y femenina del universo, simbolizando la dualidad y la unidad en la existencia.

El diálogo en el que Shiva convence a Shakti para que bailen no está específicamente documentado en los textos tradicionales, pero la danza de Shiva, conocida como Tandava, y la danza de Shakti, conocida como Lasya, son representaciones simbólicas de sus energías cósmicas.

En la mitología hindú, Shiva y Shakti representan la unión de la conciencia y la energía. La danza de Shiva simboliza la destrucción y la renovación del universo, mientras que la danza de Shakti representa la creación y la belleza.

Juntos, sus danzas simbolizan el equilibrio y la armonía del cosmos. Cuando están alineados, son imprescindibles para los procesos de creación.

Nada más aparentemente contra natura que los principios antitéticos. Sin embargo, hay una extraña belleza en lo agridulce, en el Negroni, en ese vino amontillado que entra dulce y te patea las tripas. En el equilibrio de lo aparentemente antagónico.

Belushi no encontró una Shakti a su altura. Su mujer intentó salvarle de si mismo, pero hubiera necesitado alguien que le calmara sus apetitos, que le terminaron conduciendo a la autodestrucción.

Spinae es problem centric (Por la parte de Shiva) y customer centric (Por la parte de Shakti) Hemos hablado mucho de las tensiones que subyacen entre los negocios con alma y los Excels.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Donde el Excel reina, el alma muere. En compañías con almas grandes tan solo se nota más. La diferencia entre la cura y el veneno es la dosis, que decía Paracelso.

Así que si tenéis una compañía de lifestyle, no os caen bien los chicos del Excel, pero creéis que si bien conocéis vuestros clientes como la palma de vuestra mano, la compañía no lo peta como debiera, acordaos de este logo.

Y que empiece el baile #finhilo



P.D: I: Belushi tiene un documental definitivo:



Belushi (2020) Official Trailer | SHOWTIME Documentary Film

A feature documentary from award-winning filmmaker R.J. Cutler about the too-short life of John Belushi, the once-in-a-generation talent who captured the hea...

youtube

P.D. II: @Godivaciones dirige un master sobre la industria del lujo sobre el que ha llegado el momento de hablar.



<https://esden.es/the-fashion-bs/master-industria-del-lujo/>

P.D. III: Antes de conocer a Maria, he mirado la industria del lifestyle desde la barrera por pura intuición. He dado clase en @isemfbs y he seguido siempre las publicaciones de @Baekdal:



<https://baekdal.com/>

P.D. IV: La idea de Shiva y Shakti es de @emilioagomezZ

P.D. V: Shakti me corrige: “Solo una cosilla, la cuenta que has puesto de algo bonito es la de la marca de ropa. La de la agencia es @algo bonitoPR”

Final de la turra: Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

[Ver en El Turrero Post](#)

Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes

Categorías: Marketing, Estrategia, Leyes y sesgos

Fecha: 4/10/2024

En el hilo turras de hoy, y empezando con la lista de iniciativas que ponemos en marcha para abordar grandes desafíos, arrancamos con una de las que llevamos más tiempo incubando: MPFG

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana en el hilo turras la primera de nuestras propuestas para sacudir el árbol: contra la enshittification y como make Marketing great again.

El CPS es una mirada. Todas las iniciativas que plantaremos en las proximas semanas/hilos son el resultado de analizar bajo esa mirada problemáticas de negocio que consideramos no resueltas satisfactoriamente y proponer una solución alternativa.

En el fondo es sistematizar, como he mencionado en multitud de ocasiones, algo que la humanidad hace de manera desorganizada pero implacablemente.

Asimismo podemos detectar un patrón en uno de los escenarios clásicos del CPS: El cambio de habitación en el hotel de Hilbert, el salto de la teta, la reformulación de una propuesta de valor agotada.

El patrón es siempre el mismo: Algo que ha funcionado históricamente deja de funcionar por agotamiento o cambio de contexto, alguien lo detecta, protesta o no, y formula de manera acorde una propuesta alternativa.

Ni siquiera es la primera vez que esto ocurre con el mundo de la publicidad, como podemos ver en la formación de DDB, que corresponde exactamente al patrón:

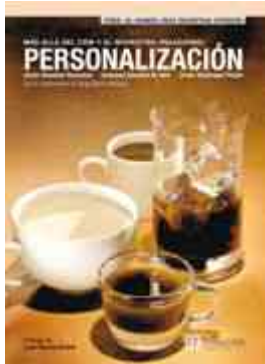
 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de mañana, la historia se repite.

MPFG es el resultado de aplicar nuestra mirada al mundo del Marketing y sus dolores actuales. De todos sus hijos tontos y prostituidos, y de su progresivo y lento declinar.

Llevamos liados con este tema décadas, con lo que procede generar un poco de contexto previo.

El germen de MPFG viene de la colusión de dos intereses concretos: Mi abordaje como ciencia de la Personotecnia (Que incluía intuiciones que Zuck convirtió en sondas anales) plasmado en mi libro del 2004 y la incorporación de mi socio Enrique a Singular Targeting en el 2011.



Enrique venía de ser CEO de Havas en Mexico y aunque pensaba (Todavía lo piensa) que yo era un desequilibrado mental, intuía que alguna de mis gilipolleces tendrían recorrido en el mundillo publicitario.

Nos dimos una vuelta con todos los capos de las grandes Agencias (Compañeros en tiempos de Enrique) que se descojonaron en nuestra cara. Teníamos acceso diferencial, pero nada más. El timing no acompañaba y nosotros teníamos solo una intuición vagamente articulada.



En veinte años de afilar el hacha os podéis imaginar que hemos reformulado la propuesta un millón de veces. He hablado asimismo de tema en varios hilos, en varios niveles de detalle. Incluso presentamos una beta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues tal y como anunciamos, os presentamos nuestro último brainchild, MPFG. <http://mpfg.world>

El Mercado: La publicidad digital, en términos de gasto/inversión supone ya el 60% del mercado en España y la misma tendencia en otros muchos países (UE, USA, GBR,..)

Sin embargo, un fantasma recorre Europa: La sensación no verbalizada de la existencia de fraude en la gestión de la inversiones en Publicidad Digital con la complicidad de los actores involucrados en la industria.

Hay una sensación generalizada de falta de transparencia en el manejo de las inversiones dedicadas a Publicidad Digital en particular, y a las inversiones OFF en general.


Asimismo de la existencia de un % alto de datos insuficientes/malos utilizados por la industria en general y en particular por la publicitaria (que los da por buenos) para la gestión de las inversiones en Marketing y publicidad.

Como obviamente afecta negativamente a las decisiones que se toman, estimamos que los anunciantes deberían reclamar un nuevo modelo de relación con las agencias/centrales y su relación con los Canales y Plataformas, hoy carente de transparencia, falta de confianza y compromiso.

MPFG es el resultado de aplicar la mirada CPS a un sistema que ya no funciona, que es el de la publicidad y el marketing que han dejado la primera oleada de publicidad digital en las últimas 2 décadas.

A MPFG la denominamos una post-agencia porque no es la enésima reformulación estética de una propuesta agotada. Porque un sistema podrido no solo puede cambiarlo un outsider, alguien sin intereses ni incentivos intrincados dentro del sistema corrupto.

Lo hemos visto en Política, y en tantos campos. Es imposible cambiar las cosas desde dentro. Fundamentalmente porque la misma razón que aplica en las compañías aplica en todos los órdenes de la vida:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 14, 2022

JAMAS intentéis convencer al statu quo de que lo que necesitan es reinventarse. Pelearán contigo hasta la extenuación, negarán el elefante en el ascensor, te harán responsable y diana de sus frustraciones con el negocio "que iba como un tiro".

Solo un agente independiente puede cambiar el sistema desde fuera. Y desde esa posición, puede impulsar un cambio real, pero necesita apoyo de las víctimas del sistema que estén hartos de la fosa séptica en que se ha convertido la publicidad.

Parfraseando, MPFG es un “acto de rebeldía, un grito de la inteligencia que dice “no voy a aguantar esta situación, porque entiendo que puede haber otra mejor y no me da la gana de asumir esta podredumbre, ni participar de ella. Y lucho contra ella. “”



Julio Anguita - Rebeldía

Extraído del Gran Discurso
<http://www.youtube.com/watch?v=OVvsbVibMvQ> Julio Anguita (La Izquierda con Saramago. Cáceres, 1999)

youtube

Reivindicamos los valores del marketing tradicional, antes de la aparición de la sonda anal, cuando una campaña tenía el poder de cambiar por completo una compañía, e incluso la capacidad de sembrar, impulsar o participar en cambios en la sociedad donde esa compañía operaba.

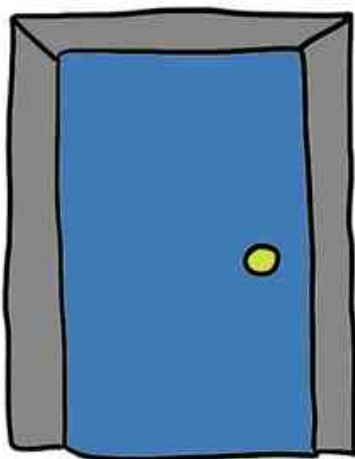
Reivindicamos el espíritu de Gossage.

Y desde la mirada CPS, desde el futurismo de frontera, lo reivindicamos en conjunto con el uso de la tecnología actual accesible para conectar productos, mensajes y segmentos, para generar estrategias de generación de demanda con impacto en P&L.

Nos percatamos rápidamente de la importancia del trabajo de Dr. Augustine Fou (@acfou) desde hace más de 10 años en la lucha contra el fraude publicitario digital.

Los modelos extractivos e ilegales de data que no solo consumen los presupuestos de los anunciantes, sino que también ponen en jaque la privacidad de individuos, hogares, empresas, instituciones y, si me apuras, hasta estados.

El fraude publicitario es la puerta de entrada. Es el primer paso. El pie en la puerta. Es el ariete con el que derribar el muro que separa a esta idea, a esta mirada, de generar un cambio real, efectivo, duradero, profundo....



A base de generar impacto en P&L. De mover la aguja. Reivindicamos estrategias de marketing que importen, porque vendan, o que vendan porque importen, o viceversa.

Llevamos más de un año trabajando en esto. Afilando el hacha. Ya hemos trabajado en España y Europa, y encontrado volúmenes de fraude y baja visibilidad de anuncios tan altas como las que Dr.Fou lleva solucionando con su herramienta en el resto del mundo los últimos 10 años.

Es decir, ya lo hemos hecho, lo estamos haciendo y, ahora que sabemos, estamos saliendo al mundo para ver a quién más podemos sumar.

Todos los anunciantes son bienvenidos a esta revolución que les devolverá el control, la transparencia y la visibilidad de lo que invierten respecto a lo que realmente reciben.

Insisto, esto ya ha pasado. Mi socio Enrique ya lo hizo en LATAM desde Media Planning, en calidad de CEO para la Américas , cuando las cadenas de TV gobernaban con puño de hierro y te obligaban a comprar (y pagar) por adelantado tu publicidad anual. Plan francés lo llamaban.

Generó, a alto coste personal, mayor transparencia y mayor retorno para los anunciantes en sus inversiones de compra de medios, eliminando intermediarios, opacidades y otros intereses creados. Recibió ayuda de clientes hartos de la situación.

30 años más tarde toca volver a cambiar el paso. Cuando Enrique estaba transformando el mercado publicitario en las Américas, Ramón estaba todavía en el colegio.

Se especializó en Facebook Ads de forma autodidacta hasta crear una agencia especializada en 2020 con @jlcasal como socio, hasta que se cruza con nosotros en 2022, le formamos en CPS, le mostramos el trabajo del Dr Fou, y se mete hasta el cuello en la fiesta.

Al cliente final lo que le ofrecemos, para que lo puedan escuchar un CEO o un CFO con atención es impacto directo en ROI, también para que los CMOs puedan venderlo al board sin cagarse encima.

Impacto en P&L y también un impacto directo en la calidad de la data con la que se trabaja y con la que se toman decisiones clave.

Si llevas 10 años tomando como reales los datos de publicidad digital, no llevas 10 años tomando decisiones “data-driven”, sino que llevas 10 años tomando decisiones sesgadas y cada vez más equivocadas, o más lejos de la verdad,

Decisiones víctima de una suerte de efecto dominó o bola de nieve en el que la confusión crecer cada vez que se añade más data equivocada al mar de ruido que usamos como fuente de información para tomar esas decisiones.

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra Limit Hits. Despedida y cierre.



Las ideas hay que bajarlas a compañía. Porque para cambiar las cosas hay que ejecutarlas, no vale con predicar. El culto empieza con la palabra, pero no existe en el mundo hasta que no se ejecutan actos de cambio efectivo más allá de las ideas.

Un ejercicio académico que no baja a la realidad no sirve. MPFG arranca porque en el ecosistema Singular, lo que decimos lo hacemos. Podemos tardar más o menos, el timing, la suerte, y las circunstancias.

El síndrome de Cassandra a menudo hace que entre que se empieza a predicar y la realidad está lista para actuar, o como para soportar una actuación, transcurra un período de tiempo.

Y ese período es una bendición sólo si puede emplearse para afilar el hacha mientras ajustamos el timing, la realidad se prepara y así reducimos nuestra dependencia de la suerte para el éxito de la compañía que nace de la idea de cambiar un sistema que ya no funciona.

Let's kick some ass: <http://mpfg.es> #finhilo

<https://mpfg.es/>

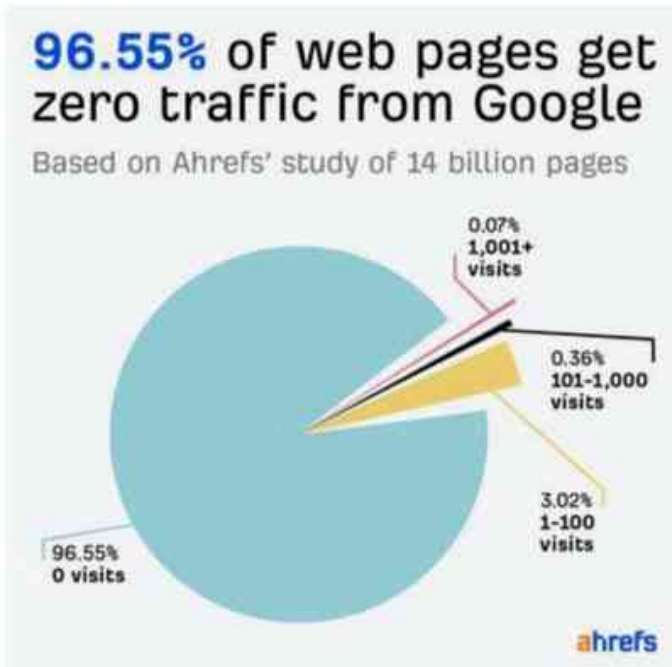
P.D. I: No estamos indexados en Google aunque según “el sistema” eso es un suicidio comercial.

P.D. II: Y como esta decisión de posicionamiento, hay muchas otras, como no usar cookies y otras ideas que se puedan extraer de nuestro manifiesto en la Web (la captura es de un estudio de ahrefs publicado hace menos de 10 días).

P.D. III: Varios videos grabados hace más de un año de una conversación entre Ramón y yo en <https://mpfg.es/about/>



[https://vimeo.com/1015999514?
share=copy](https://vimeo.com/1015999514?share=copy)



Final de la turra: Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes

[Ver en El Turrero Post](#)

Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad

Categorías: Marketing, Estrategia, Sociología, Leyes y sesgos

Fecha: 18/1/2024

En el hilo turras de hoy, siguiendo nuestras últimas tendencias de purgar el número de seguidores, vamos a meternos en el corazón de la tormenta, en el mailström de la polarización, a cruzar el cabo de Hornos con una zodiac. Quien dijo miedo? PALANTE.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana, en mi línea suicida habitual, vamos a hablar de por qué prefiriendo a Milei en su peor día que a Yoli en su mejor, manda un mensaje peligroso por lo mismo que ella, el idealismo infantil e inexpugnable. Y aprovecharé para hablar del CPS Hispano.

Me tocan los cojones los idealistas. Bien fuerte.

Para acotar a que me refiero exactamente, y para no buscarme problemas con los hermanos Encinar y con la comunidad @HeavyMental_ es de allí (UN ABRAZO) voy a acotar a que me refiero acudiendo al DRAE.

idealista SPL / ANT

1. adj. Que propende a representarse las cosas de una manera ideal. U. t. c. s.

SIN.: vnsañador, idealizador, iluso, romántico, soñador, utópico.
ANT.: realista, materialista, pragmático, práctico.

2. adj. *Fil.* Que profesa la doctrina del idealismo. U. t. c. s.

En realidad no tengo problemas con los idealistas sensu strictu. De hecho, uno de los sinónimos del término, es utópico, con el cual me siento muy identificado, hasta el punto de pertenecer a un colectivo que se denomina precisamente así, los #UTOPICOS.

En realidad me tocan los cojones las personas que creen firmemente en un constructo abstracto que deviene en absurdo porque para darse tiene que darse asimismo la negación más básica de la realidad más elemental.

Como quiera que este es un tema delicado y es conveniente que la semántica nos separe, llamaremos a estos individuos pompistas. Creadores de pompitas de realidad. Me tocan los cojones los pompistas.



Este concepto tiene un montón de traslaciones. Y es perfectamente posible que una persona tenga un conocimiento tangible y firme en un campo específico y sea un pompi absoluto en otra.

Yo llegué a Sesardic y a "When reason goes on holiday" debido a mi interés en Bertrand Russell y lo mucho que me llamó la atención darme cuenta de que era posible ser un genio en unos campos concretos y en otros pompear que daba gloria.

Russell's Paradox: A Genius with a Streak of Foolishness

The belief that studying philosophy, when it is geared toward developing analytical skills and conceptual clarity, also enhances rationality and critical thinking in practical affairs of everyday life (including politics) dates from the early days of analytic philosophy.

In a book still frequently assigned to undergraduate philosophy students, Bertrand Russell expressed a similar view about the practical usefulness of philosophy: "The essential characteristic of philosophy . . . is criticism. It examines critically the principles employed in science and in daily life" (Russell 1912, 233; emphasis added). This sounds nice, but there was little trace of critical examination in many of Russell's own actions and especially in his political statements. George Trevelyan, Russell's undergraduate classmate at Cambridge, once said about him: "He may be a genius in mathematics—as to that I am no judge; but about politics he is a perfect goose" (Monk 2000, 5). Similarly George Santayana said: "Along with his genius he has a streak of foolishness" (quoted in Eastman 1959, 192). Illustrations of Russell's political irrationality could easily fill a whole chapter in this book, but since many of these episodes are probably already widely known I will give only a few examples of his ludicrous political outbursts.

Una vez que detectas el patrón, evidentemente, puedes mantener tu apreciación de que el pompismo se remonta a Platón, pasando por los idealistas alemanes, para terminar aterrizando en Lyotard, el posmodernismo y aterrizar de morros en el wokismo y el anarcocapitalismo hard.

Platón tiene una historia fascinante, sufre de un desconocimiento enciclopédico, y como predecesor lejano de Lyotard me veo en la obligación de hostiarle todo lo que puedo a la menor oportunidad.

David Criado @vorpalina · Jul 20, 2023

Platón tiene una historia fascinante, sufre de un desconocimiento enciclopédico, y como predecesor lejano de Lyotard me veo en la obligación de hostiarle todo lo que puedo a la menor oportunidad.

El pompista además sufre de una limitación en el ancho de banda cognitivo que le impide percibir los matices, le lleva a aplicar simultáneamente dos filtros pasa alta y pasa baja a sus conocimientos y termina quedándose solamente con brochazos gruesos, generalmente interesados.

Hemos hablado en reiteradas ocasiones de manifestaciones de éste fenómeno. Por ejemplo en el hilo del black & white thinking.

Otro ejemplo del que hemos hablado son de las interpretaciones chichinabo de Nietzsche:

O el análisis Llados del estoicismo y similares:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Todo lo pop termina siendo adulterado. Le pasa a los manolitos y le pasa al estoicismo.

El problema fundamental es que es un proceso de compresión con pérdida. ¿Cómo partiendo de luminarias como Kant, llegamos a zurullos intelectuales como los mencionados? A través de innumerables degeneraciones de la tesis original.



El idealismo alemán es una corriente filosófica que se desarrolló en Alemania entre los siglos XVIII y XIX, y que se caracteriza por afirmar que la realidad es una construcción mental y que el conocimiento es una síntesis de la mente activa y el mundo.

Immanuel Kant es considerado el fundador del idealismo trascendental, que sostiene que el conocimiento humano está limitado por las formas a priori de la sensibilidad y el entendimiento, y que solo podemos conocer los fenómenos, no las cosas en sí.

Johann Gottlieb Fichte es el iniciador del idealismo subjetivo, que afirma que la realidad es una manifestación de la actividad del yo absoluto, que se autoafirma y se opone al no-yo.

Friedrich Wilhelm Joseph Schelling es el creador del idealismo objetivo, que propone que la realidad es una unidad de lo absoluto y lo finito, de lo racional y lo irracional, de lo natural y lo espiritual.

Y por último Georg Wilhelm Friedrich Hegel, que es el máximo exponente del idealismo absoluto, que plantea que la realidad es una expresión de la razón absoluta, que se despliega dialécticamente en tres momentos: tesis, antítesis y síntesis.

Así que básicamente, los padres de "La realidad importa una puta mierda" son estos serios señores.



Pero mientras que ellos propugnaban con gran enjundia intelectual que nuestra percepción de la realidad es subjetiva y que la complementamos mucho con nuestra subjetividad, y por el camino discutir la idea de Dios muy fuertecitamente...

...los pompistas han ido retorciendo el asunto hasta plantear que la realidad es anulable y maleable tan solo con apretar muy fuerte los puñitos.



Del discurso de Milei, para que nos vamos a engañar, me gustaron muchas cosas. Pero para hacerle panegíricos ya tiene fanboys.

Fundamentalmente, lo entiendo como una performance, un call to arms, una representación teatral, una pantomima y un kabuki. Una escenificación en el sitio correcto y en el tono correcto para su propósito.



O sea, que le ha tocado los cojones profundamente a la misma gente que hace uso de esas armas día si y día también. Supongo que la oficina de patentes tendrá que dirimir en este caso.

Con la ayuda involuntaria del audaz por contraste, metiendo a los empresarios más poderosos de España como a padres de cumpleaños en los bajos de la urba esperando los sandwiches secos, los ganchitos marca blanca y la Cola de oferta. Especialistas en lenguaje no verbal, opinen.



Tampoco voy a hacer una analítica profunda a cada una de sus afirmaciones como ha hecho aquí este compañero del metal:

 Nacho Escursell @HAcontecido

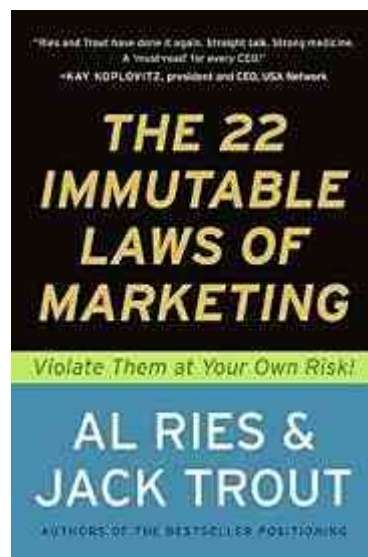
Recopilación de todas las burradas del discurso de Milei, largo. 1 - "Cualquier forma de colectivismo lleva al socialismo y a la pobreza." El colectivismo surge en algún momento de la antigüedad, si bien, la primera vez que se usa el término formalmente, sería el Siglo XIX.

La verdad? Tiene razón en muchas cosas (En otras la ideología se le hace bola) pero es completamente absurdo hacer una análisis racional de lo que claramente es una performance.

Si dedicara la mitad del tiempo que ha dedicado este amigo a cribar rollo CSI el discurso de Milei a analizar la sarta de inexactitudes, mentiras o directamente gilipolleces que dice, yo que sé, Patxi Lopez en una performance, estaría todavía el libro de estoicismo por escribir.

Pero hay una cosa en concreto que me ha tocado mucho los cojones del discurso de Milei. Porque me parece un error garrafal.

Este es uno de mis libros preferidos de Marketing de la historia. Fundamentalmente porque no es un libro de Marketing, es un libro de Factor X.



Hay una ley que es de las más desconocidas, fundamentalmente porque es crítica y muy difícil de gestionar como es debido. La ley 15, la ley de la franqueza (The Law of Candor).

"Cuando admita un aspecto negativo, el cliente potencial le dará un aspecto positivo."

"Admitir un problema va en contra de la naturaleza humana y empresarial. Sin embargo, una de las formas más efectivas de entrar en la mente de un posible cliente es admitir primero lo negativo y convertirlo en positivo. La franqueza desarma."

"Cada afirmación negativa que usted hace sobre sí mismo es aceptada instantáneamente como verdad (NOTA: Esta es una ley similar establecida en 48 Leyes de Poder)."

"Usted tiene que probar una declaración positiva a satisfacción del prospecto. Para una afirmación negativa no se necesitan pruebas. Cuando una empresa comienza un mensaje admitiendo un problema, la gente tiende casi instintivamente a abrir su mente."

"Ejemplo: Listerine solía anunciarse con "El sabor que odias dos veces al día", lo que les sirvió para vender la idea de que mataba muchos gérmenes."

"La Ley de la franqueza debe utilizarse con cuidado y gran habilidad. Su negativa debe ser ampliamente percibida como negativa. Tiene que provocar un acuerdo instantáneo con la mente de su prospecto."

"A continuación, hay que pasar rápidamente a lo positivo. El propósito de la franqueza no es disculparse. Es establecer un beneficio que convenza a su cliente potencial."

La madre que me matriculó en Estadística. Turra Lumit Hits. A partir de ahora, solo bullets y cero construcción de historia.



Milei lo hizo de puta madre con el pelo de Jim Carrey, el desaliño, con la motosierra, siendo casi un cartoon, se presenta como alguien vulnerable y con un flanco claramente atacable. En un mundo de espejos y humo, es wysiwyg.

Así llega Claudio al poder: El boborolo tartamudo e inofensivo. O Suárez, o Rajoy.

No puedes, bajo ningún concepto, decir una boludez como que "No existen los errores de mercado". No puedes. Eso es de primero de pompismo.

El capitalismo sin control degenera en vicios. me duele la puta boca de hablar del Capitalismo Hostiado. El zeitgeist va en una dirección concreta. Los ejemplos de sus excesos son innumerables. Está en manos de humanos que son defectuosos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Capitalismo hostiado.

La parte de que es el único sistema que crea riqueza es inapelable. QUE COJONES TE COSTABA ADMITIR ESTO CUANDO ADEMÁS ABRIRIA LA CABEZA DE GENTE QUE SE ACABA DE CERRAR COMO UN MEJILLON DE ROCA A CUALQUIER COSA QUE DIGAS EN EL FUTURO?

No se vota masivamente desde la racionalidad. Desde la racionalidad y el análisis fino se llega al no votar.

Acabas de espantar por completo la potencial simpatía de la gente que podría haber usado el algoritmo del autobús que no me lleva a mi casa, pero que me deja cerca.

El audaz preda en eso: En el voto con la nariz tapada. Por eso se centra casi exclusivamente en caricaturizar a una oposición que solo existe en su relato mientras hace lo que le rota en la Justicia, por ejemplo.

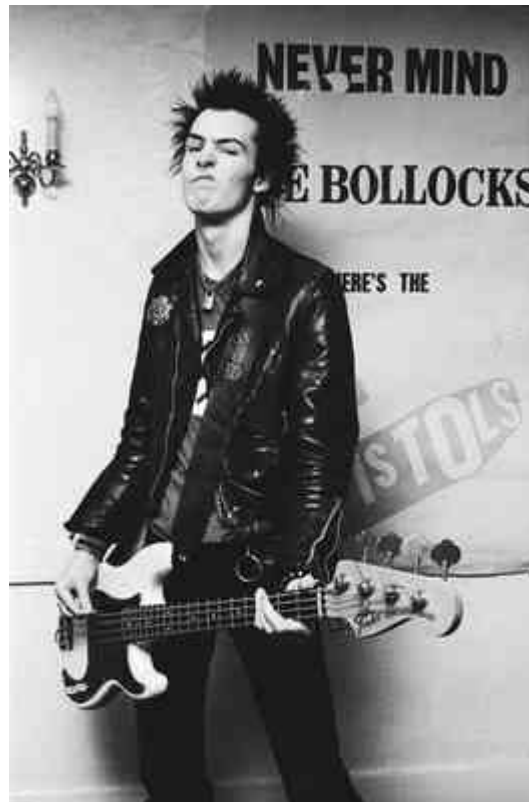


Por qué ahora nos convertimos en el puto obelisco de Buenos Aires, inmarcesible, inaccesible, infalible? Por qué violamos la ley elemental? Para qué queremos hacer un discurso para los adictos pudiendo abrir un poco la rendija a que gente que no te considere te preste atención?



Era un discurso para los prestamistas? Para el FMI? Ya te ha alcanzado el Hubris? Consistía el tema en sacarse la polla en Davos? Vamos hacia la unidad de destino en lo Universal?

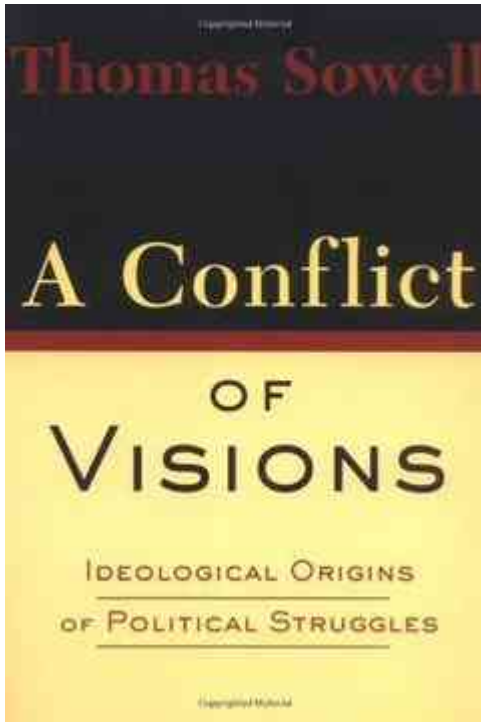
Cuando la cagues, que la vas a cagar porque nadie es perfecto ni ninguna tesis ideal es infalible, y el capitalismo tiene un track record de excesos mayor que el Sid Vicious, cuanto tiempo hasta que te nieguen todo lo que es cierto y bueno del mismo?



MILEI, PELOTUDO, QUE TE COSTABA HACERLO 100% BIEN? #Finhilo

P.D.I: 53 tweets. De la conexión de ésto con el CPS Hispano ya hablaré otro día.

P.D. II: Venga, un libro, que si no esto no termina pareciendo un hilo turras:



A Conflict of Visions: Ideological Origins of Political Struggles

goodreads

Final de la turra: Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad

[Ver en El Turrero Post](#)

La dificultad de la comunicación eficaz en temas complejos

Categorías: Marketing, Sociología

Fecha: 30/5/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos de la ofuscación, de la profundidad, de la claridad y de la comunicación.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay mucha gente que confunde profundidad con ofuscación. De esto hablaré este fin de semana si llego a tener el hilo a tiempo, que voy de culo.
<https://twitter.com/tsevanraban/status/1663441177226407938...>

Disclaimer: Soy perfectamente consciente de que no soy la lectura más sencilla del mundo.

 David Arcos @DZPM

A los que dicen que tus hilos son muy difíciles de seguir, ¿qué les decimos? ¿Cual es la diferencia entre jerga especializada y ofuscación deliberada?

Tampoco me creo un natsi intelectual. De hecho creo que hay propuestas mucho más cuesta arriba que la mía.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Gary Klein / David Deutsch / Dave Snowden - No son pop stars, pero si los logras perforar son la hostia.

E incluso actitudes mucho más natsis que las mía:

Y yo me preocupo muchísimo de hacerme entender, no hay cosa que me frustre más que dejar gente en tierra.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Estaba acojonado de haber entrado en la zona Snowden de "Yo ya me entiendo y si os subís bien, y si no, mala suerte".

Entre otras cosas, porque nuestro negocio depende directamente de no dejar a nadie atrás:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Históricamente nosotros (@singularsing) hemos tenido unos problemas terribles a la hora de hacernos entender. No a nivel Snowden, que lleva desde el '93 predicando y ahora parece que le empiezan a hacer caso a los 68 palos, pero por ahí andamos.

El caso es que he decidido reflexionar sobre todos estos temas, y me he dado cuenta de que hay mucha tela que cortar. Vamos allá.

He hablado colateralmente del tema en varios hilos. Por ejemplo, en el hilo sobre los problemas irresolubles:

Todo esto está conectado con Vigotsky y la ZDP:

Y la formulación del teorema Roca Salvatella:

Aquí estamos hablando de algo que intuitivamente podemos entender: No puedes ir de la matemática básica al cálculo avanzado sin hacer una serie de pasos intermedios.

 Steve Burns @SJosephBurns

The evolution of math over your lifetime.

También he hablado sobre la diferencia entre complejidad y complejidad innecesaria:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Seguimos confundiendo complejidad con complejidad innecesaria. La fruta en el suelo posiblemente ya está podrida.

Otra cosa diferente es cuando empezamos a llenar todo de humo, hype, y bullshit para intentar impresionar a las mentes impresionables.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por cierto, no hay cosa que mas le toque los cojones a Dave Snowden que alguien use de manera gratuita el concepto "cuántico" en cualquier presentación, porque suele garantizar que lo que viene después es una tormenta de bullshit. Y estoy de acuerdo con el.

Y aquí es donde parece que nos encontramos con el crux del asunto: Parece que funciona a los ojos y oídos no entrenados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay un problema con la complejidad innecesaria, y es que te hace parecer sofisticado al ojo y al oído no entrenado.

La expresión "arenque rojo" (red herring) tiene su origen en una práctica del siglo XVIII que consistía en utilizar el fuerte olor del arenque ahumado para desviar a los perros de caza del rastro de la presa que debían perseguir.

Esta técnica se utilizaba a menudo para adiestrar a los perros y en ocasiones se empleaba durante las cacerías para despistarles.

El término "arenque rojo" fue popularizado por el polemista inglés William Cobbett en 1807, quien lo utilizó como estrategia retórica para desviar la atención de un tema que deseaba evitar debatir.

Desde entonces, el término se ha utilizado como expresión metafórica para describir cualquier cosa que intencionadamente despiste o distraiga de una cuestión relevante o importante, ya sea en la argumentación, la política, la literatura u otros contextos.

Con el tiempo, el significado de la expresión ha evolucionado para incluir casos en los que se produce una distracción no intencionada debido a una falta de enfoque o claridad en la comunicación.

Independientemente de su uso, el término "red herring" (arenque rojo) sigue siendo una expresión muy conocida y perdurable en la lengua inglesa y continúa utilizándose en diversos contextos hasta nuestros días.

Hablé en su momento de Masquerade en un hilo. Kit Williams incluyó un red herring literal en la pista que salió en el Sunday Times cuando parecía que nadie descifraba el acertijo. [http://bunyears.net/kitwilliams/masquerade/the-sunday-times-clue/...](http://bunyears.net/kitwilliams/masquerade/the-sunday-times-clue/)

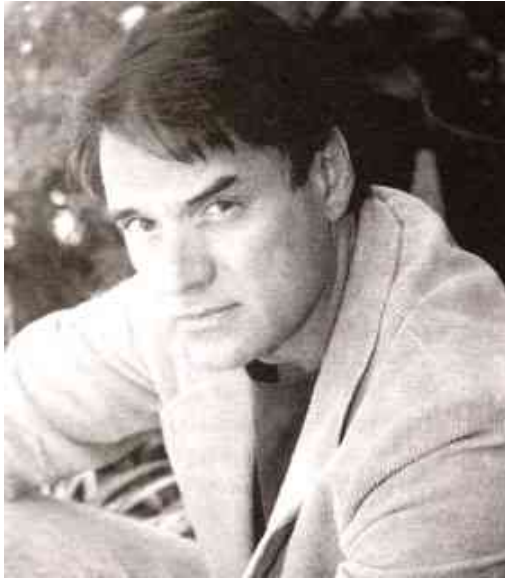
El término red herring ha traspasado también limpiamente al campo de los videojuegos.

Hasta tal punto que hay un estudio profundo de la elegancia de su inclusión en los mismos:



<https://farfarfutures.wordpress.com/202/red-herrings-be-elegant/>

Voy a utilizar un ejemplo que creo que resonará entre los aficionados al comics: Warren Publishing y Bruce Jones.



Warren Publishing fue una importante empresa de revistas estadounidense fundada por James Warren en 1957. Inicialmente con sede en Filadelfia, la empresa se trasladó más tarde a Nueva York.



Las primeras publicaciones de la empresa fueron Famous Monsters of Filmland y Monster World, ambas editadas por Forrest J Ackerman. Estas revistas de cine de terror, fantasía y ciencia ficción alcanzaron gran popularidad.

Warren Publishing siguió publicando otros títulos de éxito, como Creepy, Eerie y Vampirella, todos ellos con contenidos de terror y ciencia ficción.

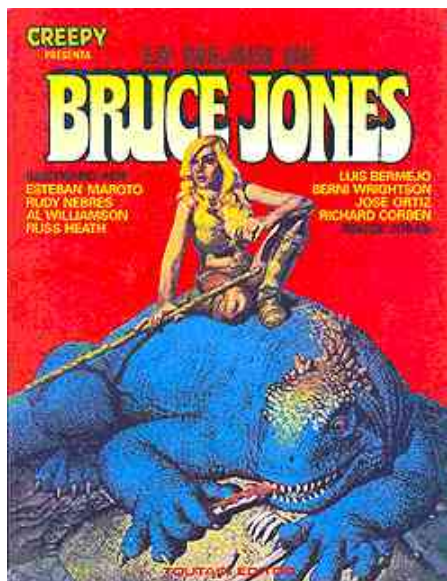


Bajo la dirección de Archie Goodwin, Warren Publishing también atrajo a una serie de célebres artistas y escritores de cómics de todo el mundo.

A pesar de su éxito inicial, la empresa empezó a tener problemas financieros y acabó declarándose en quiebra en 1983.

A pesar de su relativamente corta vida, Warren Publishing hizo una importante contribución a la cultura popular y dejó un legado que ha perdurado a través de la continua popularidad de sus publicaciones en diversas reimpresiones y reediciones.

Bruce Jones fue uno de los guionistas de la época dorada de Warren. Alcanzó tal nivel que llegó a tener en su edición española, un álbum dedicado a sus historias, algo completamente inédito para un guionista.



¿Qué caracterizaba los guiones de Bruce Jones?: Eran impecables, excelentemente escritos, complejos, inquietantes y **COMPLETAMENTE ACCESIBLES**.

Otro famoso escritor de la época dorada de Warren fue Archie Goodwin, otro guionista al que el hecho de que sus historias fueran excelentes, se le caracterizaba porque **SE LE ENTENDIA TODO**.

En su momento yo expuse, al hilo de todo lo que estamos hablando, una de las razones por las que considero el comic un arte superior.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Muchas veces un mal escritor se puede esconder detrás de un montón de ofuscación y palabras rimbombantes. Un mal dibujante se puede esconder muchas veces detrás de un virtuosismo gráfico indiscutible. Un mal cuentacuentos no se puede esconder en un cómic, se cae a pedazos.

En las malas épocas de Warren, las de crisis de creatividad, las revistas se llenaban de historietas confusas que intentaban replicar el lenguaje alambicado y evocativo de Jones pero desde el mero arrojar ingredientes a una paella sin sentido.



<https://www.dailymotion.com/video/x7z3>

Cuando alguien imita algo que no comprende, fundamentalmente intenta imitar la forma sin comprender el fondo.

El problema fundamental relativo a todo lo que planteamos en @SingularSolving se centra en dos cosas fundamentales: Latitud y profundidad.

Latitud: El framework CPS que he popularizado se caracteriza por dos aspectos que hacen que cubra mucho territorio y demande esfuerzo.

Cubre disciplinas que históricamente no se han mezclado lo suficiente cuando no han sido antitéticas directamente y genera mucho contenido propio y que requiere de estudio específico.

Profundidad: profundiza en varios temas que no son particularmente populares como la Personotecnia, Arquitecturas de Incentivos u Orquestación.

Entonces el mapa final puede ser comprensible, pero sobre todo intimidada por la vastitud.

La madre que me matriculó en Matemática Discreta.
Turra limit hits. Ultima copa. Recojan sus cosas.



No he podido articular ninguna tesis específica sobre por qué la mediocridad se cubre a veces con ofuscación.

Es posible que la gente intente enmascarar su falta de habilidad o destreza con un lenguaje complejo, jerga técnica o explicaciones poco claras para parecer más informada o creíble.

Esto puede verse en varios campos, como los negocios, la política y el mundo académico, y a veces puede llevar a la confusión o a la desinformación.

Además, algunos individuos pueden sentirse presionados para parecer exitosos o impresionantes, y pueden utilizar la ofuscación como una forma de encubrir sus defectos o errores.

Esto puede ser perjudicial a largo plazo, ya que puede erosionar la confianza y la transparencia y, en última instancia, puede dañar la reputación del individuo o de la organización.

En general, aunque las razones exactas por las que la mediocridad puede cubrirse con la ofuscación pueden variar, es importante esforzarse por lograr claridad y honestidad en la comunicación, ya que esto puede ayudar a generar confianza y fomentar relaciones más significativas.

Sin embargo lo que es difícil es difícil. Puede ser largo, complejo o intrincado. Pero algo grande no tiene por qué ser confuso o abstruso.

Luego está la capacidad de cada uno de procesar lo que le dices. Es posible que si pasas a la gente a tomar sólidos antes de que tenga dientes te lo escupa.



Ojo con el humo. Ojo con la tinta. Ojo con la capacidad de absorción del bebé. Ojo con tantas cosas. Es una lástima que el plato preparado con tanto amor y cariño a veces se caiga porque el diablo está en los detalles. #finhilo

P.D.I: Dark Horse está reeditando todos los ejemplares clásicos de la Warren en tomos lujosamente editados.



Creepy Archives, Vol. 1

goodreads

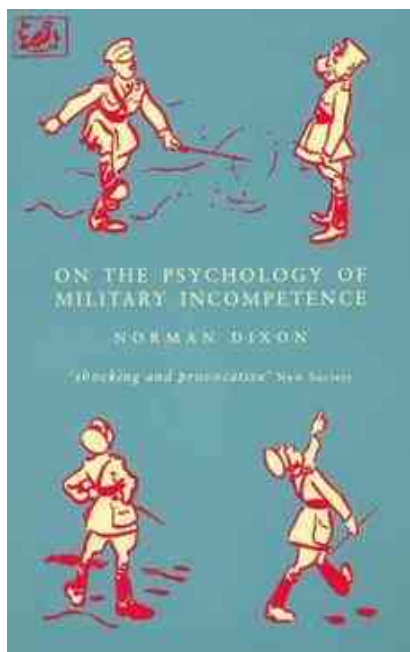
P.D. II: Para entender bien las dinámicas de Warren, este libro es un clásico:



The Warren Companion

goodreads

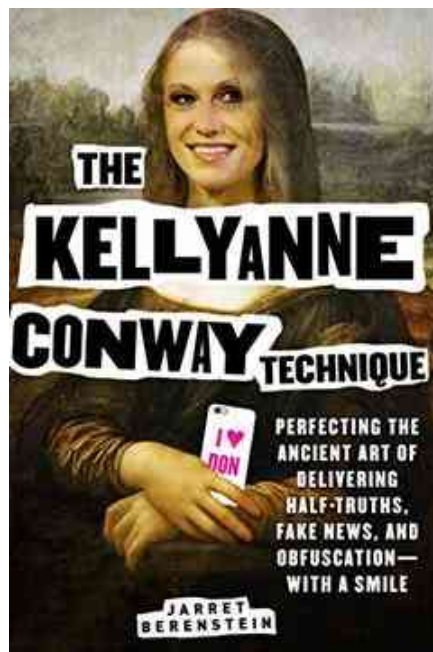
P.D. III: Uno de mis clásicos desconocidos favoritos:



On the Psychology of Military Incompetence

goodreads

P.D. IV: Muy poco material sobre la materia core del hilo, pero este libro me vino a la mente: Kellyanne Conway era una asesora de Trump especialista en la tinta de calamar:



The Kellyanne Conway Technique: Perfecting the Ancient Art of Delivering Half-Truths, Fake News, and Obfuscation—With a Smile

goodreads

Final de la turra: La dificultad de la comunicación eficaz en temas complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

La lealtad del cliente y su impacto en el poder de fijación de precios en el mundo empresarial

Categorías: Marketing, Sociología

Fecha: 23/2/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de temitas serios. Hoy hablamos de pricing.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El hilo del sábado va a tratar sobre lo que me ha traído aquí: Vamos a hablar de pricing.

Vamos a empezar con una buena hostia encima de la mesa.



"The single most important business decision in evaluating a business is pricing power" - Warren Buffet

Os resumo: Fucking Warren Buffet dice que su criterio más importante a la hora de determinar si un negocio le resulta atractivo a la hora de ser comprable, es su capacidad de fijar precios. El tema de hoy es CRUCIAL.



Vamos a acudir al mecanismo canónico de construcción de precios por el que pasa cualquier economista de la vida.

Una dinámica adecuada de construcción de precios se basa en el análisis de los costos de producción, una cantidad razonable de ganancias y una evaluación de la demanda.

Esto significa que debe tomarse en cuenta el costo de fabricación del producto, costos de mano de obra, costos de materias primas y costos de almacenamiento o transporte.

Esto le da una idea clara del precio de costo. Una vez que tenga este valor, puede determinar el precio de venta añadiendo un porcentaje de ganancia al precio de costo.

Esto se puede ajustar según la demanda de los productos, ya que, si el producto tiene una demanda alta, se puede aumentar el precio para obtener mayores ganancias.

Por otro lado, si el producto tiene una demanda baja, el precio se puede disminuir para generar mayores ventas.

En conclusión, la construcción de precios depende de los costos de producción, una cantidad de ganancias apropiadas y una evaluación de la demanda.

Fenomenal y clarísimo, no? Pues obviamente, no. Esta es otra de tantas vacas esféricas que gestionan nuestros amigos los economistas.



En realidad, he hablado mucho de pricing sin hablar de pricing. Fundamentalmente porque me he centrado en aspectos periféricos del mismo.

Por ejemplo, hablamos en su momento de los mecanismos de atribución de valor. Son absolutamente imprescindibles a la hora de entender como se construye un precio exitoso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor.

Aquí sobre el ciclo completo de generación, captura e intercambio de valor:

Sobre Generación de demanda, que os voy a contar:

A pesar de que me especializo en la creación de valor diferencial, no tengo ningún problema con negocios basados en precio si esa es la estrategia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es legítimo competir en precio. Y es legítimo competir en valor. De hecho, ambas opciones tienen más sentido que no ser competitivos. Lo que ocurre es que la segunda opción requiere de 10 veces más talento que la primera.

Algo que no se suele decir habitualmente es que el pricing es un mecanismo fundamentalmente personotécnico y basado en Factor X.

Es decir, diferentes personas pagarían diferentes precios. Y la misma persona, pagaría precios diferentes dependiendo del contexto.

Volvamos a Buffet y su frase-hostia: El pricing power o poder de fijación de precios es la capacidad de una empresa para subir los precios sin perder la demanda de clientes.

Esta capacidad es una parte importante de la rentabilidad y competitividad de una empresa, ya que le otorga la capacidad de generar mayores ingresos y beneficios.

El pricing power puede ser el resultado de factores como la escasez de productos y su necesidad, fidelidad a la marca, y productos de lujo.

Por ejemplo, los períodos de escasez de combustible han causado un aumento en el pricing power de las empresas con suministros de recursos escasos.

También, la percepción del valor del producto afecta la disposición de los consumidores a pagar.

Por ejemplo, los consumidores están dispuestos a pagar más por los productos de lujo que se asumen tienen un precio más alto que el promedio.

Finalmente, la lealtad del cliente también juega un papel importante en el mejoramiento del pricing power.

Los consumidores leales se mantienen fieles aun en el caso de los cambios de precios.

Con el pricing power adecuado, se puede mantener un ingreso estable, maximizar los beneficios y afrontar los períodos de inflación.

De nuevo, perfectamente académico. Muy bien definido de manera abstracta, estéril y en condiciones perfectas de presión y temperatura. Y terriblemente jodido de conseguir y carente de sentido en el mundo real. Classic Economics 101.

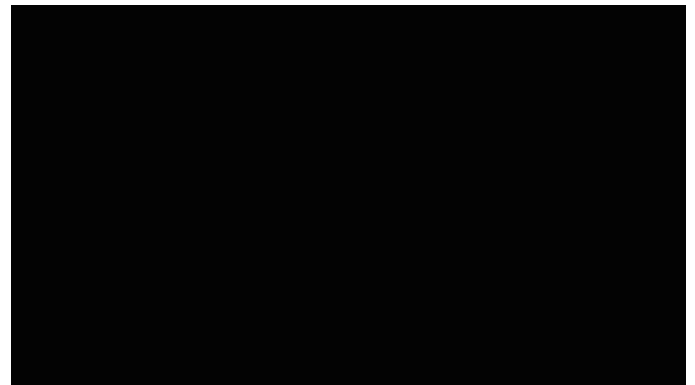
En general, he hablado muchísimo de algo que afecta al pricing de lleno: Las soluciones de mierda a problemas complejos:

El problema fundamental es doble: La mayor parte de las estrategias de pricing no emanan de la estrategia, y la gente no suele usar el pricing como entry point o KPI para detectar y corregir problemas estratégicos aguas arriba.

Pocos semáforos mejores para saber que tu compañía está puteada a nivel estratégico que tener problemas de pricing power.



La madre que me matriculó en introducción a la informática. Turra limit bell. A la cama y apagando las luces.



En última instancia, el beneficio es la única medida válida para guiar a una empresa y sólo hay tres formas de influir en el beneficio: precio, volumen y coste.

El coste es territorio Mckinsey y Bean Counter. El volumen ha sido siempre la obsesión de la mayoría de las compañías hasta el punto de ignorar el margen. De estos tres factores, los precios son los que reciben menos atención, pero son los que tienen mayor impacto.

El precio que un cliente está dispuesto a pagar y, por tanto, el precio que una empresa puede alcanzar, es siempre un reflejo del valor percibido del producto o servicio a ojos del cliente.

Dos conceptos empresariales que yo considero que están criminalmente infraponderados son las arquitecturas de incentivos y la construcción de arquitecturas de pricing power.

Los dos comparten el hecho de que son procesos complejos que son normalmente resueltos de una manera burda y grosera, con aproximaciones de "sentido común" o espaguetis a la par... Tests A/B.



El pricing es un sistema complejo que ha sido tratado de manera simplista como una función económica sencilla. Es la más puta que hay con muchísima diferencia. Y está en manos de los economistas. Garantía de calidad.

Una arquitectura de pricing sólida necesita de la orquestación cognitiva de muchísima gente con skills variados. No es un tema financiero. Es un tema de identidad de empresa. Está a la altura de Misión, Visión, Valores.

Un esfuerzo en la construcción de una arquitectura de pricing power es una vía de diferenciación real de una compañía, y en el fondo debe de ser parte de la estrategia.

En realidad debería ser el resultado de la ejecución de la estrategia, en un feedback bidireccional característico de un sistema complejo. Genera estrategia, obtén un pricing, experimentalo, reformula la estrategia.

Si no eres capaz de derivar tu pricing de la ejecución férrea de tu estrategia terminarás mirando a lo que hace tu competencia y copiándolo. Aunque sea a Sears.

Devil is in the details. Price yourself, bitch. #finhilo



P.D.I: No conozco un libro de pricing que me satisfaga por completo, porque lo tendría que escribir un experto en CPS. Lo más parecido que hay está escrito por un especialista en precios y es esta maravilla:



Confessions of the Pricing Man: How Price Affects Everything

goodreads

P.D.II: Ayer estuve dando una sesión de pricing gracias a @joeas y no apareció ni un solo libro de pricing salvo el anterior. Pero salieron Voss, Challenger Sale, Total Recall, Adams... Ya veis por donde voy. Para aprender de pricing, aprended sobre CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A ver, comunidad, la lista de libros CPS 0.3 la podéis encontrar aquí:
<https://heavymental.es/recursos/complex-problem-solving-books...> Feedback is welcome!!

Final de la turra: La lealtad del cliente y su impacto en el poder de fijación de precios en el mundo empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?

Categorías: Marketing, Factor x, Sociología

Fecha: 13/2/2023

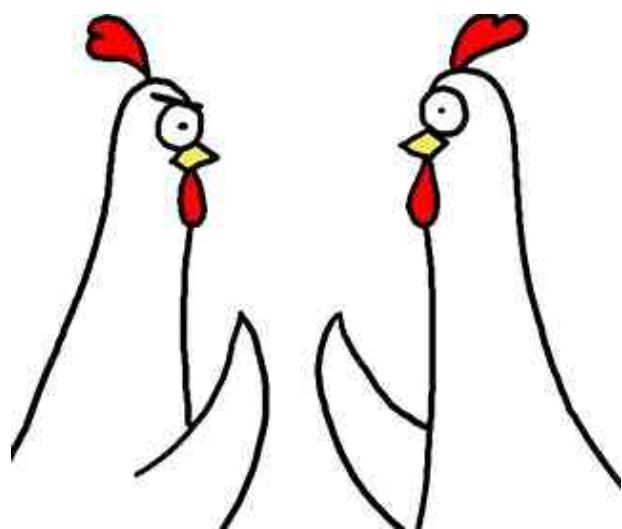
En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de Creatividad y como las noticias sobre su propia muerte han sido exageradas, que diría Samuel (Gil no, Clemens).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El próximo hilo turras hablaré de creatividad, IA y la muerte y resurrección inminente del sabor.

Es fascinante verificar como en general tenemos la sensación de estar en tiempos de mínimos en términos de creatividad. <https://twitter.com/saraza/status/1625071950182637568>

Mi relación con la creatividad es históricamente MUY importante. No solamente porque he profundizado mucho en ella por razones profesionales, sino porque siempre me ha acompañado.



Tenía un combo peligroso de curiosidad abrasiva + creatividad desaforada, incluso en mis épocas académicamente más mediocres. (The malote Age). Eso me permitía arrasar sin estudiar en los pocos momentos en que se buscaba en la escuela (Comentarios de texto y similares).

Naturalmente mis primeros contactos con los divulgadores sobre creatividad: de Bono, Margaret A. Boden... no hicieron sino inflamarme más las ansias de saber what makes it tick:

Y es una piedra angular de toda mi metodología CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La intuición es conocimiento no sistematizado. La intuición solamente hace una contribución al CPS, pero no es el centro del asunto. El núcleo es pensamiento creativo + pensamiento estratégico. De Bono y Rumelt.

Recientemente ha aparecido en el radar de amenazas para la propia creatividad, la aparición de todas las familias de IAs generativas.

 Javi López @javilop

Lo 1º, si no has oído hablar de las IAs generativas, en este artículo hice un resumen. Si ya has oído hablar de Dalle, MidJourney y StableDiffusion, pasa al siguiente tuit y tira porque te toca. Detalle: todas las img del hilo las he generado con IA.

Dicha amenaza percibida está llegando a extremos loquísimos con respecto al final inminente de la creatividad misma.



<https://uxdesign.cc/uncreative-will-ai-eat-human-creativity-alive-a7ef309e1f99?gi=oba1bo5686b6>

Y estamos en un momento crítico de entrada en ignición en términos de apertura de compuertas por todos los players de manera simultánea para mostrar lo que tenían en el horno.

 Javi López @javilop

La que nos viene encima en IA en 2023: 1. Bard de Google 2. GPT-4 de OpenAI 3. Claude de Anthropic AI 4. Sparrow de DeepMind 5. MusicLM de Google 6. Phenaki de Google 7. Open Assistant de LAION 8. VALL-E de Microsoft 9. Gen-1 de Runway ¡Vienen curvas! Info + Links

Producto de que Satya decide que vamos Sundar, sal a bailar, que tú lo haces fenomenal:

 Ethan Caballero @ethanCaballero

"This new Bing will make Google come out and dance, and I want people to know that we made them dance." - @SatyaNadella

Nuestro problema con la IA suele tener que ver con que rápidamente nos ponemos en situaciones apocalípticas.



El campo de batalla siempre ha sido el uncanny/creepy valley

 Antonio Pamos @AntonioPamos

A mí ChatGPT me conquistará el día que conteste con un "tal y pascual", "no se qué, no sé cuántos", "no, lo siguiente" o "etcétera etcétera". Mientras tanto será sólo un aficionado de humano.

Hace diez años ya comenté que el principal problema de la mierdipublicidad "personalizada" de Facebook es que no traspasaba nunca el creepy valley.



Why Facebook Ads are not really personalized: Crossing the Creepy Valley

Again, it's all Gonzalo Martin's fault. I was trying to survive to my holidays, which is no easy feat for a acknowledged workaholic.

linkedin

Scott Adams pone el dedo en la llaga sobre como las dinámicas cognitivas son dinámicas de mercado: una sobreoferta cognitiva termina devaluando el producto.

 Scott Adams @ScottAdamsSays

One side effect of AI is that it will make the value of all "art" except perhaps humor drop to zero. The economic value will drop because of infinite and instant supply. The psychological value will drop because we will be saturated with the best art everywhere.
@mmm_machiavelli

La publicidad nativa empezó colando, aunque la realidad actual es que nadie la ve y no tiene que hacer un gran esfuerzo cognitivo para ignorarla. Jakob Nielsen vibes:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eso es algo de dominio público entre los científicos y un secreto bien guardado entre los publicitarios. Jakob Nielsen sentó las bases de todo el estudio. La gente automáticamente es capaz de mandar a la mierda el contenido irrelevante sin pensar.

Otro ejemplo es la gentrificación y los centros de ciudades indistinguibles. La globalización está llevando a una homogeneización de la cultura urbana debido a su tendencia a suprimir la diversidad cultural existente.

El impacto de una cultura globalizada se puede sentir en todos los aspectos de la vida urbana, desde el diseño de la arquitectura hasta el tipo de alimentos y productos disponibles.

Las industrias globales también ejercen presión sobre los gobiernos locales para que acepten políticas que se ajusten a sus intereses.

Por último, el aumento del turismo global ha llevado a una mayor dependencia de la economía de los países en el turismo, lo que ha contribuido a la homogeneización de los productos y la cultura.

Estas tendencias están afectando directamente la diversidad cultural en las ciudades, ya que estas últimas están cada vez más orientadas a satisfacer las necesidades de los visitantes.
<https://globalscienceresearchjournals.org/articles/lo-of-cultural-diversity-due-urbanization.pdf...>

La pelea está ahora en la AGI , que está a muchas millas de distancia todavía. Requerirá un cambio de paradigma, probablemente en la línea de lo que plantea Judea Pearl.



<https://www.britannica.com/technology/artificial-intelligence/Is-strong-AI-possible>

Judea Pearl hace aquí un resumen maravilloso de porqué necesitaríamos un cambio de paradigma hacia una máquina inferencial personotécnica y dejar atrás el DL si queremos llegar a una AGI:



<https://www.lavanguardia.com/vida/2022-06-25/8343723/inteligencia-artificial.html>

Este paper mío del 2009 viene a decir lo mismo con respecto a los sistemas recomendadores:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hace falta un modelo nuevo de recomendación, llamado recomendador balanceado, basado en #personotecnica. Escribí un Paper al respecto en el 2009.

Hace otro chorro de años que digo que Google no liderará el futuro de la búsqueda por entre otras, la misma razón:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Escribí hace años que Google no lideraría el futuro de la búsqueda. <https://linkedin.com/pulse/why-google-spearhead-future-search-javier-g-recuenco...>

Esta charla de Jesús Martín-Fernández sobre su trabajo liminal en la frontera de neurocientífico/neurocirujano en el podcast de @alex_fidalgo, aparte de ser la polla, se centra en la conexión creatividad-fisiología.



Cómo Operar El Cerebro Del Paciente Despierto - Jesus Martín-Fernández | Lo Que Tú Digas 288

El doctor Jesús Martín-Fernández es neurocirujano, referente internacional y pionero en cirugía despierta para preservar las emociones en pacientes con tumor...

youtube

Como dice Jesús en la charla, lo que tenemos es que evolucionar de los protocolos y las guías generales al entendimiento personalotécnico e individualizado del cerebro humano.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Suena la sirena, fin de turno, dejamos el mono en la percha y nos vamos a casa.



Ivá y su trasunto Makinavaja resumía de manera grosera pero extraordinariamente precisa un colateral de la democratización del acceso a contenidos previamente premium.

 Zarrapatiestos @ranoeldelbar

Decía Makinavaja que desde que inventaron el bidé y el cuchillo eléctrico para partir jamón nada sabe lo mismo *tengo amigos que aseguran distinguir el sabor de uno partido a mano y otro a máquina, tengo amigos muy raros*

La gente que se preocupa por como la IA va a arrasar todos los procesos creativos no es consciente de que es incapaz de generar sabor por ahora.

Puede copiar sabores, y por ende por pura fuerza bruta es capaz de llegar a de llegar a resultados sorprendentes, pero todavía no sabe imitar el proceso creativo arborescente pseudofractal característico humano.

Al final solo sobrevivirán los trabajos que aprecien la existencia de un poco de sabor y humanidad. La enumeración de hechos interesantes de manera neutra y aséptica es otra batalla que hemos perdido ya la humanidad.

Y no es algo que aparezca ahora con ChatGPT, yo llevo diciendo que el profesor papagayo está muerto mucho tiempo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De hecho, creo que no se ha apreciado de que hablaba en realidad. Sir Ken Robinson se planteaba si las escuelas mataban la creatividad. Y era obvio que si, y la razón era que decía que estamos educando gente para necesidades del siglo XX.

Pero como contrapartida aparecerán pequeños mercados nicho de actos performativos no necesariamente funcionales pero llenos de color y personalidad.



<https://thehustle.co/the-insane-resurgence-of-vinyl-records/>

Se venderán pequeñas tiradas de coches feos y con aerodinámica discutible. El Taylorismo seguirá perdiendo terreno y continuarán apareciendo pequeñas bolsas de resistencia construidas alrededor de los principios base de la personotecnia.

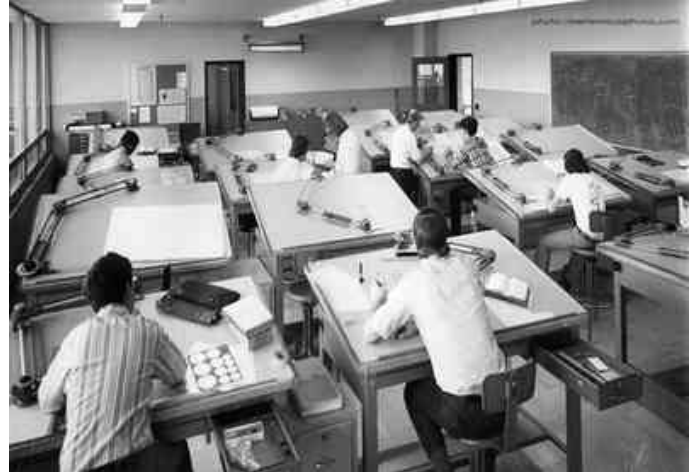
Mientras tanto, iremos aguzando el sensor que nos permitirá, y que terminará separando, como hace siempre, los niños de los hombres.

 Víctor @nudpiedo

Buscando un resumen/resumen de un libro que ya he leído para elaborar un mapa mental. Ya la mayoría de páginas que encuentro en Google parecen hechas con LLMs/GPT. Se dejan ideas principales, mencionan banalidades, se enrollan en lo que no toca y no comprende el patrón global

Vivimos tiempos apasionantes. Como siempre, habrá visiones distópicas y tecnoutópicas. La historia es bastante cruel con ambas aproximaciones.

El progreso siempre ha funcionado en una dirección concreta: Se han sustituido los trabajos mecánicos y pesados para concentrarnos en los aspectos creativos y diferenciales:



<https://www.archdaily.pe/pe/963809/valor-de-la-experiencia-no-tradicional-como-la-evolucion-de-nuestra-profesion-ha-mejorado-la-arquitectura>

Como siempre, los creativos aprenderán a usar la tecnología, se reciclarán y sobrevivirán. Y la gente que tenía un sueldo por abrir las puertas de los ascensores se irá al guano.

Somos una excepción tremenda construida alrededor de la creatividad, como dice @DavidDeutschOxf

 Sergio San Juan @_sergiosanjuan

Todavía no entiendo muchas de las ideas de Deutsch. Las que entiendo, creo que son muy profundas y me dan una muy buena base para acercarme mejor al mundo. Una de las ideas más relevantes: El ser humano es excepcional. Su creatividad le permite explicar y cambiar el universo.

Y amigo, si quiere ser creativo más le vale ser optimista:

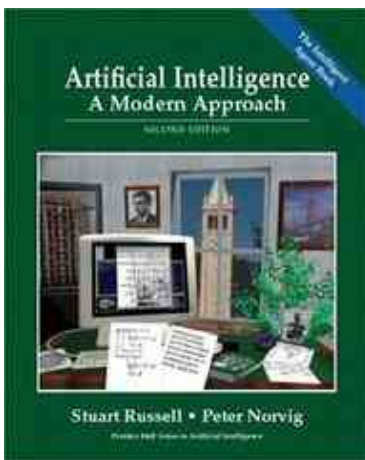


<https://world.hey.com/jason/creativity-requires-optimism-1158ff2b>

Usted solo se tiene que preocupar de su trabajo si es mediocre y sin sabor. Y si usted se va a encontrar en problemas reales debido al alza de la IA, su problema no es la Inteligencia artificial, créame. #finhilo

P.D.I: Aparte de libros clásicos como Bostrom o el Thinking Fast and Slow de Kahneman (Si, considero que es un libro fundamental para entender como funciona la IA) sobre IA o clásicos como De Bono o Pressman sobre creatividad, voy a mencionar algunos libros menos mainstream.

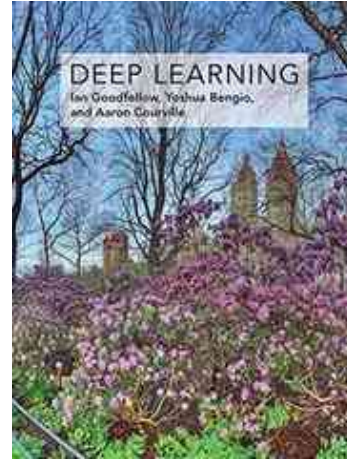
P.D.II: Maravilloso resumen global:



Artificial Intelligence: A Modern Approach

goodreads

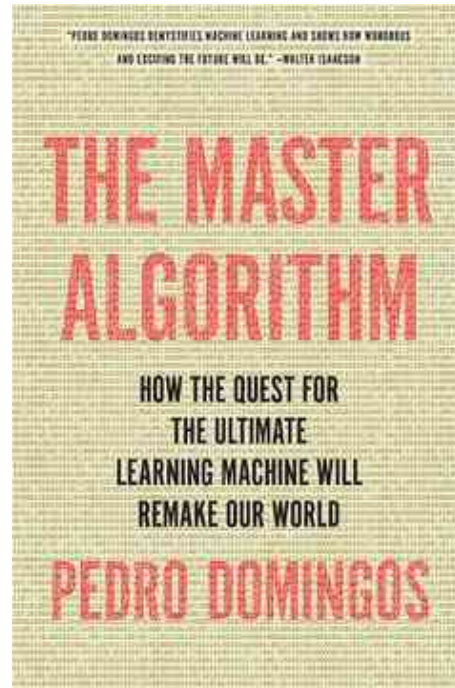
P.D. III: Clasicazo sobre Deep Learning:



Deep Learning

goodreads

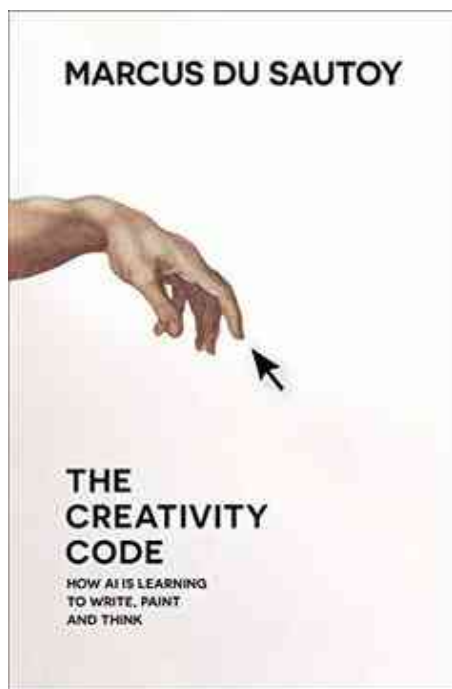
P.D. IV: Sobre algorítmica y ética asociada:



The Master Algorithm: How the Quest for the Ultimate Learning Machine Will Remake Our World

goodreads

P.D. V: Sobre la conjunción de ambas disciplinas:



The Creativity Code: How AI Is Learning to Write, Paint and Think

goodreads

Final de la turra: Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?

[Ver en El Turrero Post](#)

La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta

Categorías: Lectura de señales, Marketing, Factor x

Fecha: 28/10/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como comenté, vamos a hablar un poco de temática Halloween. Cojan este candil y bajen conmigo a la cripta.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana en el hilo turras hablaré de Meta, Twitter, Vasile, y en general de Zombies y cadáveres. Happy !!!

Si no vives en otro planeta te habrás enterado de que en breve como mariscada a cuenta de mis amigos de @HeavyMental_es

 Heavy Mental @HeavyMental_es

Hemos hablado de Facebook mucho en varios capítulos, de hecho @Recuenco y @_miki se apostaron una mariscada entre ellos a que la empresa estaba cerrada/quebrada antes del 2029. Aún así, tomamos nota para darle otro empujón.

Ahora resulta que todo el mundo lo tenía claro y era obvio. Ahá.



<https://seekingalpha.com/article/4549320-meta-platforms-is-doomed-doomed-we-tell-you>

En realidad, me parece excesivo el castigo que ha está recibiendo, precisamente cuando está haciendo algo que le honra, que es poner los huevos encima de la mesa.

Toda la vida recibiendo masajes e irrumación cuando era un hijo de perra importante y ahora es un saco de boxeo cuando está haciendo un movimiento bold con skin in the game. Fascinante. <https://goodreads.com/book/show/40909439-zucked...>

De hecho se ha producido un interesante rift entre "founders" y "financers" que viene a resumir aquí mi pana @samuelgil :

 Samuel Gil @samuelgil

viendo la profundidad de algunos análisis de las cuentas de Meta (¡oh dios mío, caen los ingresos, suben los gastos!) no me extraña que los builders se lleven mal en general con los financieros

Naturalmente, esa narrativa tiene facil contra:

 Martinez @MrtznAlvrz

Yo hablaría sin tapujos, los heroicos builders contra los amargados financieros

La realidad es que Zuck solo tenía que pasar de todo, cortar costes a lo Elon, exprimir la vaca, que le den por el culo al Metaverso y poner el tema en modo Apple (Automático) y garantizarse una jubilación dorada a cuenta de anunciantes cegados por el reach.



Pero no, Zuck es consciente de que eso es una muerte lenta pero segura y decide que va a hacer un movimiento bold. Muy bien Zuck, muy de gente que carga hacia la izquierda. Bravo.



Elon ha hecho otro movimiento bold (Podríamos discutir hasta que punto si hubiera podido se hubiera bajado) con su compra de Twitter y su entrada con las botas de rumbear por delante.

 Shanlon Wu @shanlonwu

"First thing we do is kill all the lawyers" Henry VI - Elon Musk's first firings: top legal executive & general counsel - remember the real meaning of those lines is that in order to sow chaos - you first get rid of the lawyers.

La diferencia es que Elon no va a poder engineer himself out de este tsunami de Factor X.

 nilay patel @reckless

Sorry bro

Ya hablé de ello ayer:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El Factor X über alles.

Además, Twitter, a no ser que @elonmusk sea capaz de solventar este problema (Drop us a call, man!), estará en manos de los bancos en un par de años tops.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esta promesa ha estado encima de la mesa desde la creación de Internet, y siempre ha sido traicionada. <https://twitter.com/tobi/status/1585705534593736704...>

Vamos a poner otro ejemplo de Zuckerberg de Caprabo. Nuestro amigo Stan, el vendedor de naves usadas.



Obviamente, alguien que fuera hombre de estado, y en ese caso, hombre de club, se marcaría un Milán, diría que vamos a pasar una década de invierno europeo y me jugaría todo a la Masía. Si aparece un cisne negro puede ser solo media docena de años.

Pero no se está jugando su patrimonio, y en el peor de los escenarios, Goldman le hará millonario por colocar a la parroquia culé el cuento de que "Se intentó, pero el sentralisme nos aplastó" cuando tengan que vender el club. Perdón, democratizarlo y universalizarlo.

La realidad es que ahora mismo el Barça es Norma Desmond herself.

 CASTILLO @Castillo__Rm

Cuánta razón tenía el bueno de Koeman.

Zuck, por el contrario, si se está jugando su dinero. Su patrimonio. Olé ahí sus huevos morenos. Pero eso no te garantiza nada que puedas sacar un segundo conejo de la chistera.



El problema es que cuando llegas a una compañía a lomos de estar en el sitio correcto en el momento correcto y luego meterle una buena puñalada en las costillas a tus exsocios, no te convierte en un visionario.

<https://www.thecoldwire.com/did-mark-zuckerberg-steal-facebook/>

Y aquello tan clásico de la flauta que suena:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No como Guardiola, que venía de entrenar al Manchester United. El problema de que una vez suene la flauta es la sensación que genera de "Esto ya lo sé hacer yo".

<https://twitter.com/UniflayBlow/status/1585426541844070400...>

Hablaba en su momento del tonto que llega al poder por una serie de circunstancias que termina llegando a la conclusión de que era inevitable, solo cuestión de lógica y mérito.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hay algo que en éste país vertebra de verdad a izquierda y derecha es la elección del tonto mangoneable para sucederte y seguir mandando que luego se te rebela.

La apuesta de Zuck es una visión, y como tal es vaga, incompleta, de monetización discutible y completamente megalomaniaca.

Obviamente, los accionistas se han puesto a aullar como lobos, pero lo mismo que te digo que es un delincuente, le quiero a mi lado negociando mis derechos de voto con los VCs.



<https://www.businessinsider.com/mark-zuckerberg-control-facebook-whistleblower-key-man-risk-2021-10>

Otra opción era la opción Vasile: La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esto es lo que pasa cuando tienes un one trick pony y el trick caduca.

<https://twitter.com/elmundoes/status/1582035392517529>

Cosa que, admitámoslo, cuando tienes 69 años y estás treinta veces forrado, te importa tres mierdas lo que dejes a los demás. Compañías en manos de septuagenarios no accionistas, beware.

Por ejemplo, a este señor que ni por edad ni por forradez puede gozar de la misma tranquilidad, le empieza a oler el culo a pólvora:

 Jorge Javier Vázquez @jjaviervazquez

Por mi parte solo puedo decir que ha sido un honor trabajar a las órdenes de una persona tan brillante como él. Te voy a echar mucho de menos, Paolo.

El problema de ser un "one trick pony" es el que es. Tweet de 2014:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

@escolano Facebook es otro "one trick pony" como Google:

La madre que me matriculó en Microeconomía. Turra Limit Stop. A recoger y resumir.



Hay un momento en que una idea ya está madura, no puede evolucionar, su zeitgeist está proximo a extinguirse y se dirige lentamente hacia el ocaso, Lucky Luke style.

Ese es el momento de buscar un CEO indio, llamar a Mckinsey para ahorrar costes y afinar las operaciones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Porque cuando las ideas están muertas, es el momento de hacer streamlining de las operaciones. https://twitter.com/stats_feed/status/1563022473200689153...

Normalmente este dilema clásico se recogía en el clásico de Christensen y sus secuelas, y se denomina el dilema del innovador.

Christensen lo presenta normalmente como resultado de un breakthrough tecnológico y yo digo que lo es de una ruptura de falla en la continuidad del Zeitgeist, pero eso son matices. A pesar de que Facebook/Twitter son ejemplos claros a mi favor.

Zuckerberg, dentro de la alimaña que es, ha cogido el toro por los cuernos y ha jugado fuerte y ha intentado plantear una alternativa para seguir manteniendo la relevancia en el Zeitgeist que tuvo Facebook.

La historia (Y la teoría de Christensen) juega en su contra, pero le da igual. Y como tiene el control de la compañía, piensa que va a poder sacar de nuevo otro conejo de la chistera. Bien por el.

Hablé en su momento de que no es un problema de que financiero malo y builder bueno, ambos son necesarios y ambos tienen su momento.

El problema es que lo mismo se puede decir de los delanteros y los defensas, pero la realidad es que el gol es más caro porque es más escaso.

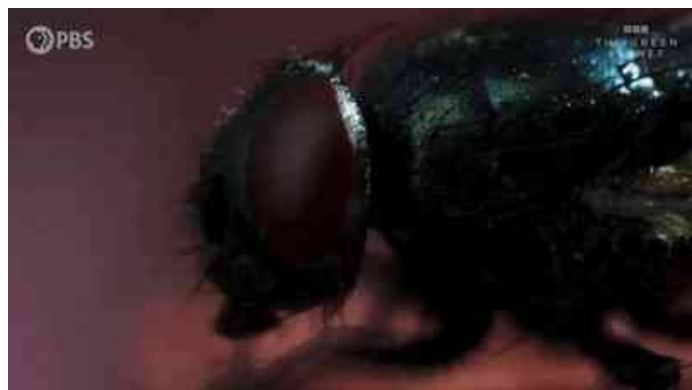


Y hablé en su momento de que cuando llega la situación que describo antes, el financiero tira la toalla, sigue ordeñando la vaca hasta que sale sangre en vez de leche, despide, negocia quitas con bancos y vende los inmuebles.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la eventual transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor, y como afecta a tres negocios clave: Los VCs, el Private Equity y los M&As.

Los fondos buitre, tan denostados, se suelen quedar con estos activos que se venden a descuento porque ya no interesan a nadie. Fauna cadavérica: Desagradable de ver, pero necesaria.



Ya dijimos que el financiero odia los negocios basados en Factor X :

 Javier G. Recuenco @Recuenco

...hay una parte de mí que no termina de estar cómodo con el escenario. Es el mismo racional que utilizó para señalar las compañías que llevan 17 años en el portfolio del PE. Hay cosas que ningún financiero va a poder enderezar nunca, y son los negocios basados en el Factor X.

El problema es que los negocios que les gustan y en los que se sienten cómodos se llaman commodities. Mucha competencia, márgenes pequeños, optimizados hasta la náusea. Las ramas bajas del manzano están todas peladas.

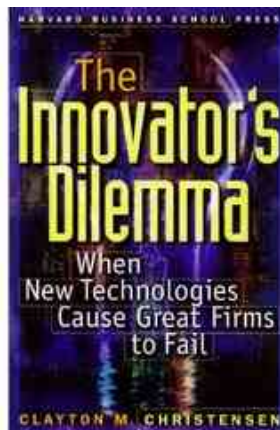


Así que igual que he dicho una cosa, digo lo otra, me gusta la gente que salta en el vacío. Bien ahí, Zuck, te recojo abajo con un cogedor. #finhilo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cualquier problema complejo requiere de un salto en el vacío.

P.D I: Clasico entre los clásicos:



The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail


goodreads

P.D. II: Un hilo de @EduardoBurgoa sobre el libro:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "The Innovator's Dilemma" Clayton M. Christensen explica cómo se produce la innovación disruptiva. Os resumo las 6 ideas que me parecen más interesantes. Hilo.

P.D. III: Sobre Halloween, una lista de libros clásicos por Lisa Morton, autora de otro libro clásico sobre el tema: :

The best books on the history of Halloween 



<https://shepherd.com/best-books/halloween>

Final de la turra: La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta

[Ver en El Turrero Post](#)

El Marketing post Facebook/Google, como hemos llegado a la situación actual, por qué apesta, y como vamos a intentar salir de aquí

Categorías: Marketing

Fecha: 13/5/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como os comenté, vamos a hablar del Marketing post Facebook/Google, como hemos llegado a la situación actual, por qué apesta, y como vamos a intentar salir de aquí.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de este fin de semana hablaré del futuro del marketing Post Facebook/Google, de como en breve voy a dar un paso al frente para ver qué podemos hacer al respecto y de reflexionar cómo hemos llegado a este estercolero.

Como suele ser habitual, he hablado de este tema en muchas ocasiones de manera periférica, así que este es otro hilo de esos arborescentes de echar la mañana. Haber elegido Telecinco™.

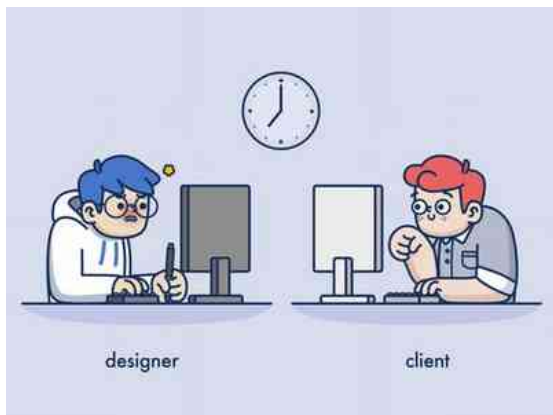
El pivotaje desde la Personotecnia al Marketing y la publicidad es relativamente sencillo, lo que viene a decir que dado que el libro Personalización es del 2004, debo de llevar alrededor de dos décadas dándole vueltas al tema.

Personalizacion

goodreads

Nosotros en realidad veníamos del Data Management y el CRM, y en concreto desde el ángulo tecnológico (Yo estuve ejerciendo como CTO hasta el mismo 2004 aproximadamente).

El Marketing era lo que hacían los discapacitados tecnológicos, y por eso usaban Macs y otras tontás de Apple. Si, como diría el otro, me recuerdas a mí cuando era gilipollas.



Pero claro, si quieres llegar a la personalización en el 2004, había que pasar antes por un sitio concreto: El libro de 1993 de Don Peppers y Martha Rogers.



The One to One Future

goodreads

Algún día contaré las aventuras que pasé tratando de traer su consultora a España y como lo conocí personalmente y el chasco que me llevé (Os he dicho ya que yo era gilipollas?)

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ésta megacharla maravillosa me recuerda cuando le dije a Don Peppers en el 2003 que el futuro de la personalización pasaría por los avatares. Le tuve que explicar qué era un avatar.

El caso es que Don y Martha venían del Marketing. Del mal. Y como de tantas cosas, la lectura empezó a sacarme de mis convicciones tan firmes como solo la ignorancia las puede tener.

El olor a cerrado del Marketing tradicional ya se estaba produciendo. Y según me iba metiendo en el pozo, empezaba a ser más bien un olor a fosa séptica.



Así que rápidamente pensé en como podríamos poner nuestro know how al servicio de intentar transformar la industria publicitaria.

Todos mis intentos de ver como poder articular algo que tuviera sentido solo tuvieron eco en dos frentes: El académico (ICEMD, ESIC...) y el de labrarme una reputación del pequeño enfant terrible en el sector. AKA un puto fracaso.

Echando la vista atrás, cometí un error de pardillo fundamental: Intentar que el statu quo viera lo obvio que les venía encima y asociarnos con ellos para crear alternativas.

JAMAS intentéis convencer al statu quo de que lo que necesitan es reinventarse. Pelearán contigo hasta la extenuación, negarán el elefante en el ascensor, te harán responsable y diana de sus frustraciones con el negocio "que iba como un tiro".

Porque, entre nosotros, igual que he conocido enormes profesionales, no he conocido en mi vida más farsantes, más discípulos del hamparte, más egos desbocados sin motivo ni más mala baba que en el mundillo del Marketing y la Publicidad. Por qué? Ni puta idea.

A ver, yo ya había conocido el mundo corporativo (LLevo dentro desde el '89) , las Big Four (been there), los CTOs secuestrados por consultoras que les lamen en perineo, los inútiles, los vagos... No era una florecilla. Pero ésto era otro nivel.

Esto fue una amable invitación al DMA en San Diego (09) por parte del @icemd y en concreto por parte de @joostTom, que fue mi mentor en el mundillo y tuvo muchísima paciencia con mi cabeza caliente.



DMA 09: Javier Recuenco - El colapso del modelo de negocio publicitario I

Solo en el país del "nuevo pensamiento marketiniano" (EEUU) o quizás unicamente en el visionario spanish track del ICEMD y de Almadi, dentro del megaevento d...

youtube

Por cierto. ahí conocí y me hice amiguete de @jpiedrahita, al que le debí hacer gracia porque periódicamente volvemos a hablar del tema cada cierto tiempo, ultimamente en formato podcast:



Podcast | La crisis del fraude online: ¿Es la publicidad digital segura para los anunciantes?

NUEVO EPISODIO: La crisis del fraude online, ¿es la publicidad digital segura para los anunciantes? Podcast en directo moderado por Sergio Martín, periodis...

youtube

Otra conferencia para el ICEMD (11), con un título muy sugerente y de absoluta validez a día de hoy:



ICEMD Masterclass: Javier Recuenco, Cuando las Cucarachas dominen la Tierra

Conferencia ICEMD ESIC sobre marketing directo, personalización, el cambio en el marketing y la publicidad. Por el CEO y fundador de abypersonalize. Uno que...

youtube

Durante la siguiente década apareció otra capa adicional de farsa, el enésimo autoengaño, el eterno retorno del lampedusismo de una industria que quería sonar moderna sin cambiar nada: El Adtech.

Resumí todo el fracaso de veinte años de en mi presentación para el Data&Cia 21. Se tomó una decisión que mandó todo al infierno:



DCC 21 | La chica de la curva

Sala Dataiku | Keynote Inaugural: La chica de la curva Javier G. Recuenco, CSO Singular Solving

youtube

La gente de la comunidad habrá visto que retuiteo mucho a dos o tres personas claves: Jason Kint (@jason_kint) para temas relativos a la odisea judicial de Facebook y Google y Augustine Fou (@acfou) para temas relacionados con el auténtico nivel de fraude rampante en Adtech.

No son silos aislados : Aquí teneis un artículo de Jason hablando del mercado publicitario dominado por Google/FB , de fraude publicitario... Los extremeños se tocan.



<https://digitalcontentnext.org/blog/2016/06/16/google-and-facebook-devour-the-ad-and-data-pie-scraps-for-everyone-else/>

Fou, con esa cara de no haber roto un plato te suelta estacazos de este calibre: Todo el Ad Reach de Facebook es básicamente, falso:

<https://www.forbes.com/sites/augustinefou/2021/02/22/the-devil-is-the-details-of-ad-measurement/?sh=5ef636c22343>

No quiero romperos el momento de tomaros la pastilla roja y ver su timeline por vosotros mismos, así que solo os dejo una perla. La foto de la izquierda es una granja de clics china, pero la risa está en la columna derecha.

Dr Augustine Fou - Independent Ad Fraud Researcher @acfou

no, you can't stick 36 million phones in a room ... you'd need too many fans to keep the room cool

Fou estima que el fraude publicitario online oscila entre el 60% y el 80% del volumen global de negocio. Si, has leído bien.

Otro artículo de Fou, dejando claro que el péndulo que los chicos de Silicon Valley han hecho oscilar desde hace diez años hacia el lado equivocado está empezando a retornar.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Trabajando en el Marketing post Facebook/Google desde hace una década y ya se le ve asomar la cabecita. @sergiomaldos

Con el pequeño problema de que aunque eso ocurriera, volveríamos a 2009 y seguiríamos en la mierda en la que estábamos entonces.

Con la ventaja de que nos estamos dando cuenta de que la personalización que nos vendieron era más ful que las peleas de los Power Rangers.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi único problema con el artículo es que la gente confunde "no tengo ni puta idea de cómo hacerlo como es debido" con "es imposible".

De toda la farsa solo funcionan islas y bajo condiciones muy concretas: Algunas búsquedas (Bajo amenaza legal), algunos influencers (En breve), entornos levemente intencionales (wild shots)... <https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/22215/LABRADORDECALIFORNIA.pdf?sequence=1...>

Instagram ahora mismo lo está "petando" (país de los ciegos, tuerto) porque es la reina del discovery casual en el proceso de pérdida de tiempo. (Como estás tocándote los huevos viendo gilipolleces estás abierto a mensajes ridículos random)

Tiktok es la siguiente por la misma razón, pero una generación más joven y diseñado con el contenido monguer como piedra angular. Con la garantía del Gobierno Chino en términos de sondalidad anal más allá de lo humano.

Obviamente, de pronto toda la gente que tiene audiencia se ha dado cuenta de que puede ser un ad network:

Eric Seufert @eric_seufert

Everything is an ad network. https://twitter.com/kitten_mouse/status/1525124046844841984...

Los consumidores seremos cazados y exterminados como el bison americano. Si usted pensaba que todo empezó a irse a la mierda cuando pensaba que existía un inventario infinito, you ain't seen nothing yet.



Se producirá un glut monstruoso y un colapso de los precios ya ridículos que hará que el fraude rampante ya se vuelva completamente incontrolable, solo para general artificialmente los trillones de impactos que se necesitarán para cobrar una miseria.

Y la legislación? Si España hiciera enforcement de la actual legislación europea, la mitad de las compañías adtech actuales tendrían que bajar la persiana y echar el cierre.

La madre que me matriculó en Marketing. Turra limit shock. Venga, a recoger la mesa y poner el friegaplatos.



Estamos en una crisis del Marketing y la generación de demanda sin precedentes. El combo de legislación, reacción del usuario ante la invasión y fraude está hundiendo un negocio piedra angular del capitalismo occidental. Los atractores no ayudan tampoco.

Mensa España @MensaEspana

Los cinco atractores del apocalipsis, una charla de Javier Recuenco sobre CALIFORNIA por La Noche del Conocimiento en #Barcelona de Mensa España. #Mensasociety

Nadie ha conseguido formular una propuesta diferente al braseo de la audiencia. La industria ha vendido varias burras muertas camufladas de tecnología para no reinventarse con el resultado de un progresivo deterioro del proceso y su efectividad.

Hablé del asunto en detalle aquí:

Samuel Gil @samuelgil

Suma Positiva #100 "Complejidad, generación de demanda para startups y el momento en el que se jodió el Perú" por @Recuenco

Es el momento. Facebook y Google están ocupados en los tribunales. El nivel del ad fraud es rampante. Adtech no ha sido capaz de solucionar nada. La industria solo intenta conseguir un día más de pervivencia del modelo y sacrifica a ello el futuro y lo que sea necesario.

En breve anunciaré la constitución de una compañía para ayudar a compañías a buscar alternativas al panorama actual desde el Customer Centricity, la Personotecnia, la ley. No somos una agencia ni buscamos anunciantes. No sé ni lo que somos. Solo se que no somos parte de la farsa.

Seremos una compañía que se dedique a generar demanda en base a la naturaleza del producto y del cliente potencial, no a hacer un marketing mix en base a los medios que nos den más margen. Skin in the Game. CPS. Genchi Genbutsu.

Que usará a fondo la tecnología no para esnifar datos y venderlos al mejor postor, sino para intentar dar por el culo lo menor posible. Tenemos know how diferencial y haremos cosas distintas, contra corriente y peligrosas. Pero no absurdas.

Si usted tiene comprometido su presupuesto de los próximos dos años con su agencia de Medios, no nos necesita. Usted a lo suyo y buena suerte, que le va a hacer falta. No con el ROI de su inversión, sino con su puesto de trabajo.



Pero si por un solo momento ha pensado que todo está mal, terriblemente mal, y que usted no se hizo profesional del Marketing para ésto, levante el teléfono.



Al statu quo no se le intenta convencer de nada. Se le intenta reventar desde fuera o se muere en el intento. Se regresa con tu escudo o sobre el.



300 - Come back with your shield or on it

Only the hard and the strong may call themselves spartans. Only the hard, only the strong

youtube

Contamos ya con gente como @sergiomaldo en el puente de mando. Y sé que somos más ahí afuera: @dogeatcat, @jlvallejo, @echaleku, en breve os sonarán los teléfonos. Y los de algunos más. Y cenad bien, que desayunaremos en el infierno. #finhilo

P.D I: Adjunto un artículo corto de @sergiomaldo que me ha gustado mucho y que no puede publicar en el sector por razones obvias

"El castillo de naipes del consentimiento impostado" "Sin entrar en pormenores legales, lo que un día pareció una pesadilla para las empresas ha terminado siendo un infierno para los consumidores.

Se acabó navegar despreocupadamente por internet en la ignorancia feliz de los cientos de "pixels" alojados en cada web.

La ciudadanía circula ahora abrumada por preguntas absolutamente inútiles e ingestionables, cargando con la culpa interior de aceptar lo que nadie ha leído ni podría comprender aún intentándolo.

Al otro lado de la pantalla nos vanagloriamos de lo mucho que "nos importa tu privacidad" y, en directo conflicto con la afirmación anterior, "el altísimo volumen de consentimiento" del que gozamos.

Porque nadie duda ya que a una pregunta real no sigue un nivel de aceptación mínimamente decente.

Y, mientras en Francia se ha multado a Google y Facebook por no contar con un botón de "rechazar todo" en primera capa, en España seguimos armando descomunales castillos de naipes sobre porcentajes imposibles de consentimiento a la "deduplicación", el perfilado individual,...

...ciertos usos de los Data Clean Rooms, los acuerdos de "second-party", el enriquecimiento de DMPs y Customer Data Platforms, la exportación de audiencias o la disponibilidad de datos demográficos en los informes de Google Analytics.

Y ya no hablamos de cookies, porque ahora estamos en el siguiente capítulo, que es mucho más serio. Todo muy legal, porque nadie sabe ya dónde están los límites.

Las multas van en otra dirección, y eso es lo que importa en el patio de colegio de un mercado publicitario completamente empecinado en su misión, que es la de seguir haciendo lo mismo que hace treinta años.

Podría seguir defendiendo que hay otra manera, que la gente agradecería el respeto verdadero, que las marcas se construyen desde el trato sincero... pero la realidad no me da la razón y el consumidor sigue leyendo y sigue comprando. Así que prosiga el circo.

Pero al menos no nos engañemos a nosotros mismos con proclamas épicas - pocas marcas han saboreado la verdadera centralidad en el cliente."

P.D: II - Parece que Elon se ha encontrado alguna cosilla en el due dilligence de Twitter...

 Dr Augustine Fou - Independent Ad Fraud Researcher @acfou

Final de la turra: El Marketing post Facebook/Google, como hemos llegado a la situación actual, por qué apesta, y como vamos a intentar salir de aquí

[Ver en El Turrero Post](#)

Mecanismos de generación, captura e intercambio de valor

Categorías: Marketing

Fecha: 8/1/2022

En el hilo turras de hoy, nos adentraremos en un mundo proceloso: El de los mecanismos de generación, captura e intercambio de valor.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Nada, lo dicho, #preguntaalrecu sobre mecanismos de generación de valor. 1,000 unfollows me caen.

DISCLAIMER: El tema es hot, soy consciente de que me estoy jugando una tormenta de unfollows, pero creo que alguien tiene que hacerlo. En concreto, alguien gilipollas como es mi caso.

 Parrilla (tj.dev) @soyparrilla

Sospecho que te vas a meter en un jardín del copón bendito

Toda la fiesta empezó esta semana pasada con la publicación de su nómina por parte de Piqué, un futbolista del FC Barcelona, que puso Internet en llamas.



https://www.cadena100.es/trending-topic/noticias/las-reacciones-publicacion-nomina-gerard-pique-twitter-entre-indignacion-aplause-20220108_1716542

Lo que se suponía que era una crítica al periodismo falaz, degeneró rápidamente en una discusión sobre el valor de un futbolista y por extensión de la escala de asignación de valor humana.

 María García Monera @mariagmonera

1 carrera, 2 doctorados, 5 másteres, 6 sexenios, 12 trienios...

Huelga decir que el mecanismo de asignación de valor del tweet es la chispa sobre la que se basa el hilo. No deja de ser significativa que la gente use esa escala intuitiva a la hora de determinar el sueldo de alguien.

La parte de los trienios y los sexenios es bastante significativa sobre la arbitrariedad del tema. Uno de los principales problemas que tengo con la Administración es el hecho de confundir la creación de valor con el mero hecho de ocupar una silla durante un tiempo determinado.

Yo no me sustraje a esa polémica, y caí en lo que muchas veces denuncié: Explicar de manera simple un proceso complejo. Sirva este hilo como mi expiación:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

2021 y todavía teniendo que explicar a la gente que el dinero se gana por el valor generado.

Mi tesis es que las jerarquías actuales de valor son como nuestras elecciones políticas: Imperfectas, altamente personales y que solamente se imponen porque en un momento dado se celebran elecciones y alguien tiene que estar al frente. El voto (acuerdo) popular decide.

Alfredo, que es alguien a quien respeto personalmente y que profesionalmente se ha criado a mis pechos, resume la frustración de alguien que trabaja en el negocio publicitario y que ve las asignaciones de valor arbitrarias de frente todos los días:

 Fred Gomez @fredgomezcas

Seh, yo por ejemplo confundí que el mundo debería ser un sitio en el que producir valor mediante progreso tecnológico, sostenibilidad, incrementar la seguridad y mejorar progresivamente la justicia y la salud debería ser lo más premiado, pero resultó ser esto

Hay una serie de cosas que nos cuesta relativamente poco entender cuando un criterio de apreciación es subjetivo. Por mucho cachondeo que hagamos con la muerte lenta y dolorosa que merecen los sincebollistas o los aficionados al reggaetón.



Los auténticos campos de minas se dan en cosas donde nosotros tenemos una fortísima tendencia a hacer equivaler nuestra propia arquitectura interna y cosmovisión con el terrible concepto de LA VERDAD VERDADERA™



Nos guste o no, hay cosas que hacen un trigger loquísimo a la gente cuando le mencionas su iay! condición significativamente discutible y discutida, cuando no completamente subjetiva.

De hecho, la lucha feroz contra la aceptación como subjetivas de ciertas pretendidas realidades indiscutibles, pone de acuerdo a la recalcitrante individualista Ayn Rand y al autor de esta fascinante relectura de Popper como luchador contra el nazismo:

🐦 pictoline @pictoline

¿Hasta dónde llega la tolerancia? ¿Debemos tolerar lo intolerante? Una respuesta necesaria del filósofo Karl Popper

Ayn Rand defiende en el objetivismo la existencia de realidades indiscutibles ($A=A$) y Popper curiosamente, con quien se mete en "La Sociedad Abierta y sus enemigos" es con Platón, Hegel... y Marx, a los que acusa de sembrar las semillas del totalitarismo del Siglo XX.

A ver, yo entiendo perfectamente que acogerse a suelo sagrado sobre determinados temas es muchísimo más cómodo que exponer nuestra barriga a la discusión, sobre todo si lo que vallamos como inexpugnable es una "realidad" bastante próxima a nuestra cosmovisión.

El hecho de que la moral, y si se me apura la ética, sea completamente subjetiva, contextual, y sometida a consideraciones culturales y temporales, ha sido una píldora difícil de tragar para mucha gente y durante mucho tiempo.

🐦 furious @and_furiouser

"Oh, so you think ethics are subjective? So you think the holocaust, from an objective position, is morally neutral?" This is like: "Oh, so the letter A isn't a number? So you think it's numerically 0?"

Lo que convierte la asignación de valor en un campo de minas Claymore es el hecho de que le ocurre exactamente lo mismo.



Cosas y personas cuyo valor actual es indiscutible, han sido históricamente considerados ceros a la izquierda. Galileo no se come una paraguayana hasta principios del XIX. Mozart tiene que ser enterrado en una fosa común. Bach es recuperado en el XIX. Van Gogh. Wegener. Sigo?

Y lo peor es que una persona gestiona a lo sumo una jerarquía ética (O dos, si contiene multitudes a la Whitman), pero va a gestionar decenas de mecanismos de asignación de valor simultáneamente.

Y para complicar más, el escenario, muchas jerarquías de valor, al ser al mismo tiempo base del intercambio de valor con terceros, deben de ser jerarquías compartidas.

Si una cantidad suficiente de gente se pone de acuerdo en decir que los zurullos de cabra sean moneda de curso legal, so be it. De hecho, las cosas que han sido usadas como moneda a lo largo de la historia son bastante sorprendentes:



<https://money.allwomenstalk.com/things-used-as-money-in-the-past/>

Esos acuerdos determinan las ecuaciones de canje (precios). Y sin precios no se puede funcionar, ni en las utopías comunistas más salvajes, por la imposibilidad de cálculo económico (contabilidad de costos) en cualquier forma de economía centralmente planificada.

Este problema fue visualizado originalmente por el sueco Nicholas G. Pierson y el inglés Max Weber, antes de que fuese expuesto y desarrollado por Von Mises. ("The Impossibility of Economic Calculation under Socialism" - Human action, Cap. XXVI)

Dado que el valor es subjetivo y los precios reflejan la suma de esa subjetividad y la escasez de un bien, un sistema económico o industria que no cuente con precios libremente fijados reales va a desembocar siempre y cada vez en la entropía y el retroceso económicos.

La única vez históricamente que se recuerda la anulación total de precios fue en 1918, la colectivización y eliminación total de los precios (comunismo de guerra) realizada bajo la égida de Lenin, por Bukharin, el autor del ABC del comunismo. <https://marxists.org/espanol/preobrazhenski/obras/progr.htm...>

La hostia en la producción fue tan monstruosa que el propio Lenin se la envainó en el 22, restituyendo discretamente los precios de manera inmediata.

Muchos de los primeros socialistas negaron que su utopía necesitara siquiera un cálculo económico: Los hábitos y la moral de la humanidad simplemente cambiarían, declaraban, y cada uno de nosotros llegaría a sentir en su propia alma lo que debería hacer, en cualquier...

...circunstancia económica que pudiera surgir.

Esto era algo embriagador, pero en absoluto práctico. En consecuencia, algunos de los teóricos socialistas más duros se volcaron en el cálculo. Pero hay que recordar que la teoría del cálculo económico siempre superó con creces a la práctica.

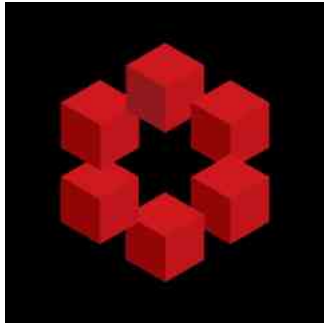
Incluso en la Unión Soviética, y a pesar de economistas de talento como Leonid Kantorovich, la planificación matemática rara vez fue más que un escaparate de lo que equivalía a una elaborada lista de deseos impulsada por la política.

Los planificadores se peleaban, formaban facciones, falsificaban, engañaban, robaban y, cuando todo lo demás fallaba, supuestamente sacaban los precios al consumidor directamente del catálogo de Sears.



https://books.google.es/books?id=h3Z3-cXSO4IC&lpg=PA36&ots=_cFOanVQ_8&dq=prices%20using%20sears%20roeback%20catalog%20USSR&hl=es&pg

Pero no calcularon, ni en precios monetarios, ni en precios sombra, ni en horas de trabajo, ni en ninguna otra cosa.



<https://math.stackexchange.com/questions/91504/shadow-prices-in-linear-programming>

En cierto modo, esta es una acusación más fuerte del sistema soviético que incluso la existencia del gulag: Demuestra que los soviéticos no se fumaban sus propios porros.

La parte en la que cabalgamos contradicciones, es par del campo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A general lo que me parece más curioso es que los que hablan de que lo que realmente tiene valor es la sonrisa del niño y el cuidado de los mayores son los primeros que le dicen a los empresarios que no les paguen en salario emocional sino en molla y/o jurdó.

Como quiera que pueda entenderse que esta es una apreciación personal, adjunto un tweet sutil y con matices donde se intuye mi planteamiento, señoría:

 ExaltadaLocaModerna™ braguified por 0 lólares @_TheIronMaiden_

ESCÚCHAME ACTIVAMENTE CON LAS OREJAS, EMPRESA S.L., QUE ME PAGUES MÁS. QUE ME DES MÁS PLATA, PARNÉ, PELAS, PERRAS, PECUNIA, GUITA, EUROS RAMAZZOTTIS, DINEROS, CASH. PÁGAME MÁS. <https://twitter.com/CincoDiascom/status/1478365685231374336...>

La madre que me matriculó en Historia de los Sistemas Económicos. Turra limit shock. Ni he podido enhebrar la aguja. Vamos a hacer un hatillo con el mantel y a salir corriendo.



La fijación de precios y valor es un mecanismo extremadamente complejo del que dependen muchísimas cosas. Y sin el que no podemos vivir.

Las jerarquías de valor son netamente subjetivas, cambiantes y contextuales. Cualquier jerarquía de valor vigente es discutida y discutible.

Es absolutamente normal, por ende, que percibamos que la gente no recibe lo que merece. Porque ese concepto no es una realidad universal. De hecho un sistema que premia y recompensa a todos por igual independientemente de su mérito es un sistema intrínsecamente injusto.

La idea fundamental de que "mi arquitectura de valor es la correcta y el resto de la gente debería adaptarse a ella" es intrínsecamente estúpida cuando se lee en voz alta, pero es realmente lo que en el fondo se piensa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ya quisieran. La mayor parte de mis clientes grandes del pasado (Ahora no pierdo el tiempo) no lo formulaban así porque se sentían ridículos, pero la realidad es que lo que me pedían era una máquina del tiempo.

Los precios son un "mal" completamente necesario. No somos conscientes de a que niveles.

Ante la imposibilidad abolir los precios, un teórico del socialismo propuso que Nueva Zelanda quedara como único país capitalista de la tierra, con el propósito de fijarlos para el resto del mundo.

Mi amigo @jzamorabonilla lo deja muy claro aquí: Ojito con el uso de la moral en actuaciones complejas:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"(...) la única actitud racional ante un debate que se refiere a asuntos dominados por la incertidumbre y la complejidad es la de no aferrarnos con demasiada vehemencia a nuestras convicciones morales" @jzamorabonilla , Contra Apocalípticos

No estoy planteando que todas las ecuaciones particulares de cada uno sean absurdas, o que algunas jerarquías de uso común no sean discutibles. Soy defensor absoluto del capitalismo hostiado, y de la colaboración público-privada, lo que me convierte en un liberal de palo.

Otra cosa es que la propuesta sea subvertir la lógica o abrazar utopías impropias de la especie, que diría el recientemente cancelado de manera delirante E.O. Wilson.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Más sobre el selecto artículo con hipertrofia genital sobre E. O. Wilson.

La vida humana no tiene precio, pero alguien tiene que fijar las indemnizaciones por homicidio accidental. Ojo con mezclar y comparar ideales con realidades que hay que objetivar. Un muerto es una tragedia, un millón una estadística, que decía el padrecito. #Finhilo.

P.D I: Mi aproximación a los sistemas personotécnicos de asignación de valor viene de hace más una década, cuando estuvimos replanteando por completo los programas de fidelización y vimos que eran un dislate (mal) heredado de los programas de las líneas aéreas.

P D II: Asimismo en el proceso constatamos que los mecanismos de segmentación de valor de clientes en las compañías eran delirantes por lo mismo que comento aquí, el uso de simplificaciones para representar fenómenos complejos. All models are wrong and some are plain fantasies.

Final de la turra: Mecanismos de generación, captura e intercambio de valor

[Ver en El Turrero Post](#)

La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Marketing

Fecha: 9/12/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la evolución de la función comercial en general, al hilo de un #preguntaalrecu pendiente:

 Eduardo Sanchez @eduarsn

¿Para vosotros.. que caracteriza a un buen comercial de tecnología? Cc al oráculo @Recuenco q en estas plazas ha toreado seguro

Ya hemos hablado del proceso comercial para vender CPS como alternativa al proceso de venta de consultoría y sus diferencias fundamentales:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y dado que no recuerdo tener nada de #preguntaalrecu pendiente para hoy, hablaré de un aspecto clave en el CPS: La psicología para la acción comercial. Como convencemos a alguien de que necesita CPS??

Es importante que lo repaséis si lo que vais a vender es CPS, o consultoría de pelo en pecho, como dice @PabloGrueso. Los tokens de confianza, la ZCP... son conceptos fundamentales.

Pero el hilo de hoy no pretende ser específico sobre el proceso comercial de venta de servicios CPS, aunque de paso cerraré un fleco que dejé colgando en aquel momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por eso otro día explicaré por qué hay determinados perfiles que funcionan particularmente bien en los equipos CPS: gente muy senior, gente asertiva (Que no agresiva) y mujeres. Pero eso es otro hilo, otro día. #finturra

Mi ángulo en este hilo está más relacionado en como ha cambiado de manera radical la función comercial producto de una serie de eventos independientes que han colusionado y como se debería gestionar en el futuro.

Sobre el que ya he hablado de manera colateral en algunos momentos, porque es un tema que a mí me apasiona de siempre.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Un libro como "The Challenger Sale" es una caso espectacular de el alza de esta tendencia. Ese comercial cercano, con don de gentes, capaz de vender hielo en el Polo, está en proceso de extinción. [https://twitter.com/Recuenco/status/1385565731786567616:s=20...](https://twitter.com/Recuenco/status/1385565731786567616?s=20...)

Tanto es así que en su momento nos trabajamos @ddamasd y yo un curso sobre la reformulación integra del proceso de Go To Market.



Entrevistamos a Javier Recuenco, ponente de " Nueva metodología Go to Market"

Javier Recuenco CSO de SINGULAR SOLVING, y ponente en " Nueva Metodología Go to Market" nos cuenta las claves necesarias para aplicar esta nueva metodología....

youtube

En el video hablo de muchos aspectos clave del nuevo desafío que presenta todo el nuevo proceso comercial. Hablo del Challenger Sale, de la resistencia a la publicidad...

Obviamente ahí ya hablabamos de los aspectos clave del nuevo proceso comercial: Conocer bien al cliente, aprender a ser relevante y convencer al cliente de que no traemos producto sino impacto.

Paradójicamente, nosotros no hicimos el marketing del curso y solamente aparecieron cinco personas. Cinco personas que volvieron a su casa con la cabeza volada y que nos valoraron todas con cinco estrellas. Pero obviamente la escala no fue la que deseábamos.

Volveremos a la carga antes o después, esta vez con el proceso de generacion de demanda hecho por nosotros y probablemente en otro formato diferente. Pero eso es otra historia.

The Challenger Sale es un libro clave en la lista de libros CPS y sus tesis básicas las podeís ver en el análisis del libro que hizo el gran @EduardoBurgoa

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "The Challenger Sale", Matthew Dixon explica los factores de éxito de las ventas B2B. Os resumo las 10 ideas más interesantes. Hilo.

La principal limitación de TCS es que es un libro B2B. Deja fuera el D2C, que ya hemos hablado que será un actor clave en los años venideros.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El D2C arrasará con todo lo que no cree valor. El mero hecho de existir como canal de distribución ya no es valor añadido suficiente.
<https://twitter.com/DanielBenchi/status/12696850349670>

Y otra limitación, si se le quiere llamar así, es que no tiene piedad con los novatos y las florecillas. Fue una de las primeras señales de que el siglo XXI iba a exigir más de la función comercial.



Y fuerza a que la conversación suba de nivel (A la C Suite), al conectar con los problemas reales de la corporación. Que sorpresa, como otra disciplina que conozco.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pero es una disciplina terrible desde el punto de vista comercial, porque instintivamente despierta las peores inseguridades de la gente. Como es una disciplina de CEOs, mucha gente malinterpreta que se supone que uno llega a CEO porque sabe todo y no se equivoca nunca.

Donde evidentemente tienen ventaja los colectivos que planteo en su momento: gente muy senior, gente asertiva (Que no agresiva) y mujeres.


Huyo como de la peste de cualquier generalización, pero el combo experiencia+asertividad+empatía (Casi equivalente a la capacidad de negociación, en equivalencias básicas de Chris Voss) es necesario a la hora de interactuar con los máximos directivos de la compañía.

Otro tema que siempre me ha fascinado es todo lo relacionado con el fraude online, recogida en uno de mis recuencismos clásicos: "Lo único seguro es la muerte, los impuestos y el fraude publicitario".

Aquí estuve con la gente de @mkdirecto y mi tocayo @jpiedrahita hablando de fraude online, por ejemplo:



Podcast | La crisis del fraude online: ¿Es la publicidad digital segura para los anunciantes?

 NUEVO EPISODIO: La crisis del fraude online, ¿es la publicidad digital segura para los anunciantes? Podcast en directo moderado por Sergio Martín, periodis...

youtube

Las propias fuerzas de ventas han pasado por diferentes fases de evolución:



The Evolution of an Effective Sales Force

As salesforces evolve, there are several stages that they go through. The sales function within an organization generally is one that evolves out of an operational effort that is focused around an idea for a great product.

linkedin

Hay otra amenaza terrorífica esperando alzar la cabeza como un cocodrilo en un lago, que es la tendencia generalizada a la preferencia por una experiencia sin comerciales.

Cuando se les pregunta, muchos compradores B2B de soluciones complejas expresan una fuerte preferencia por una experiencia de compra libre de interacciones con comerciales.

En una encuesta realizada a casi 1.000 compradores B2B, el 43% de los encuestados coincidieron en que preferirían una experiencia de compra sin comerciales. Fuente: Gartner, citado por Brent Adamson

Cuando se divide por generaciones, el 29% de los Baby Boomers prefieren comprar soluciones sin la participación de un comercial, mientras que notablemente más de la mitad de los Millennials, el 54%, expresaron el mismo sentimiento.

Claramente, tanto la experiencia práctica como los datos indican un cambio generacional potencialmente dramático en las preferencias de los clientes en los próximos cinco a diez años.

Otro de mis grandes descubrimientos en los últimos tiempos ha sido Javier Echaleku y su proyecto alrededor de la transformación del Marketing.



<https://www.lagranburbuja.com/>

Posiblemente le dedicaré en un momento dado un hilo turras al libro. Para el que, en una falta de criterio evidente, ha contado conmigo para un capítulo.

Pero hoy solo me voy a centrar en uno de los mensajes que manda, loud and clear, constantemente:

La mayor parte de los sales funnel son simplificaciones parciales de un aspecto concreto de un problema muchísimo más multifacetado de lo que se suele abordar.



<https://echaleku.com/el-99-de-las-teorias-sobre-embudos-o-funnels-de-marketing-y-ventas-son-incorrectas-o-estan-incompletas/>

O como el mismo dice, "El Marketing actual es un sistema multidimensional complejo que necesita soluciones complejas". Nos suena de algo?

La madre que me matriculó en Seguridad Informática. Turra Limit Alert. Como no puede ser de otra manera, en cuanto entro en calor. A cerrar el tenderete y poner el resumen del capítulo.



La función comercial está siendo reventada por una convergencia de varios factores simultáneos, desde los megaatractores a especificidades propias del sector.

La función comercial ha sufrido siempre de un problema: Dependía de la gente que le gustaba hacerla. No eran muchos, y tenían un perfil muy concreto.

Y esa gente se enfrenta ahora mismo a un problema: Un tema que dependía básicamente del producto y de su capacidad de gestión de la distancia corta, de momento ha subido el listón veinte centímetros de golpe.

Mi transición personal con respecto a la función comercial ha sido de algo que no sabía hacer, no me gustaba y me hacía sentir incómodo, a ser el principal vendedor de mis compañías y a disfrutar mucho en el proceso.



Y os tengo que comentar que mi cambio de actitud personal ha tenido que ver fundamentalmente con la transición brutal que ha sufrido la disciplina en el Siglo XXI.

Una disciplina que ha sufrido una transformación radical, de pasar de un skillset donde lo más importante era tener agenda y caradura a que lo más necesario para ejercer la labor comercial sea tener cerebro.

Construir una buena propuesta de generación de demanda, en los tiempos post Facebook/Google demandará muchísima skill estratégica, personotécnica, de ejecución y de orquestación.

Así que esos “The best minds of my generation are thinking about how to make people click ads” a los que se refería Jeff Hammerbacker, deberían volver a la función comercial. Vuelven a ser necesarios, esta vez no para construir jaulas de Skinner de mierda.

Sino para volver a ser el sitio donde se creaban las cosas, se hacían las compañías y se cambiaban destinos empresariales. #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a intentar la cuadratura del círculo: Resolver dos problemáticas que llegaron a #preguntaalrecu de manera simultánea:

<https://twitter.com/Recuenco/status/14624390081102643s=20...>

P.D I: Un libro que captura perfectamente el zeitgeist de la transformación del proceso de venta a principios del siglo XXI es éste:



Hard Sell: The Evolution of a Viagra Salesman

goodreads

P.D. II: Mi compañía estaría encantada de trabajar con gente que gestione fuerzas comerciales que estén planteándose evolucionar hacia escenarios como éstos para integrarlos en nuestros proyectos CPS.

Final de la turra: La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

El rol del CMO

Categorías: Marketing, Sociología


Fecha: 21/11/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a intentar la cuadratura del círculo: Resolver dos problemáticas que llegaron a #preguntaalrecu de manera simultánea:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A ver si puedo hacer converger ambas cosas.

Primero, mi opinión sobre la Suma Positiva #103 de @samuelgil hablando del CMO:

 Sebastian Rojo (@arpagon@mastodon.social)
@arpagon

Creo que el rol del CMO es el que más se está repensando actualmente (hasta es difícil definirlo se nota en el título) y esta evolución pasa casi en tiempo Real. Que bueno sería leer la opinión de @Recuenco sobre esta extraordinaria entrega de Suma Positiva...

Combinado con esta pregunta colateral sobre la difuminación de la C-Suite y el rol del CMO en el asunto:

 Javier Estévez @javi_estevez

Fue genial @Recuenco! Las etiquetas de nivel C cada vez las veo más difusas y organizativamente aquí veo otro gran reto, ¿cómo y dónde encaja esta figura? Si tuvieses que poner una etiqueta al director de orquesta, ¿cuál sería? Se habla de marketing y CMO pero para mí no es eso

Así que abrochaos los cinturones, que calculo que el tema me va a salir por cien unfollows.



La frase de Drucker la he usado mucho, y comparto mucho la visión de que mucha gente entiende el Marketing con minúsculas.

Os lo creáis o no, en su momento ser CMO era un path más o menos seguro para tener un shot de ser CEO en las grandes compañías. Un CMO exitoso le daba la vuelta por completo a una compañía en apuros.



Spots Camp - Manuel Luque - Campaña Director General - Año I (todos los anuncios))

Spots de Manuel Luque - Campaña Director General de Camp TVE1, TV2 y TV regionales durante año I de la Campaña.

youtube

La transición de ese CMO que estaba a la diestra del CEO hasta la actual matanza es una de las historias más tristes de riches to rags de la historia.

Muchos CMOs actuales son jóvenes becarios tech que dedican sus jornadas a optimizar herramientas de testeo masivo A/B sobre mensajes inanes que normalmente terminan siendo leídas por robots.

El hecho, tal y como se menciona en las newsletters, de que dos de las cuatro Ps se hayan independizado solo corresponde a un hecho: El CEO ha terminado asumiendo que lo que realmente causa efecto en el P&L es lo que proporciona un shock a corto.

Así que compras y growth arriba, todo lo demás es humo y espejos.

El hecho de que realmente lo que determina que una empresa viva o muera son los otros factores nos da igual. No existe nada más allá del siguiente quarter. Quien sabe si yo seguiré al frente de la compañía el siguiente quarter.

La influencia de los atractores y el alza de los problemas complejos, la gestión liminal y sus derivadas en términos de la expansión del neogeneralismo hace que los roles del CMO, y por extensión de la C-suite tengan que ser redefinidos por completo.

No puedes hacer añadidos a la C-Suite de una compañía, hay que reformularla por completo.

La innovación no se gestionó así y creó el Chief Innovation Officer, que cuando tenía suerte le eran sinceros y le decían que estaba para hacer teatro, y si no tenía suerte solía dimitir frustrado.

Igual que la Innovación está en el ADN de la compañía o no lo está, el Marketing está o no en el ADN de la compañía. Si me apuras, el CEO debería tener más componente de Marketing que de Gestión.

Y la semilla de muerte del Marketing fue su incapacidad de demostrar de manera fehaciente su contribución al bottom line una vez que dejó de ser pescar peces en un barril, AKA contratar una agencia brillante y hacer spots para un medio que veía todo el mundo.

Todo lo que le ha ocurrido al Marketing ha terminado siendo una derivada del problema de la invasión del cortoplacismo. Que ha beneficiado y encumbrado a los CFOs, CPOs, y en general a todos los bean counters.

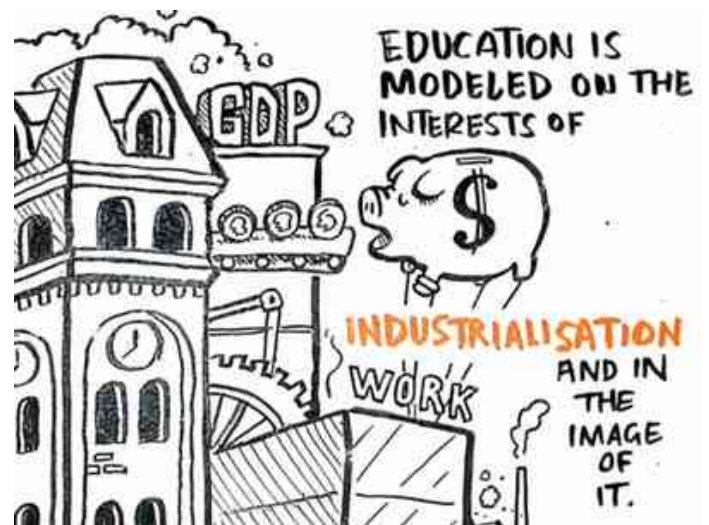
Que hacen una labor necesaria, pero que ni en sus mejores días podían haber pensado en que iban a tener asiento de palco en la ópera, por dimisión por incapacidad de la estrategia.

En el campo de batalla sería el equivalente a entregarle el bastón de mando a los sargentos. Honrados, valientes, corajudos, pero como buenos militares, ante todo disciplinados.

Porque saben que en el campo de batalla, hay un momento de ponerse a pensar y un momento de ejecutar brutalmente. Uno se hace en los mapas y otro en el campo de batalla. Si te pones a pensar en el campo de batalla, la gente muere.

Y muchas veces, al igual que convertíamos buenos programadores en malos gestores porque no había otra manera de proporcionarles progresión en la carrera profesional, en el ejército de principios del XX se convertía a meros ejecutores en estrategias por méritos de guerra.

Uno de los videos que han sido life changing para mi ha sido éste:



https://www.ted.com/talks/sir_ken_robinson

De hecho, creo que no se ha apreciado de que hablaba en realidad. Sir Ken Robinson se planteaba si las escuelas mataban la creatividad. Y era obvio que sí, y la razón era que decía que estamos educando gente para necesidades del siglo XX.

En realidad estaba introduciendo la impredecibilidad como semilla del origen del CPS. A las cadenas de montaje la incertidumbre les jode la planificación.

La frase "Como podemos educar a nuestros hijos en las necesidades del siglo XXI si no podemos planificar la economía a cinco meses?" es sencillamente devastadora.

De hecho, me parece un video absolutamente brutal por el display casi obsceno de liminalidad que exhibe. Hablar de educación es simplemente un McGuffin para hablar de futuro, economía, riesgo... de CPS.

Ayer estuve hablando de liminalidad aquí: https://twitter.com/raul_cidoncha/status/1464176220711665420. Con un éxito y un feedback sorprendente, para un tema tan abstracto y tan difícil de hincarle el diente.

 Raúl Cidoncha @raul_cidoncha

CREATIVE MORNINGS_LIMINAL
<https://creativemornings.com/talks/javier-g-recuenco...> Gran charla sobre el concepto de Liminal en Creative Mornings, con Javier G. Recuenco compartiendo conocimiento y reflexiones sobre el tema. #descubrirlacreatividad #aspiranteasersabio #quizasblog @CM_Madrid @Recuenco

Dije algo un poco killer, que venía a ser que no hay creatividad fuera de los espacios liminales. Que como mucho, hay optimización. Realmente lo creo.

Pero vamos, no es un pensamiento mío nuevo. Los requisitos para resolver problemas complejos los puse hace tiempo encima de la mesa:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pareciéndome una idea cojonuda, no sé cuál es el tamaño de ése mercado. Mi experiencia al respecto ya la sabes: la orquestación / polinización / abroche liminal es imprescindible para resolver problemas complejos, no lo práctica ni el Tato.

La madre que me matriculó en autómatas programables. Turra limit hits. Para variar, ni he terminado de enhebrar la aguja. A meter todo aburruñado en la bolsa de deporte y a salir corriendo.



He mencionado en muchas ocasiones los problemas reales del CMO, entre otras cosas en las conclusiones del hilo turras sobre el Marketing post Facebook:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de Facebook. Pero no denunciando, que ya hay muchos valientes haciendo ahora lo que yo llevo haciendo más de una década, o de Meta, que ya no cabe un análisis más, sino sobre dead men walking.

Son la traslación del hecho de que ha subido el listón de manera dramática a la hora de crear generación de demanda y el colectivo no ha estado a la altura.



<https://www.sumapositiva.com/p/compleji-generacion-de-demanda>

El Marketing era por defecto liminal. Introduciendo la especialización Taylorista y premiando el impacto a corto en el P&L nos hemos cargado la disciplina.

 Jose M^º Rufo @jmrufu

Qué concepto tan bonito, le veo un símil muy parecido a lo que ocurre en creatividad/publicidad y ahora le veo sentido a que los equipos sean siempre de dos siempre trabajando la frontera; copy y arte xa intentar alcanzar ese abrochador liminal (campaña) que conecte con la gente.

Para más INRI, invocando la personalización, lo hemos convertido en una cadena de producción más, en porno para Tayloristas . @Bermartinez lo explica mejor que yo:

 Bernardo Martinez @Bermartinez

.@Recuenco Estaba leyendo la newsletter de Suma Positiva y coincido en todo lo que comentas. Se da la paradoja que cuanto más se ha invocado el marketing personalizado, más se ha perdido la personalización y más se ha tecnificado todo. Hemos eliminado la creatividad en pos de

Asimismo no podemos abordar los problemas del Siglo XXI con una C-Suite creada para tiempos Tayloristas. Y si de ellos depende el cambio, os recuerdo esto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Porque toda la gente que ahora es status quo no son conscientes de que en son lo que son por el momento revolucionario que tuvo alguien.

El poder de la certidumbre y de los planificadores es tal que han logrado convertir su kriptonita teórica, Agile y similares, en factorías de expedición de certificados.

La desintegración de las 4Ps, o la brecha tectónica entre Marketing y Comercial, son los desastrosos resultados de aplicar aproximaciones mecanicistas a la resolución de problemas complejos.

Una compañía solía necesitar un gestor al frente, ahora lo que necesita es un orquestador cognitivo. Un CPSer.

 Mariano Morresi @mmorresig

Para #recomendar > La orquestación como una función estratégica clave en la empresa <https://singularsolving.com/orquestacion-estrategica/...> vía @Recuenco @SingularSolving

Y el CMO debería ser su segundo, un profesional al que se le exigen muchas más cualificaciones que las actuales, porque su desafío es supino.



El Marketing actual demanda estrategias de primer nivel, mucho ojo con convertir en CMOs a pegatiros de Performance porque suban un 3% el ratio de una campaña. O un 30%. #finhilo

Final de la turra: El rol del CMO

[Ver en El Turrero Post](#)

Dead men walking. El concepto de la audiencia mucho más allá de su vida útil

Categorías: Marketing

Fecha: 30/10/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de Facebook. Pero no denunciando, que ya hay muchos valientes haciendo ahora lo que yo llevo haciendo más de una década, o de Meta, que ya no cabe un análisis más, sino sobre dead men walking.



@ahedilla, que el no lo sabe pero es un lector de señales intuitivo de primera clase, hablaba del asunto y de la película "La Haine"

Antonio Hedilla @ahedilla

Se que muchos de vosotros estáis en estos momentos queriendo saber mi postura sobre un tema que es: EL FUTURO. Y como ahora tengo un rato, os voy a explicar como veo el futuro a 20-30 años. A ver si acierto

No pasa nada mientras te vas cayendo, el problema viene al frenar.



La Haine - "Jusqu'ici tout va bien"

Retrouvez le T-Shirt "jusqu'ici tout va bien" ici <http://www.godblessmyshirt.com/fr/movie-quotes/23-t-shirt-la-haine.html>

youtube

A menudo recibo comentarios del tipo, "Si el modelo publicitario de Facebook/Google es tan puta mierda como dices, como es que no has presentado una alternativa y te has hecho millonario?"

Jesús Lasso @ansaria

No, hombre yo digo que si lo tienes tan claro y es mejor que lo que hay ahora sólo hay que ponerse a hacerlo. Los anunciantes lo comprarán.

Obviamente, es una variante de lo que hemos discutido ya, "If you're so smart, how is that you're not rich?"

Javier G. Recuenco @Recuenco

Ésta es una frase clásica.
<https://twitter.com/marketingking4/status/1446116597022658562...>

Hace ya más de una década, publiqué una serie de artículos que pertenecían a una trilogía que se cerraba con este artículo:



<https://advertisingwreckage.wordpress.com/2009/01/conossieurs-de-la-ginebra/>

Mi conclusión era que era absolutamente obvio que los anunciantes, que no eran gilipollas, no tardarían tiempo en darse cuenta de que esto era una estafa monumental e iba en detrimento de sus negocios.



Me equivoqué de cabo a rabo.



Obviamente, en aquel momento era mucho más ingenuo que ahora y mucho menos conocedor de como funciona el Factor X y los incentivos.

A pesar de que ya tenía algunas cosas claras: "Hasta que a los anunciantes no les llegue la mística de un modelo mejor, no cambiarán. Por que en el fondo no tienen ni puta idea de lo que están haciendo, ni por qué funciona o no, ni que es efectivo o no"

Mi charla de la chica de la curva venía a explicar que hace veinte años se nos vendió una moto que hizo que el coche del Marketing se saliera de la carretera y diera veinte vueltas de campana.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Podeís encontrar mi ponencia inaugural para el #datacongress21 aquí: <https://youtu.be/Bymjm4B81Z8?t=925...> Muy grande ver de nuevo a amigos como @jmlopezafra o @agalancarques Muchas gracias a la organización, super pro! @BigDataMagazin

Aquí hablaba entre otras cosas de que hemos llevado el concepto de la audiencia mucho más allá de su vida útil, básicamente, porque la industria publicitaria no sabe hacer otra cosa.

Aquí ya tenía claras las bases de un concepto que es el que mantiene a Facebook/Google vivo y pujante. El concepto FOCS "Fear of Carousel stopping" - Miedo a que el tiovivo se pare.



En Anatomía de Grey, se planteaba una frase muy interesante: "El tiovivo nunca se para" - Pero se refería al incesante ciclo de crecer, hacerse mayor, morir.



El tiovivo al que me refiero es en el que estaban metidos los CMOs en los tiempos dorados: Elige un producto, elige una agencia, proporciona un brief de mierda, aprovéchate de que no hay fragmentación de audiencia y con una planificación sencilla lo tienes cubierto, profit.

De pronto llegan los dos atractores más desconocidos, espacios hiperpersonales y personotecnia/customer centricity y destrozan todo el tinglado. Y que hacemos ahora?

🐦 Jose Angel Bolaño @noradrex

El artículo no comenta mucho, pero cita "El enemigo no es Amazon sino desconocer al cliente". Suena a lo que comenta @Recuenco sobre la personotecnia como atractor. Quizá tengan razón.

Facebook y Google plantearon una ecuación imbatible: "Estimado CMO, tranquilo, usted no tiene que reciclarse ante el hecho consumado de que el paradigma de la audiencia se ha ido a pastar. Tan solo han cambiado los canales. Ahora yo tengo la audiencia. Págueme a mi."



El golpe maestro fue hacer un "sleight of hand" y llevar la atención hacia las plataformas tecnológicas. Sentirse "aggiornato" y modernuqui sin hacer el trabajo duro.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En realidad el problema es que la gente se quiere sentir inteligente sin hacer el trabajo duro de decirle tiempo y esfuerzo a un tema concreto. TED talks por ejemplo localizó claramente el nicho. <https://qr.ae/pGVFOa>

Nunca ha sido la discusión el hecho de que las plataformas tecnológicas son capaces de prestar servicios personalizados.

🐦 Jose Manuel de la Chica @Delachica

Este paper abre la puerta a que una campaña de #Facebook afecte SÓLO a UNA persona entre 1.500 millones basándose en sus intereses y NO en sus datos personales (PII). Ya en 2018 asignaba algorítmicamente 357 intereses por usuario, imagina ahora. Paper aquí: <https://arxiv.org/pdf/2110.06636.pdf...>

El problema es que no tienen ni puta idea de personotecnia, ni de las tres leyes que la rigen, ni de que el 80% de la información no es accesible via sondas anales. Es un caso más de plataforma mágica.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Con todos ustedes: La plataforma tecnológica mágica.

Puedes tener, como dice el paper, 357 categorías diferentes, que si el usuario no te las informa, no te valen para nada. Si esas 357 categorías no coinciden con los datos que necesitas para conectar de manera relevante, tienes una cuerda para iluminar una habitación oscura.



En el 2016 ya cuento que el problema de la publicidad programática es que las gloriosas DMPs están vacías y que no hay una taxonomía válida a ambos lados de la mesa.



The little dirty secret about RTB and Programmatic

My first reactions on the whole RTB and Programmatic craze were of plain skepticism. You know, being working on AI and Business Intelligence since forever, I have had my share of overhype.

linkedin

Tenemos una plataforma cojonuda para conciliar oferta y demanda sin modelo de datos subyacente compartido y sin datos informados. Tenemos la mejor mesa con el mejor tapete, la mejor baraja y las mejores fichas, pero sin jugadores.



Peero, lo fundamental es que el tiiovivo sigue rodando, el dinero cambia de manos, los puestos de trabajo se mantienen. Los accionistas no apuntan al CMO.

Los resultados de Facebook blablablá. Meta blublublú. He compartido cien tweets estos días sobre por qué no va a funcionar. Desde falta de credibilidad de Zuck para liderar esto a que no son modelos de negocio trasvasables.

Thomas Baekdal @baekdal

"Dad, how did Facebook die?" "Well, child. You see, back in 2021, they decided that the future was for everyone to spend all their time in virtual worlds, but nobody wanted to do that except when playing games."

Mi punto es que este señor parece que está en buena forma, en el momento de tomarse esta foto.



Y este es realmente el problema: ¿Qué hacemos en Ponferrada cuando se cierre la mina?

Javier G. Recuenco @Recuenco

No, el autentico problema es que los anunciantes siguen enganchados al crack de la audiencia. Lo que mantiene toda la noria girando es el miedo de los anunciantes a enfrentarse a otro paradigma que no sea el de hace 100 años. Pero delenda est Cartago.

Qué hacemos para generar demanda cuando nos hayan quemado este zulo también? Nos vamos todos a Tiktok? China parece un sitio respetuoso con la privacidad.



Cuando afrontará el CMO el hecho de que toca reconversión y no patada a seguir? Los productos hay que seguir vendiéndolos. Como hacemos ahora?



La madre que me matriculó en Sistemas Distribuidos. Turra limit hit, como siempre a medio polvo. A vestirse y a salir corriendo.



Tenemos que sentarnos y hablar del Marketing post sonda anal. Ha estado bien mientras duró la veta, pero se acabó. El futuro judicial y de imagen pública de las tendencias predominantes en los ultimo veinte años es Vantablack.



Vantablack

El Vantablack es una sustancia hecha a partir de nanotubos de carbono[1] y es la tercera sustancia más oscura (superada únicamente por su sucesor, el Vantablack 2.0 y también por el Vantablack 3.0) que existe actualmente. Llega a absorber hasta un 99,965% de la radiación de luz visible.[2]Se lo nombra del acrónimo en inglés Vertically Aligned Nano Tube Arrays, que se traduce como Conjunto de Nano Tubos Verticalmente Alineados.[3]

wikipedia

Es posible que Facebook logre pivotar. Todas las compañías pueden pivotar. El problema es que no con Zuckerberg al frente.

No se puede plantear una reformulación seria basada en la privacidad con él al frente. No se puede hacer una iniciativa antidroga con Pablo Escobar de Director General.



Zuckerberg en el 2010 diciendo que la privacidad estaba demodé. La foto de Maradona y Julio Alberto:
<https://rte.ie/brainstorm/2019/0911/1075239-can-we-trust-facebook-to-behave-responsibly-with-our-privacy/#:~:text=In%202010%2C%20Facebook%20boss%20and,the%2>



[https://www.rte.ie/brainstorm/2019/0911/1075239-can-we-trust-facebook-to-behave-responsibly-with-our-privacy/#:~:text=In%202010,%20Facebook%20boss%](https://www.rte.ie/brainstorm/2019/0911/1075239-can-we-trust-facebook-to-behave-responsibly-with-our-privacy/#:~:text=In%202010,%20Facebook%20boss%20)

Microsoft lo entendió perfectamente.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En la mayoría de las compañías, suele haber un momento "Hay que echar a Ballmer". Algunas lo hacen, otras no y confían en que todo vaya mejor because magic.

PRISA no lo entendió o no lo quiso entender. "The man who led Prisa into a debt mess, in other words, wants to lead it back out"

<https://mg.co.za/article/2010-10-05-spanish-media-group-struggles-to-survive/>

Como ya he dicho en muchas ocasiones, ahora mismo las compañías necesitan al más listo de cada casa al frente de la dirección de Marketing. Y normalmente tienen otra cosa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es que es completamente estúpido. Como digo a mis clases, antes el CMO era el sobrino tonto del consejero delegado y ahora tiene que ser el más ninja de la compañía. Sus skills ya no se limitan en absoluto a skills de marketing.

Y su perdicción siempre suele ser la misma:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En breve, Clubhouse. No hay cosa que le vuelva más loco a un CMO que hacer la mierda de siempre pero que suena moderna.

La masacre de CMOs empezó ya hace tiempo y están acorralados, les están quemando los pocos zulos que les quedaban. Ser ahora mismo CMO es lo que ya he comentado en muchas ocasiones, un deporte de riesgo.



The Twilight of the Ad Agency (I): The Great CMO Massacre

"I remain convinced that most marketers don't really understand gross margin and variable costs and live in a bullshit bubble." - Mark Ritson.

linkedin

Se puede generar demanda de muchas maneras alternativas, pero todas exigen reconversión y retooling. Mientras el colectivo de CMOs pueda seguir dando patadas a seguir, lo seguirá haciendo.

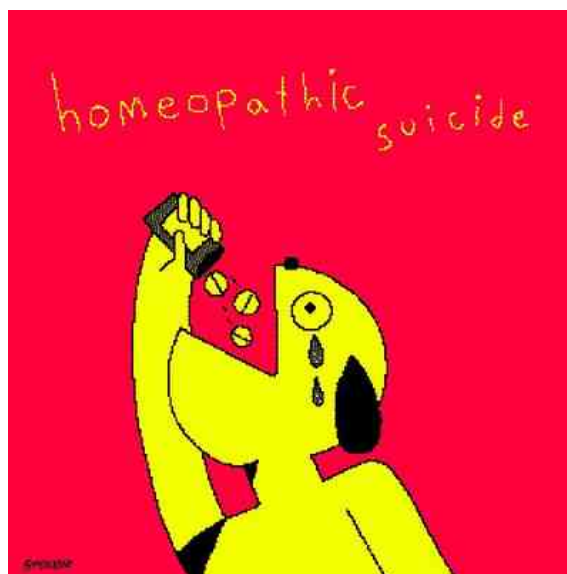
Ya han perdido ser un path viable hacia la presidencia, ya han perdido ser mano derecha del CEO a favor del CFO, lo siguiente será que sus posiciones se amorticen para ser outsourceadas a agencias de Performance.

Porque cuando la mina se cierra, el dinero se gasta en calmar a los mineros, y a la zona que le vayan ondulando con la permanén, que ya no será problema mío. Y además, que buscar soluciones parece complicado. ¿Y si hacemos una App? #finhilo

P.D I: Me apuntaba @TheGoodKnowmad si con FOCS me refería a "Fear of Complex solutions" y aunque no era mi idea inicial me parece un pepino. Tenemos un miedo cervical a abordar problemas complejos porque lo que no podemos solucionar de dos brochazos nos estresa.



P.D II: Para la cofradía del "A mi me funciona": A tope con ello. Hasta el próximo cambio unilateral de precio, peso en el algoritmo, o cantidad de azúcar en las bolitas.



P.D III: En caso de duda, acudir siempre a los clásicos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"La gente no ve anuncios. Ve cosas que les interesan, y a veces, es un anuncio" Howard L. Gossage.
<https://twitter.com/Manuel14Cordero/status/1346381646354907136...>

P.D IV: Hablo más sobre el tema hoy en la newsletter de mi compadre @samuelgil.

Final de la turra: Dead men walking. El concepto de la audiencia mucho más allá de su vida útil

[Ver en El Turrero Post](#)

Un abrochador liminal consigue avanzar en un estímulo tecnológico con el zeitgeist por medio

Categorías: Marketing, Sociología

Fecha: 2/7/2021

En el hilo turras de hoy, voy a hablaros de un concepto aparentemente abstruso pero fundamental, que es el de abrochador liminal, al hilo de este tweet de @samuelgil:

 Samuel Gil @samuelgil

Tengo un prejuicio negativo (probablemente incorrecto) contra todo proyecto que lleve la palabra grafeno.

Ya hablamos en su momento de lo que era la liminalidad y su importancia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La liminalidad viene a ser todo lo que ocurre cuando nos acercamos a una teórica frontera. A mí me gusta aplicarla en muchas circunstancias, pero en particular a cómo se origina la innovación.

Un abrochador liminal abrocha un estímulo tecnológico con el zeitgeist por medio de una killer app.



Pocas cosas producen más satisfacción que la sensación de abrochar un corchete de presión, ese ruido *snap* que indica que algo se ha cerrado satisfactoriamente y de manera segura.

He hablado cien veces ya del zeitgeist tambien y de como ir contra el es muerte perra asegurada:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En un momento dado, el zeitgeist americano iba hacia la era de Acuario, la paz y el amor libre, y con ese Zeitgeist vigente, era completamente imposible ganar la guerra, a pesar del desequilibrio absoluto de fuerzas.

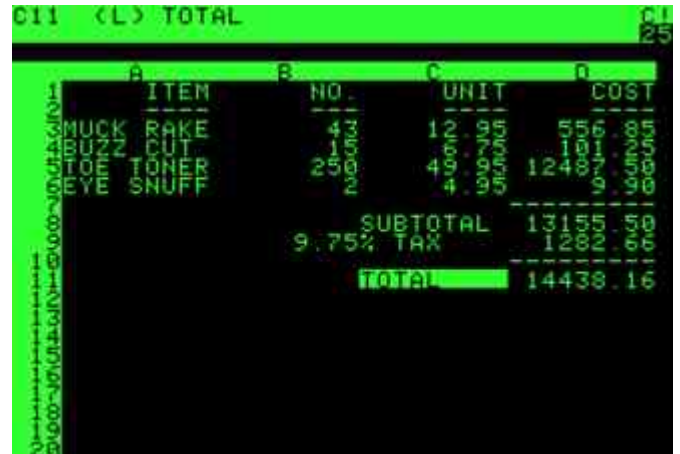
Así que solo me queda explicar, para los que no estén familiarizados con ello, que es una Killer App.



Una killer app es cualquier software que es tan necesario o deseable que demuestra el valor central de alguna tecnología más amplia, como el hardware de un ordenador, una consola de videojuegos...

En otras palabras, los consumidores comprarían el hardware (normalmente caro) sólo para ejecutar esa aplicación.

Uno de los primeros ejemplos reconocidos de una aplicación asesina es la hoja de cálculo VisiCalc para la serie Apple II. La primera hoja de calculo para un ordenador personal.



A	B	C	D
ITEM	NO.	UNIT	COST
MUCK RAKE	43	12	5.16
BUZZ CUT	1	100	100.00
TOE TONER	25	4.96	124.00
EYE SNUFF	2	4	9.00
SUBTOTAL			1315.50
9.75% TAX			128.25
TOTAL			1443.75

Como no estuvo disponible en otros ordenadores durante 12 meses, la gente se gastó primero 100 dólares en el software y luego entre 2.000 y 10.000 dólares en el ordenador Apple que necesitaban para ejecutarlo.

Un ejemplo de lo que estoy hablando son los videojuegos que venden sistemas. A lo largo de la historia, hay videojuegos que han hecho que por si solos, la gente se comprara la consola donde se ejecutaban

Star Raiders es posiblemente el responsable directo del éxito del Atari 400.



Star Raiders (Atari 8-bit)

"Was Dirk Benedict Right?"<http://www.electrondance.com/?p=727A> game of the original Star Raiders on the Atari 8-bit. This was a 20 minute game and I've remove...

youtube

El bottom line es obvio: La consola es solo un medio, no el fin. Cuando te emocionas con las posibilidades de la consola, estás cayendo en la trampa del potencial. Cuando produces un videojuego killer app, estás siendo un abrochador liminal.

Akio Morita y el Walkman es otro ejemplo perfecto de ello:

 José Luis Antúnez @jlantunez

1/ Hay productos que lo cambian todo y se convierten en un símbolo generacional. Hoy, la historia del WALKMAN. Es 1979 y la fiebre del sábado noche contagia las calles...

Tengo clarísimo que la mayoría de los momentos ahá históricos se han producido porque un abrochador liminal ha sido capaz de conectar estímulo tecnológico y zeitgeist en una Killer App.

The search for "aha!" moments | Matt Goldman

In 1988, Matt Goldman co-founded Blue Man Group, an off-Broadway production that became a sensation known for its humor, blue body paint and wild stunts. The...

youtube

Hasta que no se produce la confluencia entre tecnología y visión, lo que tenemos son pruebas técnicas conceptuales. Que pueden ser exitosas en su modesta escala, pero que no moverán realmente la aguja.

Los más viejos del lugar (@cesarastudillo, @thejare) se acordarán de VU3D:

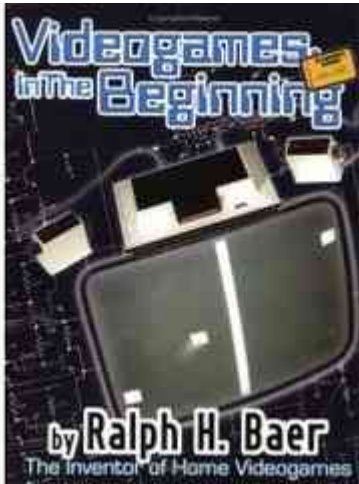


Vu 3D - One of the first 3D application for personal computer

Fuse running Vu-3D - My first 3D Software where i start to learn and write Z80 code to produce something for video. (My first commercial works was made with ...

youtube

Ralph Baer fue un precursor de la tecnología (Con un libro sobre su vida fascinante) que inventó la consola de videojuegos. Antes de tiempo y no se comió una paraguaya.



Videogames: In The Beginning

goodreads

Sin embargo, fue capaz de abrochar liminalmente la tecnología disponible con el zeitgeist en uno de los productos más exitosos históricamente.



Simon

Learn more here: <https://amzn.to/39Y5SlrAhhh>, the 80s. That totally awesome decade that brought us big hair, 24/7 music videos, the Brat Pack and Simon. And ...

youtube

Apple fue un "hook and eye" natural accidental.



Un ingeniero sobrenatural, cuyo destino natural era haberse podrido en una corporate (Aterrizó en HP recién salido de la Uni, de hecho) y un vendedor de alfombras sociópata con el background técnico justo como para poder intuir la que se venía.

El wolfsbane del abrochador liminal es el ñapas. El chapuzas. Es esa persona que intenta hacer propuestas de valor sin tener ni puta idea de lo que está intentando abrochar, armado de un par de libros de Design Thinking, Agile, Osterwalder, o el hype del día.



Naturalmente no venderá una puta escoba, arruinará las startups en las que trabaje, y joderá la vida a los demás.

@thegoodknowmad es muy cañero y reparte más que Amazon. Pero la realidad de lo que denuncia está ahí: Hay un montón de gente que está intentando abrochar cosas que no entiende, y adoptando sencillamente el aspecto superficial de cosas importantes degradándolas por el camino.

Hablé del tema colateralmente, y aplicado de manera específica al design thinking, en este protohiloturras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Hablaba entonces del concepto del "cocinero liminal" que también me gusta por la idea de la orquestación y la recogida de ingredientes, pero me parece que "abrochador liminal" tiene más potencia y refuerza el concepto de "momento ahá" y de killer app.

Vuelvo a Jobs: Cuando decía que era consciente de que los puntos solo se unían con posterioridad, estaba especificando sin saberlo el concepto del abrochador liminal: Trabaja en aspectos periféricos y complementarios hasta que se produce el momento "snap" y todo cierra.

Yo me dedico a abrochar liminalmente porque tengo el suficiente background técnico como para poder hablar con los ingenieros sin que me escupan a la cara y puedo hablar con la gente de negocio en su idioma (Aunque me consideren un tanto nerdy e ingenuo)

Creedme, el ingeniero normalmente es percibido como nerdy, incomprendible, ingenuo y cabeza a pájaros por el financiero. El financiero es percibido a su vez por el ingeniero como un gañán ignorante, obscenamente carnal y completamente ciego a las posibilidades de la tecnología.

En circunstancias normales una cita a ciegas suele ser un puto desastre, salvo que accidentalmente uno de ellos sea un abrochador liminal natural (Jobs/Wozniak)



El propio @samuelgil es un buen ejemplo del perfil híbrido que cada vez abunda más en los fondos.

Cuando Samuel lanza sus recelos acerca de los proyectos basados en grafeno, tiene razón. Su problema es que le viene mucha gente con solo una parte del corchete, normalmente la más brillante. Sin un abrochador liminal, no tienes absolutamente nada.

Yo tengo acceso a un productor de Grafeno de extraordinaria calidad, en una presentación espectacular, a un precio excepcional (True story). Sin un abrochador liminal y una killer app, no tengo nada.

Es la misma charla que hemos tenido siempre @joojobid y yo sobre blockchain. El potencial está ahí y nadie lo discute. No hay abrochador, no hay killer app, no hay galleta.

Alguien mencionaba el hidrógeno verde como otro ejemplo de lo mismo. Os puedo contar como me siento a mi, que llevo defendiéndolo una década, que gente que se descojonaba del tema ahora resulta que son defensores acérrimos del asunto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, responderemos a esta pregunta que nos llegó vía #preguntaalrecu (Por cierto, cada vez hay más temas potentes y tengo más backlog. Gracias a todos por intervenir) https://twitter.com/Alex_Mico/status/1359025259291230211?s=20...

La madre que me matriculó en Matemática Discreta. Turra Limit on. Siempre igual, en cuanto empiezo a calentarme cae el mazo. Abrochamos los corchetes del hilo.



Aunque el concepto de abrochador liminal pueda parecer abstruso, es la diferencia entre comerse o no comerse una paraguaya. Ser un pionero es fascinante sobre el papel, pero la realidad es bastante menos glamurosa.



El concepto conecta con todo lo que hemos estado hablando históricamente del neogeneralista:

<https://goodreads.com/book/show/41795733-range...>

Es fundamentalmente un mensajero, un Prometeo que trae el fuego a los mortales, una persona que es capaz de conectar lo que está por venir con la realidad y el zeitgeist vigente.

Mientras esa conexión no se produzca, tendremos destellos del futuro, trasladados a cosas completamente inútiles que fundamentalmente nos generarán frustración.

Sin un abrochador liminal, el futuro siempre está ahí, pero nunca llega. #finhilo



Final de la turra: Un abrochador liminal consigue avanzar en un estímulo tecnológico con el zeitgeist por medio

[Ver en El Turrero Post](#)

Por qué considero que Facebook no verá la próxima década, y por qué llevo una década diciéndolo

Categorías: Marketing

Fecha: 9/4/2021

En el hilo turras de hoy, voy a comentar esta solicitud que llegó vía #preguntaalrecu. Vamos a hablar de por qué considero que Facebook no verá la próxima década, y por qué llevo una década diciéndolo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Oído cocina #preguntaalrecu

Mi relación de amor con Facebook viene de lejos. Supongo que la primera vez que el público (Al menos los early adopters) arrugó el morro con el tema fue con la aparición de "The Filter bubble" en el 2011: [https://goodreads.com/book/show/10596103-the-filter-bubble/...](https://goodreads.com/book/show/10596103-the-filter-bubble/)

Claro, el problema es que yo había publicado "Personalización" ya en el 2004: [https://goodreads.com/book/show/17875545-personalizacion/...](https://goodreads.com/book/show/17875545-personalizacion/)

Recordemos que Facebook nace en en mismo 2004, pero hasta el 2008 no consigue 100 millones de usuarios. Aquí en España era el momento álgido de Tuenti como Red Social. Los más viejos del lugar se acordarán de lo que hablo.

Tuenti

Tuenti es una marca de servicios de telecomunicaciones de bajo costo, propiedad de Telefónica, que ofrece servicios de telefonía móvil e internet (4G) en varios países.[2] Funciona como un OMV (Operador Móvil Virtual) que utiliza la red de Movistar.[3]Originalmente, Tuenti fue creada en 2006 como red social: entre los años 2009 y 2012, fue la red social más popular entre los adolescentes y jóvenes de España,[4] pues contaba con más usuarios españoles que Facebook, Twitter, Instagram y MySpace, más de 15 millones de usuarios registrados.[5] Tuenti fue incluso denominada como "El Facebook español".[6]

wikipedia

El libro del 2004 ya llevaba una serie de frases bastante rotundas. absolutamente válidas a día de hoy (De hecho, salvo los aspectos tecnológicos que están obviamente desfasados, es 100% válido). Como la definición de Intimidad comercial, un concepto esencial:

"Un estado final al cual aspira una empresa con respecto a sus clientes, de forma que existan el suficiente conocimiento, prudencia y confianza por ambos lados como para que no se produzcan interacciones comerciales molestas, insatisfactorias o simplemente inútiles"

O la tercera ley fundamental de la personalización:

"3a.- Ley del respeto al cliente: Siempre y en todo lugar, se respetarán los deseos explícitos del cliente con respecto a su privacidad y seguridad, canales de comunicación, horarios de acceso y en general, medios de acceso al mismo."

"La construcción de nuestros perfiles será siempre gradual y mediante consulta al cliente, y preferiremos siempre perder una oportunidad de negocio a generar un sentimiento de repulsa por intrusión en la privacidad de nuestro cliente."



No me quiero hacer pesado con el tema, pero supongo que captáis la idea de que ya lo tenía bastante clarinete en el 2004:

Corolario a las Leyes Fundamentales: Todas las iniciativas de personalización se someterán al criterio de si contribuyen o no a alcanzar el estado de Intimidad Comercial, y si no lo hacen, serán rechazadas.

Este último Corolario viene a decir algo así como "no hay atajos en Personalización", lo mismo que no hay atajos cuando deseamos mantener una relación de índole sentimental. Podemos acudir a aquella canción de que popularizó Phil Collins: "Can't hurry love"

My mama said
You can't hurry love
No, you'll just have to wait
She said love don't come easy
But it's a game of give and take
You can't hurry love
No, you'll just have to wait
Just trust in a good time
No matter how long it takes

Mi madre me dijo
No puedes apresurar el amor
No, tendrás que esperarte
Me dijo que el amor no viene fácilmente
Pero es un juego de dar y recibir
No puedes apresurar el amor
No, tendrás que esperarte
Confía simplemente en el momento adecuado
No importa el tiempo que te lleve

¡Esta canción es un curso acelerado de personalización!

Huelga decir que la operativa de Facebook era básicamente una profanación rollo nazis con el arca de la alianza de todos los principios elementales que yo demarcaba como fundamentales en el libro.



Eli Pariser fija el momento en el que se jodió el Perú en diciembre del 2009, que fue cuando Google empezó a customizar sus búsquedas. Es una fecha tan buena como otra cualquiera para determinar cuando empieza un proceso que ha corrompido la misma Internet, como dice el mismo.

Yo realmente fijo el desvío hace alrededor de veinte años, y lo enmarco en la corrupción general del propósito al que debería aspirar la personalización, desde tiempos del castaño punto com e incluso antes.
<https://linkedin.com/pulse/wasted-years-how-personalization-lost-20-heading-javier-g-recuenco...>

Lo que quiero decir es que no fueron procesos conectados, sino que ocurrieron de manera casi simultánea. A pesar de estar muy relacionados, pasaron dos cosas de manera independiente:



La personalización "comme il faut" tiró la toalla y decidió tomar atajos, y Google encontró un mecanismo de monetización (que abría la puerta a Satán) antes de bajar la persiana. (Llevaba 10+ años quemando VC money sin modelo de monetización)



En aquel momento yo también tiro la toalla con la palabra "personalización", por la sencilla razón de que ya ha ganado la partida el lado oscuro. Y abro un blog con el nombre ya clave "Personotecnia" y explico el cambio de nomenclatura.



<https://personotecnia.wordpress.com/2010/09/03/hello-world/>

2011: Aparece la iniciativa Facebook vs Europe, que estuvo vigente hasta el 2017 y que se ha terminado dividiendo en cientos de casos diferentes: <http://europe-v-facebook.org/EN/en.html>

Artículo mío de 2012 dejando claro lo que son los usuarios de Facebook para Zucky.



<https://publicidadsingular.wordpress.com/2012/05/22/facebook-no-hace-socios-a-sus-vacas/>

En el 2012, llamabamos a lo que hacía Facebook "Persoalienación":



<https://personotecnia.wordpress.com/2012/04-6-lo-que-no-tiene-nombre-no-existe/>

Naturalmente, una vez que ya es dominio público que Facebook se va a tirar toda la década siguiente en tribunales, es el momento en el que todo el mundo se le tira al cuello.

 Sandro @sp

Wow @karaswisher and @profgalloway eviscerating Facebook. No punches were pulled here. Why Facebook Is the Most Vulnerable of the Tech Giants <https://nymag.com/intelligencer/2021/04/why-facebook-is-the-most-vulnerable-of-the-tech-giants.html...>

Y en un rollo muy Jeffrey Epstein, empiezan a oírse las voces y los testimonios se van acumulando sobre lo muy dudosas que habían sido las prácticas históricas de la plataforma:

 Álvaro Farforio.fiat @biduido

Una vez conocí a una vieja gloria de Silicon Valley. Un tío que lleva décadas trabajando allí y montó varias empresas con éxito. El odio que le tenía a Facebook (estamos hablando de 2017) era visceral. Decía que Zuckerberg estaba podrido y había que acabar con él.

A principios de la década del 2010, con la acción por las nubes y los departamentos de Marketing a nivel mundial haciéndosele el culo Pepsicola con la plataforma, decir lo que decía yo era deporte de riesgo.



Ahora mismo el zeitgeist no es el mismo, y evidentemente, la gente empieza a darse cuenta de que no es oro todo lo que reluce, y cada vez que oigo decir "too big to fail" alguien mata un Nokia 3310:



<https://www.forbes.com/sites/alisondurkee/2020/08/11/facebook-faces-shrinking-popularity-but-researchers-warn-it-may-be-too-big-to-fail/>

Aunque bueno, aún tan recientemente como el jueves pasado tuve que escuchar la historia que emocionó a Spielberg sobre lo muy bueno que era el algoritmo de Facebook en términos de proporcionar relevancia publicitaria en las manos correctas. Sí, en 2021.

MarketingDirecto.com @mkdirecto

Si te perdiste ayer el episodio 10 de #LaNocheMD en @joinClubhouse, no desesperes. Puedes escucharlo en diferido en la plataforma que desees. YouTube: <https://youtube.com/watch?v=A8mnRIKMHhw...> Spotify: <https://open.spotify.com/episode/OGRgLfNijOrILFhsaUkNJ0...> iVoox: https://ivoox.com/liberemonos-del-algoritmo-la-noche-de-md-audios-mp3_rf_68674697_1.html...

Puedo entender obviamente que si este tipo de gente tiene clientes, no es de extrañar que la dirección de Marketing esté al borde del exterminio. Caveat emptor.



The Twilight of the Ad Agency (I): The Great CMO Massacre

"I remain convinced that most marketers don't really understand gross margin and variable costs and live in a bullshit bubble." - Mark Ritson.

linkedin

Si tu te vas a Quora o a Google y preguntas si los anuncios de Facebook funcionan, obtienes una respuesta unánimemente positiva de gente que vive de venderlos. Conclusión, el SEO funciona: <https://quora.com/Do-Facebook-ads-work?q=do%20facebook%20ads%20work...>



Dejemos atrás al snake oil y a los discípulos de P.T. Barnum. Seguimos con las señales: 2015 - Por qué Facebook hace creer a todo el mundo que sabe todo de nosotros y no tiene ni puta idea de nada:



Crappy narratives about how much Facebook and Google know about you.

Dedicated to Gonzalo España. I have written peripherally on this matter for some time, but this article from Techcrunch is the proverbial straw that broke the camel's back.

linkedin

2018 - Hablando de Cambridge Analytica y como los claims de Facebook de que puede realmente influenciar a la gente son puro fluff - Un predecesor del hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Megahilo sobre Facebook, Cambridge Analytics y toda la película. Va a ser largo y detallado, y estoy trabajando, así que tardaré y será asíncrono. Gracias a @Alex_Ferrero por el empujón.

Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013, y de la gilipollez monstruosa que resultaba la propuesta de Facebook:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El tema es tan ridículo que me creé un teorema específico, mitad de cachondeo, sobre el tema. Lo llamé la Conjetura Recuenco-Wilkins. Y para el que le parezca largo de leer el resumen es: Con un seis y un cuatro, no hago tu retrato.

Hablaba en su momento de la historia de Hillary Clinton y de como se puso en manos de otros vendedores de crecepepo clásico y su éxito rotundo a la hora de entender el zeitgeist actual:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De hecho, Hillary se gastó tres veces más que Trump en Marketing. Solo que lo hizo de la mano de un gato muerto, la industria tradicional de los medios y los medios viejunos de generar demanda:

Aquí, dejando claro lo obvio. Toda esta gente preda en la gente que cree en narrativas mágicas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Puede Cambridge Analytics hacer que millones de personas voten a Trump? No. Facebook no les permite conocer lo suficiente como para poder manipular a esa escala. Sin embargo es un relato que nos resuena y que nos llena huecos argumentales y narrativas ideológicas.

Otro artículo comentando en detalle por qué los Facebook Ads no son realmente personalizados:



Why Facebook Ads are not really personalized: Crossing the Creepy Valley

Again, it's all Gonzalo Martin's fault. I was trying to survive to my holidays, which is no easy feat for a acknowledged workaholic.

linkedin

Facebook lleva bastante tiempo entre nosotros, lo que le ha permitido tener una de las páginas más nutridas en la Wikipedia en términos de escándalos de todos los colores: https://en.wikipedia.org/wiki/Criticism_of_Facebook...

Puede usted verificar aquí si su cuenta es una de las 500 millones de cuentas comprometidas, con fuga de todos los datos: <https://cnn.com/2021/04/04/tech/facebook-user-info-leaked/index.html...>

Ojo, todo esto mientras la acción está en máximos históricos, porque Wall Street siempre le ha pillado el pulso al Zeitgeist y por eso nunca hay cracks "que nadie pudo ver": <https://finance.yahoo.com/news/facebook-hits-record-growth-optimism-141140624.html...>

Pero claro, como ya os he dicho en multitud de ocasiones, yo me dedico a leer las señales. Y todas apuntan en la misma dirección. Un choque frontal a toda velocidad con el Zeitgeist.



Por el amor de Freya, otra puñetera vez el turra limit. Y mira que me mola golpear el saco. Pero toca recoger velas.



Facebook ha sido el poster boy de toda una serie de prácticas lamentables que lo convirtieron en un momento dado en la niña bonita de las compañías tech y ahora es un saco de golpes judiciales y reputacionales.



Dichas prácticas ahora mismo son un bloque de cemento atado a sus pies y que le tiene día si y día también entre demanda y demanda. Facebook es la metáfora perfecta sobre todo lo que ha estado mal en la industria publicitaria y la personalización durante décadas.



A todo ello, sus claims sobre eficiencias publicitarias y visionados son cuanto menos dudosos. La media de la industria ya lo es, pero ellos están cabeza y hombros en el ranking de hacerte levantar una ceja.



<https://ia.acs.org.au/article/2019/facebook-to-pay--60m-for-fake-video-stats.html>

Facebook fue el sitio donde los paladines del modelo publicitario periclitado pensaron que podían pivotar usando las metáforas de siempre (Audiencia, anuncios...) mientras sonaban modernos. El sueño de toda la cofradía de discípulos de Lampedusa. Todavía hay gente que pica.



Sus capacidades de segmentación son pura entelequia y sus mecanismos de identificación y captura de la información necesaria para segmentar de verdad son insuficientes, incompletos y en abierta violación de los principios más elementales de la personotecnia.



Su problema fundamental es que el zeitgeist le ha dejado atrás. El recorrido que le queda es cuesta abajo y golpeándose en las paredes de la montaña. No le echaré de menos. Encontraré a mis amigos en otra parte. #finhilo



P.D. (I): Otro día hablamos de Libra y su intento de asalto al mundo financiero??

Libra Shrugged: How Facebook's dream of controlling the world's money crashed and burned

goodreads

Final de la turra: Por qué considero que Facebook no verá la próxima década, y por qué llevo una década diciéndolo

[Ver en El Turrero Post](#)

Me parece fascinante reflexionar sobre qué hace que algo triunfe o no

Categorías: El contexto manda, Marketing

Fecha: 16/3/2021

En el hilo turras de hoy de entre los aproximadamente 50!!! #preguntaalrecu que tengo pendientes (Responderé todos antes o después) recojo este tweet que se había perdido porque me parece fascinante reflexionar sobre qué hace que algo triunfe o no.

 JuanMa Sepúlveda @sndsep

¿Por qué este disco nunca triunfo ni está en Apple Music ni Spotify? ¿Es Ray Gillan uno de los mejores cantantes de Hardrock?
<https://youtu.be/F5o3huMA-iU?t=737...>
#preguntaalrecu

Vamos a empezar por el principio: A mi Jake E. Lee me flipa más que comer con los dedos. Y su historia es fascinante a más no poder.



La mayor parte de vosotros, no tenéis ni puta idea de quien es ni por qué lo traigo aquí. Y voy a intentar explicar en este hilo la razón por la que lo normal es que el talento salvaje se coma una mierda.

La mayor parte de los que lo conocéis lo hacéis porque fue el guitarrista de Ozzy Osbourne en un par de discos imprescindibles, entre ellos "The Ultimate Sin"



Por cierto, no se si sabíais que Ozzy (Realmente su mujer de entonces, que era también su manager) le robó los royalties de ese disco y de Bark at the Moon rollo Capone. Moraleja: Si eres un borracho follonero, pon una ultrabitch a gestionar tu carrera.
[https://allthatshreds.com/33-years-jake-e-lee-finally-get-song-credits-osbournes-batm/...](https://allthatshreds.com/33-years-jake-e-lee-finally-get-song-credits-osbournes-batm/)

Monta después de que le despidan de mala manera Badlands (El grupo de la pregunta origen del hilo) y hacen dos discos imprescindibles con un vocalista imperial como era Ray Gillen, y un tercero antes de desaparecer.

Huelga decir que no se comen una mierda. Pero cómo es posible esto? Es lo que ocurre cuando ignoras las leyes fundamentales del éxito en la música, que son bastante anti intuitivas. Y crueles.

Jamás de los jamases vas a triunfar si no eres capaz de construir una categoría particular para ti mismo. Triunfar masivamente está relegado a los que además, tienen la suerte de que su categoría es masiva.

El talento, por su propia naturaleza, es muy poco complaciente. La complacencia es privilegio de la mediocridad. El talento puede llegar a ser muy flexible, porque puede llegar a ser muy inteligente. Lo que nunca será es traidor a sus principios fundacionales.

Por eso la gente que quiere sencillamente "ser famosa" lo hace en categorías de palomitas de maíz. Here today, gone tomorrow, juguetes rotos y víctimas de la heroína, el alcoholismo o los programas de Tele 5.



El talento, por su propia naturaleza, irrita a los Salieri de la vida. La gente que tiene el talento justo para reconocer el talento que tienen los demás. Y aunque como al propio Salieri, les suele ir mejor en la vida que a la gente talentosa, les escuece lo que no está escrito.



Huelga decir que Amadeus, que es una de mis películas preferidas, me la tomo no como verdad histórica, sino como una maravillosa fábula sobre el destino muchas veces cruel del talento en la tierra.

Aunque uno de mis momentos académicos que recuerdo con más cariño fue leer en Salzburgo un paper (hecho a pachas con @davidbuenov) en el mismo edificio en que Mozart estrenó "Don Giovanni"

Volvamos al tema: Malcom McLaren decía algo completamente cierto: "Ninguna corriente musical va a triunfar si al mismo tiempo no crea una corriente estética asociada". El era vendedor de ropa, sabía lo que decía. Los grupos legendarios han creado una estética asociada memorable.



El problema de Ray Gillen y Jake E. Lee es que dijeron "Somos tan la misma hostia como músicos que no nos hace falta tener nada más para triunfar a lo grande" MEEEC ERROR.



La imagen era genérica a mil grupos de blues/hard rock. La música, siendo excepcional, no era completamente distintiva. La voz, siendo escalofriante, tenía que competir con Dio, Geoff Tate, Rob Halford... No eran monos como Bon Jovi. La competencia era atroz en todos los frentes.

La prueba de que lamentablemente esa tesis es completamente errónea la podemos ver en una de mis bandas favoritas y con el mejor nombre de la historia: Ladies and gentlemen, the almighty Tesla!!!



Tesla (band)

Tesla is an American rock band from Sacramento, California. In late 1981, bassist Brian Wheat and guitarist Frank Hannon formed a band named City Kidd, which evolved into Tesla.[1] By 1984, vocalist Jeff Keith, guitarist Tommy Skeoch, and drummer Troy Luccketta had joined the band, forming their classic lineup that appeared on all of the albums and live shows during their initial run. The band adopted the Tesla moniker shortly before recording their first album, as another band with a similar name already existed.

wikipedia

Tesla sacaron media docena de discos que son directamente intocables. Dinamita pura. Desde su debut "Mechanical Resonance" al "Bust a nut" pasando por un acústico imprescindible ("Five man acoustical jam") son absolutamente tallados en diamante. Imprescindibles.



Pero no "rompían" de manera masiva. No llegaban al gran público y los grandes estadios, no eran capaces de subir al siguiente nivel, y por el camino las drogas iban dejando su surco.

Tan desesperados estaban por triunfar de manera masiva que se pusieron en manos de Phil Colleen (Def Leppard) para que les produjera un disco que les intentara llevar al megaéxito que ellos si habían disfrutado.



El problema es que al igual que cuando hablo de las success stories, que hayas hecho algo para un banco en Wisconsin no quiere decir que puedas hacer algo para Cajamar.

Lo que tenía sentido para Def Leppard, que era ponerse en manos de John "Mutt" Lange, no tenía ningún sentido en el rock huevero y rasposo full NO MACHINES de 'Tesla. Se cargaron el relato perfecto para el nicho a cambio de ser otra cosa que no era para nadie.

Comparad éste jodido pepino, con letras y video atómico acordes:



Tesla - Edison's Medicine

Best of Tesla: <https://goo.gl/Na1FeM> Subscribe here: <https://goo.gl/Qe955k> Music video by Tesla performing Edison's Medicine. (C) 1991 UMG Recordings, Inc. #Tes...

youtube

Con esto:



Shock

Shock By Tesla - Produced By Phil Collen of Def Leppard
Clock is ticking, I feel it
Ain't no stopping it now
Flames are licking the ceiling
And I'm still inside
...

youtube

La voz sigue allí, las guitarras también, pero... Te has cargado la narrativa. La mística. Te has subido en el altar y has plantado un pino.



Por cierto, si os interesa, este libro es imprescindible para conocer la historia de Tesla:



Son of a Milkman: My Crazy Life with Tesla

goodreads

Metallica triunfó por el zeitgeist y porque hicieron las concesiones justas sin olvidarse de donde venían y a que se debían. En cuando perdieron el oremus, por cierto, se fueron a la mierda también a lo grande. cuando recuperaron el pulso, su ventana se había cerrado ya.

Sobre el factor suerte ya hablé en su momento: el 50% de todo. Tu responsabilidad se "limita" al otro 50. Lo que básicamente viene a decir que no te exonera de nada de responsabilidad saber como funcionan las cosas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un tema bastante espinoso que me cayó en #preguntaalrecu. Vamos allá.
<https://twitter.com/velozeto/status/1359043413644091399>

Ray Gillen muere por complicaciones derivadas del SIDA que pilla en los '80 debido a sus aficiones dudosas (O si lo creemos, a una mala suerte delirante) y que mantiene en secreto a sus compañeros. Moraleja: Ayuda si no haces el gilipollas mientras esperas el éxito.

La historia completa, aquí:



<https://blabbermouth.net/news/jake-lee-ray-gillen-never-told-me-he-had-aids>

Las cosas vienen cuando vienen, no cuando tu las tienes disponibles. Esta misma semana hemos recibido un par de llamadas de gente que contactó con nosotros hace una década en cosas que parecieron fracasos en su momento.

Porque objetivamente lo fueron, pero una vez pasado el tiempo, habrá gente que si lo que planteas tenía sentido y eres diferencial, se acordará de ti.

Aunque tu ya no te acuerdes de ellos, o simplemente los recuerdes vagamente como otra de tantas puertas que se te cerraron en su momento.

No me lo puedo creer, cada vez que me lo paso bien viene la puñetera Turra Limit. Oración, despedida y cierre.



El porcentaje de gente con talento excepcional en la tierra es aproximadamente del 1 o 2%. La mayor parte de ellos se comen los mocos porque ignoran que el talento excepcional no es suficiente para triunfar en nada. Lo veo todos los días en @MensaEspaña

Si quieres alcanzar un éxito resonante, lamento decirte que no está en tu mano. Es imposible determinar el ETA en el que lo vas a petar. Es posible que lo hagas después de muerto, como Mozart o Van Gogh, y es posible que te mueras sin que nadie te reconozca.

Pero lo que si te aseguro es que como no lo vas a conseguir nunca es faking it. Y menos ahora mismo. Si tienes una pequeña posibilidad, es ser sincero y cruzar los dedos con el timing.

Todos los que como yo, han estado afectados por el síndrome de Casandra saben que lo más complicado de todo es asumir como funciona el juego. Una vez que lo haces, todo es más sencillo, y sobre todo, menos frustrante y autodestructivo.

Así que mantente firme, stick to your guns, confía en que en algún momento lo que ves lo verá el resto y no tengas problemas en hacer lo que tienes en mente que cambiara el mundo mientras das clases o lampas como puedes. No te drogues o te des a Telecinco en el proceso.

Como decía Woody Allen, "Eighty percent of success is showing up". Sigue acudiendo a la cita, sigue vendiendo tu historia, construye una historia honesta y con criterio. Lee las señales e intenta montar las olas que vienen si no te traicionas por coger una.

Y si lo que haces es masivo, te llegará el éxito masivo, y si lo que haces es de nicho, serás adorado por tu nicho. Y así está bien.

Lo que nunca lograrás es comerte una paraguaya con lo que le hizo triunfar a otro. El success story sirve para pintar paredes, pero no para pintar Van Goghs.
#finhilo

Final de la turra: Me parece fascinante reflexionar sobre qué hace que algo triunfe o no

[Ver en El Turrero Post](#)

Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero

Categorías: Resolución de problemas complejos, Marketing, Estrategia

Fecha: 13/3/2021

Es lamentable pero ya localizo temas para el hilo turras en cualquier sitio. En este caso, en la magnífica Comunidad Kaizen de @jaime_rdes. Vamos al turrón:

Lo mismo me estoy calentando demasiado la cabeza, pero ¿cómo combinamos intuición y datos? ¿Cuándo usar una o los otros? ¿Cómo usar los dos?

Como buena parte de vosotros posiblemente sabéis, poca gente más datacéntrica y con más track record que yo os podéis encontrar en la disciplina.



Trabajé de Data Manager en 1995, cuando el título casi ni existía en ninguna parte, y estuve con Bill Inmon y una de las primeras expertas en Data Mining que hubo en España, una rusa que se trajo una consultora (EMC) que terminó en la órbita de Sema Group (Hoy Atos Origin)

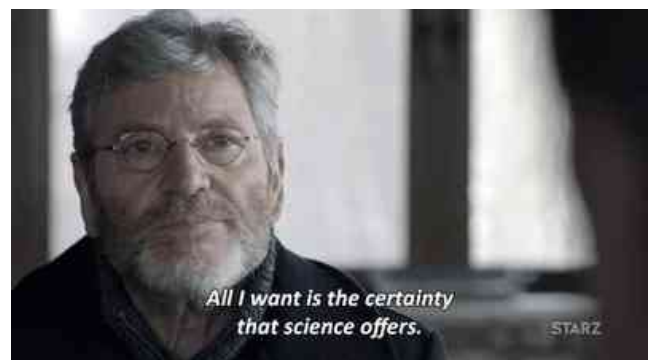
Cuando el término "Business Intelligence" estaba empezando a asomar por el horizonte. De Big Data ya ni hablamos. Los tiempos de los primeros EIS, de DBaseIII/Clipper, Visual Basic y de Oracle como mucho. para entornos más profesionales



Así que en principio lo suyo sería que me adscribiera férreamente a la dictadura del dato y non plus ultra. Y aquello de que si no tienes datos, lo que tienes es opinión, a lo Marissa Mayer. In god we trust and all others must bring data.

Pero claro, con el tiempo y mi querencia al bothism he ido aprendiendo a respetar la intuición (la de verdad, no la de unicornios ni mediums), que en cierta manera no deja de ser conocimiento no estructurado ni articulado.

Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero cartón del cero. Una decisión con el 100% de posibilidades de éxito no es una decisión, es una consecuencia lógica. Es aplicar la transitiva.



Así que en realidad de lo que estamos hablando en general es de porcentaje de certidumbre sobre una decisión tomada. La toma de decisiones sobre obviedades no lo es tal, es una consecuencia lógica. Un eppur si muove.

Con lo que la toma de decisiones empresariales y estratégicas se convierte en un inmenso juego de estrategia por turnos. Cualquiera de vosotros que haya estado jugando al UFO: Enemy Unknown sabe de lo que hablo.



Estamos hablando todo el tiempo de los porcentajes que tenemos de descerrajarle un tiro al alienígena dada la distancia a la que estamos, el tipo de arma que tenemos y la puntería del soldado siendo manejado.

Con lo que es posible que un tiro lejano con porcentaje ridículo consiga abatir a un bicho, y puede ser que le descerrajes un tiro en la boca y sobreviva.

Pero lo normal, lo que aplica a la campana de Gauss, es que los tiros cercanos tengan mucha probabilidad de éxito, y los lejanos menos. dependiendo de arma, posición en el terreno... Hay una lógica subyacente que vas aprendiendo con el tiempo y la sabiduría.

Si nos ponemos pijoteros, X-COM es estrategia basada en turnos y la vida real es más bien RTS (Real Time Strategy) como se ha visto bien claro en los hechos que se han vivido esta semana en la Comunidad de Madrid, pero supongo que pilláis la idea.



La lógica del baloncesto es la misma, y por eso los tiros más desfavorecidos son los lejanos de dos puntos. El riesgo de no conversión es alto y la recompensa es la misma que una bandeja.

Como Moneyball ha llegado a la NBA, por eso tira ahora de tres puntos hasta el utillero. Y como el ratio riesgo/recompensa mayor está fuera, por eso llevamos casi veinte años sin que un pívot vuelva a ser MVP, Embiid mediante.

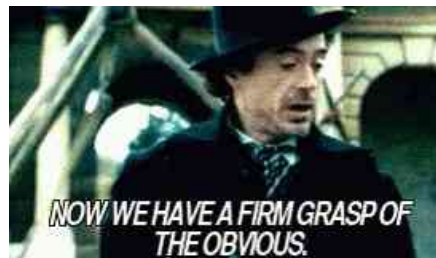


Lo que necesito que entendamos es que lo que cuenta es el hecho de que a largo plazo, Gauss rules supreme y la lógica suele imponerse, aunque la suerte sea importante. Esto conecta con mi hilo sobre la suerte y todo lo que lleva aparejada:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un tema bastante espinoso que me cayó en #preguntaalrecu. Vamos allá.
<https://twitter.com/velozeto/status/1359043413644091399...>

Entonces toda la narrativa detrás del dato, de los EIS, del Business Intelligence, de los cuadros de mando, del Balanced Scorecard, del Big Data... es ayudar a intentar maximizar las posibilidades de éxito en la toma de decisiones empresariales.



Muy bien, eso donde nos deja a la intuición? Algo del pasado, que debemos ir dejando atrás cuanto antes, para ser substituido por una auténtica compañía data driven?



Lamento pinchar el globo, pero casi todo sobre los data driven companies es bullshit. Aquí estuve hablando largo y tendido con mis amigos de @PrivacyCloudES sobre el tema:



<https://www.listennotes.com/es/podcasts/masters-of-privacy/javier-recuenco-mitos-y-j10CEcZO5oh/>

Hablo de cosas muy interesantes en la charla, incluyendo la confianza en el algoritmo mágico, o la plataforma mágica, o los deus ex machina que nos construimos. Echen una oída, por favor. Les espero aquí.



Ya de vuelta? Estupendo. sobre las compañías S4 que menciono de pasada en la charla, podéis leer este artículo al respecto:



S4 Winter is coming

"Although the FAANG [Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google] have entered a bearish phase, analysts predict stellar benefits." - Marc Fortuño, on twitter, translated: <https://twitter.com/marcfortuno>.

linkedin

Y sobre los años que llevamos perdidos en términos de Personalización, podéis leer este artículo:



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Y sobre la plataforma mágica también hablamos en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalreco sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica.
https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155200...

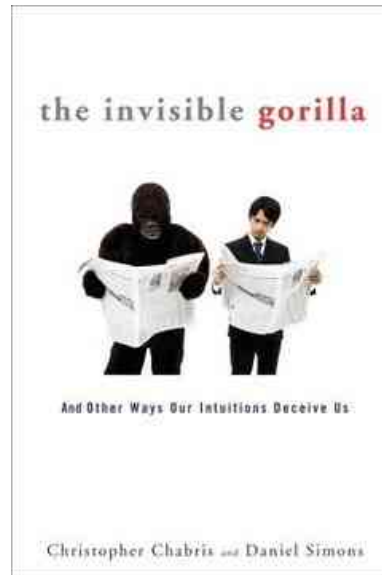
Y ahora, para terminar, nos grabamos en la cabeza la ley de hierro del bullshit sobre la información: No hay ninguna correlación directa entre volumen de datos procesados y la información obtenida.

Aunque podía profundizar en esto mucho tiempo, no es el objetivo del hilo de hoy. Lo que quiero recalcar es que los datos dejan mucho espacio de actuación a la intuición. PERO MUCHO. Porque dejan muchos huecos por cubrir en la portería.



Y ojo, porque parte de la narrativa actual viene a denigrar por completo a la intuición. Y muchas veces, con razón.

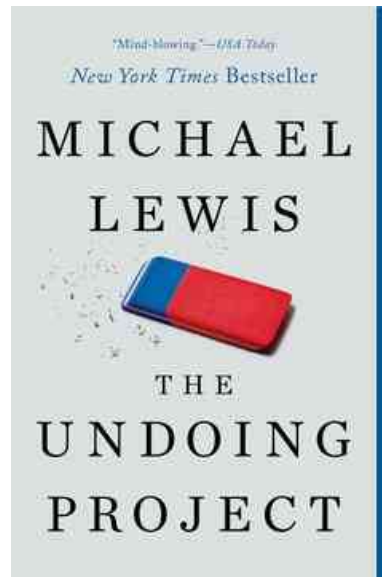
Por ejemplo, este clásico refuerza la idea de que nuestra intuición nos engaña como a bellacos:



The Invisible Gorilla: And Other Ways Our Intuitions Deceive Us

goodreads

Kahneman y Tversky se pasan la vida contando que somos horripilantes evaluando riesgos:



The Undoing Project: A Friendship That Changed Our Minds

goodreads

También ayuda la increíble cantidad de libros de mierda que conectan la intuición con rayadas tipo ESP, higher power, mensajes de los espíritus y charranadas mil que obviamente, no merecen que les señale con el dedo. You know who you are, motherfucker.

Sin embargo, yo creo que la intuición es muchas veces conocimiento no sistematizado ni organizado. Una especie de desván donde en ocasiones nos podemos encontrar con cosas fascinantes.

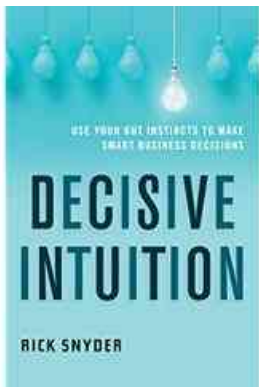
Y que tener sencillamente los ojos y las orejas abiertos te proporciona acceso a un montón de información que puede ser almacenado para ser usado de manera inconsciente con posterioridad.

Hay una serie de cosas que la psicología ya sabe sobre intuición, y son muy interesantes. La más crítica para mí es la conexión entre intuición e insight:



<https://www.psychologytoday.com/us/articles/201912/8-truths-about-intuition>

Este libro me abrió los ojos sobre muchas aproximaciones sistemáticas sobre la intuición



Decisive Intuition: Use Your Gut Instincts to Make Smart Business Decisions

goodreads

Bueno, como siempre, hay que parar. Soy la antorcha humana, qué tema no abordaré que no me tire tres días hablando de él sin parar si no me paran los pies. Vayamos cerrando el tema.



Los datos por sí mismos casi nunca proporcionan certidumbre para tomar decisiones. Son absolutamente necesarios, cuanto más mejor, pero en la mayor parte de las ocasiones no convierten la toma de decisiones en un acto trivial.

Llamamos intuición a un conjunto de datos agrupados en clusters no organizados ni sistematizados que algunas personas son capaces de procesar y gestionar de manera efectiva.

La gente intuitiva es perfectamente capaz de discernir entre cuando algo suena "mal" y diferenciarlo de las mil trampas que nos lanza diariamente nuestro cerebro, que no es un instrumento infalible, de hecho, solamente tiene una prioridad: ahorrar energía.

La gente intuitiva es la que es capaz de almacenar información relevante en formatos no estándar. Es una especie de base de datos NOSQL que procesa información de maneras no estándar.

Y se puede ser, en otro ejercicio más del bothism con el que tanto doy la turra, un absoluto creyente en los datos, el data centricity y las decisiones basadas en datos, fiel al Big Data y a el Data Lake del séptimo día...

...y por otro lado ser consciente de que convendría afilar la espada de la intuición de vez en cuando, porque más de una vez la sierra mecánica se va a quedar sin gasolina. #finhilo



Final de la turra: Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero

[Ver en El Turrero Post](#)

La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia

Categorías: Resolución de problemas complejos, Marketing, Estrategia

Fecha: 25/2/2021

En el hilo turras de hoy, hablaremos de #bothism al hilo de esta pregunta de #preguntaalrecu : <https://twitter.com/Recuenco/status/1364839499604312064> s=20... con dedicatoria para @alejandrowriter

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Creo que ha llegado el momento de que le dedique un #preguntaalrecu al bothism. Te importa que desarrolle ahí??

El origen del término viene de este artículo seminal de . @markritson de Septiembre del 2020: <https://marketingweek.com/ritson-bothism-cure-marketers-fascination-conflict/...> donde plantea la división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia.



<https://www.marketingweek.com/ritson-bothism-cure-marketers-fascination-conflict/>

De hecho, recientemente mencioné que la palabra había entrado ya en el Urban dictionary, incluyendo @markritson y mencionando a Mark:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Bothism" ya se ha incorporado al Urban Dictionary, basado en la definición canónica de @markritson. <https://urbandictionary.com/define.php?term=Bothism...> #bothism

Ritson viene a decir que, planteado un conflicto de intereses entre propuestas antagónicas, en muchas ocasiones es preferible intentar plantear un escenario en que aspectos concretos de ambos planteamientos coexistan de forma armónica.

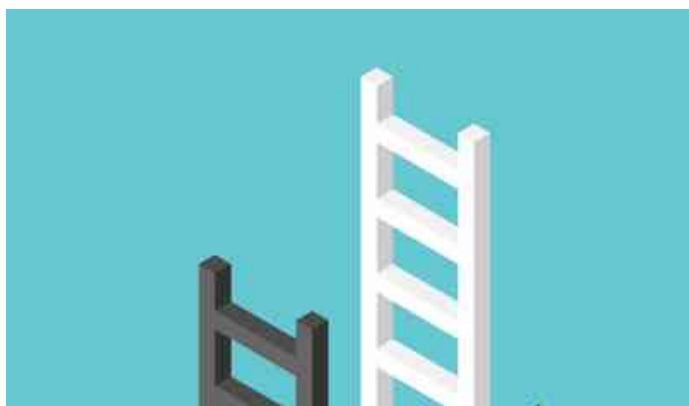


No necesariamente desde un punto Pollyanna, sino desde el punto básico de que es posible aprovechar las fortalezas de cada uno, y que prescindir de uno de ellos es no capitalizar al máximo las posibilidades de la solución. Complejidad, nos suena.



Habla de ejemplos poderosos que vienen de muchas partes y de como convergen en lo que el llama "bothism". Menciona la "tiranía del o" de Jim Collins (@level5leaders), el autor de "Built to last", o de la convergencia entre Binet y Field en el Marketing a corto y largo plazo.

Aquí tenéis un artículo sobre el tema donde se menciona que es la aproximación correcta, pero que es complejo de implementar. Nos suena.

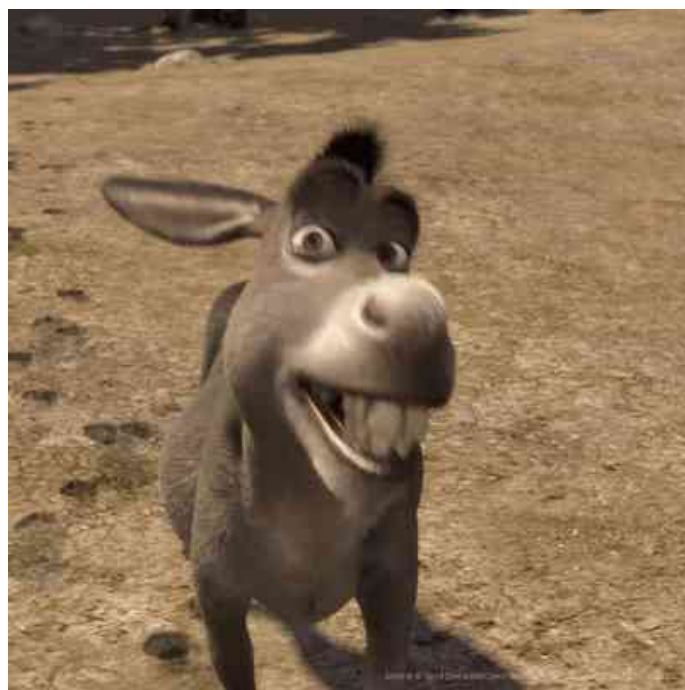


<https://www.marketingweek.com/wrong-real-marketing-effectiveness/>

Hay muchos más ejemplos que no menciona, como cuando Joseph Campbell unificó a los dos enemigos irreconciliables, Jung y Freud, planteando que sus teorías eran las mismas, solo que aplicadas a diferentes fases del viaje del héroe.



Freud ya se había muerto, y nunca se produjo la susodicha reconciliación, y las teorías de Freud y Jung son psssché, pero deja claro que a veces las enemistades mortales solo están en la cabeza de los antagonistas. Y en la implacable necesidad de no bajarse del burro.



No es que yo sea un converso reciente al bothism, como prueba este artículo mío de hace una década. Donde ya hablaba de Ayn Rand, Cristiano Ronaldo, y el no comprarse todo el cerdo si quieres chuletas. Y le pasaba lo mismo a Randall Munroe:

<https://personotecnia.wordpress.com/2016/05/01/and-cristiano-ronaldo-y-la-personotecnia/>

Más recientemente le dediqué un hilo turras a una variante clara del tema, sin usar el término pero con todo el espíritu ya presente:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo brasas de hoy hablaremos de grises y nieves, de ambigüedad, de lo mal que la gestionamos, de Ayn Rand, de ideologías y en general de lo duro que es admitir que no se tiene ni puta idea de algo concreto #dentrohilo

Sencillamente me gusta el nombre y Mark Ritson es de los míos. Y al mismo tiempo que le puedo admirar, lo mismo que a Taleb, y no le compro todo el pescado. Cosa que por otro lado, también me he hartado de decir ya.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay que hablar más de este asunto. No es un artificio postmoderno relativista, sino como que nadie es completamente gilipollas. Ni a nadie le puedes comprar todo el pescado. Que es aprovechable? Que es ideología/dogma? Por qué nos gusta tanto el pensamiento monocromo?

No solo es el autor de mi tweet fijado, y un experto en una de mis áreas preferidas de influencia, el márketing estratégico, sino que no tiene problemas en defender el bothism y al mismo tiempo cuando toca, soltar una hostia con toda la mano abierta.

Aquí tenéis una presentación del 2015 cagándose en el Social Media, con más razón que un santo.



<https://www.marketingweek.com/why-social-media-is-mostly-a-waste-of-time-for-marketers-mark-ritson-presentation/>

Estoy diciendo que hay que ser como Ritson? No, me parece un pelín sociópata al que le importa muy poquito empatizar con el resto de la gente y muchas veces se pasa de frenada. No al nivel de @nntaleb, que juega en otra liga, pero ya me entendéis.

Aquí le dan un repaso por pasarse de frenada con los comunicadores, usando el bothism como arma:



<https://www.mi-3.com.au/29-04-2020/defence-communications-muppets>

Lo que intento decir es que puedes defender el bothism sin ser un cagapoquito, un tibio y un pichirichi. Que hay gente que se niega a elegir bando cuando el debate es falso y ambas opciones cojean, y no es por cobardía ni posmodernidad.

Hablamos además hace nada en @HeavyMental_es de como la gente usa la posmodernidad para echarle la culpa de todo lo que no le gusta del mundo actual que les rodea.

<https://heavymental.es/2021/02/22/015-es-postmodernos-apoyar-malo-cobra-kai>

Al contrario de lo que se pueda pensar, el bothism no es una posición cómoda, no tienes apoyo de tribu, y de entrada emites un mensaje de "Estoy por encima de vuestras discusiones de bonobo" que hace que ambos bandos dejen de matarse entre sí por un momento para ir a por ti.

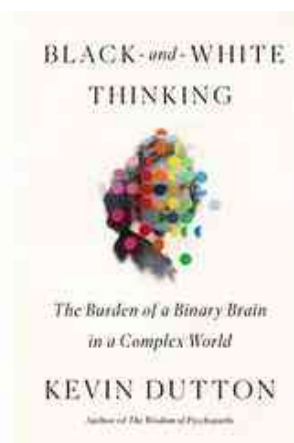


Como cuando osé mencionar a Chaves Nogales, que me cayeron de todos los lados por "flipado" y "narrativa épica". Chaves Nogales era, en sus propias palabras, "un pequeñoburgués liberal". Nadie peligroso para el odio africano que despertaba en ambos bandos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tú has elegido trinchera, y con ello el aplauso de los tuyos y la repulsa de sus enemigos. Yo les digo a ambas trincheras que me niego a jugar ahí, y mi destino es el de Chaves Nogales: ser testigo atónito del horror y saber que todos te quieren muerto.

Mi libro preferido de este año (Del creador de *The wisdom of psychopaths*), y creo que va a ser el primero de toda una serie de libros sobre la materia es este:



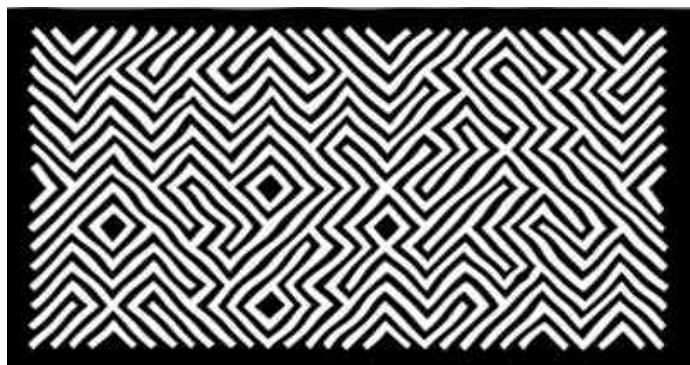
Black-And-White Thinking: The Burden of a Binary Brain in a Complex World

goodreads

El libro tiene una tesis poderosa, a saber, que no podemos evitar pensar en categorías binarias. Como dice el autor al final, trazar líneas es lo que nos ayuda a tomar decisiones y nos guía por una vida de complejidad.

Pero este es precisamente el problema: creamos categorías y vemos el mundo según categorías; más aún en el mundo moderno de las políticas de identidad y la polarización prebélica. Sin embargo, la vida es un continuo y es compleja. Nos suena de nuevo?

Y ojo, que el libro no es perfecto. Lo dice de demasiadas (y a menudo serpenteantes) formas que dificultan seguir la tesis principal; y no ofrece un camino a seguir. Pero creo que abre la puerta a que más gente reflexione sobre este tema.



Es una tradición que recuerdo desde este libro: La gente es mucho más potente diagnosticando que proponiendo soluciones.



The Chaos Scenario

goodreads

En su momento, éste libro me cabreó muchísimo. Quince capítulos dedicados a diagnosticar perfectamente por qué la industria publicitaria se iba a cagar y dos capítulos para proponer soluciones de todo a cien, vagas y desdibujadas.



Con el tiempo he aprendido que a los libros de insiders de la industria criticando a la industria que les paga se les puede permitir diagnosticar, pero nada más. Se les permite ser consciente de que no hay futuro, pero no proponer alternativas realistas.

Y siguiendo con el bothism, esto me lleva a un corolario relativo al hecho de que puedes ser muy inteligente en un tema y plantear gilipolleces nucleares en otro. O incluso en el mismo. Puedes tener puntos muy válidos y de mierda sobre el mismo tema.



He hablado, aunque no en profundidad, si en reiteradas ocasiones, del libro de Neven Sesardić "When reason goes on holiday":

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Te recomiendo un libro al respecto, sobre el que hablaré algún día en un hilo específico sobre él, que se llama " When reason goes on Holiday " de Neven Sesardić.

El libro, que considero imprescindible, surge de una pregunta que se hace el autor: Ya sabemos todos que a la gente se la engaña fácilmente y se fuman puros como mangas de abrigo, le ocurrirá lo mismo a los máximos exponentes de la búsqueda de la verdad, los filósofos?

Mark Taibbi, en este tweet que retuiteé hace poco, y hablando de Marcuse, hablaba que para obtener auténticas obras de arte de la gilipollez, necesitas un intelectual. Y hablaba de que un intelectual podía hacer catedrales con bullshit.

 Michael Shermer @michaelshermer

At his best @mtaibbi "truly lasting, impactful lunacy is always exclusive to intellectuals. Everyone else is constrained. You can't fish on land for long. An intellectual may freely mistake bullshit for Lincoln logs and spend a lifetime building palaces."

Una de las cosas que he aprendido de mi estancia en @MensaEspana (Desde 1992) es que hay gente que con la inteligencia es capaz de cosas asombrosas. Para bien y para mal.

En Mensa España me he encontrado a gente como mi amigo Pepe Beltrán, que hizo el doctorado en robótica en Japón, y seis meses antes no hablaba una palabra de japonés. Habla quince idiomas con fluidez, y aprendió rumano en seis días por una apuesta.



Y también me he encontrado a gente capaz de hacer el palacio de Versalles, barbacanas, gárgolas y puentes levadizos incluidos, con mierda intelectual. Autenticas obras de arte de la orfebrería del bullshit. Puros Gropius de la bosta, Frank Lloyd Wrigths del estiércol.



Recordáis la escena de "Frozen" en la que Elsa es capaz de construirse un castillo de hielo de la nada usando su poder? En la que canta la icónica canción "Let it go". Ese plan, pero con bullshit.



Cuando hablo del capitalismo hostiado, hablo de un ejemplo claro de bothism. Hablo de que niego la mayor sobre la clásica dualidad capitalismo vs. comunismo. Tus cajones mentales no son los míos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A ver Ramón, que creo que no nos entendemos: yo no soy neoliberal. Yo creo en una cosa que se llama el capitalismo hostiado. Que yo he escrito éste artículo: <https://linkedin.com/pulse/case-ethical-challengers-javier-g-recuenco...> . Que no te dirijas a mi como si yo fuera Zafra o Lacalle. Que al martillo todo le parecen clavos.

Puedo defender el capitalismo, entender al mismo tiempo que sus excesos son una puta vergüenza, y no proponer como alternativa una utopía unicornista que suele degenerar en dictaduras, gulags y hambrunas.



<https://thehill.com/changing-america/sustainability/energy/539478-like-hitting-the-jackpot-dallas-cowboys-owner-makes/>

Así que por cerrar, que obviamente insisto que podría estar dando la turra un año sobre este tema.



Hay gente equidistante, fofita de natural y que rehuye el conflicto porque le tiene pánico. Ese no es el caso de los practicantes del bothism.



El practicante del bothism clava talón y se prepara para lo que haga falta. Y para granjearse odios de ambos lados. Ya hablé en este hilo de la aversión al conflicto y los toros en la plaza:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica. https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155:

En tiempos de CPS, de orquestación de talento, y en tiempos de intentar combatir la polarización creciente, pensar de entrada que con quien estás hablando no es gilipollas (@ddamasd dixit) por más que no coincidas, me parece una sana aproximación estratégica. Y vital.



En un mundo de problemas complejos, las aproximaciones simples y directas suelen ser malas compañeras. Me recuerda un hilo reciente de @censuredjules, que borró después porque supongo que se dio cuenta de que se había pasado de frenada, o simplemente por aversión al conflicto.

En el venía a decir que si te manifestabas en algún tono de gris que no incluyera guillotina y toma del palacio de invierno, eras sencillamente, facha. El refranero español tiene grandes perlas para estos momentos: "Cree el ladrón que todos son de su condición" #finhilo



P.D. Os recuerdo que ya hice una introducción al tema en otro hilo, a cuenta del futuro de España:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por qué pasa esto? Por qué somos así? La respuesta, como siempre, está en los incentivos.

Final de la turra: La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia

[Ver en El Turrero Post](#)

El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing

Categorías: Marketing, Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos

Fecha: 17/11/2020

En nuestro hilo turras de hoy, vamos a contestar esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu:

 Ubaldo Hervás @UbaldoHervas

#preguntaalrecu Imagino que el Consumer Behaviour es un sistema complejo ¿El CPS se ha metido alguna vez en el maravilloso mundo de las tendencias de consumo y su comportamiento ahora que viene el #BlackFriday? ¿qué debe hacer marketing ante un consumidor cada día más cambiante?

De hecho ayer en mi clase en @somostramontana estuve hablando ayer mucho del tema, porque en la pregunta aparentemente inocente de @UbaldoHervas hay dos cargas de profundidad: El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing.

Voy a abordar ambas cosas por separado y luego voy a hacerlos converger, porque es un claro caso de bothism. El ser humano es claramente un clímax (primera acepción) de sistema complejo y el Marketing está siendo triturado por mil flancos.

Cuando en el 2015 el @wef saca su primer reporte con las skills más necesarias para el 2020, coloca en primer lugar a Complex Problem Solving. En aquel momento @moquintana y @DavidAlayon trabajan para Social Noise y se les ocurre una idea.



"Vamos a hacer un master sobre skills del futuro, lo llamaremos Master en Tecnocreatividad, vamos a juntar a varios amigos nerds y los vamos a lanzar a los leones". Por allí pasaron titanes como @abarbero, por ejemplo.

En algún momento se debieron hacer la pregunta "Esto del CPS suena bien, pero ¿Quién puede ser lo suficientemente estúpido para lanzarse a abordar esto dado que no parece haber un corpus establecido sobre la materia?"



Naturalmente, en la "E" de "Estúpido" en la enciclopedia viene mi foto. Me llamaron, y lo que es peor, acepté. Y esto, amigos, se llama un "leap of faith", que es la base de la gestión de la complejidad. Aceptar meterse en un charco para el que no estás preparado de antemano.



Joder. En que momento. Estuve a punto de tirar la toalla en múltiples ocasiones. No veía la manera de hincarle el diente. Lo atacara por donde lo atacara, era una muralla china impenetrable.



Obviamente, el primer sitio por donde atacué era ver que era lo que se estaba haciendo en otras escuelas de negocio: Agua. En ninguna parte se estaba tratando el tema. Ni en USA ni en Europa. Fui a los sospechosos habituales: MIT, Ivy League, Singularity, INSEAD...



Lo siguiente fue acercarme a las ciencias de la complejidad. Ahí sí que había mogollón de cosas, todas fascinantes, pero no era lo que yo quería por varias razones.

La primera y fundamental, que eran fundamentalmente teóricas: Si os fijáis en el diagrama de las ciencias de la complejidad, el inicio de lo que se llama "complejidad aplicada" está recogido... alrededor del 2015. https://art-sciencefactory.com/complexity-map_febo9.html...

La segunda, es que era un master fundamentalmente práctico: ¿Habéis intentado alguno de vosotros intentar entrar en un consejo de administración o acceder a un VC con un concepto intelectualmente complejo? Yo sí.



Por no mencionar que creía que había múltiples flancos que las ciencias de la complejidad no trataban... en particular el factor humano.



Cuando estaba a punto de tirar la toalla y rendirme, sucedieron dos cosas mágicas casi simultáneamente.



Una: Decidí que iba a acudir al master sin muletas intelectuales (La aproximación sería mía, especificaría que no tengo más referencias que mi visión del tema y en ésta colina moriré)



Y dos, encontré este video en Youtube:

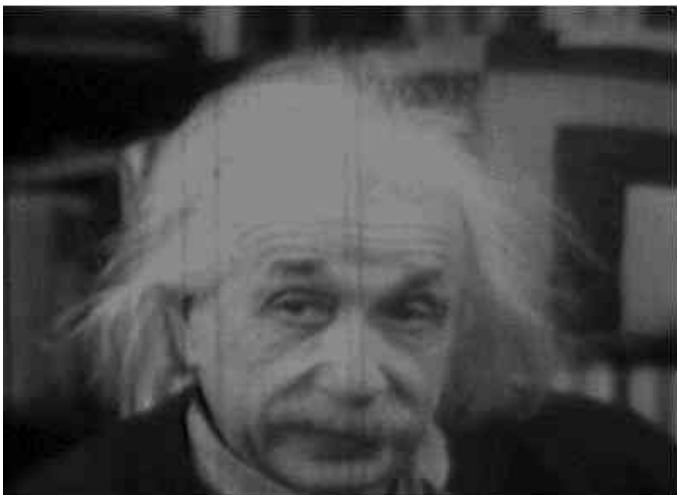


Richard Rumelt's Big Idea for the Thinker's 50, 2013

Filmed and Edited for the Thinkers 50 by KDH Creative
www.kdhcreative.co.uk t:01342 824187
www.thinkers50.com

youtube

Creedme, fue como el puto $E=mc^2$. Alguien relacionaba de manera mágica, no masa y energía, sino Problem Solving y Estrategia. Y de estrategia, de eso si que podía hablar hasta hartarme.



Y a partir de ahí fue uno de esos momentos "ahá" de los que hablo en mis clases. Se abrió la disciplina a mi cabeza como el mar rojo a los pies de Charlton Heston.



Entonces cuando pude trazar los orígenes de la disciplina, me encontré a la gente que tenía más experiencia en el trato de sistemas complejos: Los psicólogos.



Meterse en psicología es como entrar en un campo de minas con un traje de buzo. Por cada practitioner serio, hay diez magufos. Son legendarios los cachondeos que nos traemos mi bro @RamonNogueras y yo al respecto.



En este hilo legendario, por ejemplo, incluimos a la psicología como compañero de los cuatro jinetes del Bullshit clásicos (IA, Big Data, Blockchain y Agile):

 Fernando Blanco @FBpsy

Esto me da bastante miedo

<https://twitter.com/jordipc/status/1056105856700428000>

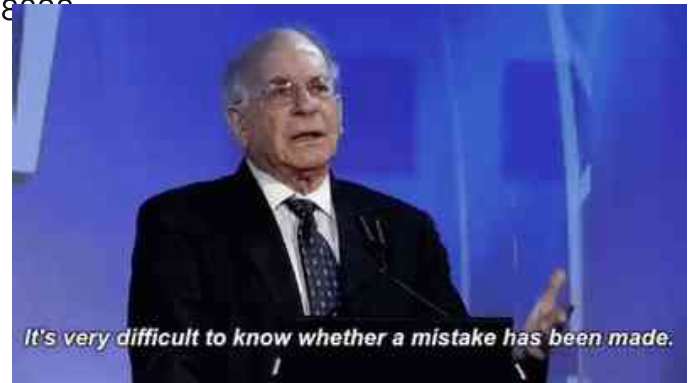
Pues bien, me encontré que la psicología llevaba mucho tiempo trabajando la resolución de problemas en entornos complejos. Y evidentemente, sobre humanos. Pocos ejemplos mejores hay de sistema complejo que un ser humano.



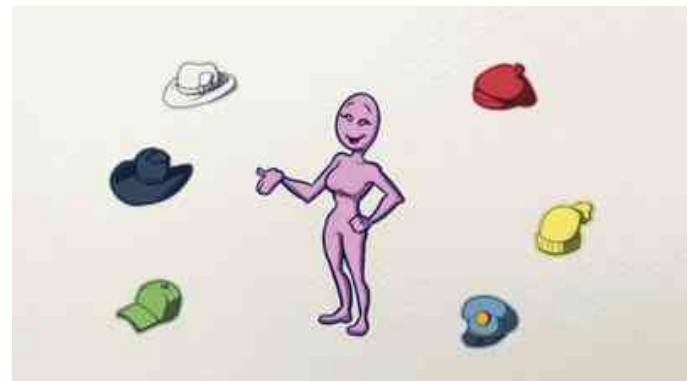
Entonces me encontré maravillas. Gracias a mi incursión en la psicología, entendí como el cerebro nos tanga como a chinos, y como cualquier proceso de CPS pasa por "dislocar" el cerebro, que corre como el viento a cerrar los casos en falso.



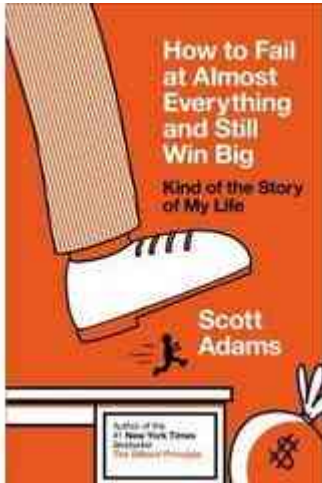
Gracias a Kahneman y Tversky aprendí que somos penosos evaluando riesgos. Gracias a Festinger aprendí que el cerebro se fuma lo que haga falta. Gracias a Skinner aprendí lo que era el condicionamiento. @RamonNogueras me guió hacia muchos otros recovecos interesantes de la casa.



Y por el camino me encontré a Edward de Bono y Giorgio Nardone, que habían descubierto, por su cuenta, diferentes maneras de dislocar el cerebro y sacarlo de sus heurísticos, que insisto, es la piedra angular del CPS.



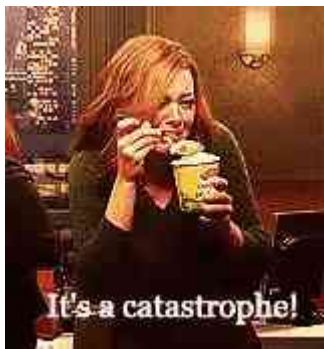
@ScottAdamsSays dice en su libro (IMPRESINDIBLE) que solo ha tenido éxito en los negocios cuando ha logrado entender la psicología subyacente. Así que por cerrar este tema, el ser humano es el sistema complejo por excelencia y aprended psicología, furros.



How to Fail at Almost Everything and Still Win Big: Kind of the Story of My Life

goodreads

Y ahora nos vamos al Marketing. Ay, el Marketing.



Ayer les preguntaba a mis alumnos en @somostramontana en qué momento el Marketing pasó de ser Don Draper convenciendo a CEOs mientras bebía un Tequila Sunrise a ser el readhead child del CEO y durar de media unos 18 meses en el puesto.



En qué momento ser CMO dejó de ser un camino sólido para llegar a ser CEO al momento actual, en que los CEOs piensan que la gente de compras aporta más al bottom line que ellos.

Again, I will dwell on the whole matter in depth, but let's summarize

- Advertisers are happy with their creative agencies (85%) and their media agencies (87%)
- But the perceived degree of effective help to business' growth is 12% for CAs and 13% for MAs. Purchasing departments are perceived as having a 25% contribution on the same issue

Un hilo turras tiene una longitud específica como para hablar en el de como hemos llegado hasta aquí, pero para los que tengáis interés en mi análisis del tema, os apunto a diversos artículos míos sobre el asunto.

Este artículo sobre la gran masacre de los CMOs:



The Twilight of the Ad Agency (I): The Great CMO Massacre

"I remain convinced that most marketers don't really understand gross margin and variable costs and live in a bullshit bubble." - Mark Ritson.

linkedin

Este artículo sobre por qué se está dejando de lado al Marketing:



Why Marketing is being pushed aside

If you are like me, into a lot of different science related things, you keep a humongous amount of trivialities in your mind at all times. Not only to try to keep friends at bay while playing Trivial Pursuit, but because of an unquenchable thirst for the beauty of random bits of data.

linkedin

Ayer hablaba con la gente de @somostramontana de como en su momento hablé de que Telefonica se iba a comer a un maverick del Marketing como @serrahim : [https://linkedin.com/pulse/serrahima-gambit-why-needed-fail-how-untangle-paradox-g-recuenco/...](https://linkedin.com/pulse/serrahima-gambit-why-needed-fail-how-untangle-paradox-g-recuenco/) Ayer me dijeron que está aguantando ahí como un titán, bien por el.



The Serrahima Gambit: Why is needed, why will fail, how to untangle the paradox (I)

"Herein lay the root of Van Halen's dilemma. Gazzari's [An L.

linkedin

Hablando sobre el pequeño secreto del teórico salvador del sistema publicitario, la programática:



The little dirty secret about RTB and Programmatic

My first reactions on the whole RTB and Programmatic craze were of plain skepticism. You know, being working on AI and Business Intelligence since forever, I have had my share of overhype.

linkedin

Tengo bastantes más sobre el tema, pero el bottom line y las conclusiones para cerrar el hilo son claras: Pocas disciplinas hay ahora mismo más necesitadas de CPS que el Marketing. Por dos razones fundamentales:

La primera porque trabaja uno de los sistemas más complejos existentes, el ser humano, que además se ha empoderado de manera salvaje en los últimos tiempos. Acceder a un cliente se ha convertido últimamente en misión imposible.



La segunda, porque ahora mismo, es uno de los sectores más atacados por todos los flancos de manera simultánea, y que ha perdido su pedestal histórico para convertirse en un laughing stock y en un chiste en los boards de todo el mundo.



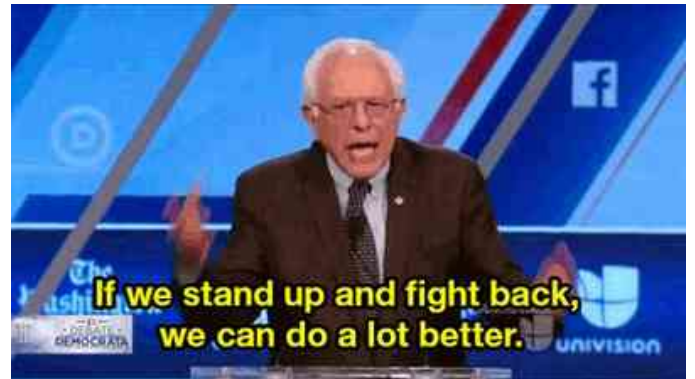
Mucho se habla del cataclismo que le espera a la banca, pero se habla poco de un sector que se ha ido desangrando a lo largo de más de dos décadas a la vista de todo el mundo y casi con su complacencia.



Y es una terrible desgracia, porque pocas disciplinas hay ahora mismo más necesarias. Necesitamos buenos storytellers, gente que nos ilusione de nuevo por hacer cosas, que nos una en misiones comunes. Pocas disciplinas me generan más cariño ahora mismo.



Así que hermanos del Marketing, abrazad el CPS. Aunque sea por las razones incorrectas. Aunque sea por desesperación. No dejéis que los contables ganen la batalla y el siguiente quarter sea el único faro y guía. #finhilo



Final de la turra: El ser humano como sistema complejo y la decadencia brutal del Marketing

[Ver en El Turrero Post](#)

La pérdida de efectividad de los mecanismos tradicionales de generación de la demanda

Categorías: Marketing

Fecha: 3/8/2019

Este es un artículo interesante que me trae mi amigo @jlgalego en el que creo que se tira el bebé junto con el agua. Abro hilo.

<https://twitter.com/mictter/status/1157624525963616256>

Para cualquiera que me haya seguido, no soy nada sospechoso de defender la actual industria publicitaria. De hecho, todo el artículo está bien trazado sobre una serie de premisas claves que comparto por completo.

Pero la comparación con un cáncer me parece desafortunada. Porque nos guste o no, el poner en contacto personas y mercancías es una de las cosas que más ha hecho por el avance de la humanidad. Yo soy, a este respecto, fan de Escohotado y de las tesis que presenta en su libro...

... “ Los enemigos del comercio “. Creo que todo lo que tiene que ver con el Marketing y poner en contacto productos y personas ha hecho más por el bienestar de la humanidad que daño.

Yo usaría otra comparativa, también médica, y que me parece más precisa: me gustaría compararlo con el desarrollo de la resistencia de los antibióticos.

Supongo que la mayoría de vosotros estáis familiarizados con el concepto, pero el que no lo esté puede examinar este hilo:

 UBUinvestiga @UBUinvestiga

¿Imaginas que un día coges una enfermedad que solía ser fácilmente curable... y resulta que ya no te la pueden curar? Este escenario está más cerca de lo que parece, por eso es importante #SaberDe RESISTENCIA A LOS #ANTIBIÓTICOS. ¡Difúndelo con un RT, compártelo! Hilo

Pues bien, un proceso muy semejante está ocurriendo en los entornos de generación de demanda. Cada vez es más caro atraer la atención de un cliente con los métodos actuales y cada vez el grado de vinculación es menor.

Sigo luego en detalle, que ahora me toca hacer cosas de family Man.

Sigo. Si nos fijamos en el deck de Mary Meeker vemos que lo que se ha disparado en los últimos 10 años es el CPA, el coste de adquisición. Ella lo achaca a un aumento feroz de la competencia, pero nadie examina el fenómeno subyacente.

Que no es otro que la pérdida de efectividad de los mecanismos tradicionales de generación de la demanda. Escribí en su momento sobre el tema:



Hillary Clinton, or the collapse of traditional demand generation methods

Don't worry, I'm not going to go all over again and make some rehash of the thousands of analysis of what has happened from people unable to predict what was going to happen (with some notable exceptions by Michael Moore and Scott Adams), but that was keeping their wits to make post mortem analysis.

linkedin

Podéis leer aquí el reporte de Merker y observar como el CPA lleva absolutamente desbocado los últimos 10 años:
[https://techcrunch.com/2019/06/11/internet-trends-reported-2019/...](https://techcrunch.com/2019/06/11/internet-trends-reported-2019/)

Volvemos entonces al tema central: lo que ocurre en realidad es que cada vez necesitas más dosis de dinero para conseguir los mismos resultados. Y eso es un problema dramático, porque no es solamente el aumento de la resistencia sino el aumento de desperdicio.

Entonces el paralelismo con el mundo del antibiótico es absoluto: cada vez estamos más expuestos a ellos, lo que hace que se desarrollen resistencias.

Siempre uso el mismo ejemplo: mi suegro es alguien a quien todavía le puedes vender algo por teléfono, yo cuelgo amablemente, mis hijas no descuelgan el teléfono si no conocen el número de quien está al otro lado.

Gods age decía aquello de que la gente presta atención a lo que le interesa, y algunas de esas cosas son anuncios.

Gossage, Maldito auto corrector y maldita incapacidad de Twitter de poder editar tweets.

Entonces, por eso ninguna arquitectura publicitaria basada en mantener el efecto "wow" de una tecnología de una manera sostenida en el tiempo funciona.

La televisión logro enganchar a la gente durante 15 años mientras que el digital Signage por sí solo no ha podido aguantar más de un año en una posición antes de ser neutralizado por el inconsciente de todo el mundo.

El hilo sigue aquí:
<https://twitter.com/recuenco/status/115767600821827512...> Perdón por las molestias.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Toda la aparición de Adtech ha sido hacer la misma mierda de siempre a muchísima mayor velocidad, prescindiendo por completo del detalle de que no se tienen los datos suficientes por parte de la industria publicitaria para ser relevante de verdad.

Final de la turra: La pérdida de efectividad de los mecanismos tradicionales de generación de la demanda

[Ver en El Turrero Post](#)

Facebook lleva haciendo practicas alegales cuándo no directamente ilegales desde que dejó de quemar VC money

Categorías: Marketing

Fecha: 17/10/2018

Abro hilo con mi opinión descarnada sobre este tema. Si a alguien le parece hardcore, la culpa es de @sndsep .

 JuanMa Sepúlveda @sndsep

Me interesa mucho la opinión de @Recuenco y @Gonzalomartin.

<https://twitter.com/ConroyForReal/status/1052403439613829120...>

Para empezar y para a fijar el tono: Facebook lleva haciendo practicas alegales cuándo no directamente ilegales desde que dejó de quemar VC money y tuvo que justificarse delante de inversores.

Y todo esto es así porque sencillamente, Facebook como plataforma publicitaria, es un fiasco.

Solo funciona con determinados contextos, determinados tipos de compra, y determinados segmentos de población. Y aún así, cuándo funciona, es perfectamente capaz de arruinarte con un simple cambio de algoritmo, como más de una startup con ínfulas puede atestiguar.

Ha tenido muchísimo éxito porque proporciona una coartada perfecta a un montón de directores de marketing que no han sido capaz de afrontar la realidad: Los mecanismos de generación de demanda se han transformado de manera radical.

Escribí sobre el tema cuando Trump llegó al poder.



Hillary Clinton, or the collapse of traditional demand generation methods

Don't worry, I'm not going to go all over again and make some rehash of the thousands of analysis of what has happened from people unable to predict what was going to happen (with some notable exceptions by Michael Moore and Scott Adams), but that was keeping their wits to make post mortem analysis.

linkedin

Todo el mundo se fijó en un montón de cosas que siendo relevantes, no tenían que ver con el core del asunto: En el pasado, el que tenía más presupuesto de Marketing ganaba las elecciones, ahora puedes tener tres veces más que tú competidor y no ganarlas.

Ahora, para vender cualquier cosa, necesitas una estrategia sólida como una roca. El dinero te lleva hasta donde te lleva.

Facebook triunfó por qué permitió una cosa maravillosa: Sonar moderno y actualizado sin variar un ápice tu mecanismo de toda la vida.

Seguimos hablando de audiencias, seguimos hablando de dónde va la gente, seguimos hablando de interrumpir, seguimos hablando de introducirnos en la conversación, seguimos hablando de pensar por tí.

Hacer la misma castaña de toda la vida pivotando solo sobre nuevas tecnologías no funciona. Como la programática y tantas otras cosas pueden atestiguar.

Facebook ha logrado vender la misma burra coja dos veces. uno con Facebook ads y la segunda con la parte de vídeo. Básicamente no ha modificado el mecanismo, lo único que ha modificado es la tecnología subyacente.

Para hacer al segundo pivotaje, en cambio, tuvo que articular que la gente ve cosas que no le interesan siempre cuando el soporte mole. Y es cierto, pero el efecto wow dura una o dos veces. No vale de manera sostenida y sistemática.

Con lo cual, para soportar todo eso, había que lanzar un a serie de datos completamente falsos que el resto de la gente los repitiera y creara una narrativa concreta. La gente ve mierdas irrelevantes si están hechas en vídeo.

Sigo luego.

Gossage decía aquello de que la gente ve cosas que le interesan, y algunas son anuncios.

Este es la clave de la cuestión: conseguir que alguien le interese algo en un marasmo de información es complicado y requiere mucho trabajo. El esquema básico publicitario de toda la vida lo único que requiere es dinero para bombardear a una masa anónima.

Para desactivar la realidad, que es que Facebook no es nada diferente a ese esquema publicitario clásico, ha tenido de construir una serie de narrativas falsas y hacérselas creer a todo el mundo.

Qué sabe todo de ti:



Crappy narratives about how much Facebook and Google know about you.

Dedicated to Gonzalo España. I have written peripherally on this matter for some time, but this article from Techcrunch is the proverbial straw that broke the camel's back.

linkedin

Que sus anuncios son personalizados:



Why Facebook Ads are not really personalized: Crossing the Creepy Valley

Again, it's all Gonzalo Martin's fault. I was trying to survive to my holidays, which is no easy feat for a acknowledged workaholic.

linkedin

Qué lo de Cambridge analítica fue un tema aislado:

Facebook and Cambridge Analytica: Why crotch-sniffing must die.

Rick: How can you close me up? On what grounds? Captain Renault: I'm shocked, shocked to find that gambling is going on in here! [a croupier hands Renault a pile of money] Croupier: Your winnings, sir. Captain Renault: Oh, thank you very much.

linkedin

En resumen y para intentar darle una coda al hilo: Facebook no es un sitio viable sobre el que reposar tu estrategia de generación de demanda por completo. Es en el mejor de los casos, complementario para un tipo de publico o producto muy específico.

Facebook ha logrado convencer a un montón de directores de Marketing de que esto no es así, Utilizando un montón de atajos fraudulentos. Y ha contado con la complicidad de muchos de ellos.

Con lo cual es posible, que a pesar de todos estos escandalazos, muchos CMOs decidan seguir invirtiendo en ello. Porque la alternativa es todavía peor, es admitir qué no sabes que hacer para generar demanda.

Y por extensión, todo lo que estoy diciendo se aplica otras muchas plataformas publicitarias y a cosas similares cómo por ejemplo los comparadores de seguros.

La realidad es que los directores de marketing se enfrentan un colapso de los mecanismos de generación de demanda clásicos sin precedentes. Y lo peor es que se piensan que solo la prensa tradicional y los medios tradicionales van a ser arrastrados por la corriente.

Lo siento mucho, la vida es así, no la he inventado yo. #Finhilo

Final de la turra: Facebook lleva haciendo practicas aлегales cuándo no directamente ilegales desde que dejó de quemar VC money

[Ver en El Turrero Post](#)

GDPR reject ratio

Categorías: Marketing

Fecha: 25/5/2018

Vamos a hablar de una nueva métrica. El GRR (GDPR reject ratio). Abrimos hilo.

El GRR es el ratio entre correos de renovación de acuerdos GDPR recibidos y aceptados. El mío es de 0,95. De cada veinte que recibo, acepto uno.

Cuando nuestro equipo (incluyendo @adsuara) empezó a avisar de que venía el GDPR avisamos de que la parte legal no iba a ser lo peor. Lo peor sería el holocausto en el departamento de Marketing.

Nos encontramos con el caso normal que reciben nuestras admoniciones. Nombre clave: NPC.

Naturalmente cómo cómo era obvio, la gente ha aprovechado para hacer una purga de proporciones monumentales de la basura que recibe todos los días.

Y ahora, desde nuestra batcueva, mientras oímos los aullidos de terror de todos los departamentos de marketing, pensamos: vamos a esperar a que el teléfono suene.

Naturalmente, la experiencia nos ha hecho más cautos y somos conscientes de que no sonará. Porque los resultados de la hecatombe de hoy se verán en el próximo quarter y sucesivos.

Y La Moraleja es, queridos niños, que el ser humano es cómo es y cómo te hagas mala sangre al respecto posiblemente sufras del hígado.

Limitémonos pues, a coger las cenizas que nos entregue gente a la que habíamos avisado de que esto iba a pasar y que nos sonrió con cierto aire de suficiencia.

Porque, como diría el clásico...



Vuelta a la batcueva y a los pistachos. FIN.

Final de la turra: GDPR reject ratio

[Ver en El Turrero Post](#)

Por qué considero que las caídas de Sorrell y Bolleré marcan un antes y un después en el mundo publicitario

Categorías: Marketing

Fecha: 25/4/2018

A ver, hilo largo: por qué considero que las caídas de Sorrell y Bolleré marcan un antes y un después en el mundo publicitario.

Para empezar: la mayor parte de las prácticas de estos amiguetes eran de dominio público e interiorizadas por toda la industria.

Ojo, no estoy diciendo que toda la gente de la industria sea corrupta, sino que la arquitectura general de la industria es corrupta.

Lo que quiero decir es que esta delicia de artículo llevaba años en algún cajón: <https://newyorker.com/news/news-desk/the-rise-reign-and-fall-of-wpps-martin-sorrell...>

Gente con este poder ha puesto y ha quitado presidentes, CMOs, y lo que le ha dado la Real gana. Os sonará el tema.

Pero de pronto, oh cielos, cómo? Resulta que la maquineta deja de funcionar. los anuncios no generan demanda y todo se tambalea.

Le ha pasado a Kodak. Le ha pasado a Blockbuster.. Le pasó a BlackBerry. Los modelos de negocio funcionan hasta que dejan de funcionar.

El problema es que la necesidad sigue ahí: las compañías siguen necesitando hacer marketing y la maquineta tiene que seguir funcionando.

Cuál es la estrategia de Sorrell ante esta circunstancia? Comprar cualquier agencia molona que se ponga delante. Alguna dará en el clavo.

Bolleré lo tiene más difícil. Durante años las agencias de medios han sido compañías financieras y han canjeado valor por megacontratos.

Decide limitarse a tirar para delante y mientras la vaca de leche, seguir ordeñando. Cada vez da menos, obviamente.

Ninguno de los dos se replantea una sacudida fuerte de la propuesta de valor. Pura tanatopraxia. Eso les llevará a los dos a la tumba.

Luego sigo. Día complicado y es largo de contar como es debido.

Sigo. Igual que ahora aparece el video de Cifuentes, esperad en breve una tormenta de mierda y dossiers sobre Sorrell y Bolleré.

Y todos los actores actuales haran un "Que escándalo, aqui se juega" rollo Cambridge Analytica. Ahá.

Lo positivo de esto es que el tema llegará a los CEOs. Y producirá una excusa para replantearse su Marketing por completo. Y tienen ganas.

Datos USA: El 90% de los CEOs confían en su CFO para crear impacto en sus resultados. Solo lo hacen con el 10% de los CMOs.

Esto es como si eres piloto de un equipo de formula 1 y confías más en el que engrasa los ejes que en el ingeniero jefe para mejorar.

El CEO sabe que el Marketing no contribuye como debiera. Quiere meterle mano, pero hay que desmontar la barraca. Le da una pereza horrible.

Hasta que ocurre una catástrofe como esta y aprovecha para hacer limpia. Igual que el 9/11 se uso como excusa para purgar el sistema.

Entonces el CEO se siente legitimado a abrir las ventanas y que entre aire.



<https://www.adweek.com/agencies/ford-launches-global-creative-review-in-major-setback-for-wpp/>

Mi tesis es que la caída simultánea de Sorrell y Bolloré legitimará a una minoría de CEOs que empezará a confirmar sus sospechas.

Empezará a ser legítimo plantear otros escenarios a los mainstream. Se abrirán grietas en los macroacuerdos publicitarios multinacionales.

La mayoría seguirá con el momio, porque así es la naturaleza humana. Pero solo necesitamos unos cuantos casos de éxito. La grieta está ahí.

Si vemos los procesos de descomposición de la URSS siempre es igual: La presión estaba allí y en cuanto aparece una grieta... tipping point.

Todo se descompone a toda velocidad. Surgen alternativas. Muchas veces no mejores, pero todos están de acuerdo: Muerte al antiguo régimen.

A lo mejor es wishful thinking por mi parte. Pero oye, es mi teoría y me gusta como suena. Time will tell. FIN.

CODA: Fuente de mis datos USA:
<https://forbes.com/sites/rogerdooley/2014/06/12/clueless/#48>

Final de la turra: Por qué considero que las caídas de Sorrell y Bolloré marcan un antes y un después en el mundo publicitario

[Ver en El Turrero Post](#)

Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013

Categorías: Personotecnia, Marketing

Fecha: 21/3/2018

2018 - Hablando de Cambridge Analytica y como los claims de Facebook de que puede realmente influenciar a la gente son puro fluff - Un predecesor del hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Megahilo sobre Facebook, Cambridge Analytics y toda la película. Va a ser largo y detallado, y estoy trabajando, así que tardaré y será asíncrono. Gracias a @Alex_Ferrero por el empujón.

Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013, y de la gilipollez monstruosa que resultaba la propuesta de Facebook:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El tema es tan ridículo que me creé un teorema específico, mitad de cachondeo, sobre el tema. Lo llamé la Conjetura Recuenco-Wilkins. Y para el que le parezca largo de leer el resumen es: Con un seis y un cuatro, no hago tu retrato.

Hablaba en su momento de la historia de Hillary Clinton y de como se puso en manos de otros vendedores de crecepelo clásico y su éxito rotundo a la hora de entender el zeitgeist actual:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De hecho, Hillary se gastó tres veces más que Trump en Marketing. Solo que lo hizo de la mano de un gato muerto, la industria tradicional de los medios y los medios viejunos de generar demanda:

Aquí, dejando claro lo obvio. Toda esta gente preda en la gente que cree en narrativas mágicas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Puede Cambridge Analytics hacer que millones de personas voten a Trump? No. Facebook no les permite conocer lo suficiente como para poder manipular a esa escala. Sin embargo es un relato que nos resuena y que nos llena huecos argumentales y narrativas ideológicas.

Otro artículo comentando en detalle por qué los Facebook Ads no son realmente personalizados:



Why Facebook Ads are not really personalized: Crossing the Creepy Valley

Again, it's all Gonzalo Martin's fault. I was trying to survive to my holidays, which is no easy feat for a acknowledged workaholic.

linkedin

Facebook lleva bastante tiempo entre nosotros, lo que le ha permitido tener una de las páginas más nutridas en la Wikipedia en términos de escándalos de todos los colores: https://en.wikipedia.org/wiki/Criticism_of_Facebook...

Puede usted verificar aquí si su cuenta es una de las 500 millones de cuentas comprometidas, con fuga de todos los datos: <https://cnn.com/2021/04/04/tech/facebook-user-info-leaked/index.html...>

Ojo, todo esto mientras la acción está en máximos históricos, porque Wall Street siempre le ha pillado el pulso al Zeitgeist y por eso nunca hay cracks "que nadie pudo ver": <https://finance.yahoo.com/news/facebook-hits-record-growth-optimism-141140624.html...>

Pero claro, como ya os he dicho en multitud de ocasiones, yo me dedico a leer las señales. Y todas apuntan en la misma dirección. Un choque frontal a toda velocidad con el Zeitgeist.



Por el amor de Freya, otra puñetera vez el turra limit. Y mira que me mola golpear el saco. Pero toca recoger velas.



Facebook ha sido el poster boy de toda una serie de prácticas lamentables que lo convirtieron en un momento dado en la niña bonita de las compañías tech y ahora es un saco de golpes judiciales y reputacionales.



Dichas prácticas ahora mismo son un bloque de cemento atado a sus pies y que le tiene día si y día también entre demanda y demanda. Facebook es la metáfora perfecta sobre todo lo que ha estado mal en la industria publicitaria y la personalización durante décadas.



A todo ello, sus claims sobre eficiencias publicitarias y visionados son cuanto menos dudosos. La media de la industria ya lo es, pero ellos están cabeza y hombros en el ranking de hacerte levantar una ceja.

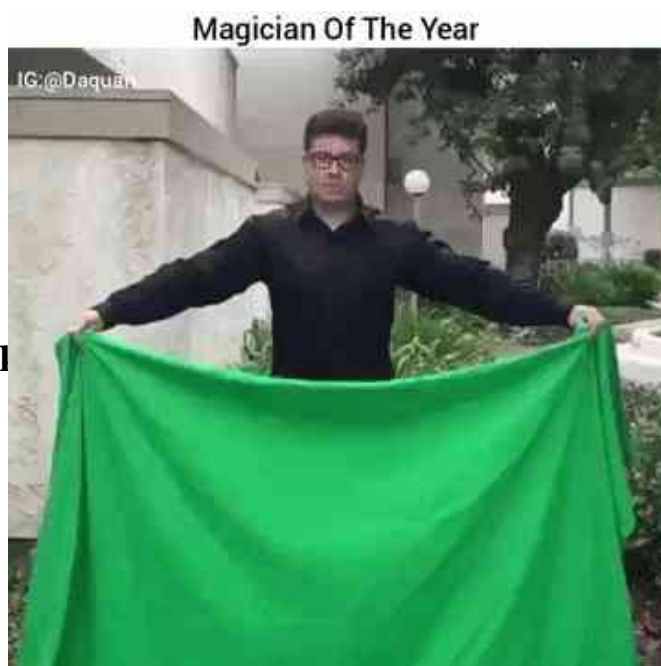


<https://ia.acs.org.au/article/2019/facebook-to-pay--60m-for-fake-video-stats.html>

Facebook fue el sitio donde los paladines del modelo publicitario periclitado pensaron que podían pivotar usando las metáforas de siempre (Audiencia, anuncios...) mientras sonaban modernos. El sueño de toda la cofradía de discípulos de Lampedusa. Todavía hay gente que pica.



Sus capacidades de segmentación son pura entelequia y sus mecanismos de identificación y captura de la información necesaria para segmentar de verdad son insuficientes, incompletos y en abierta violación de los principios más elementales de la personotecnia.



Su problema fundamental es que el zeitgeist le ha dejado atrás. El recorrido que le queda es cuesta abajo y golpeándose en las paredes de la montaña. No le echaré de menos. Encontraré a mis amigos en otra parte. #finhilo



P.D. (I): Otro día hablamos de Libra y su intento de asalto al mundo financiero??

Libra Shrugged: How Facebook's dream of controlling the world's money crashed and burned

goodreads

Final de la turra: Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013

[Ver en El Turrero Post](#)

El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano

Categorías: Estrategia, Sistemas complejos, Futurismo de frontera, Gestión del talento, Lectura de señales

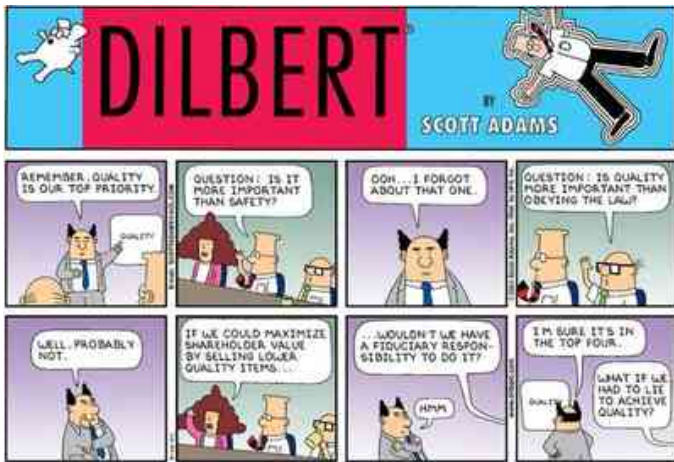
Fecha: 21/12/2024

En el hilo turras de hoy, que cierra el año en curso y que espero que induzca una serie de reflexiones de segundo orden, hablaremos del patrón más tremendo que veo emerger en el futuro: La mirada blitzscaler y el lujo humano.

En realidad la frase que echa todo a rodar en mi cabeza es esta maravillosa "Speed is the structuring value of the 20th Century" de Pierre Alexis Dumas, el director artístico de Hermes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

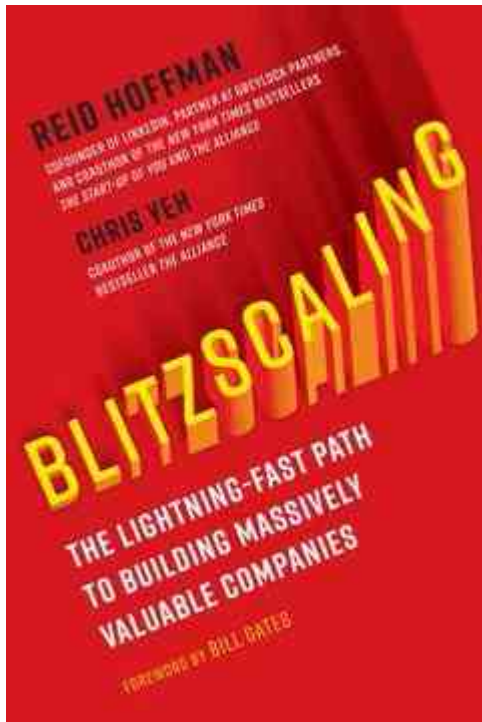
Éste fin de semana el hilo de cierre de año hablará de esto.



Y digo emerger no porque sea algo novedoso, sino porque se está haciendo obvio un animal que ha estado desplazando un inmenso tonelaje de manera silenciosa de manera submarina.



Blitzscaling es un término acuñado por Reid Hoffman y Chris Yeh en su libro "Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies".



Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies

goodreads

Se refiere a una estrategia de crecimiento extremadamente rápido y agresivo que prioriza la velocidad sobre la eficiencia en las primeras etapas de una empresa.

La idea es escalar rápidamente para capturar el mercado antes que los competidores, incluso si eso significa asumir riesgos significativos y operar con pérdidas a corto plazo.

Esta estrategia es común en el mundo de las startups tecnológicas, donde la rapidez para alcanzar una masa crítica de usuarios o clientes puede ser crucial para el éxito a largo plazo.

Blitzscaling implica tomar decisiones rápidas, invertir fuertemente en crecimiento y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Obviamente los ejemplos que invoca son casi sinónimo de éxito: Airbnb, Uber, LinkedIn, Facebook, Zoom...

Naturalmente, es bastante menos mencionada la problemática asociada a esta mecánica. Que es múltiple, por cierto.

El Riesgo financiero derivado de su inversión inicial muy fuerte es gigantesco.

Creecer demasiado rápido puede llevar a problemas operativos y de infraestructura.

La Presión sobre la cultura empresarial es demencial: La búsqueda de un crecimiento tan explosivo puede comprometer la cultura empresarial y afectar la retención de empleados.

La velocidad y la incertidumbre pueden llevar a tomar decisiones apresuradas y cometer errores que podrían ser costosos.

Y claro está, la competencia intensa: Al intentar capturar el mercado rápidamente, las empresas pueden enfrentarse a una competencia feroz y a la posibilidad de que otros adopten estrategias similares.

En realidad, la mirada blitzscaler se ha impuesto porque se ajusta como un guante al principal combustible que la ha sostenido: El modelo de negocio que sostiene el Private Equity.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Haré un hilo sobre un colateral de segundo orden del Prívate Equity: La extracción del alma de los negocios y los entornos que les resultaron atractivos para la compra porque tenían alma.

Y naturalmente, los cadáveres se acumulan debajo de la alfombra, donde podemos hacer un pequeño Hall of Fame de "When Blitzscaling go wrong"

Quibi: Esta plataforma de streaming de videos cortos intentó crecer rápidamente con una inversión masiva y un lanzamiento ambicioso. Sin embargo, no logró atraer suficientes suscriptores y cerró después de solo seis meses.



Jawbone: Una empresa de tecnología que fabricaba dispositivos portátiles y altavoces Bluetooth. A pesar de recaudar grandes sumas de dinero y expandirse rápidamente, no pudo competir con rivales más grandes y finalmente se declaró en bancarrota.

JAWBONE®

Homejoy: Una startup de servicios de limpieza a domicilio que creció rápidamente en múltiples ciudades. Sin embargo, enfrentó problemas de calidad y retención de clientes, lo que llevó a su cierre en 2015.



Better Place: Una empresa que intentó revolucionar la industria de los vehículos eléctricos con estaciones de intercambio de baterías. A pesar de recaudar más de 800 millones de dólares, no pudo escalar su modelo de negocio y se declaró en bancarrota en 2013.

better place 

Todos tenéis ejemplos españoles en mente, pero no los voy a poner encima de la mesa porque distraerían de mi tesis principal.

En el fondo es la enésima aplicación del tropo de la compañía que surge de un pequeño restaurante donde se hacían cosas con talento y amor que se intenta hacer crecer de manera desafortada y por el camino pierde el alma y el sentido.

Un ejemplo notable es Quiznos, una cadena de sándwiches que experimentó un rápido crecimiento en la década de 2000. En su apogeo, Quiznos tenía miles de ubicaciones en todo el mundo.



Sin embargo, su rápida expansión llevó a problemas significativos de calidad y consistencia en sus productos. Además, las tensiones con los franquiciados y los altos costos operativos contribuyeron a su declive.

Otro ejemplo es Boston Market, que también creció rápidamente en los años 90. La cadena se expandió demasiado rápido, lo que resultó en una disminución de la calidad de los alimentos y problemas financieros.



Eventualmente, la empresa se declaró en bancarrota y fue adquirida por McDonald's.

Rodilla podría ser un ejemplo relevante en España. Fundada en 1939, Rodilla es una cadena de restauración informal conocida por sus sándwiches artesanales.



Aunque ha tenido éxito y se ha expandido a más de 200 establecimientos en todo el país, ha enfrentado desafíos relacionados con la calidad y la consistencia de sus productos a medida que ha crecido.

La rápida expansión puede llevar a problemas de calidad, especialmente cuando se trata de mantener los estándares artesanales y saludables que caracterizan a la marca.

La madre que me matriculó en Calculo Diferencial. Turra limit hits. Venga, a cerrar hasta el año que viene.

Todas las compañías tienen un tamaño a partir del cual dejan de tener sentido, o pierden el sentido original que las hizo exitosas a pequeña escala.

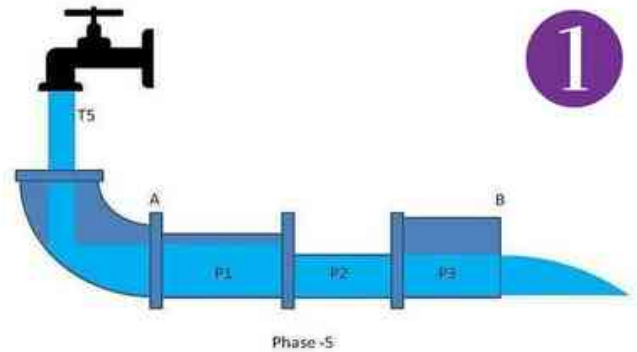
Requiere un extraordinario talento reconocer cuando se ha llegado a ese punto y cuando no tiene sentido alterar lo que ya funciona por alterarlo y no cuando deja de funcionar, que es lo suyo.

 Brian Roemmele @BrianRoemmele

42 years ago this bakery plugged in their Commodore 64s to use as cash registers at Hilligoss Bakery in Brownsburg, Indiana, and are still in use. The POS system is written in BASIC and has never had no problems, no hackers and no internet. It will out last all of us.

La mirada blitzscaler es la traslación de la mirada Private Equity al mundo de los negocios. No estamos comprometidos con el largo plazo ni el sentido de la compañía, sino con sacarle el máximo jugo posible via engorde rápido e intentar vender su carcasa por el máximo posible.

En los próximos años, muchísimas compañías harán uso de la IA como vehículo multiplicador de su productividad, de la cantidad de contenidos, del throughput.



Lo que elevará la calidad media del producto y acelerará la puesta en marcha de productos y servicios, pero al mismo tiempo disparará el coste diferencial del trabajo humano y no escalable.

Ford es el auténtico germen del coche italiano de lujo, como contraposición a su por otro lado exitosísima propuesta de mass marketing.



Le Mans 66 es una película CPS, y como tal la hemos analizado a fondo en nuestro curso de CPS en entornos tecnológicos para @immuneinstitute

Hay muchísimo dinero en el blitzscaling, pero no hay épica. No hay alma. Esas marcas con alma a las que nos referimos en @spinae_es

Cuando Ford decide recuperar el honor luterano, lo hace saltándose todas sus principios y entregándose a la heterodoxia latina, lo que le hace ganarse el respeto y el reconocimiento del mismísimo Enzo Ferrari.



Ferrari respects Ken | Hats off scene Hd 🎬 Ford vs Ferrari meme Template

#fordvsferrari #christianbale #ferrari #ford #kenmiles #memetemplate last sceneken scene ferrari scene ending scene ford vs ferrari end sceneken get robbedken c...

youtube

La AI permitirá el escalado de muchísimas cosas que antes eran productos de lujo, fundamentalmente productos pretendidamente intelectuales que en realidad eran el producto de acceso limitado a información.

 GREG ISENBERG @gregisenberg

AI just helped someone sue their landlord without a lawyer. \$20 of ChatGPT vs \$500/hr attorney fees. This is happening all the time now. The legal (and accounting) industry isn't ready for what's coming.

Luteranos vs CPS hispano. The battle rages on.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 23

The battle rages on. #ende

El CPS y sus herramientas cognitivas, el pensamiento lateral/creativo humano se convertirá en lujo. Para todos los demás, slides de Mckinsey hechas en el avión por ChatGPT. #finhilo



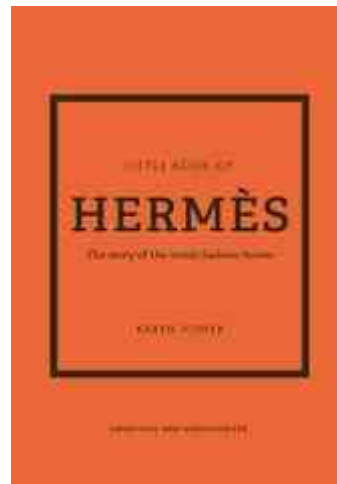
Consulting is dead.

I'm on a plane sitting next to a woman who works at a top consulting firm, making a presentation for a fortune 50 client.

ChatGPT has written every single word in this deck.

What happens when clients find out they're paying millions for ChatGPT?

P.D.I: Por razones personales he odiado Hermes muchísimo como bandera de enganche del Cayetano old school, pero su historia es fascinante:



The Little Book of Hermès: The Story of the Iconic Fashion House

goodreads

P.D. II: La historia de Ford vs Ferrari:



Ford Vs Ferrari

goodreads

P.D: III: Igual que se han abierto las compuertas de los libros contra McKinsey, los libros sobre el lado oscuro del Private Equity empezarán a aflorar en breve. Un aperitivo:

 ivelin.eth @ivelini

Good insight into private equity's extraction game. Ex-Wall Street Trader: The \$8 Trillion Bubble Ready to Burst | Jared Dil...
<https://youtu.be/CPtBPhGvLtg?si=hPiVFN3gfWZqGmJ...> via @YouTube

Final de la turra: El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre la dificultad y recompensa de emprender

Categorías: Estrategia, Sociología, Leyes y sesgos, Resolución de problemas complejos, Desarrollo de habilidades

Fecha: 14/12/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la razón real por la que el porcentaje de emprendedores entre la población general es ridículo y así tiene que ser. Vamos allá.



La pregunta que echa todo a rodar es sencilla, casi infantil:

Dear Son. @DearS_o_n

In your own view, why do you think 85% of people choose a 9-5 over starting their own business?

@joantubau trae a la mesa un párrafo del yayo espectacularmente sangrante, cabrón y preciso como solo el yayo en un buen día de próstata puede resultar.

joan tubau @joantubau

This, by @nntaleb

El capítulo "Peer Cruelty" en "The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable" aborda la crueldad y el comportamiento negativo que pueden surgir entre pares en contextos sociales y profesionales.

Taleb explora cómo las dinámicas de grupo y la presión social pueden llevar a comportamientos destructivos y cómo estos pueden tener un impacto significativo en la vida de las personas.

Huelga decir que la metralla de lo que dice me cae bien cerca. No entraré en detalles, pero tengo la sensación de que el yayo me ha estado mirando por un agujerito.

De hecho, es tan extraordinariamente preciso que creo que es algo en lo que el yayo también ha vivido de cerca. Cualquiera de nosotros que haya elegido the road less traveled ha tenido un viaje de vuelta en ese coche.

Luego, si tienes como yo, toda una serie de cuñados formados en USA que han ejercido su profesión de manera exitosa, el tema se acerca peligrosamente a cualquier cena de Navidad de mis últimos veinte años.

De mantras como "Tan listo, tan listo..." y similares ni hablamos.

He estado a lo largo del tiempo mencionando un montón de conceptos que son colaterales a todo lo que vamos a hablar hoy. Por ejemplo, aquí hablaba del ETA:

Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 21, 2020

Sobre el cálculo del ETA (Estimated time of arrival), he de decir que es una de las disciplinas más complicadas que existen, y la razón de mis peloterías con mis amigos futuristas.

Dentro de uno de los primeros hilos seminales, hablando de muchas cosas incluyendo la anticipación y la dificultad de fijar el tiempo en que una idea se convierte en mainstream.

También he hablado mucho y en detalle del concepto del "man on a mission" y de la importancia de elegir correctamente a tu pareja en el proceso.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hemos llorado con esta mierda, se reconoce y ya está. Dos de mis obsesiones juntas: The man on a mission y la importancia de elegir a tu compañero de vida.

A mi mujer le ha costado siempre entender por qué no me decido a tener mejor vida a sueldo de alguien a cambio de perseguir un fantasma que muchas veces solo parezco ver yo.

Huelga decir que sin su comprensión y su apoyo tanto moral como económico, muchas veces no sustentados por los hechos, no hubiera podido llegar a ninguna parte.

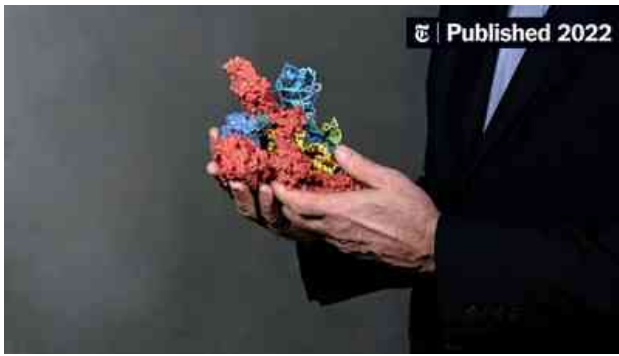
En alguna ocasión he hablado de un grupo de Whatsapp que es de los que más satisfacciones me da, con una serie de personas cherrypicked (De hecho el grupo se llama Helejidos para la Jloria) para un tema concreto que hace tiempo que pasó a un segundo plano.

Ahora mismo es un grupo de reflexión del que cogeré libremente varias de las cosas sobre las que quiero hablar hoy. No haré atribuciones individuales porque creo que lo fascinante es el proceso colectivo, pero entrecomillaré comentarios verbatim.

"Sutil reflexión: al igual que la tecnología, una cosa es su existencia y otra, su adopción. Podemos convivir perfectamente ahora mismo con ideas geniales, expresadas públicamente, que encontrarán su éxito dentro de una década o de un siglo.

No tiene por qué haber consenso inmediato sobre la genialidad o las buenas ideas. ...como ha pasado por otra parte a lo largo de la historia"

Traen de hecho un ejemplo maravilloso encima de la mesa:



<https://www.nytimes.com/es/2022/01/20/espanol/arnm-covid.html>

La madre que me matriculó en Estructura de Datos y de la Información. Turra limit hits. Vamos a ver como cerramos esto de la manera menos dolorosa posible.

Uno no elige sus cruzadas, tus cruzadas te eligen a ti.

Nadie en su sano juicio puede considerar que convertirse en emprendedor, especialmente en España, sea una decisión juiciosa.

Ya no solamente que todos los incentivos estén colocados en ser funcionario, es que todo está en contra, empezando por la consideración social, la evaluación colectiva de lo que es arriesgado (que ya comentamos que era una puta mierda) y la gradación de la recompensa.

El criterio de selección es brutal, porque las pruebas son tremendas y todos no estamos llamados a la misión. Hay gente que sencillamente, no sirve para el tema. O no le gustan los compromisos que conlleva aparejados.

La verdad es que al final del día, uno tiene que entender en qué es bueno, qué le gusta y donde genera el mayor coste de sustitución.

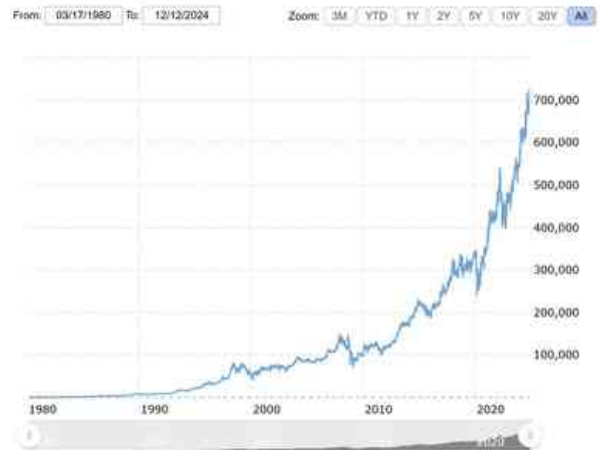
 joan tubau @joantubau

This, by @nntaleb

A mi, por ejemplo, he tenido que convertirme en cabaretera porque aunque no es lo que más me gusta, se me da bien, y es lo que se necesita en el momento en el que estoy. A cambio de ello, he descuidado muchas otras cosas importantes para mi.

El problema fundamental asociado al entrepreneurship es que aunque estés en lo cierto, la entrega de resultados es si me apuras, un ejercicio de gratificación diferida inhumano.

Estos son los resultados de Berkshire Hathaway a lo largo del tiempo. No hace falta ser muy listo para ver que durante mucho tiempo fueron inversamente proporcionales al esfuerzo que realizaron.



Si has acertado a lo grande, lo más probable es que históricamente, la cantidad de tiempo donde hayas aplicado esfuerzo de manera consistente sin resultados visibles haya sido masiva.

Estamos acostumbrados desde jovencitos a una correlación entre esfuerzo y retornos que es prácticamente instantánea. Si estudias y tienes un mínimo de talento, apruebas.

La vida no funciona así, y muchos de nosotros tardamos en entender como funciona el asunto. Systems vs goals.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Systems VS. Goals.

Hablaban en Helejidós de como Bowness habla de los círculos de reconocimiento y los pasos son inexorables. No se pueden saltar escalones.

Circles of Recognition
(Bowness, 1989)



Si has dejado como yo, una profesión extraordinariamente lucrativa en la que eras un young gun por una locura que solo ves tú, has estado viajando en ese coche silencioso que menciona el yayo en alguna ocasión.

Hay que tener una piel extraordinariamente dura o una obcecación completamente demencial para no ceder ante la presión social. Somos animales sociales, tenemos arraigado el hecho de que si nos expulsaban de la tribu, estábamos condenados a una muerte segura.

Pero si sobrevives lo suficiente, y para eso necesitas apoyo de tu entorno más cercano, es posible que de pronto lo que haces se convierta en hot shit y de repente los trabajos tan seguros y tan razonables empiezan a acumular pink slips y cajas llenas de tus cosas.



Es posible que en algún momento tengas que dar marcha atrás, aceptar compromisos, pagar una libra de carne que no deseas para seguir adelante.

Es posible que en determinados momentos tengas que cambiar de parejas de baile, cerrar etapas, dejar cosas atrás, avanzar en cosas nuevas, abandonar líneas prometedoras.

Es completamente demencial pedirle a la gente que se exponga a los grados de incertidumbre, recompensa dudosa, gratificación diferida y escarnio público que demanda ser empresario, particularmente innovador.

Sin embargo, conviene recordar de vez en cuando que los avances se los debemos a los Ahmeds y a las Quelis.



<https://mailchi.mp/bonillaware/algorithmo-cambio-mundo>

Levantad de vez en cuando una copa en su honor. Son pocos, mal pagados, les debemos mucho. #finhilo

P.D. I: "El hombre racional se adapta al mundo que le rodea; el hombre irracional se obstina en intentar que sea el mundo quien se adapte a él. Por tanto, todo progreso se debe al hombre irracional" - - George Bernard Shaw

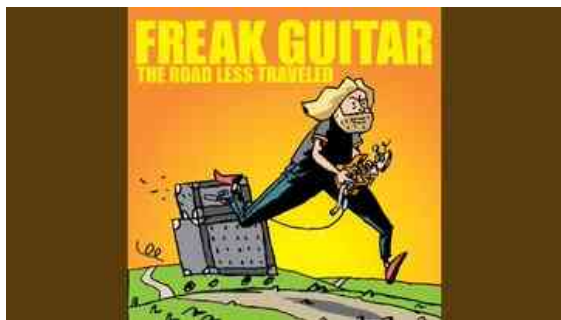
P.D. II: Scott Adams, hablando del tema: "Entrepreneurs are already pretty much there.

Because by the time you say 'I'm going to be an entrepreneur, I'm going to work all these hours, I'm doing this thing I really want to do,' you're probably already pretty far into the selfish category.

And I mean that in a positive way. You're taking care of business. You're working hard. You're making the world a better place. Even if it doesn't work, the economic activity in itself can stimulate the economy. It gives people jobs in the short run.

So an entrepreneur is pretty much the definition of an enlightened selfish person."

P.D. III: Uno de mis guitarristas preferidos, Mattias IA Eklundh, tiene un LP maravilloso que se llama precisamente "The Road Less Traveled" y una canción sobre el tema de que no hay dinero en el Jazz. Los hilos turras solo hablan de trops universales.



There's No Money in Jazz

Provided to YouTube by The Orchard EnterprisesThere's No Money in Jazz · Mattias IA EklundhFreak Guitar - The Road Less Traveled© 2013 TSP-Thunderstruck Prod...

youtube

Final de la turra: Sobre la dificultad y recompensa de emprender

[Ver en El Turrero Post](#)

La gestión de la aporía como arte en el CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Otras turras del querer

Fecha: 7/12/2024

En el hilo turras de hoy, nos ponemos gafotas pedantes y vamos a gestionar un concepto que a mi me parece fascinante, que es la gestión de la aporía en el CPS.



La aporía es un concepto filosófico que se refiere a una situación de incertidumbre o paradoja en la que no se puede encontrar una solución clara o una respuesta definitiva.

Proviene del griego "ἀπορία" (aporia), que significa "sin camino" o "sin salida". En términos más amplios, una aporía es un problema o una cuestión que parece insoluble debido a la presencia de argumentos igualmente convincentes en ambos lados.

En la filosofía antigua, especialmente en los diálogos de Platón, las aporías se utilizan para mostrar las limitaciones del conocimiento humano y para estimular el pensamiento crítico y la reflexión.

Platón a menudo presenta aporías a través de su personaje Sócrates, quien plantea preguntas difíciles que llevan a sus interlocutores a un estado de confusión o duda, lo que se conoce como la "ironía socrática".

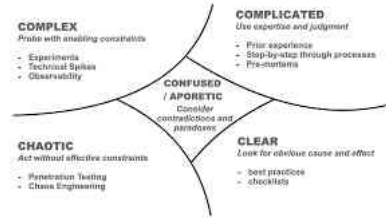
Recordemos que Sócrates, al igual que Diógenes y otros tantos, no dejó nada escrito de su puño y letra y todo lo que sabemos era por lo que dejaron escritos sus discípulos.

En la filosofía moderna y contemporánea, el concepto de aporía ha sido explorado por varios filósofos, incluyendo a Jacques Derrida, quien lo utiliza para cuestionar las estructuras de pensamiento y lenguaje, y para desafiar las certezas y las verdades absolutas.

La aporía es una herramienta filosófica que destaca la complejidad y la ambigüedad inherentes a muchas cuestiones humanas, y sirve como un recordatorio de que no siempre hay respuestas fáciles o claras.

Como profundo jeiter del uso que se ha hecho del posmodernismo que soy, y en particular mi odio africano a Derrida y los deconstructivistas, siempre vi a la aporía desde una cierta distancia reservada.

Para terminar reconciliándome con ella a través de Dave Snowden y su dominio del desorden aporético integrado en Cynefin.



El dominio del desorden aporético es particularmente interesante porque representa situaciones en las que no está claro en qué dominio se encuentra el problema.

En este contexto, la primera tarea es identificar en qué dominio se encuentra para aplicar el enfoque adecuado. El desorden aporético se refiere a la confusión y la falta de claridad sobre cuál de los otros dominios es relevante.

Es un estado en el que no se puede determinar fácilmente la relación entre causa y efecto, lo que dificulta la toma de decisiones.

Es un estado de incertidumbre y confusión que requiere un análisis cuidadoso para identificar el dominio adecuado y aplicar las estrategias correspondientes.

La aporía se utiliza para describir situaciones en las que el razonamiento lógico lleva a una contradicción o a un callejón sin salida.

Es una herramienta importante en la filosofía para cuestionar y examinar las bases de nuestras creencias y suposiciones.

Las aporías son comunes en los diálogos socráticos, donde Sócrates utilizaba preguntas para llevar a sus interlocutores a reconocer sus propias contradicciones y limitaciones en el conocimiento.

Zenón de Elea era conocido por sus paradojas, como la paradoja de Aquiles y la tortuga, que exploran la naturaleza del movimiento y el infinito.

Hemos mencionado a Sócrates, que utilizó la aporía en sus diálogos para exponer la ignorancia de sus interlocutores y fomentar el pensamiento crítico.

En sus diálogos, Platón presenta varias aporías para explorar conceptos filosóficos profundos.

En su "Metafísica", Aristóteles discute varias aporías relacionadas con el ser y la sustancia.

En la filosofía contemporánea, Derrida utilizó la aporía como parte de su método de deconstrucción para cuestionar las estructuras de pensamiento y lenguaje.

Vamos a pararnos un poco en Derrida, en parte porque trabajó muchísimo el concepto de la aporía, en parte como desagravio al mucho ascazo que me ha dado toda la vida como parte de las Lyotardettes.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 20
Me tocan los cojones los idealistas. Bien fuerte.

Con la suficiente distancia, me doy cuenta de que despertaba en mí una reacción por como influenciaba a gente que considero intelectualmente despreciable, y no necesariamente (o completamente) por su propia gravitas.

Un poco como cuando Pablo Iglesias le dio por Carl Schmitt o cuando los nazis utilizaron a Nietzsche, que ha sido uno de los filósofos más malentendidos de la historia.

Derrida abordó el concepto de aporía desde su enfoque deconstructivo. Para Derrida, la aporía no es simplemente una paradoja o un problema sin solución, sino una condición inherente al pensamiento y al lenguaje.

Derrida utilizó la aporía como una herramienta para deconstruir las estructuras de pensamiento tradicionales. La aporía revela las tensiones y contradicciones internas en conceptos que se consideran estables y coherentes.

En su obra "Force of Law: The Mystical Foundation of Authority", Derrida explora la aporía de la justicia. Argumenta que la verdadera justicia es incalculable y siempre está más allá de cualquier sistema legal o normativo.

La decisión justa, por lo tanto, siempre enfrenta una aporía, ya que debe tomar en cuenta lo incalculable.

Derrida también aplicó el concepto de aporía a la hospitalidad. En su obra "Of Hospitality", discute la aporía de la hospitalidad incondicional versus la hospitalidad condicional.

La verdadera hospitalidad, según Derrida, implica una apertura total al otro, lo cual es una aporía porque siempre hay límites y condiciones en la práctica real.

La aporía está estrechamente relacionada con la alteridad en el pensamiento de Derrida. La relación con el otro siempre implica una aporía, ya que el otro es simultáneamente conocido y desconocido, cercano y distante.

Derrida utilizó la aporía para desafiar las certezas y abrir nuevas posibilidades de pensamiento, subrayando la complejidad y la ambigüedad inherentes a la experiencia humana.

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit hits. Vamos a empaquetar y ponernos en marcha.



Hay una serie de conceptos que vienen a resignificar en general la conflictiva relación que tenemos con la realidad. La aporía es una de ellos.

Y como todas las herramientas, su resultado final depende de que en qué manos caiga.

Por ejemplo, la resignificación de los recuerdos a través del tiempo y la memoria tiene un planteamiento lírico bellissimo en Ronson, de César Sebastián.



El proceso de Sensemaking, como parte fundamental del CPS, se enfrenta entre otras muchas amenazas, a la descarnada crueldad de la aporía. Ese momento en el que todo no encaja perfectamente ni podemos obtener información suficiente de contraste.

Sin embargo, su compromiso con la hipótesis de actuación requiere de la concreción en lugar de la juguetona e infantil posición de la subjetividad perpetua, del constructo social y del campo de distorsión de la realidad.

El proceso de desambiguación de las aporías es una de las sutilezas más bellas del proceso CPS, y la constatación definitiva de que es otro arte completamente diferente a la consultoría.

La consultoría rellena con la gravilla de los lugares comunes o los heurísticos disponibles las grietas en el sensemaking porque son molestias a exterminar, malas hierbas a arrancar, notas disonantes en la partitura.

El CPS entiende la aporía y su gestión como parte fundamental del proceso, como el Kintsugi gestiona las grietas.



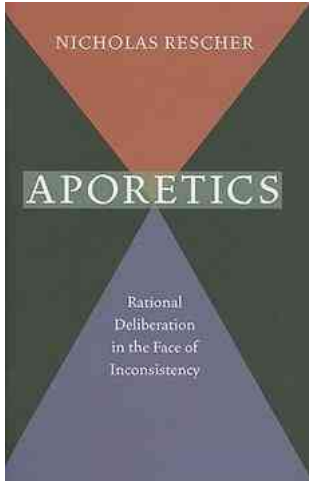
El arte japonés de rellenar las grietas y reparar los objetos con oro se llama Kintsugi (金継ぎ), que literalmente significa "reparación de oro".

Esta técnica no solo repara los objetos rotos, sino que también resalta y embellece las grietas, convirtiéndolas en una parte integral y valiosa de la historia del objeto.

La filosofía detrás del Kintsugi es que las roturas y reparaciones forman parte de la historia del objeto y deben mostrarse en lugar de ocultarse, celebrando la belleza de las imperfecciones y la resiliencia.

Las aporías y las inconsistencias son parte del sensemaking, parte del CPS, y la manera de gestionarlas es la parte artística del hecho de que el CPS es, a fin de cuentas, un cienciaarte. #finhilo

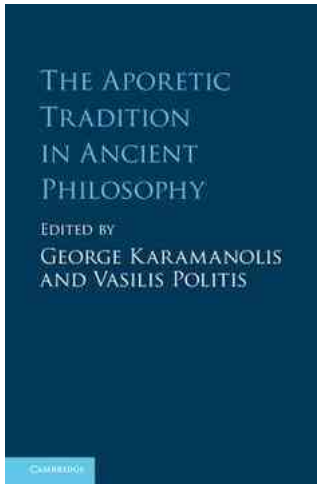
P.D.I: A mi juicio, el mejor que he leído sobre la materia:



Aporitics: Rational Deliberation in the Face of Inconsistency

goodreads

P.D. II: A éste le tengo echado el ojo:



The Aporitic Tradition in Ancient Philosophy

goodreads

P.D. III: Otro mundo donde la aporía es un arte es la narrativa gráfica:



https://www.tebeosfera.com/documentos/paradojas_bu

P.D.IV: Otra de las cosas que me reconciliaron con Derrida fue su capítulo en Action Philosophers:



Final de la turra: La gestión de la aporía como arte en el CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones

Categorías: Leyes y sesgos, Sociología, Desarrollo de habilidades, Estrategia, Libros

Fecha: 30/11/2024

En el hilo turras de hoy, hablaremos en general de lo muy paquetes que somos evaluando riesgos. Y de nuestra relación de mierda con ellos.



Copyright © 1997 United Feature Syndicate, Inc. Redistribution in whole or in part prohibited.

La inspiración para el hilo de hoy me la dio el crack de @ferrenet hablando sobre seguridad laboral y empleabilidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto hablaré en mi próximo hilo. De lo mierdísimas que somos evaluando riesgos.

Sobre la que por cierto, ya hablé en su momento en un hilo de la serie sobre el pompismo:

Que a su vez menciona una charla que di en la Summer School con mis panas de @Value_school diciendo que básicamente, es una ilusión peligrosa: <https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/05/value-school-summer-summit-2023-programa.pdf...>

Una visita rápida al Turrero Post os dará un montón de referencias colaterales sobre riesgo e incertidumbre, por no mencionar que esta última es un tema clave al que cada vez le vamos a dedicar más tiempo @godivaciones y yo, a partir de nuestro programa en @kryterion_es

Pero, que yo recuerde, nunca he incidido en como de paquetes somos a la hora de evaluar riesgos. Lo que sí he hecho es mencionar como la lata de gusanos la abrieron, como tantas otras cosas, Tversky y Kahnemann.

Amos Tversky y Daniel Kahneman son dos figuras fundamentales en la psicología y la economía conductual, conocidos por su trabajo conjunto en la teoría de las perspectivas y la toma de decisiones bajo riesgo.

Su colaboración comenzó en la década de 1970 y ha tenido un impacto duradero en cómo entendemos la toma de decisiones humanas.

Daniel Kahneman, nacido en 1934 en Tel Aviv, y Amos Tversky, nacido en 1937 en Haifa, se conocieron en la Universidad Hebrea de Jerusalén. Ambos compartían un interés profundo en la psicología cognitiva y la toma de decisiones.

Su trabajo conjunto comenzó en 1969 y continuó hasta la muerte de Tversky en 1996.

En 1979, publicaron su trabajo más influyente, la "Teoría de las Perspectivas" (Prospect Theory), que desafió la noción tradicional de que los seres humanos son agentes racionales que siempre buscan maximizar su utilidad.

En lugar de eso, demostraron que las personas tienden a tomar decisiones basadas en la percepción de ganancias y pérdidas relativas a un punto de referencia, y no en términos absolutos.

Uno de los hallazgos más importantes de su investigación fue la aversión a la pérdida. Descubrieron que las personas sienten las pérdidas de manera más intensa que las ganancias equivalentes. Por ejemplo, perder 100 euros duele más que la satisfacción de ganar 100 euros.

Este sesgo cognitivo lleva a comportamientos irracionales, como evitar riesgos cuando se enfrentan a posibles pérdidas y asumir riesgos innecesarios para evitar pérdidas.

Un ejemplo clásico de su trabajo es el problema del general y sus soldados. Cuando se presenta una decisión en términos de vidas salvadas, las personas tienden a ser más conservadoras.

Sin embargo, cuando la misma decisión se presenta en términos de vidas perdidas, las personas tienden a asumir más riesgos. Este fenómeno, conocido como el efecto de encuadre, demuestra cómo el contexto y la presentación de la información pueden influir en nuestras decisiones.

El trabajo de Kahneman y Tversky ha tenido un impacto profundo en diversas disciplinas, incluyendo la economía, la medicina y la política pública. En 2002, Daniel Kahneman recibió el Premio Nobel de Economía por su trabajo en la teoría de las perspectivas y la toma de decisiones bajo incertidumbre.

La colaboración entre Tversky y Kahneman ha demostrado de manera convincente que los seres humanos somos inherentemente malos evaluando riesgos debido a nuestros sesgos cognitivos y emocionales.

Su trabajo ha cambiado la forma en que entendemos la toma de decisiones y ha proporcionado una base para mejorar nuestras estrategias de decisión en situaciones de riesgo e incertidumbre.

A partir de su trabajo seminal, muchas personas han recogido el guante, desde economistas hasta especialistas en comportamiento. Mencionaré algunos de los más significativos.

En su trabajo "Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment", Barberis revisa y evalúa cómo la teoría de las perspectivas ha sido aplicada en la economía durante las últimas tres décadas.



https://www.researchgate.net/publication/280743759_T

Matthew Rabin ha trabajado extensamente en la integración de la teoría de las perspectivas en la economía del comportamiento.

Su investigación se centra en cómo los sesgos cognitivos y las heurísticas afectan las decisiones económicas, ampliando así la comprensión de cómo las personas evalúan el riesgo y toman decisiones bajo incertidumbre.

Koszegi ha contribuido significativamente al campo de la economía del comportamiento, explorando cómo las expectativas y los sesgos de comportamiento influyen en la toma de decisiones. Su trabajo ha ayudado a refinar y expandir las aplicaciones de la teoría de las perspectivas en contextos económicos.

Vamos a pararnos un poco en Ted O'Donoghue, uno de mis preferidos. O'Donoghue ha investigado cómo las preferencias temporales y los sesgos de comportamiento afectan la toma de decisiones.



https://scholar.google.com/citations?user=5uHt_HsAAAAJ

Su trabajo ha proporcionado una comprensión más profunda de cómo las personas evalúan el riesgo y toman decisiones a lo largo del tiempo, complementando y ampliando las ideas de Kahneman y Tversky.

O'Donoghue es un destacado economista conductual que ha realizado investigaciones significativas sobre la evaluación de riesgos y la toma de decisiones.

En su artículo "Modeling Risk Aversion in Economics", O'Donoghue y su coautor Jason Somerville exploran diferentes modelos para capturar la intuición de la aversión al riesgo.



<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.32.2.91>

Argumentan que, aunque el modelo de utilidad esperada ha sido el enfoque estándar, existen modelos alternativos que pueden ofrecer implicaciones más matizadas y que a veces se ajustan mejor a los datos.

O'Donoghue ha investigado cómo las preferencias temporales y los sesgos de comportamiento afectan la toma de decisiones.

En su trabajo "Doing it Now or Later", coescrito con Matthew Rabin, exploran cómo la procrastinación y la preferencia por la gratificación inmediata pueden llevar a decisiones subóptimas.

En otro estudio, "Projection Bias in Predicting Future Utility", O'Donoghue y sus coautores examinan cómo las personas tienden a sobrestimar la estabilidad de sus preferencias futuras, lo que puede llevar a decisiones erróneas en el presente.

En "Optimal Sin Taxes", O'Donoghue y Rabin analizan cómo los impuestos sobre bienes que generan externalidades negativas (como el tabaco y el alcohol) pueden diseñarse para mejorar el bienestar social.

Este trabajo se enmarca dentro del concepto de "paternalismo asimétrico", que busca proteger a los individuos de sus propias decisiones irracionales sin restringir excesivamente su libertad.

En "Estimating Risk Preferences in the Field", O'Donoghue y sus coautores utilizan datos de mercado para estimar las preferencias de riesgo de los individuos. https://molinari.economics.cornell.edu/docs/BMOT_JEL_Feb_2015.pdf

Este enfoque permite una comprensión más detallada de cómo las personas evalúan y responden a los riesgos en situaciones reales.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A plegar velas y llevar la nave a puerto.

Cualquiera de vosotros sabe lo complicadísimo que es intentar convencer a la gente de que una cosa que su cerebro le está diciendo que es de una manera concreta en realidad es de otra.



¿CÓMO ES POSIBLE QUE HAYA MUJERES QUE SE ENAMOREN DE SERIAL KILLERS? - Psicólogo explica a Ted Bundy

- Clip extraído de The Wild Project #246 ft Vicente Garrido: <https://youtu.be/39jHo2oBXIE> Catedrático en criminología, psicólogo y uno de los criminólogos y f...

youtube

Especialmente si son especialistas en algo que han aprendido a sangre y fuego. Recordemos el carnaval con los matemáticos y Marilyn Vos Savant:

Problema de Monty Hall

El problema de Monty Hall o paradoja de Monty Hall es un problema matemático de probabilidad basado en el concurso televisivo estadounidense Trato hecho (Let's Make a Deal). El problema fue planteado y resuelto por el matemático Steve Selvin, en la revista American Statistician en 1975 y posteriormente popularizado por Marilyn vos Savant en Parade Magazine en 1990. El problema fue bautizado con el nombre del presentador de dicho concurso, Monty Hall. El concursante debe elegir una puerta entre tres (todas cerradas); el premio consiste en llevarse lo que se encuentra detrás de la elegida. Se sabe con certeza que tras una de ellas se oculta un coche, y tras las otras dos hay cabras. Una vez que el concursante haya elegido una puerta y comunicado su elección a los presentes, el presentador, que sabe lo que hay detrás de cada puerta, abrirá una de las otras dos, en la que habrá una cabra. A continuación, le da la opción al concursante de cambiar, si lo desea, de puerta (tiene dos opciones). ¿Debe el concursante mantener su elección original o escoger la otra puerta? ¿Hay alguna diferencia?

wikipedia

El problema es que muchas veces tomamos decisiones importantes apoyados en nuestra incapacidad congénita en evaluar correctamente los riesgos.

Por no mencionar en general la altísima incertidumbre reinante que hace todavía más difícil el proceso. Cada vez hay más niebla en Silent Hill.

Mencioné en detalle como el "leap of faith" es imprescindible en el proceso comercial del CPS:

El mundo y de manera acorde, la naturaleza de los riesgos, es cada vez más complejo y anti intuitivo. Una de las principales razones para estudiar CPS no tiene que ver con resolver necesariamente nada concreto, sino aprender a moverse sobre arenas movedizas.

Antes de tomar una decisión y salir a intentar rescatar nuestro coche de la Dana, pensemos si nuestra aversión a la pérdida no nos está jugando una mala pasada. #finhilo

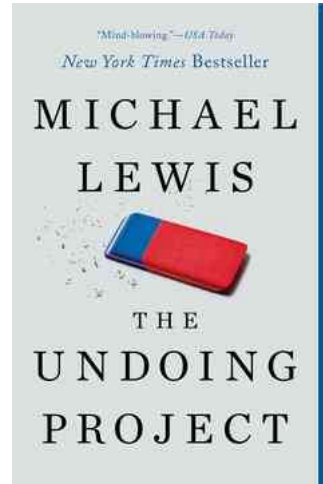


¿EL COCHE O LA VIDA? ★ Arriesgar la vida por salvar tu coche ★ #DANA #Valencia #Inundación

¿EL COCHE O LA VIDA? ★ Arriesgar la vida por salvar tu coche ★ #DANA #Valencia #Inundación Son muchos los fallecidos en las inundaciones en la Comunidad Valenc...

youtube

P.D.I: Es uno de los libros que está en la lista de libros CPS desde el principio, pero por si alguien se ha incorporado recientemente a la fiesta, la historia de la amistad de Tversky y Kahnemann está perfectamente recogida en este libro:



The Undoing Project: A Friendship That Changed Our Minds

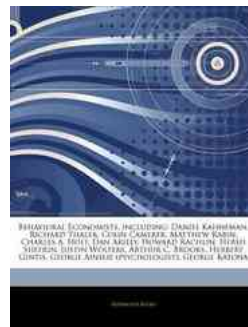
goodreads

P.D.II: Mi pana @SergioParra_ tiene un libro fascinante que se llama "De qué no te vas a morir" que es maravilloso para demostrar mi punto de hoy:

Sergio Parra @SergioParra_

Dejo este hilo fijado con algunos de los libros que he publicado. 'De qué (no) te vas a morir. Probabilidades e improbabilidades sobre el riesgo en la vida cotidiana'. <https://amazon.es/qu%C3%A9-vas-morir-Sergio-Parra/dp/991696856X...>

P.D. III: Para entrar en la fiesta de los Behavioral Economists este libro es un buen cicerone:



Articles on Behavioral Economists, Including: Daniel Kahneman, Richard Thaler, Colin Camerer, Matthew Rabin, Charles A. Holt, Dan Ariely, Howard Rachlin, Hersh Shefrin, Justin Wolfers, Arthur C. Brooks, Herbert Gintis

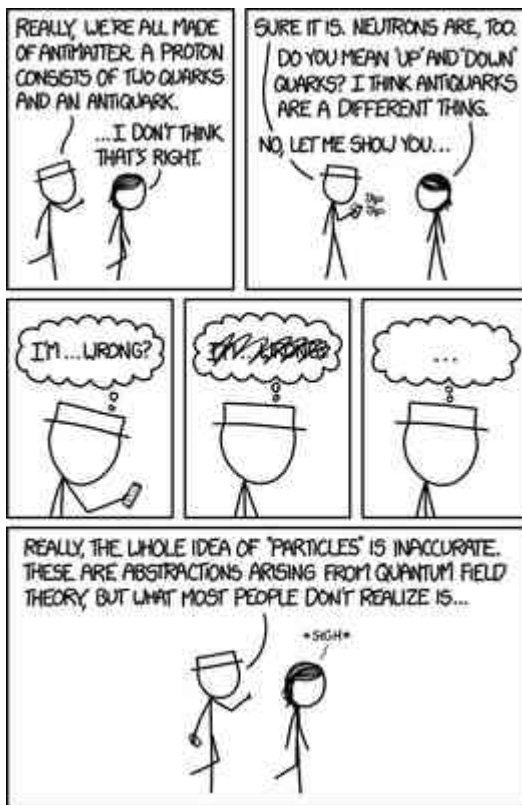
goodreads

La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas

Categorías: Estrategia, Leyes y sesgos, Factor x, Sociología, Resolución de problemas complejos

Fecha: 23/11/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un colateral del CPS y en general de la vida: La asimetría entre el valor que concedemos a tener razón vs su valor real. Vamos al tema.



Hay una frase que le oí a @ramonnogueras que me quedé con la copla, aunque no sé si es suya, pero claramente es su estilo: "Tener razón es mejor que follar, es mejor que drogarse, es mejor que follar drogado".

Uno de los principales problemas de mi oficio es que no puedo contarla mayor parte de lo que hago por razones de confidencialidad, NDAs o simple discreción sobre cosas delicadas.

Pero la parte real de nuestro moat es que hemos hecho CPS cuando el resto de la gente hace consultoría, y nos ha enseñado un montón de valiosos insights. Que obviamente, nos han costado mucho dinero aprender.

Uno de nuestros primeros clientes, con los que aprendimos el oficio, era una compañía en la que hicimos un trabajo extraordinario y la cagamos por completo al mismo tiempo.

Trazamos un sensemaking estupendo, hicimos una hipótesis brillante, diseñamos un triple ataque financiero / Factor X y relato / Tecnológico que te cagas y nos las prometíamos muy felices con nuestro primer cliente, un success story, un relato tremendo...

Pero cometimos el error de decirle que su compañía valía cero.

No lo dijimos nosotros, lo dijeron nuestros asesores financieros expertos en M&A. Apalancado hasta los ojos, ventas con márgenes ridículos, riesgo tremebundo...

A partir de ahí le perdimos por completo. Unplug. Switch Off.

Pasó como de comer mierda del plan de refinanciación, de todo lo que que había que hacer, del camino que posiblemente le hubiera salvado. Y hablo en condicional porque recientemente nos hemos enterado de que está en situación crítica.

Cuando hablamos de que el Factor X te mata o te salva, lo decimos porque constatarlo e interiorizarlo nos ha costado una pasta. Allí nos dimos cuenta de que efectivamente, el CPS no va de tener razón, va de solucionar el problema.

En la sociedad contemporánea, la búsqueda de la verdad y la precisión se ha convertido en un objetivo primordial. Sin embargo, esta obsesión por "tener razón" puede estar sobrevalorada.

Mi tesis explora por qué la insistencia en tener razón puede ser perjudicial y cómo otras cualidades, como la empatía, la flexibilidad y la apertura mental, pueden ser más valiosas en la vida personal y profesional.

Tener razón a menudo se prioriza sobre la empatía y la comprensión. En las relaciones interpersonales, la capacidad de entender y conectar con los demás puede ser más beneficiosa que simplemente ganar una discusión.

La empatía fomenta la cooperación y la armonía, mientras que la insistencia en tener razón puede generar conflictos y resentimientos.

En un mundo en constante cambio, la flexibilidad y la adaptabilidad son esenciales. Aferrarse a la necesidad de tener razón puede impedir la capacidad de adaptarse a nuevas circunstancias y aprender de los errores.

Las personas que están dispuestas a admitir sus errores y cambiar de opinión cuando se les presenta nueva información tienden a tener más éxito a largo plazo.

La insistencia en tener razón puede limitar la creatividad y la innovación. Las ideas nuevas y revolucionarias a menudo surgen de la disposición a cuestionar las suposiciones y explorar diferentes perspectivas.

Fomentar un entorno donde se valore la exploración y el pensamiento divergente puede conducir a descubrimientos y avances significativos.

La humildad intelectual, o la capacidad de reconocer las propias limitaciones y la posibilidad de estar equivocado, es una cualidad crucial para el crecimiento personal y profesional.

Las personas que practican la humildad intelectual están más abiertas a aprender de los demás y a mejorar continuamente.

Tener razón no siempre garantiza una comunicación efectiva. La capacidad de comunicar ideas de manera clara y persuasiva, y de escuchar activamente a los demás, es fundamental para el éxito en cualquier campo.

La comunicación efectiva se basa en el respeto mutuo y la disposición a considerar diferentes puntos de vista.

En resumen, aunque tener razón puede ser importante en ciertos contextos, su sobrevaloración puede ser perjudicial.

La empatía, la flexibilidad, la creatividad, la humildad intelectual y la comunicación efectiva son cualidades que pueden ser más valiosas y beneficiosas en la vida personal y profesional.

Cuando tenemos razón, nuestro cerebro experimenta una serie de reacciones químicas y emocionales que contribuyen a la sensación de satisfacción.

La dopamina es un neurotransmisor asociado con el placer y la recompensa. Cuando acertamos o tenemos razón, nuestro cerebro libera dopamina, lo que nos hace sentir bien y refuerza el comportamiento que llevó a esa recompensa.

El sistema de recompensa del cerebro, que incluye áreas como el núcleo accumbens y la corteza prefrontal, se activa cuando tenemos razón. Esta activación nos motiva a repetir comportamientos que nos llevan a tener razón en el futuro.

Tener razón puede proporcionar una sensación de validación y autoestima. Nos sentimos competentes y seguros de nuestras habilidades y conocimientos.

Acertar puede reducir el estrés y la ansiedad, ya que confirma que nuestras percepciones y decisiones son correctas. Esto puede generar una sensación de control y predictibilidad en nuestro entorno.

En un contexto social, tener razón puede llevar al reconocimiento y la aprobación de los demás. Este reconocimiento puede fortalecer nuestras relaciones y nuestra posición dentro de un grupo.

La aprobación y el reconocimiento de los demás actúan como un refuerzo positivo, incentivándonos a buscar más oportunidades para tener razón y recibir esa validación social.

La satisfacción de tener razón puede motivarnos a aprender más y a mejorar nuestras habilidades y conocimientos.

La liberación de dopamina y el refuerzo positivo pueden llevarnos a persistir en comportamientos y estrategias que nos han llevado a tener razón en el pasado.

En resumen, tener razón desencadena una serie de reacciones químicas y emocionales en nuestro cerebro que nos hacen sentir bien y nos motivan a repetir esos comportamientos.

Esta combinación de factores biológicos, emocionales y sociales explica por qué es tan satisfactorio tener razón.

Vale, pues se puede tener este tema clarinete intelectualmente y cagarla completamente en el delivery. Saber como funciona el tema y lograr que nadie te haga ni puto caso. Enter Schopi.

"The Art of Always Being Right" (El arte de tener siempre la razón) de Arthur Schopenhauer es un ensayo que explora las técnicas de argumentación y retórica que las personas utilizan para ganar debates, independientemente de la verdad o la justicia de sus argumentos.

Schopenhauer argumenta que en los debates y discusiones, las personas a menudo están más interesadas en ganar que en buscar la verdad. Para ello, emplean una serie de estratagemas retóricas y lógicas para defender su posición y desacreditar a sus oponentes.

El ensayo describe 38 de estas estratagemas, que van desde el uso de argumentos ad hominem hasta la manipulación de premisas y conclusiones.

Schopenhauer sostiene que los debates son inherentemente competitivos y que las personas están motivadas por el deseo de ganar y demostrar superioridad intelectual.

El ensayo detalla diversas técnicas que se pueden utilizar para manipular el curso de un debate, como desviar la atención, exagerar los puntos débiles del oponente y utilizar falacias lógicas.

Schopenhauer critica la idea de que los debates siempre buscan la verdad, sugiriendo que a menudo se trata más de la victoria personal que de la honestidad intelectual.

El ensayo subraya la importancia de la retórica y la habilidad para persuadir, independientemente de la validez del argumento.

En resumen, "The Art of Always Being Right" es una crítica mordaz de la naturaleza humana y de cómo las personas utilizan la argumentación no para buscar la verdad, sino para ganar y mantener su posición.

La madre que me matriculó en Dibujo Técnico. Turra limit alert. A cerrar el kiosko y recoger los bártulos.

Tener razón está completamente sobrevalorado fundamentalmente porque hay enormes recompensas cognitivas inmediatas asociadas. Pero si se le da preeminencia, o se prima a largo plazo es, quizás antiintuitivamente, veneno puro.

Es aquello de Valdano de que un jugador diciendo que han perdido cuatro a cero pero que el que él marcaba no ha tocado la bola.

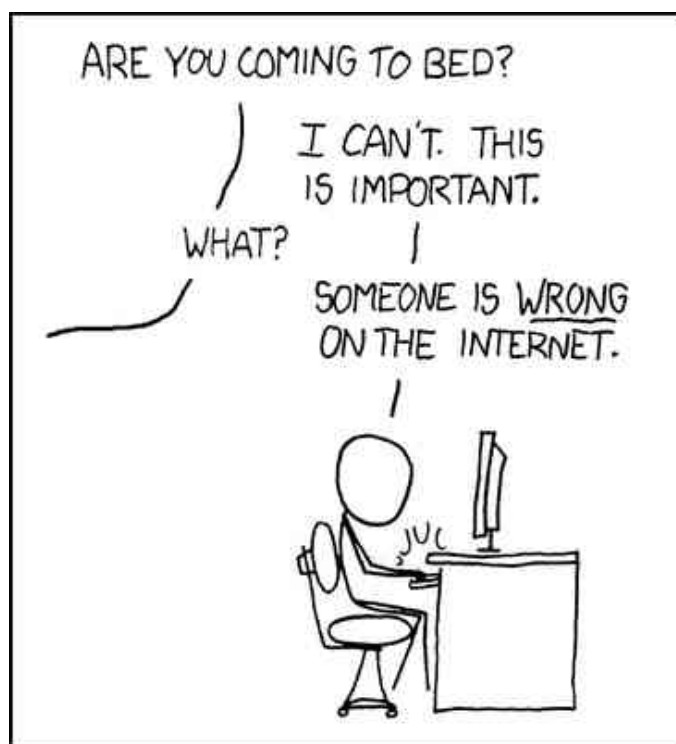
En el CPS estamos comprometidos con solucionar el problema, todo lo demás debe dejarse al lado.

Si no has generado cambio, da igual todo tu análisis, todo tu sensemaking, todo el resto de tus mind games.

🐦 César López @_celopez

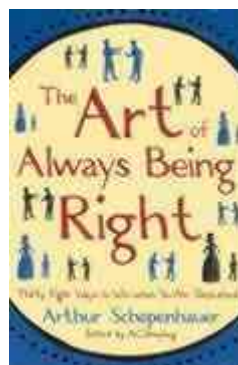
Tener razón está sobrevalorado, lo que da gustirrinin es tener agencia, comprobar que has hecho que cambien las cosas.

Necesitamos que periódicamente alguien nos recuerde que nos vayamos a la cama. #finhilo



<https://xkcd.com/386/>

P.D. I: El libro de Schopi:



The Art of Always Being Right

goodreads

P.D.II: "However disorienting, difficult, or humbling our mistakes might be, it is ultimately wrongness, not rightness, that can teach us who we are." ~ Kathryn Schulz

Final de la turra: La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas

[Ver en El Turrero Post](#)

El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Estrategia, Sociología

Fecha: 13/11/2024

En el hilo turras de hoy, hablaré del CPS como mirada, como actitud vital, y por qué a mi juicio es una disciplina integradora y no un reducto de zelotes lapidainfieles .

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semanita hablaremos de este tema.

Fundamentalmente quiero que el hilo de hoy sea un canto de celebración y de alegría a una disciplina flexible y creciente, en lugar de una disciplina rollo Moisés con las tablas de la ley como guardián de los mandatos del Señor.

Tengo una relación muy complicada con los defensores de la fé, el neocatecumenado, los guardianes de las esencias, los Savonarolas y los comisarios de la Ortodoxia.



Hay dos patrones de relación con el liderazgo intelectual que me repatean y que son los que han configurado mi aproximación al liderazgo colectivo freestyle que me gustaría que tuviera el CPS Hispano: Ayn Rand/Nathaniel Brandon y Sigmund Freud/Carl Jung.

La relación entre Carl Jung y Sigmund Freud comenzó con una profunda admiración mutua y una colaboración intensa, pero terminó en una ruptura significativa debido a diferencias teóricas y personales.

Jung y Freud se conocieron en 1907 y rápidamente desarrollaron una relación cercana. Su primera conversación duró trece horas, lo que muestra la intensidad de su conexión intelectual.

Durante varios años, trabajaron juntos en la promoción del psicoanálisis. Freud veía a Jung como su sucesor y lo nombró presidente de la Asociación Psicoanalítica Internacional en 1910.

Hasta que comenzaron las divergencias teóricas.

Una de las principales diferencias surgió en torno a la naturaleza de la libido. Freud veía la libido principalmente como una energía sexual, mientras que Jung tenía una visión más amplia, considerándola una energía psíquica general.

Jung introdujo el concepto de inconsciente colectivo, que incluye arquetipos compartidos por toda la humanidad. Freud no aceptó esta idea, ya que su enfoque estaba más centrado en el inconsciente individual y las experiencias personales.

Enter X Factor: Además de sus diferencias teóricas, hubo tensiones personales. Freud era más autoritario y esperaba lealtad incondicional, mientras que Jung buscaba más independencia intelectual.

En 1913, las diferencias se volvieron insostenibles y Jung renunció a su cargo en la Asociación Psicoanalítica Internacional. Esta ruptura marcó el fin de su colaboración y amistad.

La separación entre Jung y Freud tuvo un impacto duradero en el campo de la psicología, llevando a la formación de dos escuelas de pensamiento distintas: el psicoanálisis freudiano y la psicología analítica junguiana.

Para más INRI luego Campbell articuló que ambas posturas eran perfectamente compatibles, pero estaban aplicadas a diferentes etapas de la formación del ser humano psíquico.

Nathaniel Branden, originalmente Nathan Blumenthal, fue un psicoterapeuta y escritor canadiense-estadounidense conocido por su trabajo en la psicología de la autoestima y su asociación con Ayn Rand, la famosa filósofa y novelista.



Branden y Rand tuvieron una relación profesional y personal muy cercana durante muchos años, pero su relación terminó de manera abrupta y conflictiva en 1968.

La ruptura entre Branden y Rand se debió a una combinación de factores personales y profesionales. Branden había sido uno de los principales defensores de la filosofía de Rand, el Objetivismo, y había fundado el Instituto Nathaniel Branden para promover sus ideas.

Sin embargo, su relación personal con Rand, que incluía una aventura extramatrimonial, comenzó a deteriorarse.

En 1968, Rand descubrió que Branden había estado involucrado en una relación romántica con otra mujer, lo que llevó a una confrontación entre ellos. Rand acusó a Branden de deshonestidad y de traicionar sus principios filosóficos.

Ambos estaban casados, por cierto, mientras mantenían una relación, y la muy científica Rand se entregó a las llamas del despecho como si no hubiera un mañana cuando Nathaniel se lió con una joven de su edad (Rand era BASTANTE mayor que el).

Como resultado, Rand rompió todos los lazos con Branden y lo expulsó de su círculo de seguidores.

Tanto Freud como Rand terminaron devorados por su personaje, que no toleraba disensiones sobre la ortodoxia y terminaron gestionando sus respectivas áreas de conocimiento con una aproximación más cultista que intelectual.



La madre que me matriculó en Bases de Datos.
Turra Limit hits. A resumir y cerrar.

El CPS es un hijo de mil leches. Un paraguas conceptual, un patchwork de conceptos, un delta sedimentario de mil disciplinas.



Es ridículo que se intente delimitar contornos y fronteras rotundas mientras proclama la necesidad del frotamiento liminal de las placas tectónicas de las disciplinas para crear nueva materia.



Eso no quiere decir que no incluyamos multitud de herramientas cognitivas de mil sitios, o que no mantengmos una jerarquía epistemológica clara.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Por su propia naturaleza, el CPS demanda lo mejor y lo más selecto de nuestro pensamiento humano. Es incapsulable en una receta, una metodología rígida o en una serie de pasos concretos.

Todo esto lo recogí en este hilo sobre el CPS como cienciaarte:

En el CPS tenemos que usar nuestro cerebro para derrotar a... nuestro cerebro.

 Ethan Mollick @emollick

Relevant again; We have a tendency to simplify complex problems so that we can understand them & then we solve the simplified version. This can backfire for wicked problems: those that are complex, uncertain & hard to evaluate. Review this list of reductive tendencies to help!

Porque el CPS es el motor de la humanidad, es el cienciaarte definitivo, es el orquestador cognitivo supremo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El CPS es el motor de la humanidad.

Y que demonios, donde confluyen mis dos obsesiones: Las cosas que van a cambiar el mundo y las altas capacidades.

 Joseph Bronski @BronskiJoseph

Are higher IQ people better general problem solvers? The answer is yes. IQ correlates with "complex problem solving" at $r = 0.43$.

Toda la gente que trabaja con nosotros en @singularsolving pertenecen a alguno de esos dos subconjuntos, muchas veces a los dos.

El liderazgo es una propiedad emergente resultante de una mezcla de coherencia, consistencia y riesgo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de lo absolutamente anti intuitivo que es el liderazgo en realidad, y por qué la mayor parte de la gente lo suele confundir y malinterpretar.

El liderazgo intelectual es una puta mierda y lleva aparejado una serie de problemáticas que son incómodas de gestionar adecuadamente, amén de ser estériles e improductivas.

Es muy importante intentar no caer en la película del culto a la personalidad. Yo no estoy para liderar nada intelectualmente, sino para llevar esto a tierra. Porque soy ante todo un empresario, no un mesías.

El CPS se beneficia, como tantas otras cosas, del mestizaje, la mixtura, el ADN ajeno, la versión y el remix.

Tomé prestado un concepto semánticamente confuso y le di unas ciertas reglas del juego, pero no me llevé el balón a casa.

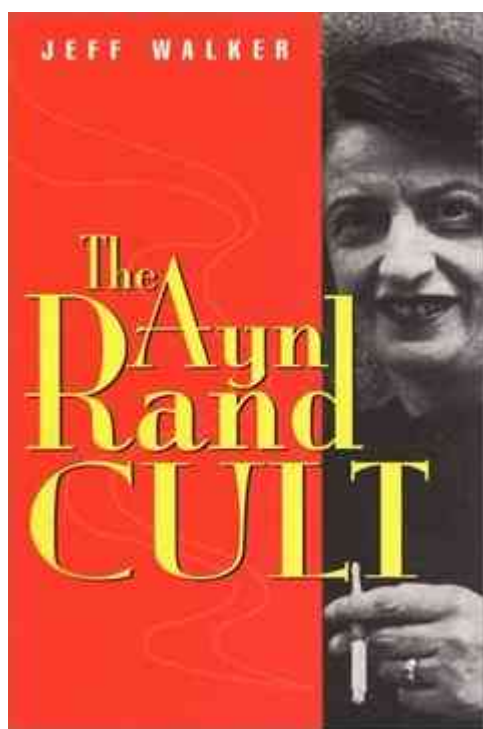
🐦 Víctor R. Escobar @nudpiedo · Nov 12

...Es gracioso porque desde 2007, para mí el acrónimo "CPS" siempre había significado inequívocamente "Creative Problem Solving" hasta que conocí al insigne Recuenco

Todo lo que contribuya a resolver el problema es bienvenido al puchero.

Me cago en la ortodoxia. Haz cosas y tráelas a la comunidad, rolo fiesta hobbit. Añade capítulos al libro. #finhilo.

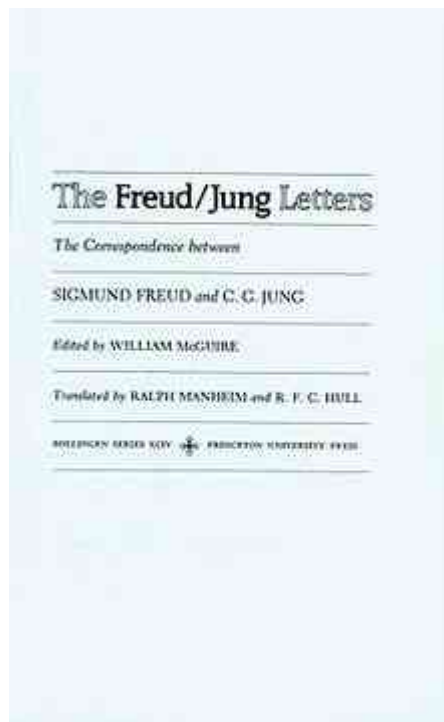
P.D. I: Rand y su culto están bien reflejadas aquí:



The Ayn Rand Cult

goodreads

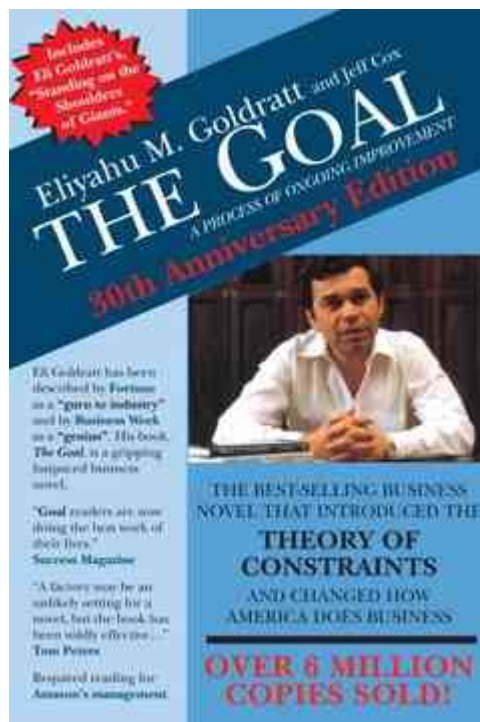
P.D. II: El otro temita, live:



The Freud/Jung Letters

goodreads

P.D.III: Otro ejemplo de culto a la personalidad que se desvanece con la muerte de su creador:



The Goal: A Process of Ongoing Improvement

goodreads

P.D. IV: En el último Polymatas, nos preguntaban si nos molaría montarnos una secta:



<https://www.polymatas.com/impacto-ia-conquista-marte/>

P.D. V: Hay gente que no encontró gracioso el diagrama de @mixx_io en el @heavymental_es de la #TRG24 y el tramo de charla con chistes de adolescente del Ahuja que le acompañó. Respetable. Naturalmente, se llevan palos "Los del CPS". Gratuito. Desde Bluesky. Esperable.

Final de la turra: El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano

[Ver en El Turrero Post](#)

Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa

Categorías: Estrategia, Orquestación cognitiva, Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Desarrollo de habilidades

Fecha: 25/10/2024

En el hilo turras de hoy, y cerrando la serie de Nuevas Ventures, toca hablar de una iniciativa que se alimenta y presta soporte a todas las demás: @solvers_academy. Vamos a ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, y mañana, y (de momento) cerrando la serie de nuevas ventures, hablaré en detalle de @Solvers_Academy

La estrategia estaba especificada en detalle aquí:

Os recomiendo seguir la línea de hilos que está publicando @solvers_academy sobre la gente, profesores, instituciones...

 Solvers Academy @Solvers_Academy

Hoy seguimos presentando al increíble equipo docente de nuestro curso de CPS en entornos tecnológicos, y le ha tocado a @ddamas

La definición canónica y un acceso a las presentaciones del personal, profesores y stakeholders la podéis ver aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Solvers Academy es nuestra propuesta de aglutinar todos las aplicaciones poliédricas del CPS en una formación coherente, personalizada y con los partners académicos necesarios para personalizarla al máximo en cada escenario. Yo puedo haber echado la bola a rodar pero sin @ToniDorta esto no hubiera llegado a ninguna parte. Es más suyo que mío.

Bueno, pues está todo encima de la mesa, qué nos queda por añadir al respecto? Muchas cosas.

Por ejemplo, entender que hay que mantener un delicado equilibrio entre las instituciones académicas con las que trazamos acuerdos y para no generar confusión en el mercado con la oferta educativa.

Nosotros tenemos un approach multiinstitución, con material específico no compartido y en espacios no competitivos por múltiples razones.

La primera y fundamental es que el CPS es una disciplina inmensa y no es viable abordarla desde un único hueco. Por pura segmentación y diferenciación, las instituciones tienen sus propios nichos y nos arrastran con sus elecciones a los productos que podemos ofrecer.

La segunda tiene que ver con un criterio de utilidad. No todo el mundo está interesado en convertirse en un experto en CPS, quiere conocer los fundamentos básicos e utilizarlo en un contexto concreto.

Eso educativamente nos obliga a centrar el tiro rápidamente en los intereses particulares de los colectivos que están adscritos a la institución en cuestión.

Asimismo nos fuerza a tener programas de diferente compromiso, duración, intensidad, trabajo...

La tercera tiene que ver con que @solvers_academy tiene que ser una empresa con su propio P&L.

Si hemos creado una unidad independiente tiene que ser asimismo independiente a la hora de tomar sus decisiones como compañía. No tiene sentido que sea una compañía tutelada.

Puede parecer una estrategia compleja, y lo es, por muchas razones. Empezando por las propias instituciones, donde a veces nos cuesta explicar la estrategia y los más veteranos a veces se sienten perjudicados por los nuevos entrantes.

Nuestra idea fundamental es que las propuestas sean todas diferentes, ocupen espacios no competitivos y sean complementarias entre sí.

Nuestro primer seminario en @uniruniversidad era una sonda a Marte, a lo largo del tiempo hemos evolucionado, actualizado, creado el Master sobre la materia y seguimos proponiendo extensiones y funcionalidades.

Tenemos una larga relación con @uniruniversidad y nuestro propósito es que sean nuestro partner en el contexto de formación universitaria durante muchísimo tiempo.

Pero claro, una Universidad tiene sus plazos, sus procedimientos, y nuestro partner es ahora mismo es ya un gigante dentro del ecosistema universitario español: <https://unir.net/actualidad/vida-academica/unir-en-el-top-de-universidades-en-los-rankings-del-csic/#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales%2C%20a%20nivel,inve>



<https://www.unir.net/actualidad/vida-academica/unir-en-el-top-de-universidades-en-los-rankings-del-csic/#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales,%20>

Nosotros estamos en un entorno cutting edge, de máxima agilidad, en una disciplina en la que estamos a la proa de la innovación mundial sobre el tema. Estamos creando materia académica nueva y sometiéndola a chequeo en la realidad constantemente.

Operamos en diferentes entornos académicos, necesidades, grados de madurez de la disciplina, penetración en mercado... Necesitamos Portaaviones, acorazados, cruceros, fragatas, destructores, cañoneros, corbetas y pontones.

No hay una sistemática escrita en piedra a la hora de tomar decisiones sobre unidades académicas y partnerships por la misma razón, pero si hay una sistemática subyacente específica, que a grandes rasgos vendría a ser así:

Identificación de Objetivos Comunes: Definimos claramente los objetivos que compartimos con cada institución académica.

Esto puede incluir la mejora de la calidad educativa, la innovación en métodos de enseñanza, o la creación de programas específicos que beneficien a ambas partes.

Segmentación de Áreas de Colaboración: Identificamos áreas específicas donde cada institución puede aportar valor sin solaparse con otras.

Creación de Programas Conjuntos: Desarrollamos programas de formación conjunta que aprovechen las fortalezas de cada institución. Esto puede incluir cursos compartidos, programas de intercambio de profesores, o proyectos de investigación colaborativa.

Establecimiento de Canales de Comunicación: Mantenemos una comunicación abierta y constante con todas las instituciones aliadas. Esto ayuda a coordinar esfuerzos y evitar duplicidades en los programas ofrecidos.

Evaluación y Ajuste Continuo: Implementamos un sistema de evaluación continua para medir el éxito de las alianzas y hacer ajustes según sea necesario. Esto puede incluir encuestas a estudiantes, análisis de resultados académicos, y reuniones periódicas con los socios.

Fomento de la Confianza y el Respeto Mutuo: Construimos una cultura de confianza y respeto mutuo. Esto es crucial para el éxito a largo plazo de cualquier alianza estratégica.

Reevaluación de su papel dentro del ecosistema Solving: Si bien las compañías son claramente independientes, hay una clara necesidad de alineamiento entre ambas.

La confusión fundamental es que CPS, trascendiendo de sus fundamentos, no es una skill. Ya hemos hablado de ello. Es una mirada. Es la pedalera, la caja de aparejos de pesca.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

La realidad es que el CPS, como cienciarte, lo que hace es proporcionar módulos que luego la gente interconecta a su gusto dependiendo de su propósito final. Es el propósito el que define la configuración final.

De hecho, nosotros practicamos una mirada concreta, ni siquiera pretendemos arrogarnos la exclusiva del toolkit cognitivo necesario para aplicar CPS en un escenario concreto. Es nuestro kit, lo hemos probado y pulido.

Por eso apoyamos cualquier iniciativa que vaya en aras de crear nuevo corpus académico. La comunidad CPS, @cpscomunidad. Gente que trae nuevos temas de discusión y desarrollo.

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit hits. A cerrar la barbacoa y limpiar la parrilla.

En tiempos de VUCA y BANI salvaje, y siendo realistas, una oferta de formación seria tiene que ser repensada y reflexionada constantemente.

Tal y como mencioné en este podcast, es completamente delirante pensar que una persona que afronta una carrera de cuatro años no salga de ella para encontrar un mundo diferente del que entró.



<https://www.intercambio-ionico.com/p/la-gran-crisis-de-la-universidad>

La cantidad de orquestación cognitiva necesaria para plantear una oferta académica alrededor de una disciplina tan extensa como el CPS es demoledora.

Muchísimos profesores de diferentes disciplinas, articuladas en programas variados, a lo largo de un calendario durante todo el año, con diferentes objetivos académicos.

Relaciones con instituciones con diferentes requisitos en términos de demanda de claridad en los planteamientos, trámites burocráticos, necesidades de certificación, agilidad en planteamientos, y alineamiento con sus propios presupuestos y calendarios.

La formación a todos los efectos, es Software, ahora más que nunca. Necesitamos una estructura que refleje esa realidad palmaria de complejidad extrema, oferta múltiple y adaptación rápida.

Es posible que nuestro corpus académico sea infinitesimal comparado con todo lo que hay ahí fuera, pero es nuestro. Y vamos a intentar mantenerlo acorde a la realidad en la medida de nuestras posibilidades. #finhilo

P.D. I: Veinte años va a hacer ésto y no le han tocado un pelo todavía:

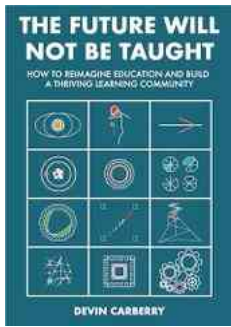


Sir Ken Robinson_ Las escuelas matan la creatividad TED 2006

Sir Ken Robinson es reconocido a nivel mundial como un experto en creatividad y educación, por sus logros estudiando estos temas, fue ordenado caballero en j...

youtube

P.D. II: Reciente y maravilloso:



The Future Will Not Be Taught: How to Reimagine Education and Build a Thriving Learning Community

goodreads

P.D. III: Como ya he mencionado en varias ocasiones, ahora mismo Solvers Academy es más de @tonidorta que mío. La idea final es que yo solo sea un director académico más.

Final de la turra: Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa

[Ver en El Turrero Post](#)

La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real

Categorías: Estrategia, Sistemas complejos, Factor x, Resolución de problemas complejos, El contexto manda
Fecha: 16/10/2024

En el hilo turras de hoy, y en la serie de compañías/iniciativas nuevas en la que estoy metido, hablaremos de tender puentes, liminalidad, la necesidad de intérpretes y el cableado cognitivo hablando de @unconvcps

 Javier G. Recuenco @Recuenco

QUE MAJOS SON QUE ME DEJAN SUBIRME
Hablaré del tema este fin de semana también en el hilo.

Si bien ya le dediqué un hilo a la razón para el nacimiento de UCPS, con lo que este hilo no es su presentación en sociedad, es importante volver a ello por dos razones:

Una: El hilo original fue en Marzo, estamos en Octubre. Como cualquier otra cosa a la que nos hemos dedicado, nosotros partimos de una tesis y el camino se ha ido encargando de darnos y quitarnos la razón.

Nadie en su sano juicio puede pensar que una disciplina como la nuestra, de la que no tenemos ningún referente (No tenemos a quien copiar) no sufra modificaciones derivadas de su ejecución por mucho que hubiéramos pensado profundamente en el tema.

Otro día hablaremos de las desventajas de copiar cosas sin contextualizarlas y gestionar su contexto origen y destino.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 21

Y efectivamente, como menciono, no tenemos ni puta idea de como serán las dinámicas centauro y nos estamos limitando a hacer esqueumorfismo con lo familiar, lo que nos llevará a error inevitablemente.

Y ya hemos hablado ampliamente de como Eric Ries ha sido malinterpretado por sistema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

So much fucking this. Estoy harto de decir que Ries es la persona más malinterpretada del universo. Lean ha sido a su pesar la victoria más absoluta del doing sobre el Thinking en décadas.

Dos: La semana que viene tenemos el evento de Futurizable con nuestros panas de @sngular y antes de ver un montón de maravillas técnicas, vuestro amigo y servidor hablará de la necesidad de emulsificar todo bajo una estrategia IT Driven.

 Javier Martin @liderarmente

¡Vaya! se nos ha colado un infiltrado en el evento Futurizable. Si ya era un reto presentar a @carlosguardiola a ver qué hago ahora con @Recuenco [https://business.sngular.com/evento-futurizable/...](https://business.sngular.com/evento-futurizable/)


@sngular es un ecosistema tecnológico de primer nivel que tiene todas las capacitaciones necesarias para ayudar a transformar (que no digitalizar) negocios de manera dramática. Pero para que la lapa se adhiera a la roca, necesita vehículos como @unconvcps

El rol de @unconvcps es el de hacer de puente entre islas lejanas, de tensoactivo empresarial. Cuando termine esta serie de hilos relativos a nuestras iniciativas para este curso, hablaré en detalle del concepto.

La idea fundamental es que la mayor parte de las iniciativas empresariales teóricamente sinérgicas destruyen valor.

Por cada Exxon/Mobile o Disney/Pixar hay un AOL/Time Warner o un Daimler/Benz/Chrysler. (Otro día entraré en el tema del deterioro del M&A, y de los advisors estratégicos de las operaciones de M&A y sus agendas)

Y en su momento también desarrollé mi tesis que versa sobre que lo más complicado en los cambios de paradigma es trazar un puente con el paradigma anterior.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 18, 2021

Y efectivamente, el problema siempre es el mismo: Para que un nuevo paradigma triunfe, tiene que trazar puentes con el antiguo paradigma. Y la historia de ConstitutionDao, con todo lo impresionante que es, es un cautionary tale.

Hay varias razones para ello. Una de ellas es la clásica tensión entre revolución y reforma.

La tensión entre revolución y reforma radica en sus enfoques y objetivos para el cambio social y político.

Mientras que la revolución busca un cambio rápido, radical y a menudo violento para transformar completamente el sistema existente, la reforma persigue un proceso gradual y pacífico de mejora dentro del marco del sistema actual.

Esta dicotomía refleja un debate histórico sobre la mejor manera de lograr justicia y progreso: si a través de la ruptura total con el pasado o mediante ajustes incrementales que preserven la estabilidad y el orden.

La elección y el éxito o el fracaso asociado a dicha elección de uno de estos caminos es puramente contextual.

La otra tiene que ver con otro factor, el cableado cognitivo y la sintonía entre los campos cognitivos que generan dichos cableados.

El cableado cognitivo es un concepto que también me gustaría desarrollar y que normalmente es un conglomerado de ideología, cosmovisión y el agregado de todo eso, que generalmente se arroja en el cajón de sastre que se denomina "cultura".

Para que se produzca sinergia real, tiene que haber o bien una afinidad natural o bien una hormesis/adaptación entre los campos cognitivos de los componentes.

Supongo que para que dicha adaptación se produzca, hay una serie de mecanismos involucrados que tienen que ocupar un espacio entre la neuroplasticidad y la semántica.

Por ejemplo, si bien parece demostrado que las razas no existen, hay una importante discusión sobre el tema porque es obvio que se produce una conveniente adaptación del campo semántico de cada emisor para determinar que se considera como tal.

Obviamente, es un campo más de la lucha de cosmovisiones que está caracterizando no sé si la raza humana, pero desde luego, el siglo XXI.

La idea fundamental es que no hay posibilidad real de creación de sinergias, y por lo tanto de valor, sin ese proceso.

Hay dos factores necesarios a la hora de crear sincronizar valor en un proceso sinérgico entre propuestas : El adhesivo o el intérprete.

Como ya hemos hablado de muchas cosas en los hilos turras, recomiendo releer el hilo dedicado a los emulsificadores de equipo:

Que este proceso se de de manera espontánea es harto improbable, es necesario mucho trabajo de adaptación y nos suele despistar cuando se produce de manera espontánea, lo que nos da a entender que es sencillo.

En los años 60, Marvel Comics estaba en una situación difícil, enfrentando la posibilidad de cerrar. Stan Lee, quien trabajaba como editor y escritor, estaba desmotivado y considerando dejar la industria.



Sin embargo, su esposa Joan lo animó a escribir una historia que realmente le apasionara antes de renunciar.

En 1961, Stan Lee, junto con el talentoso dibujante Jack Kirby, creó "Los 4 Fantásticos". Este cómic fue un éxito inmediato y marcó el renacimiento de Marvel Comics.

La colaboración entre Lee y Kirby fue fundamental para este éxito. Juntos, desarrollaron personajes icónicos como Hulk, Thor, Iron Man y los X-Men, utilizando el "Método Marvel", donde Lee proporcionaba una sinopsis básica y Kirby desarrollaba la narrativa visual.

Eso capitalizó dos cosas: El afán de elevar el nivel de escritura de los comics de Lee (su nombre real es Stanley Lieber, pero usaba el seudónimo para no mezclarlo con su nombre real, que usaba para escribir cosas "serias")

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 16

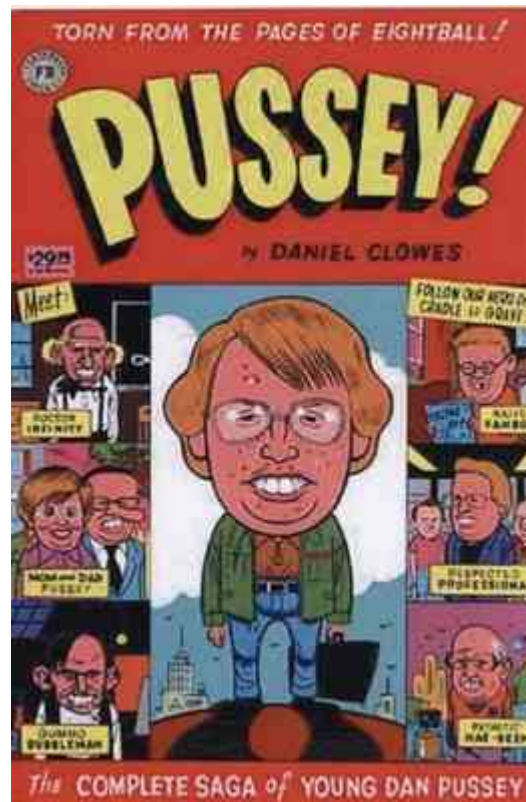
Y Lee. Stan fue el primero que entendió que el cómic estaba etiquetado para subnormales porque solo lo habían enfocado ahí. Volstagg es Falstaff, empezando por el nombre.

Y la imaginación sin límites de Kirby, que se desató con el hecho de que Lee entendió que había que dejarle rienda suelta en el plot y que el rellenara el hueco.



Hubo suerte y perfect timing, con lo que hubo sinergia y una creación de valor brutal, pero como no se articuló de manera efectiva y estratégica, surgieron un montón de problemas.

En su obra "Pussey!", Daniel Clowes realiza una sátira mordaz del mundo de los cómics y de figuras prominentes de la industria, incluyendo una parodia de Stan Lee.



El personaje principal, Dan Pussey, es un dibujante de cómics que representa una versión exagerada y patética del típico creador de cómics.

Clowes utiliza a Dan Pussey para criticar la comercialización del arte y la explotación dentro de la industria del cómic.

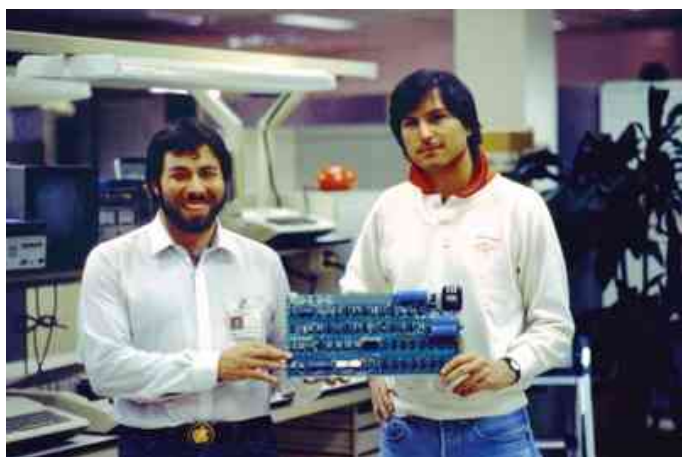
A través de este personaje, Clowes satiriza a Stan Lee como un individuo simplón y oportunista, que se aprovecha del trabajo de otros mientras se presenta como una figura carismática y central en la creación de cómics exitosos.

Esta representación resalta las tensiones y controversias sobre el crédito y la autoría en la industria del cómic, temas que han sido objeto de debate en la relación real entre Stan Lee y otros creadores como Jack Kirby.

A pesar de su éxito conjunto, la relación entre Lee y Kirby no estuvo exenta de tensiones. Kirby sentía que no recibía suficiente crédito por su contribución creativa, lo que llevó a fricciones entre ambos.

La sátira de Clowes no solo se enfoca en Stan Lee, sino que también critica la cultura de los cómics, mostrando un mundo insular y a menudo patético, donde los artistas luchan por el reconocimiento y la integridad artística en un entorno dominado por intereses comerciales.

Mi punto de vista es que Pussey es la versión de un dibujante. Sin Lee, sin un mercachifle, Kirby hubiera muerto en el anonimato, como Wozniak se hubiera jubilado en HP.



La industria y la creación cultural, la industria y la tecnología son islas que rara vez se conectan sin ayuda.

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. A apagar la luz y bajar la persiana.



@unconvcps nace por una razón sencilla: Hay demasiada distancia actual entre la Tecnología y los Decision Makers como para que sea un driver lo suficientemente potente como para provocar transformación real.

En el proceso de máxima transformación empresarial, hemos reiterado en muchas ocasiones que la tecnología tiene un rol determinante, pero que existe demasiada distancia entre los decision makers y los tecnólogos a día de hoy en términos de capitalizarlo de manera efectiva.

Una lapa puede alimentarse en el mar, y el mar está lleno de nutrientes, pero para realizar su labor ha de estar adherido a una roca.



Las lapas se adhieren a las rocas utilizando una combinación de fuerza muscular, un moco adhesivo especial y la adaptación contextual.

La clave principal de la adherencia de las lapas es un moco superpegajoso que segregan desde la suela de su pie. Este moco contiene proteínas y azúcares que actúan como un adhesivo natural, permitiendo que la lapa se adhiera firmemente a superficies húmedas y resbaladizas.

Aunque el moco es crucial, las lapas también utilizan su fuerza muscular para crear una succión adicional. Al contraer sus músculos, pueden presionar su concha contra la roca, aumentando la fricción y mejorando la adherencia.

Las lapas son capaces de ajustar su adherencia según las condiciones ambientales. Por ejemplo, cuando la marea está baja y están expuestas al aire, se adhieren más fuertemente para evitar ser deshidratadas o arrancadas por depredadores.

Este mecanismo de adherencia es tan efectivo que las lapas pueden soportar fuerzas significativas sin desprenderse, lo que les permite sobrevivir en entornos marinos dinámicos y a menudo hostiles.

@unconvcps actúa como la mezcla de músculo, moco y adaptación que es necesaria para capitalizar el potencial sinérgico de la tecnología como vehículo de transformación empresarial.

La transformación digital ha sido básicamente pegar la lapa a la roca con superglue, una tirita o con un post it.

Las zonas intermareales donde viven las lapas están sujetas a fuertes corrientes y olas. La adherencia firme a las rocas les proporciona estabilidad y les permite resistir las fuerzas del agua.

Las compañías en entornos actuales de máxima incertidumbre necesitan de la roca, pero también del combo de músculo y moco. De la calidad de la adhesión depende que no salten por los aires al primer oleaje. #finhilo

P.D.I: Marvel las pasó más putas que en vendimia:



Marvel Comics: The Untold Story

goodreads

P.D.II: Si Pussey es un libro de parte, la mayor parte de los libros sobre M&A están hechos desde la trinchera del Excel. Este es algo mejor:



The Dealmaker: Lessons from a Life in Private Equity

goodreads

Final de la turra: La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real

[Ver en El Turrero Post](#)

Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

Categorías: Estrategia, Marketing, Factor x, Personotecnia, Sociología

Fecha: 11/10/2024

En el hilo turras de hoy, y siguiendo con nuestra serie de iniciativas que vamos a poner en marcha en los próximos meses, os voy a hablar de la orquídea en el jardín: Spinae.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana, en la serie de iniciativas que vamos a lanzar, os hablaré de la más sutil, la más desconocida y de la única que tiene más madres que padres.

Si tuviera que mapear mi aproximación metafórica al entorno profesional con alguna referencia clara, siempre he dicho que me veo como un John Belushi: Una extraña mezcla de desaliño, presencia robolonda y alta energía.



Blues Brothers: Soul Man - SNL

The Blues Brothers (John Belushi and Dan Aykroyd) perform "Soul Man." [Season 4, 1978]#SNLSubscribe to SNL: <https://goo.gl/tUsXwMStream> Current Full Episodes...

youtube

John Belushi fue conocido por su estilo de actuación física y de alta energía, que lo convirtió en una figura icónica en la comedia.

Su enfoque se caracterizaba por una energía cinética y una habilidad para la comedia física que lo hacían destacar tanto en "Saturday Night Live" como en películas como "Animal House" y "The Blues Brothers".

Belushi tenía una presencia escénica magnética y un talento natural para el humor físico, lo que le permitía realizar actuaciones intensas y memorables.

Su capacidad para combinar movimientos exagerados con una expresión seria creaba un contraste cómico que resonaba profundamente con el público. Además, su estilo no conformista y su habilidad para improvisar lo convirtieron en un pionero en el mundo de la comedia.

Cuando María (@M_Amontero) llegó al CPS, no era precisamente el prototipo de alumno que atraíamos al seminario. Que es fundamentalmente masculino, y relacionado con la tecnología y cosas profesionalmente poco sexies.

Que demonios, era la responsable de una agencia de comunicación que se llamaba... @algotonito_.



Sin embargo, fue una alumna cirrópoda, de las que se agarran a la disciplina con la fuerza de la gente que tiene la intuición de que no sabe muy bien a que se está agarrando, pero parece sólido.

Igual que yo parezco un eterno estudiante desharrapado de doctorando, María tiene ese andar grácil de la gente que tiene a la liviandad y la discreción por bandera y que no trata de embestir mientras bufa por donde pasa, sino que va danzando de nenúfar en nenúfar.



De alumna pasó a clienta, y cuando desde @singularsing examinamos su compañía, nos dimos cuenta de que tenía un instinto feroz para determinar cual era el problema estratégico de sus clientes.

También nos dimos cuenta de que la inmensa mayoría de sus clientes, recibían de ella valiosísimos insights estratégicos mientras que la seguían pagando como a una compradora de espacios en revistas de lifestyle.

Qué demonios, estaba cambiando las pepitas de oro por baratijas, como el adelantado Rodrigo Díaz de Carreras.



Cantata del Adelantado Don Rodrigo Díaz de Carreras · Las Obras de Ayer · Les Luthiers

Les Luthiers es un grupo argentino de humor que utiliza la música como un elemento fundamental de sus actuaciones. El conjunto utiliza la música como un elem...

youtube

Cuando le indicamos la oportunidad, ella nos dijo que era consciente, pero que no se sentía cómoda ni creía que resultara creíble haciendo de ello un oficio. Por no mencionar que consideraba complicado reposicionarse en la cabeza de clientes de años.

El espacio donde su compañía operaba, el lifestyle, nos resultaba completamente alienígena a nosotros, más volcados en entornos de procesos, industriales, tecnológicos y similares.

Las industrias consideradas “lifestyle” son aquellas que se centran en productos y servicios que mejoran la calidad de vida y el bienestar de las personas. Estas industrias suelen estar relacionadas con intereses personales, pasatiempos y estilos de vida específicos.



Pero claro, un análisis más cercano de el espacio nos arrojó toda una serie de particularidades que nos eran muy familiares y que demonios, nos sonaban muy atractivas.

Es un auténtico carnaval de Factor X: en este caso, introduciría el factor x de la propia marca, la marca tiene ‘identidad’ y además la crean personas, factor x al cuadrado. @jlantunez vibes.

Es una fiesta de Personotecnia: consumidor, inversión publicitaria, fraude, alcance vs audiencia cualitativa, atención...

Es un sector con una Incertidumbre tremenda: competencia salvaje, incremento costes, márgenes pequeños, financiación, sostenibilidad, procesos... hasta nos dimos cuenta que jugaba la geopolítica.

Siempre he estado hablando de los negocios que no caben en un excel , de los que odian los PE, de los que dependen del alma humana... y quizás había redención para mi incapacidad de distinguir más de ocho colores y mi aproximación Belushi a la vida profesional.



El skin in the game habló por nosotros: "Oye, María, y si montamos algo conjuntamente para abordar la oportunidad?" Y entró Cristina, y entro Ramón, y entró Elena, y empujamos, y hubo malentendidos, y nos reconciamos, y subimos y bajamos y un par de años después...

Os presentamos a Spinae (<https://spinae.es>) Spinae, acompañamiento estratégico para marcas que importan.



<https://spinae.es/>

Marcas que importan a alguien (son relevantes para alguien/consumidor) y además son compañías rentables. Pero el foco está en la marca porque sin la marca no hay compañía.


Marca y negocio. La marca es la identidad y la compañía el negocio, en lifestyle no se pueden separar ni tratar de forma independiente.

Si las separas, si la marca está en segundo plano, normalmente las decisiones que se toman tienen unas consecuencias de segundo orden que suponen que la marca se muere y a la vez la compañía (os suena de algo?)

Mirada cenital: para Spinae es una forma de mirar con distancia y evitando muros. El CPS también es una mirada. En lifestyle son muy comunes las fotos de producto desde plano cenital. El que nosotros en Spinae la mirada CPS la llamemos cenital es un guiño obvio al sector.

Mejor hipótesis posible, nada de soluciones estandarizadas. Diferenciamos problema de síntoma, sacamos el diagrama de Ishikawa de la producción industrial y lo incorporamos al lifestyle como herramienta de análisis.

A partir de ahí, definimos hipótesis para ir corrigiendo el tiro. Como Giorgio Nardone, como el CPS...

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 19, 2020

Giorgio Nardone, es incluso más periférico en su aproximación. Para los que no lo reconocáis, es un psicólogo especialista en terapias de control de fobias y "defectos" del ser humano. Un terapeuta. Sin embargo, como ya dije, llama a su disciplina Strategic Problem Solving.

Equipo: spinae parte de un equipo con mucha experiencia en el sector de lifestyle (comunicación, posicionamiento de marca, marketing, consumidor, narrativa...) al que se suma el equipo de @singularsolving en CPS, reformulación estratégica, M&A, Generación de Demanda...

El tercer componente del equipo es el cliente, de hecho, sin él, no hay equipo.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A hacer la maleta y salir corriendo.



El diálogo entre Shiva y Shakti se encuentra en el texto sánscrito Vijñana Bhairava Tantra. En este texto, Shakti le pide a Shiva que le revele el camino hacia la iluminación. Shiva responde explicándole 112 formas diferentes de meditación.



Este diálogo es fundamental en la filosofía tántrica, ya que representa la unión de las energías masculina y femenina del universo, simbolizando la dualidad y la unidad en la existencia.

El diálogo en el que Shiva convence a Shakti para que bailen no está específicamente documentado en los textos tradicionales, pero la danza de Shiva, conocida como Tandava, y la danza de Shakti, conocida como Lasya, son representaciones simbólicas de sus energías cósmicas.

En la mitología hindú, Shiva y Shakti representan la unión de la conciencia y la energía. La danza de Shiva simboliza la destrucción y la renovación del universo, mientras que la danza de Shakti representa la creación y la belleza.

Juntos, sus danzas simbolizan el equilibrio y la armonía del cosmos. Cuando están alineados, son imprescindibles para los procesos de creación.

Nada más aparentemente contra natura que los principios antitéticos. Sin embargo, hay una extraña belleza en lo agridulce, en el Negroni, en ese vino amontillado que entra dulce y te patea las tripas. En el equilibrio de lo aparentemente antagónico.

Belushi no encontró una Shakti a su altura. Su mujer intentó salvarle de si mismo, pero hubiera necesitado alguien que le calmara sus apetitos, que le terminaron conduciendo a la autodestrucción.

Spinae es problem centric (Por la parte de Shiva) y customer centric (Por la parte de Shakti) Hemos hablado mucho de las tensiones que subyacen entre los negocios con alma y los Excels.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Donde el Excel reina, el alma muere. En compañías con almas grandes tan solo se nota más. La diferencia entre la cura y el veneno es la dosis, que decía Paracelso.

Así que si tenéis una compañía de lifestyle, no os caen bien los chicos del Excel, pero creéis que si bien conocéis vuestros clientes como la palma de vuestra mano, la compañía no lo peta como debiera, acordaos de este logo.

Y que empiece el baile #finhilo



P.D: I: Belushi tiene un documental definitivo:



Belushi (2020) Official Trailer | SHOWTIME Documentary Film

A feature documentary from award-winning filmmaker R.J. Cutler about the too-short life of John Belushi, the once-in-a-generation talent who captured the hea...

youtube

P.D. II: @Godivaciones dirige un master sobre la industria del lujo sobre el que ha llegado el momento de hablar.



<https://esden.es/the-fashion-bs/master-industria-del-lujo/>

P.D. III: Antes de conocer a Maria, he mirado la industria del lifestyle desde la barrera por pura intuición. He dado clase en @isemfbs y he seguido siempre las publicaciones de @Baekdal:



<https://baekdal.com/>

P.D. IV: La idea de Shiva y Shakti es de @emilioagomezZ

P.D. V: Shakti me corrige: “Solo una cosilla, la cuenta que has puesto de algo bonito es la de la marca de ropa. La de la agencia es @algo bonitoPR”

Final de la turra: Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

[Ver en El Turrero Post](#)

Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes

Categorías: Marketing, Estrategia, Leyes y sesgos

Fecha: 4/10/2024

En el hilo turras de hoy, y empezando con la lista de iniciativas que ponemos en marcha para abordar grandes desafíos, arrancamos con una de las que llevamos más tiempo incubando: MPFG

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana en el hilo turras la primera de nuestras propuestas para sacudir el árbol: contra la enshittification y como make Marketing great again.

El CPS es una mirada. Todas las iniciativas que plantearemos en las proximas semanas/hilos son el resultado de analizar bajo esa mirada problemáticas de negocio que consideramos no resueltas satisfactoriamente y proponer una solución alternativa.

En el fondo es sistematizar, como he mencionado en multitud de ocasiones, algo que la humanidad hace de manera desorganizada pero implacablemente.

Asimismo podemos detectar un patrón en uno de los escenarios clásicos del CPS: El cambio de habitación en el hotel de Hilbert, el salto de la teta, la reformulación de una propuesta de valor agotada.

El patrón es siempre el mismo: Algo que ha funcionado históricamente deja de funcionar por agotamiento o cambio de contexto, alguien lo detecta, protesta o no, y formula de manera acorde una propuesta alternativa.

Ni siquiera es la primera vez que esto ocurre con el mundo de la publicidad, como podemos ver en la formación de DDB, que corresponde exactamente al patrón:

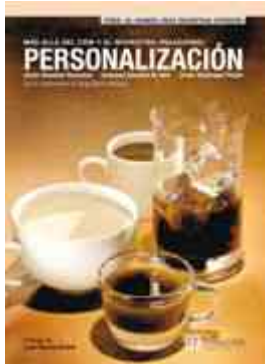
 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de mañana, la historia se repite.

MPFG es el resultado de aplicar nuestra mirada al mundo del Marketing y sus dolores actuales. De todos sus hijos tontos y prostituidos, y de su progresivo y lento declinar.

Llevamos liados con este tema décadas, con lo que procede generar un poco de contexto previo.

El germen de MPFG viene de la colusión de dos intereses concretos: Mi abordaje como ciencia de la Personotecnia (Que incluía intuiciones que Zuck convirtió en sondas anales) plasmado en mi libro del 2004 y la incorporación de mi socio Enrique a Singular Targeting en el 2011.



Enrique venía de ser CEO de Havas en Mexico y aunque pensaba (Todavía lo piensa) que yo era un desequilibrado mental, intuía que alguna de mis gilipolleces tendrían recorrido en el mundillo publicitario.

Nos dimos una vuelta con todos los capos de las grandes Agencias (Compañeros en tiempos de Enrique) que se descojonaron en nuestra cara. Teníamos acceso diferencial, pero nada más. El timing no acompañaba y nosotros teníamos solo una intuición vagamente articulada.



En veinte años de afilar el hacha os podéis imaginar que hemos reformulado la propuesta un millón de veces. He hablado asimismo de tema en varios hilos, en varios niveles de detalle. Incluso presentamos una beta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues tal y como anunciamos, os presentamos nuestro último brainchild, MPFG. <http://mpfg.world>

El Mercado: La publicidad digital, en términos de gasto/inversión supone ya el 60% del mercado en España y la misma tendencia en otros muchos países (UE, USA, GBR,..)

Sin embargo, un fantasma recorre Europa: La sensación no verbalizada de la existencia de fraude en la gestión de la inversiones en Publicidad Digital con la complicidad de los actores involucrados en la industria.

Hay una sensación generalizada de falta de transparencia en el manejo de las inversiones dedicadas a Publicidad Digital en particular, y a las inversiones OFF en general.


Asimismo de la existencia de un % alto de datos insuficientes/malos utilizados por la industria en general y en particular por la publicitaria (que los da por buenos) para la gestión de las inversiones en Marketing y publicidad.

Como obviamente afecta negativamente a las decisiones que se toman, estimamos que los anunciantes deberían reclamar un nuevo modelo de relación con las agencias/centrales y su relación con los Canales y Plataformas, hoy carente de transparencia, falta de confianza y compromiso.

MPFG es el resultado de aplicar la mirada CPS a un sistema que ya no funciona, que es el de la publicidad y el marketing que han dejado la primera oleada de publicidad digital en las últimas 2 décadas.

A MPFG la denominamos una post-agencia porque no es la enésima reformulación estética de una propuesta agotada. Porque un sistema podrido no solo puede cambiarlo un outsider, alguien sin intereses ni incentivos intrincados dentro del sistema corrupto.

Lo hemos visto en Política, y en tantos campos. Es imposible cambiar las cosas desde dentro. Fundamentalmente porque la misma razón que aplica en las compañías aplica en todos los órdenes de la vida:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 14, 2022

JAMAS intentéis convencer al statu quo de que lo que necesitan es reinventarse. Pelearán contigo hasta la extenuación, negarán el elefante en el ascensor, te harán responsable y diana de sus frustraciones con el negocio "que iba como un tiro".

Solo un agente independiente puede cambiar el sistema desde fuera. Y desde esa posición, puede impulsar un cambio real, pero necesita apoyo de las víctimas del sistema que estén hartos de la fosa séptica en que se ha convertido la publicidad.

Parfraseando, MPFG es un “acto de rebeldía, un grito de la inteligencia que dice “no voy a aguantar esta situación, porque entiendo que puede haber otra mejor y no me da la gana de asumir esta podredumbre, ni participar de ella. Y lucho contra ella. “”



Julio Anguita - Rebeldía

Extraído del Gran Discurso
<http://www.youtube.com/watch?v=OVvsbVibMvQ> Julio Anguita (La Izquierda con Saramago. Cáceres, 1999)

youtube

Reivindicamos los valores del marketing tradicional, antes de la aparición de la sonda anal, cuando una campaña tenía el poder de cambiar por completo una compañía, e incluso la capacidad de sembrar, impulsar o participar en cambios en la sociedad donde esa compañía operaba.

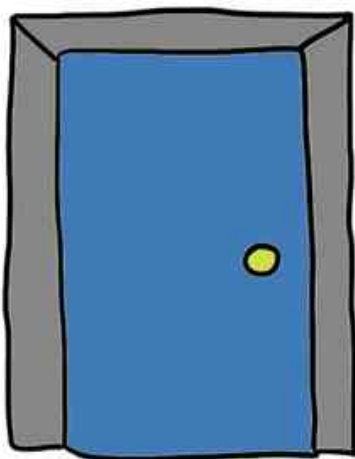
Reivindicamos el espíritu de Gossage.

Y desde la mirada CPS, desde el futurismo de frontera, lo reivindicamos en conjunto con el uso de la tecnología actual accesible para conectar productos, mensajes y segmentos, para generar estrategias de generación de demanda con impacto en P&L.

Nos percatamos rápidamente de la importancia del trabajo de Dr. Augustine Fou (@acfou) desde hace más de 10 años en la lucha contra el fraude publicitario digital.

Los modelos extractivos e ilegales de data que no solo consumen los presupuestos de los anunciantes, sino que también ponen en jaque la privacidad de individuos, hogares, empresas, instituciones y, si me apuras, hasta estados.

El fraude publicitario es la puerta de entrada. Es el primer paso. El pie en la puerta. Es el ariete con el que derribar el muro que separa a esta idea, a esta mirada, de generar un cambio real, efectivo, duradero, profundo....



A base de generar impacto en P&L. De mover la aguja. Reivindicamos estrategias de marketing que importen, porque vendan, o que vendan porque importen, o viceversa.

Llevamos más de un año trabajando en esto. Afilando el hacha. Ya hemos trabajado en España y Europa, y encontrado volúmenes de fraude y baja visibilidad de anuncios tan altas como las que Dr.Fou lleva solucionando con su herramienta en el resto del mundo los últimos 10 años.

Es decir, ya lo hemos hecho, lo estamos haciendo y, ahora que sabemos, estamos saliendo al mundo para ver a quién más podemos sumar.

Todos los anunciantes son bienvenidos a esta revolución que les devolverá el control, la transparencia y la visibilidad de lo que invierten respecto a lo que realmente reciben.

Insisto, esto ya ha pasado. Mi socio Enrique ya lo hizo en LATAM desde Media Planning, en calidad de CEO para la Américas , cuando las cadenas de TV gobernaban con puño de hierro y te obligaban a comprar (y pagar) por adelantado tu publicidad anual. Plan francés lo llamaban.

Generó, a alto coste personal, mayor transparencia y mayor retorno para los anunciantes en sus inversiones de compra de medios, eliminando intermediarios, opacidades y otros intereses creados. Recibió ayuda de clientes hartos de la situación.

30 años más tarde toca volver a cambiar el paso. Cuando Enrique estaba transformando el mercado publicitario en las Américas, Ramón estaba todavía en el colegio.

Se especializó en Facebook Ads de forma autodidacta hasta crear una agencia especializada en 2020 con @jlcasal como socio, hasta que se cruza con nosotros en 2022, le formamos en CPS, le mostramos el trabajo del Dr Fou, y se mete hasta el cuello en la fiesta.

Al cliente final lo que le ofrecemos, para que lo puedan escuchar un CEO o un CFO con atención es impacto directo en ROI, también para que los CMOs puedan venderlo al board sin cagarse encima.

Impacto en P&L y también un impacto directo en la calidad de la data con la que se trabaja y con la que se toman decisiones clave.

Si llevas 10 años tomando como reales los datos de publicidad digital, no llevas 10 años tomando decisiones “data-driven”, sino que llevas 10 años tomando decisiones sesgadas y cada vez más equivocadas, o más lejos de la verdad,

Decisiones víctima de una suerte de efecto dominó o bola de nieve en el que la confusión crece cada vez que se añade más data equivocada al mar de ruido que usamos como fuente de información para tomar esas decisiones.

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra Limit Hits. Despedida y cierre.



Las ideas hay que bajarlas a compañía. Porque para cambiar las cosas hay que ejecutarlas, no vale con predicar. El culto empieza con la palabra, pero no existe en el mundo hasta que no se ejecutan actos de cambio efectivo más allá de las ideas.

Un ejercicio académico que no baja a la realidad no sirve. MPFG arranca porque en el ecosistema Singular, lo que decimos lo hacemos. Podemos tardar más o menos, el timing, la suerte, y las circunstancias.

El síndrome de Cassandra a menudo hace que entre que se empieza a predicar y la realidad está lista para actuar, o como para soportar una actuación, transcurra un período de tiempo.

Y ese período es una bendición sólo si puede emplearse para afilar el hacha mientras ajustamos el timing, la realidad se prepara y así reducimos nuestra dependencia de la suerte para el éxito de la compañía que nace de la idea de cambiar un sistema que ya no funciona.

Let's kick some ass: <http://mpfg.es> #finhilo

<https://mpfg.es/>

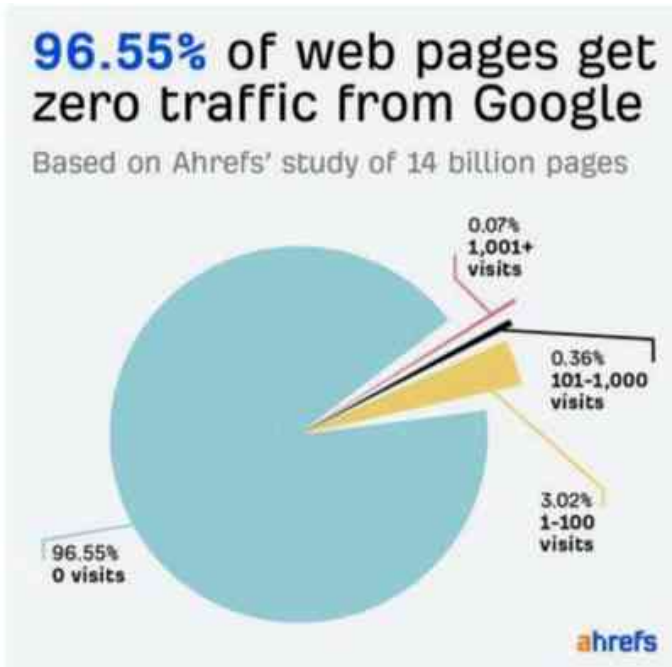
P.D. I: No estamos indexados en Google aunque según “el sistema” eso es un suicidio comercial.

P.D. II: Y como esta decisión de posicionamiento, hay muchas otras, como no usar cookies y otras ideas que se puedan extraer de nuestro manifiesto en la Web (la captura es de un estudio de ahrefs publicado hace menos de 10 días).

P.D. III: Varios videos grabados hace más de un año de una conversación entre Ramón y yo en <https://mpfg.es/about/>



[https://vimeo.com/1015999514?
share=copy](https://vimeo.com/1015999514?share=copy)



Final de la turra: Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de la preparación en el éxito empresarial

Categorías: Estrategia, Resolución de problemas complejos, Desarrollo de habilidades, Leyes y sesgos, Otras turras del querer

Fecha: 27/9/2024

En el hilo turras de hoy, hablaremos de cuando estás afilando el hacha y cuando estás perdiendo el tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaremos de afilar el hacha.

La frase atribuida a Abraham Lincoln, "Dame seis horas para cortar un árbol y pasaré las primeras cuatro afilando el hacha," es una metáfora poderosa sobre la importancia de la preparación y la planificación antes de emprender cualquier tarea significativa.

Aunque no hay evidencia concreta de que Lincoln pronunciara esta frase en un discurso específico, se le atribuye debido a su fama como un hombre de sabiduría práctica y su experiencia como leñador en su juventud.



La frase refleja su enfoque meticuloso y estratégico hacia los desafíos. El significado de la frase se puede desglosar en varios puntos clave:

- **Preparación y Planificación:** La frase subraya la importancia de dedicar tiempo a prepararse adecuadamente antes de comenzar una tarea. Afilarse el hacha representa cualquier forma de preparación que haga más eficiente y efectivo el trabajo posterior.
- **Eficiencia:** Al invertir tiempo en la preparación, se reduce el esfuerzo necesario para completar la tarea. Un hacha afilada corta más rápido y con menos esfuerzo que una desafilada, lo que simboliza cómo la preparación puede hacer que cualquier tarea sea más manejable.
- **Prevención de Errores:** La preparación también ayuda a prever y evitar posibles problemas. Al planificar y prepararse, se pueden identificar y mitigar riesgos antes de que se conviertan en obstáculos significativos.
- **Optimización de Recursos:** La frase también habla de la optimización del uso de recursos, incluyendo el tiempo y la energía.

En lugar de lanzarse a la acción de inmediato, Lincoln sugiere que es más prudente asegurarse de que todas las herramientas y estrategias estén en su mejor estado.

Esta filosofía puede aplicarse en diversos contextos, desde la educación hasta el mundo empresarial:

- Educación: En el ámbito educativo, "afilarse el hacha" podría significar desarrollar habilidades de estudio efectivas antes de abordar un nuevo tema o examen.

- Negocios: En el mundo empresarial, podría implicar la planificación estratégica y la investigación de mercado antes de lanzar un nuevo producto o servicio.

- Vida Personal: En la vida diaria, puede referirse a la preparación mental y física antes de enfrentar un desafío personal o profesional.


En resumen, la frase de Lincoln nos recuerda que la preparación y la planificación son esenciales para el éxito en cualquier empresa. Al dedicar tiempo a "afilarse el hacha," podemos trabajar de manera más inteligente, no más dura, y lograr nuestros objetivos con mayor eficacia.

Naturalmente hay un montón de chavalotes que son JONVRES DE HACSION y que todo eso de prepararse las cosas les suena a poca testosterona y ganas de no hacer nada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 27

Tomándola al pie de la letra es un soplapollez. A mí lo de 6 horas afilando un hacha me suena a procrastinación y a pocas ganas de pegar hachazos. Luego vienen las prisas por que el árbol era más gordo de lo que a ti te parecía o su madera más dura.

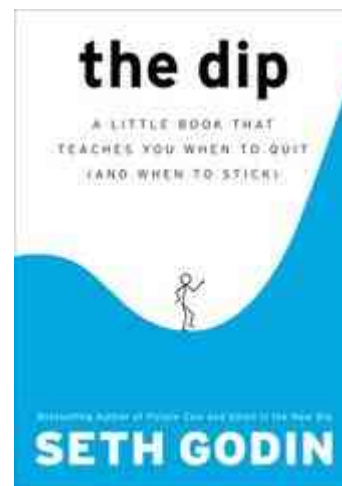
Soy de natural receloso ante la gente de pelo en pecho y mear en pared en lo referente a asuntos complejos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 12, 2022

Y tiene un colateral que genera bastante fricción: Desconfío en general de la gente que usa aproximaciones de fuerza bruta y spaghetti a la pared en lugar de pensar. Si encima se hace llamar doer en lugar de pitecántropo, ya le cojo la matrícula for good.

Sin embargo, la parálisis por análisis existe, y por ello surge la pregunta clave ¿Cuándo estás afilando demasiado el hacha?

Enter Seth Godin.



The Dip: A Little Book That Teaches You When to Quit

goodreads

"The Dip" se centra en la idea de que en cualquier proyecto o esfuerzo significativo, inevitablemente se enfrentará a un período de dificultad y desafío, conocido como "el abismo".

Este es el momento en que las cosas se ponen realmente difíciles y es fácil sentirse tentado a abandonar. Godin argumenta que el éxito excepcional se logra al saber cuándo perseverar y cuándo abandonar.

Aquí están los puntos clave de su filosofía: - Identificar el Abismo: Reconocer que el abismo es una parte natural del proceso de alcanzar algo significativo. Es el punto donde muchos se rinden, pero también donde se forja el verdadero éxito.

- Perseverar en lo Importante: No todos los proyectos valen la pena. La clave es identificar cuáles son los que realmente importan y estar dispuesto a atravesar el abismo para alcanzarlos.

- Abandonar Estratégicamente: Saber cuándo abandonar es tan importante como saber cuándo perseverar. Godin sugiere que abandonar proyectos que no tienen futuro permite concentrar recursos y energía en aquellos que sí lo tienen.

- Recompensas del Éxito: Las recompensas de ser el mejor en algo son enormes. Por lo tanto, vale la pena atravesar el abismo si el objetivo final es significativo y alcanzable.

Nada que no hayamos hablado antes.

El tema, otro clásico también, cual es el sweet spot?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay muchas variables que no son buenas ni malas per se, sino que dependen de hallar un sweet spot. Los defensores del blanconegrismo hacen Cherrypicking con los ejemplos que les favorecen e ignoran por completo los otros.

En su artículo **"The Four Curves of Want and Get"**, Godin presenta cuatro curvas que representan patrones de adopción y éxito. Estas curvas ayudan a entender cuándo un proyecto está en una fase de crecimiento, estancamiento o declive.

La idea es identificar si estás en una curva que vale la pena seguir o si es mejor abandonar.

Por otro lado, en **"Understanding Local Max"**, Godin introduce el concepto de "local max", que es un punto de éxito temporal que puede parecer el mejor resultado posible, pero que en realidad limita el potencial de alcanzar un éxito mayor.

Este concepto se relaciona con "The Dip" porque ambos tratan sobre reconocer cuándo es necesario hacer un cambio estratégico para evitar quedarse atrapado en un punto de éxito limitado.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit warning. A hacer la maleta y salir zumbando calle abajo.



En los próximos meses saldrán de nuestra cuadra varias iniciativas empresariales que desarrollaré en diferentes hilos turras en detalle. En campos de lo más (aparentemente) variado e inconexo.

Cualquier observador avezado pensará "Ya está Recuenco y su puñetera falta de foco" "Demasiados temas" "El que mucho abarca poco aprieta" "Spread too thin" "No tiene recursos para abordar todo esto de manera relevante" "Siempre va hasta el cuello" "Demasiada farándula"...

La realidad es que muchos de estos temas llevan años de gestación. Algunos décadas. Hemos estado afilando el hacha.



Que hayan coincidido espaciotemporalmente no quiere decir nada salvo que evidentemente, es el momento de transicionar hacia algo más grande de lo que hemos sido hasta ahora, una boutique mom & pop store con un frontman que saltaba de charco en charco.

No tengo ni idea de si será a través de buscar inversión, socios industriales, empeñarnos hasta la camisa o lanzar un crowdfunding, pero está claro que vamos a empezar a talar en breve.

La realidad es que como Scrat, hemos ido almacenando bellotas de manera discreta y ahora es el momento de ponernos morados.



Es el momento de que conozcáis a varias personas maravillosas de la comunidad que hemos ido poniendo al frente de cada una de las iniciativas y que serán los mascarones de proa de las mismas.

Algunas cosas saldrán tarde, otras on the spot, otras, nuestra maldición de Cassandra mediante, saldrán antes de tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

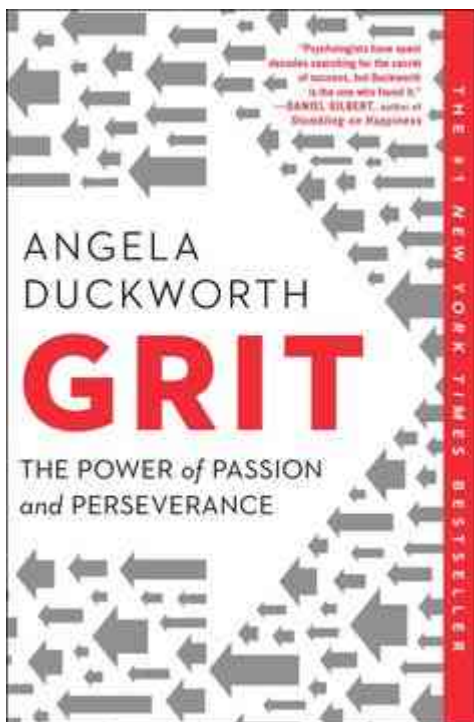
Mucha gente me pregunta que qué tal se lleva el síndrome de Cassandra. Pues es un poco como una enfermedad rara: una putísima mierda, de la que puedes hablar lo justo para no matar de asco a la gente, pero que terminas interiorizando e incorporando a tu día a día.

Esperamos que tengan la mejor suerte posible, pero nunca sabes cuando pones un hijo su cartera y le dejas en la puerta del colegio que tal volverá al final del día.

No le cambio a nadie su plácida riqueza y su defensa de las posiciones ganadas por esa excitación que me recorre la espalda pensando en qué será de nuestro hijo mientras le veo entrar en el colegio con mirada firme. #finhilo



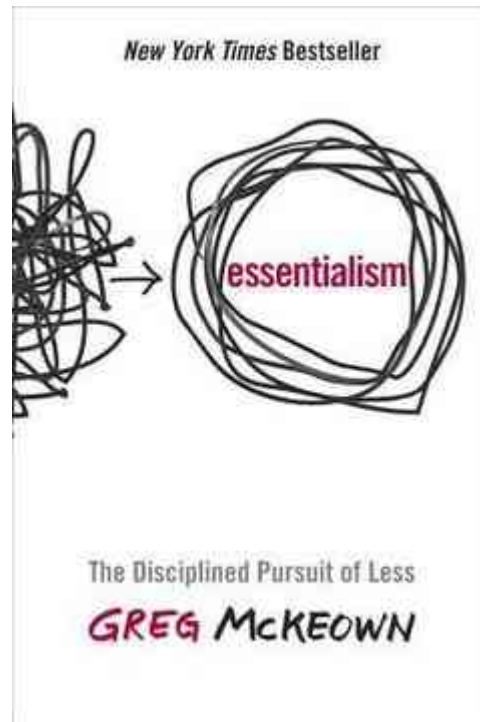
P.D. I: Varios libros más con sabias lecciones sobre perseverar, pivotar, saber cuando vas bien y cuando vas mal...



Grit: The Power of Passion and Perseverance

goodreads

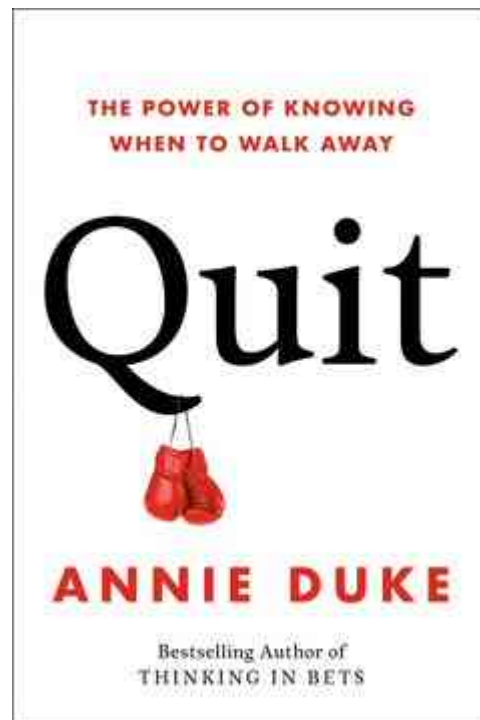
P.D. II:



Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less

goodreads

P.D. III:



Quit: The Power of Knowing When to Walk Away

goodreads

P.D. IV: Grandes lecciones sobre Scrat, el cierre de Blue Sky studios, y en general, cuando comerte la bellota:



<https://pguru12.medium.com/what-we-can-learn-from-scrat-3f872cf455f3>

P.D. V:



Scrat's Happy Ending (Bye-Bye, Blue Sky)

ORIGINAL

VIDEO:

<https://www.youtube.com/watch?v=Uuuu5lVrdPo>

Another bittersweet video for me to make. Yesterday, Disney Plus released a series of Ice Age short...

youtube

Final de la turra: La importancia de la preparación en el éxito empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro

Categorías: *Futurismo de frontera, Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos, Estrategia, Leyes y sesgos*

Fecha: 17/9/2024

En el hilo turras de hoy, y en cierta manera proporcionando una entrada más a la serie de convergencia entre CPS & IA (La sexta?), abordamos esta sugerencia del broda @cesarastudillo. Vamos al turrón:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hilo al respecto y mato dos pájaros de un tiro.

De hecho, ya tenía algo parecido en capilla y en realidad solo estaba esperando la chispa adecuada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para esto están los amigos, de inspiración. Haré otro hilo turras de la serie convergencia CPS/AI , sobre dinámicas centauro, con @cesarastudillo y @Delachica de arquetipos de usuario avanzado.

Para los rezagados, dinámicas centauro y los hilos de convergencia CPS & IA son fácilmente buscables y accesibles desde el Turrero Post:



El Turrero Post
Las turras de Javier G. Recuenco.

<https://turrero.vercel.app/>

Y tampoco viene mal mi charla en el último TEDxMalaga:



Santuarios humanos a salvo de la IA | Javier G. Recuenco | TEDxMálaga

La gran pregunta que se hace la mayoría al hablar de IA es: ¿me quitará mi trabajo? En esta introspectiva charla, Javier nos da argumentos para el optimismo,...

youtube

Y efectivamente, como menciono, no tenemos ni puta idea de como serán las dinámicas centauro y nos estamos limitando a hacer esqueumorfismo con lo familiar, lo que nos llevará a error inevitablemente.

Esto es completamente consustancial al ser humano y siempre ocurre que ante un planteamiento sin precedentes hay que esperar a que emerjan y se consoliden las dinámicas maduras que derivarán en definitivas. Os recuerdo que Twitter en el 2007 era "Estoy en la T4".

Con lo cual muchas de las cosas que voy a comentar son pura hipótesis. Pero no es ficción especulativa, sino lo que yo considero que debería ser una aproximación seria al nuevo terreno de juego.

Como César es un titán, llega con las preguntas correctas:

 César Astudillo @cesarastudillo · Sep 17

Me estás haciendo pensar bastante en eso últimamente. Obviamente de la metáfora centauro la primera pregunta que cabe hacerse es si los humanos jugamos el papel de la mitad hombre, o el de la mitad caballo. Probablemente ambas, según caso de uso ¿no?

Efectivamente, la madre del cordero es en el proceso de lucha libre a dos, en el Tag-Team, determinar cuando se produce el cambio de luchador.



Al igual que como menciono en la charla TEDxMalaga, nos enfrentamos a una situación nueva en la dinámica White/Blue Collar, tenemos una situación nueva en el hecho de que por primera vez hay una discusión sobre en quien recae la responsabilidad de la decisión.

De hecho, todas las relaciones previas (Y eso incluye todos los escenarios que describe César con las ayudas en carretera) parten de una asimetría de responsabilidad. El humano siempre ha tenido la decisión de activar o desactivar la máquina.

El exoesqueleto de César y el humano aumentado de @delachica? Idem de lienzo.

 Jose Manuel de la Chica @Delachica · Aug 24

Yo prefiero la metáfora del exoesqueleto, aunque solo sea para poder sacar a Sigourney Weaver.

Ahora tenemos una relación en la que oye, y si resulta que la máquina está más cualificada para tomar una decisión concreta que su contrapartida humana?

Recordad que mi concepto de hojarasca intelectual es que la IA terminará barriendo los procesos pretendidamente intelectuales que realmente no lo son.

Qué hacemos con las tomas de decisiones humanas que son el equivalente a la hojarasca intelectual?

De hecho, el puto crack de @jgarciaherrero me trae a la mesa el concepto de "centauro inverso" de @doctorow en su masterclass en mi master de CPS en @uniruniversidad.

"...El "centauro inverso": el paradigma (muy común y actual) del humano que únicamente asiente -sin jamás cuestionar- la decisión automatizada que teóricamente supervisa.

Porque en la práctica hoy el mundo funciona sobre algoritmos de decisión automatizada montados exactamente al revés del paradigma propuesto: centauros inversos.

Los algoritmos deciden y el supervisor humano no supervisa nada, simplemente está puesto por el Ayuntamiento para dar su "sello de aprobación" y glups, evitar la aplicación del art. 22 RGPD."

Lo que me llevaría a que necesitamos la articulación de una teoría sobre lo que yo considero la madre del cordero, una teoría sobre la delegación de la responsabilidad en Híbridos Centauro.

Y como tengo más testosterona que cerebro, vamos a intentar articularla.

1. ****Definición del Híbrido Centauro**** Un híbrido centauro es una entidad que combina capacidades humanas y de IA para realizar tareas de manera más eficiente y efectiva que cualquiera de las dos partes por separado.

Este concepto se basa en la sinergia entre la intuición y creatividad humanas y la capacidad de procesamiento y análisis de datos de la IA.

2. ****Principios de Delegación de Responsabilidad**** La delegación de responsabilidad en este contexto implica asignar tareas específicas a la IA y al ser humano, basándose en las fortalezas de cada uno. Los principios clave incluyen:

Especialización: Asignar tareas que requieren análisis de grandes volúmenes de datos y procesamiento rápido a la IA, mientras que las tareas que requieren juicio, empatía y creatividad se asignan a los humanos.

Colaboración: Fomentar una interacción continua entre humanos y IA, donde ambos puedan aprender y adaptarse mutuamente.

Transparencia: Mantener una comunicación clara sobre las capacidades y limitaciones de la IA para que los humanos puedan tomar decisiones informadas.

3. ****Fases del Proceso de Delegación****

Evaluación de Capacidades: - Humanas: Identificar las habilidades y conocimientos específicos del ser humano involucrado. - IA: Evaluar las capacidades de la IA en términos de procesamiento de datos, aprendizaje automático y toma de decisiones.

Asignación de Tareas: - Tareas para la IA: Procesamiento de datos, análisis predictivo, automatización de tareas repetitivas. - Tareas para Humanos: Toma de decisiones estratégicas, interacción con otros humanos, resolución de problemas complejos.

Implementación y Monitoreo: - Integración: Desarrollar sistemas y procesos que permitan una colaboración fluida entre humanos y IA. - Monitoreo: Supervisar el desempeño de la IA y del humano, ajustando la delegación de tareas según sea necesario.

Retroalimentación y Mejora Continua: - Evaluación: Recoger datos sobre el desempeño y la efectividad de la colaboración. - Ajustes: Realizar cambios en la asignación de tareas y en los procesos de colaboración basados en la retroalimentación.

4. ****Desafíos y Consideraciones Éticas**** - Responsabilidad: Determinar quién es responsable en caso de errores o fallos. - Transparencia: Asegurar que las decisiones tomadas por la IA sean comprensibles y justificables.

- Privacidad: Proteger los datos personales y sensibles manejados por la IA.

La creación de híbridos centauro entre humanos y IA requiere una cuidadosa delegación de responsabilidades, basada en las fortalezas de cada parte. Al seguir un proceso estructurado y ético, es posible maximizar los beneficios de esta colaboración y minimizar los riesgos.

La madre que me matriculó en Programación en Paralelo. Turra limit bell. A empacar y enfilando la puerta de salida.



A la industria del seguro le costó un montón de años cuantificar las indemnizaciones que correspondían por accidentes de tráfico de manera tabulada.

A pesar de que filosóficamente no se puede poner precio a una vida humana, desde el punto de vista operativo es necesario cuantificar lo etéreo, acotar lo imponderable.

El whiplash (latigazo cervical) que era una pesadilla en la fijación de indemnizaciones está ahora perfectamente tabulado. Eso permitió hacer previsiones correctas y mitigar una picaresca que se volvió casi incontrolable.



El problema al que nos enfrentamos a día de hoy con todos estos escenarios es que no hay mecanismos acordados de transferencia de responsabilidad entre los miembros del equipo centauro ni existe esa tabla con respecto a las máquinas centauro.

La conducción autónoma no está funcionando no por la tecnología no se encuentre disponible, sino porque no está tabulado ni medido ni acordado el mecanismo de transferencia de responsabilidad en el equipo centauro.

Es cuestión de tiempo que los procesos que son hojarasca intelectual sean sustituidos por procesos automáticos en entornos centauro una vez que un mecanismo acordado de transferencia de responsabilidad como el que planteo se desarrolle y se acuerde de manera masiva.

Es solo cuestión de tiempo que, al igual que la industria del seguro llegó a un acuerdo al respecto, comencemos a acoger todas las transformaciones en nuestra manera de entender el mundo que traerá el auge de los centauros.

Vivimos tiempos fascinantes. #finhilo

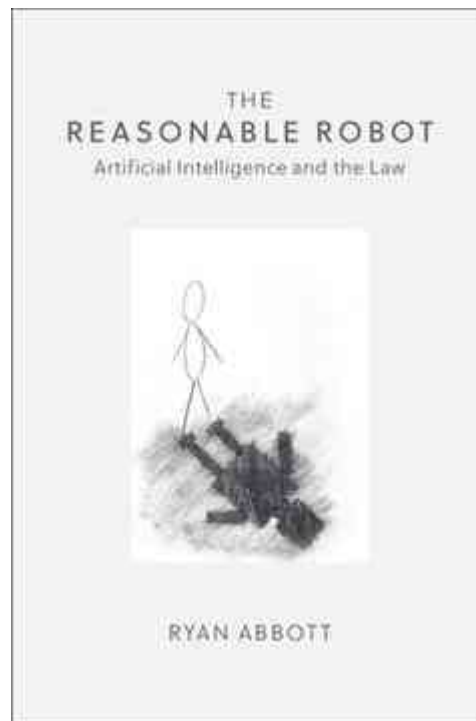
P.D.I: Cory hablando de los centauros inversos: [https://pluralistic.net/2022/04/17/revenge-of-the-chickenized-reverse-centaurs/...](https://pluralistic.net/2022/04/17/revenge-of-the-chickenized-reverse-centaurs/)

P.D. II: Este memo de IBM ha envejecido mal.

 Andy Budd @andybudd

Modern update. "A computer can never be held accountable, so has increasingly been used to make management decisions."

P.D. III: Que menos que un libro, por más oscuro que resulte:



The Reasonable Robot: Artificial Intelligence and the Law

goodreads

Final de la turra: Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro

[Ver en El Turrero Post](#)

La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial

Categorías: Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 12/9/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la tensión entre lo percibido como seguro y lo percibido como inseguro, y de la hormesis, homeostasis y autopoiesis empresarial:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana en el hilo turras hablaré de la tensión eterna entre lo nuevo/exploratorio y lo bien operado.

El pasado día 9 de Septiembre Apple presentó el iPhone 16 y otras novedades de la marca a sus fieles.

 Forbes_es @Forbes_es

¡Buenas tardes! @Apple presenta a partir de las 19 horas sus nuevos dispositivos: conoceremos el iPhone 16, la siguiente generación del Apple Watch (hoy se cumple una década de la presentación del primer reloj de la compañía)... y seguro que alguna que otra sorpresa. ¿Nos acompañas en este hilo? #AppleEvent

Naturalmente la red se llenó de gozo ante el chorro de originalidad y desafío lanzado al mercado por semejante manantial de innovación y riesgo como es la Apple actual.

 Massimo @Rainmaker1973

iPhone 14, iPhone 15 and iPhone 16

De hecho la tesis de la obsolescencia programada como incentivo a la compra ya ni se insinúa, se expresa con claridad meridiana.

 nate @natewontmiss

my iphone 11 after they announce the new iphone 16 today

Yo ya he contado mi historia de amor con el Iphone:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi mujer me ha asaltado a traición y ha terminado instalándome el iPhone que tengo metido en un cajón desde hace seis meses. Me ha cambiado el SIM, me ha borrado mi historial de WhatsApp y no hay marcha atrás. Estoy horrorizado.

El power move de mi mujer correspondió a que toda su familia pertenece a diversos colectivos financieros (AKA discapacitados tecnológicos) y tenían un Iphone, hablaban por Facetime y yo no iba a ir de Maverick por la vida. Dicho y hecho. Y hasta hoy.

Obviamente no estamos aquí para regocijarnos en mis desdichas y no estoy solo percibiendo lo obvio:

 Mark Soares @markkasaurus

The kind of innovation people yearn for from Apple is only possible from startups. Apple is crippled with a "bureaucracy" and a "too-much-to-lose" mindset that almost guarantees it will fail. It is no longer capable of exciting people with new products.

He hablado en diferentes ocasiones de todos los conceptos relacionados con los ciclos de cambio y riesgos asociados, el dilema del innovador, la expulsión de la abuela de Casita, Ballmer vs. Nadella, el acompasamiento de la pedalada...

Asimismo, y conjuntamente con @godivaciones, hemos hablado mucho de biomimética, hormesis y homeostasis empresarial:



Biomimética empresarial. Estrategias de supervivencia en sistemas complejos - Value School

👉 Enlace a la presentación:
<https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/09/20231004-MC-Biomimetica-empresarial.pdf> 👉 CURSO PÚBLICO. ¿Quieres aprender a a...

youtube

Entonces de lo que quiero hablar hoy es del solapamiento de ambos conceptos y como ambos convergen en lo que nosotros denominamos autopoiesis empresarial.

La autopoiesis es un concepto desarrollado por los biólogos chilenos Humberto Maturana y Francisco Varela. Se refiere a la capacidad de un sistema, especialmente los seres vivos, para autoproducirse y mantenerse a sí mismo.

En otras palabras, un sistema autopoietico es capaz de regenerar y mantener su organización interna a través de la auto-renovación y la autorregulación.

Obviamente, y a pesar de no estar apoyado por Maturana y Varela, es obvio que es un concepto que puede ser trasladado, aunque sea metafóricamente, a otras dinámicas ajenas a la biología.

Por ejemplo, los sistemas sociales autopoieticos son una extensión del concepto de autopoiesis, aplicado a la teoría de sistemas sociales desarrollada por el sociólogo alemán Niklas Luhmann.

En este contexto, la autopoiesis se refiere a la capacidad de los sistemas sociales para producir y reproducir sus propios elementos a través de sus propias operaciones.

Entre las características de los sistemas sociales autopoieticos podemos encontrar:

Autorreferencialidad: Los sistemas sociales se definen y se mantienen a sí mismos a través de sus propias comunicaciones. Esto significa que los elementos del sistema (como las comunicaciones) son producidos por el propio sistema.

Cierre Operacional: Aunque los sistemas sociales interactúan con su entorno, mantienen un cierre operacional que les permite preservar su identidad y estructura interna.

Esto implica que las operaciones del sistema son determinadas por el propio sistema y no por influencias externas directas.

Diferenciación Funcional: Los sistemas sociales se diferencian en subsistemas especializados, como el sistema jurídico, el sistema político, el sistema educativo, entre otros.

Cada uno de estos subsistemas opera de manera autopoietica, produciendo y reproduciendo sus propias comunicaciones y estructuras.

Ejemplos de sistemas sociales autopoieticos:

Sistema Jurídico: Produce y reproduce normas legales a través de decisiones judiciales y legislativas.

Sistema Político: Genera y mantiene estructuras de poder y gobernanza mediante procesos políticos y administrativos.

Sistema Educativo: Se autoorganiza a través de la producción y reproducción de conocimientos y prácticas educativas.

La teoría de Luhmann ofrece una perspectiva única sobre cómo los sistemas sociales se mantienen y evolucionan, destacando la importancia de la comunicación y la autorreferencialidad en la organización social.

La relación entre la autopoiesis y la tensión perpetua entre lo nuevo y lo maduro se puede entender desde la perspectiva de la dinámica de los sistemas vivos.

Los seres vivos están en un constante proceso de renovación y adaptación, lo que implica una tensión continua entre la incorporación de nuevos elementos y la preservación de su estructura madura y estable.

Esta tensión es esencial para la evolución y el desarrollo de los organismos, permitiéndoles adaptarse a cambios en su entorno mientras mantienen su identidad y funcionalidad.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. Vamos a cerrar la bolsa y enterrar el cadaver.



Una compañía no deja de ser una mezcla de dinámicas biológicas, de sistemas, sociales... y dichas dinámicas pueden sufrir trastornos en su homeostasis normal y desarrollar patrones patológicos.

En muchas ocasiones, las tensiones internas de una compañía ponen mucha presión en las cuadernas de la nave y si no son gestionadas terminan quebrando el casco.



Las dos almas de una compañía pelean internamente como los dos lobos de la fábula india, y efectivamente, termina ganando el que terminas alimentando.



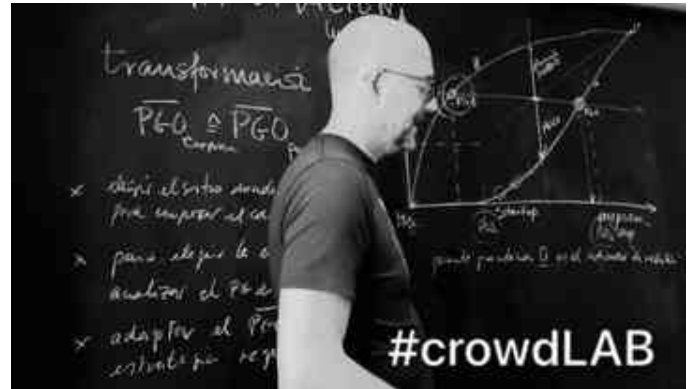
https://www.webtoons.com/en/canvas/pencils/the-two-wolves/viewer?title_no=36531&episode_no=34&webtoon-platform-redirect=true

Tensión entre estructura y fluidez, entre intuición y medición, entre innovación y optimización, entre personalización y fabricación en masa...

Cada una de los stakeholders de la compañía se alinea con uno de los lobos. Directivos. Empleados. Consejo. Inversores.

En realidad lo que hay que buscar es el sweet spot para cada uno de los diferentes campos de batalla de la tensión. Es un esfuerzo individual y colectivo de ajuste manual de una homeostasis perdida.

Luis Mateos (OSMOTIC) me dio una chapa sobre su concepto de la gravedad cero empresarial que no deja de ser una interesante variante del mismo tema.



Publicación de Luis Mateos Keim

Hoy Javier G. Recuenco ha recibido la chapa que todos recibiréis cuando os quedéis mirando una pizarra en OSMOTIC network learning. Este vídeo fue la chapa a...

linkedin

... buenas tesis mías como la progresiva sustitución de los CFOs por CTOs (Para el que hemos creado @UnconvCPS) o el colapso del modelo de PE o M&A es básicamente una metáfora del sweet spot desplazándose.

Desplazándose del corto al largo. Del estímulo financiero a la reinención. De la digitalización a la transformación. De la operación a la innovación. De la orquestación cognitiva necesaria para ello.

De la demanda de eficiencia operacional a la necesidad de talento transformacional. Del alza del listón. Del aumento de la complejidad necesaria para sobrevivir.

De ajustar el punto de equilibrio homeostático de la corporación depende muchas veces que algunas compañías sobrevivan. Más allá del producto, la propuesta, el product-market fit, el timing... La vida se abre paso #finhilo



P.D.I: Si queréis profundizar en la Autopoiesis, de la boca del caballo:

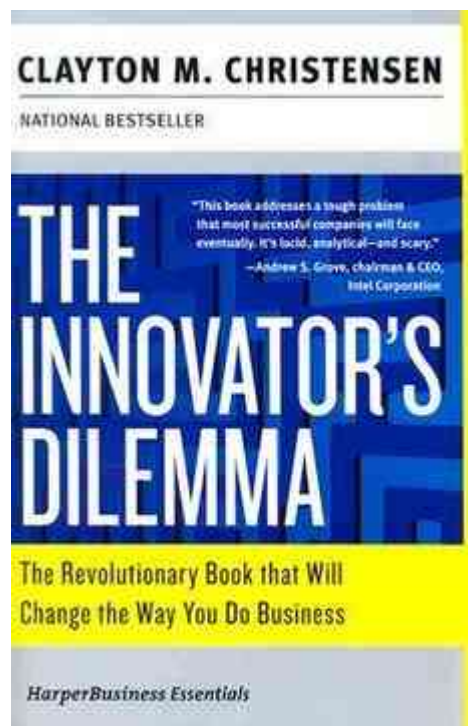


 **kluwer**
the language of science

Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living

goodreads

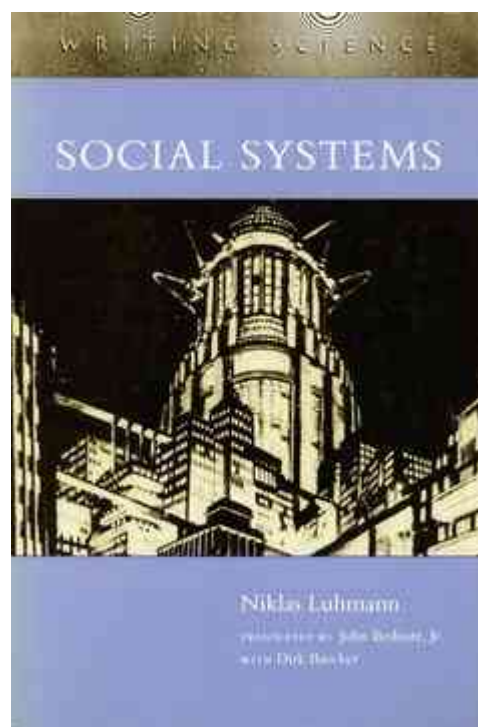
P.D. II: Otro de los clásicos:



The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book that Will Change the Way You Do Business

goodreads

P.D. III: Otro de la boca del caballo:



Social Systems

goodreads

Final de la turra: La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 24/8/2024

Welcome back, my friends, to the show that never ends. Abrimos esta temporada de hilos turras 24/25 con un plato fuerte. Agárrense los machos que arranca el viaje en la atracción.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno de mis campos de actuación preferidos es éste: compañías familiares con problemas de todo tipo, extra de Factor X. Mi primer hilo turras de esta temporada irá de esto. Vía @victorianoi

"Galgos" es una serie dirigida por Félix Viscarret y Nely Reguera que se adentra en la compleja dinámica de una familia que también es una empresa.



La trama se centra en la familia Somarriba, propietaria del Grupo Galgo, una empresa especializada en pastelería, chocolates y alimentación infantil.

La serie explora cómo la crisis del sector, la inminente imposición de una ley restrictiva sobre el azúcar y el liderazgo incierto de Emilio Somarriba, quien dirige la compañía tras la muerte de su padre, crean un escenario ideal para el conflicto.

La matriarca Carmina Somarriba toma una decisión inesperada que desencadena una serie de eventos que sacuden tanto a la familia como a la empresa.



La serie muestra cómo las estructuras familiares y empresariales pueden entrelazarse hasta volverse indistinguibles, y cómo las decisiones empresariales afectan las relaciones familiares.

Hay obviamente una reflexión sobre Crisis y Supervivencia: La lucha por mantener la empresa a flote en medio de una crisis del sector y nuevas normativas que amenazan su estabilidad.

Asimismo la serie aborda la lucha por el poder dentro de la familia y la empresa, y cómo las ambiciones personales pueden chocar con los intereses familiares.

Es muy interesante su aproximación a conceptos como Identidad y Sacrificio: Los personajes se ven forzados a reevaluar sus lealtades y objetivos personales.

Y por el camino, una concesión oportunista al zeitgeist en formato empoderamiento femenino empresarial turbo a través del papel de Carmina Somarriba.

Carmina Somarriba, interpretada por Adriana Ozores, es uno de los personajes centrales de la serie.

Criada en una familia burguesa junto a su hermano Emilio, Carmina fue testigo del crecimiento de la empresa familiar, el Grupo Galgo, y en un principio se la consideraba la sucesora natural de su padre. El destino tiene otros planes.

Nos suena de algo?



Su vida tomó un giro inesperado cuando eligió casarse con Gonzalo Díaz, en contra de los deseos de su padre. Esta decisión la relegó a un papel secundario dentro de la empresa, ocupándose principalmente de la Fundación de la familia.

A pesar de esto, Carmina sigue siendo una figura influyente y su voto es crucial en la toma de decisiones importantes para la empresa.

Carmina es una mujer fuerte y decidida, que se enfrenta a la crisis del Grupo Galgo con determinación. Su objetivo es defender el legado de su padre, centrado en el cuidado de los trabajadores y la fortaleza de la familia.

Sin embargo, su camino no es fácil, ya que debe lidiar con la falta de consideración de otros ejecutivos y una grave crisis de imagen de la empresa.

Además, su matrimonio con Gonzalo se ve afectado por intereses opuestos, lo que añade una capa de complejidad a su vida personal.

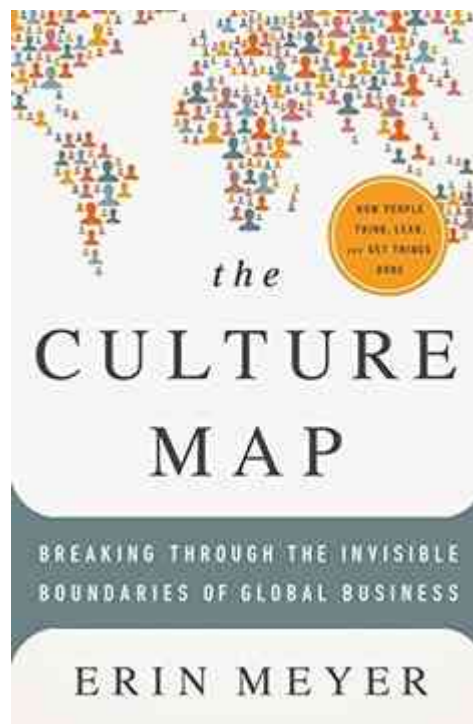
Carmina se considera una buena madre, aunque tiene una relación conflictiva con su hija Blanca, mientras que su hijo Guzmán es su mayor aliado.

No hace falta ser muy listos para darse cuenta de que "Galgos" mezcla y disimula situaciones españolas históricas que a los que llevamos tiempo en la fiesta nos son completamente familiares.



<https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/2413755/09/10/Lion-Gullon-la-ex-presidenta-celebra-la-junta-en-un-coche-con-la-oposicion-del-consejo.html>

De hecho, se nota que se ha tenido mucho cuidado de no colocarse mucho al rebufo de "Sucession" o "The White Lotus". Tiene que ser local, casposo como dicen ellos. Es una especie de "Sucession" pasada por "The Culture Map".



The Culture Map: Breaking Through the Invisible Boundaries of Global Business

goodreads

Esto se refleja en que por ejemplo, "Succession" tiene un tono más satírico y oscuro, mientras que "Galgos" puede tener un enfoque más dramático y emocional, reflejando las diferencias culturales en la narrativa.

En "Galgos", Carmina Somarriba es una figura central y poderosa, destacando el empoderamiento femenino en el mundo empresarial. En "Succession", aunque hay personajes femeninos fuertes, la dinámica de poder está más centrada en los personajes masculinos.


Y tampoco podemos ignorar que las narrativas "Los ricos también lloran" son tan viejas como la vida.



Los ricos También Lloran 1979 | Capítulo 1 | Tlenovelas

youtube

Hay un melodrama intrínseco en estos relatos, relativos a las tragedias que lleva aparejadas el relajamiento de la hormesis que sufrieron los fundadores. Que alguien se lo cuente a Piketty a ver si se entera.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jun 5, 2021

Si alguien quiere ver un monumento vivo a la no validez de la premisa de que el rico siempre será rico, solo tiene que ver en las afueras de Segovia las ruinas de lo que fue la gloriosa fábrica de Cantimpalo, donde se hacían los embutidos que triunfaban en Bruguera.

En el fondo todo son variaciones del Rey Lear, un poco estilo Ran.



Ran | Official Trailer

Here's the official trailer, now digitally remastered to the drama/war film 'Ran' directed by Akira Kurosawa. ...

youtube

De hecho tengo una deformación profesional con estas series, y es producto de haber estado mucho tiempo con compañías familiares, que hace que no me pueda creer ninguna narrativa de este estilo.

Adriana Ozores hace una actuación soberbia, pero tiene un problema: Actúa. Yo he estado al lado de gente que es así, que ha tenido siempre servidumbre, dinero... No se puede improvisar.

No se puede hacer un Stanislavsky de ser rico por razones obvias. Actúa como una tercera o cuarta generación de actores piensa que son los ricos y poderosos. Y a los guionistas les pasa igual.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A limpiar, coser y suturar la herida.



Este año vamos desde @singularsing a darle duro a la empresa familiar porque consideramos que es un colectivo completamente desatendido.

O mejor dicho, está gestionada atendiendo solo a una óptica específica. La tuerta, en concreto.



Las empresas familiares son problemática CPS de primer orden, Champions League, y por regla general se la intenta domar desde la legalidad y desde los protocolos familiares. Lo que yo llamo la aproximación IESE.

Lo resumí en una slide en una conferencia sobre el tema que di para la gente del @clubceoes sobre gestión de empresas familiares:



Todas las empresas familiares, de cierta solera, han tenido acceso a buena formación, protocolos, gobernanza familiar... Sin embargo, en ocasiones eso no ha ayudado a solucionar la problemática más compleja, la más retorcida o excepcional.

El CPS (es una disciplina diseñada para lidiar con esas problemáticas complejas y particulares, que se presentan de manera constante en unas circunstancias tan emocionalmente difíciles de manejar, como son las empresas familiares.

Así, empresas familiares que se sienten seguras porque tienen un protocolo familiar teóricamente a prueba de bombas, se encuentran en los tribunales pleiteando entre ellos por ignorar el otro flanco.

Mi concepto mental básico de empresa familiar no depende del tamaño, ni siquiera del propósito.

Lo que caracteriza a una empresa familiar es que todos los decision makers no pueden dissociarse de ninguna manera en cada una de sus diferentes dimensiones personales, familiares, empresariales... No pueden colgar el sombrero e irse a casa.



Esa definición permite entender determinadas dinámicas e incluir en un criterio más laxo cosas que en principio parecen no serlo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Siempre he dicho que Podemos es una empresa familiar.


Abordar la empresa familiar desde una perspectiva no CPS es abandonarse a la suerte de que todo el mundo esté en el lugar correcto, sepa su rol, no tenga ego ni ambición enfermizos, entiendan el contexto y sean capaces de reinvertirse varias veces con éxito. Posible, no probable.

En cada empresa familiar que he conocido existe la frase mágica "Recuerda que somos (apellido dinástico)" generalmente asociado a valores positivos: Audacia, resiliencia, trabajo incansable, persistencia...

Nunca he escuchado la frase correcta, asociada a una realidad inevitable: "Recuerda que somos humanos". #finhilo

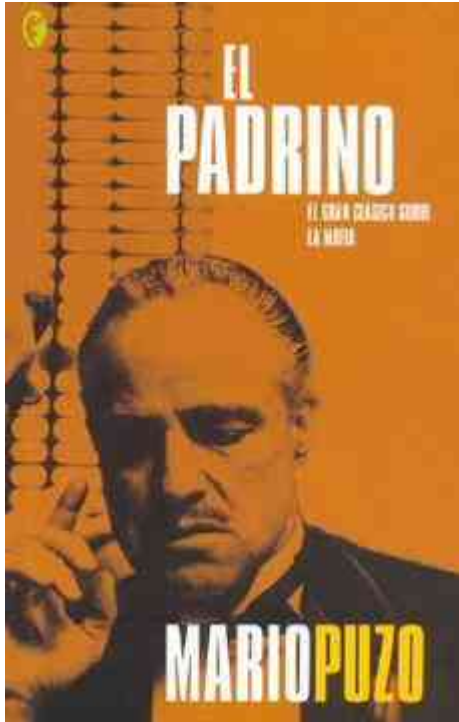


P.D.I: Este cómic, que he recomendado por muchísimas razones, es una masterclass de gestión (mierdosa) de empresas familiares. Los Pujol y los Quintà son paradigmáticos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 3, 2022

Voy a usar como hilo conductor el maravilloso cómic "El hijo del chófer", de @jordiamat22 y @josepablo_x que me parece sencillamente un puto cañón. Otro día desarrollaré mi idea de que cuando el cómic es perfecto, es un arte insuperable.

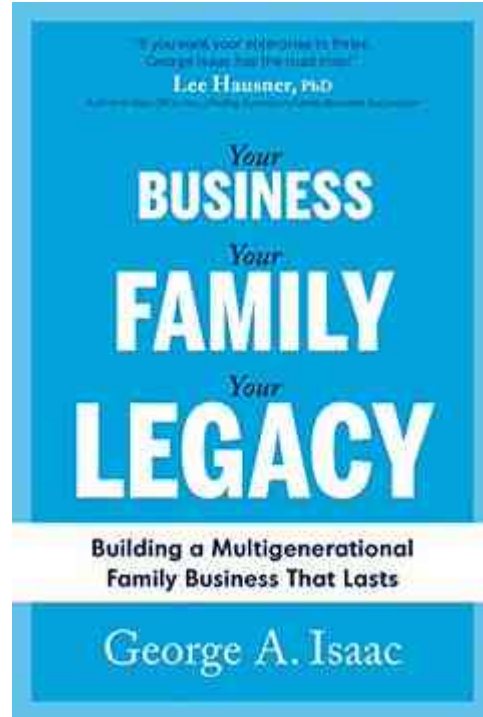
P.D. II: El libro clásico sobre gestión de empresas familiares que nunca se vende como tal:



El padrino

goodreads

P.D. III: Los libros luteranos sobre family business necesitan una adaptación a la cultura local importantísima.



Your Business, Your Family, Your Legacy: Building a Multigenerational Family Business that Lasts

goodreads

P.D. IV: Un guionista upper middle class, con unos actores upper middle class, imaginando como operan los ricos detrás de las bambalinas. Bullshit e insights brillantes a partes iguales:



Crematorio - intro

youtube

P.D. V: Un día hablaré de como para crear relatos épicos sobre la superioridad moral del commoner ser pijazo es un must:



The Five Bands Lemmy Hated Most

The Five Bands Lemmy Hated Most

<https://amzn.to/45QR5Y5>

youtube

Final de la turra: La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'

[Ver en El Turrero Post](#)

Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades

Fecha: 6/8/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a seguir con la serie de sensemaking y vamos a hablar de rabbit holes y de pensamiento liminal inducido.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaremos de esto este fin de semana, como parte de la serie sobre sensemaking.

El concepto de “rabbit hole” en inglés, que se traduce literalmente como “agujero de conejo”, se utiliza metafóricamente para describir una situación compleja y a menudo surrealista.

El nombre viene por su semejanza a la caída de Alicia en el cuento de Lewis Carroll, “Alicia en el País de las Maravillas”.



En este contexto, un “rabbit hole” representa una vía de exploración o actividad que parece simple al principio pero que se convierte en algo muy complejo o difícil de abandonar una vez que se ha comenzado.

En cuanto a las obsesiones sobre un tema específico, el término se refiere a la tendencia de una persona a sumergirse profundamente en un tema, idea o actividad.

Hasta el punto de que esta obsesión consume una cantidad significativa de tiempo y atención, a menudo a expensas de otras áreas de la vida.

Es como seguir una pista fascinante que te lleva a más y más información, haciendo que uno se pierda en un laberinto de datos, historias o ideas relacionadas.

Por ejemplo, alguien podría empezar investigando sobre un tipo de música, y horas después encontrarse leyendo sobre la historia de los instrumentos musicales, los movimientos culturales asociados y las biografías de músicos específicos.

En el proceso, no se ha dado cuenta de cuánto tiempo ha pasado desde que comenzó su búsqueda.

El “rabbit hole” puede ser tanto positivo como negativo. Por un lado, puede llevar a un aprendizaje profundo y a la satisfacción de la curiosidad; por otro lado, puede resultar en procrastinación y la negligencia de responsabilidades importantes.

Es un concepto que captura la naturaleza humana de querer explorar y entender, pero también advierte sobre la posibilidad de perderse en el exceso de información o en la obsesión.

Hay múltiples ejemplos del proceso, en ambos extremos.

En el lado positivo, podemos ver ejemplos del mismo canalizado de manera óptima en libros como Flow o Drive.

La tesis principal del libro “Flow: The Psychology of Optimal Experience” de Mihaly Csikszentmihalyi es que la felicidad se alcanza a través de un estado mental llamado “flow”, o flujo, en el cual las personas se sienten completamente involucradas y absortas en una actividad.

Este estado se caracteriza por un enfoque intenso, una sensación de éxtasis, una claridad interna de dirección y propósito, y la sensación de que el tiempo se distorsiona (se acelera o se ralentiza).

Csikszentmihalyi argumenta que el flujo es el resultado de un equilibrio entre el nivel de desafío de una tarea y las habilidades de una persona para realizarla.

Cuando los desafíos presentados coinciden con las habilidades personales, las personas no solo disfrutan de lo que están haciendo, sino que también se sienten más motivadas y comprometidas, lo que lleva a un mayor rendimiento y satisfacción personal.

El concepto de flujo se aplica a una amplia gama de actividades, incluyendo el trabajo, el arte, el deporte y la educación.

Csikszentmihalyi sugiere que al buscar y fomentar experiencias de flujo en nuestras vidas diarias, podemos mejorar nuestra calidad de vida y alcanzar un estado de felicidad genuina y duradera.

Otro ejemplo lo podemos encontrar en “Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us”, donde Daniel H. Pink explora la importancia de la autonomía y el dominio (mastery) como elementos clave para la motivación intrínseca y el rendimiento.

Según Pink, hay tres elementos esenciales que motivan a las personas, especialmente en el contexto del trabajo creativo e intelectual: autonomía, maestría y propósito.

Autonomía: Pink argumenta que las personas están más motivadas y se desempeñan mejor cuando tienen control sobre su propio trabajo. La autonomía se refiere a la capacidad de ser autodirigido y tener la libertad de elegir cómo, cuándo y con quién trabajar.

Según Pink, cuando las personas sienten que tienen autonomía, están más comprometidas, creativas y satisfechas con su trabajo.

Maestría (Mastery): Este concepto se refiere al deseo innato de mejorar en algo que nos importa. Pink sostiene que las personas están motivadas por el desafío de dominar una habilidad o tarea. La búsqueda de la maestría es un proceso continuo y requiere esfuerzo y práctica.

La satisfacción de hacer algo bien y mejorar en ello es una poderosa fuente de motivación intrínseca.

La tesis de Pink sugiere que, para maximizar la motivación y el rendimiento, los individuos y las organizaciones deben fomentar entornos que apoyen la autonomía y proporcionen oportunidades para que las personas desarrollen su maestría en áreas que les apasionan.

Al hacerlo, no solo se mejora la satisfacción personal, sino que también se contribuye al éxito y la innovación en el lugar de trabajo.

En el otro extremo de la gama, el de la obsesión que nos lleva a la mierda, podemos encontrar multitud de ejemplos fácilmente: El miserere, de Bécquer, que tuvo una adaptación magistral de Carlos Giménez, es uno de ellos.

 Alejandro Romero @romeroreche

Siempre es Jueves Santo si se trata de "El miserere" de Bécquer (en versión original, o releído por Carlos Giménez o Juan José Plans). https://ivoox.com/ojos-verdes-el-miserere-audios-mp3_rf_363815_1.html...

Ya hemos hablado de Arrebato, de Zulueta, como metáfora perfecta de la obsesión que te termina devorando:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

De hecho, Arrebato como película es la metáfora perfecta de a dónde nos puede llevar no encontrar el sweet spot con respecto a nuestras pasiones, y al mismo tiempo es un perfecto cautionary tale.

También he mencionado en reiteradas ocasiones la relación entre la obsesión y la excelencia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

A lo largo de la historia, ha habido muchas personas que se han perdido en sus obsesiones, algunas de las cuales han tenido un impacto significativo en el mundo.

Tesla, Howard Hughes, Marie Curie, Vincent van Gogh, Ludwig van Beethoven...

Estos individuos muestran cómo una obsesión puede llevar a la grandeza en sus respectivos campos, pero también cómo puede consumir la vida personal y la salud de una persona. Sus historias son testimonios del poder y el peligro de la obsesión.

La madre que me matriculó en Redes y Sistemas. Turra Limit hits. A empacar y resumir la tesis.



Todo el mundo debería deslizarse por un rabbit hole, es una experiencia sin igual.

Lo que hay que obligarse es a cambiar periódicamente de rabbit hole. Varios rabbit holes estimulan el pensamiento liminal y generan esa especie de conexiones random que son riquísimas. Y previenen los efectos negativos del monocultivo obsesivo.

He hablado ya de mi relación con el Reader's Digest o los libros random de mi padre:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hace cuarenta años, en una revista como ésta, tomé contacto con @MensaInternatl . @MensaEspana se fundó poco después, en 1984. En breve dejaré de ser Presidente y le pasaré el testigo a otro. What a long, strange trip it has been. <https://images.app.goo.gl/q6Nx4aw5araD7GZz9...>

Durante un tiempo compartía mis obsesiones semanales:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hable en el último episodio de @NadaQueGanarPod que yo funciono a ciclos de obsesión semanales. El de esta semana es la Velvet, pero no los de siempre, sino Moe Tucker. <https://wearerock.files.wordpress.com/2015/03/fc75733dc9c661e9c0d>

Un friki es sencillamente, una persona que ha encontrado un agujero de conejo en el que se siente a gusto y no se quiere mover de allí. Es tremendamente satisfactorio pero tremendamente limitante.



Mucha gente confunde la edad con la madurez, o el aceptar un camino estándar como el camino a la felicidad. Tu felicidad te puede estar esperando en cualquier rabbit hole random.

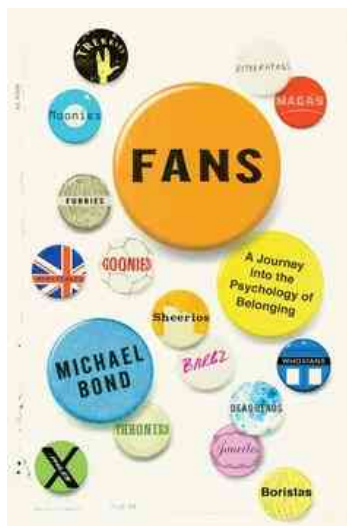
 5th Beatle @5thbeatle__

Todo sobre la edad adulta nos lo resume Alfredo Landa. 'Las verdes praderas', José Luis Garcí, 1979.

El proceso de sensemaking se beneficia muchísimo de un proceso de bajadas por rabbit holes diversos y aparentemente inconexos. Es liminalidad natural desbordada.

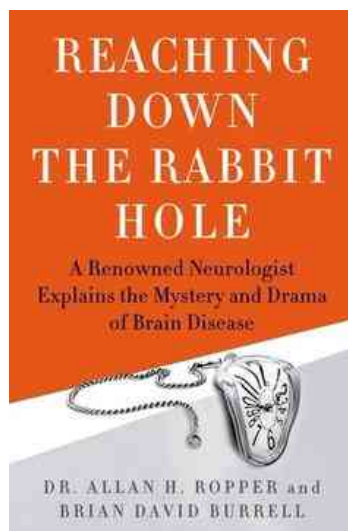
Mucha gente que se dedica a hacer sensemaking no es particularmente bueno porque le falta calle y le faltan rabbit holes. #Finhilo

P.D.I: Este libro me encantó, porque el fenómeno fan concita lo bueno y lo malo de los rabbit holes:



<https://t.co/KkgFJwkjKx>

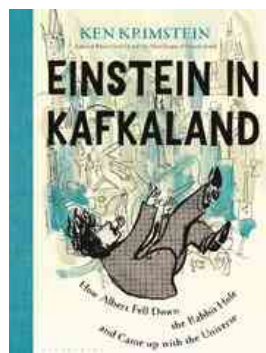
P.D. II: Un libro liminal entre varias de las cosas que hemos estado hablando:



Reaching Down the Rabbit Hole: A Renowned Neurologist Explains the Mystery and Drama of Brain Disease

goodreads

P.D. III: El comic, como de costumbre, al rescate. Estoy esperando este y el de Jordan Mechner como agua de Mayo:



Einstein in Kafkaland: How Albert Fell Down the Rabbit Hole and Came Up With the Universe

goodreads

Final de la turra: Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades, Libros
Fecha: 20/6/2024

En el hilo turras de hoy, y siguiendo con la serie de Sensemaking, vamos a hablar de por qué la primera regla del sensemaking es que no se discute sobre sensemaking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana, en la serie de sensemaking, hablaré de por qué no se discute sobre sensemaking. Gracias a @jlantunez por la inspiración.

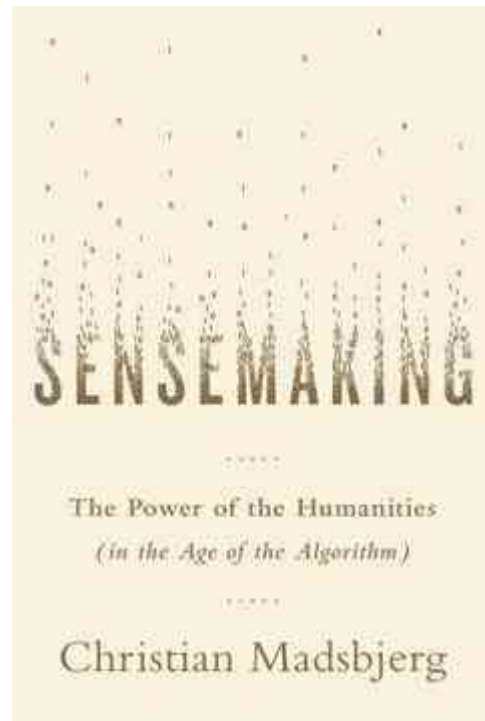
La inversión emocional en el proceso de sensemaking, o la construcción de sentido, es significativa porque este proceso está intrínsecamente ligado a cómo interpretamos y damos significado a nuestras experiencias personales.

Las emociones juegan un papel crucial en la toma de decisiones y en cómo entendemos el mundo que nos rodea.

Por ejemplo, en el ámbito de las finanzas, los sesgos emocionales como la aversión a la pérdida y el exceso de confianza pueden influir enormemente en las decisiones de inversión.

Estos sesgos pueden llevar a comportamientos que van en contra de nuestros propios intereses, como comprar cuando todo está caro y vender cuando el mercado está a punto de recuperarse.

Voy a usar como hilo conductor algunas reflexiones de “Sensemaking: The Power of the Humanities in the Age of the Algorithm” por Christian Madsbjerg.



<https://t.co/U6HqWSwdvG>

Este libro ha sido un input muy valioso en mi actual postura de defensa de la inteligencia humana frente a la tiranía de los grandes datos y el cientificismo, y aboga por una comprensión profunda y matizada de la cultura, el lenguaje y la historia.

En contra de la tiranía de los datos, Madsbjerg argumenta que nuestra obsesión con los datos a menudo oculta deficiencias significativas y que la devoción ciega a los números pone en peligro nuestras empresas, educación, gobiernos y ahorros de vida.

Con respecto a la defensa de la inteligencia humana, el autor sostiene que los humanos se han vuelto subordinados a los algoritmos y que hemos dejado de pensar, permitiendo que las máquinas lo hagan por nosotros.

Madsbjerg aboga por una defensa urgente y necesaria de la inteligencia humana.



Santuarios humanos a salvo de la IA | Javier G. Recuenco | TEDxMálaga

La gran pregunta que se hace la mayoría al hablar de IA es: ¿me quitará mi trabajo? En esta introspectiva charla, Javier nos da argumentos para el optimismo,...

youtube

Éxito más allá de los números: Según Madsbjerg, muchos de los mayores éxitos de hoy no provienen del pensamiento cuantitativo, sino de un compromiso profundo y matizado con la cultura, el lenguaje y la historia.

Principios de sensemaking: El libro establece cinco principios para que líderes empresariales, emprendedores e individuos los utilicen para resolver sus problemas más espinosos.

Perfiles de connoisseurs de sensemaking: Madsbjerg perfila a compañías que utilizan el sensemaking para conectarse con nuevos clientes y te lleva al interior del proceso de trabajo de “connoisseurs” del sensemaking, como el inversor George Soros y el arquitecto Bjarke Ingels.

El libro es tanto práctico como filosófico y representa un poderoso contraargumento al pensamiento de grupo corporativo, siendo un recurso indispensable para líderes e innovadores que desean destacarse del resto.

Sin embargo, en el aspecto laboral/organizacional yo prefiero la aproximación de “Sensemaking in organizations” por Karl Weick.



Sensemaking in Organizations

goodreads

Publicado en 1995, este libro es un clásico en el campo y explora cómo las personas construyen su propia realidad dentro de las compañías mientras adquieren un rol en el proceso de cambio de la estructura⁴.

Weick, sin ir más lejos, tiene un paper completamente seminal sobre el tema “The Collapse of Sensemaking in Organizations: The Mann Gulch Disaster” <https://jstor.org/stable/pdf/2393339.pdf...>

Weick analiza cómo la estructura de roles y el proceso de dar sentido a las situaciones pueden desintegrarse interactivamente en una organización mínima, como ocurrió en el desastre del incendio de Mann Gulch.

Weick propone cuatro fuentes potenciales de resiliencia para hacer a los grupos menos vulnerables a las interrupciones en la creación de sentido: la improvisación, los sistemas de roles virtuales, la actitud de sabiduría y las normas de interacción respetuosa.

El análisis se integra en la literatura organizacional para mostrar la necesidad de reexaminar nuestro pensamiento sobre sistemas temporales, estructuración, intimidad no reveladora, dinámicas intergrupales y formación de equipos.

Volviendo al libro de Madsbjerg, defiende la inteligencia humana y la importancia de las humanidades en la era del algoritmo.

Madsbjerg argumenta que la obsesión con los datos a menudo oculta deficiencias significativas y que la devoción ciega a los números pone en peligro nuestras empresas, educación, gobiernos y ahorros de vida.

El libro presenta cinco principios para utilizar el sensemaking y destaca historias de éxito que provienen de un compromiso profundo y matizado con la cultura, el lenguaje y la historia, en lugar de solo del pensamiento cuantitativo.

El concepto de ‘connoisseurs’ se relaciona con la creación de sentido (sensemaking) en que los ‘connoisseurs’ son individuos o grupos que poseen una habilidad excepcional para interpretar y dar significado a situaciones complejas.

En el contexto del libro, los ‘connoisseurs’ son aquellos que, a través de su profundo conocimiento y comprensión de la cultura, el lenguaje y la historia, pueden navegar y dar sentido a la información de manera que trasciende el análisis puramente cuantitativo.

Los ‘connoisseurs’ en el proceso de sensemaking tienen múltiples funciones.

Interpretan datos y experiencias: Utilizan su conocimiento y experiencia para interpretar datos y experiencias, encontrando patrones y conexiones que otros podrían pasar por alto.

Toman decisiones informadas: Su capacidad para dar sentido a la información les permite tomar decisiones más informadas y estratégicas.

Innovan y lideran: A menudo son líderes e innovadores que pueden guiar a otros a través de cambios y desafíos, utilizando su comprensión para influir y motivar.

Adaptan y responden: Pueden adaptarse y responder a entornos cambiantes, utilizando su sentido de la intuición y la comprensión para navegar en situaciones inciertas.

En resumen, los ‘connoisseurs’ son fundamentales en el proceso de sensemaking porque aplican una comprensión más profunda y contextual a la información, lo que les permite crear significado y dirección en un mundo cada vez más dominado por el big data y los algoritmos.

Madsbjerg también es fundador de ReD Associates y director de su oficina en Nueva York, una empresa de consultoría estratégica basada en las ciencias humanas que emplea antropólogos, sociólogos, historiadores del arte y filósofos.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Cerremos y hit the road, Jack.



El sensemaking es subjetivo, hay una fuerte carga personal involucrada en el proceso. Lo que hace prácticamente imposible que sea un proceso frío y desapasionado. Irónicamente, hace que el proceso de sensemaking sea frecuentemente incorrecto.

La realidad es percibida de manera individual, y como hemos dicho de manera reiterada, el modelo interno modela la realidad y no al revés.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 4

Muchas veces no nos damos cuenta de que vivimos una serie de relatos que identificamos con la realidad porque es compartido por la gente suficiente como para ser indistinguible.

Cuando en un proceso de sensemaking tú demuestras a alguien algo que va en contra de su constructo interno identitario, entra automáticamente en modo Knut Hamsun:



EL SANCHISMO MARCARÁ una ÉPOCA en ESPAÑA (FT: JUAN SOTO IVARS) | UTBH

LA TRINCHERA de las LETRAS:<https://amzn.to/4cw98oz> 📌 📌

COMPARTE CONTENIDO QUE QUIERES QUE COMENTE O REACCIONE AQUÍ 📌 📌

<https://discord.gg/M8anFZNTmUN> TÍO MA...

youtube

Es absurdo perder el tiempo y el dinero intentando hacerle entrar en razón o argumentar racionalmente tu punto de vista.

Las diferencias en sensemaking pueden producirse a título individual o a título colectivo/grupal/empresarial. Cuando son empresas familiares suele ser una mezcla de ambas cosas.

A veces vienen clientes a que les confirmes sus tesis delirantes, o que les proporciones soluciones a sistemas en los que hay que asumir como restricción del sistema su cosmovisión donde la gravedad no existe.



Hemos cerrado reuniones en cinco minutos donde el cliente esperaba que le rebatiéramos duramente sus tesis por las que se sentía decepcionado con nuestro sensemaking y quería que dejáramos de trabajar juntos.

A veces puedes reconducir estas situaciones, especialmente cuando es un problema de malentendidos o semántica, pero cuando detectas el muro del sensemaking, todo es inútil.

Nosotros hemos preparado argumentarios enormes para justificar nuestro sensemaking que hemos desechado on the fly porque pajas en la morgue las justas.

Si te paras a pensar es un montón de trabajo a la basura, pero al igual que no pones good money after bad no pongas good time following bad.



Nunca se discute sobre sensemaking, lo mismo que no se discute sobre identidad sexual. Sea cierto o no, el relato pertenece a la cosmovisión de la persona y negar el relato es negar a la persona.

Siempre se puede convivir con la opinión contraria entendiendo la matriz de compra de pescado y todo eso, pero cuando entra el sensemaking y la identidad propia, abandon all hope.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Construí la matriz de compra de pescado para aliviar cognitivamente esa punzada que nos da el cerebro cuando lees algo de una persona que respetas en un ámbito fumándose un Davidoff en otro. Es un Memento Mori.

Por supuesto que podemos estar equivocados y el tiempo dará y quitará razones, pero no estamos hablando de tener o no tener razón, que está al alcance de cualquiera. sino de que con visiones dramáticamente alejadas en términos de sensemaking no hay nada que hacer.

Comprender esto y la espiral del pa qué es fundamental para preservar uno de los bienes más imprescindibles, el tiempo, y uno de los órganos más preciados, el hígado. #finhilo

P.D I: Más libros imprescindibles sobre sensemaking:



The Six Big Ideas of Adaptive Organizations: From Frameworks to Sensemaking:

goodreads

P.D. II : @snowded para mi es el sensemaker definitivo. Cualquiera de sus publicaciones mejorará tus habilidades de sensemaking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jun 1

Por ejemplo, para mi Dave Snowden es fundamentalmente, un sensemaker. Mucha gente mapea eso con ser un teórico sin sentido práctico, pero estoy profundamente en desacuerdo.

Final de la turra: La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

Categorías: Estrategia, Factor x, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades, Libros

Fecha: 22/5/2024

En el hilo turras de hoy, edición tempranera porque nos vamos a Sevilla de bolo, hablaremos de estrategia y de lo doloroso que resulta entender que no te han entendido. Vamos al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · 5h

En el hilo turras de hoy, edición tempranera porque nos vamos a Sevilla de bolo, hablaremos de estrategia y de lo doloroso que resulta entender que no te han entendido. Vamos al tema.
<https://pic.x.com/71y96atcmc>

Hemos hablado de estrategia hasta llorar en los hilos turras. Tienen un apartado especial en el Turrero Post. Los que lleguéis un poco pegados, iros para allá:



El Turrero Post
Las turras de Javier G. Recuenco.

<https://t.co/rXY4TdqNf8>

Hoy de lo que quiero hablar es básicamente de lo complicado que es hacer ver a la gente que la estrategia no es una cosa necesariamente compleja o farragosa, pero que desde luego no es una trivialidad.

Hoy hablaba con una amiga sobre los problemas que está teniendo en su compañía para desarrollar una estrategia de pricing que le han encargado.

Se quejaba amargamente de muchísimas cosas que no podía hacer correctamente, de información a la que no podía acceder, de la falta de un criterio claro a la hora de determinar que se estaba buscando.

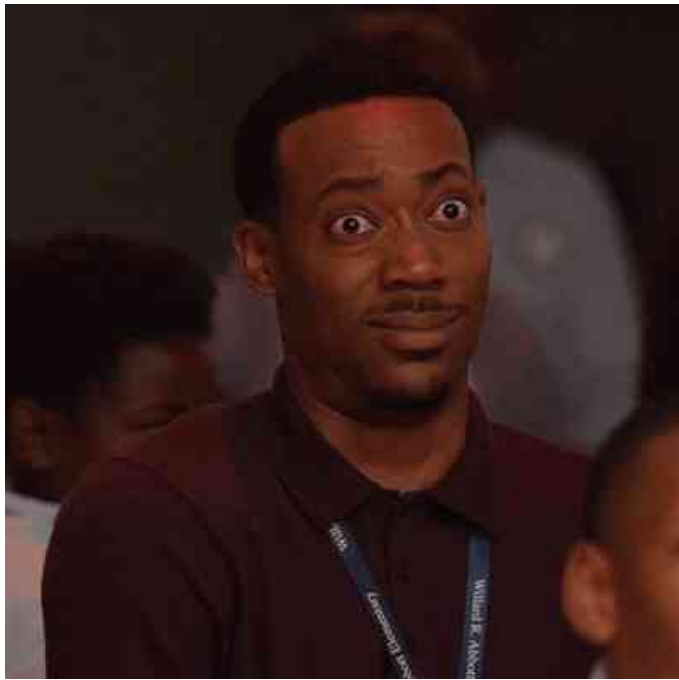
El problema real es que su compañía no tiene estrategia, y de esa indefinición estratégica emanan todo el resto de los problemas, pero no es una cosa que ella pueda gestionar de manera directa o inmediata.

Así que le he recomendado que me utilice como pantalla, como sombra de duda sobre las conclusiones de las que parten.

Que les dé la chapa sobre todo lo que he hablado sobre ecuaciones de canje de valor, que el pricing está más relacionado con la teoría de constraints que con la ecuación clásica de $\text{coste} + \text{markup}$, que es algo que es más Factor X que otra cosa...

Y sobre todo, que si no se ponen a trabajar en la estrategia le recomiendo que se aparte del tema porque ellos se van a frustrar porque ella no va a poder entregarles lo que quieren, y ella se va a frustrar porque no va a poder realizar su trabajo.

Cuando alguien habla en un board de que en una compañía no hay estrategia, generalmente hay una sensación de incomodidad y de haber pinchado un nervio.



Porque honestamente tienen la sensación de que estás siendo injusto. Ellos tienen estrategia. Saben lo que quieren. Tienen objetivos. OKRs.

Rumelt dedicó muchas páginas y tiempo a describir señales y red flags que emite de manera consistente la estrategia de mierda.

- La estrategia es una fórmula, una plantilla, algo mecánico. Hay que abandonar cualquier noción de que hay una “plantilla mágica” que proporciona la estrategia (BSC...) Hay que empezar a sentirse cómodos con la ambigüedad y gestionar la “falta de dirección”

Si lo que tu consideras estrategia puede servirte a ti y a una compañía de comida para perros, empieza a preocuparte:

1. Market Penetration
2. Product Development
3. Acquisitions
4. Enter Emerging Markets
5. Divest 'dogs'
6. Increase R&D expenditure



- La estrategia es fijación de objetivos. Cualquiera puede querer jugar como Nadal, pero eso no es una estrategia.

Una de las características clave de una mala estrategia según Rumelt es lo que él llama “fluff” (en español, “palabrería”). El fluff es una forma de jerga vacía que se disfraza de conceptos o argumentos estratégicos.

Utiliza palabras infladas y aparentemente conceptos esotéricos para crear la ilusión de pensamiento de alto nivel.

Por ejemplo, una declaración de un banco minorista que dice: “Nuestra estrategia fundamental es la intermediación centrada en el cliente” sería considerada fluff. En realidad, esta afirmación no proporciona una estrategia real, sino que es una máscara de falta de pensamiento.

Las películas de Pixar son conocidas por su habilidad para entretener e involucrar a audiencias de todas las edades, gracias a su sutileza y múltiples niveles de lectura.



Estas estrategias narrativas permiten que tanto niños como adultos encuentren placer y significado en las mismas historias, pero de maneras diferentes.

Por un lado, los niños disfrutan de las aventuras emocionantes, los personajes coloridos y el humor visual.

Por otro lado, los adultos pueden apreciar las referencias culturales, los temas más profundos y las sutiles capas de humor que pueden pasar desapercibidas para los más jóvenes.

Además, Pixar se destaca por la solidez de sus guiones y una puesta en escena cuidada y verosímil, lo que contribuye a crear un discurso sofisticado que conecta con todos los públicos.

La filmografía de Pixar, desde “Toy Story” hasta “Soul”, ha fortalecido las bases de un nuevo modo de contar historias a través del medio animado.

Los creativos de Pixar no siguen una fórmula dramática única.

En cambio, adaptan las técnicas dramáticas a las necesidades narrativas de cada proyecto, apelando a valores y necesidades básicas del ser humano que, dada su universalidad, pueden ser comprendidas por espectadores de distintas edades según su madurez.

En resumen, las películas de Pixar son un ejemplo brillante de cómo el cine puede ser universalmente atractivo y enriquecedor, ofreciendo múltiples niveles de disfrute y comprensión que trascienden las barreras generacionales.

La madre que me matriculo en informática gráfica. Turra limit hits. Vamos a intentar resumir y empacar.



Todo el mundo al que le gusta un poco el baloncesto es capaz de apreciar el juego a un determinado nivel, apreciar un mate o un buen tiro.



Pero no todo el mundo es capaz de apreciar una sutileza en un cambio de defensas o un pick and roll inverso.

La mayor parte de la gente que trabaja a alto nivel es capaz de entender una serie de rudimentos básicos de estrategia, y ser competente en sus propios apartados técnicos. No son gilipollas.

Pero cuando el tema se vuelve sutil, cuando los insights evidentes ya han sido cubiertos, cuando alguien puede ver lo que los demás no ven es cuando se marcan las diferencias.

A alto nivel asimismo la diferencia entre estrategias realmente afinadas y las genéricas son mínimas pero su resultado es dramáticamente diferente.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De todos modos, ya lo decían los de #funkybusiness: En la élite, las diferencias son mínimas. #ComeonSpain

La gente de Funky Business decía que si los atletas de la selección sueca de Atletismo mejoraran un 5% sus resultados batirían todos los records del mundo.

Amén de ello, es jodidísimo plantear en cualquier sitio que la estrategia que se está usando no está a la altura del desafío planteado por razones obvias.

De hecho, es jodidísimo plantear una disciplina como el CPS, porque entre otras cosas, lleva implícito en su nombre un mensaje subyacente complicado: "Este reto te supera".

Es completamente falso, en realidad es "El CPS demanda skills específicas que no son abundantes en el mercado", pero ya os he comentado en multiples ocasiones el éxito del dato frente al relato. De hecho estoy pensando en un renaming agresivo del tema.

Necesitas gente con el ego in check, que suelen ser los más inteligentes, pero que no puedes contar con ello entre gente que te mira desde "Mi compañía podría comprar tu culo si quisiera".

Una de las particularidades de la gente inteligente es que no necesita demostrarlo constantemente y no hace sentirse mal a la gente a su alrededor.

El otro día tuve el honor de presentar el libro "La política del disimulo" de mi sistah @godivaciones.

 Berta Rivera @berta1974

Pues no sé a qué pensáis dedicar el tiempo libre esta tarde... pero ya dudo que sea algo mejor que esto: @Godivaciones La política del disimulo En una de las librerías con más encanto de Madrid, la Librería Antonio Machado...

Hablé de Mazarino y Hamilton como de gente superdotada con una característica particular: No generaban rechazo y eran altamente funcionales en el aspecto social.

Hamilton se destacó por su inteligencia y habilidad para la estrategia política. Fue el asistente de George Washington durante la Guerra de Independencia y jugó un papel crucial en la ratificación de la Constitución, convenciendo a la ciudad de Nueva York para aceptarla.

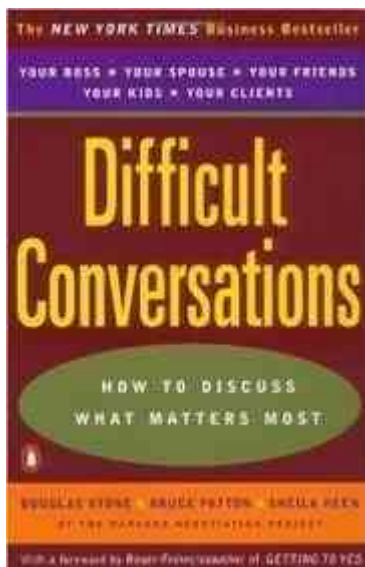
Como el primer Secretario del Tesoro, Hamilton estableció el sistema financiero de la nación y abogó por un gobierno federal fuerte, en contraste con otros padres fundadores que favorecían los derechos de los estados.

Hamilton se movió con inteligencia entre los padres fundadores al ser un visionario con una clara idea de lo que quería para el futuro de los Estados Unidos, y al utilizar su astucia política y habilidades de persuasión para influir en el curso de la nación.

Hay que lograr que la gente compre tu idea y la exhiba como suya.

Lo que separa a los niños de los hombres es la sutileza. Para apreciar los detalles finos en la estrategia, y para no pisar callos innecesarios. #Finhilo

P.D.I: Un clásico sobre conversaciones difíciles.



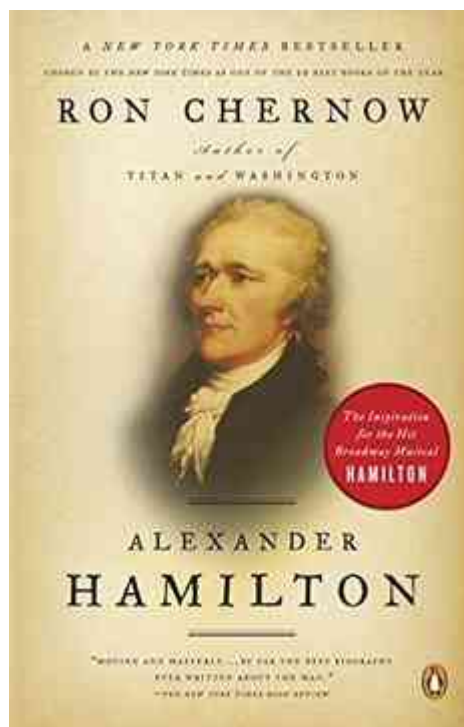
<https://t.co/OhD2iqTXGj>

P.D. II: El libro de @godivaciones es un must:



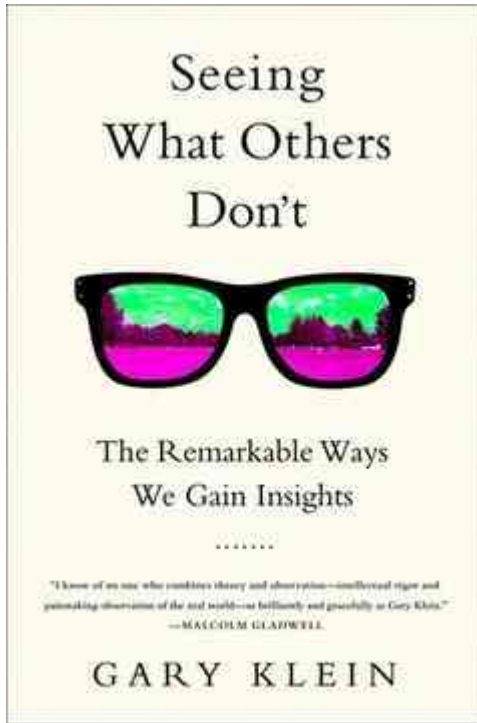
<https://t.co/s82boqyF2j>

P.D. III: El clásico de Chernow que inspiró a Lin para su musical:



<https://t.co/WIH4onyJdq>

P.D. IV: Un clásico del signal reading:



<https://t.co/7NmgcoWSHA>

Final de la turra: La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

[Ver en El Turrero Post](#)

Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Factor x
Fecha: 10/5/2024

En el hilo turras de hoy, y como ya avancé, quiero reflexionar un poco sobre las jeremiadas sobre el destino luctuoso que le espera al CPS, al que naturalmente hay que enterrar antes de que nazca porque a mi me gustaban más las maquetas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues la semana ha sido un infierno y hoy no tiene mejor pinta, así que dejaré el hilo de las jeremiadas sobre el fin del CPS para el próximo sábado. Éstas cosas que vas a referenciar mucho en el futuro, tienen que quedar sólidas y duraderas.

Voy a quitarme de encima rápidamente antes que nada una serie de simplificaciones a las que no quiero dedicar tiempo porque a pesar de que generan ruido aparente, en realidad ya nos conocemos todos.

"Yo ya lo vi venir, me mola adoptar la pose de Savonarola, ya lo dije yo, ya veréis, esto va a ser un desastre como Agile..." -> Váyase usted a cascársela bajo un sicomoro.



"Gente de Agile con las que he tenido beef en el pasado se están postulando como personas claves en la nueva comunidad CPS y el tema me produce orquitis..." -> Siga usted la flecha hasta el sicomoro y la caja de Kleenex.



"El Recuenco es un manipulador y se aprovecha de la credulidad de la gente y resulta que ahora todo es CPS..." -> Aproveche también para meterse estas bolas chinas por el culo. Si necesita vaselina silbe.



Venga, una vez desbrozado el camino, vamos ahora con el tema. Hay peligro de que la comunidad CPS y la propia disciplina se deteriore?. Por supuesto, de hecho es hasta cierto punto inevitable.

Una de las ventajas de que la comunidad CPS sea más grande que la Gran Bertha de Rocco Siffredi, es que te hacen el trabajo. Aquí @paumugarra desarrollando el 50% de la respuesta:

 Pau Mugarra @PauMugarra

Ayer mientras volvía a casa mister @MaxiPortes me lanzó un reto:

Con adenda completamente correcta hecha por el Ballmer de Tomelloso:

 Pau Mugarra @PauMugarra · May 11

Disculpen la autorreferencia como adenda

Otro pilar de la comunidad CPS, @nudpiedo, puso otro 25% de la respuesta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Joder, otro 25% del post del domingo. La comunidad CPS es la JOSTIA.

En el fondo, recoge y reformula planteamientos que he estado lanzado desde hace mucho tiempo:

Que podemos conectar fácilmente con Rumelt, su negación de la plantilla como posibilidad de contener estrategia auténtica, o con mis primeras manifestaciones a favor del CPS como disciplina:

Con lo cual, y dado que la comunidad ha hecho el trabajo duro, este será el hilo turras más corto de la historia?




La problemática asociada al proceso de deterioro de cualquier movimiento comunitario asociado a una nueva tecnología o disciplina, mantiene cosas comunes a todos y es al mismo tiempo un problema de causa raíz múltiple.

Porque como señala Pau, tenemos que separar el movimiento cultural y comunitario de la disciplina en sí.

La disciplina en sí es efectivamente, eterna. Lo que ocurre es que ha sido desde siempre, altísimamente ineficiente y con gran coste económico y de vidas humanas aparejado.

Conté en su momento una anécdota de mi clase de CPS en el curso de AI de @agustincnc:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

La otra anécdota fue hace un par de semanas en el módulo de IA y CPS del curso sobre IA & Business de mi carnal @agustincnc

Como mencionaba recientemente, la IA no va a hacer CPS, de hecho la convergencia CPS/IA va a ser un campo de desarrollo tremendo desde la óptica centauro, pero lo que si va a ser, es el Dr. Watson soñado.

 Javier G. Recuenco @Recuenco


No, pero hace de Dr. Watson que te cagas.

Hablábamos el otro día de Montessori en Nada que ganar.

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod


¡Nada Que Ganar en directo!

Y nos encontramos con alguien con experiencia en Montessori que nos puntualiza de una manera muy precisa cual es realmente el core del problema:

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod · May 14

Si algún día os gustaría hablar de Montessori, mi pareja es guía Montessori tanto de infantil como de primer ciclo de primaria. Para que os pueda explicar, por ejemplo, lo del ritmo de aprendizaje en clase, etc. que comentaba @CarrascosaCris_

En concreto, este tweet es demoledor:


 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod · May 14

Y sí, por supuesto. El 99% de guarderías que pone que son Montessori, no lo son realmente. Es solo sumarse a la moda. El sueño de Laura, montar un cole montessori real pero que sea público, para que más gente pueda, al menos, vivir la infancia de esta manera en el colegio

Hay un montón de gente en Twitter poniendo a parir a Montessori porque "no sirve"? A paladas.

Y el problema siempre viene a ser el mismo:

David G. Gándara

 mr_rookes@mastodon.gal @mr_rookes · Oct 27, 2023


Los programas tipo marca comercial no me gustan nada. Se corrompen mucho: Montessori, ABP, DUA... Como decía alguien por aquí, creo que Recuenco, nos gusta demasiado la ilusión de poder domar la complejidad.

Al CPS le ocurre igual La barrera de entrada para practicarlo bien es tremenda. Es minoritario by design.

 Carol Galais @carolgalais · Sep 27, 2022

El problema ahora es que en lo sucesivo la gente dirá que la personotecnia no funciona porque Old Navy se hostió. Que es como decir que la paella es una mierda porque un día la comiste en Rotterdam y fue horrible.

En el hilo turras resumen del año pasado determinamos qué es y qué no es:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

Los que aprendan CPS conmigo aprenderán a construirse una pedalera base de inspiración, y espero que rápidamente evolucionen hasta construirse su propia pedalera.

Como quiera que es un Metatoolkit cognitivo, terminas siendo tan bueno como tus pedales y su configuración.

Puedes echar en falta varios pedales, puedes tener varios malos pedales, mediocres, puedes hacer una mala combinación de ellos.

Una pedalera es algo que se hace a lo largo de una vida y para defender un repertorio específico. Los artistas tienen una configuración concreta para una gira específica.

Aquí podemos ver por ejemplo el Rig completo que llevaba Steve Vai en el año 2007. <https://guitar.com/wp-content/uploads/2020/09/rig-diagram-Steve-Vai-2007@3000x3100px.jpg...>

No es solo el Metatoolkit cognitivo, es el contexto. El acto médico como el CPS definitivo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco


Porque la medicina es CPS puro.

La madre que me matriculó en programación concurrente. Turra limit hits. Vamos a plegar y resumir.



Es completamente inevitable que cualquier propuesta termine degenerando por pura entropía, metáfora del hotel de Hilbert, enshittification, la vida mim-ma.

Es universal. Hablamos en su momento del proceso asociado a algo tan noble en principio como el Juego:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 20, 2021

Bien, sorprendentemente, las jeremiadas de las que hablamos ahora mismo sobre como el juego se está yendo a la mierda contaminado por los mercaderes, son tan viejas como el mundo.

A todos los procesos clásicos y perfectamente detectados por la comunidad Agile le sumó un error que yo considero clave, el insight definitivo, el insight ajeno a la capacidad de la AI para ser identificado.

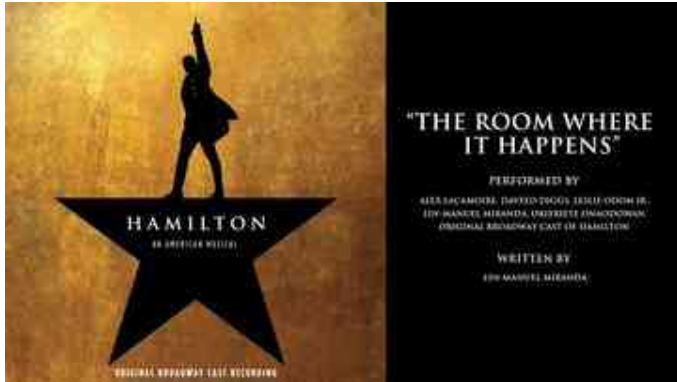
El auténtico problema de Agile fue que necesitaba entrar por la puerta principal y entró por la puerta de servicio.

 Jaime Cuesta @jaimecuesta · Mar 24, 2015

@jaimecuesta @rahego No lo tengo claro. Entrar para barrer y luego decir que eres pianista... Los cajones mentales son difíciles de mover

Agile llevado a sus últimas consecuencias pretende subvertir el statu quo, e intentó entrar a cambiar las compañías desde las zonas técnicas y de innovación.

Que a día de hoy, no están en "the room where it happens". Con lo cual cayó en un oximorón irresoluble.



<https://t.co/hFkMus66cU>

No lo digo yo, lo dicen los popes Agile:

 MIKE LEBER @michael_leber

If you know the Agile Manifesto, then you know Jim Highsmith. You won't find many more experiences people in the IT industry. Jim is pretty straight about today's status quo: A lot of Prescribed Agile. An Oxymoron.

CPS es una mirada, un metatoolkit cognitivo, un mindset, que usa decenas de herramientas diferentes dependiendo del problema y su contexto.

 ubaldo hervas @UbaldoHervas · Mar 9

Los modelos mentales son una herramienta más del toolkit CPS. Es una mirada, por más evanescente que suene.

CPS es una disciplina problem-centric. Su particularización concreta empieza y termina con el problema. Tiene una serie de aproximaciones estratégicas comunes, guidelines de Rumelt, particularmente en la fase de sensemaking, pero a partir de ahí, es de un solo uso.

CPS es una disciplina de CEOs. Está hecha para los tomadores de decisiones. Para ser efectiva debe ser usada por la gente que las toma. Los decision makers. Los responsables. The buck stops here with me.

La tecnología y la innovación todavía no están ahí, a pesar de que tiene una posición privilegiada para ello. Entre otras cosas, ese es un propósito claro por el que hemos montado @unconvcs.

En la pulsión de optimizar cosas que involucran humanos, en el taylorismo de mierda, en la incapacidad de dejar padding para los eventos inesperados, hemos abandonado la principal razón que hace que los sistemas empresariales necesiten CPS. Que dependen del Factor X.

Me he aficionado mucho a Carles Porta, el periodista que lleva "Crims" en TV3. El dice en múltiples ocasiones que la vida son detalles y que son lo relevante de la historia, y no puedo estar más de acuerdo.



<https://t.co/aRfGCUYPFL>

Me ha traído otra metáfora fantástica, la de las comunidades que hacen pool de talentos disjuntos y resuelven crímenes no resueltos por profesionales. Como el caso de Helena Jubany o "Don't fuck with cats".

El programa de Netflix "Don't F**k with Cats: Hunting an Internet Killer" es una serie documental de crimen verdadero que se estrenó el 18 de diciembre de 2019.

La serie sigue a un grupo de detectives aficionados en internet que inician una búsqueda arriesgada para atrapar a Luka Magnotta, un criminal que ganó notoriedad internacional en 2010 por compartir un video en línea donde se le veía matando a dos gatitos.

Al tipo le terminan pillando y empujando. Resulta que tenía también sus cositas debajo de la alfombra. Los comportamientos antisociales de los serial killers suelen atraer a gente obsesiva con resolver los crímenes.

 Stylist Magazine @StylistMagazine

By watching #DontFkWithCats on @netflix, are we playing a part in giving these serial killers the infamy that they crave?
<https://buff.ly/39VvQXT>

Don't fuck with CPSers. #Finhilo

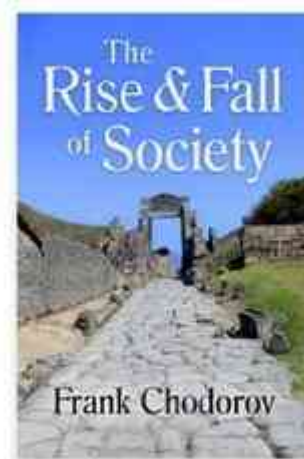
P.D. I: El hilo descriptivo de la razón detrás de la creación de UCPS:

P.D. II: Me tiene flipado este tema, me parece CPS puro y lo abordaré profesionalmente antes o después.




<https://t.co/v2Se5JODgL>

P.D: III: De aquí no nos vamos sin libro. El proceso os resultará familiar:



<https://t.co/ThwF6SjwsS>

P.D: IV: Rocco es grande, la comunidad lo es más:

 Fernando Garcia-Quismondo ()
@FGQuismondo

A la espera de que el Magister @Recuenco cumpla con su promesa de publicar el hilo acerca de "las jeremiadas sobre el fin del #CPS", traigo una propuesta (imbécil) al respecto. ¡Dejemos atrás lo de la "Comunidad CPS" y fundemos YA la "Hermandad Kappa-Pi-Sigma" (hispana, eso sí)!

Final de la turra: Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

[Ver en El Turrero Post](#)

Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Categorías: Estrategia, Gestión del talento, Trabajo en equipo, El contexto manda, Desarrollo de habilidades
Fecha: 3/5/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de estrategia, baloncesto, y otras cosas de meter. Vamos al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues ha estado peleado pero baloncesto it is. De hecho me apetece poner un poco en solfa mi propio análisis sobre qué es estratégico o no.

Todo el tema comienza con que el eximio @pedro_torrijos y yo tenemos una diferencia de criterio sobre un asunto clave. Es el basket un deporte táctico o estratégico?

 Maria Alvarez @ostraperlera · Apr 29

Hola, Javier. El baloncesto es un deporte esencialmente táctico, no estratégico, salvo a finales de temporada (y no en los PO).

Vaya por delante que esto en realidad es un McGuffin: Difícilmente me podría generar más detumescencia discutir con Pedro sobre quien tiene razón, o medirme la minga con él. Probablemente tengamos un problema de semántica. Not the point.

Pero me permite reflexionar sobre que es lo que pienso sobre la estrategia desde aquella tremenda hostia que me supuso "Strategy is Problem Solving" hace ya diez años.

Bueno, el preMcGuffin era este post sobre el juego del audaz, y evidentemente un mapeo que yo considero gratuito entre su ausencia absoluta de estrategia y el hecho de que haya sido un jugador de baloncesto.

 Maria Alvarez @ostraperlera

Si estás perplejo (o perpleja, pero sospecho que perplejo), con lo de @sanchezcastejon, este es tu hilo. Lo de hoy se explica porque Sánchez no es un jugador de ajedrez, sino de baloncesto.

A partir de aquí voy a recoger la argumentación que arranqué y que paré en cuanto vi que el tema daba para hilo.

 Maria Alvarez @ostraperlera · Apr 29

De entrada vamos a analizar esta frase:

Comenté como el ajedrez no es un juego estratégico y como Ivan Redondo es básicamente un performer del rol que imaginamos del estratega.

🐦 Andrés @lambdafav · Apr 29

Solamente un performer como Ivan Redondo es capaz de mapear el ajedrez con estrategia. Quizás en el siglo XVIII era lo más parecido a ello, pero es un juego esencialmente no complejo.

El rol imaginario es muy importante. Hannibal Lecter creó un rol mítico, el del serial killer extraordinariamente inteligente. La realidad es otra.

🐦 juanmacias @juanmacias · May 3, 2023

En los Serial Killers ya te digo yo que es un mito. Salvo Edmund Kemper, casi todos borderline. Sin embargo, la cúpula nazi...

La realidad del ajedrez es que es ya un deporte donde es complicadísimo encontrar la genialidad prístina de las partidas de Fisher en los '70.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29

De hecho es un deporte donde salirse de las partidas históricas precocinadas suele terminar mal a no ser que seas Bobby Fisher. Y en los días buenos.

Sin embargo, tenemos el relato de que el ajedrez es estratégico y el baloncesto es táctico. My ass. Lo que ocurre es que en muy pocas ocasiones se ha concebido una aproximación al baloncesto desde la estrategia.

Pero hay suficientes casos como para darse cuenta de que detrás de mucha victoria de underdog hay un entendimiento profundo de las raíces de la estrategia. Un análisis superficial nos lleva a la suerte, que por supuesto tiene su papel.

Pero en un mundo de playoffs y de audiencias dependientes de que ganen los grandes, está muy minimizada.

A lo largo de este chat voy a salpimentarlo con una serie de frases de Alejandro Salazar, que es una persona que ha intuido, viniendo desde las tripas de la bestia (Monitor) que la estrategia no es lo que nos han estado vendiendo.



Me ha hecho mucha gracia ver que gente como Alejandro o yo mismo, tuvimos nuestra epifanía al oír un pope una frase particularmente acertada y que hace que todo encaje de repente.

Personalmente "Strategy is choice" me parece mucho menos potente que "Strategy is Problem Solving", pero uno no elige sus epifanías. Además, Rumelt menciona reiteradamente aquello de "La estrategia es renunciar".



"Solo en la identidad se guarda la ventaja" "La competencia es diverger, no converger" Vamos al baloncesto y vamos al CSP Limoges.



El CSP Limoges, conocido también como Limoges CSP, es un club de baloncesto francés con una historia rica y exitosa. Fundado en 1929, el equipo alcanzó su apogeo en las décadas de 1980 y 1990, cuando logró numerosos títulos tanto a nivel nacional como europeo.

En el ámbito europeo, el mayor triunfo del Limoges fue la conquista de la Euroliga en la temporada 1992-1993.

En un evento histórico, el equipo francés se impuso en la final al Benetton Treviso con un marcador de 59-55, en un partido disputado en el Estadio de la Paz y la Amistad de El Pireo, Atenas.

Esta victoria fue especialmente notable ya que Limoges derrotó al favorito Real Madrid de Arvydas Sabonis en las semifinales, antes de vencer al Treviso en la final.

Obsérvese el fino análisis que hizo Antúnez de por qué palmaron aquella eliminatoria:



<https://t.co/oQkeiBB2cv>

En enero de 1992, ficharon a Bozidar Maljkovic. Después de sus dos triunfos con la inabordable Jugoplastika de Split (1989 y 1990), Boza recaló en el Barcelona.

Sin embargo, tras un curso y medio en el equipo, el serbio abandonó la Ciudad Condal abruptamente por las fuertes desavenencias con Aíto García Reneses, por entonces mánager del club azulgrana.

Su intención era irse a Estados Unidos pero el Limoges apareció en escena para trastocar sus planes.

Tras confirmarse su fichaje, en enero del 92, seis meses antes de empezar a preparar su primer curso en Francia, el técnico se instaló en la ciudad y empezó a edificar un proyecto épico basado en una férrea disciplina.

Su jerarquía quedó patente desde el primer día. No le tembló el pulso a la hora de despedir a jugadores ilustres de la plantilla. De la columna vertebral sólo quedó Richard Dacoury.

El pívot francés Jim Bilba (1,98), el base esloveno Jure Zdovc, el nacionalizado Willie Redden y el estadounidense Michael Young fueron cuatro piezas clave en aquel grupo de guerreros.

El juego interior era pequeño, sus dos interiores titulares no llegaban a los dos metros, pero todos mostraban una capacidad atlética envidiable. En una ciudad triste y con pocas distracciones, todos los jugadores del plantel estaban centrados en una cosa: jugar al baloncesto.



Boza venía de jugar con la Jugoplastika y el Barça, no es que fuera un [Ponga aquí su entrenador de segunda preferido] de la vida, sencillamente entendió que estratégicamente tenía una oportunidad en diverger por completo de lo que había sido su caballo de batalla hasta entonces.

Esa es realmente la marca del estratega: La capacidad de manejar diferentes registros. La capacidad de entender que las circunstancias cambian y que es necesario entender que situaciones diferentes generan ventajas diferentes.

La estrategia es fundamentalmente un ejercicio de pensamiento independiente, creativo, fuera del beaten path. Rick Rubin approves.

 Nick Di Fabio @NickDiFabio1

This is Rick Rubin. He's produced music for artists like: • Kanye • Metallica • Johnny Cash He wrote a book detailing his secrets to creativity that have transcended decades. If you want to master the art of creativity, read this thread:

Hablé de lo radicalmente infrautilizada que está la creatividad en general:

La planificación, la gestión de la incertidumbre, la ilusión de control, nos lleva a hacer planes estratégicos. Un plan estratégico es como un presupuesto anual, una pollada. Un wishful thinking.

Alejandro Salazar dice que ser colombiano era una cosa que le hizo abordar la estrategia huyendo de las coordenadas luteranas. Nos suena de algo?

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. Resumamos y cerramos.



Muchas veces no nos damos cuenta de que vivimos una serie de relatos que identificamos con la realidad porque es compartido por la gente suficiente como para ser indistinguible.

La estrategia y la táctica tienen sus propios relatos de mierda. El grande gana al pequeño. El mejor siempre vence. Foreman machacará a Ali en en Rumble in the jungle.




La estrategia y la táctica vienen en realidad en el mismo bote y mezclados, como las mezclas de aceite y vinagre para hacer picnic. La separación no es realista, el sistema es dinámico, requiere constantes ajustes en tiempo real.

Alejandro (y Rumelt) dice que la estrategia no es un plan. Uno se da cuenta de que plan estratégico es un oximoron.

El baloncesto tiene una tremenda carga estratégica, no solamente a la hora de construir un equipo, elegir en el draft, limitarlo a la planificación de finales de temporada, como dice Pedro.

Lo que ocurre es que en muy pocas ocasiones se pone a trabajar la estrategia en un mercado donde la gente no está acostumbrada a las renunciaciones.

Y además no se entiende la estrategia como un sistema dinámico constantemente en renovación (Usando mi metáfora del Hotel de Hilbert). Limoges termina descendiendo, Billy Beane termina fuera de los Oakland Athletics.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 16, 2020

Pues bien, os comentaré cómo veo yo básicamente el ecosistema empresarial en el mundo. Es una especie de gigantesco hotel con puertas infinitas al estilo del hotel de Hilbert, con una particularidad.

El baloncesto no se percibe como estratégico porque hay demasiado en juego como para permitirte diverger del que sea el relato triunfante de la época: Pivots grandes, bases rápidos, unicornios, todos tiran...

Lo que funciona en un momento dado (superequipos tipo Wade-James-Bosh) termina convirtiéndose en algo que te lleva a la tumba (Phoenix este año) porque las circunstancias, la gente, las dinámicas... nunca son las mismas.

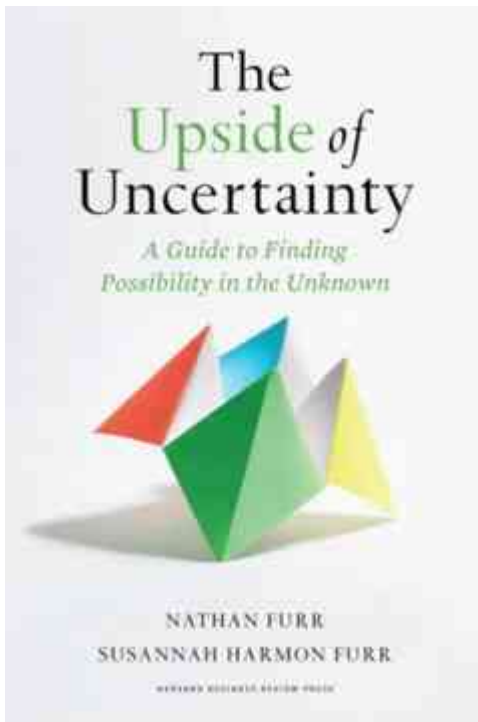
Luego el partido, efectivamente, es un instante táctico. Pero el partido no es el baloncesto. #finhilo.

P.D. I: El libro de Alejandro Salazar:



<https://t.co/OhrrkZ7ME5>

P.D. II: Estoy a full con @godivaciones sobre el tema de la incertidumbre y buena parte de nuestra mala aproximación a estrategia viene de que no sabemos convivir de manera sana con ella.



<https://t.co/YrHMYSMAR2>

P.D: III: @Arthurcahuantzi es una referencia en temas estratégicos para mi y esto me parece un insight muy potente:

 Arthur Cahuantzi @ArthurCahuantzi

Por fin, después de sesudos análisis, encontré la zona donde convergen los puntos de inflexión estratégica de Andy Grove, con la zona del Dilema del Innovador de Clayton Christensen y con la zona de atractores de Richard Rumelt ↓: CC. @HoracioMarchand, @Recuenco, @yoemprendo

P.D. IV: Este año estoy enchufadísimo con mis @orlandomagic porque no son los mejores y todavía son jóvenes, pero tienen una estrategia clara.



<https://t.co/TP977GZhLX>

Final de la turra: Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Lectura de señales

Fecha: 23/4/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a aparcar por un momento mi disección de The Offer como paradigma de Ecosistema CPS para tratar algo que necesito sacarme del pecho.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana aparco un poco el seguir diseccionando los paralelismos CPS de The Offer para hablar de ciencias sociales, medicina, magia y precisión, y la niebla en Silent Hill.

En los actos sociales del #TEDxMalaga24, donde conocí a gente encantadora y muy interesante, hubo una conversación con @drasariarponen que se me quedó clavada entre ceja y ceja.

Hablábamos de que la medicina no es una ciencia exacta, en realidad ella vino a decir medio de coña que "es una pseudociencia".

Huelga decir que me fascina la gente que dedica su vida a romperse los cuernos en un tema para llegar a la conclusión de que no puede articular la disciplina de manera 100% Popperiana.

Fundamentalmente porque al CPS le ocurre exactamente lo mismo. De hecho, salvo algunas áreas de la matemática, a todas las áreas de la ciencia les pasa lo mismo en mayor o menor manera.

Y digo algunas áreas de la matemática porque podemos ponernos a hablar del espacio proyectivo y las rectas que se encuentran en el infinito si queremos reírnos un poco.

Hablamos en su momento del acto médico como ejemplo primigenio de CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 15, 2023


El acto médico es un ejemplo de libro de un ejemplo de CPS que puede generar un trigger que derive en errores por arrogancia o síndrome del impostor.

Hablamos hace poco en @heavymental_es sobre superbacterias, cuando ves cosas que se están haciendo para combatir las no puedes por menos que flipar ante el síndrome del impostor de las "pseudociencias".

 Berta G. de Vega/ @BertaGDeVega

Con lo de la pancreatitis del repatriado @Ndevega se ha acordado de esta médico de San Diego que salvó a su marido con fagos. Ayer, con sus amigos, al contarlo, ninguno sabía de qué hablaba mi padre con los fagos. <https://amazon.es/Perfect-Predator-Scientists-Husband-Superbug/dp/0316418110...>
@VLCphagehunters


Hablamos en su momento de temas periféricos a éste, como las ZDPs, o el teorema de Roca Salvatella:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 23, 2021

Pues bien, el señor Vygotski habla de un concepto fascinante, que llama ZDP: Zona de desarrollo próximo.

El problema es que cuando abordamos una disciplina hipercompleja tenemos la tentación, posiblemente para evitar el colapso cognitivo, de reducirlo a la aproximación cognitivamente manejable más cercana.

Es buenísimo para el ser humano pensar que la Medicina es una ciencia dura. La gente no quiere saber cosas de este tipo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jul 2, 2022

La gente ignora por ejemplo que los operados de cadera tienen un 30% de posibilidades de morir en el primer año post operación. Tiene peor prognosis que algunos tipos de cancer.

La gente no quiere saber nada de una ciencia en la que lo haces bien y el tío se muere, la cagas y la persona sobrevive. Hablé en su momento del tema en el hilo sobre ls fronteras entre la complejidad y la aleatoriedad.

Corolario Recuenco al teorema de Roca Salvatella: Al afrontar una disciplina de un grado de complejidad n con una cualificación menor que n , hay una zona de niebla de diferente espesor que no impide la actuación pero sí minimiza la posibilidad de éxito.

Ya he hablado en ocasiones anteriores del concepto de Von Clausewitz, el fog o of war, pero me lo voy a llevar ahora a mi lado nerd: La niebla de Silent Hill.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fog of war is part of the war.

La niebla en Silent Hill no es solo un elemento atmosférico, sino un personaje en sí misma, que juega un papel crucial en la narrativa y la experiencia del juego.



Su origen, aunque inicialmente fue una solución creativa para las limitaciones técnicas de la consola, se convirtió en un sello distintivo de la serie, aportando una capa adicional de misterio y miedo.

En origen la niebla fue ideada para ocultar la carga gráfica y permitir que el juego funcionara sin problemas en la PlayStation original.

Este truco técnico resultó ser una bendición disfrazada, ya que la niebla limitaba la visibilidad del jugador, creando una sensación de incertidumbre y claustrofobia.

La niebla de Silent Hill es densa y omnipresente, lo que reduce la visión a unos pocos metros y obliga a los jugadores a avanzar con cautela. Este elemento aumenta la tensión y el miedo a lo desconocido, ya que cualquier cosa podría estar acechando en la bruma.

La niebla también sirve como una metáfora de los traumas y secretos ocultos de los personajes.

Representa las barreras mentales y la niebla de la memoria, especialmente para James Sunderland en Silent Hill 2, cuyo pasado olvidado se revela lentamente a medida que se adentra en la ciudad.



Curiosamente, la inspiración para la niebla y el ambiente sombrío de Silent Hill proviene de la historia real de Centralia, Pensilvania, un pueblo minero abandonado debido a un incendio subterráneo que ha estado ardiendo durante décadas.




El humo que emana de las grietas en el suelo y la desolación del lugar resonaron con los creadores del juego, dando vida a la icónica ciudad de niebla y ceniza.

La niebla en Silent Hill es, por tanto, mucho más que un simple efecto visual; es un componente esencial que define la experiencia del juego, es una herramienta narrativa poderosa que intensifica el horror psicológico y la inmersión del jugador.

La niebla en Silent Hill convierte en una experiencia CPS lo que sería un survival horror/videoaventura sin más, lo mismo que una niebla densa convierte un viaje en coche rutinario en una experiencia inquietante.

Entonces, una vez que admitimos que siempre vamos a estar en un nivel cognitivo inferior al necesario a la hora de abordar problemática compleja, que nos queda? Las ciencias.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

Un ciencias es una disciplina que vive en el espacio liminal entre la ciencia y el arte, y presenta de manera simultánea una cantidad significativa de determinismo científico y de inspiración artística .

El combo de talento y conocimiento que tenía una persona como Antonio Vega.



La canción “Magia y precisión” de Antonio Vega no es solo una canción exquisita como todas las suyas, sino una expresión de la dualidad artística que caracterizaba al músico.

Por un lado, “Magia” representa la creatividad intuitiva, la inspiración espontánea y el talento innato de Vega para capturar emociones y momentos en sus letras y melodías.

Por otro lado, “Precisión” alude a la meticulosidad técnica, la habilidad para pulir y perfeccionar cada acorde y verso hasta alcanzar la expresión más pura de su arte.

Antonio Vega, conocido por su sensibilidad y gran capacidad creativa, fue un pilar fundamental de la movida madrileña y dejó una huella imborrable en la música pop española.

El concepto detrás de “Magia y precisión” refleja esta mezcla entre la radicalidad y el pop de autor, mostrando tanto la espontaneidad como el cuidado en la composición.

La canción es un testimonio de la habilidad de Vega para equilibrar estos dos aspectos, creando obras que son tanto emocionalmente resonantes como técnicamente impresionantes.

Es un homenaje a su carrera y a su contribución al panorama musical, donde cada canción es un reflejo de su personalidad artística y su búsqueda constante de la perfección en la música.



Incluso alejándonos un poco de los aspectos más artísticos, encontramos situaciones semejantes en las ciencias más duras, como Cantor, Gödel, los problemas de clase P y NP.

La madre que me matriculó en Estructuras de Datos y de la Información. Turra limit hits. Venga, Resumen y salida.




Multitud de disciplinas se beneficiarían de un conocimiento más profundo del CPS o de hecho son CPS sin saberlo o tenerlo interiorizado.

Fundamentalmente, porque en la mayoría de las disciplinas que involucran gestionar sistemas complejos, y todas las humanas lo son, las posibilidades de que nos encontremos con casuística no determinista converge a 1 a toda velocidad.

Medicina, Retail, Atención a Cliente... Todas las cosas y todas las problemáticas que tienen cierta carga humana derivan en CPS a toda velocidad.

Hemos hablado también mucho de la convergencia entre PAVs personotécnicos, y en breve abriremos otros melones como Arquitecturas Model Driven, Gemelos digitales reality driven, SoSE...

Ya he comentado en muchas ocasiones que el excel odia los negocios humanos porque excede con mucho sus capacidades. Otra variante del corolario Recuenco al Teorema RS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29, 2023

Odian el Retail. Odian las compañías de moda. Odian visceralmente las compañías de lifestyle. Les gusta mover sacos, llenar contenedores, predecir a la segunda cifra decimal las ventas mensuales.

Y es increíble como podemos avanzar sin saber que cojones estamos haciendo, en contra del sensemaking más elemental que está en el corazón del CPS.

 Sebas E. @sebasesrad

A mis 47 años por fin he sabido el concepto de derivada. Ha sido ayudando a mi hijo en sus mates y tirando de tic (google y geogebra). Sin entenderlas superé las mates de bup, cou e ingeniería. Eso sí, las resolvía como una moto. ¿Interpretaciones a este curioso fenómeno?

Respetad las ciencias blandas, porque son las que gestionan la humanidad. No serán exactas pero las vacas esféricas no son reales.

Vendría a ser esto, pero ya lo ha dicho otro: #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 25

Aunque no lo parezca, las ciencias blandas también pueden ser rigurosas. - Lex friedman.

P.D. I: La biografía de Nacha Pop se llama precisamente así: <https://abacus.coop/ca/nacha-pop-magia-y-precision/430779.97.html...>

P.D. II: Para trascender a los Big Three del método científico este libro es imprescindible:

P.D. III: Me encantan los espacios liminales entre ciencia y sociología, la subcultura geek mezclada con manifiestos revolucionarios. Por eso siempre me han encantado @aviadordro.

Final de la turra: Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

[Ver en El Turrero Post](#)

The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino

Categorías: Sistemas complejos, Estrategia, Sociología, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 19/4/2024

En el hilo turras de hoy, tal y como comentamos, vamos a seguir con The Offer, sus subtemas, su convergencia con el CPS Hispano, el problem centricity y un olor de fondo de trattoria del Trastevere. Andiamo!

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana continuamos con las compañías problem-centric, The Offer y será un hilo que huele a aceite y pepperoni.

He hablado mucho de la importancia de la cultura, como se construye, y como es el resultado de las decisiones que tomas y las que no. Obviamente The Offer no es una excepción a esta norma.

Después de adquirir los derechos de la novela homónima de Mario Puzo, Paramount estaba ansiosa por llevarla al cine. Sin embargo, encontrar al director adecuado resultó complicado.

Sergio Leone, famoso por sus exitosos spaghetti westerns, fue considerado inicialmente para dirigir la adaptación. Sin embargo, Leone estaba comprometido con otro proyecto y declinó la oferta.

Varios directores consagrados también rechazaron la oportunidad, lo que llevó a Paramount a buscar un director joven y manejable.

Evans reflexionó sobre los fracasos anteriores de películas sobre la mafia y llegó a una conclusión clave: las obras no habían resultado creíbles porque no estaban realizadas por personas con raíces italoamericanas.

Decidió que necesitaban un director italoamericano para autenticidad. Quería que la película "oliera a spaghetti".



Fue entonces cuando se cruzó con Francis Ford Coppola, un joven director con ascendencia italiana.

Evans consideró a Coppola como el candidato ideal. A pesar de su inexperiencia, creía que su conexión cultural con la subcultura italoamericana sería un activo valioso.

Convenció a Paramount de que Coppola era la elección correcta para dirigir "El Padrino". La película se convirtió en una obra maestra, y Coppola logró capturar la esencia de la familia Corleone y la mafia italoamericana.

Evans también tuvo que lidiar con las preferencias de casting. No quería a Al Pacino debido a su estatura, pero finalmente se llegó a un acuerdo para incluir tanto a Pacino como a James Caan en el reparto.

El hecho de que la ley de hierro de la Cultura Corporativa (La cultura es el resultado emergente de lo que incentivas, lo que toleras y lo que prohíbes) se aplique de manera inexorable me llevó a mapear el fenómeno con otra obsesión mía.

Hace unos meses expuse mi tesis sobre el CPS Hispano

 Fernando Abadia @fabadiabadenas

@Recuenco - CPS "Hispano". No podemos ser mejores que los luteranos "luterando", pero hay un hueco que los hispanos podemos cubrir. #CienciaArtes Muy interesante. Gracias también a @PauMugarra y a la comunidad #CPS.

Hacía uso de una serie de matrices 2x2 para explicar conceptos. Esta en concreto es importante para plantear el hueco abierto que planteo debería llenar el CPS Hispano.



Aquí lo mapeamos con los personajes de "The Offer".



Naturalmente, es relativamente sencillo darse cuenta de una cosa. Es una matriz completamente luterana. Está construida alrededor de valores luteranos. Y como tal, la parte del león es suya.

El latino es emocional, sentimental, no tiene autocontrol, no sabe de dinero, es un "artista", un "creativo". Un mal necesario. Alguien a quien soportas a regañadientes pero que no entiendes en su escala de valores, a quien no tomar en cuenta en términos de toma de decisiones.

Coppola: "Why am I even here? If they won't let me do what they fuckin' hired me to do, WHY AM I EVEN HERE??"



Es absolutamente fascinante el mapeo de personajes y sus dinámicas de poder asociadas. Y oh, sorpresa, todo el mundo depende de un buen script para ponerse en marcha. En este caso, de Mario Puzo.

Mario Puzo se inspiró en varios mafiosos reales para crear el personaje de Vito Corleone. Entre los líderes de familias criminales que influyeron en la creación del personaje se encuentran Frank Costello, Carlo Gambino y Joe Profaci.

Estos individuos proporcionaron a Puzo un conjunto de características y experiencias que ayudaron a dar vida al patriarca de la familia Corleone.

Por ejemplo, tanto Costello como Vito Corleone nacieron en 1891 cerca de Sicilia, Italia, y ambos fueron objeto de intentos de asesinato, sobreviviendo a tiroteos.

Además, Joe Profaci fue una inspiración directa para el negocio de importación de aceite de oliva de Vito Corleone.



El 5 de diciembre de 1928, Profaci, conocido como The King of the olive oil, asistió a una reunión de la mafia en Cleveland, Ohio, que lo convertiría en un jefe del crimen organizado en Brooklyn.

Dada la falta de experiencia en el crimen organizado de Profaci, no está claro por qué las bandas de Nueva York le dieron el poder en Brooklyn; Ciertamente es que su poder creció de sus contactos realizados a través de su negocio de aceite de oliva.

Lo cual no deja de reforzar la tesis de Coppola de que El Padrino, en realidad, es una película sobre las reglas del poder. Una de ellas es que el comercio es una palanca fundamental para lograrlo.

El escritor Mario Puzo, con bloqueo de escritor, se esfuerza por crear una historia de mafia cautivadora.

Al darse cuenta de sus dificultades, su esposa Erika le aconseja que trate a los personajes como italoamericanos normales como él y ella, pero que les dé motivaciones para convertirse en malvados.

Gracias a las sabias palabras de la "cariñosa esposa", Mario empieza a darle a las teclas de la máquina de escribir. Durante el proceso, Erika también argumenta por qué merece ser elogiada más que ninguna otra persona por dar vida a la historia.



Y es que, en un principio, Mario no cree que exista una forma diferente, única, no luterana, de escribir sobre la mafia.

Erika Puzo: "Maybe We Don't Kill, But Maybe This Book Is About Finding The Reason We Would."

La madre que me matriculó en Sistemas Distribuidos. Turra limit hits. A cerrar y resumir.



En el reparto Taylorista del mundo, tenemos claro cual es nuestro sitio: La planta de abajo de Downton Abbey.



Curiosamente el latino solo es necesario para un pequeño detalle: Echar la bola a rodar. Crear un mundo. Contar una historia.

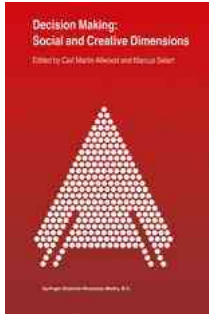
Como sabeis una de mis obsesiones es que crear un relato es crear un mundo. Y que no todo el mundo es capaz de ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Los dioses existen en tanto en cuanto que los hombres creen en ellos" - Alan Moore

En algún momento, hemos perdido nuestra capacidad de crear relatos propios y por tanto, por ejemplo, en política, vemos tristes émulo de Ocasio-Cortez o Bannon peleando en campos de batalla que no son nuestros.

Sin embargo, en un entorno de máxima incertidumbre, el perfil necesario es uno muy concreto.



https://idp.springer.com/transit?redirect_uri=https%3A%2F%2Flink.springer.com%2Fchapter%2F10.1007%2F978-94-015-9827-9_9&code=a782f648-c2d8-4fbc-a2b5-bab395a203a3

Estamos en un mundo donde se acumulan los problemas complejos y estamos obsesionados con las soluciones rápidas y los quick wins.

Y estamos obsesionados con ellas porque nos hemos comprado el marco luterano estajanovista de optimizar al máximo, levantarnos a las cinco, ser ultraproductivos y no dejar hueco a la reflexión y la pausa.

Como quiera que el CPS es una clave para resolver eficazmente los problemas su obligación reside en replantear los retos, cuestionar los supuestos y emplear una sinfonía de habilidades, entre ellas la inteligencia emocional y la creatividad.

En breve comentaremos como vamos a crear un grupo de perfiles híbridos creatividad/CPS en @singularsing e incorporarlos a nuestro proceso de diagnóstico.

Un grupo donde los creativos no estarán en el piso de abajo esperando que les suene la campanilla para cuando sea necesario desatascar un problema.

La propuesta no es nueva, pero ya los luteranos la abordaron desde compañías tipo Marchfirst, Razorfish, Netdecisions y tantas otras. Todas fracasaron.

Porque como eran luteranos, los pisos y las castas estaban claras. Querían hacer mayonesa sin mezclar el aceite y el huevo. Papá encima de mamá.

Una variante de las compañías CFO-Centric son las compañías donde la creatividad está en su lugar, el cuarto del servicio.

Naturalmente, en la pequeña ventana en la que los creativos dijeron que los importantes eran ellos, tampoco nos fue mucho mejor:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Así que voy a reciclar una conclusión de hace cuatro años. Ya os digo que hago hilos para intentar reusarlos cuando me pregunten por algo que ya he desarrollado. #finhilo

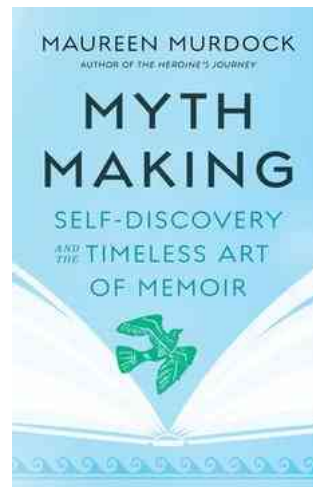
Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 23, 2020

Así que, por ponerle una cosa al hilo, que podía alargar mucho más, me limitaré decir que el cordero es cordero, las patatas son patatas, y la albahaca, albahaca. Y un plato maestro necesita de un cocinero liminal que lo entienda. #finhilo

P.D.I: He hablado en otras ocasiones de creatividad. En el turrero podéis ver más ejemplos:

P.D. II: También mencioné en su momento la dicotomía falsa que sostiene toda esta farsa:

P.D. III: Un libro nuevo que me ha gustado sobre el tema. Psicóloga Jungiana, caveat emptor:



Mythmaking: Self-Discovery and the Timeless Art of Memoir

goodreads

PD IV: Si el CPS Hispano tiene el mejor logo del universo, se dice y ya está. Cortesía de @fgquismondo



Estrategias y formación en CPS destacadas por venir

Categorías: *Sistemas complejos, Estrategia, Desarrollo de habilidades*

Fecha: 19/3/2024

En el hilo turras de hoy, continuamos percutiendo en la serie sobre la disminución de la ambigüedad sobre el CPS hablando sobre nuestra estrategia de formación CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana voy a hablar en detalle de toda la estrategia de formación en CPS que hemos trazado, de porqué hay múltiples partners para escenarios diferentes y de la estrategia de partners que hemos elegido.


Para nosotros en @singularsolving es extraordinariamente importante nuestra estrategia de formación.

No somos una empresa de formación, pero vamos a constituir una compañía específica para ello porque es una parte fundamental de nuestra propuesta y que hemos determinado que requiere esfuerzos y coordinación asimismo específica. Por dos razones fundamentales:

Uno: Es nuestra estrategia de generación de demanda. Nosotros no tenemos comerciales, no tenemos acción comercial, no hacemos acción comercial. Nuestro planteamiento es lanzar mensajes y esperar que conecten con gente con una arquitectura mental similar a la nuestra.



No es que seamos más chulos que nadie, es que el CPS no es para todo el mundo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 18, 2021

Todas las semanas recibo comentarios de gente que le encantaría que le echáramos un vistazo a su empresa, pero que considera que su consejo de administración no está preparado para una propuesta de intervención agresiva. Es absolutamente normal.

He hablado en múltiples ocasiones de que te puedes llevar a alguien a los pies de las letras de HOLLYWOOD, que miden 14 metros de altura, señalárselas, preguntarle si no lo ven ahora, y decirte con honestidad que no, que no lo ven.



Hemos hablado de la disonancia cognitiva que reside en la raíz del CPS y que hace imposible trabajar para quien no lo pueda gestionar:

Y hemos hablado en múltiples ocasiones de lo peligrosa que es la trampa del potencial:

 César Astudillo @cesarastudillo · Jun 15, 2021

Las organizaciones altamente ortodoxas serán cadáveres altamente ortodoxos en breve. He hablado muchas veces de que la gente está lista cuando está lista, y algunos no lo están nunca. Y de la trampa del potencial.

Así que la posibilidad de éxito de un cliente no autosegmentado, aunque nos necesite como el comer, es próxima a cero.



Y dos, la inmensa mayoría de nuestra disciplina no tiene referentes académicos consensuados.



Ya conté en su momento como llego a crear las bases de la disciplina en el 2014: Por una mezcla de desesperación, audacia e inconsciencia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana doy mi clase sobre #problemsolving en el master de tecnocreatividad en @NomadiaSchool . Volveré con mi escudo o sobre él.

Fundamentalmente, recogí un montón de cosas en las que estaba familiarizado (Estrategia empresarial, estrategia tecnológica), me metí a fondo en una disciplina ensimismada en su torre de marfil (Complejidad) y entendí de manera intuitiva la conexión con las disciplinas humanas.

El pincho moruno resultó exitoso y descubrí la entrada de la madriguera de conejo que me llevó hasta donde estamos ahora. Toda la historia detallada, aquí:

Nos pasó lo mismo cuando empecé a tener tracción con los hilos turras, comenzamos el seminario en @uniruniversidad con más miedo que vergüenza (Yo ya era profesor allí y estaba en el claustro de IA), y me pidieron una serie de libros CPS. El mamón de @joobid.

Resultado: Cuatro hilos, que se pueden ver aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a básicamente, cargarme mi tradición de como construyo los hilos mientras hago de papacar, porque necesito apoyo multimedia y porque necesito sacarlo de mi sistema ASAP. Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS #AbroHilo

NO HABIA LIBRO DE CPS. Entonces lo hice al revés: ¿Qué libros que he leído a lo largo de mi carrera, me han ayudado en construir el framework que me he sacado de la manga? - Voila!

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A ver, comunidad, la lista de libros CPS 0.3 la podéis encontrar aquí: <https://heavymental.es/recursos/complex-problem-solving-books...> Feedback is welcome!!

He tenido la suerte de acceder a disciplinas muy heterogéneas a lo largo de mi carrera profesional. Eso hizo natural la transdisciplinariedad y la aproximación holística, hispana y antitaylorista.

Si hay un mercado grande o pequeño de CPS en el mercado hispanoamericano, es porque yo me he sacado de la manga una articulación para abordar la disciplina, la he defendido con high agency y la comunidad ha decidido sumar sus esfuerzos a la batalla.



PUTA SUERTE, INCONSCIENCIA Y HIGH AGENCY. No hubo más.

Y entonces, a partir del seminario nos dimos cuenta que la veta era gigantesca. Porque evidentemente concurrían dos cosas: Nadie había articulado la disciplina desde una perspectiva transdisciplinar y nos percatamos de que demandaba una arquitectura mental hispana.



La primera derivada fue crear el master en @uniruniversidad. Pasamos de 60 horas a 600. Seguimos sin agotar la disciplina.

De hecho colocamos como Masterclass (1,5 horas) una serie de disciplinas claves sobre las que consideramos que se podría crear otros seminarios u otros masters según profundizáramos.

Entonces, lo siguiente fue crear una arquitectura de formación y partnership. Teníamos que determinar que tipo de formación teníamos que crear, cual era el partner a través del cual llevarlo (No somos una empresa de formación) y el mapa global.

Porque dado que estamos prácticamente solos en el campo, al final del día hay un ciclo que hace inseparables los aspectos comercial y formativo de la disciplina. No se puede vender lo que se desconoce.

Vendría a ser: hueco y/o necesidad en el mercado -> articulación de la solución -> portfolio de mercado -> formación asociada. Partíamos de tres criterios objetivos: Partnership especializados, no competencia entre ellos y contenidos exclusivos.

Partnership especializados: Nos asociaríamos a la gente que consideráramos líderes formativos en cada uno de los campos de nuestro interés.

No competencias entre ellos: No trabajaremos en espacios competitivos. Cuando nosotros trabajamos con un partner educativo, es el único en su espacio.

Contenidos exclusivos: Salvo pequeñas cosas básicas comunes, no se comparten contenidos. Cada formación tiene sus contenidos y posicionamiento exclusivo.

Vamos a analizar este posicionamiento a partir de tres alianzas ya en marcha: @Uniruniversidad, @immuneinstitute y @kryterion_es.

Cualquiera de vosotros que me conozca sabe que toca una matriz 2x2. Aquí la tenemos.

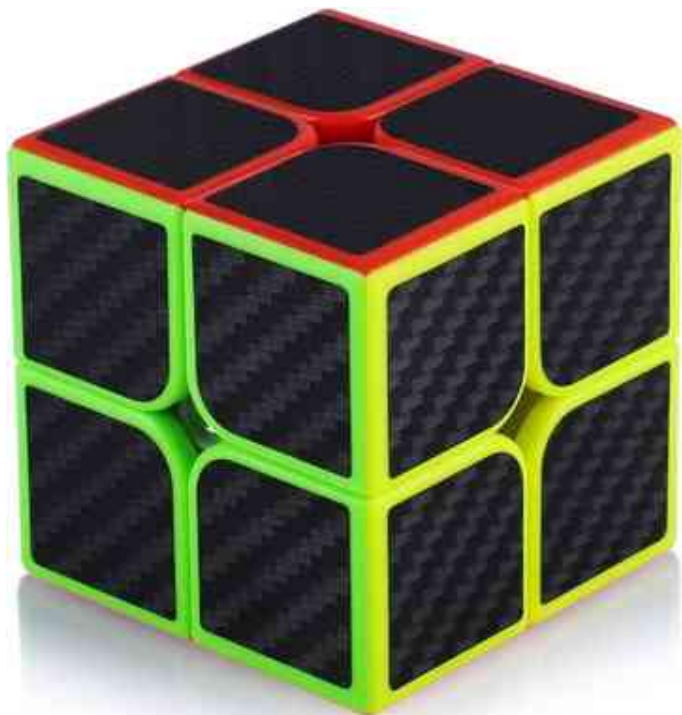


Vamos a colocar alguna de las ofertas que tenemos con algunos de nuestros partners sobre la matriz en cuestión.



De hecho, sensu strictu, tendríamos un tercer eje ortogonal a este plano que sería algo así como "ambito de aplicación".

Hay un combo único Ambito-Profundidad-amplitud que nos crea una matriz $N \times 2 \times 2$, que no descarto que ampliemos en el futuro.



Los ADNs de los partners son claramente diferentes: UNIR es una universidad, Immune es un instituto tecnológico, Kryterion es un experimento educativo. No trabajamos con ningún otro partner que compita en sus espacios relativos.

Los contenidos son diferentes: Formación universitaria generalista sobre CPS ANECA compliant en UNIR - Convergencia CPS/AACC con Tecnología en Immune - Incertidumbre y su gestión en Kryterion.

Cualquier formación que impartimos o impartamos tiene que tener su lugar en este esquema, ocupar un lugar distintivo, y pasar siempre por el experimento de nicho antes de saltar a propuestas más profundas.

La madre que me matriculó en Modelos Económicos. Turra limit hits. Venga, resumiendo y arreando.



El CPS es prácticamente una disciplina inabarcable, a pesar de que seamos capaces de acotarlo por medio de generar agrupaciones macro de problemas por naturaleza, como hemos hecho creando un framework CPS para problemática empresarial.

Porque el CPS es la disciplina de elaborar las mejores hipótesis posibles sobre como afrontar problemática desconocida. La humanidad y su progreso están asociadas de manera intrínseca a la evolución del CPS más allá del mero espagueti a la pared.

Tenemos una propuesta tremendamente ambiciosa que iremos desplegando poco a poco, de manera ordenada, sistemática, y a través de partnerships estratégicos.

No nos consideramos los guardianes de la llama, y por tanto, hemos abierto cada vez más el grifo a inputs de la comunidad.

Esperamos no llegar a la fase de enshittificación, emputecimiento y el de algo hay que vivir que suele llevar aparejada la creación de disciplinas que demandan formación.

 Jerónimo Palacios @giropa832 · Mar 3

Las fases son: - Unicornismo - Abrazarbolismo - Como te muevas no sales en la foto - De algo hay que vivir - Emputecimiento - Colmillos tan largos como para comer piedras Seguro que alguien más listo que yo es capaz de montar una matriz de esas tan chulas que hace @Recuenco

A lo mejor les estamos complicando la vida a los departamentos de Marketing de nuestros partners académicos, pero es que ya no sirve solamente con mencionar "CPS" como palabra clave. Nada personal.

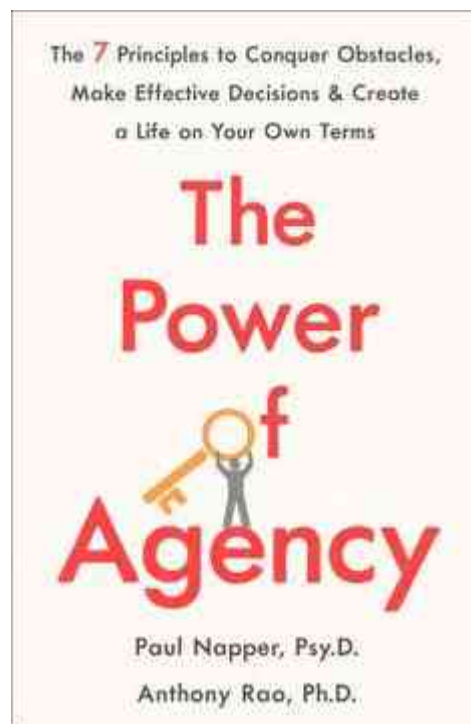
No tenemos ninguna gana de complicar la situación innecesariamente, es que ya hemos bajado bastante por la madriguera y un mapa comienza a emerger. Y no es ni pequeño ni simple.

“...the supreme goal of all theory is to make the irreducible basic elements as simple and as few as possible without having to surrender the adequate representation of a single datum of experience.” - Albert Einstein #finhilo

P.D. I: Tres libros sobre "high agency" que me han servido a mi, tres clásicos de la lista de libros CPS. - “Antifragile: Things That Gain from Disorder” del yayo

- “Mindset: The New Psychology of Success” de Carol S. Dweck - "Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us” de Daniel H. Pink

P.D. II: Uno específico sobre agencia:



The Power of Agency: The 7 Principles to Conquer Obstacles, Make Effective Decisions, and Create a Life on Your Own Terms

goodreads

Final de la turra: Estrategias y formación en CPS destacadas por venir

[Ver en El Turrero Post](#)

La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Gaming, Orquestación cognitiva

Fecha: 3/3/2024

En el hilo turras de hoy, inicio una serie que no sé lo que tardaré en cerrar, pero que no pararé hasta que considere agotado el tema. Vamos a reflexionar sobre qué es el CPS, que no es, y una metáfora sobre ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La semana que viene hablaré de esto. De cómo el CPS es en realidad una especie de roguelite deck building game.

Obviamente el trigger ha sido la tremenda tormenta emocional/intelectual que me ha generado el #CPSLive2024 del sábado pasado, que no puede ser resumida mejor que en este hilo de Toni Dorta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tremendisimo resumen.

Soy perfectamente consciente de que por ejemplo, la comunidad Agile tiene un tremendo PTSD y se le han encendido todas las alarmas.



Soy perfectamente consciente de que los Frameworks tecnológicos tienen un ciclo de vida muy específico perfectamente aquí descrito por el Ballmer de Tomelloso, @pablogrueso:

Así que creo que voy a intentar desmitificar unas cuantas asunciones erróneas sobre el CPS. Y voy a intentar plantear esta aproximación por la vía negativa. El CPS NO ES:

- Una Skill. El WEF ha hecho mucho por popularizar la disciplina, y por disparar la confusión sobre el término. Hemos tardado una década en salir de esta trampa de oso.

- Un framework tecnológico - Trasciende con mucho el ámbito tecnológico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando hay que elegir entre la caja de herramientas y el diván, elige el diván.

- Una metodología sistemática - Es cero predecible, cero repetible, completamente random, tienes que gestionar la incertidumbre, gestionar la incompetencia... y eso trabaja en contra nuestra.

- Una metodología de sensemaking - Eso es una sinécdoque. Hay sensemaking en el CPS porque es fundamental en el proceso de diagnóstico, pero hay docenas más de disciplinas en el toolkit (P.E. Personotecnia, hemos hablado ya de ello).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: "Pregúntale al Recu"

- Consultoría, humo, Un culto a la personalidad de un creador de contenido intelectual que no puede ser desafiado... - DON'T GET ME STARTED ON THAT



Voy a usar una metáfora un tanto atrevida, pero que llevo macerando una temporada a raíz del programa que tuvimos con el puto crack de @dei_biz:



#080 - El diseño de incentivos [↑]TOP (Con David Pardo)

#080 - El diseño de incentivos [↑]TOP (Con David Pardo)

youtube

Donde se habló de drogas duras, ríete tú del fentanilo. Se habló de SLAY THE FUCKING SPIRE.

@ddamasd me hablo en su momento de una charla o algo similar que se llamaba "Todo lo que sé en la vida lo aprendí en los videojuegos", cosa en la que no puedo estar más de acuerdo. Pues bien, si a algo se parece el CPS, es a un juego roguelike deckbuilding. Desarrollemos.

Los juegos roguelike deckbuilding son un género de videojuegos que combinan elementos de los juegos roguelike y los juegos de cartas coleccionables.



En estos juegos, el jugador explora mazmorras generadas aleatoriamente, combate contra enemigos y jefes, y construye su mazo de cartas con las que puede realizar acciones, como atacar, defenderse, curarse o lanzar hechizos.

El objetivo suele ser llegar al final de la mazmorra o derrotar a un jefe final, pero el reto está en que cada partida es diferente y el jugador debe adaptarse a las cartas que encuentra y a las decisiones que toma.

Los juegos roguelike deckbuilding se caracterizan por tener una alta rejugabilidad, una gran variedad de cartas y estrategias posibles, y una dificultad elevada que requiere de planificación y habilidad.

Algunos ejemplos de juegos de este género son Slay the Spire, Dicey Dungeons, Monster Train o One Step From Eden.

Un análisis de los juegos roguelike deckbuilding podría abordar los siguientes aspectos:

La mecánica de construcción de mazos: cómo se obtienen, se eligen y se combinan las cartas, qué tipos de cartas hay, cómo se balancean las ventajas y los inconvenientes de cada una, cómo se evitan las situaciones de bloqueo o de falta de sinergia, etc. [ORQ COGNITIVA]

La mecánica de exploración de mazmorras: cómo se generan los niveles, qué tipos de eventos, enemigos y recompensas hay, cómo se influyen entre sí, cómo se crean situaciones de riesgo y recompensa, cómo se fomenta la exploración y la curiosidad, etc. [INCERTIDUMBRE]

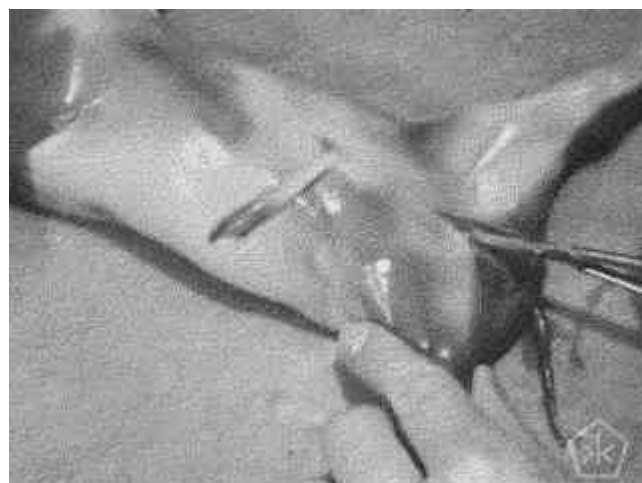
La mecánica de combate: cómo se resuelven las acciones, qué tipos de habilidades, efectos y condiciones hay, cómo se interactúa con el entorno, cómo se crea tensión y emoción, cómo se premia la creatividad y la adaptación, etc. [HERRAMIENTAS Y GESTION CONTEXTUAL]

La estética y la narrativa: cómo se presenta el mundo, los personajes, la historia y el humor del juego, qué estilo gráfico y sonoro tiene, cómo se crea una atmósfera y una personalidad propias, cómo se involucra al jugador y se le hace sentir parte del juego, etc. [STORYTELLING]

La filosofía subyacente de los juegos roguelike deckbuilding se basa en la idea de que el jugador debe enfrentarse a desafíos constantes y variables, que le obliguen a tomar decisiones difíciles y a adaptarse a las circunstancias. [PAVs y DECISION MAKING]

Estos juegos buscan crear una experiencia de juego intensa, emocionante y satisfactoria, que recompense la habilidad, la creatividad y el aprendizaje del jugador. [CPS IS ABOUT THINKING -#IQPRIDE]

Eso de manera inmediata, pero vamos a diseccionar la piel y vamos a ver los intestinos. La comparación se sostiene si seguimos viendo el tema de manera subcutánea.



La curva de dificultad: los juegos roguelike deckbuilding suelen tener una curva de dificultad ascendente, que va aumentando el nivel de reto y de frustración del jugador a medida que avanza en la mazmorra. [PERROS MUERTOS Y DESAFIOS IMPOSIBLES]

Esto crea una sensación de progreso y de superación, pero también de riesgo y de incertidumbre. El jugador debe estar preparado para enfrentarse a situaciones cada vez más complejas y exigentes, que pongan a prueba su mazo y su estrategia. [INCOMPETENCIA FUNCIONAL]

La aleatoriedad: los juegos roguelike deckbuilding incorporan elementos de aleatoriedad, tanto en la generación de las mazmorras, como en la obtención de las cartas, como en el resultado de las acciones. [FOG OF WAR - NO CONSULTORIA - TYSON]

Esto hace que cada partida sea diferente y única, y que el jugador tenga que lidiar con la variabilidad y la imprevisibilidad. La aleatoriedad puede ser una fuente de diversión, de sorpresa y de oportunidad, pero también de frustración, de decepción y de desafío.

[EL CPS NO ES PARA TODO EL MUNDO - CPS HISPANO]

El jugador debe saber aprovechar las ventajas que le ofrece la aleatoriedad, pero también aceptar las desventajas que le impone. [RIDE THE LUCK]

La toma de decisiones: los juegos roguelike deckbuilding plantean al jugador múltiples decisiones, tanto a corto como a largo plazo, que afectan al desarrollo de la partida y al resultado final. [ES UNA DISCIPLINA DE CEOS]

El jugador debe elegir qué cartas añadir o quitar de su mazo, qué camino seguir en la mazmorra, qué eventos afrontar o evitar, qué enemigos combatir o esquivar, etc. [CEOS AGAIN]

Estas decisiones pueden tener consecuencias positivas o negativas, inmediatas o diferidas, evidentes o ocultas. [COMPLEJIDAD Y EMERGENCIA]

El jugador debe evaluar las opciones que tiene, las implicaciones que conllevan, y asumir las responsabilidades que derivan de sus elecciones. [CEOS AGAIN]

El feedback: los juegos roguelike deckbuilding proporcionan al jugador un feedback constante y claro, que le permite saber cómo está jugando. [SISTEMAS COMPLEJOS/CAOTICOS]

Qué está haciendo bien y qué está haciendo mal, qué le está funcionando y qué le está fallando, qué le está ayudando y qué le está perjudicando. El feedback puede ser explícito o implícito, directo o indirecto, positivo o negativo, inmediato o retardado. [REALTIME ANALYSIS]

El feedback es esencial para que el jugador aprenda, mejore, se motive y se divierta. [EL PUTO CPS ES ADICTIVO, COMO RESOLVER ACERTIJOS - POR ESO LA GENTE SE EMOCIONA]

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra Limit hits. De momento, paramos por hoy.



Como dice @tonidorta, estamos dando pasitos. Balbuceantes al principio, más firmes con el tiempo, y aunque no tenemos las tablas de la ley, ya vamos teniendo una serie de cosas claras. Por ejemplo, no somos adanistas.

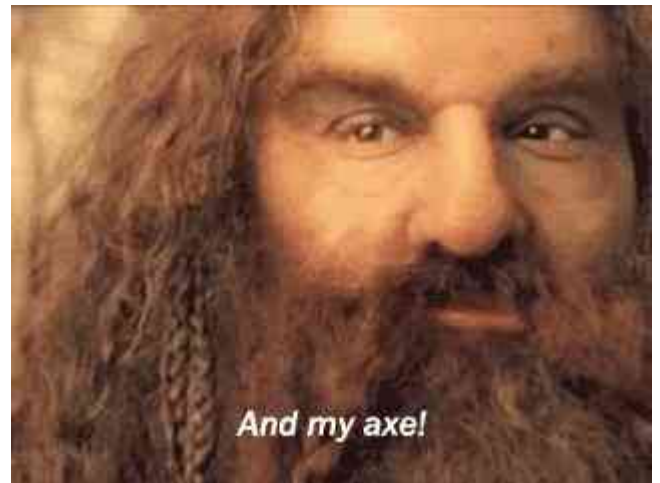
No estamos negando la utilidad de muchas herramientas históricas, las estamos incorporando a nuestras pedaleras, a nuestras cajas de aparejos, siempre con el modificador contextual de "Esto sirve, en combinación con esto otro, para tocar ésta canción concreta".



Como dice @tonidorta, esto, como mucho, puede ser un paradigma. O como planteaba en mi presentación: Una actitud, un lifestyle.

El lifestyle es un término inglés que significa "estilo de vida". Se refiere a la forma en que una persona o un grupo vive y a los valores e ideas que apoya.

Si te sientes atraído por lo que decimos, eres bienvenido a dar tu opinión y traer tus herramientas. Su único criterio para ser incorporadas es que ayuden a resolver problemática no resuelta previamente en un contexto dado.



Aquí el problema es el rey. Decide las herramientas, el equipo a ser orquestado cognitivamente, las cartas de tu deck y prepárate para que la niebla de la guerra te reviente los mejores planes.



Somos conscientes de que los precedentes de movimientos que han atraído entusiasmos son horriblos.

🐦 Jerónimo Palacios @giropa832 · Mar 3

Las fases son: - Unicornismo - Abrazarbolismo - Como te muevas no sales en la foto - De algo hay que vivir - Emputecimiento - Colmillos tan largos como para comer piedras Seguro que alguien más listo que yo es capaz de montar una matriz de esas tan chulas que hace @Recuenco

En próximos hilos desgranaré por qué el CPS se caga duro en el elitismo, en el liderazgo intelectual y en las tablas de la ley.

Esto no es una secta, amigo, aunque tenemos unas reglas claras. La primera es que desde el respeto, aceptamos cualquier opinión, especialmente los memento mori, que son los que hacen crecer.

Pero lo sentimos, no vamos a comprarnos los traumas de nadie con respecto a sus divorcios previos traumáticos. Ni somos tu padre ni somos tu terapeuta. Si quieres jugar a Savonarola, te puedes ir a dar la chapa a quien te aguante. #finhilo

P.D.I: En el episodio 061 del podcast "Nerdlab Podcast"¹, el presentador y diseñador de juegos Marvin Seo analiza algunos de los aspectos que hacen que los juegos roguelike deckbuilding funcionen y sean divertidos.



<https://nerdlab-games.com/061-fun-and-frustration-in-roguelike-deckbuilding-games-like-monster-train-and-slay-the-spire/>

P.D. II: El resumen de todo. El CPS emerge como respuesta a una situación inexorable:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

THE FUCKING BOTTOM LINE SHINING

P.D. III: Le dedicaré asimismo un hilo entero a la razón y la estrategia detrás de la creación de Unconventional CPS.

Final de la turra: La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos

Categorías: Factor x, Sociología, Estrategia, Leyes y sesgos

Fecha: 28/2/2024

En el hilo turras de hoy, tenemos menú ejecutivo, seis platos y postre. A por ellos, que son muchos y cobardes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré del teorema de Astudillo, la disonancia cognitiva de Schrödinger, las ciencias, el IQ, y en general de por qué querer tener razón es la fuente de innumerables males.

El test de Astudillo recoge que no puedes plantear ninguna vaca esférica que no tenga en cuenta el Factor X sin aterrizar con los dientes por delante.

Es de una sutileza sin igual, y ya me gustaría que se me hubiera ocurrido a mí, pero credit where is due.

Tiene un montón de implicaciones: Las más obvias son conectar con mi crítica al idealismo como marco de referencia, pero hay muchas más.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

Por eso no soporto el idealismo. No por nada particular, sino porque termina siempre degenerando en pompismo. No podemos controlar nuestras pasiones. #finhilo.

Contrastaba con @ramonnogueras que todos los imperios "racionales" y "ultraproductivos" terminan yéndose todos por el desagüe por lo mismo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 28

Nah. Se autodestruirán, como está pasando con Corea

Dediqué un hilo entero al tema en su momento:

@pablogrueso que es otro puto titán, lo resume así:

 Pablo Grueso @PabloGrueso

Eficiencia y diversión suelen estar reñidos.

En el momento en que empiezas a eficientar, el tema pierde por completo su humanidad, y se convierte en Taylorismo de mierda. Territorio Mckinsey.

El yayo, cuando la clava, la clava:

 Pablo Grueso @PabloGrueso · Feb 28

Taleb decía que una vez que el dinero (que es un proxy de la eficiencia) entra en la ecuación, acaba invadiéndolo todo. Vemos que es así en todo: la política, las ONGs, y por supuesto en la empresa.

Como gente que creo que me precio en pasar el test Astudillo, ya planteo por qué los Excel Warriors odian los negocios basados en la impredecibilidad humana.

El problema es, como ya comenté, doble. Por un lado ya no quedan negocios de entran sacos, salen sacos, y las concesiones administrativas, que son los negocios que le gustan al PE, son limitadas.

Pero además, por otro lado, las ciencias sociales no hacen sino sembrar más dudas y más incertidumbre a cada paso que dan.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Las ciencias sociales y afines al relato son, prácticamente por definición, criaderos de acientifismo. Con el problema añadido de que en los mismos caladeros viven también algunos de los aspectos más fundamentales del Factor X, como los incentivos o la psicología.

Es que ya ni la disonancia cognitiva se salva:

 Steve Stewart-Williams @SteveStuWill

One of the most famous phenomena in psychology - cognitive dissonance - might not be real.
<https://doi.org/10.1177/25152459231213375...>

Si lo que estamos viviendo no es una tormenta de disonancia cognitiva, yo ya no sé como llamar a lo que estamos envueltos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ábalos como metáfora de esas personas que te gustaría pensar que son de los otros, pero que son de los tuyos.

Pero claro, es que las ciencias sociales son imprescindibles para entender los PHENOMENA, que diría @spermifex.

Y claro, nos cuesta un kilotón entender esta dualidad determinismo/arte. Aquí una brillante definición del tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 27

Si a las ciencias sociales las llamásemos artes sociales igual se practicarían mejor.

Otra tru story de mi pana @poliorcetes:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 27

La mía no. La antropología casi extinta. No replicábamos nada. Hacíamos lo que podíamos y a veces nos tiraban piedras (true story, aunque menos épica que la de Napoleón Chagnon escondiéndose detrás de los yanomami para evitar un lanzazo)

Cada poco tiempo tengo en mi timeline una discusión sobre el IQ. Nunca tan productiva como la histórica con @cesarastudillo por una razón obvia.

César nunca pretendió tener razón, sino que le movía una genuina curiosidad por saber mi opinión. Y como era mutua, discusión productiva habemus.

Normalmente las interacciones de la gente al respecto de una discusión en X es sobre tener razón.

Que como incentivo, nunca encontraré una frase a la altura de la que dijo mi pana @ramonnogueras:

🐦 Mapi Baez @mapibaez · Jan 20, 2021

De hecho yo lo complementaría con una cita de @RamonNogueras : "Tener razón es mejor que drogarse, es mejor que follar, es mejor que follar drogado".

Querer tener razón es una tendencia humana que puede tener varias explicaciones psicológicas.

La necesidad de reafirmar nuestra autoestima y proteger nuestras creencias. (Identitarismo)



El miedo a admitir nuestros errores y enfrentarnos a la realidad. (Pompismo)

El deseo de influir en los demás y obtener poder o reconocimiento. (Power games)

El sesgo de confirmación, que nos hace buscar solo la información que apoya nuestra opinión y descartar la que la contradice. (Kahneman/Tversky rules)

Estas motivaciones pueden ser conscientes o inconscientes, y pueden variar según el contexto, la personalidad y la educación de cada persona. PAVs de libro.

El problema fundamental es que querer tener razón se sobrepone a tener una discusión productiva. Son básicamente planteamientos antitéticos.


Sin embargo, paradójicamente, vemos que querer tener razón toca todas las palancas emocionales mencionadas anteriormente. Con lo que se convierte en el Santo Grial de la gratificación psicológica.

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit hits. A ver como cerramos esto de manera más o menos consistente.



El test de Astudillo está a la altura del Test Bechdel y en ésta colina moriré.

Básicamente, cuando eliminas el Factor X de la ecuación porque te molesta tener que gestionar una variable tan volátil y tan aparentemente impredecible, no solo entras en McNamara a full.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 4, 2023


Fundamentalmente voy a hacer gravitar mi turra sobre dos puntos básicos: La falacia de McNamara y el Skin in the Game.

Es que además entras en el Stendhal de tu idea pristina, y de ahí al pompismo van dos pasos.

Estoy harto de ver compañías con resultados económicos resultones que están podridas cultural y sociológicamente por dentro.


El problema fundamental es que todas las ciencias asociadas al Factor X son ciencias, y tienen su componente de vendedores de aceite de serpiente.

Pero sin el factor X no puedes mover un folio porque te comes una señora mierda:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 9, 2021

Scott Adams dijo que los únicos negocios que le han funcionado son aquellos en los que ha entendido perfectamente la psicología subyacente. Ojo al tema. Está colocando como prerequisite para que un negocio te funcione clavar el Factor X que lo apuntala.

El CPS como metadisciplina, en contextos como el empresarial o el político, entrega al Factor X el mismo peso específico que a cosas mucho más deterministas como las megatendencias tecnológicas o la estrategia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

El CPS es un cienciaarte. No es una skill, no es un framework, es una serie de elementos base que se combinan de manera específica para un propósito determinado.

Es un equilibrio infernal, la homeóstasis de Satán, pero la alternativa es fracasar miserablemente en nuestros propósitos.

Todas las cosas para funcionar necesitan por lo menos apelar al menos a uno de los aspectos.

Puedes hacer volar una cosa aburrida y plomiza si es impecablemente razonada y atiende una necesidad operacional, y puedes vender bullshit si el envoltorio es estéticamente impecable y apela a nuestro sentido artístico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Aún le pagan poco a Simeone, porque es el que sostiene el relato en pie.

De hecho, es preferible ser emocionalmente próximo a ser certero. El bullshit puede devenir en pasión si apela duro a tu lado emocional.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

Porque podemos cambiar de casi todo, pero no podemos cambiar de pasión.

Desde el raciocinio puro terminas como Wilbur.

Tener razón es importante, y es necesario intentar ser lo más fino posible en nuestro sensemaking. De ello depende la calidad del diagnóstico y la calidad de la hipótesis. El corazón del CPS.

Intentar convencer a los demás que tenemos razón está completamente sobrevalorado.
#finhilo

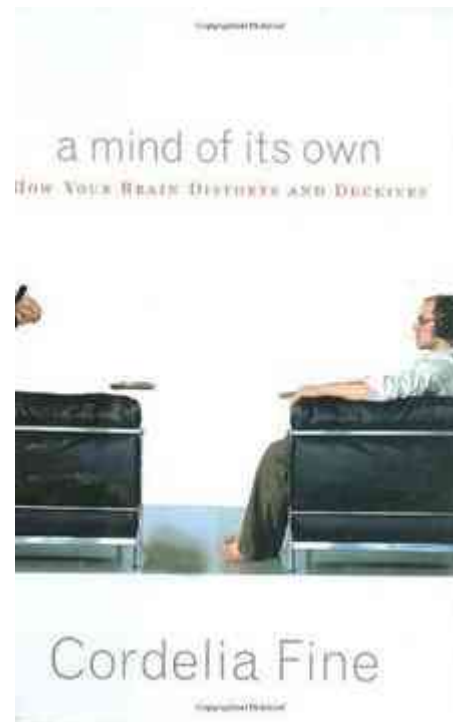
P.D. I: Una maravilla de libro, aunque sea por todas las razones equivocadas.



El arte de tener siempre la razón y otros ensayos

goodreads

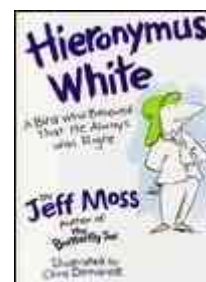
P.D: II: Para compensar al tito Schopi, alguien que habla de lo mismo cojeando del otro pie: Cordelia Fine.



A Mind of Its Own: How Your Brain Distorts and Deceives

goodreads

P.D. III: En el fondo, lo que viene al pelo aquí es un clásico infantil:



Hieronymus White: A Bird Who Believed That He Always Was Right

goodreads

Final de la turra: El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos

[Ver en El Turrero Post](#)

Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión

Categorías: Estrategia, Lectura de señales, El contexto manda, Desarrollo de habilidades
Fecha: 29/1/2024

En el hilo de hoy, cerrando de momento la trilogía del pompismo, vamos con el peligro oculto de los bellos, los efébicos, los angelicales idealistas.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este sábado, cierro la trilogía del pompismo hablando del peligro oculto del idealismo, y de la letalidad oculta de algo aparentemente humano, bueno y aspiracional.

Como he comentado en más de una ocasión, una de mis obsesiones personales siempre ha sido el concepto de Man on a Mission

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hemos llorado con esta mierda, se reconoce y ya está. Dos de mis obsesiones juntas: The man on a mission y la importancia de elegir a tu compañero de vida.

Hablé en su momento en el hilo sobre la excelencia y la obsesión:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

Y me explayé en concreto con el tema a partir del disco de Queensrÿche "Operation Mindcrime" y en particular la canción "The Mission":

Y no tengo ningún problema en reconocer que yo mismo estoy embarcado en diversos temas en los que me reconozco como man on a mission.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

We are on a mission.

A pesar de que tengo claramente identificados los problemas asociados: La visión de túnel, la implicación emocional, la falta de objetividad y visión periférica.

Asimismo tengo claras las ventajas: Vas dopado, arramblas con la competencia, tu honestidad desarma, derribas como si fueras bolos a tu oposición.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 26, 2022

Pablo Iglesias, por ejemplo, le roba la cartera a Errejón porque tiene ese carisma de asamblea y esos huevos de man on a mission de los que Errejón carece por completo.

El tener una misión es una de esas variables multidimensionales en busca de sweet spot de las que he hablado en ocasiones:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

El pragmatismo cae mal porque no es empático. El pompismo cae bien pero no funciona. Muchas cosas en la vida son multidimensionales, y no las gestionamos en términos de localizar un sweet spot entre dichas dimensiones.

Cual es el problema entonces? Cuando te encuentras a alguien en la que coinciden tres circunstancias: Tiene una misión, no tiene el sweet spot pillado, tiene acceso a algún tipo de poder.

Mi convencimiento del tema viene de lejos:

Hablé en su momento de un tema muy relacionado con el asunto, la percepción de justicia y las limitaciones del lenguaje.

Y ya hablé de como nos gusta pensar que los pompistas gone wrong son lunáticos:

La realidad es que los pompistas solo se convierten en lunáticos y psicópatas cuando caen en desgracia. Hay un montón de resultadismo involucrado en el proceso.

🐦 Tempus Fungi @kike_marti · Aug 15, 2022

1) Porque creo que el resultadismo no es una métrica para medir sin sistema está bien tirado o no. Mucha gente llega el éxito por chiripa y luego vive de contar cómo llegó a ese éxito. No estoy diciendo que sea el caso.

Napoleón palmando y haciendo el gilipollas con un ego totalmente descontrolado termina en el Domo des Invalides. Imaginad por un momento si llega a ganar.



Pol Pot fue el líder de los Jemeres Rojos, un movimiento comunista que gobernó Camboya entre 1975 y 1979.

Su pompismo se basaba en la idea de crear una sociedad agraria, igualitaria y autosuficiente, eliminando cualquier influencia extranjera, capitalista o intelectual.

Para lograr su objetivo, Pol Pot ordenó el desplazamiento forzoso de millones de personas de las ciudades al campo, donde debían trabajar en colectivos agrícolas.

También llevó a cabo una brutal represión contra cualquier persona que considerara sospechosa o enemiga, como los profesionales, los religiosos, los minoritarios étnicos o los antiguos aliados.

Se estima que entre 1,5 y 2 millones de personas murieron por las políticas de Pol Pot, ya fuera por ejecución, tortura, hambre, enfermedad o agotamiento. Este período se conoce como el genocidio camboyano.

Ayn Rand era una pompista.

Pompista part time, como ya he dicho en multitud de ocasiones, matriz de compra de pescado y todo eso. Pero apelando a la racionalidad y la realidad mientras negaba las propiedades carcinógenas del tabaco.

Su "problema" fue que tuvo acceso e influencia sobre gente que luego fue tremendamente influyente en las políticas económicas mundiales.

Eric Boehlert @EricBoehlert · Jan 10, 2021

Big time Ayn Rand fan. "In the early 1950s, Greenspan began an association with novelist and philosopher Ayn Rand.[54] Greenspan was introduced to Rand by his first wife, Joan Mitchell. " https://en.wikipedia.org/wiki/Alan_Greenspan...

El problema del pompismo siempre es el mismo, una combinación de visión de túnel ciega y el hecho de que en cuanto el tren de aterrizaje toca la pista, todo termina en el fondo del barranco.



Desde Platón terminando en una celda por intentar implantar su visión de La República en Siracusa a la última cagada en el intento de asalto a los cielos, larga es la tradición de las hostias del pompismo.

Y para más INRI, lo peor son los afectos al pompismo, que son absolutos zelotes del tema. Son más pompistas que el pompa.

Vamos a ver un ejemplo palmario del asunto, el trigger de esta trilogía, un intercambio de opiniones con un random de internet a cuenta de éste post mío:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Os traduzco: Hay un relato que defender y articular, y los venenos se disuelven siempre en la comida y/o bebida. Huele a canela pero es veneno.

Mi punto es obvio: El pompista hace uso de "god terms" para introducir píldoras ideológicas de todo a cien porque la pompa über alles. Lo que señala clarísimamente @lamadresatan en el post anterior.



<https://www.jotdown.es/2019/11/god-terms/>

El pompista suele deslizar una píldora de cianuro detrás de un relato edulcorado y con trazas incluso bobaliconas. El "es que nadie piensa en los niños" de libro.



La graduación de la dosis de veneno se ve reflejada en el famoso acervo del reverendo Niemöller.



Primero vinieron...

Primero vinieron... es un poema escrito por el pastor luterano alemán Martin Niemöller (1892-1984). Trata sobre la cobardía de los intelectuales alemanes tras el ascenso de los nazis al poder y la subsiguiente purga de sus objetivos escogidos, grupo tras grupo. Muchas variaciones y adaptaciones en el espíritu del original se han publicado en varios idiomas. Aborda temas como la persecución, la culpa y la responsabilidad. Las versiones más conocidas del discurso son los poemas que comenzaron a circular en los años 1950.[1] El Museo Memorial del Holocausto de los Estados Unidos cita el siguiente texto como una de las muchas versiones poéticas del discurso:[2]

wikipedia

A cuentas de mi post tengo una discusión con un random marxista (Lo dice el orgullosamente en su perfil y es relevante contextualmente por razones obvias) en X que no encuentro ahora pero que es irrelevante.

El que un pompista random de Internet me cuente sus historias de vaqueros me parece bien porque hay un doble beneficio para la sociedad: el refuerza su fé en la secta, Festinger to the max y yo me descojono.

Naturalmente todo el arsenal ninjapomper: bombas de humo, misdirection, lectura hermeneútica lisérgica... para llegar a la conclusión sesuda de costumbre: "Estás en contra porque eres un miembro destacado de la fachosfera"

Este RMC random es inofensivo porque no es nadie. Lo que realmente arma la bomba es cuando uno de estos toca pelo y es capaz de ejercer influencia.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. Resumen y conclusiones.



"El gamusino Podemos ha demostrado, en su corta década de vida, que aquí lo que se odia con más ferocidad es el idealismo" dice el artículo de referencia en el primer tweet. No, lo que se odia con ferocidad es el pompismo. Porque es el mal encarnado.

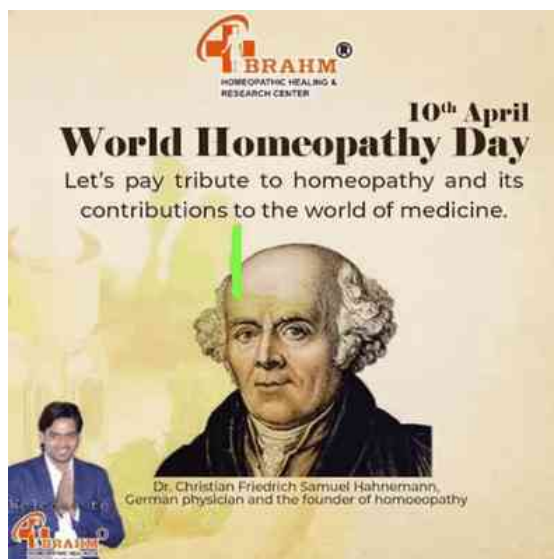
El pompista quiere ser visto como un idealista, porque esta gente es la que imagina que puedes volar cuando tienes un puto taller de bicicletas.



Pero en realidad es un pompista. Alguien que aprieta fuerte los puñitos para fumarse un bidón de bosta. Alguien que cree en mierdas. Las mierdas propias siempre son invisibles, por más que tengas un superpoder para detectar las ajenas.

El problema del pompismo entonces es doble, y es lo que lo hace tremendamente peligroso.

Por un lado está el problema de la homeopatía. Es tan grave en tanto en cuanto tu enfermedad sea grave y estés tomando azúcar en lugar de un tratamiento efectivo. Si la enfermedad es mortal, si la realidad es dura, te llevará por delante.



Y por el otro, el problema consiste en que en ocasiones los pompistas llegan a influenciar a alguien con poder, llegan al mismo poder, llegan a ministerios, subsecretarías y sitios donde pueden hacer daño de verdad.

El pompista con poder tiene un problema terrible: Intenta imponer a los demás su pompa. Y en su persecución de la pompa perfecta, pasará por encima de lo que sea necesario. Es una persona en una misión.

El pompista es cainita, sectario, inmune a la sugerencia, y tiende rápidamente a la herejía y a la creación de facciones "auténticas™".



<https://www.ultimahora.es/noticias/local/2024/01/29-vox-baleares-estos-son-motivos-han-desencadenado.html>

El pompista solo es inofensivo cuando es un random chorra de X. El problema es que a veces tocan pelo. #finhilo

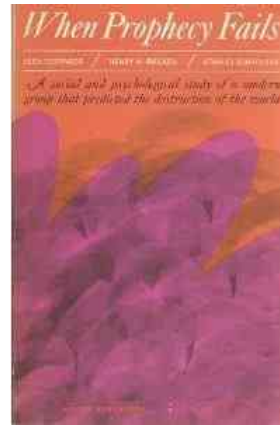
P.D. I: Un excelente compendio en castellano de muchos conceptos distribuidos en muchos libros de psicología al respecto es el libro de mi pana @ramonnogueras:



Por qué creemos en mierdas: Cómo nos engañamos a nosotros mismos

goodreads

P.D. II: La fuente de muchos de los conceptos que hemos manejado aquí:



When Prophecy Fails: A Social and Psychological Study of a Modern Group that Predicted the Destruction of the World

goodreads

P.D. III: “Idealism does not represent a superfluous expression of emotion, but in truth it has been, is, and will be, the premise for what we designate as human culture...Without his idealistic attitude all, even the most dazzling faculties of the intellect, would remain mere...

...intellect just like outward appearance without inner value, and never creative force....The purest idealism is unconsciously equivalent to the deepest knowledge...” – Adolf Hitler.

Final de la turra: Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión

[Ver en El Turrero Post](#)

El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio

Categorías: Estrategia, Lectura de señales, El contexto manda, Desarrollo de habilidades

Fecha: 22/1/2024

En el hilo turras de hoy, segundo de la trilogía sobre el pompismo, si en el anterior planteamos la tesis, aquí plantearé la antítesis. Por qué el pompista es alguien que sufre, nunca en silencio, su condición. Acompañenme en esta triste historia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré de la fatiga de materiales y de cómo la acumulación de estupideces aunque no lo parezca, te termina alcanzando.

Se ha armado una bastante parda con ésta chica que en público (TV) fue reconvenida por no haber estudiado la carrera correcta y enfrentarse de frente a una vida más triste que un fado bajo la lluvia.

 TVMASPI @sebas_maspons

Díaz-Giménez a una joven periodista precaria: "Vuelve a estudiar, hazte ingeniera"

La gente, ha preferido enfocar este tema bien sea zurrando a la pobre Ainhoa, que bastante tiene con la indefensión aprendida, o zurrando al pobremente empático pragmático que la replica.

Voy a descartar la posibilidad de que Ainhoa se esté marcando un Colau y quiera reconvertirse de random con futuro laboral dudoso en otra cosa que le reporte pingües beneficios al calor de una pretendida causa en busca de campeona.

Hay tan poca realidad en la política que desconocidos farsantes pueden navegar a favor de zeitgeist sin ser detectados durante mucho tiempo.

Naturalmente, como yo estoy enfermo de lo mío, de lo que quiero hablar es de un colateral apenas tocado por la polémica. La fatiga. La fatiga personal, la fatiga profesional, los has beens. Lo que una vez fue y ya no es.

Hablé en el fucking 2019 en un artículo en LinkedIn sobre el concepto de fatiga de materiales aplicado a los modelos de negocio, en este caso a las compañías S4



S4 Winter is coming

"Although the FAANG [Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google] have entered a bearish phase, analysts predict stellar benefits." - Marc Fortuño, on twitter, translated: <https://twitter.com/marcfortuno>.

linkedin

Naturalmente, en mi habitual modo Casandra lo clavé y el tema se está empezando a manifestar a los bestia en cosas como los problemas de META y ahora más recientemente, el deterioro en la calidad de las búsquedas en Google vía la enshittificación brutal a la que está sometido.

"Joder Javier, eres un jodido hater, que turras con Google, si siguen ahí con blablabla" - Un paper para tí amigo:



<https://indianexpress.com/article/technology/news-technology/google-search-results-quality-dipping-research-9117213/>

Asimismo, con la gente de @value_school en su summer school estuve hablando una sesión que se llamaba "Yo quiero trabajar de lo mío'... ¿En serio?" así que ya os hacéis una idea de mi approach al tema: <https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/05/value-school-summer-summit-2023-programa.pdf...>

Sin embargo, no le estoy culpando a ella completamente, pero tampoco la puedo absolver por completo como hace aquí @jlantunez:

 José Luis Antúnez @jlantunez

Ainhoa, tenías razón en la carta que escribiste a El País hace 2 semanas. Los políticos, los medios y las redes te engañaron igual que a los de mi generación hace 20 años. También quise ser periodista. Salir en la tele te perjudica. No les usas tú. Te usan a ti.

De hecho, lo primero que me vino a la cabeza fue una especie de pensamiento lateral raro. En realidad relativo al periodismo y los medios. Como un sector poderoso cae en desgracia de una manera tan olímpica?



Porque amigos, como hemos pasado de ser el cuarto poder a recibir hostias tamaño Tyson como ésta sin solución de continuidad?

 Óscar García @OscarEconomik

En un país donde la gente no asume las consecuencias de sus actos no podemos esperar prosperidad. El desarrollo requiere sacrificio, la universidad no es un club extraescolar al que vas a divertirte. Si decides estudiar una carrera que no aportan gran valor a la sociedad, tendrás que aceptar que tus condiciones económicas probablemente no sean las mejores.

De poner y quitar presidentes y que todo el mundo apretara el culito ante el temor de que les mordieran a solamente convencer a la gente de 60+ de que influyen algo en la construcción de la opinión pública y a escribir al dictado del sugar daddy de turno.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esto se dice poco. Ya no es solo que todos tengan un sugar daddy, es que lo exhiben.

En varias charlas mías he comentado como los Ingenieros de Caminos pasaron de aquella frase legendaria del catedrático "Un ingeniero de Caminos siempre tiene que ir bien vestido por que no sabe cuando le van a dar un premio" a miles de colegiados en paro.



En otra ocasión comenté por ejemplo, el proceso degenerativo por el que han pasado los chicos de M&A, PE & VCs:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 19, 2022

La mecánica, que funcionó como un tiro durante quince años, empezó a petardear hace diez. Cualquiera que tenga aprobado preescolar de CPS puede reconocer en que puntos se jodió el Perú.

Es un proceso que está sometido a los mismos criterios que muchos procedimientos naturales, físicos, mecánicos y similares.

Está asimismo sometido a la metáfora que usé del Hotel de Hilbert con respecto a las propuestas empresariales:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 16, 2020

Pues bien, os comentaré cómo veo yo básicamente el ecosistema empresarial en el mundo. Es una especie de gigantesco hotel con puertas infinitas al estilo del hotel de Hilbert, con una particularidad.

En realidad es una especie de inversa de otro proceso que he descrito hace poco, la resiliencia y la adaptación a la hormesis:

Aquí la acumulación de microgipolteces termina convirtiendo lo que en su momento era un negocio boyante en algo frágil como el cristal, esperando el golpe definitivo que lo pulverice.



No pasa de la noche a la mañana, obviamente. Pero generalmente tiene que ver con una mala identificación del diagnóstico, mal planteamiento estratégico y persistencia en la estulticia (SRI según Nardone).

Y si puedes acusar de algo a Ainhoa, es plantear que no ha entendido bien la mecánica, que ha cambiado por completo el contrato social y las dinámicas laborales y empresariales.

Una cosa que uno no puede hacer si quiere estar empleable (Que no empleado) toda su vida no entender cuando el juego ha cambiado. No puedes no tener game awareness.



El game awareness es la capacidad de percibir, comprender y anticipar las situaciones que se dan en un juego o deporte, y de adaptar las acciones y decisiones en consecuencia.

Es una habilidad que implica tanto el conocimiento del juego como la atención y la reacción al entorno.

El game awareness se puede desarrollar mediante la práctica, la observación y el feedback.

Algunos ejemplos de ejercicios para mejorar el game awareness son - Jugar partidos o situaciones reducidas, con diferentes reglas, objetivos o limitaciones, que obliguen a los jugadores a pensar y resolver problemas.

- Analizar vídeos o imágenes de jugadas o acciones, e identificar los errores, las opciones o las soluciones posibles.

- Realizar preguntas o comentarios que estimulen la reflexión y el autoanálisis de los jugadores, tanto individual como colectivamente.

El game awareness es una competencia muy importante para el rendimiento y el disfrute de cualquier juego o deporte.

Wayne Gretzky es considerado el mejor jugador de hockey sobre hielo de la historia. Una de sus frases más famosas es: "No patines hacia donde está el puck, patina hacia donde va a estar el puck".



Esta frase resume su visión anticipatoria del juego, que le permitía estar siempre en el lugar adecuado para recibir el puck o anotar un gol.

La anécdota detrás de esta frase es que se la dijo su padre, Walter Gretzky, cuando era un niño y jugaba al hockey en el patio trasero de su casa. Walter le enseñó a su hijo a leer el juego y a predecir los movimientos de sus rivales y compañeros.

Andre Agassi y Boris Becker son dos leyendas del tenis que se enfrentaron en varias ocasiones. Agassi reveló que tenía una ventaja sobre Becker, y era que podía adivinar dónde iba a sacar según la posición de su lengua.

"Tennis is Problem Solving". ANDRE TE COMO LOS MORROS.



Andre Agassi Interview | Beat Boris Becker By Observing His Tongue

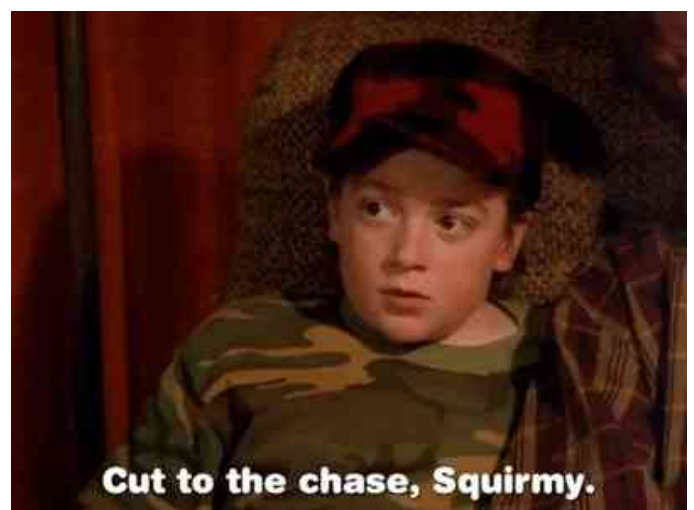
Interview with Andre Agassi. How Andre Agassi Beat Boris Becker By Observing His Tongue, amazing video where andre agassi revealed how he beat boris becker b...

youtube

Agassi observó que Becker sacaba de tres formas diferentes, y que antes de cada saque, ponía la lengua a un lado, al otro o en el centro de la boca, indicando la dirección del saque.

Agassi usó esta información para anticiparse y devolver los saques de Becker, pero sin que él se diera cuenta. Solo se lo confesó años después, cuando Becker ya se había retirado.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A resumir el planteamiento.



La idea fundamental detrás del game awareness es reafirmar la idea eterna de los hilos turras de que sin diagnosis adecuada/estrategia acorde no te comes una mierda en ningún orden de la vida.

Todas las discusiones centradas en si el Periodismo o si Ainhoa o si el calvo con flores a María que madre nuestra es son erróneas. El problema es que no puedes salir de la facultad pensando que el deal que les funcionó a tus padres sigue en pie si ha cambiado radicalmente.



Tienes que leer el campo de batalla y tener en cuenta el fog of war.

Twitter: Javier G. Recuenco @Recuenco

Fog of war is part of the war.

Hoy será periodismo el toast of the town, mañana será Informática y pasado será biotecnología cuántica. Tienes que leer donde está el puck.



La realidad es que los skills fundamentales necesarios para sobrevivir en el futuro son todos los que hemos estado mencionado hasta la náusea, y todos se condensan en uno: Tienes que tener game awareness.

En su momento ya hablé de que MAUS no va de los campos de exterminio, va de la relación durísima que tiene Art Spiegelman con su padre y como termina haciendo las paces con él y con su pasado.



MAUS es un ejemplo de libro de game awareness. Te pueden entrar los nazis en Polonia, y la empresa de los padres de Anja irse a la mierda, y un buscavidas como Vladek se convierte en un activo brutal.



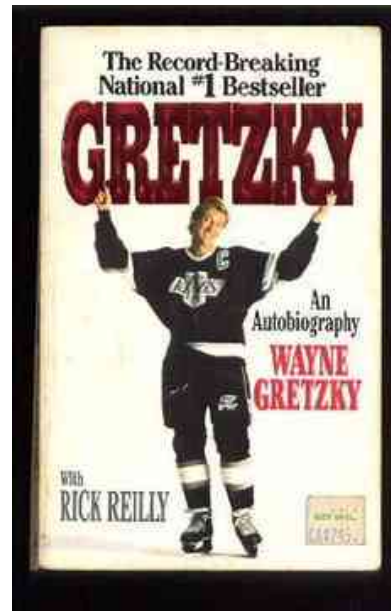
El problema es que Vladek luego no supo volver a la vida civil.

Twitter: Javier G. Recuenco @Recuenco · May 15, 2021

En MAUS, Vladek se mueve como pez en el agua en un entorno de mercado negro, trapicheo y favores, mientras que su familia política rica no tiene ni puta idea de como manejarse en ese mundo turbio.

No supo leer que el contexto que le era favorable, desapareció y le dejó convertido en un viejo demente, racista, lleno de manías, al que su hijo le tenía un tremendo rencor acumulado, acuciado por el suicidio de su madre.

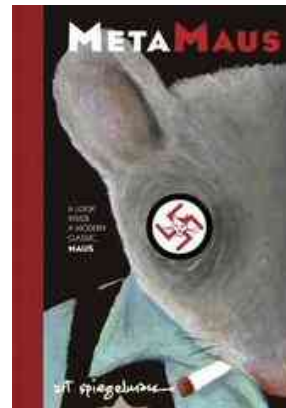
P.D. I: La autobiografía de Wayne Gretzky:



Gretzky

goodreads

P.D. II: Imprescindible 100%



MetaMaus: A Look Inside a Modern Classic, Maus

goodreads



Leed el juego, chavales, el puck va cada vez más rápido. Y no lloréis al árbitro, u os quejéis de las cuchillas de los patines. #finhilo



Final de la turra: El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio

[Ver en El Turrero Post](#)

Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad

Categorías: Marketing, Estrategia, Sociología, Leyes y sesgos

Fecha: 18/1/2024

En el hilo turras de hoy, siguiendo nuestras últimas tendencias de purgar el número de seguidores, vamos a meternos en el corazón de la tormenta, en el mailström de la polarización, a cruzar el cabo de Hornos con una zodiac. Quien dijo miedo? PALANTE.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana, en mi línea suicida habitual, vamos a hablar de por qué prefiriendo a Milei en su peor día que a Yoli en su mejor, manda un mensaje peligroso por lo mismo que ella, el idealismo infantil e inexpugnable. Y aprovecharé para hablar del CPS Hispano.

Me tocan los cojones los idealistas. Bien fuerte.

Para acotar a que me refiero exactamente, y para no buscarme problemas con los hermanos Encinar y con la comunidad @HeavyMental_ es de allí (UN ABRAZO) voy a acotar a que me refiero acudiendo al DRAE.

idealista SPL / ANT

1. adj. Que propende a representarse las cosas de una manera ideal. U. t. c. s.

Sin: vnsañador, idealizador, iluso, romántico, soñador, utópico.
Ant: realista, materialista, pragmático, práctico.

2. adj. *Fil.* Que profesa la doctrina del idealismo. U. t. c. s.

En realidad no tengo problemas con los idealistas sensu strictu. De hecho, uno de los sinónimos del término, es utópico, con el cual me siento muy identificado, hasta el punto de pertenecer a un colectivo que se denomina precisamente así, los #UTOPICOS.

En realidad me tocan los cojones las personas que creen firmemente en un constructo abstracto que deviene en absurdo porque para darse tiene que darse asimismo la negación más básica de la realidad más elemental.

Como quiera que este es un tema delicado y es conveniente que la semántica nos separe, llamaremos a estos individuos pompistas. Creadores de pompitas de realidad. Me tocan los cojones los pompistas.



Este concepto tiene un montón de traslaciones. Y es perfectamente posible que una persona tenga un conocimiento tangible y firme en un campo específico y sea un pompi absoluto en otra.

Yo llegué a Sesardic y a "When reason goes on holiday" debido a mi interés en Bertrand Russell y lo mucho que me llamó la atención darme cuenta de que era posible ser un genio en unos campos concretos y en otros pompear que daba gloria.

Russell's Paradox: A Genius with a Streak of Foolishness

The belief that studying philosophy, when it is geared toward developing analytical skills and conceptual clarity, also enhances rationality and critical thinking in practical affairs of everyday life (including politics) dates from the early days of analytic philosophy.

In a book still frequently assigned to undergraduate philosophy students, Bertrand Russell expressed a similar view about the practical usefulness of philosophy: "The essential characteristic of philosophy . . . is criticism. It examines critically the principles employed in science and in daily life" (Russell 1912, 233; emphasis added). This sounds nice, but there was little trace of critical examination in many of Russell's own actions and especially in his political statements. George Trevelyan, Russell's undergraduate classmate at Cambridge, once said about him: "He may be a genius in mathematics—as to that I am no judge; but about politics he is a perfect goose" (Monk 2000, 5). Similarly George Santayana said: "Along with his genius he has a streak of foolishness" (quoted in Eastman 1959, 192). Illustrations of Russell's political irrationality could easily fill a whole chapter in this book, but since many of these episodes are probably already widely known I will give only a few examples of his ludicrous political outbursts.

Una vez que detectas el patrón, evidentemente, puedes mantener tu apreciación de que el pompismo se remonta a Platón, pasando por los idealistas alemanes, para terminar aterrizando en Lyotard, el posmodernismo y aterrizar de morros en el wokismo y el anarcocapitalismo hard.

Platón tiene una historia fascinante, sufre de un desconocimiento enciclopédico, y como predecesor lejano de Lyotard me veo en la obligación de hostiarle todo lo que puedo a la menor oportunidad.

David Criado @vorpalina · Jul 20, 2023

Platón tiene una historia fascinante, sufre de un desconocimiento enciclopédico, y como predecesor lejano de Lyotard me veo en la obligación de hostiarle todo lo que puedo a la menor oportunidad.

El pompista además sufre de una limitación en el ancho de banda cognitivo que le impide percibir los matices, le lleva a aplicar simultáneamente dos filtros pasa alta y pasa baja a sus conocimientos y termina quedándose solamente con brochazos gruesos, generalmente interesados.

Hemos hablado en reiteradas ocasiones de manifestaciones de éste fenómeno. Por ejemplo en el hilo del black & white thinking.

Otro ejemplo del que hemos hablado son de las interpretaciones chichinabo de Nietzsche:

O el análisis Llados del estoicismo y similares:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Todo lo pop termina siendo adulterado. Le pasa a los manolitos y le pasa al estoicismo.

El problema fundamental es que es un proceso de compresión con pérdida. ¿Cómo partiendo de luminarias como Kant, llegamos a zurullos intelectuales como los mencionados? A través de innumerables degeneraciones de la tesis original.



El idealismo alemán es una corriente filosófica que se desarrolló en Alemania entre los siglos XVIII y XIX, y que se caracteriza por afirmar que la realidad es una construcción mental y que el conocimiento es una síntesis de la mente activa y el mundo.

Immanuel Kant es considerado el fundador del idealismo trascendental, que sostiene que el conocimiento humano está limitado por las formas a priori de la sensibilidad y el entendimiento, y que solo podemos conocer los fenómenos, no las cosas en sí.

Johann Gottlieb Fichte es el iniciador del idealismo subjetivo, que afirma que la realidad es una manifestación de la actividad del yo absoluto, que se autoafirma y se opone al no-yo.

Friedrich Wilhelm Joseph Schelling es el creador del idealismo objetivo, que propone que la realidad es una unidad de lo absoluto y lo finito, de lo racional y lo irracional, de lo natural y lo espiritual.

Y por último Georg Wilhelm Friedrich Hegel, que es el máximo exponente del idealismo absoluto, que plantea que la realidad es una expresión de la razón absoluta, que se despliega dialécticamente en tres momentos: tesis, antítesis y síntesis.

Así que básicamente, los padres de "La realidad importa una puta mierda" son estos serios señores.



Pero mientras que ellos propugnaban con gran enjundia intelectual que nuestra percepción de la realidad es subjetiva y que la complementamos mucho con nuestra subjetividad, y por el camino discutir la idea de Dios muy fuertecitamente...

...los pompistas han ido retorciendo el asunto hasta plantear que la realidad es anulable y maleable tan solo con apretar muy fuerte los puñitos.



Del discurso de Milei, para que nos vamos a engañar, me gustaron muchas cosas. Pero para hacerle panegíricos ya tiene fanboys.

Fundamentalmente, lo entiendo como una performance, un call to arms, una representación teatral, una pantomima y un kabuki. Una escenificación en el sitio correcto y en el tono correcto para su propósito.



O sea, que le ha tocado los cojones profundamente a la misma gente que hace uso de esas armas día si y día también. Supongo que la oficina de patentes tendrá que dirimir en este caso.

Con la ayuda involuntaria del audaz por contraste, metiendo a los empresarios más poderosos de España como a padres de cumpleaños en los bajos de la urba esperando los sandwiches secos, los ganchitos marca blanca y la Cola de oferta. Especialistas en lenguaje no verbal, opinen.



Tampoco voy a hacer una analítica profunda a cada una de sus afirmaciones como ha hecho aquí este compañero del metal:

 Nacho Escursell @HAcontecido

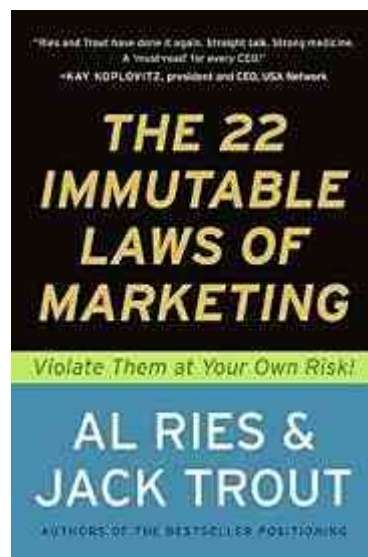
Recopilación de todas las burradas del discurso de Milei, largo. 1 - "Cualquier forma de colectivismo lleva al socialismo y a la pobreza." El colectivismo surge en algún momento de la antigüedad, si bien, la primera vez que se usa el término formalmente, sería el Siglo XIX.

La verdad? Tiene razón en muchas cosas (En otras la ideología se le hace bola) pero es completamente absurdo hacer una análisis racional de lo que claramente es una performance.

Si dedicara la mitad del tiempo que ha dedicado este amigo a cribar rollo CSI el discurso de Milei a analizar la sarta de inexactitudes, mentiras o directamente gilipolleces que dice, yo que sé, Patxi Lopez en una performance, estaría todavía el libro de estoicismo por escribir.

Pero hay una cosa en concreto que me ha tocado mucho los cojones del discurso de Milei. Porque me parece un error garrafal.

Este es uno de mis libros preferidos de Marketing de la historia. Fundamentalmente porque no es un libro de Marketing, es un libro de Factor X.



Hay una ley que es de las más desconocidas, fundamentalmente porque es crítica y muy difícil de gestionar como es debido. La ley 15, la ley de la franqueza (The Law of Candor).

"Cuando admita un aspecto negativo, el cliente potencial le dará un aspecto positivo."

"Admitir un problema va en contra de la naturaleza humana y empresarial. Sin embargo, una de las formas más efectivas de entrar en la mente de un posible cliente es admitir primero lo negativo y convertirlo en positivo. La franqueza desarma."

"Cada afirmación negativa que usted hace sobre sí mismo es aceptada instantáneamente como verdad (NOTA: Esta es una ley similar establecida en 48 Leyes de Poder)."

"Usted tiene que probar una declaración positiva a satisfacción del prospecto. Para una afirmación negativa no se necesitan pruebas. Cuando una empresa comienza un mensaje admitiendo un problema, la gente tiende casi instintivamente a abrir su mente."

"Ejemplo: Listerine solía anunciarse con "El sabor que odias dos veces al día", lo que les sirvió para vender la idea de que mataba muchos gérmenes."

"La Ley de la franqueza debe utilizarse con cuidado y gran habilidad. Su negativa debe ser ampliamente percibida como negativa. Tiene que provocar un acuerdo instantáneo con la mente de su prospecto."

"A continuación, hay que pasar rápidamente a lo positivo. El propósito de la franqueza no es disculparse. Es establecer un beneficio que convenza a su cliente potencial."

La madre que me matriculó en Estadística. Turra Lumit Hits. A partir de ahora, solo bullets y cero construcción de historia.



Milei lo hizo de puta madre con el pelo de Jim Carrey, el desaliño, con la motosierra, siendo casi un cartoon, se presenta como alguien vulnerable y con un flanco claramente atacable. En un mundo de espejos y humo, es wysiwyg.

Así llega Claudio al poder: El boborolo tartamudo e inofensivo. O Suárez, o Rajoy.

No puedes, bajo ningún concepto, decir una boludez como que "No existen los errores de mercado". No puedes. Eso es de primero de pompismo.

El capitalismo sin control degenera en vicios. me duele la puta boca de hablar del Capitalismo Hostiado. El zeitgeist va en una dirección concreta. Los ejemplos de sus excesos son innumerables. Está en manos de humanos que son defectuosos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Capitalismo hostiado.

La parte de que es el único sistema que crea riqueza es inapelable. QUE COJONES TE COSTABA ADMITIR ESTO CUANDO ADEMÁS ABRIRIA LA CABEZA DE GENTE QUE SE ACABA DE CERRAR COMO UN MEJILLON DE ROCA A CUALQUIER COSA QUE DIGAS EN EL FUTURO?

No se vota masivamente desde la racionalidad. Desde la racionalidad y el análisis fino se llega al no votar.

Acabas de espantar por completo la potencial simpatía de la gente que podría haber usado el algoritmo del autobús que no me lleva a mi casa, pero que me deja cerca.

El audaz preda en eso: En el voto con la nariz tapada. Por eso se centra casi exclusivamente en caricaturizar a una oposición que solo existe en su relato mientras hace lo que le rota en la Justicia, por ejemplo.

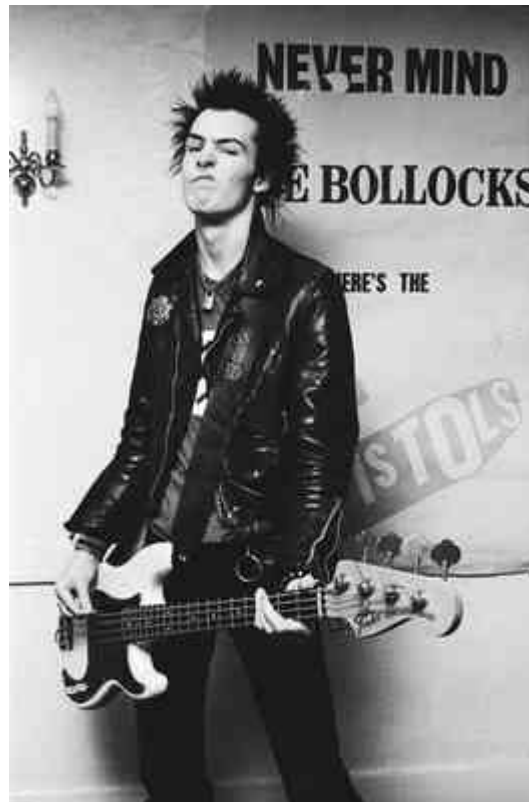


Por qué ahora nos convertimos en el puto obelisco de Buenos Aires, inmarcesible, inaccesible, infalible? Por qué violamos la ley elemental? Para qué queremos hacer un discurso para los adictos pudiendo abrir un poco la rendija a que gente que no te considere te preste atención?



Era un discurso para los prestamistas? Para el FMI? Ya te ha alcanzado el Hubris? Consistía el tema en sacarse la polla en Davos? Vamos hacia la unidad de destino en lo Universal?

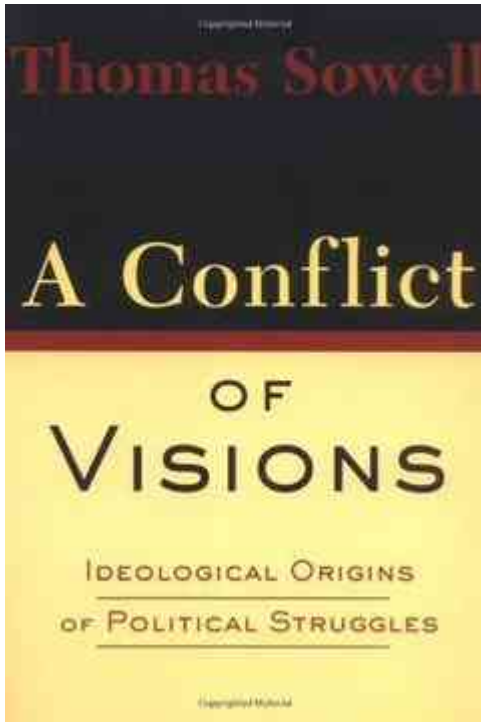
Cuando la cagues, que la vas a cagar porque nadie es perfecto ni ninguna tesis ideal es infalible, y el capitalismo tiene un track record de excesos mayor que el Sid Vicious, cuanto tiempo hasta que te nieguen todo lo que es cierto y bueno del mismo?



MILEI, PELOTUDO, QUE TE COSTABA HACERLO 100% BIEN? #Finhilo

P.D.I: 53 tweets. De la conexión de ésto con el CPS Hispano ya hablaré otro día.

P.D. II: Venga, un libro, que si no esto no termina pareciendo un hilo turras:



A Conflict of Visions: Ideological Origins of Political Struggles

goodreads

Final de la turra: Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad

[Ver en El Turrero Post](#)

CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto

Categorías: Estrategia, Futurismo de frontera, Orquestación cognitiva

Fecha: 9/1/2024

En el hilo turras de hoy, volvemos a los CFOs. Esos animales mitológicos que matan de asco a cualquiera que les toque al lado en la mesa de navidad pero que ejercen su venganza contra el mundo el resto del tiempo. Vamos allá.


 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues este sábado, y de nuevo cortesía de las sugerencias de los Helejidos para la Jloria™, vamos a ver el proceso de reconversión de los CFOs, esos animales sexuales que dejan a Skinner en un incel imberbe, en un mundo de máxima incertidumbre.

Para los que andéis un poco despistados con mi relación amor/odio con los CFOs, os recuerdo que las últimas navidades también me despaché con su capacidad estratégica:

Y en su momento mencioné también al Santo Patrón de los CFOs, el señor Wilbur Mills, que despertó al león que había dentro suyo.

Naturalmente, nadie que no sea un completo RMC como yo se pondría a hablar de la gente que tiene ahora mismo la oreja del CEO, cuando no es el futuro CEO in pectore. Pero hemos venido a jugar.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 5, 2023

Un informante en la sombra me pasa esto:

Sobre todo porque luego pasan estas cosas y nos llamamos a sorpresa:


 David Tomas Navarro @davidtnavarro
grifols auditada por KPMG...

También hemos hablado de sus filias y sus fobias:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29, 2023

El secreto mejor guardado del Private Equity y los CFOs es que ODIAN FEROSAMENTE los negocios basados en particularidades emocionales del ser humano que se les escapan.

Y hemos hablado de qué circunstancias les han llevado al spotlight:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 27, 2021

Todo lo que le ha ocurrido al Marketing ha terminado siendo una derivada del problema de la invasión del cortoplacismo. Que ha beneficiado y encumbrado a los CFOs, CPOs, y en general a todos los bean counters.

Y hemos hablado de que cuando el problema es la propuesta de valor, los CFOs no están para ayudarte:

Así que, y desde el cariño y el respeto que les tengo (Que sí, tontos, que sí...), que más se puede contar sobre ellos? Pues que les espera una reconversión también de putísima madre, y nadie habla de ello.

El momento estelar, el momento de gloria del CFO suele coincidir con estas fechas, el presupuesto del nuevo año. Bueno, eso, y la gestión de los picos de tesorería, pero no es mi punto de hoy. Desde luego no suele ser el karaoke de la fiesta de Navidad.

Un CFO tiene una razón de ser fundamental: Servir de contrapeso a la naturaleza optimista, visionaria pero también descerebrada y ávida de riesgo del emprendedor. Rigor, planificación, control, el central rudo, el Panadero Díaz, el Goyo Benito.



Son absolutamente necesarios a la hora de poner orden, pedagogía, estructura, mecánicas societarias, dividendos, acuerdos de socios...

De esto ya hablé largo y tendido en el hilo turras sobre la convivencia entre la gente racional y emocional:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, quiero hablar de la gente racional y la gente pasional. De su difícil convivencia, de su fascinación mutua, y de como de su adecuada mezcla y aplicación depende que todo funcione o todo estalle.

Y hablé también del tema de lo necesarias que son estas colaboraciones en el hilo de los equipos CPS, el de Pirlo y Gattuso:

Cual es el problema entonces? TACHAAAAN - Cual debería ser su rol futuro en un entorno de máxima incertidumbre que les es antitético por naturaleza??

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ayer lo hablaba con un ejecutivo: en un entorno de máxima incertidumbre la creatividad manda. Ojo con confiársela a la AI generativa. Bean counters beware.

Porque por su propia naturaleza, no están adaptados a esa realidad. Son tediosos, cortarollos, segurolas, se acude a ellos buscando certidumbres. Son antitéticos al zeitgeist.

Porque vamos a ver, ¿Qué cojones es eso del presupuesto anual?



El presupuesto anual es una pantomima cósmica. El kabuki definitivo. La gilipollez mas grande sobre la tierra. Me parece tan, pero tan loco como creer en la Pitonisa Lola Rehostia, ¿Qué presupuesto vas a hacer de un año, con todo lo que sucede en un año?



Desde las primeras iteraciones de mi framework CPS yo tenía claro que en la base debería estar estaba metido el fringe futurism. Es una piedra angular. A más de seis meses, todo pajas.

Tan ridículo es el presupuesto como los escenarios rollo España 2050 a los que son tan aficionados los think tanks.

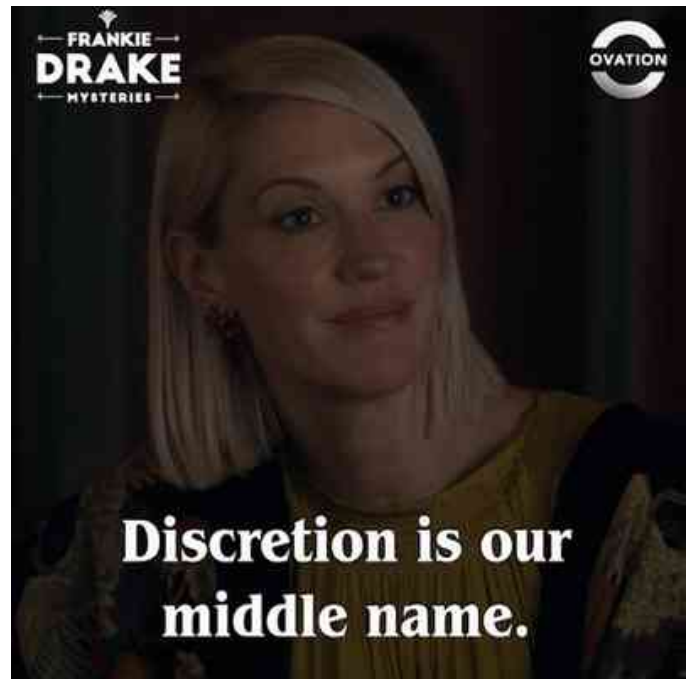
 Javier G. Recuenco @Recuenco

Buenas tardes. Me dedico al fringe futurism y todo lo que tengo que decir sobre un plan al 2050 es ésto:

Soy tan consciente de que lo que estoy planteando va tan contra corriente y es tan antitético a la tesis dominante que es posible que necesitemos para esta labor un cambio generacional.



Cuando hice el hilo turras del Private Equity/VC me contestaron un montón de Junior Associates, para contarme en privado que tenía razón, pero que no sabían que hacer.



Que estaban hartos de hacer la misma mierda de siempre, en un mercado ahogado por la competencia y donde cualquier empresa invertible según los criterios clásicos tiene diez novias.

Pero que el socio senior, que hizo dinero en los '90 con el modelo original, antes de cambiar de marcha se cambiaba de sexo.



En la carrera te enseñan que el presupuesto es la norma, es decir, "la realidad" a la que te has de amoldar y Santas Pascuas. Estamos yendo contra el ADN del financiero desde que salió del colegio de pago y se metió en ICADE, en la Caixa o en las juventudes del PP.



Y claro, si les planteas que deberían ser otra cosa, es que les estás planteando un cambio identitario, una modificación CRISPR al ADN. "Pero como no voy a hacer eso, si SOY ESO"

Y eso en que posición les deja en términos de adaptarse a la realidad actual ¿Reconversión o Etnocidio?

Y porque que demonios, cuando lo hablábamos entre nosotros veíamos que el tema era superpunky. El tema es QUEMA EL PUTO PRESUPUESTO.

@ahedilla visualizaba una performance con gente con crestas naranjas e imperdibles quemando presupuestos. Lo uno lleva a lo otro y las IAs generativas hicieron el resto...



Las demandas financieras no son un proceso de alta variabilidad, pero si son sumamente contextuales y sometidos al quinto atractor.

No tiene sentido un presupuesto anual, a lo mejor podría tener sentido unas macro líneas financieras que se fueron ajustando mes a mes.

El proceso de hacer un presupuesto anual y pasar todo el año diciendo "estamos encima" "estamos debajo" "hay que ajustar" es una performance a la altura de Cinco horas con Mario.

La madre que me matriculó en Estadística. Turra Limit hits. A bajar la persiana y poner las sillas encima de las mesas.



El presupuesto no es inútil, pero no es gestionable de manera literal. Es como las utopías: Es irrealizable, pero te marca un camino hacia donde caminar.

Lo primero es que la función crea el órgano. Si los CFOs son así es porque los han convertido en eso después de pedirles eso durante eones.

Pero los tiempos de Ansoff ya pasaron. El quinto atractor es inexorable. Toda una hornada de CFOs están sometidos a unas dinámicas para las que no están preparados.

 Miguel A. Díez Ferreira @ferreinet · Aug 10, 2021

Lo que ocurre es que con la aparición del quinto Atractor, los tiempos de negocio comprimidos, los periodos del reinado de esas corporaciones van a ser cada vez más cortos.

Un montón de herramientas clásicas, como los presupuestos, La matriz de Ansoff, los planes quinquenales, son producto de un zeitgeist donde la tasa de transformación de la realidad era mucho menos pronunciada que en la actualidad. La carga alostática era baja.

El presupuesto ha funcionado siempre porque se adecuaban los ciclos anuales a la tasa de cambio, y ahora se ha convertido en un acto de fe. Cuando no en unos grilletes.

Debería ser algo que se va moviendo , dinámico, que se adapta a las situaciones de prueba y error y escenarios de incertidumbre

Lo segundo, es que están viviendo en una antítesis incorrecta: plantean la planificación como antítesis del caos. Pero en realidad, si vives en el caos, terminan siendo la muerte.

El tema es que ofrecen un jaco que todo el mundo quiere.

 Gonzalo Martín @Gonzalomartin · Sep 15, 2018

En la necesidad de certidumbre predan astrólogos, videntes, zahoríes, religiones, sectas y consultores.

El problema también es que a día de hoy, un CFO CPS es necesario como el comer, pero no puedes hacer un oso hormiguero, mezclando ADN de oso y hormiga.

Hay que formar profesionales, CFOs, controllers, etc, que puedan entrar en esta dinámica: el mundo es incierto, la vida es incierta, es un absurdo el tiempo que perdemos en pronosticar un año.

El problema es que esto es la conversión del luterano, la transformación suprema. Al final tal vez hay que buscar en algún mundo perdido o alguna disciplina colateral, o gente que lleve pensando esto un montón de tiempo, pero que estén en las catacumbas.

Amigos de @value_school, de escuelas financieras, hay que trabajar en esto y preparar a una nueva hornada de financieros con backbone CPS para trabajar en tiempos turbulentos.

Tienen que ser capaces de gestionar procesos de alta variabilidad, dinámicas líquidas, y seguir sirviendo de diatomita a la nitroglicerina del fundador, pero no convertir la compañía donde están en una rémora competitiva en aras a ser "seguros".



Porque recordad, amigos: Seguros la muerte, los impuestos, y el fraude publicitario. #finhilo.

P.D. I: Mil gracias a los Helejidos™ por sugerir el tema, dar inputs y en particular a @ahedilla por sus aportaciones de punky dandy completamente impagables.



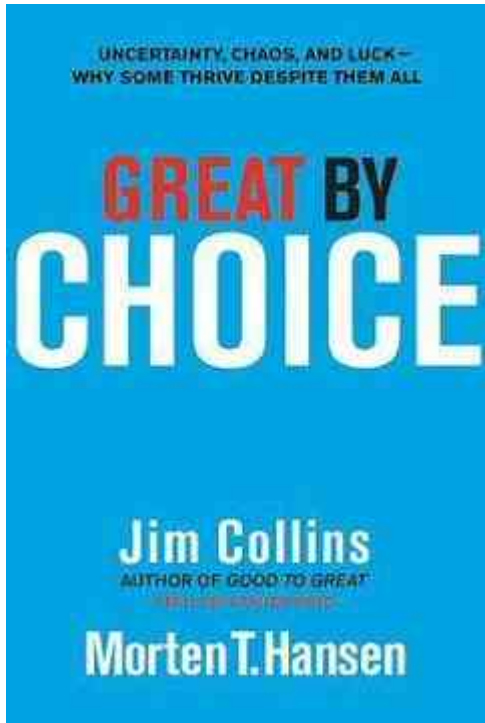
P.D. II: He mencionado como ejemplo libro de señales económicas en muchas ocasiones el libro de Philippa Malmgren, para no repetirme, este también está bastante bien.



Future Ready

goodreads

P.D. III: Otro clásico, este de Collins:



**Great by Choice: Uncertainty,
Chaos, and Luck—Why Some
Thrive Despite Them All**

goodreads

Final de la turra: CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto

[Ver en El Turrero Post](#)

El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva

Fecha: 28/12/2023

En el hilo turras de hoy, que cierra el año y un periodo fantástico de expansión del #CPS en España cortesía de titanes como @paumugarra, vamos a hablar de todas estas cosas. Abróchense los cinturones, va a ser una noche movida.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El cierre de año de este sábado de los hilos turras viene duro: por qué el CPS nunca fue una skill, por qué all models are wrong, por qué todos los conceptos molones degeneran y el destino de todas las artes.

Una cosa que he mencionado en alguna presentación es que el WEF (Que me introdujo al concepto en el 2016) ha hecho un drop de Complex Problem Solving como skill imprescindible para el año 2025.



<https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2023/>

El proceso de sustitución de la misma, si lo has seguido en detalle como es mi caso, es fascinante. Aparece como primera skill en seis informes, para desaparecer de repente en el último a pesar de ser mencionado de manera indirecta a lo largo de todo el informe.

Huelga decir que me temo que ha sido el resultado de no haber podido referenciar un ¿framework? que encapsulara el concepto en su totalidad.

Y hartos de recibir preguntas sin respuesta, lo sustituyen por algo mucho más limitado como el pensamiento sistémico porque es más sencillo referenciar a Donella Meadows.

Hoy voy a intentar concretar por qué nos gusta tanto un framework, por qué tenemos problemas diferenciando una skill de un framework, por qué caemos en la idolatría del framework y como gestionar las ciencias. Y por extensión, el CPS.

Una receta de cocina es una descripción ordenada de un procedimiento culinario, que suele incluir una lista de ingredientes, unas instrucciones de elaboración y a veces una descripción social o histórica del plato.

Las recetas de cocina son una forma de transmitir la cultura gastronómica de un pueblo y de conocer su evolución a lo largo del tiempo.

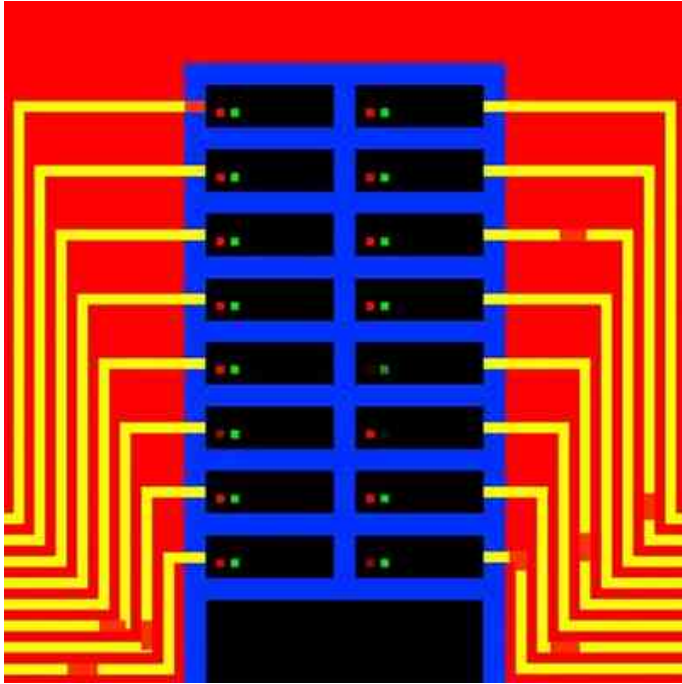
La historia de las recetas de cocina se remonta a la antigüedad, cuando se escribían en tablillas de barro, papiros o pergaminos.

Una de las primeras evidencias documentales de recetas conocidas procede de 1600 a. C. en forma de tablilla de barro procedente del sur de Babilonia con escritura cuneiforme y expresada en idioma acadio.

Los griegos y los romanos también tuvieron escritores culinarios dedicados, como el poeta Arquestrato o el cocinero Marco Gavio Apicio, autor de De re coquinaria, uno de los primeros libros de recetas de la cocina occidental.

La idea de diseñar un acto cultural que crea un producto replicable más allá de su autor original y escalable es tan vieja como la humanidad.

Una de las principales taras (no la única) con la que salimos los ingenieros informáticos es nuestra obsesión con los frameworks y en general con las soluciones replicables, escalables y limpias.



Fundamentalmente porque la propia informática, y en particular algunas de sus plasmaciones, como la programación o la arquitectura de sistemas, es una combinación de lo que yo llamo un cienciarte.

Un cienciarte es una disciplina que vive en el espacio liminal entre la ciencia y el arte, y presenta de manera simultánea una cantidad significativa de determinismo científico y de inspiración artística.

He hablado en muchas ocasiones de homeóstasis empresarial, del concepto del sweet spot, y de la problemática que arrastramos en entender las disciplinas que presentan equilibrios metaestables.

El propio capitalismo hostiado es un ejemplo de esto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El capitalismo hostiado está en ese sweet spot entre Piketty y Mazzucato (Que predicen una cosa y le cobran siete cifras a gobiernos necesitados de legitimidad intelectual para sus psyops) y los desvaríos del capitalismo sin control.

Si el equilibrio en un cienciarte se rompe hacia el determinismo, suele producir una serie de errores clásicos: ilusión de control, cientifismo, ilusión de predecibilidad, all models are wrong.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 28, 2023

P.D. II: El paper seminal de la frase "All models are wrong" y su conexión con la dinámica de sistemas: [http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_\(S](http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_(S)

Como por ejemplo el ejemplo que traíamos al principio, extendible a muchos vicios de la economía:

 € Juanma López Zafra @jmlopezzafra

Los bancos centrales dan una vuelta a las predicciones tras sus fallos en la inflación. Pero los que venimos advirtiendo desde hace años de los problemas de los modelos predictivos aplicados a la economía somos los malos de la película.

Si el equilibrio en un cienciarte se rompe hacia el arte suele producir una serie de problemas: acientifismo, ilusión de aleatoriedad, ausencia de sistema, invertebración, relatocracia, chorradependencia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 11, 2021

Hablo también de que el chispazo genial es eso, genial. Soluciona de una manera elegante y completa problemas enrevesadísimos. Y que el problema que tiene es que no se puede invocar de manera sistemática, lo mismo que no se puede invocar a voluntad una idea feliz en un examen.

Suele ser el problema de las ciencias sociales, de ahí vienen muchísimos problemas históricos que devienen por ejemplo, en la crisis de replicabilidad :



Crisis de replicación

La crisis de replicación (o crisis de replicabilidad o crisis de reproducibilidad) se refiere a una crisis metodológica en las ciencias causada por las dificultades encontradas por los investigadores para replicar los resultados de muchos de los experimentos científicos en investigaciones posteriores, bien por investigadores independientes o bien por los investigadores originales de estos estudios.[2] Aunque la crisis ha estado presente a lo largo del tiempo, la frase fue acuñada a inicios de la década de 2010 como parte de una mayor concienciación sobre el problema. La crisis de replicación representa un tema de investigación importante en el campo de la metaciencia. Considerando que la reproducibilidad de experimentos es una parte esencial del método científico, la incapacidad de replicar los estudios de otros investigadores tiene consecuencias potencialmente graves para muchos campos de la ciencia, lo que puede suponer el desmoronamiento de teorías significativas o que sean irreproducibles en su trabajo experimental.

wikipedia

Los que hemos estudiado informática, sabemos que la ruptura del equilibrio del ciencias de la segunda clase deriva en código spaghetti y la incapacidad de escalar de un sistema, y nos lo graban a hierro.



Pero no nos suelen enseñar es que la ruptura de primera clase deriva en la idolatría del framework.

Un framework es una herramienta que facilita el desarrollo de software, proporcionando una estructura base y una serie de componentes reutilizables.

Un framework sirve para ahorrar tiempo y esfuerzo a los programadores, evitando tener que escribir código desde cero para funciones comunes y repetitivas.

Un framework se utiliza cuando se quiere crear una aplicación de forma rápida y eficiente, siguiendo unas buenas prácticas y unos estándares de codificación.

Existen diferentes tipos de frameworks según el lenguaje de programación, el tipo de aplicación y el nivel de abstracción que ofrecen.

Lo que ofrece un framework es muy tentador: La sistematización de las buenas prácticas. Pero el lado oscuro está ahí, y consiste en la idolatría del framework y por extensión de su creador.

La realidad es que el CPS, como ciencias, lo que hace es proporcionar módulos que luego la gente interconecta a su gusto dependiendo de su propósito final. Es el propósito el que define la configuración final.

No sé si alguno de vosotros es guitarrista y se ha construido en alguna ocasión una pedalera custom.

Una pedalera custom para un guitarrista es una herramienta que permite personalizar el sonido de la guitarra eléctrica, usando diferentes efectos, amplificadores y altavoces.

Una pedalera custom se diferencia de una pedalera estándar en que el guitarrista puede elegir los componentes que más le gusten y adaptarlos a sus necesidades y preferencias.

Una pedalera custom puede ser más cara y compleja que una pedalera normal, pero también ofrece más posibilidades y calidad de sonido. La cosa puede ser tan complicada como quieras. Aquí tenéis ejemplos de un amigo que es un virguero haciendo estas cosas:



<https://www.facebook.com/unsupportedbrow>

La idea fundamental es que todo el mundo tiene acceso a mil pedales y que a través de un proceso estratégico (De adición y renuncia) al final, no solamente tengas una pedalera que te sirva para muchas circunstancias, sino que termines teniendo un sonido característico.

Sabes que has llegado a tu destino cuando escuchas a un guitarrista y su sonido es característico desde las primeras notas.



Joe Satriani - Always With Me, Always With You (Official HD Video)

"Always with Me, Always with You" by Joe Satriani
Listen to Joe Satriani:
<https://joesatriani.lnk.to/Shapeshifting/Subscribe> to the official Joe Satriani You...

youtube

Otro ejemplo sería la construcción de una caja de aparejos para un pescador.



La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra Limit Shock. A cerrar por este año.



El CPS es un cienciarde. No es una skill, no es un framework, es una serie de elementos base que se combinan de manera específica para un propósito determinado.

Cuando lo hacen devienen en framework, pero no antes. Y aún así, no cristalizan en piedra, sino en fluido no newtoniano.



La definición perfecta de cienciarde, y por extensión del CPS no es mía, es de Anthony Bourdain hablando de la cocina.

"La cocina es un mundo aparte, una atmosfera extraordinaria, rige un orden inquebrantable y a la vez el caos, donde se junta lo peor de cada casa pero a la vez la gente por la que te jugarías la vida"

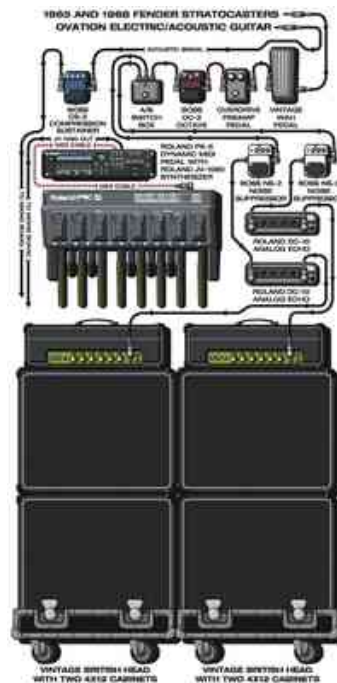
"Si yo tengo un problema a las cuatro de la mañana desde luego que no voy a llamar a un escritor, voy a llamar a alguien con el que he estado veinte horas en la cocina en un lugar infecto."

Por eso intuitivamente coloque a De Bono y a Rumelt en cada esquina del ring. No tenía clara la formulación, pero la intuición me sirvió bien.

De hecho, no existe un framework CPS genérico, yo hice una decantación del concepto hacia algo que me era útil para lo que yo quería hacer, que era resolver problemas complejos empresariales.

Como de hecho, en el 2016 tampoco yo tenía un framework al cual referenciar, me tuve que sacar de la manga mi propio framework, que incluía desde el principio temas como el Factor X, que ahora no nos acordamos, pero que precede a la antropocomplejidad de Snowden en años.

La gente se obsesiona con copiar el gear de otra gente, o de defender la ortodoxia de un framework frente a los heréticos. Eso suele producir copias. Con el tiempo, esas copias degeneran, se vuelven fotocopias de fotocopias, y los movimientos mueren con la muerte de su gurú.



Los que aprendan CPS conmigo aprenderán a construirse una pedalera base de inspiración, y espero que rápidamente evolucionen hasta construirse su propia pedalera.

Porque si eres un enamorado del CPS como lo soy yo, no eres un enamorado de la ortodoxia ni del culto a la personalidad. Estás deseando que la gente encuentre su camino.

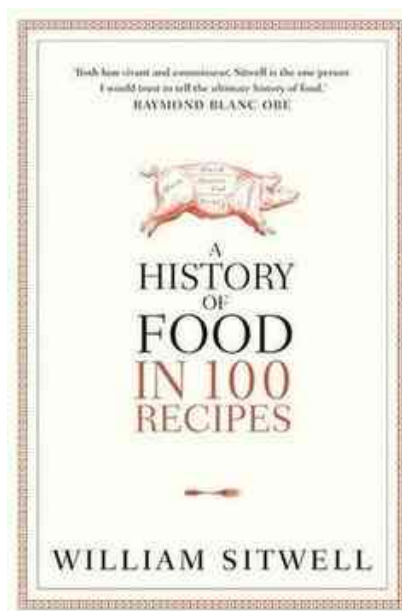
Joe Satriani enseñó a tocar a gente como Steve Vai, Kirk Hammet y Alex Skolnick, que evolucionaron en estilos completamente diferentes.



<https://mariskalrock.com/actualidad/joe-satriani-cuenta-como-eran-kirk-hammett-metallica-y-steve-vai-como-alumnos-de-guitarra/>

Se como Satriani: Ten tu sonido propio reconocible y enseña a gente que lo llevará a otros territorios. Nadie negará tu paternidad y tampoco crearás copias zelotes descerebradas. #finhilo

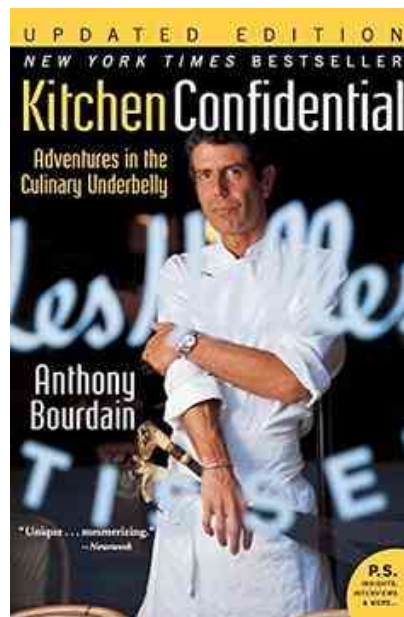
P.D. I: Para los que estéis interesados en el proceso, este libro explora la fascinante historia de la comida desde el primer libro de cocina hasta el más reciente auge de los programas sobre este tema en televisión.



A History of Food in 100 Recipes

goodreads

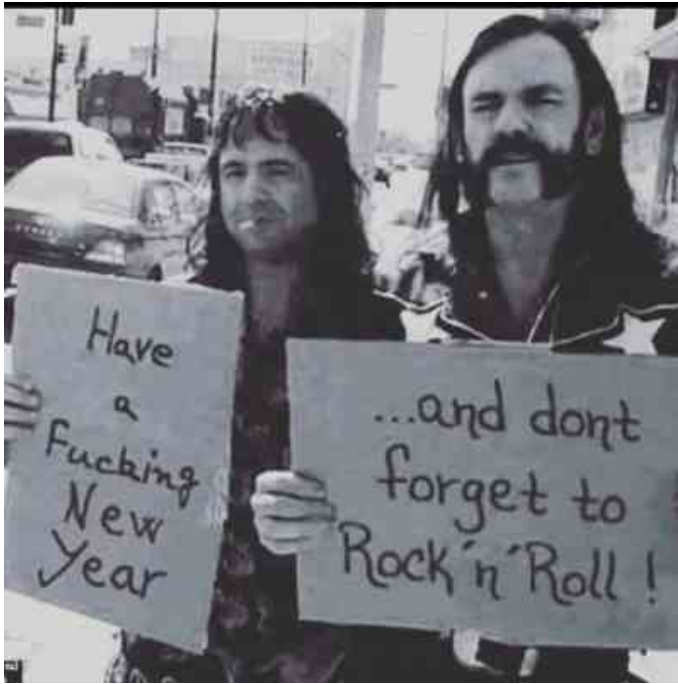
P.D. II: El clásico de Bourdain :



Kitchen Confidential: Adventures in the Culinary Underbelly

goodreads

P.D. III: Feliz año nuevo, motherfuckers.



Final de la turra: El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Gestión del talento, Orquestación cognitiva

Fecha: 13/12/2023


En el hilo turras de hoy recogeremos el guante pendiente de la semana pasada y entraremos en un territorio delicado. Hablar al board.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré sobre metaincentivos, boards, un poco más de pantomima y como sin skin in the game no hay incentivos que valgan.

Una de las principales labores de los que nos dedicamos al CPS, es hablar al board o a la familia propietaria de las compañías con las que trabajamos.

El CPS es una disciplina de CEOs y de Decision Makers. Me duele la boca de decirlo. Antes o después se van a producir conversaciones cruciales.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 29, 2021

El CPS es una disciplina de CEOs. Lo digo hasta la saciedad en mis clases. Hay que tomar decisiones duras. Hay que renunciar. Hay que poner skin in the game. El fulcrum de la palanca está en el decision maker.

Entre este mes y el que viene estaré hablando con media docena de boards sobre los temas que les preocupan, que siempre son los mismos y nunca son los mismos.

Quiero decir, hay un *saveur du jour*, que suele ser la última tecnología o el último hype (Ahora os podéis imaginar que es la IA), pero hay un problema de fondo que siempre está ahí, que es el futuro y como afectará a la compañía en cuestión.

Y hay otro problema del que nadie habla, aparentemente en una esquina, pero que es del tamaño de una montaña: Las agendas particulares de cada miembro del consejo y decision maker.

Hemos hablado ya de la problemática asociada a los huevos de serpiente y los incentivos perversos en los boards:

Y la realidad es que hacerte un mapa del territorio sobre la arquitectura real de incentivos vigentes, es para los muy cafeteros. Dificultad máxima rollo software español de los 80, final boss y niebla rollo Silent Hill envueltos en un burrito infernal.



Mi amigo @cesarastudillo lo plasma así:

 César Astudillo @cesarastudillo

Life-saving advice 1: No dejes el diseño de incentivos a un amateur. Life-saving advice 2: En materia de diseño de incentivos, todos somos amateurs. Life-saving advice 3: En pocas cosas iterar el ciclo intervención - observación - análisis es tan importante como en incentivos.

Hay cosas en las que estoy de acuerdo, cosas con las que no, y cosas que creo que son refraseadas pero que no son conceptos nuevos

El primer consejo es absolutamente clave, con el agravante importante de que normalmente les dedicamos un tiempo absolutamente ridículo si lo relacionamos con la importancia de los mismos.

El segundo, a pesar de que puede sonar engreído, me considero que a pesar que tengo mucho que aprender todavía, no soy precisamente un amateur al respecto.

Entre otras cosas porque les llevo medidas una cantidad de horas infernales desde los tiempos en los que me di cuenta que los "planes de fidelización" eran una filfa absoluta.

Know how acumulado que expuse, parcialmente, en la trilogía sobre incentivos:

Tengo una arquitectura completa de plan de fidelización que hicimos para una IBEX 35 que como no puede ser de otra manera, rechazaron implantar porque no tomaba prisioneros. Perfectamente vigente a día de hoy.

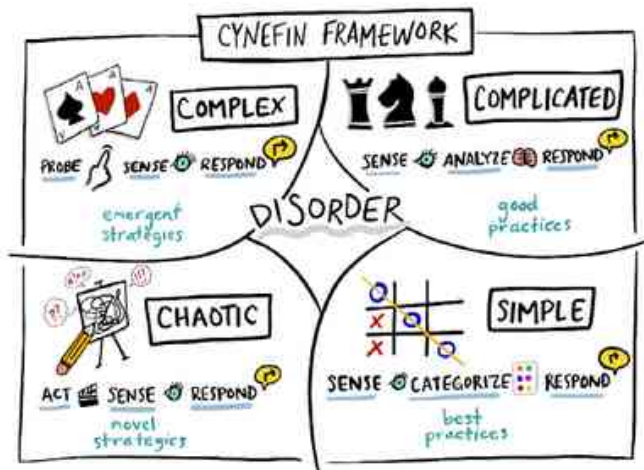


Y ahora mismo estamos haciendo algo tremebundo en una línea parecida para otra IBEX 35 de lo que no puedo dar ningún detalle pero que ya os digo que tampoco van a implementar en su totalidad por pura lógica de capacidad real de absorción.

Así que call me a jerk, but I know my shit.



Y el tercer punto... es básicamente el entorno caótico de un sistema complejo según Cynefin.



Así que si sé más, es porque he interactuado más y he tomado nota de lo que funciona y lo que no, he construido hipótesis que he pasado a ejecutar en la medida de sus posibilidades y me he empollado cien mil hostias periféricas.

Los metaincentivos son un concepto por ejemplo, completamente desconocido para la mayor parte de la gente.

La mayor parte de las motivaciones son explícitas u obtenibles con con poco de expertise, capacidad de observación y de conectar los puntos.

Pero el problema se multiplica cuando realmente hay motivaciones no explícitas en diferentes grados de subteraneidad. Y eso pasa muy a menudo, especialmente en empresas en problemas.

Huelga decir que si la empresa no tiene problemas, no suelen llamar a gente experta en CPS por su fascinante conversación.

Las motivaciones no explícitas son aquellas que no se manifiestan de forma directa o consciente, pero que influyen en nuestro comportamiento y en nuestras decisiones.

Algunos ejemplos de motivaciones no explícitas (No es una enumeración exhaustiva) son: La necesidad de pertenencia: el deseo de sentirse parte de un grupo o de una comunidad, que nos aporta seguridad, apoyo y reconocimiento.

La necesidad de autoestima: el deseo de valorarse a uno mismo y de ser valorado por los demás, que nos aporta confianza, respeto y orgullo.

La necesidad de autorrealización: el deseo de desarrollar nuestro potencial y de alcanzar nuestros sueños, que nos aporta satisfacción, creatividad y felicidad.

Estas motivaciones no explícitas pueden ser muy poderosas para impulsarnos a actuar y a superar los obstáculos, pero también pueden ser difíciles de gestionar, ya que a veces entran en conflicto con otras motivaciones más explícitas, como el dinero, el éxito o la comodidad.


Para gestionar las motivaciones no explícitas de forma efectiva, es importante: Identificarlas: ser conscientes de qué nos mueve realmente y de qué nos hace sentir bien o mal.

Priorizarlas: establecer un orden de importancia entre nuestras distintas motivaciones, tanto explícitas como no explícitas, y actuar en consecuencia.

Equilibrarlas: buscar un balance entre nuestras motivaciones no explícitas y las demandas externas, sin renunciar a ninguna de ellas, pero tampoco dejándonos llevar por ellas.

Reforzarlas: buscar formas de alimentar nuestras motivaciones no explícitas, como compartir nuestros intereses con otras personas, celebrar nuestros logros o buscar nuevos

Así que en realidad, todo lo relativo a incentivos, es un proceso PAV personotécnico (SORPRESION EN LAS GAUNAS) en el que hay que mantener un equilibrio metaestable entre cientos de factores.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 6, 2023

Cualquier solución a un problema que involucre humanos en un entorno corporativo tiene tres características: Es complejo, involucra orquestación cognitiva, es un PAV personotécnico.

La madre que me matriculó en estructuras abstractas de datos. Turra limit hits. A plegar el tenderete y las sillas.



Cualquier practitioner del CPS ha de esperar poder hablar a un board y ser capaz de influir en la toma de decisiones así como en el destino de una compañía que lo contrate.



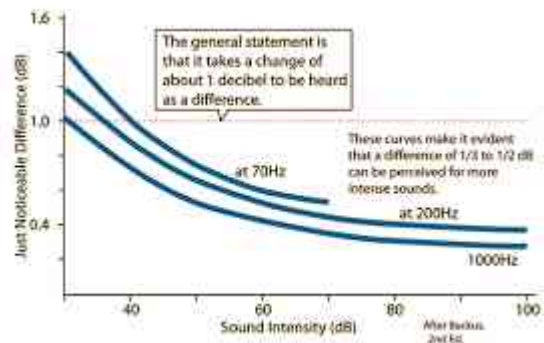
Sin embargo, hay muchas posibilidades de que la experiencia no sea satisfactoria, dependiendo de muchos factores.

Por ejemplo, tengo comprobado que si te invitan a hablar para un board, cuantos más intermediarios haya entre quien te introduce y quen te tiene que escuchar más alejado estás de ser capaz de influir.

Las posibilidades de que se produzca un teléfono estropeado (Ni siquiera es necesario que haya mala intención o agenda) son directamente proporcionales al número de intermediarios.

Por no mencionar que todos los intermediarios van a echar agua al vino porque sus incentivos son más no cagarla que sacudir el árbol. Tampoco es reprochable en absoluto.

Podríamos considerar una regla logarítmica de éxito dependiendo de tu proximidad real al board. Un poco como la respuesta del oído, descende brutalmente con cada intermediario añadido.



El CPS es un negocio de confianza máxima, y la confianza se logra tras un proceso largo y laborioso, tal y como hablamos en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy, hablaremos al hilo de esta cuestión para #preguntaalrecu, dell proceso de construcción de confianza:

Y uno de los principales mecanismos de construcción de confianza es el Skin in the game, del que ya hemos hablado mucho también.



Javier G. Recuenco @Recuenco · May 6, 2023

Nosotros estamos más con la voz del hombre de la próstata en llamas y creemos que un libro clave sobre incentivos empresariales es "Skin in the Game" de Nassim Nicholas Taleb. Recordemos algunos conceptos claves:

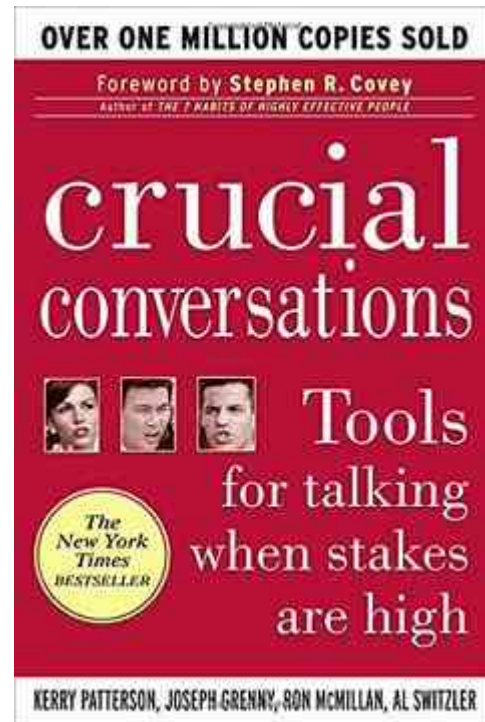
Si no hay skin in the game, lo que das son consejos. Un CPSer no da consejos. Consejos da Popeye. #finhilo.



Ese consejo te doy...

youtube

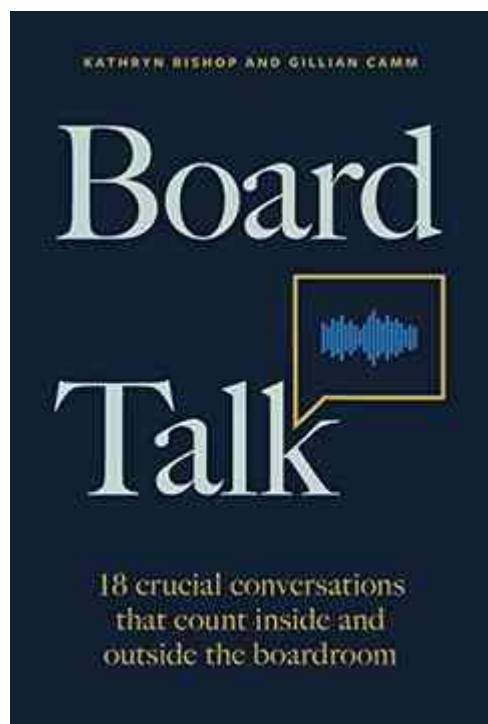
P.D. I: Clasicazo:



Crucial Conversations: Tools for Talking When Stakes are High

goodreads

P.D. II: Este es más desconocido porque acaba de salir pero también es buena mierda:



Board Talk: 18 crucial conversations that count inside and outside the boardroom

goodreads

P.D. III: Felices fiestas, motherfuckers.



Final de la turra: Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)

[Ver en El Turrero Post](#)

Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Gestión del talento

Fecha: 11/11/2023

En el hilo turras de hoy, vamos con la segunda parte de la trilogía sobre la convergencia entre CPS e IA, y en particular con el foco en la futura reconversión de las firmas de Servicios Profesionales.

A pesar de que me he convertido en una especie de poster boy a la hora de mofarnos de la consultoría, en realidad me pasa lo mismo que con el Design Thinking, Lean o Agile, o tantas otras cosas. Me gustan como actores, pero solemos tener un problema de casting.

Meet Joe Pesci.



Gigantesco actor, y sumamente versátil, lo mismo te borda Goodfellas que Solo en Casa.



Alguien lo ve como Thor en Thor:Ragnarok?



Volveré a hablar de la muerte del Design Thinking en breve, pero hoy no es el día. Sin embargo ya planteé la teoría del miscasting cuando hablé del tema en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Entonces, en resumen, mi problema con un montón de disciplinas es que sus egos expiden una serie de cheques que su talento no pueden pagar.

Sin embargo, si quiero plantear mi tesis de como la IA va a alterar un sector por completo, tenemos que tener clara la diferencia entre el mapa y el territorio.



Vamos a establecer una taxonomía somera de las diferentes variaciones de prestación de servicios que caen todas bajo el epígrafe común de "consultoría", porque creo que sin ese mapa básico, nos vamos a perder en el bosque de la semántica.

Por ejemplo, vamos a intentar diferenciar entre servicios profesionales y consultoría, y dentro de ella entre consultoría estratégica.

La diferencia entre una empresa de servicios profesionales y una firma consultora es que los servicios profesionales se enfocan en la implementación, mantenimiento y soporte de productos, mientras que la consultoría se enfoca en asesorar, ayudar y definir soluciones.

En otras palabras, los servicios profesionales se enfocan en la implementación de soluciones, mientras que la consultoría se enfoca en la definición de soluciones.

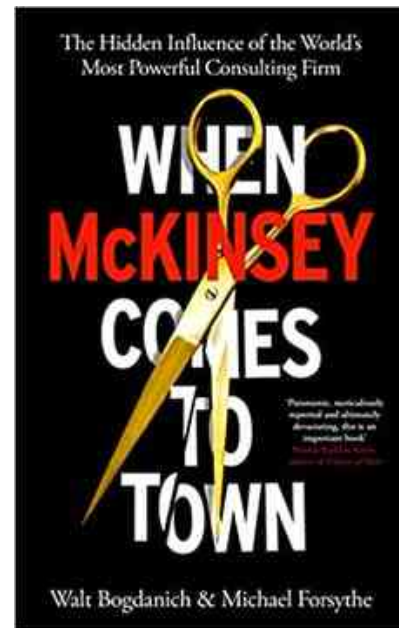
Cuando esas soluciones son de naturaleza estratégica, estaríamos hablando de consultoría estratégica.

Por ejemplo, una empresa de servicios profesionales podría ayudar a una empresa a implementar un nuevo sistema de software, mientras que una firma consultora podría ayudar a una empresa a definir una estrategia de marketing para un nuevo producto.

En resumen, aunque ambas empresas pueden ofrecer servicios similares, la diferencia radica en el enfoque y la especialización de cada una.

Esa es la teoría. Y ese es mi problema. Quiero decir, no tengo ningún problema con la teoría. Salvo que la práctica caiga en abierta contradicción.

Si no habéis leído este libro, os recomiendo que le echéis un vistazo.



When McKinsey Comes to Town

goodreads

La realidad habla de como varias personas de US Steel o visitantes de parques Disney morían por falta de mantenimiento y reparación básica para ahorrar costes.

Naturalmente, mientras tanto, y con el objetivo de proyectar una realidad inexistente, mostraban una asertividad y una seguridad impostada para dejar claro que "sabemos de lo que hablamos"

Por contraste, mi primera frase en un cliente suele ser "No tenemos ni puta idea de tu sector, esa es tu labor" Maravilloso semáforo para irnos cada uno a nuestra casa si esta frase resulta problemática.

Las últimas décadas, la consultoría y los servicios profesionales han sido históricamente una especie de suministradores de mano de obra cualificada instantánea.



Es gente capacitada, en muchas ocasiones muy capacitada, no es un gasto consolidado (Como lo sería contratar a una persona) y es una póliza de seguros para el directivo contratante con según que nombres.

Sin embargo, la mayor parte de la problemática asociada al sector, que es tremendamente popular a pesar de no gozar de buena prensa, son problemas de casting.

Esto fue siempre así? Paradójicamente, el comienzo de la consultoría fue completamente diferente al paisaje actual.

Arthur D. Little fue un ingeniero químico estadounidense que fundó la primera empresa de consultoría de gestión en 1886.

Fue el creador del concepto de operaciones unitarias, que le permitió definir el papel de la ingeniería química y explicar los diferentes procesos químicos industriales.

Además, fue uno de los primeros ingenieros que creó el concepto de servicios profesionales destacados.

La empresa de consultoría creada por Arthur D. Little sigue funcionando en la actualidad y es una firma internacional de consultoría de gestión que tiene su sede principal en Boston. En su momento fue adquirida por los propios empleados.
https://cincodias.elpais.com/cincodias/2012/01/02/empresas/1325674737_850215.html...



https://cincodias.elpais.com/cincodias/2012/01/02/empresas/1325674737_850215.html

La empresa ha llevado a cabo importantes investigaciones, como la primera penicilina sintética.

En el año 1968 desarrollaron el primer libro blanco de la Comisión Europea sobre la desregularización de las telecomunicaciones, así como contribuyó a la privatización de British Rail, que fue considerada una de las operaciones de privatización más complejas hasta el momento.

Arthur D. Little se preciaba de tener a gente con décadas en la industria como prerrequisito antes de trabajar. Lo que tiene mucho más sentido que tener trabajando en consultoría a gente a la que aún no se le ha secado la tinta del título.

La madre que me matriculó en Macroeconomía: Turra Limit hits. Un resumen rápido de la tesis y a seguir circulando.



El sector de la consultoría y el de los servicios profesionales tiene y ha tenido históricamente todo el sentido del mundo mientras ha entendido cual es su papel y lo ha ejecutado de manera profesional.

Durante un tiempo que empezó en los '80, el sector tuvo un deal muy particular que funcionaba: La consultoría servía como un acelerador de la transformación en compañías normalmente con problemas de aggiornamento competitivo. Tecnología.

ERP's, BPM, Yonemai

El problema es que a partir de ahí, con la demanda superando por mucho la oferta, comenzaron a hacerse comunes una serie de atajos que comenzaron a diluir la propuesta inicial.



Gente joven sin experiencia donde debería haber gente con muchísima, gente con skills técnicos donde debería haber gente con skills de negocio, bean counters y lijacostes donde debería haber estrategias.



Ahora llega un exoesqueleto multiplicador 50 X. Recordad que la X es la clave, no el 50.

Toda una serie de tareas pesadas relativas a la captura de información, proceso, presentación... que eran muy intensivas en demanda de brains for hire, van a ser dramáticamente alteradas por la nueva ecuación.

Necesitas a gente mucho más senior en skills antitéticas con respecto a las históricas (ergo, en CPS) para multiplicarla por 50 en lugar de un autobús de brazos disponibles.


Esto además, va a reventar por completo el mercado comercial de los servicios profesionales, que básicamente depende de la disponibilidad de capable bodies con skills perfectamente gestionables y boosterizables por la IA.



<https://www.inc.com/soren-kaplan/artificial-intelligence-ai-will-disrupt-consulting-industry.html>

Un mercado, que además ya tiene sus propios problemas como los ciclos comerciales cortos y constantes, y el constante feast or famine.

Hablé en su momento del tema a raíz de alguna manifestación que no recuerdo porque @eduardomanchon me bloqueó (Con el de @nntaleb es de los que más ilusión me han hecho):

 Eduardo Manchón @eduardomanchon · Mar 8, 2022

Lo primero es que "las consultoras" son un macrosegmento, las hay de muchas clases. Estando de acuerdo que el grueso de sus ingresos es el billable hour, les produce una angustia brutal estar en un ciclo constante de feast or famine.

Os recuerdo que es lo que pasó en Microsoft: Pasó de vender licencias SW y acuerdos multiaño a tener que vender soluciones de negocio basadas en tecnología -> La mitad de su equipo comercial saltó por los aires.

La presentación del miércoles de Pallette hubiera logrado que lo levantaran a hombros hace dos décadas. Lo que ha recogido está entre la fría indiferencia y el, digámoslo claro, el cachondeo manifiesto.

 Martinez @MrtznAlvrz

Let f****ing go! Apartate, estamos reimaginando la industria aquí hoy neno

El listón ha subido, las exigencias son mayores, las marcas para las Olimpiadas son más exigentes que nunca. The jig is up. #Finhilo



Track and Field High Jump Fail

You can never have a bad day with Freshmen on the squad

youtube

P.D: Naturalmente, puedo estar completamente equivocado, y OpenAI tener sesgo de confirmación. Por ejemplo, podéis confiar en estudios alternativos sobre la evolución del mercado del trabajo, como éste de... Mckinsey.



<https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/generative-ai-and-the-future-of-work-in-america>

P.D. II: Huelga decir que los servicios profesionales, que no tienen un pelo de tontos, harán su movimiento antes o después con respecto al CPS. El problema es que su patrón hasta ahora ha sido adquirir talento no residente para extender la mancha de billable hours. Veurem.

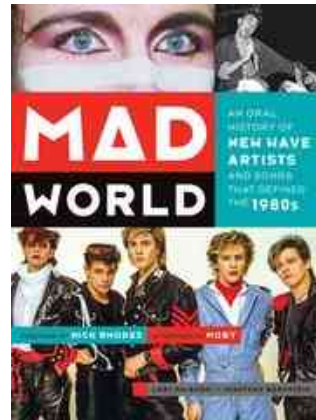
P.D. III: I stick to my guns on this:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Profundizando en mi tesis de que ChatGPT es un consultor de McKinsey.

P.D. IV: "We had to invent our own way of doing things that wasn't necessarily conventional. In hindsight, that is what led to people having to invent a way of songwriting that ended up being much more creative than just sitting at a computer trying to copy someone else"

- Andy McCloskey, OMD, as mentioned in "Mad World: An Oral History of New Wave Artists and Songs That Defined the 1980s"



Mad World: An Oral History of New Wave Artists and Songs That Defined the 1980s

goodreads

Final de la turra: Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales

[Ver en El Turrero Post](#)

Momentos decisivos en el ámbito financiero: Private Equity, M&A, Fondos y la figura de los Zelotes

Categorías: Estrategia

Fecha: 10/6/2023

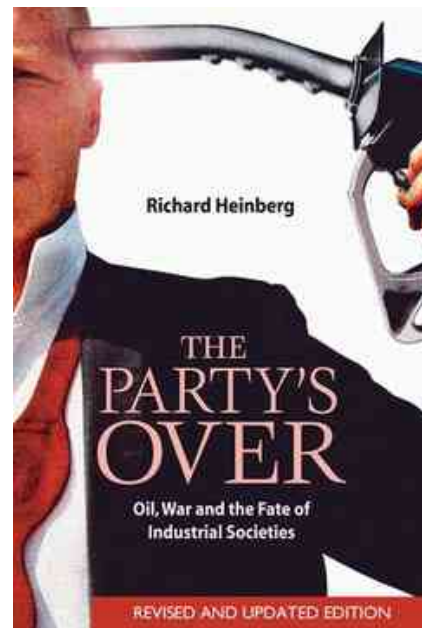
En el hilo turras de hoy, hablaremos de por qué es un momento crítico en el mundo del Private Equity, M&A y Fondos. Y de Zelotes.

Supongo que la mayor parte de vosotros estáis familiarizados con mi planteamiento estratégico sobre el futuro del sector de los fondos y el M&A:

Y también hablé de como sistemáticamente destruyen valor en cualquier tipo de negocio que dependa lo más mínimo de sutilezas humanas:

Hay una literatura específica que yo denomino "The Party is Over" (TPIO) que básicamente plantea un escenario cuando una época de excesos acaba y comienza otra de fuertes correcciones asociadas a la naturaleza de los excesos cometidos.

El libro primordial y el que le da nombre al asunto es éste, donde se introdujo el concepto de peak oil.



The Party's Over: Oil, War and the Fate of Industrial Societies

goodreads

Normalmente tienen dos vertientes: La Apocalíptica y la de Adivinos del Pasado.

La Apocalíptica es cuando alguien avisa en medio de la orgía que el Señor va a castigar Sodoma, y que naturalmente es ignorada por completo por todos los follarines.



La de Adivinos del Pasado consiste en un detallado post mortem de una situación TPIO en el que los autores demuestran que la conclusión final era inevitable y obvia.

También conocidos como miembros de la Iglesia del ACVTS (A cojón visto, toro seguro)

LLevamos hablando del tema @yoemprendo y yo una buena temporada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El Capitan Obvio y el Teniente A Posteriori se dan la mano.

<https://twitter.com/yoemprendo/status/150254230420007322>

Vamos a mirar con óptica TPIO la situación actual del PE, VC, M&A.

Nos encontramos a las 4 de la mañana de resacón post una macrofiesta que ha sido la hostia, con todo el mundo destrozado por los excesos y con el recuerdo en el cuerpo de lo bien que lo ha pasado.

Ahora viene la resaca y la vuelta a la realidad. Tras una década de tipos reales negativos y tipos nominales negativos, donde apalancar las compañías para comprarlas era gratis o te pagaban implícitamente por hacerlo, la fiesta llega a su fin.

Para los que se cagan en mi puta calavera porque no me entienden, entro ahora en modalidad financiera hardcore. Echad un vistazo a esto si os suena todo a chino:

<https://ucema.edu.ar/~gl24/Slides/EVAUcema.pdf...>

El EBITDA lo aguantaba todo porque mientras el ROA o el NOPAT eran más altos que el WACC, todo parecía ir bien. El negocio no era que operativamente la empresa funcionara. El negocio era que operativamente la empresa no se “cayera”.

MCKinseyar: Cepillo, lima y garlopa. Quick wins, ñapas, lijar, pulir, recortar costes, no alterar para nada la propuesta de valor original. If ain't broken don't fix it.



Hacerle ajustes que mejorasen a corto plazo la rentabilidad, comprar más empresas iguales, pseudointegrarlas a menudo con un cartelito común y un programa de backoffice común...

Ahorrar un par de puntos en la cuenta de resultados vía concentración de proveedores en la parte de facilities, otro par de puntos en la parte de proveedores operativos de working capital, y “patá palante”.



El sistema de incentivos pues era, por crecimiento y la "eficiencia operativa", en realidad un recorte masivo de costes incluidos empleados. El paroxismo de esta situación la encontrábamos en el CFO que consideraba los puntos de venta o servicio como “unidades de coste”.

La dinámica subyacente era obvia. Me duele la boca de hablar de mi opinión sobre el CFO estratégico:

Peeero... entra por la derecha el TPIO. El free lunch se ha acabado. Y no tiene pinta de volver. Para empezar, ahora financiarse cuesta dinero.



Y ahora la competencia es feroz porque el mercado se ha inundado de propuesta lowcost sin márgenes y sin apenas NOPAT, precisamente por llevar hasta la asíntota el modelo ($NOPAT > WACC \times (\text{Aumento de ventas vía M\&A}) = EV$ to the MAX para venderlo por arbitraje de múltiplo.

De hecho, hemos llegado a un momento de NOPAT negativo pero menos negativo que el WACC por aumento de ventas vía M&A = Bullshit gigante to the max para venderlo por arbitraje de múltiplo.

Creando efectivamente, mierdas gigantescas. Que no tienen sentido estratégico y que acaban en carving out. Por ejemplo, echadle un vistazo al artículo que hicimos @javisensum y yo sobre Telepizza:



<https://www.sintetia.com/telepizza-secreto-pasta/>

Ahora es el momento de renovarse o morir. Muchos eligen morir.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Quebrar es un full time job, no deja sitio para nada más.

Hemos hablado de luditas, de Kodak, de Edison y Tesla, podíamos hablar de JP Morgan y la electricidad vs. Rockefeller y la Standard Oil. Pilláis la idea.

El Private Equity está sometido a las mismas leyes inexorables de los ciclos de vida de negocio/producto. Hemos hablado de muchas metáforas al respecto, como la del hotel de Hilbert:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En uno de los primeros hilos turra de la historia hablé de mi metáfora del Hotel de Hilbert para representar el ecosistema empresarial:
[https://twitter.com/Recuenco/status/129494199672180326s=20...](https://twitter.com/Recuenco/status/129494199672180326?s=20...)

En este mismo momento el PE tiene un montón de cadáveres en los portfolios que están intentando digerir con una mezcla de dolor disimulado y tanatopraxia.

Con una zombificación manifiesta de las empresas y con los síntomas evidentes de los efectos perniciosos de la mala asignación de capital. Empresas cuyo NOPAT no cubre su coste de financiación.

Una muerte anunciada. Larga, agónica, lenta, metastática, frustrante, e inexorable. La solución tradicional es eutanasiar al enfermo terminal para que deje de sufrir, discretamente e intentando salvar la cara con los financiadores y los inversores del fondo.



Sin embargo afortunadamente la ciencia avanza, y ahora en lugar de matar a los enfermos, los intentamos curar.

La cura para el Private Equity es una reformulación de la arquitectura de incentivos de los directivos con una nueva propuesta de valor sectorial.

Esto pasa por que los nuevos directivos, radicalmente enfocados a los resultados operativos y maximizar el NOPAT y el crecimiento orgánico (la g, para los financieros), tengan Skin in the game del exit de la compañía.

Un sistema más ágil con unos management fees drásticamente más baratos. Un modelo de “directivo a lo camarero americano” a lo grande, manteniendo trabajando por las propinas, pero cuando esto sea una cadena de 500 cafeterías, a mí y a mi equipo, danos un 20-30%.

Hasta ahora hemos visto al CFO como enemigo del CMO que no era más que un publicista que ponía cartelera bonita y hacia branding en lugar de marketing, y a menudo personal branding.

Con un CEO que lo único que quiere es que las ventas crezcan y cobrar el bonus y le da igual como crezcan siempre que sea rápido para venderlo aún más rápido y que los Managing Partners repartan el ROCE entre sus LP's.

El modelo está agotado, y todos han participado de esta engañifa ética con tal de que el ROCE saliera para el inversor final.

Nadie ha hecho realmente su trabajo, el CEO debía liderar, el CFO controlar verdaderamente el presupuesto, no cercenarlo, y Marketing debía crear valor para que los jugadores de campo, los que juegan a diario, los del modelo operativo, ganen partidos.

Esta primera línea aterrorizaba a los mandos intermedios vía el COO o el propio CFO, y a su vez éstos, inmisericordemente aterrorizaban a los trabajadores de primera línea. Un Jerjes to the max. Y un mercado persa para vender y comprar mercancía pasada.



Es imposible promover mejores resultados haciendo lo mismo, y es imposible hacer cosas distintas con personas acostumbradas a tratar a las demás personas de la organización como FTs, costes con números y apellidos.

Los zelotes eran una facción radical dentro de la población judía que rechazaba la autoridad de Roma y a sus dirigentes judíos designados.

Creían que la resistencia violenta era la única forma de lograr la independencia y eran conocidos por llevar a cabo ataques contra funcionarios romanos y colaboradores judíos.

A pesar de su fracaso, los zelotes influyeron en la formación de la identidad judía y en la resistencia al dominio extranjero, y su legado puede verse en posteriores revueltas judías contra regímenes opresivos.

Hacen falta Zelotes del modelo operativo, con nuevas propuestas de valor que no peleen por la estrechez de márgenes. Zelotes que no negocien lo innegociable. Que hagan lo necesario.

Con el CFO debe estar al servicio del marketing y la propuesta de valor y “matarse” por defenderlo, no intentar recortarlo a como de lugar para maximizar márgenes sin creación de valor.

Cuando Escipión estaba en una de sus innumerables campañas, esta vez en África, apenas tenía caballería, tomó a los nobles de las tribus aliadas y los formó, su mejor caballería de confianza creó nuevos jinetes que a su vez crearon más.

El resto es historia, conquistó África y se ganó el sobrenombre de Africanus en toda Roma. Ese es el espíritu. Entrenar lo necesario, aprovechar los recursos que nadie ve. Ver las cosas de una forma distinta.

Tener el equipo flexible, cambiante y adaptable adecuado y que haga lo que haya que hacer. Orquestación cognitiva.

Sólo con una aproximación con el binomio rentabilidad-riesgo llevado al máximo y con una nueva propuesta de valor en la arquitectura de incentivos y en la propuesta de valor operativa de las compañías a participadas, el Private Equity se salvará de la quema que está por venir.

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. A casita a dormir.



El Private Equity ha pasado de ser un sector glamuroso donde se generaban retornos monstruosos a un sector maduro donde la competencia es brutal y a ser objetivo de la ira de la opinión pública:



https://www.elconfidencial.com/empresas/06-08/hacienda-impone-sancion-historica-cvc-javier-de-jaime_3659871/

Las situaciones TPIO son prácticamente inevitables en cualquier sector, propuesta de valor, negocio o empresa. El Private Equity se encuentra en esa posición/encrucijada en este momento por más que se estén dando a la tanatopraxia furibunda.

En ocasiones, se da la circunstancia de que alguien lee correctamente las señales y actúa en consecuencia, pero normalmente la gente cae en alguna de las dos escenas mencionadas: Apocalipsis o Postmortem.



Sus intentos de evolución hacia propuestas siempre finance-centric (SPACS, Search Funds) no van a sacarles de donde se encuentran. Por culpa de lo de siempre, los martillos solo ven clavos.

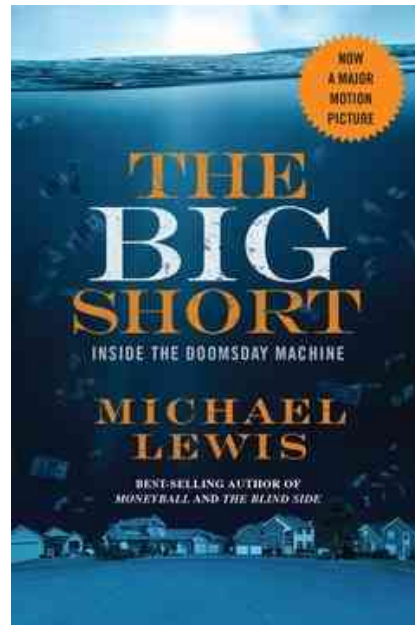


El sector entero es deal-oriented y no tiene ni puta idea de sobrevivir en mercado abierto una vez que el mero deal ha dejado de funcionar po si mismo. Su futuro pasa por una imbricación fuerte con el CPS y una reformulación completa de la arquitectura de incentivos actuales.

Se acabó ésta fiesta, pero siempre habrá otra en otro lugar si gestionas la resaca, te duchas, te cambias de ropa y vuelves a la calle. Y entiendes quien crea el valor en la nueva ecuación y lo compartes. #finhilo.

P.D. I : El grueso de la idea me lo ha dado alguien del equipo de @SingularSolving / fondos que es de natural discreto, you know who you are.

P.D.II: Ejemplo de captura de valor desaforado perfectamente novelado:

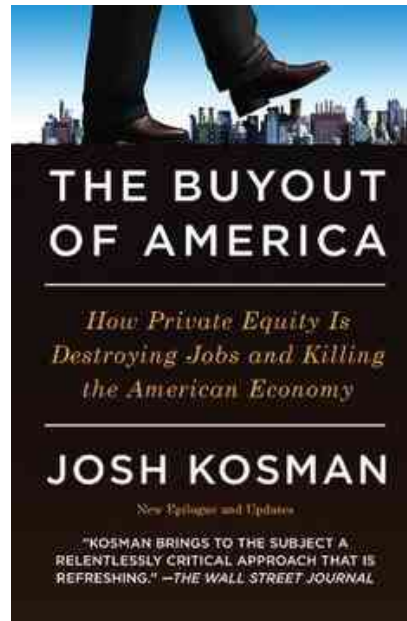


The Big Short: Inside the Doomsday Machine

goodreads

P.D. III: Michael Burry suele borrar sus tweets segun los publica, pero están recogidos aquí: <https://twitter.com/MikeJBurry>

P.D. IV: Este libro ya avisó de que The Jig is Up.



The Buyout of America: How Private Equity Is Destroying Jobs and Killing the American Economy

goodreads

Final de la turra: Momentos decisivos en el ámbito financiero: Private Equity, M&A, Fondos y la figura de los Zelotes

[Ver en El Turrero Post](#)

¿Pueden los CFOs ser estratégicos? Sin duda aportan ventaja competitiva

Categorías: Estrategia

Fecha: 1/1/2023

En el hilo turras de hoy tras el paréntesis navideño vamos a hablar de si los CFOs pueden ser estratégicos o no:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Siempre he tenido esta discusión. No existe el CFO estratégico. El próximo hilo turras hablaré de esto.
<https://twitter.com/PabloGrueso/status/1609443429125160961>

Todo disclaimer suele ser una aceptación de la realidad de la premisa que se niega, pero intento al menor ser honesto conmigo mismo cuando digo que no tengo nada en absoluto contra los CFOs.

Considero que tener un buen CFO proporciona a las empresas una ventaja competitiva indiscutible. Los he conocido excelentes y son un activo espectacular.

De hecho, como ya hablé en su momento, mi problema en realidad es derivado de un tema al que vuelvo de manera recurrente:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Casi siempre es así. La mayoría de los problemas del mundo son errores de casting.

En su momento dediqué un hilo turras al tema, aunque no particularicé en este caso en concreto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, como ya os adelante, vamos a hablar de un tema delicado. De los tuercebotas y de los casting mal hechos.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1569941801003356161?s=20&t=PzKqCbhELzoNLNz-maypbA...>

Y otra aproximación a la materia, hablé desde el punto de vista de equipos CPS, en el hilo sobre Pirlo y Gattuso. Aunque ahí el foco era el punto de lo necesario de los equipos CPS multidisciplinares.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y tal y como comenté en su momento, hablaremos de Pirlo y Gattuso. Hablaremos de trabajar en equipos CPS.
<https://twitter.com/Recuenco/status/149964053004884s=20&t=QCOtu69M8YCTWAC1a0Umow...>

Hay problema gordísimo con la estrategia, uno de muchos. Todos quieren ser el estratega. Porque suena a "el que piensa" vs. "el que ejecuta", en terminología Galaniana:



Galán: "No piensen, ejecuten"

El presidente de Iberdrola, José Ignacio Sánchez Galán, aparece seriamente enfadado durante una presentación ante inversores.

youtube

Sin embargo me duele la boca de decir cosas que contradicen esta visión de mierda.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Huelga decir que como he repetido en múltiples ocasiones, no hay estrategia sin operaciones, pues está claro que hay una traslación inmediata: No hay CPS sin gestión del Factor X.

Hay una asociación completamente absurda, mapeada con coñazos momia heredados de los tiempos tayloristas de los "white collar" y "blue collar" completamente fuera de lugar en los tiempos y circunstancias actuales.

Mientras que al mismo tiempo, dejemos las cosas claras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

McKinsey a lo que se dedica es a gestionar el bajo rendimiento. 10-15% mejora tops. Las operaciones son importantes, pero ni en su mejor día le aguantan una tos a la estrategia de verdad.

Reconoces a una compañía dirigida por financieros cuando no tienen ningún problema en regalar la estrategia para conseguir operaciones financieras de volumen. Me vienen a la cabeza las grandes Agencias de Medios o determinadas corporaciones hoteleras.

El CFO ha subido la escalera y es ya el que tiene la oreja del CEO, ahora lo que quiere es la definitiva legitimación: Su entronización como el cerebro de la compañía. Como el auténtico motor, la única pieza imprescindible.



No muy diferente de la dolidá llantina de la madre abnegada del siglo XX diciendo las legendarias palabras "Sin mi os comería la mierda".

Sin embargo, la realidad es que el santo patrón de los CFOs, ya lo mencioné en su momento, es el señor Wilbur Mills.

El que leía Tax Law para entretenerse y descubrió a los 50 que su vida se le había escurrido entre mierdas utilitaristas y decidió quemar las naves entre los opulentos pechos de una bailarina argentina.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El señor Mills, que precisamente leía libros de Tax Law para entretenerse, terminó en un escándalo muy feo con una prostituta llamada Fanne Foxe, y en Alcohólicos Anónimos.

Ha llegado el CFO a la oreja del CEO por la dimisión/desactivación/exterminio de los estrategas reales? Por supuesto.



El caso del CMO, como ya he comentado en múltiples ocasiones, es palmario.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Están viviendo su edad dorada, donde el CMO se ha suicidado, y el CEO le presta más atención al responsable de compras que a su responsable de generación de demanda.

El tema es que si el objetivo máximo de una compañía es hacer dinero, el CFO es una persona clave, pero los negocios que hacen dinero por sistema pertenecen a una situación de presión y temperatura perfecta.

Hay prácticamente una subdisciplina en la literatura anglosajona sobre negocios coñazo que hacen dinero siempre:



<https://www.starterstory.com/boring-business-ideas>

El problema es cuando el negocio en el que estamos tiene un problema de propuesta de valor. Hablé en profundidad del tema en el hilo sobre el Private Equity y los fondos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

VCs, Private Equity y M&As:

<https://twitter.com/Recuenco/status/1494930305811119304>

Y ya mencioné the root of all evil:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En realidad el problema del Private Equity se podría resumir en que tiene un equipo lleno de defensas y es difícil meterles un gol, pero no le meten un gol ni al arcoíris.

Voy a plantearos una metáfora global que soporta toda mi argumentación : El uso de ChatGPT

Durante décadas he estado escribiendo con una ventana de Google abierta. Es mi acceso a la verificación de la información que manejo de manera intuitiva.

Ahora hago exactamente lo mismo con ChatGPT. Porque hace exactamente lo mismo que Google, on steroids: Me proporciona todo el material que necesito para soportar mi andamiaje intelectual y narrativo con datos precisos.

Pero como quiera que ChatGPT viene de OpenAI tiene una serie de limitaciones concretas. Si le preguntamos al propio ChatGPT sus propias limitaciones, es maravillosamente preciso a la hora de enumerarlos:



https://en.as.com/latest_news/chatgpt-explains-what-it-is-and-highlights-its-limitations-n/

"It may not be able to generate responses to prompts or situations that it has not seen before" - Toda la actual propuesta de valor que tiene ahora mismo la IA para gestionar el CPS es un maravilloso cero pelotero.



ChatGPT, como Google en su momento, como la imprenta, como tantas otras cosas disruptivas, viene a barrer de un plumazo la diferenciación basada en la acumulación de musculo/conocimiento previamente no universalmente disponible.

Durante muchísimos años la ventaja competitiva de McKinsey era que tenía un maravilloso departamento de documentación. Manejaba la mejor información. Cualquier persona con acceso a ChatGPT tiene ahora mismo mejor acceso que los consultores de McK hace diez años.

Durante muchísimo tiempo hemos confundido la acumulación de conocimientos con la sabiduría, como si arrojar toneladas de patata y huevo a una olla gigantesca garantizara la tortilla más excelente.

La lógica de las oposiciones a juez es esa: Aprenda usted trescientos temas sobre derecho y eso le convertirá en un jurista procto y sabio.

La lógica de la estructura de poder Universitaria es parecida: El catedrático es alguien que teóricamente es el que me sabe sobre un aspecto concreto del saber. Luego que si nepotismo. CC: @SusanaV71002238

Manuel Fraga, que era una enciclopedia viviente, fue presidente de cervezas El Águila en 1969 cuando dejó el ministerio Matesa mediante. Parece ser que era una eminencia hablando de cerveza y su historia, pero completamente incapaz de gestionar la compañía.

Fraga despreciaba a Suárez porque era más corto que la muleta de un cocodrilo y nunca perdonó que se le dejara fuera de la carrera presidencial, pero Torcuato sabía lo que se hacía.

En realidad es la enésima versión de la ley de Campbell. Si encumbramos la métrica equivocada, obtendremos los resultados erróneos.



<https://fherediaharo.medium.com/el-nps-y-la-ley-de-campbell-cuando-la-m%C3%A9trica-y-la-meta-se-confunden-a66e1bbd446d>

Sobre la labor fundamental de la estrategia he escrito hasta aburrir:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos del maltrato al que se somete todos los días a la estrategia. Dedicado a @jlantunez , he knows why. <https://twitter.com/Recuenco/status/1522465788619378>

El alza del CFO es una mala noticia para la estrategia, como los equipos que terminan dependiendo en exceso de un solo jugador. Para más INRI, no es el más talentoso.



<https://hoopshabit.com/2022/12/12/luka-doncic-dallas-mavericks-fading/>

La madre que me matriculó en Sistemas Digitales. Turra limit hits. A cerrar el kiosco y recoger el hatillo.



No existe el CFO estratégico. Es un oxímoron. Es una contradicción en términos. Es un sueño, una aspiración eterna de los bean counters.

Es la última fortaleza que conquistar por parte de los grandes vencedores de las últimas tres décadas de las grandes Guerras Corporativas: Los CFOs.

Si buscáis en Google "Strategic CFO" encontraréis fundamentalmente artículos de consultoras , BIG 4 y similares, porque en realidad es una propuesta aspiracional. Siempre habrá negocio para píldoras de adelgazamiento y lociones crecepelelo.

El CFO debe de ser excepcional operacionalmente y ser un buen componente de una escuadra excepcional, pero no acudas a el si los problemas de tu compañía son de propuesta de valor. Si son estratégicos de verdad, no te sacará el coche del barro.

El problema fundamental de un equipo sin talento es que terminas sobrepagando a alguien que es el mejor de algo que nunca va a terminar de funcionar bien de verdad, nunca vas a conseguir el anillo.



<https://hoopshype.com/lists/most-overpaid-players-nba-history-hayward-mutombo-parsons/>

No tengo ningún problema con los roleplayers mientras no los confundamos con los franchise builders. #finhilo

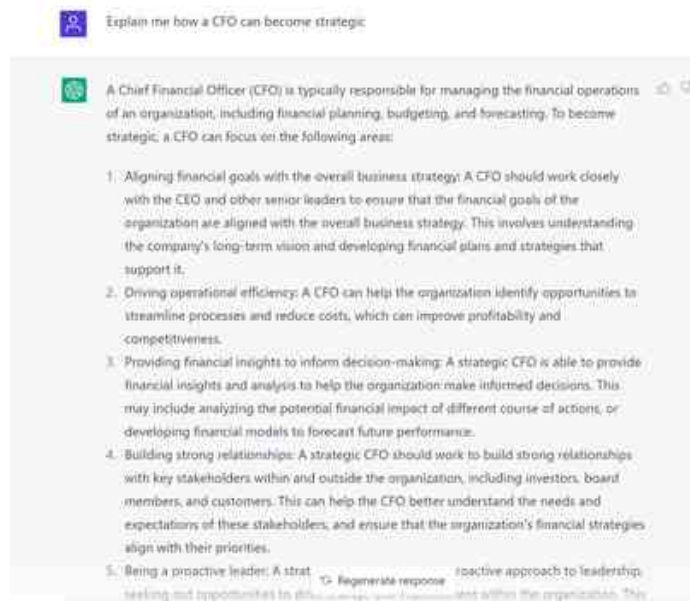
P.D: Este es un tema poco trabajado en la literatura, pero hay una joya maravillosa. Un libro tremendamente mediocre para denunciar la mediocridad rampante vigente. El mejor metaanálisis posible:



Mediocracia: Cuando los mediocres toman el poder

goodreads

P.D. II: Otra metareferencia maravillosa. Le pregunto a ChatGPT como podría ser estratégico un CFO, y su respuesta es esclarecedora. Nos separa la semántica.



Final de la turra: ¿Pueden los CFOs ser estratégicos? Sin duda aportan ventaja competitiva

[Ver en El Turrero Post](#)

Visiones y su ejecución, la importancia ambas y la distancia que las separa

Categorías: Estrategia, Gestión del talento

Fecha: 17/11/2022

En el hilo turras de hoy, hablaremos sobre visiones y ejecución. La importancia de ambas, y la distancia que las separa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste sábado hablaré en el hilo turras de esto, de teleportación y sobre Meta.
<https://twitter.com/emollick/status/1592998164688433152...>

Siempre me ha dado una cierta precaución la palabra "visionario". En general porque contiene la semilla de la esperanza y la cápsula de cianuro de la entelequia.

En el DRAE se desarrolla con claridad la ambivalencia esquizofrénica que contiene el término.



<https://dle.rae.es/visionario>

Mi historia personal en Twitter con el término tiene tela también.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

O lo que es lo mismo, a la gente le gusta verse reconocida como gurú y visionario, para los gurús y visionarios de verdad suelen ser desagradables, no te dicen lo que quieres oír, inciden en cosas que te hacen sentir ignorante y suelen terminar ostracizados.

Aquí por ejemplo me quejo, con la nula repercusión característica que tuve durante muchos años en Twitter, de que se suele llamar visionario al empresario exitoso en lugar de al visionario real.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es curiosa la fama de visionario que tiene Bill Gates.
<http://pandodaily.com/2013/08/24/good-night-ballmer-and-good-luck-microsoft/...> Alguien ha leído "Idea Man" de Allen?

Buscad en Twitter "Elon" y "visionario" al mismo tiempo y entenderéis a que me refiero.

Mencioné también un poco el problema de la visión de tunel que genera la obsesión en este hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

En particular, a mi me obsesiona la modalidad "man out of time" - Esas personas que son como Ooparts de carne y hueso:

Oopart

Oopart es el acrónimo en inglés de out of place artifact (artefacto fuera de lugar en español).[1] Es un término acuñado por el naturalista y criptozoólogo estadounidense Ivan T. Sanderson (1911-1973) para denominar a un objeto de interés histórico, arqueológico o paleontológico que se encuentra en un contexto muy inusual o aparentemente imposible que podría desafiar la cronología de la historia convencional. Este término no es de uso científico; por lo tanto su uso se limita mayoritariamente a los entusiastas de lo paranormal y otros investigadores no científicos (paracientíficos) [cita requerida]. El término ha sido ampliamente utilizado como prueba o refutación para paradigmas arqueológicos y científicos oficiales. En el campo de la arqueología, criptozoólogos y defensores de la teoría de los antiguos astronautas han cuestionado la concepción tradicional de la evolución humana; asimismo, en el campo de la geología, creacionistas de la Tierra joven han cuestionado la estimación científica de la edad de la Tierra. Los ooparts también se han utilizado por los aficionados a la ufología como base para la teoría de que la humanidad habría sido fundada y/o alterada por civilizaciones extraterrestres mucho más avanzadas o evolucionadas (creacionismo alienígena), ya que desde su punto de vista algunos de los pueblos antiguos poseerían, precisamente por este motivo, conocimientos científicos en determinadas áreas al menos tan avanzados como los actuales, así como tecnología insólita para su tiempo.[2] Por otro lado, la consideración de ooparts depende en gran parte de los conocimientos que se dominan de un periodo histórico, por ello es tan relativa como la veracidad de las teorías de quienes lo utilizan como argumento. En conclusión, quienes avalan la veracidad de los ooparts los consideran pruebas de que la ciencia convencional desprecia grandes áreas de conocimiento, ya sea voluntariamente o por ignorancia.

wikipedia

Dos de mis poster boys clásicos con los he estado dando la chapa constantemente, por ejemplo, son Gossage o Tesla.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Gossage tenía todo el talento necesario para haber sido un icono del siglo XX, pero al igual que Tesla, se limitó a convertirse en un "man out of time" como él, y hacer que generaciones venideras disfrutaran de sus propuestas una vez muerto.

Hay algo que nos fascina de todos esos visionarios adelantados a su época: la valentía.

Es todo un don y un arte el ser lo suficientemente atrevido como para provocar obviando los encorsetamientos y los tabúes, con el objetivo de atender la demanda y los deseos de aquellos cuyos sueños húmedos siempre están dispuestos a ser saciados.

Hoy voy a usar a otro MOOT para ilustrar mi punto: Ladies and gentlemen, les presento a William Blake.

 Solas @solas_na_greine

'The Good and Evil Angels', William Blake, 1795-? c.1805

William Blake fue pintor y poeta, como Miguel Ángel. Un polímata más. Pero a Blake no le interesaba copiar la naturaleza sino dar forma a su fantasía. Si el loco persiste en su locura se volverá sabio, habría dicho.



Como casi todos los MOOTs, sólo fue reconocido un siglo después de su muerte.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

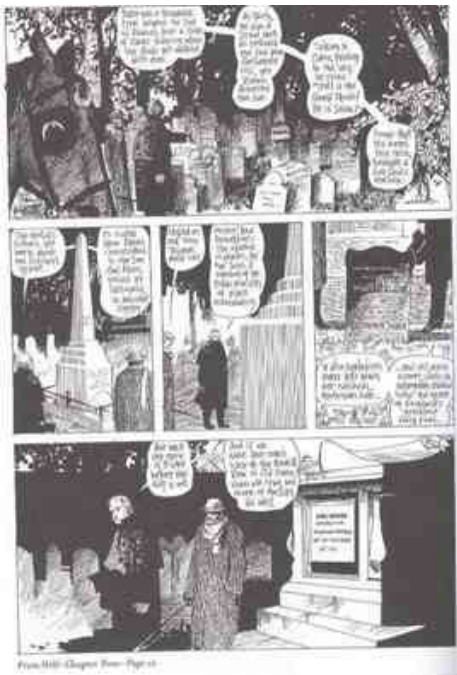
De hecho, y como dice la tira, el fracaso de gente con un talento brutal es prácticamente un tropo universal. Como escribí hace poco, Amadeus no es una biografía, es un homenaje al talento maltratado.

Blake, por ejemplo, es el santo patrón de la visión y el abrochamiento liminal:

 Rachel Botsman @rachelbotsman

"In the universe, there are things that are known and things that are unknown, and in between them, there are doors." - William Blake Liminal thinking is so powerful because it's the doorway to something new.

Mi primer toma de contacto "profunda" con William Blake fue a través de otro genio y otro monstruo como fue Alan Moore en "From Hell"



De hecho, de manera magistral, como siempre, nos trae esa dicotomía feroz y terrible del visionario consumido por aquello que solo el es capaz de ver en la figura de William Gull.

La metáfora del antisíndrome de Casandra que se genera entre el erudito Gull explicándole al cochero analfabeto Netley cosas complicadísimas y atroces sabiendo que no las va a poder transmitir, es de puto genio, de puto Moore.

Volvamos a Blake. Nada sorprendentemente, Blake tuvo visiones durante toda su vida.

La visión de la infancia de William Blake en Peckham Rye es bien conocida. Mientras paseaba, miró hacia arriba y, según un biógrafo temprano, "vio un árbol lleno de ángeles, con brillantes alas angélicas que cubrían cada rama como si fueran estrellas".

En otra ocasión, corrió hacia el interior de la casa declarando que había visto al profeta Ezequiel bajo un árbol. Su esposa, Catherine, dijo más tarde que Blake vio a Dios por primera vez a los cuatro años. Me encanta ese "primero".

Las vívidas imágenes proféticas y apocalípticas de la Biblia también le conmovieron. "Sobrecogió su imaginación", de modo que "la vio materializarse a su alrededor", informa Peter Ackroyd en su biografía de Blake (1995).



Blake

goodreads

Cuando, de adulto, se convirtió en grabador, artista y poeta, Blake se sintió impulsado a permitir que otros comprendieran esas imágenes. En uno de sus poemas épicos, "Jerusalén: La Emanación del Gigante Albión" (1804-20), declaró

"... ¡No descanso de mi gran tarea! Abrir los mundos eternos, abrir los ojos inmortales Del hombre ..."

En aquella época, eran pocos los que tenían ojos para ver y oídos para escuchar. La era industrial estaba en auge, manifestando los conocimientos de la revolución científica.

Era una sociedad tangible y visiblemente cambiante, que fomentaba un enfoque casi irresistible en los aspectos físicos de la realidad. La estrechez de miras queda plasmada en una de las imágenes más conocidas de Blake, titulada "Newton" (1795-1805)



Representa al filósofo de la naturaleza en el fondo del mar, inclinado sobre un pergamino, con una brújula en la mano. Dibuja un círculo. Es un acto de imaginación. Sólo que se trata de una imaginación embelesada en el mundo material, dedicada a estudiar lo que es medible.

Para Blake, Isaac Newton representa una mentalidad atrapada en los epiciclos del pensamiento. Aunque pretende estudiar la realidad, se aísla de ella, y así induce, como escribió en una carta a su mecenas Thomas Butts, "la visión única y el sueño de Newton".

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit strikes. A bajar la persiana y a resumir.



Las visiones son peligrosas. Las visiones nítidas son más peligrosas todavía. Hacen que la gente de pasos adelante en el vacío.



En términos de visión, siempre he reconocido que para lo que luego devino en Personotecnia, me basé en el libro seminal de Peppers & Rogers, The One to One Future.



The One to One Future

goodreads

El problema es que el libro era todo visión y cero concreción. He contado muchas veces como esa visión degeneró y se convirtió en un monstruo abyecto a lo largo de las siguientes tres décadas:



DCC 21 | La chica de la curva

Sala Dataiku | Keynote Inaugural: La chica de la curva
Javier G. Recuenco, CSO Singular Solving

youtube

El tweet origen del hilo menciona un paper donde se menciona que la evidencia sugiere que los líderes de las organizaciones pueden inspirar a los empleados comunicando una visión de futuro con una retórica basada en la imagen.

Es decir, con palabras y frases que se que se visualizan fácilmente en la mente (por ejemplo, "nuestra visión es hacer reír a los espectadores").

Sin embargo, la investigación ha demostrado que la mayoría de los líderes no elaboran sus visiones con una retórica basada en la imagen, sino que favorecen un lenguaje abstracto que no se puede visualizar fácilmente.

Este problema se agrava cuando los líderes se centran en la selección de palabras a la hora de elaborar sus visiones.

Normalmente hacen demasiado hincapié en el sistema cognitivo basado en el significado (en el que se encuentran) vs el sistema cognitivo basado en el significante (en el que consideran el significado abstracto de las palabras).

Y por ende subestiman el sistema cognitivo basado en la experiencia (en el que pueden generar imágenes mentales vívidas de cómo podría ser el futuro).

El problema de las visiones oceánicas es que usualmente colapsan a la hora de darles cuerpo. Por eso pienso que Meta se la va a meter (pun intended) : Pudo hacer cornering de las RRSS con Facebook porque no tenían forma definitiva, pero hay docenas de metaversos ya operativos.

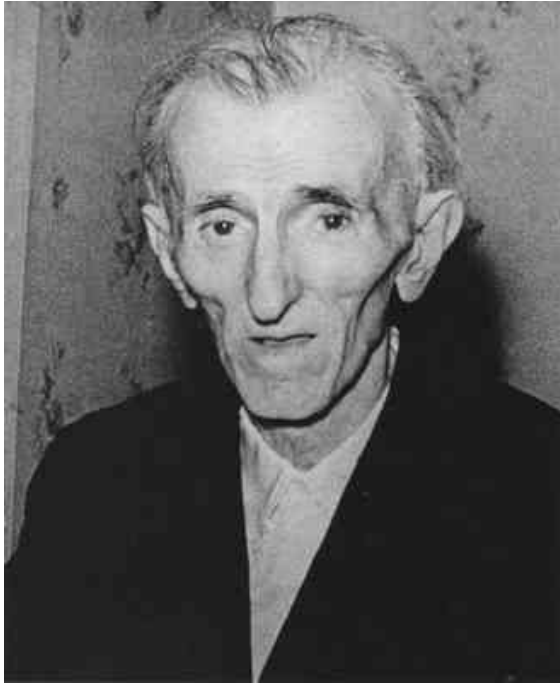


Ya os hablé del problema de las cosas que describen una imagen vívida en la cabeza.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es el problema de las cosas que describen una imagen vivida en tu cabeza pero que no tienes tecnología suficiente como para ejecutarla como la tienes en la cabeza. Como la teleportación.
<https://twitter.com/GuillermoDeHaro/status/1455402318757>

Todos los visionarios necesitan un memento mori y un concretizador (Un saludo a la brigada) para llevar el tema a tierra si quieren triunfar en vida. Pasar a la posteridad es fenomenal pero desde tu tumba se aprecia menos. #finhilo



P.D. I: Este libro es una introducción esencial a los estudios sobre Blake. El trabajo de Frye ha sido criticado posteriormente por muchos estudiosos, pero su intento de crear una interpretación sistemática de Blake es, no obstante, brillante y elegante.

Fearful Symmetry: A Study of William Blake

goodreads

P.D II: A lo largo de toda la escritura del hilo, he tenido la sensación de que tenía a mucha gente del pasado y del presente leyéndome por encima del hombro, tipo William Gull y sus visiones del futuro:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Happy birthday Mr. Tesla!!! Kudos to @Oatmeal and @elonmusk :
http://theoatmeal.com/blog/musk_tesla_museum...

P.D III: La brigada de concretización de @SingularSolving sale de aquí:



El Aviador Dro - Brigada De Demolición (1982)

Track A1 from the Spanish LP Alas Sobre El Mundo by El Aviador Dro (DRO – DRO-010), 1982. Find a copy, buy and enjoy!

youtube

Final de la turra: Visiones y su ejecución, la importancia ambas y la distancia que las separa

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre el maltrato al que se somete todos los días a la estrategia, con una mecánica de enhebrado/patchwork de manifestaciones previas

Categorías: Estrategia

Fecha: 6/5/2022

En el hilo turras de hoy, hablaremos del maltrato al que se somete todos los días a la estrategia. Dedicado a @jlantunez , he knows why.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaré de por qué tanta gente no sabe reconocer lo que es estrategia ni aunque les mee en la cara.
https://twitter.com/austin_rief/status/1522184853491

He hablado mucho del tema de manera periférica, así que a lo largo del hilo habrá una mecánica de enhebrado/patchwork de manifestaciones más previas sobre el asunto.

Como ya he dicho en multitud de ocasiones, yo vengo de la estrategia. De la de verdad. De la de cambiar las cosas. De las de mover las sillas. De la de escupir dientes y la de mear sangre. De la que mueve la aguja y hace que la gente se te revuelva.

Así que os podéis imaginar la gracia que me hace verla arrastrada. malinterpretada, zarrapastreada y ultrajada día si y día también.

Las razones de dicho maltrato son, como casi toda causa compleja, múltiples. Vamos a intentar enumerar algunas.

Vamos a empezar por fijar una definición de estrategia, que luego Wittgenstein se nos cabrea. Escuchemos al oráculo. Treinta años de práctica para reducir su explicación a una frase.



Richard Rumelt's Big Idea for the Thinker's 50, 2013

Filmed and Edited for the Thinkers 50 by KDH
Creative www.kdhcreative.co.uk t:01342
824187 www.thinkers50.com

youtube

Parece engañosamente sencillo, pero es lo de siempre: "Si tuviera más tiempo, hubiera escrito una carta más corta". La frase pertenece al matemático y filósofo francés Blaise Pascal, aunque con frecuencia se la mal atribuye a Mark Twain, Benjamin Franklin o Cicerón.

La estrategia es Problem Solving. SI NO RESUELVE EL PROBLEMA NO ES ESTRATEGIA. ES MALA ESTRATEGIA.

Los componentes reales de la estrategia, también magister dixit, son éstos:

 Gudjon @gudjon

A simple visual summary I did of Richard Rumelt '11 book on Good #Strategy, Bad Strategy on the Strategy Kernel.

El ORDEN ES ESTRICAMENTE ESE - Si no hay diagnosis no hay guiding policies, sin ello no hay acciones coherentes. No hay atajos.



Una vez acotada la definición, vamos a discutir varias razones por las cuales la gente llama estrategia a cualquier mierda pinchada en un palo y es incapaz de reconocer estrategia real cuando se la ponen delante.



Rumelt decía que el principal problema de la estrategia es que la gente confunde la buena y la mala estrategia. (De ahí el título del libro).

 ahorrainvierte @ahorrainvierte

Good Strategy Bad Strategy de Richard Rumelt es una recomendación repetida de @Recuenco . No es un libro super fácil pero si que sirve para entender que mucha gente llama estrategia a lo que no lo es. Útil para el ámbito empresarial y también algo para el de la inversión.

Creo que al mismo nivel, si no superior, está el problema de que la gente no tiene ni puta idea de lo que es la estrategia en realidad.

Uno de los principales problemas de la estrategia es precisamente su abuso y manoseo por parte de los legos:

 Aida Méndez Fuertes @hayduca

El problema es que la palabra "estrategia" es una de las más manoseadas, sobreutilizadas y desgastadas en su significado que hay en el mundo de la empresa. Si lo sabré yo, que está incluida en el nombre de mi cargo

Y lo que le pasa a la estrategia es lo mismo que le ocurre a los Cannoli, la horchata o la paella:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No sé cuál es tu caso particular, pero yo siempre digo que "estrategia" es exactamente igual que "paella". Te la puedes encontrar en todas partes, pero no has probado una hasta que no has ido a ciertos sitios. Que nunca son industriales.

Tengo particular experiencia en este tema, porque un proceso similar de prostitución y dilución de significado ya lo viví en directo con "personalización" y de ahí nació la personotecnia. Dediqué un hilo turras al tema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: "Pregúntale al Recu"

Vamos a separar ambos brazos del río: Vamos a hablar por un lado de la estrategia de mierda y por otro de errores comunes a la hora de entender lo que es la estrategia de verdad.

Hablé aquí de la estrategia de mierda:

 El Rincón de Aquiles @RinconDeAquiles

ESTRATEGIA vs cc: @Recuenco

Y mi tweet fijado habla también de otra característica clásica de la estrategia de mierda: El aire caliente y el vacío de colores:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"A shit strategy takes a day to come up with and then requires a workshop and a 70-page presentation to explain. A great one takes months of thinking but never needs more than a page, usually half a page, to explain to anyone" Mark Rytson

Por otro lado, vamos a examinar unos cuantos escenarios en los que determinadas cosas son percibidas como estrategia cuando no lo son.

El goal setting es una cosa absolutamente criminal y un clásico entre los clásicos de la confusión con la estrategia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Goal setting lo llama Rumelt.

Que no me digas que vas a perder veinte kilos de aquí al verano, Jose Luis. QUE ME DIGAS COMO LO VAS A HACER. Que decir eso no es una estrategia, eso es wishful thinking.

Si la estrategia no permea a todos los departamentos, estamos en otro charco:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es estratégico. Lo estratégico o permea, o no lo es en realidad. Como la estrategia es Problem Solving (Rumelt dixit) pues se le aplica lo mismo al CPS.

La estrategia como contraposición a la acción (thinker vs. doer) es bullshit también de primer nivel:

 El Rincón de Aquiles @RinconDeAquiles

"La estrategia sin acción brutal no es estrategia." @Recuenco BUENA ESTRATEGIA Identifica el problema. Se centra en él. Focaliza todos los recursos. MALA ESTRATEGIA No identificar la causa del problema. Se centra en resolver varios a la vez. Divide los recursos.

Otra cagada clásica: La estrategia grabada en piedra y el síndrome de Moisés:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El problema es que tu modelo de datos sufre de un síndrome clásico: El síndrome de Moisés.

Estamos en tiempo de VUCA máximo. Imagínate las posibilidades de supervivencia que tienen las estrategias no flexibles y adaptables:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Huelga decir que me duele la boca de decir que los tiempos que vienen son terriblemente impredecibles. Beyond VUCA. Así que os podéis imaginar en general, como me tomo las fiípicas de los reductores de incertidumbre y los seguros.

Si he abrazado el fringe futurism es porque no tengo más remedio: Si quiero accionar, y no hay estrategia sin acción, más allá de seis meses vista es una era glaciár:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

That's an awesome definition of fringe futurism.

Aquí mi amigo @RamonNogueras tiene toda la razón del mundo por el motivo equivocado: Cualquier estrategia a cinco años vista, la haga quien la haga, es bullshit puro.

 Ramón Nogueras @RamonNogueras


Nunca deja de asombrarme que cuando una empresa hace un plan a 5 años todo bien, se llama estrategia, cuando lo hace un Estado todo mal, por alguna mágica razón que hace que una persona que trabaja en un ministerio sea menos inteligente que un empresario, o algo XD

De hecho no sé si Ramón ignora (Porque sé que se la leído The Management Myth) esta incómoda verdad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En sus palabras: "The Soviet five-year planning process—surely the ultimate management challenge—took its inspiration directly from the work of one of Taylor's most successful disciples, Henry L. Gantt."

Cuando entramos en entonos VUCA, las pizarras saltan por los aires, los Guardiolas se quedan como cervatillos bajo los faros y los Carletto y su "jueguen, jueguen" son los reyes.

 Jaime Rodríguez de Santiago @jaime_rdes

Justo hablábamos en una cena de esto ayer con @Recuenco, cómo ante el caos que desata el Madrid en ese modo, la pizarra salta por los aires

La asimetría de información es otro tema que lleva a problemas en la comprensión de la estrategia y tuvo su hilo también:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, tras el pequeño paréntesis de la semana pasada, voy a hablar de algo hardcore: La asimetría en el conocimiento, los problemas asociados a ello a la hora de comunicar y su gestión en el CPS. Vamos allá.

Una de las peores aproximaciones a la estrategia es la mantecosa. La estrategia demanda asertividad, y hemos hablado también del tema en otros hilos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

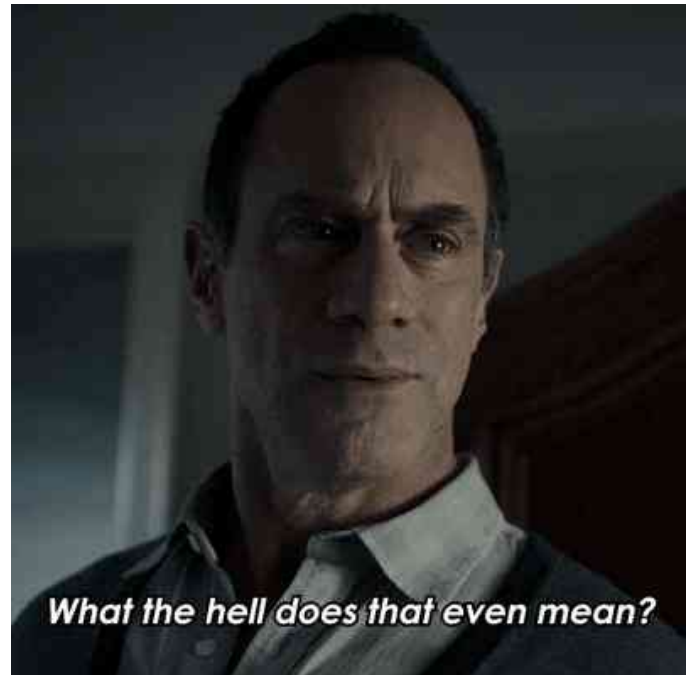
Y la ESTRATEGIA ES IMPLACABLE. No permite enjuagues, componendas, apaños, amaños, trileos ni pasteos. No se puede abordar sin "skin in the game". No la puedes abordar sin poder mirar a los ojos al dueño y cantarles las verdades del barquero.

Como la asertividad genera conflicto, y toda la gente que no es sociópata evita el conflicto, hemos solucionado el tema haciendo pasar muchas pasadas por el lomo y lamidas de perineo por estrategia.

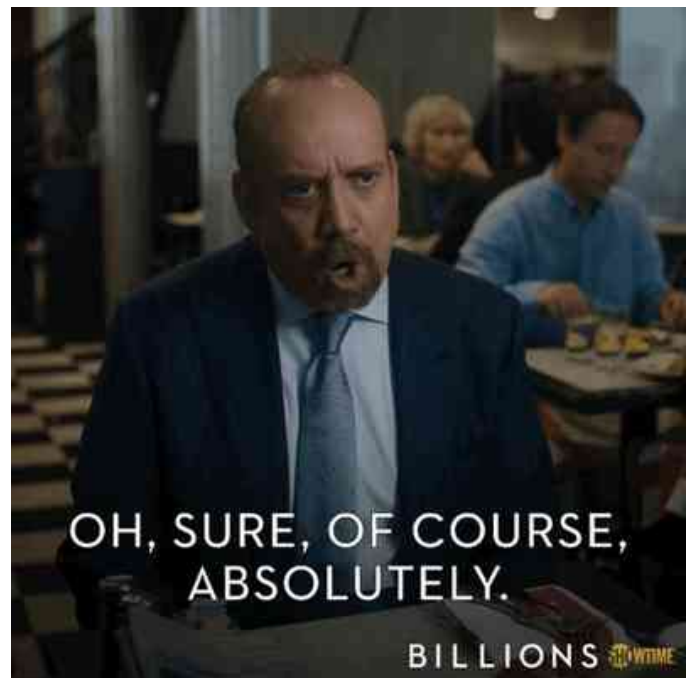
La madre que me matriculó en estadística. Hasta aquí hemos llegado. Turra limit hits. A recoger la habitación y hacer la cama.



La mayor parte de la gente usa la palabra estrategia desconociendo su significado real. El hecho de que sea una palabra de uso común la ha descontextualizado por completo y la ha despojado de su sentido natural.



La mayor parte de las veces en que preguntas si la estrategia está clara te contestarán con un asentimiento de cabeza. No tienen ni puta idea de lo que están hablando.



Si hablamos de CPS, las trampas de oso son mayores y más complicadas todavía.



El CPS for dummies lo podemos encajar en cuatro fases bien diferenciadas: 1) Identificación del elefante en la habitación (El gran problema que afecta a la corporación más que ningún otro) - Rumelt puro 100% proof

2) Asunción de la incompetencia (Este problema es nuevo y no pasa nada con que no tengamos ni puta idea de como meterle mano a priori) y asunción de la necesidad del salto de fé (No hay success stories, no hay certidumbres, no es un proyecto cerrado, la fé no es irracionalidad)

3) Planteamiento estratégico en base a la información disponible 4) Formulación de hipótesis racionales basadas en dicha estrategia, testeo y adaptación de la estrategia basada en el feedback obtenido (Nada de espaguetis a la pared, nada de estrategia escrita en piedra)

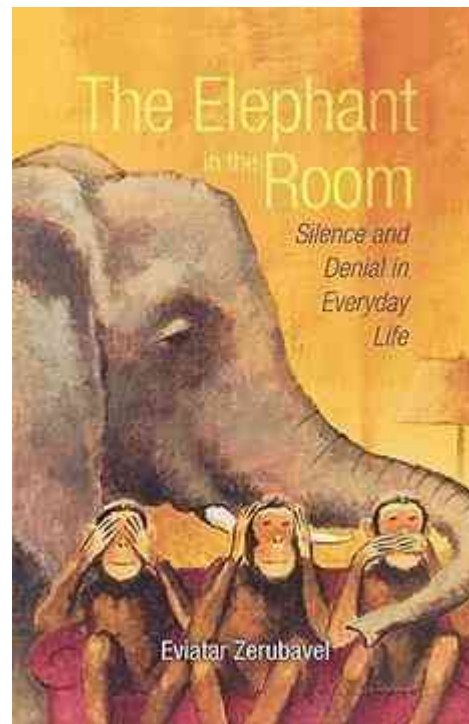
Todos los puntos son terroríficos y la ausencia de su cumplimiento lleva a desastres sin fin. La ignorancia del primero te llevará a peleías políticas o chorradas que no mueven la aguja.

La ignorancia del segundo o el asignar a compañías de consultoría al mismo impedirá hacer CPS real.

La ignorancia del tercero llevará a una catarata de MVPs inconexos o a una eterna sucesión de tests A/B . La ignorancia del cuarto llevará a la estrategia como corsé o a el eterno no tener ni puta idea de por qué algo ha funcionado o no.

La mayor parte de la gente se creen excelsos jugadores de mus. La realidad es que como dicen en el poker, si no has sido capaz de identificar al pescado de la mesa, el pescado eres tú. #finhilo

P.D I: Un ensayo corto sobre por qué ignoramos el elefante en la habitación:



The Elephant in the Room: Silence and Denial in Everyday Life

goodreads

Final de la turra: Sobre el maltrato al que se somete todos los días a la estrategia, con una mecánica de enhebrado/patchwork de manifestaciones previas

[Ver en El Turrero Post](#)

Los secuestradores de compañías, con un enfoque en la estrategia IT

Categorías: *Personotecnia, Estrategia*

Fecha: 17/3/2022

En el hilo turras de hoy, como ya avancé, vamos a hablar de los secuestradores de compañías.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana hablaré de esto. En general, de los secuestradores de compañías.

Uno de mis primeros trabajos non corporate fue trabajar como estratega IT. Ya llevaba varios años de CTO y me había dado cuenta de que había un hueco para una aproximación estratégica a la tecnología.

Monté una pequeña compañía que no fue a ninguna parte por razones varias, pero sobre todo porque abracé la personotecnia a degüello, pero esa es otra historia.

Y uno de los primeros clientes que tuve, fue una compañía mediana/grande que estaba literalmente secuestrada por su CTO. Era la persona que tenía el control del sistema que gobernaba la compañía, que era específico y no estándar, con poco talento disponible en el mercado.

Estaba claro que el CTO se había quedado atrás y estaba lastrando la compañía, pero había un miedo cerval a que les dejara empantanados con un legacy cuyo control futuro era dudoso. Obviamente mi sugerencia fue clara: Hay que cepillarse el CTO inmediatamente.



Primero porque la situación no iba sino a empeorar con el tiempo, y mejor daño rápido y planificado que prolongar una agonía. Luego está el factor de que ningún miedo es tan tremebundo como el peor escenario que puedas tu imaginar en tu cabeza. Salió bien.

Mi trabajo diario incluye, mucho antes de ver como darle la vuelta a una compañía en problemas, intentar gestionar el miedo y la ansiedad que le genera a mis potenciales clientes la propia naturaleza incierta del CPS.

Ya he hablado en su momento de la importancia del miedo, el despecho y el factor X a la hora de tomar decisiones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ya he comentado que en cuanto entran el miedo o el despecho, la racionalidad sale por la ventana:
<https://twitter.com/Recuenco/status/1444286747018502144?s=20...>

El dilema de Collingridge está perfectamente recogido en este tweet:

 José Luis Casal @jlcasal

El dilema de Collingridge Cuando el cambio es fácil, no se puede prever la necesidad del mismo. Cuando la necesidad de cambio es evidente, el cambio se vuelve costoso, difícil y requiere mucho tiempo. Interesante lectura: <https://amzn.to/37rcblO> #management #liderazgo #talento

Lamentablemente, es parcialmente falso. Sobre todo la primera parte, que es falsa dos de dos.

El cambio nunca es fácil. Jamás. En una escala de uno a diez, puede haber un cambio de tres y un cambio de nueve, pero si no es traumático no es cambio, es adaptación suave.

Y no se puede leer el futuro, pero si se pueden leer las señales. Que son muchas, variadas, y requieren skills específicas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno: para poder leer bien las señales que emite una compañía debes de ser capaz de concentrarte lo suficiente como para ignorar las señales fuertes e irrelevantes y prestarle atención a las señales débiles y relevantes. Esto es, fundamentalmente, cuestión de experiencia.

Y hay otro factor, habitualmente ignorado y clásico en escenarios de CPS. El FOFO. Fear of finding out.

El "miedo a averiguar la verdad" o FOFO es un término utilizado en la comunidad médica para describir la barrera psicológica que impide a las personas buscar consejo médico para condiciones de salud preocupantes.

El miedo a perderse algo (FOMO) es un síntoma común en el sector tecnológico. Pero un estudio de Barclays mostró que más de un tercio (37%) de los millennials tenían FOFO sobre sus finanzas y no les gustaba comprobar sus cuentas bancarias.

Por ejemplo, los profesionales del Marketing llevan mucho tiempo sufriendo el FOFO. La actitud hasta ahora ha sido una mezcla de "Si no está roto, no lo arregles", "Mira nuestras métricas" y "Si un árbol se cayó en el bosque -y no lo vimos- ¿se cayó realmente?".

Los problemas han sido tan diversos como las estructuras organizativas, el ecosistema de las agencias, el gasto en medios, el fraude publicitario y la medición digital. Esto no quiere decir que los profesionales del Marketing no se preocupen por estos temas. Lo hacen.

Les importan mucho. Pero las personas que sufren de FOFO tienden a animar a otros a buscar consejo médico, pero tienen profundas reservas cuando se trata de buscar tratamiento ellos mismos.

¿Qué causa la FOFO en los Marketeros? Lo que impulsa el FOFO tiene dos aspectos. En primer lugar, se trata de un sentido de la responsabilidad. La economía ha dejado claro que no podemos volver atrás y cambiar el pasado.



DCC 21 | La chica de la curva

Sala Dataiku | Keynote Inaugural: La chica de la curva
Javier G. Recuenco, CSO Singular Solving

youtube

Seguro que los profesionales del Marketing podrían haber tomado decisiones diferentes, pero no habrían sido necesariamente las decisiones correctas para la realidad en la que vivimos. El año 2009 parece que fue hace mucho tiempo. Pero eso era antes, y esto es ahora.

El mejor recurso es actuar para el futuro. Parafraseando completamente a Dickens, "es el peor de los tiempos, es el mejor de los tiempos".

En segundo lugar, los CMOs sufren de FOFO porque no tienen un camino claro y razonable hacia adelante. Una vez que descubres que tu estructura organizativa, tu modelo de agencia, tu gasto en medios o tu estrategia digital no están en buena forma, ¿Qué haces?

¿Puede siquiera permitirse investigar más? Los profesionales del Marketing no tienen el equivalente a un seguro médico en el que apoyarse. El dinero sale de algún sitio, y con los presupuestos ya crujidos, ¿Qué sentido tiene iniciar un proceso que no se puede seguir?

¿A qué temen realmente los profesionales del Marketing? Múltiples cosas, que negarán delante de un juez.

Que su equipo de Marketing o modelo de agencia esté hinchado. Los profesionales del Marketing se están dando cuenta de que se puede producir "trabajo" con menos recursos.

Que estén poniendo el dinero en los lugares equivocados. Fraude rampante, métricas de pacotilla, Plataformas pseudodelincuenciales, Influencias al peso...

Que se esté planificando y operando para el ahora, no para el después. El campo de juego se ha aplanado en el sentido de que nadie tiene la ventaja de saber lo que depara el futuro.

Las personas que trabajan con nosotros y para nosotros, así como las personas que compran los productos y servicios que mantienen el negocio en funcionamiento, están experimentando cambios significativos.

Sí, necesitamos contingencia para mantener las cosas en movimiento, pero también tenemos que ser ágiles y creativos para lo que pueda estar a la vuelta de la esquina.

Obviamente he escogido el Marketing porque llevo mucho tiempo diciendo que lo han dejado atrás por sus errores históricos, pero los patrones son universales.



The Twilight of the Ad Agency (I): The Great CMO Massacre

"I remain convinced that most marketers don't really understand gross margin and variable costs and live in a bullshit bubble." - Mark Ritson.

linkedin

La madre que me matriculó en Economía Financiera. Turra Limit hits. Recogiendo cable justo cuando empezaba a entrar en calor. Resumen sucinto:



Una compañía está en manos de un secuestrador cuando a pesar de que los decision makers de la misma tienen claro, o intuyen, que un cambio es necesario, esa persona se opone al mismo.

Bien sea en una oposición frontal si se siente lo suficientemente fuerte, bien a través de colocarse en una estrategia pasivo-agresiva que de facto impide hacer nada.

O incluso una postura mucho más sutil, planteando que el cambio es algo innecesario, arriesgado, o que "es para otros" "no ha entendido nuestro ADN" "no creo que sea necesario en estos momentos".

Puede presentarse bajo muchísimas formas, y de alguna manera tiene dos características fundamentales: Tiene miedo de que se altere la situación actual y probablemente no pueda oponer una resistencia frontal a lo que piden los dueños, pero tiene muchos mecanismos de sembrar FUD.

FUD es un acrónimo inglés para fear, uncertainty and doubt. Se menciona por primera vez en 1920 pero es en 1975 cuando se hace referencia en una revista de Marketing, Clothes.

"Fear, uncertainty and doubt" significa "miedo, incertidumbre y dudas" Sirve para crear escenarios de miedo en caso de utilizar productos de la competencia o en este caso, si decidimos entrar en escenarios de CPS.

El mensaje que se envía es “ojo, si trabajas con esta gente (que plantea cosas radicales) podrías sufrir estas consecuencias...”. Se asignan atributos negativos a la propuesta de alterar el statu quo y lanzar una apelación al "Al loro, que no estamos tan mal".



Puede ser un CTO que agita el miedo a que se pierda su chamánico saber, puede ser un CEO contratado por los dueños que se esposa a un business plan irreal, puede ser un consultor old school que tiene el oído de la matriarca de la familia porque compartieron un pasado exitoso.

Obviamente esa persona tiene que perder (económicamente, en términos de influencia, en términos de posición) en el desafío del statu quo, y como ya hemos comentado en ocasiones, los problemas de agenda se comen absolutamente todo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los huevos de serpiente. No de los literales, que es un tema fascinante per se, sino de los metafóricos.

Obviamente, no soy neutro en este tipo de consideraciones: Estas personas me hacen perder muchos deals. No puedo acusarles de tener agenda sin admitir que yo también la tengo.

Pero me temo que hay una asimetría de criticidad: Yo siempre tengo más deals que atender, especialmente en máximos de incertidumbre como en los que estamos viviendo. Es posible que esa compañía esté viendo pasar uno de los últimos trenes hacia la salvación.

El tiempo dirá si es FUD por mi parte o no. Todo es interpretable hasta que pasa. El secuestrador siempre tiene su agenda, es entendible y casi empatizable. Con lo que hay que tener cuidado es con el Síndrome de Estocolmo. #finhilo

P.D I: Sobre miedo y ansiedad hay muchísima literatura, pero recomiendo este libro para fundamentalmente empezar a meditar sobre la diferencia entre enfermedad mental y sentimientos legítimos no patológicos:

Losing Our Minds: The Challenge of Defining Mental Illness

goodreads

P.D. II: Sobre Síndrome de Estocolmo, siempre Tania.

American Heiress: The Wild Saga of the Kidnapping, Crimes and Trial of Patty Hearst

goodreads

Final de la turra: Los secuestradores de compañías, con un enfoque en la estrategia IT

[Ver en El Turrero Post](#)

La transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor

Categorías: Estrategia

Fecha: 19/2/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la eventual transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor, y como afecta a tres negocios clave: Los VCs, el Private Equity y los M&As.



Ya mencioné algo del asunto aquí, pero quiero hoy desarrollarlo en profundidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hemos hablado que la propuesta de valor de los fondos de Private Equity en los '90 era clara: Lo que las empresas necesitaban era dinero y si era necesario, algo de gestión. Pero en pleno siglo XXI, la ecuación ha cambiado y necesitas una nueva propuesta de valor.

Para los que no estén familiarizados con la mecánica clásica del Private Equity, la sintetizo en ocho sencillos pasos.

Lo primero que hacen es evaluar el negocio y ver cuál es el máximo de deuda que el flujo de caja de la empresa pueda financiar, sin perjudicar su futuro. Es decir, utilizan capital barato de otros para financiar una gran parte de sus inversiones.

Segundo, las cuentas bancarias de la empresa se mantienen al nivel más bajo posible, compatible con las necesidades del negocio y de la inversión en su futuro. El exceso lo devuelven a los accionistas, es decir, a ellos mismos, para reducir al máximo su capital invertido.

Tercero, vacían la empresa de activos, es decir, venden todos los activos que no sean estrictamente necesarios para el negocio directo de la empresa.

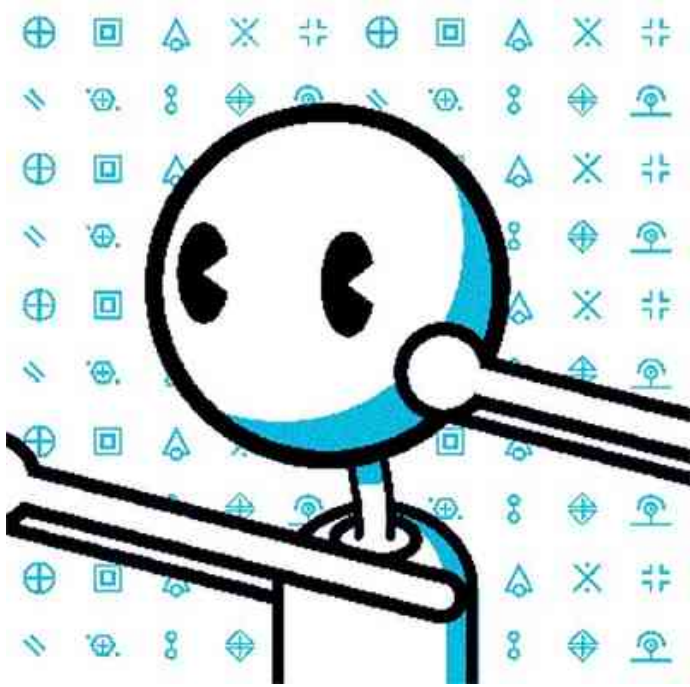


Esto incluye la venta de negocios ajenos al negocio principal y divisiones no directas, la venta de edificios, incluso con su realquiler, y el máximo de outsourcing, otra vez para reducir al máximo su capital invertido.

Cuarto, la contratación de la mejor gestión posible que existe en el sector, pagarles sueldos altos y fuertemente vinculados a resultados, dándoles la oportunidad de ganar mucho dinero si superan los objetivos fijados.

Incluso, dándoles la oportunidad de participar en el capital de la empresa para que también participen en los beneficios generados por la eventual venta.

Tienen normalmente en cartera una serie de ejecutivos de confianza, sean CEOs, CFOs, CMOs... que se llevan de una empresa a otra: De una de panadería industrial a una de baterías, a una de retractilados...



Quinto, la implementación de un riguroso control de gastos donde sólo los gastos imprescindibles en cada momento son efectuados, sin escatimar en gastar en lo que está justificado por el plan de crecimiento.

Conozco el caso de un hospital señero de la Sanidad Española que después de perder dinero durante una década, dio beneficios el primer año post compra por un fondo de Private Equity.



Sexto, la inversión agresiva en el fomento del crecimiento del negocio para que la empresa en poco tiempo tenga una plataforma para desarrollar un negocio más importante y rentable a niveles más altos que antes.

Estas inversiones incluyen inversiones en I+D y en el crecimiento de empleo. Y mucha inversión en "Marketing" para generar demanda.

Séptimo, preparar la salida a bolsa, algunas veces la posible venta a otros fondos o la venta a otras empresas del sector que, entonces, estarán dispuestas a pagar bastante más que lo que querían pagar antes.

Octavo, contar las ganancias y empezar otra vez.

La mecánica, que funcionó como un tiro durante quince años, empezó a petardear hace diez. Cualquiera que tenga aprobado preescolar de CPS puede reconocer en que puntos se jodió el Perú.

Primero y principal, y ajeno a todos los puntos, es ignorar el hecho de que todo el negocio se basa en que la propuesta de valor de la compañía funciona como un tiro y solo necesita gasolina y un buen conductor.



El punto cuatro tiene un problema doble, ambos relacionados con oh cielos, los atractores y el CPS. Que un buen gestor no hace una buena empresa/propuesta de valor y que un buen gestor en un estado de paz no hace un buen gestor en tiempos de guerra.

El primero es obvio, si pones a Fernando Alonso a conducir un mal coche, se limitará a obtener resultados mediocres con algunos chispazos ocasionales.



https://www.elconfidencial.com/deportes/formula-1/2021-12-14/fernando-alonso-alpine-f1-marcel-budkowski_3340481/

El segundo es cuando pones a Fernando Alonso a conducir un platillo volante. No dudo del talante sobrenatural del guaje, pero no me gustaría estar en su nave en medio de un combate espacial.



Obviamente, el fondo no tiene amigos, tiene empleados. Si el entrenador no funciona, se le cambia. El hecho de que hayas tenido cuatro entrenadores, tres CEOS y seis directores de Marketing en una década en una compañía no parece terminar de darles una pista de lo que pasa.

El punto sexto, no se si os he hablado algo de una cosilla llamada el Marketing post Facebook/Google y la megahostia que se está comiendo la generación de demanda clásica.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a intentar la cuadratura del círculo: Resolver dos problemáticas que llegaron a #preguntaalrecu de manera simultánea:
<https://twitter.com/Recuenco/status/1462439008110264146?s=20...>

Hemos intentado durante mucho tiempo hablar con los actores que gestionan portfolios de compañías (VCs, PE, M&A).

Nuestro racional era evidente: De evaluar potencial real de inversiones ni hablamos. Déjanos a nosotros los perros muertos. anótate los tantos de los que van como tiros y hablamos de las que estás refinanciando y dando patadas hacia delante para no hacer un writeoff.

Aquí siempre alguien decía "Pero si en esa compañía que va de culo ya han recuperado el dinero, no han perdido", aludiendo a la mecánica que reflejo arriba.

Debe ser que piensan que la próxima vez que acudan a los bancos a que les financien la fiesta no se van a encontrar con unos ajustillos en los tipos a los que les van a prestar el dinero para la próxima operación.



El problema siempre ha sido que el dinero es siempre "dinero inteligente" y que obviamente, nuestra narrativa choca con los fees de gestión y la narrativa del valor añadido de los gestores.

Por no mencionar que el ego de la media del sector está en magnífica forma. Circunstancia que se ve reforzada porque el sector ha hecho mucho dinero y también suele ser una piscina de testosterona:



<https://www.weforum.org/agenda/2015/11/my-locker-room-rally-cry-for-women-in-private-equity/>

Ojo, que aquí hay también excepciones. No lo hemos logrado todavía en el terreno de los VCs y los grandes fondos (Estamos en ello), pero creemos que por fin hemos encontrado la persona correcta con la que asociarnos en M&As, por ejemplo.

Cuatrocientas operaciones bajo el cinto, consciente de la madurez del mercado y sobre todo, más listo que el hambre y más majó que las pesetas. Y no quiere que le terminen sustituyendo por una API.

La madre que me matriculó en Algebra Vectorial. Turra Limit hits. Como siempre, a medio polvo. A salir con la ropa en la mano por la ventana.



El Private Equity, los M&As... se creyeron inmunes al mal que afecta a todas las compañías: La obsolescencia de su propia propuesta de valor.

Hablé del tema en detalle en el hilo turras que le dediqué a los "Harbingers of Doom" y hablé de la metáfora del Hotel de Hilbert en el que todos los negocios están metidos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Voy a abrir un hilo sobre los " harbingers of doom " , sobre las personas que nos dedicamos a hablar sobre el futuro de las compañías, y que generalmente somos percibidas como cenizas o que damos un mensaje negativo interesado. #winteriscoming

Durante mucho tiempo la nueva creación de valor en muchas compañías ha sido capturado por los fondos y los gestores profesionales. Y ha estado (y está) bien mientras ha funcionado (funciona).

Cuando se empiezan a acumular las compañías con más de siete años en el portfolio y vas ya por el quinto director de Marketing, miau.



El problema es que cuando todo el mundo conoce las mecánicas financieras, y los basics de la operación, resulta que dinero hay en un montón de sitios. Y lo que no crece en los árboles son los brains y la gente funcional en entornos desconocidos.

Hay que cambiar la ecuación de canje de valor de meramente el dinero y los gestores y abrir la puerta a los brains y los CPSers.



La gente que tiene que capturar el valor en el futuro debe de ser la que sea capaz de darle la vuelta a las compañías desde la estrategia y el CPS y no desde el apalancamiento financiero o la excelencia operacional. Los Jobs. Los Musk. No los Mckinseys o los DLA Pipers.



Pero para ello hay que empezar por algo complicadísimo: Devolverle al pensar su lugar de privilegio perdido durante la batalla falsa entre los "thinkers" y los "doers".

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La distinción entre "Thinker" y "Doer" es completamente artificial cuando hablamos de Estrategia real. No hay estrategia sin acción concentrada. Hablé del tema en profundidad aquí:

Muchas veces se ha regalado el valor diferencial de la confianza, el know how y la profesionalidad, con tal de obtener la operación financiera. Y eso es lo único que tiene valor y realmente diferencia a los profesionales del Asset Management. Dinero para invertir hay mucho.

Y en un mundo de complejidad creciente, el ángulo financiero por si solo ya no levanta cualquier compañía. de hecho, se van secando las fuentes y los sectores para hacer el mismo truco de siempre. #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Una de las razones por la que me creo el Framework sobre CPS es que porque me gusta un montón de cosas de mucha gente de muchos walks of life pero echaba de menos una especie de "teoría del todo".

P.D: En España el tema está Red Hot:

 SPAINCAP @SpainCapOficial

.@ascr_info presenta las cifras de Venture Capital & Private Equity en España en 2021: segundo mejor registro histórico y récord en el número de compañías financiadas, el 90% pymes en fases iniciales y de expansión @Aquilino <https://ascr.org/segundo-mejor-registro-historico-del-capital-privado-espanol-en-2021/...>

P.D II: Writings on the wall:



<https://www.vox.com/the-goods/2020/1/6/21024740/private-equity-taylor-swift-toys-r-us-elizabeth-warren>

P.D III: Sobre el reciente movimiento de Blackstone con Johny Bauer:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Llevar a un publicista y a un grupo de agencias a reformular el portfolio de un fondo es como quitar cuidados intensivos de un hospital y sustituirlos por tanatoprácticos.

<https://twitter.com/cindygallop/status/1494320166083178498...>

P.D IV: Estoy perdiendo las buenas costumbres. Este libro es un poco viejo (2009), y hace cherrypicking de fracasos, pero fue el whistleblower (Y más viejo es el Sovereign Individual, y mira): <https://goodreads.com/book/show/19013459-the-buyout-of-america...>

Final de la turra: La transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor

[Ver en El Turrero Post](#)

La inexorable decadencia del fútbol español

Categorías: Estrategia

Fecha: 9/2/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a meternos en un charco serio y de persona mayor, como planteamos en su momento. La inexorable decadencia del fútbol español.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido. Este fin de semana en el hilo turras hablaré del fútbol, de por qué está condenado y le dedicaré un especial a Laporta.

Para ponernos un poco en contexto, particularmente para los nuevos, ya he hecho disclaimer de mi fé vikinga, ya he hablado aquí de la estrategia del Barça, de estilos presidenciales y de algunas cosas sobre las que volveré:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, tal y como comenté, voy a hablar de la aproximación estratégica del Barça. Bueno, lo voy a usar de excusa para hablar de como a veces todo tiene que irse a la mierda primero para decidir empezar a remontar.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1438016257056550915?s=20...>

El tema me parece tan delicado que he necesitado de la ayuda de un eximio madridista como yo, @EmilioAGomezZ para tener documentación directa. Gento se lo tendrá en cuenta en su momento, brigadista!



Mi tesis de que el fútbol español está condenado está basado en tres hechos cataclísmicos que están sucediendo al mismo tiempo que la aparición de los cinco atractores (Por si no fuera suficiente).

1) La gente que tiene en teoría que solucionarlo está radicalmente incapacitada para hacerlo. No es que tenga un problema irresoluble, es que tiene fontaneros mocosos para tapan la fuga.



Es similar a la razón por la que he tirado la toalla con la política en España: Toda la gente con capacidad ejecutiva de solucionar las cosas tienen los incentivos colocados en la acera de enfrente.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a tocar un tema delicado. El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS.
<https://twitter.com/car10shm/status/1373979052684541953?s=20...>

Vamos a ver un ejemplo claro de como la maquinaria futbolística patria expulsa la racionalidad como el GoreTex el agua: La dimisión del CEO del Barça:



<https://www.elmundo.es/deportes/futbol/2022/02/08/6>

Tenemos un choque de trenes: Un gestor profesional que choca de frente con un arquetipo de vendedor de coches usados como es Laporta.

Y por otro lado, tenemos un entorno en el que el mecanismo de control, las barras de grafito que frenaban al trilerero, que eran las obligaciones de los avalistas, se retira y le dejamos a sus anchas. Apenas se habló de ello.

Pero cuando entró en vigor la Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2022, merced a las enmiendas del PNV, apoyadas por los grupos catalanes y Podemos, desapareció la obligatoriedad de que los directivos de los clubes no SAD (Athletic, Barcelona, Osasuna y Real...

...Madrid) avalaran el 15% del presupuesto anual.

Con esto, Laporta ya no tuvo que renovar el aval de 125 millones que había prestado unos meses antes.

Y no solo se eliminaba la obligatoriedad de prestar aval, que quedaba a merced de lo que digan los estatutos de cada club, sino que se apoderaba a las juntas directivas para cancelar los avales que ya se habían prestado.

<https://iusport.com/art/117490/aprobadas-las-modificaciones-de-la-ley-del-deporte-sobre-avales-y-sad>

Ya hablamos en su momento de como Escobar y Zé Pequeno sin control terminan implosionando y llevándose todo por delante:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hace unos años publicó un post absolutamente genial, sobre como lo que hundió a Pablo Escobar, fue perder a su primo, Cesar Gaviria: [https://eduardolazcano.com/pablo-escobar-perdio-cuando-perdio-a-gustavo-gaviria/...](https://eduardolazcano.com/pablo-escobar-perdio-cuando-perdio-a-gustavo-gaviria/)

La consecuencia obvia es que el CEO y sus llamadas a la racionalidad económica y en general, su papel de Yorick, empezaba a resultarle molesto a Stan y su negocio de venta de naves de segunda mano.

Recordemos que Laporta no llegó a lomos de la racionalidad económica y de poner las cosas en fila, sino apelando a la mística, la magia, la brujería y la repetición espontánea de un cisne negro Rosarino.



El resultado final era predecible y hasta cierto punto inevitable. Y el mensaje que se envía al mercado de que los gestores rigurosos no son bienvenidos, cristalino.



2) Las organizaciones son rancias y viejunas, y son puro status quo. Su ADN es la antimateria de la innovación, los midiclorianos de la ranciedad.

Este es el espacio que le dedica en una memoria de 154 páginas del año pasado el Real Madrid al futuro. Dos páginas. Bueno, una. Bueno, media y con letra gorda.



Lugares comunes, apelaciones a la nada, fluff y un cero cósmico donde deberían estar las líneas maestras estratégicas para el futuro.

El FC Barcelona y Rakuten, empresa líder a nivel global en servicios de internet y con sede en Japón, acordaron el pasado 9 de octubre de 2020 ejecutar la opción contemplada en el acuerdo firmado el 2017 para extender su alianza por una temporada adicional, una vez concluidos...

...los 4 años de contrato previstos inicialmente y que se cumplían el 30 de junio de 2021.

La empresa japonesa tomó la decisión de no continuar vinculado al Barça más allá esta temporada, por lo que el club está en proceso de incorporar otro sponsor a partir del 1 de julio del 2022



<https://www.sport.es/es/noticias/barca/adios-rakuten-barca-busca-sponsor-12072140#:~:text=Rakuten%20firm%C3%B3%20en%20>

El Madrid hizo un acuerdo similar con Microsoft. Si buscáis en Google, veréis todos los posts coruscantes de la firma del acuerdo y si vais más allá del resultado 36 veréis por la puerta de atrás la cancelación. En cuatro memorias que hemos examinado hoy no vemos las sinergias.

3) Las nuevas generaciones demandan otro tipo de entretenimiento

"Los tiempos y los comportamientos están cambiando. Vivimos en una sociedad que se mueve muy deprisa con los deportes electrónicos, y las nuevas generaciones están acostumbradas a obtener respuestas rápidas, inmediatas, a todo lo que desean", Arsène Wenger

<https://www.fifa.com/es/the-future-of-football/news/wenger-expone-perspectivas-futbol-del-futuro>

Según un estudio de la European Club Association (ECA), un 13% de los jóvenes entre 16 y 24 años aseguran odiar el fútbol y otro 27% no tiene ningún interés en este deporte. ¿Su argumento? Tienen “mejores cosas que hacer” <https://palco23.com/media/generacion-perdida-de-fans-dos-de-cada-cinco-jovenes-pasan-del-futbol...>



<https://www.ecaeurope.com/>

La madre que me matriculó en Valoración de Empresas. Turra Limit Bioparada (C). Como siempre, cien argumentos se quedan en la mesa. Oración, despedida y cierre.



El fútbol español se enfrenta a los problemas que se enfrentan todas las propuestas de valor: Su propia caducidad y extinción para las nuevas generaciones.

La situación actual del fútbol, si bien es complicada, es completamente soluble, está en una posición envidiable, con presencia mundial y recursos.

Lamentablemente las estructuras de poder detrás son por naturaleza e historia, completamente refractarias a la posibilidad de afrontar de manera viable la naturaleza del problema complejo que enfrentan.

Da igual los megaacuerdos que se logren, da igual los planteamientos que se lancen.

Al final del día nos encontraremos con cosas que no se ejecutan, se encuentran con la oposición del área de socios, no se crea valor más allá de la mera esponsorización y no se crean las sinergias prometidas.

Ninguno de los megaacuerdos tecnológicos de los dos grandes clubes (Real Madrid-Microsoft o Rakuten-Barça) han llegado a crear valor transformacional tangible porque es mezclar ADN de dinosaurio con ADN de pequeño mamífero.

Los hombres de negocio (Florentino y Tebas) son conscientes de la situación y de los riesgos. Pero sus estilos de mandato son personalistas lindando con lo dictatorial y son más gestores que CPSers. Situaciones normales? Totalmente OK. Problemas complejos? Agua.

El fútbol actual ha sido dopado como algunos países lo serán lo con los fondos NexGenerationEU.

Twitter Javier G^a Algarra @jgalgarra

Poco se habla de que el modelo de negocio del fútbol está tan muerto como el Festival de Benidorm. Es insostenible si no se dopa con petrodólares o efectivo aún más dudoso. Es un sector zombie que tiene que reconvertirse, se acabó la fiesta.

Pero como en los países, donde no se empleen en transformaciones reales radicales, se limitarán a posponer lo inevitable. Planes E, Rotondas con escultura, Prebendas a negocios ruinosos...

Hemos hablado que la propuesta de valor de los fondos de Private Equity en los '90 era clara: Lo que las empresas necesitaban era dinero y si era necesario, algo de gestión. Pero en pleno siglo XXI, la ecuación ha cambiado y necesitas una nueva propuesta de valor.

Y como quiera que el fútbol puede ser un juego maravilloso, tu puedes tener una ventaja económica como tiene la Premier, pero al igual que las empresas, no escapas de las demandas de gestión efectiva. <https://twitter.com/joaquinmencia/status/1491153998677614593...>

Ninguna cantidad de dinero es capaz de salvar una mala gestión estratégica. Remember Cantimpalo.

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

Víctima de una generación sin talento, la fábrica abandonada ha quedado para rodar películas distópicas, en una metáfora maravillosa a la que me llevo mi amiguete @pantxopaniagua

Y esto no es la Fórmula 1, es más parecido a los Karts. El piloto suele tener más que ver con el resultado final que el coche. Por eso al Madrid le va ahora mejor que al Barça. Pero en términos de futuro, los conductores son tres ratones ciegos. #finhilo



P.D I: The times they are A-changing: "La intención del Barça, que es consciente de la coyuntura económica global y del hecho que ahora mismo el club no pasa por su mejor momento deportivo, es lograr un acuerdo basado en variables por objetivos y que requerirá una participación..."

...mucho más activa de los futbolistas en el patrocinio respecto al que han tenido con Rakuten". OMFG. Luego que si Rivera.



"Dicho de otro modo, hasta ahora las condiciones las marcaba el Barça y de cara al futuro las pondrá la marca patrocinadora, que buscará acercarse a la base de 400 millones de seguidores culés que hay repartidos por todo el mundo para que le salga rentable la apuesta económica.

Ahora mismo, el Barça solo está cobrando 30 millones de euros más variables de Rakuten, que está decepcionada por la poca ayuda del club a la hora de cumplir los objetivos después de la renovación a la baja del verano pasado.

Anteriormente, desde el 2017, la entidad azulgrana cobraba 55 millones más variables por temporada."



https://es.ara.cat/deportes/fc-barcelona/relevo-rakuten-barca-valora-ofertas-empresas-mundo-tecnologico_1_4226809.html

P.D II: @ubaldohervas con el martillo y la estaca por si acaso el vampiro se levanta:

 Ubaldo Hervás @UbaldoHervas

Zeitgeist in a nutshell

Final de la turra: La inexorable decadencia del fútbol español

[Ver en El Turrero Post](#)

Problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor

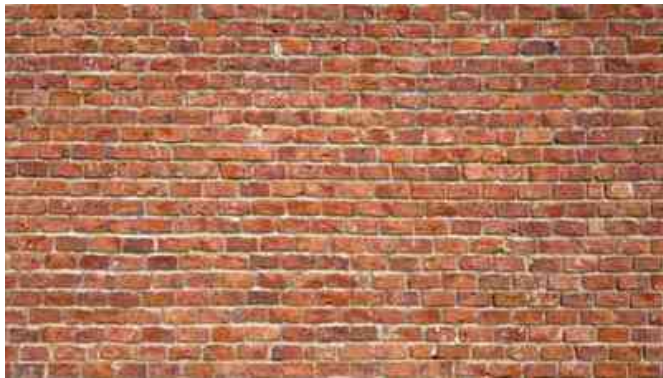
Categorías: Leyes y sesgos, Estrategia

Fecha: 16/10/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor.

Vaya por delante que la inspiración de este hilo, así como el desarrollo del mismo, viene de una conversación en linkedin con @joan_sarda, @elazcanor, @rsbutragueno, @jorgesegado et muá sobre el asunto. Hats off a toda esta panda de indeseables.

Edu mencionó como determinadas prácticas nos terminan distorsionando nuestras capacidades, cosa que merecería un hilo por si solo:



Eduardo Lazcano de Rojas' Post

LAS EMPRESAS ALIMENTAN LA DISTORSIÓN DE NUESTRAS CAPACIDADES Como decía la semana pasada, cuando un jefe nos dice que hemos hecho un buen trabajo, nunca...

linkedin

Edu menciona un post suyo del '17, donde habla básicamente de como las nuevas generaciones tienen una percepción frustrante de la realidad, lo que redundará en el Segurocolectivo. [https://eduardolazcano.com/la-falta-de-humildad-es-la-via-directa-hacia-la-obsolencia/...](https://eduardolazcano.com/la-falta-de-humildad-es-la-via-directa-hacia-la-obsolencia/)

Jorge determina que eso conecta con un libro que está leyendo en ese momento, 'No puedo más', de Anne H. Petersen. El libro tiene un subtítulo: 'Cómo se convirtieron los millennials en la generación quemada'. [https://capitanswing.com/libros/no-puedo-mas/...](https://capitanswing.com/libros/no-puedo-mas/)

Joan se acuerda de que leyó un artículo en Atlantic donde se hablaba de este tema. Y que es la semilla del libro en cuestión:

<https://buzzfeednews.com/article/annehelenpetersen/millennium-burnout-generation-debt-work...>

Obviamente, a estas alturas ya hemos mencionado que el 90% de todos los libros son paja. Y que muchos libros son artículos glorificados, on steroids. Y que se escribe un libro que podía ser un paper, un paper que podía ser un artículo, y un artículo que podía ser un tweet.

Y a partir de ahí, entro yo como de costumbre, con el lanzallamas: "En realidad es un problema de mercado. Es incapaz de pagar por 50 páginas. Ocurre lo mismo con las tesis doctorales."

El problema fundamental es cuando tú tienes una idea fuerza tan potente como los papers seminales que hizo Einstein en 1905. Hoy en día habría sido impelido a escribir un libro por cada uno de ellos.



<https://www.bbvaopenmind.com/en/science/figures/einsteins-miracle-year/>

Y la realidad es que no tenía más que contar, porque son papers que venían de quien venían: posiblemente el mejor intuitivo de todos los tiempos y un matemático de mierda.

Joan me apunta, como buen fenicio del Barça, con muy buen criterio: "Insight interesante Javier. Habrá que pensar fórmulas porque muchos no son capaces de leer más de 50 páginas. Huele a oportunidad."

Sobre el papel, absolutamente brillante. El problema es que este potencial mercado está cubierto por los Blinkist y similares. Pero más allá de eso, no hay un mercado de ideas puras. Las ideas no tienen valor.

<https://www.blinkist.com/en>

Estamos hartos de oír que "ideas, a dime a dozen", que realmente viene a decir que ideas tenemos todos y que muchas veces es un tema de ejecución la diferencia, y que es preferible una idea mediocre con buena ejecución que una buena idea mal ejecutada o sin ejecutar.

El punto es que, por ejemplo, el título del libro de Rumelt no es gratuito. Llamamos estrategia a la buena y a la mala. Llamamos ideas a las buenas ideas y a las ideas de mierda.



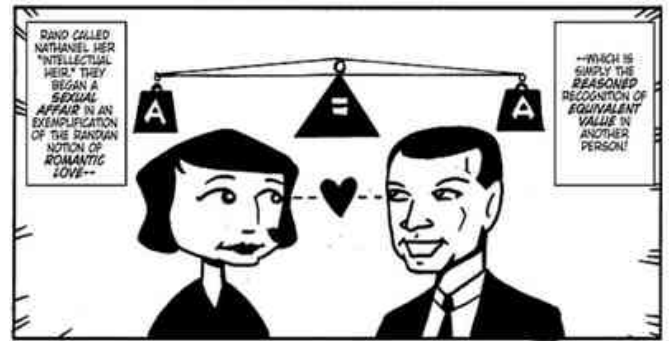
Good Strategy Bad Strategy: The Difference and Why It Matters

goodreads

Volviendo a Rumelt, no hay estrategia sin una ejecución implacable, con lo que una idea sin ejecución se queda en el reino platónico y realmente no termina siendo de utilidad. Pero sigue existiendo la diferencia entre una buena idea y una idea de mierda.

En realidad el problema es que la gente se quiere sentir inteligente sin hacer el trabajo duro de decirle tiempo y esfuerzo a un tema concreto. TED talks por ejemplo localizó claramente el nicho. <https://qr.ae/pGVFOa>

Esta ecuación, que sobre el papel es tristísima, funciona. La ecuación de valor de Ayn Rand con respecto a las relaciones humanas, por más fría, racional y matemática que parezca, no funciona. Como ella comprobó por las malas.



Otro ejemplo: Los juegos para los ordenadores de ocho bits, en particular los españoles, solían tener una dificultad endiablada por un conjunto de razones muy específicas, que tenía que ver desde que los programadores eran testadores a temas como la ecuación de canje de valor.



El problema es que la gente hace una traslación mental sobre "Me he gastado este dinero y necesito que me proporcione tantas horas de jugabilidad". En un ordenador de 48K, obviamente, eso pasaba por aumentar la dificultad de manera demencial.

La ecuación es obviamente completamente gilipollesca y a saber cuánta gente abandonó los videojuegos para siempre en un ragequit. Pero tiene que ver con las delicadas ecuaciones que tienen que ver con valor y precio.

Y este es el corazón de mi tesis: La gente funciona con ecuaciones de valor muchas veces delirantes.



En tiempos actuales, donde la jugabilidad es la reina y donde juegos como WoW sufrieron un proceso brutal de "casualización" para ser más atractivos a gente no hardcore, una cosa como Dark Souls nos parece el epítome de la dificultad.



Pero es que tenemos un montón de recursos para proporcionar a la gente "value for money". El único límite que ponemos a la hora de aportar horas de jugabilidad es el presupuesto.

Nosotros tenemos muchas ocasiones en las que somos consciente de que nuestros clientes les gusta "vernos sudar" y que hay un cierto componente de entrega "al peso". Es posible que nuestros insights quepen en doce folios y que le hagan millonario, pero eso no es suficiente.

Es ridículo en cierta manera, pero nosotros preferimos enfocarlo desde el aspecto "No altera lo que queremos hacer, y ya ponemos al cliente en demasiados apuros como para pedirle que también transgreda esta norma no escrita".

Estamos rodeados de ecuaciones de cambio de valor gilipollescas. Pero las mantenemos porque de algún modo, funcionan en nuestras cabezas. A pesar de la clásica diatriba entre valor y precio, que viene de antes de Machado.

El problema fundamental es que el valor es percibido, y el precio es concreto. En el momento en que dejamos al cerebro realizar la valoración de algo, entran los sesgos a caballo.

Hay multitud de tesis sobre precio y apreciación basadas en dichos sesgos, e incluso existe un sesgo específico aplicado a ello denominado de valor/precio:



<https://www.coglude.com/research/price-value-bias>

Naturalmente, todo el proceso de construcción de precio está sometido a una cantidad demencial de sesgos.

<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/de-review/issue-19/behavioral-insights-psychology-of-pricing-strategy.html>

Que obviamente, son usados por muchísima gente para sus propios intereses:

CRITICAL THINKING - Cognitive Biases: Pricing Biases [HD]

Laurie Santos (Yale University) examines how people's economic choices tend to confuse price and value. She then describes how these so-called pricing biases...

youtube

La ecuación de valor actual que está reventando a las telcos es que la gente quiere cada vez más ancho de banda pero pagar menos. Está completamente subvertida la ecuación de creación de valor.

Igual que durante muchísimo tiempo estuvieron cobrando brutalidades por prestaciones ínfimas, la altísima competencia ha hecho que estén sumidas en una espiral de muerte desde hace mucho tiempo:



<https://on5g.es/cae-el-precio-del-servicio-fijo-y-movil-por-la-fuerte-competencia-en-europa/>

La madre que me matriculó en cálculo vectorial. Turra Limit strikes y para variar, apenas rascada la pared. Resumen y bajada de persiana.



Muchos, muchos, muchos de los libros y de los productos intelectuales que nos rodean podrían plasmarse de una manera mucho más escueta y resumida. La cantidad de paja cognitiva existente en el mercado es dramática.

La realidad es que en muchas ocasiones son los formatos de explotación y/o comercialización/distribución los que determinan cuales son las ecuaciones de valor que tienen sentido para la gente.

Es algo que afecta a los ámbitos académicos también, y en muchos escenarios profesionales. En muchas ocasiones la paja es sencillamente una especie de "padding" para rellenar las ecuaciones de canjeo de valor en la cabeza de los compradores.

La gente no paga por las ideas. Tiene la sensación de que se producen de manera poco menos que espontánea. Si supiéramos valorar en su adecuada medida las ideas, es posible que nos ahorrásemos mucha paja.

Mi tweet fijado viene a representar la realidad de todo esto. Queremos ver a la gente sudar la gota gorda, no necesariamente pensar, y eso muchas veces nos lleva a resultados finales completamente decepcionantes.

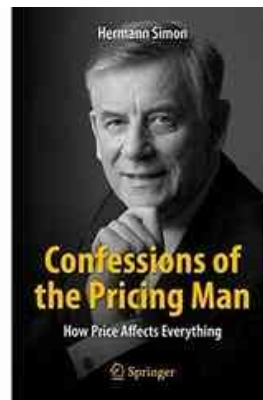
 Javier G. Recuenco @Recuenco

"A shit strategy takes a day to come up with and then requires a workshop and a 70-page presentation to explain. A great one takes months of thinking but never needs more than a page, usually half a page, to explain to anyone" Mark Rytson

Pero vamos, esto es eterno. Incluso relativo a la consultoría. <https://youtube.com/watch?v=36lpqRGydOQ...>

La paja aparece como resultado de nuestra incapacidad de reconocer y asumir cuando se crea valor de verdad. Muchas veces pagamos por el trabajo. Deberíamos pagar por la creación de valor y los resultados. Skin in the game rulez. #Finhilo

P.D I: Un libro imprescindible sobre pricing:



Confessions of the Pricing Man: How Price Affects Everything

[goodreads](#)

Final de la turra: Problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor

[Ver en El Turrero Post](#)

Aproximación estratégica del Barça. O como a veces todo tiene que irse a la mierda primero para decidir empezar a remontar

Categorías: Estrategia

Fecha: 15/9/2021

En el hilo turras de hoy, tal y como comenté, voy a hablar de la aproximación estratégica del Barça. Bueno, lo voy a usar de excusa para hablar de como a veces todo tiene que irse a la mierda primero para decidir empezar a remontar.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido, este fin de semana el hilo turras va del Barça. Pero no voy a hablar de Messi, voy a hablar de Overmars y Umtiti. Y de cómo el tema se tiene que pudrir antes de que una compañía exitosa se plantee cambiar su propuesta de valor caducada.

Disclaimer: Soy más del Madrid que el escudo, pero cuando me pongo el trajecito de CPSe me parece más a ésto:

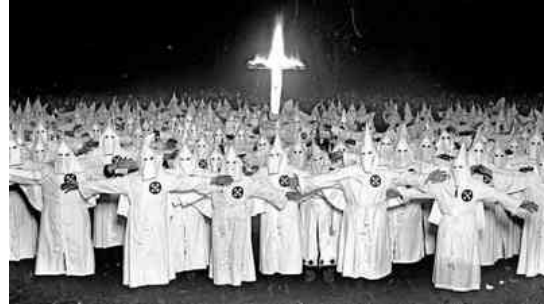


Obviamente mi planteamiento es bastante heterodoxo y seguramente levantará muchas ampollas. Bien. No nos hemos levantado aquí un sábado para hacer amigos. Discusiones adultas y llevarme la contraria, todas las que queráis. Forofadas, al chiringuito.



Mi planteamiento es que las estrategias actuales del Madrid y del Barça son igualmente limitadas, porque son estructuras super anticuadas por su propia naturaleza. Y transformarlas de verdad supone enfrentarse a fuerzas preternaturales.

Ambas compañías mantienen un escaparate de modernidad que es básicamente carcarnacola, los mecanismos de poder son medievales, las transformaciones tecnológicas internas cuestan un dolor y las áreas de socios, con muchísimo poder, son más rancias que un discurso del KKK.



Mi tesis es que sin Florentino y sin el combo Messi/Guardiola/Masía lo normal es que ambos equipos se hubieran convertido en SAs a finales de los '90, primeros de los '00.

Hasta aquí puedo leer por deber de confidencialidad, pero si cualquiera de vosotros tiene interés, solo tiene que charlar con insiders o consultar la hemeroteca "B".

Pero a día de hoy el Barça está en una posición mucho más crítica porque el Madrid tiene un par de ventajas competitivas que normalmente no son percibidas como tal.

La ventaja número 1 es Florentino. No porque sea un ser superior, me parece sencillamente un gestor old school riguroso y con colmillo afilado pero estratégicamente del montón (véase la Superliga), sino porque tiene tres ventajas clave a título personal:

La primera es que tiene cara de seminarista rebotado.



Voy a intentar desarrollar ésto: Agrupemos los presidentes de club de fútbol español en tres biotipos: Los seminaristas rebotados, los mafiosos brutos y los mafiosos de guante blanco.

El mafioso bruto sabes que va a topar contigo como un muflón. Tiene un físico rotundo, y sabes que está cómodo en la intimidación y la distancia corta y que se puede liar a hostias (o su guardaespaldas) en cualquier momento. Su biotipo es Luca Brasi.



Aquí entra Lorenzo Sanz, Gil, Caneda, Onieva... Sabes que vas a negociar a cara de perro, que te va a mirar de manera torva y que puede que mande que te rompan las piernas. Directo, franco y sin sutilezas.

El mafioso de guante blanco sabes perfectamente que te la va a intentar endiñar en cualquier momento. Viste bien, tiene clase, peina canas elegantes, pero sabes que no le puedes comprar un coche usado. Su arquetipo es Hyman Roth.

Hyman Roth

Hyman Roth (11 de diciembre de 1890- 25 de marzo de 1959) es un personaje ficticio de la película El Padrino II dirigida por Francis Ford Coppola, y es interpretado por Lee Strasberg. En esta película, Hyman Roth dispone de grandes hoteles-casino en Cuba, y se dispone a hacer negocios con Michael Corleone (jefe de la familia Corleone). Pero en realidad Roth decide matar a Michael, porque lo ve como un peligro para sus negocios y porque asesinó a un gran amigo y aliado suyo, Moe Greene. Por ello el manda unos asesinos a su casa; pero estos asesinos fallan y mueren acribillados.

wikipedia

Aquí entra Mendoza, Calderón, Laporta... Caraduras, vividores, jetas de titanio y una habilidad extrema para vender motos. Sabes que te la van a intentar liar y que son unos buscavidas.



Los arquetipos anteriores te erizan rápidamente el vello de la nuca. Sin embargo, el seminarista rebotado genera incredulidad al principio, nadie se lo toma en serio, con esa cara no se puede ser un hijo de puta. Su arquetipo es Michael Corleone.

En esta histórica escena, Santino se descojona de las ansias de venganza de su hermano el militar blandito, el "nice college boy". El tiempo se encarga de poner a cada uno en su sitio.



Its not personal Sonny its strictly business

The Godfather

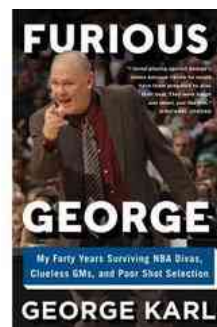
youtube

Otro que tenía este tipo de perfil era Stern, el comisionado eterno de la NBA. Bajito, con gafitas, cara de inofensivo. Uno de los killers más importantes de la historia del deporte profesional. Responsable de la salvación de la NBA de la quiebra.



En el libro Furious George, George Karl cuenta una anécdota en la que Stern, en una reunión con propietarios y entrenadores de la NBA que le iban a protestar porque el nuevo contrato les permitía entrar en el vestuario y la gente como Popovich decía que el vestuario es sagrado.

Stern les dijo a todos que la televisión pagaba un billón de dólares en el nuevo contrato, y que si alguien les quería hacer una colonoscopia, que se bajaran los calzoncillos. Nadie chistó.



Furious George: My Forty Years Surviving NBA Divas, Clueless GMs, and Poor Shot Selection

goodreads

Ese aura de beneditino que ha colgado los hábitos, le permitió hacer una maniobra genial en términos estratégicos, el fichaje de Figo, que hundió al Barcelona por unos años.

Aprovechándose del Factor X (Figo estaba dolorido por su renovación con el Barça) metió un rejón a Gaspart hasta la bola. Figo luego se arrepintió, pero ya era tarde.

🐦 Fútbol en Movistar Plus+ @MovistarFutbol

Y así comenzó el fichaje más polémico de nuestro fútbol: cuando Luis Figo cambió el Barcelona por el Real Madrid. #UniversoValdano VOD: <http://ver.movistarplus.es/ficha/universo-valdano-2/luis-figo/?id=1644914&nv=2...>

Recordemos en este hilo legendario como las grandes imperios no caen en batallas, sino normalmente víctimas del despecho y de la ignorancia del Factor X. El periodismo de investigación en este país siempre han sido sobres anónimos en el correo.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Masterclass de Factor X.

Además de quitarles a Figo, les metió una llave inglesa en el engranaje de la planificación deportiva, lo que viene a ser lo más parecido a la estrategia en el mundillo. Se fichó lo que se pudo con el dinero recibido, al buen tuntún y con prisas, con los resultados esperados.

Los Overmars, Griezmann, y los Umtiti no dejan de ser el equivalente de los cuatro mil millones que lleva gastados la banca en la pretendida "transformación digital" o la creación de un departamento de Innovación al que no piensas hacer ni puto caso.

Florentino ha perdido algo del factor sorpresa con el tema de las grabaciones, pero personalmente siempre he creído que su aura de seminarista funcionaba como un tiro. Bartomeu también la tenía, pero le faltaba la segunda ventaja.

La segunda ventaja que tiene es que ya está vacunado contra un virus devastador. El virus Ballmer.



Se le suele reprochar a Florentino que las estrellas eternas del club terminan mal. Casillas, CR7, Sergio Ramos... La realidad es que el Barça hubiera matado por deshacerse de Messi como el Madrid se deshizo de CR7.



Naturalmente, para que Florentino gestione esto sin traumas, tuvo que pasar por la vacuna. Se tuvo que ir porque no pudo gestionar la situación. Pero volvió, y con la lección aprendida. Y guante de seda en puño de fistfucking. Se puede follarse a cualquiera y todos lo saben.

En la mayoría de las compañías, suele haber un momento "Hay que echar a Ballmer". Algunas lo hacen, otras no y confían en que todo vaya mejor because magic.



La única vez que el Barça, probablemente llevado por la desesperación, lo hizo, se deshizo de Ronaldinho y Deco por indicación del único entrenador que estaba dispuesto a gestionar la ruina. Messi e Iniesta estaban incubándose en la Masía. Pero esas coincidencias pasan una vez.



Cuando tomas decisiones estratégicas, hay que distanciarse del pasado glorioso, que está fenomenal para documentales y la narrativa de marca, pero que muchas veces es un lastre para el futuro. He hablado del tema en múltiples ocasiones.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Microsoft es una excepción a la regla. Si no echan a Ballmer, ahora están hundidos. Les hizo perder varios trenes críticos, como el de la movilidad. Es un sesgo del superviviente total, como Apple.

Y este es un tema eterno, como bien apunta aquí @qlopdopis:

🐦 qlopdopis @qlopdopis

Aplicable a la España de los últimos Austrias, la China de las guerras del opio... nada te destruye como estar atado a lo que una vez funcionó. Mendigar el último préstamo y vender la vajilla de palacio para mandar un puñado más de piqueros a Flandes.

La ventaja número 2 es que el Madrid no está sometido a vaivenes sociopolíticos que le contaminan una narrativa universal, en un escenario donde olvidarse de la leyenda y la narrativa, que es la única ventaja que tienes contra los clubes-estado, es un error.

La madre que me matriculó en Contabilidad Financiera. Acabo de afilar el cuchillo y ya lo tengo que meter en el cajón. Turra Limit Rulez.



El resumen de lo que ocurre, ya me lo hace @rahego:

 Raúl Hernández González @rahego

Es muy difícil renunciar a lo que te ha dado (y te da) éxito solo porque (quizás) el futuro venga distinto.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1438011710951002115...>

Todas las semanas recibo comentarios de gente que le encantaría que le echáramos un vistazo a su empresa, pero que considera que su consejo de administración no está preparado para una propuesta de intervención agresiva. Es absolutamente normal.

No es gente cobarde. Suicidarse en una carga rollo Balaclava puede quedar muy bien para una canción épica, pero no es estratégicamente recomendable. <https://youtube.com/watch?v=X4bgXH3sJ2Q...>

He dicho mil veces que la gente está lista cuando está lista y ni un segundo antes. Pretender otra cosa es absurdo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Somos perfectamente conscientes de que hay gente que necesita un infarto para ponerse hacer dieta y ejercicio. Porque entendemos la psicología humana, y pretender que funcionemos de otra manera, perfectamente racional, es completamente absurdo.

Y al igual que Di Stefano y Bernabeu terminaron mal, hay un momento en que tu ventaja competitiva y tu propuesta de valor, por más exitosa que haya sido, se va a agotar. Es ley de vida. Gestionalo.



<https://soymadridista.com/2018/06/02/bernabeu-y-la-tormentosa-salida-de-di-stefano/>

La gente que trabaja en CPS como nosotros, somos los intensivistas. Normalmente no se nos llama si el enfermo no está muy tocado y ya se han agotado los tratamientos estándar.

Por supuesto que nos hubiera encantado que no se hubiera inflado a donuts porque su obesidad mórbida nos complica mucho el tratamiento del COVID, pero no es razonable esperar eso.

Nuestros clientes son visionarios (10%) y desesperados (90%). Es raro el dueño/gestor que actúa con visión de futuro si le va bien. Lo que normalmente nos encontramos es gente en trance de muerte, y la muerte es un escenario posible y en muchos casos esperable.

El Barça al final del día es una empresa más, y funciona como tal. Ha sido víctima de algo que pasa silenciosamente en cientos de consejos de administración. No hemos sido capaces de hacer el salto de la teta, nos hemos agarrado demasiado tiempo al trapecio. Messi en este caso.



No son unos inútiles, son normales. La normalidad es lo más frecuente, de ahí la distribución normal. Para sostener algo más allá de su vida media (Cada vez más corta, atractor #5), se necesita la excepcionalidad. Y por su propia naturaleza, la excepcionalidad asusta. #finhilo

P.D: I rest my case:



<https://as.com/futbol/2021/09/20/internacional/163211>

P.D. 2: Un detalle de cómo se las gastan los seminaristas:



<https://hoopshype.com/rumor/1555358/>

Final de la turra: Aproximación estratégica del Barça. O como a veces todo tiene que irse a la mierda primero para decidir empezar a remontar

[Ver en El Turrero Post](#)

Taylorismo de mierda

Categorías: Estrategia

Fecha: 4/9/2021

Bienvenidos de nuevo a la cita de todos los sábados con el hilo turras tras el paréntesis estival. Hoy hablaremos de Taylorismo de mierda. Dicebamus hesterna die...

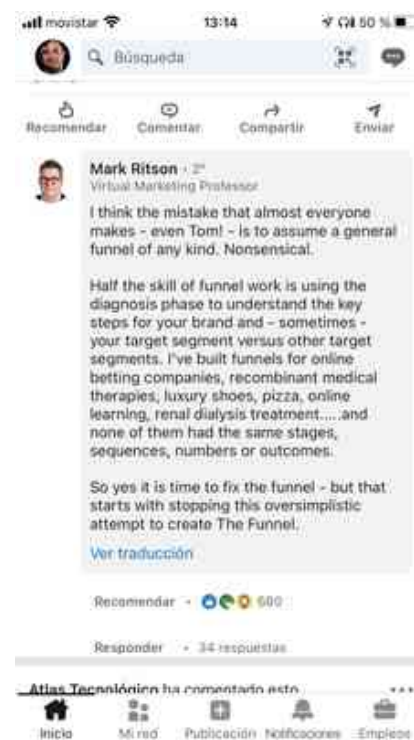


https://www.abc.es/historia/abci-decimos-ayer-frase-fray-luis-leon-jamas-pronuncio-tras-procesado-inquisicion-201902210252_noticia.html

Obviamente, ahora mismo el backlog de #preguntaalreca anda por el centenar de temas, pero he seguido una regla de oro siempre con los hilos turras: Escribo de lo que me apetece escribir, y sobre lo que me apetece profundizar.

No es un trabajo, es una especie de terapia colectiva. He tenido un par de interacciones relativas al taylorismo de mierda y he decidido hablar del asunto.

Aquí, en LinkedIn, al hilo de un comentario de Ritson al hilo de un framework estándar sobre el funnel de entrada y yo hablando de otro escenario, la segmentación:



Javier G. Recuenco's Post

Same happens with segmentations. We have tried to Taylorize processes which are absolutely unique and demand talent, brains and strategy and not stale cookie...

linkedin

Y aquí desde twitter, al hilo de la inutilidad absoluta de las dietas de fotocopia, que llama @gemagoldie :

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El hilo turras vuelve mañana y hablaremos de taylorismo de mierda.

Para los no familiarizados con el término, el Taylorismo es el conjunto de enseñanzas derivadas del trabajo de Frederick Taylor:



Taylorismo

El taylorismo, en organización del trabajo, hace referencia a la división de las distintas tareas del proceso de producción. Fue un método de organización industrial, cuyo fin era aumentar la productividad y evitar el control que el obrero podía tener en los tiempos de producción. Está relacionado con la producción en cadena.[1][2][3]Frederick W. Taylor elaboró un sistema de organización racional del trabajo, ampliamente expuesto en su obra Principles of Scientific Management[4] (1911), en un planteamiento integral que luego fue conocido como “taylorismo”. Se basa en la aplicación de métodos científicos de orientación positivista y mecanicista al estudio de la relación entre el obrero y las técnicas modernas de producción industrial, con el fin de maximizar la eficiencia de la mano de obra, de las máquinas y herramientas, mediante la división sistemática de las tareas, la organización racional del trabajo en sus secuencias y procesos y el cronometraje de las operaciones, más un sistema de motivación mediante el pago de primas al rendimiento, suprimiendo toda improvisación en la actividad industrial.

wikipedia

Taylor realizó amplios estudios sobre las interacciones entre los trabajadores y sus herramientas. En 1911, escribió Los principios de la gestión científica, alegando que la gestión sistemática era la solución a la ineficiencia.

De aquí derivaron un montón de cosas, desde la producción en cadena, a la ciencia de la Administración de Empresas. En general, todo lo relacionado con la optimización y la mejora de las tareas operacionales.

Obviamente, desde el ángulo personotécnico yo ya vengo bastante tocado contra este tipo de aproximación:



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Y también desde el ángulo de los ERPs y mis problemas con la plataforma mágica, que he tenido siempre problemas con ella, como bien sabéis los más viejos del lugar:

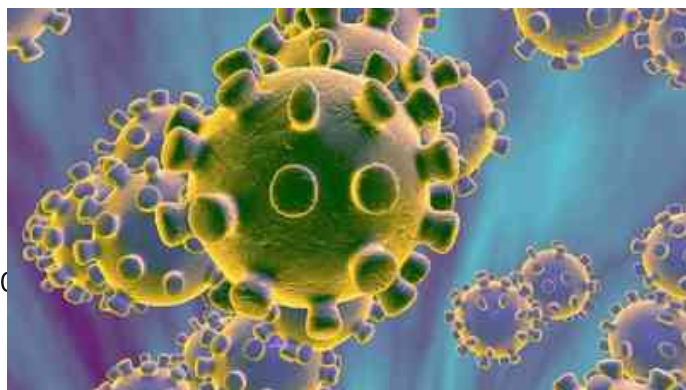
 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica. https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155200

Porque en lugar de usarla como palanca multiplicadora de fuerza en la aplicación de una estrategia en el fondo se ha usado como un reductor de incertidumbre poco menos que esotérico. La plataforma se encargará de ello.



De hecho, llego al complex problem solving desde la avulsión que me producen las soluciones de plantilla a los problemas necesitados de solución particular:



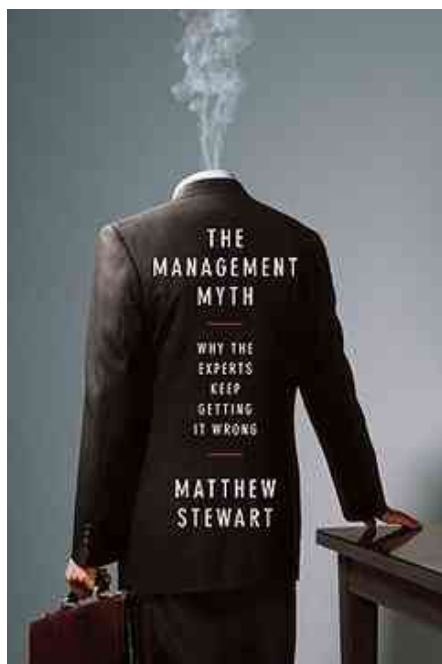
The world needs more complex problem solvers

“We are losing the ability to understand anything that's even vaguely complex.” – Chuck Klosterman, *Sex, Drugs, and Cocoa Puffs: A Low Culture Manifesto* I know that if you read one more article on Coronavirus you are going to puke.

linkedin

Sin embargo, todos estos feelings míos no cristalizaron de una manera clara en algo a combatir hasta que obviamente, un libro me hizo unir los puntos a posteriori, Jobs dixit.

Mi introducción al Taylorismo de mierda vino por un libro imprescindible, miembro de la academia de las ciencias del CPS, que es el clásico de Matthew Inman:



The Management Myth: Why the Experts Keep Getting it Wrong

goodreads

El filósofo y ex-consultor Matthew Stewart nos guía a través de los muchos mitos que mantienen la industria de la consultoría de gestión.

Stewart deconstruye a los gurús modernos como Michael Porter, Tom Peters y Jim Collins mostrando que, en principio, sus consejos son banales en el mejor de los casos (por ejemplo, "Reúne al mejor equipo" -Jim Collins en Good To Great-), disparatados en el peor (por ejemplo, "Sé...

...un líder de 'nivel 5'" -Jim Collins en Good To Great-) y, en última instancia, no pueden demostrarse ni verdaderos ni falsos (por ejemplo, las ideas de Porter sobre la estrategia).

Matthew Stewart optó por escribir el libro en dos relatos paralelos que presenta en capítulos alternos. La primera historia relata la experiencia personal del autor en una consultoría de gestión sin nombre (En realidad Mitchell Madison Group y su transición a Marchfirst).

Stewart se burla del proceso de contratación, cuestiona la utilidad del título de MBA (el autor y muchos miembros del personal de la agencia tienen títulos no empresariales) y de la consultoría en general.

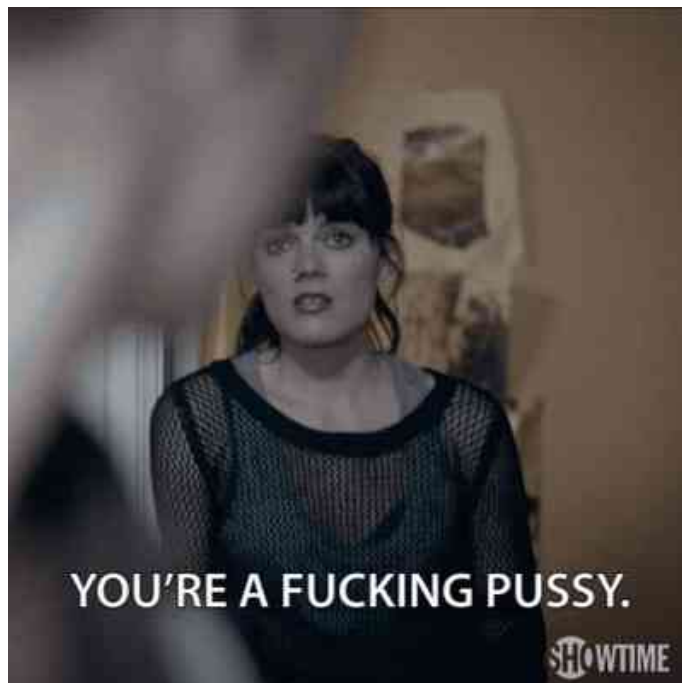
Relata el descenso de la empresa hacia las luchas internas y el conflicto que presagió su adquisición y posterior desaparición.

La segunda narrativa detalla la historia de la investigación de la "ciencia" de la gestión, como la llama Stewart, y que él considera en gran medida un "mito", como evidencia el título del libro.

El autor relata las debilidades, exageraciones y fraudes de muchos de los primeros pioneros.

Hay secciones reveladoras sobre Frederick Winslow Taylor, que puede haber inventado partes clave de su investigación, y sobre Elton Mayo, que descubrió el famoso "efecto Hawthorne" que, según Stewart, fue en gran medida un efecto secundario de un nuevo esquema de compensación.

Este libro me hace parecer una florecilla a la hora de opinar de compañías como McKinsey, o BCG. A MI.



Este libro, obviamente, levanta unas llagas fascinantes en las escuelas de negocio. Como casi todo en esta vida, sobre todo cuando proviene de alguien con inversión emocional, hay que saber quedarse con las cosas rotundas que dice sin filtro y descartar la invectiva.

Es importante, lo mismo que Rumelt hablaba de "good" and "bad" Strategy, que sepamos diferenciar de los escenarios donde el Taylorismo tiene sentido de donde no. Mi problema no es con el Taylorismo, es con el Taylorismo de mierda.

Naturalmente, el éxito de Taylor / Gantt y otros pioneros estaba garantizado: Había un problema, había demanda, y de pronto alguien trae luz y una aproximación "científica", nada menos.

Siempre hay dinero para los reductores de incertidumbre, sean profetas, chamanes, adivinos, quirománticos o consultores estratégicos.



En palabras del propio Matthew: “The simplest answer is that scientific management fulfilled too many hopes and prayers to be ignored merely on account of its logical and factual deficiencies.”

De hecho el hace una conexión fascinante, entre los pioneros del Taylorismo y la planificación quinquenal soviética. En definitiva, a la compra de reducción de incertidumbre.

En sus palabras: “The Soviet five-year planning process—surely the ultimate management challenge—took its inspiration directly from the work of one of Taylor’s most successful disciples, Henry L. Gantt.”

Las peores profesiones son las que contienen la semilla del contradictio in terminis. El periodismo, al hacerse precario dada la crisis de los medios de comunicación, perdió su valor fundamental: La independencia de opinión de los intereses de la empresa que te paga.

El principal problema de la consultoría estratégica es que cobra demasiado dinero por su labor como para poder ser impermeable a la agenda de quien te paga.

Y la ESTRATEGIA ES IMPLACABLE. No permite enjuagues, componendas, apaños, amaños, trileos ni pasteos. No se puede abordar sin "skin in the game". No la puedes abordar sin poder mirar a los ojos al dueño y cantarle las verdades del barquero.

La gente confunde ser cariñoso con ser efusivo. Y muchas veces piensa que alguien que te come la genitalia te tiene más cariño que alguien que te lee la cartilla. Y por ello, en muchas ocasiones tiene malos despertares.

Por eso creo sinceramente, tres cosas. 1) No se puede abordar estrategia real (good strategy, que diría Rumelt) desde la consultoría estratégica.

2) No se puede abordar estrategia real desde escenarios skin in the game y 3) No se puede abordar estrategia real en compañías grandes, salvo en contadísimas excepciones.

En palabras literales de Matthew: “Small clients, by contrast, are intellectually challenging, enjoyable to work for, and miserably unprofitable.”

Hablamos en su momento de la rara convergencia Taylorismo/Experiencia de usuario en @heavymental_es :

<https://heavymental.es/2021/04/05/018-exito-comida-rapida-experiencia-usuario>

Aunque el taylorismo ha sido ampliamente criticado por convertir a las personas en engranajes en una máquina, el enfoque de Taylor en optimizar la relación entre las personas y sus herramientas ciertamente sugiere algunos principios importantes de UX.

Bueno, espero traer cosas nuevas en esta nueva temporada de los hilos turras, pero hay cosas que no cambian, como el Turra Limit. Y siempre cuando entro en calor. Peeero, es lo que hay.



El taylorismo bien entendido ha permitido un salto gigantesco en términos evolutivos a la humanidad. Básicamente nos permitió entrar en la era industrial. El problema es que nos ha dejado una serie de taras. Graves.

Nos hemos creído que el taylorismo y la cadena de producción es la única manera de escalar. Y nos hemos empeñado en usarlo en sitios donde no tiene ningún sentido.

Huelga decir que me duele la boca de decir que los tiempos que vienen son terriblemente impredecibles. Beyond VUCA. Así que os podéis imaginar en general, como me tomo las fíipicas de los reductores de incertidumbre y los segurolas.

Los atractores se centran muchísimo en decir que una vez que hemos interiorizado la base de la pirámide de Maslow, el camino a la autorrealización no pasa por persistir en el taylorismo y trascender a su utilidad real.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Una versión más larga , más lenguaraz y con preguntas del público de mi charla sobre el futuro del trabajo. Gracias a mis hamijos de @MensaEspana y sus charlas de La Noche del Conocimiento.

Con lo que me temo que no es un problema mío de que me caiga mal el Taylorismo, es sencillamente que el Zeitgeist le ha puesto la proa. Y a lo que el el Zeitgeist le pone la proa, suele amanecer boca abajo en la piscina, a lo Brian Johnson. #finhilo

Final de la turra: Taylorismo de mierda

[Ver en El Turrero Post](#)

La plasmación de un Zugzwang clásico en gestas deportivas

Categorías: Factor x, Estrategia

Fecha: 4/8/2021

En el hilo turras de hoy, primero del 2022, vamos a hablar de un tema que nos llegó via #preguntaalrecu :

 Manuel Juanes @Manuel_Juanes

#preguntaalrecu @Recuenco ¿En referencia al papel de gestor y de decisión maker, crees que la leyenda de los Gasol ha puesto a Scariolo en una situación de Zugzwang en estas olimpiadas? ¿Qué aproximaciones recomiendas desde el CPS para la gestión de situaciones de Zugzwang?

Para la gente que no sois tan gafotas como @manuel_juanes o yo mismo, esto es el Zugzwang:

Zugzwang

Zugzwang (del alemán Zug 'jugada', y Zwang, 'coacción, obligatoriedad', pronunciado [tsu:ktsvaŋ]) es una posición de ajedrez o de otros juegos como el xiangqi. Se dice que un jugador está en zugzwang si cualquier movimiento permitido supone empeorar su situación. En la posición mostrada en el diagrama, si es el turno de las piezas negras, éstas están en zugzwang, ya que la única jugada que pueden realizar es 1... Re7, lo cual permite que las piezas blancas promocionen el peón después de 2. Rc7 3. d8=D o 3. d8=T obteniendo una ventaja decisiva y suficiente para ganar la partida.

wikipedia

La plasmación de un Zugzwang clásico en gestas deportivas suele ser siempre la misma: Quien es el entrenador que tiene huevos para deshacerse del equipo que le ha llevado a la gloria? Como hacerlo sin que se te tiren al cuello?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El problema que tengo con Zidane es muy parecido al que tuvimos con Del Bosque. Puede alguien efectuar la renovación que necesita un equipo cuando tiene que prescindir de gente que le ha llevado a la gloria??

Mencioné varias cosas sobre el tema, en un hilo turras que dediqué a Messi, particularmente hablando sobre Del Bosque:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy quiero profundizar un poco en algo de lo que hable en otro hilo, sobre oportunidades, puertas que se abren y se cierran y lo voy a hacer al hilo (no pun inteded)de un tema de rabiosa actualidad: el caso Messi #AbroHilo

Hablé de la problemática en detalle ya en un hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy quiero profundizar un poco en algo de lo que hable en otro hilo, sobre oportunidades, puertas que se abren y se cierran y lo voy a hacer al hilo (no pun inteded)de un tema de rabiosa actualidad: el caso Messi #AbroHilo

Y dejé plantado la semilla de que hablaría de Scariolo y de por qué el lo hizo estupendamente, en contraste con Del Bosque.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Joder te contestaría, pero ahora el hilo turras es inevitable. Me parece un tema de la hostia. Spoiler: Scariolo era mucho más consciente de adonde iba que Del Bosque.

Y voy a trazar paralelismos con lo que yo domino, que es el CPS empresarial, y hablaremos de como facilitar la transición de una compañía/marca/iniciativa que ha sido todo y que está en evidente declive.

Hablaba en el hilo de Messi de un par de cosas sobre las que me doy cuenta que hay que desarrollar más. Hablé de esto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo que intento transmitir es que cuando voy a determinadas compañías y les digo que hay que vender a Messi, entiendo perfectamente que me miren como si estuviera completamente loco.

Y hablé de ésto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El mejor estrategia es el que se prepara para vender a Messi antes de que le obliguen a venderlo, y que tiene preparada una solución para ese momento, trazada a veces el el mejor momento de Messi. #finhilo

Obviamente, una vez que dices "Hay que vender a Messi" tienes que ser específico, concreto y planificado. Y al mismo tiempo, tienes que tener preparada una narrativa sólida y te tienes que convertir en el primer evangelista de la misma.

Porque la ansiedad que vas a generar no va a ser ni medio normal.



Simplemente la gestión de los aspectos emocionales y de las inseguridades generadas cuando introduces cambios menores suele descarrilar la mayor parte de las iniciativas de transformación y proporcionar marchas atrás precipitadas.

Y si bien es recomendable ser frío y distanciado a la hora de trazar estrategias, de lo empático que seas a la hora de transmitir las dependerá que sean adoptadas o no.



Up in the Air (7/9) Movie CLIP - Video Chat Firing (2009) HD

Up in the Air movie clips:
<http://j.mp/1CNI1yeBUY> THE MOVIE:
<http://amzn.to/w9JY3e> Don't miss the
HOTTEST NEW TRAILERS:
<http://bit.ly/1u2y6pr> CLIP DESCRIPTION:...

youtube

Por eso hay compañías especializadas en hacer el trabajo sucio que luego dejan el patio como un solar. La gente cobarde hace outsourcing de esos momentos difíciles sin darse cuenta que levantar luego la moral es mucho más difícil si te has cagado a la hora de dar la cara.

Acabo de leerme la autobiografía de Rob Halford, Confess, y si te tienes que creer lo que dice, se tira doce años fuera de la banda de su vida por no querer gestionar un malentendido. Y que los de Walsall son así.

Confess: The Autobiography

goodreads

Nosotros solemos decir que preferimos a gente confrontacional a gente pasivo agresiva - La gente confrontacional al menos tiene inversión emocional, la gente pasivo agresiva son ventajistas y están ahí para recordarte que ya te lo dijeron al menor tropiezo.

Tampoco puedes ser tan abstracto como "Hay que ir planificando para el día que Messi no esté" porque sencillamente suena a música celestial e incita al "Ya habrá tiempo de eso"

La transición correcta ni es traumática ni es tardía, ni es precipitada ni es seca. Es un tema fundamentalmente de empatía, de honor a la historia y de cálculo cerebral de posición y trayectoria actual, y de tendencia futura.

Obviamente, si hay que escoger, mejor ser un cacho de carne con ojos (Sus disgustos le costó aprenderlo) como Florentino que un papanatas emocional como Bartomeu, pero es que ese es el punto, es una decisión consciente.

Ese es el punto del hilo de hoy: No hay Zugzwang empresarial si usas el CPS correctamente. Incluso si tu compañía está contra la pared por completo, en suspensión de pagos, en las situaciones más dramáticas... Siempre hay movimientos que hacer en la dirección correcta.

Porque el CPS gestiona todos los flancos: El de la complejidad, el factor X, el tecnológico, y el estratégico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Entonces, cual es el framework que determina cuales son las disciplinas necesarias para poder abordar nuestro trabajo? Et voilà:

Puedes darte cuenta de que vienen los clubes estado y que tienes que cambiar de estrategia radicalmente.

 Javier Gómez @JavierGomezT

Bueno, realmente Florentino ya dijo en 2015 que la estrategia había cambiado y que para competir con los clubes estado necesitaban anticiparse y fichar a los cracks cuando tenían 16-17 años. El tema es, ¿es Zidane el entrenador adecuado para esa estrategia?

También es cierto que es más sencillo ser frío y objetivo con una compañía fría e impersonal que con el equipo al que te llevaba a ver tu difunto abuelo de la mano, pero ya me entendéis.

Del Bosque se tragó la película de que eran favoritos todavía. Es super tentador hacer un "Sunset Boulevard" y ver tus viejas películas una y otra vez y recordar los días de halción.

 Silent Movie GIFs @silentmoviegifs

The silent movie watched by Norma Desmond in Sunset Boulevard is an actual Gloria Swanson film, Queen Kelly, which was never released in the United States

Pero este señor tiene razón: Sunset Boulevard es en realidad una película de terror:

 Tananarive Due @TananariveDue

I saw SUNSET BOULEVARD for the first time (on a big blow-up screen) last night and I AM SHOOK. I've seen the parodies, but somehow never saw the film. How did no one ever tell me it's a horror movie? A haunted house. A living ghost. A curse you can't escape. It's all there.

Scariolo lo hizo mucho mejor: Invocó, como hizo en su momento Phil Jackson, un último baile. Sabía que el equipo se descompondría en mil pedazos en la temporada siguiente.

 Jack M Silverstein @readjack

After the Bulls won the 1998 #NBAFinals, which Phil Jackson had nicknamed "The Last Dance" due to Phil + 10 players (including Jordan, Pippen and Rodman) on expiring contracts, Bob Costas delivered an astounding monologue that would predict the NBA's next 20+ years. Stunning.

La suerte que tuvo Phil Jackson es que su talismán era un SG, y tenía menos kilómetros y más gasolina que los de Scariolo, que eran dos pivots más castigados por la propia naturaleza de dónde jugaban.

Lo peor que le podía pasar a Scariolo es que se le acusara de ser injusto o parcial, cosa que no fue y que le reprocharon, por supuesto. Ni una sola concesión al sentimentalismo:

 Olga Lorente @OlguitaLorente

Viendo otra vez la despedida en la pista que tuvo Scola, con la ovación de compañeros y rivales...me hubiese encantado eso mismo a Gasol. Y más, teniendo en cuenta que el rival era USA. Es cierto que el marcador no estaba igual en ambos partidos. También lo explicó Scariolo

Aún así y con todo, salida por la puerta grande, cierre de la generación excepcional del 80' y a esperar, como Steve Jobs, "The next big thing":

 Sportyou @SportYou

La sentida despedida de Scariolo a Ibaka y Marc Gasol: "Grandes compañeros y factores decisivos"

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra Limit hits, y siempre a medio polvo. Vamos a ponerle a esto un broche digno y a cerrar la puerta.



Las propuestas de valor tienen una vida concreta que hay que estar reformulando de manera constante. Por aquello que se acuerdan los viejos del lugar del Hotel de Hilbert:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Voy a abrir un hilo sobre los " harbingers of doom " , sobre las personas que nos dedicamos a hablar sobre el futuro de las compañías, y que generalmente somos percibidas como cenizas o que damos un mensaje negativo interesado. #winteriscoming

Hay gente que ignora este hecho, hay gente que lo reconoce pero decide no gestionarlo, hay gente que lo asume pero lo gestiona mal, y gente que lo asume, lo entiende, y lo gestiona como es debido, como ley de vida.

No deja de ser muy diferente de como gestiona la gente el hecho de que somos mortales y terminaremos muriendo. Lo puedes ignorar, gestionarlo mal, gestionarlo con resignación, o gestionarlo con naturalidad, y hacer el tránsito lo mejor posible a todos tus seres queridos.

El hecho es inevitable porque como reitero en muchas ocasiones, si las personas vivieran para siempre, las compañías también lo harían. Así que una vez asumida la realidad, queda la gestión de la misma.

La propuesta de valor hay que sustituirla sin piedad pero sin saña. Hay que honrar el pasado mientras buscas alternativas. Tiene que permear la narrativa de que hay que despedirla, pero con honores. Incluso puedes hacer tiradas cortas para nostálgicos mostrando respeto y cariño.

Pero la tienes que retirar tú antes de que te la retiren. Y a ser posible, mientras todavía tiene buena salud.

La gestión de esta transición ha de ser racional y distanciada. Si notas que tienes mucha emoción involucrada en tus decisiones, vas a tomar malas decisiones.

La gestión de la transición nunca es una sustitución traumática, es más una asunción del declive como una parte natural de la vida y una gestión de esos últimos años para plantear una transición efectiva.

Especialistas en reducción de plantilla y costes hay muchos. Y hacen su labor, y son necesarios, como lo son los fondos buitres y la fauna necrófaga. Cumplen una labor necesaria.



Pero al igual que el descubrimiento de la anestesia permitió a los cirujanos operar con más calma y darse cuenta de que podían intentar salvar esa pierna herida, el descubrimiento del CPS permite ver si podemos salvar la compañía antes de descajalarla.

 jmww Journal @jmwwjournal

Review: The Strange and True Tale of Horace Wells, Surgeon Dentist: A Novel by Michael Downs (reviewed by Michael Blackburn)
[https://jmwwblog.wordpress.com/2018/10/26/review-the-strange-and-true-tale-of-horace-wells-surgeon-dentist-a-novel-by-michael-downs-reviewed-by-michael-blackburn/...](https://jmwwblog.wordpress.com/2018/10/26/review-the-strange-and-true-tale-of-horace-wells-surgeon-dentist-a-novel-by-michael-downs-reviewed-by-michael-blackburn/)

El problema es cuando tenemos problemas de agencia y gente que deja huevos de serpiente en la compañía, como ya hemos hablado en alguna ocasión:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los huevos de serpiente. No de los literales, que es un tema fascinante per se, sino de los metafóricos.

Y es terrible pensar que el problema es que las películas se hicieron pequeñas y que tienes todavía mucho fútbol en los pies, y que tu propuesta de valor tiene todavía mucho recorrido.

 The Film Geezers @thefilmgeezers

Sunset Boulevard (1950) Dir. Billy Wilder
#movie #movies #film #films #movienight
#moviescenes #moviestar #moviebuff
#movielover #movieaddict #moviescene
#movietime #moviequotes #moviequote
#thefilmgeezers

Y nos reímos de Norma desde fuera y en la distancia, y nos parece ridícula, pero hay muchísimas compañías listas para que DeMille les haga un primer plano. #finhilo



Final de la turra: La plasmación de un Zugzwang clásico en gestas deportivas

[Ver en El Turrero Post](#)

Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero

Categorías: Resolución de problemas complejos, Marketing, Estrategia

Fecha: 13/3/2021

Es lamentable pero ya localizo temas para el hilo turras en cualquier sitio. En este caso, en la magnífica Comunidad Kaizen de @jaime_rdes. Vamos al turrón:

Lo mismo me estoy calentando demasiado la cabeza, pero ¿cómo combinamos intuición y datos? ¿Cuándo usar una o los otros? ¿Cómo usar los dos?

Como buena parte de vosotros posiblemente sabéis, poca gente más datacéntrica y con más track record que yo os podéis encontrar en la disciplina.



Trabajé de Data Manager en 1995, cuando el título casi ni existía en ninguna parte, y estuve con Bill Inmon y una de las primeras expertas en Data Mining que hubo en España, una rusa que se trajo una consultora (EMC) que terminó en la órbita de Sema Group (Hoy Atos Origin)

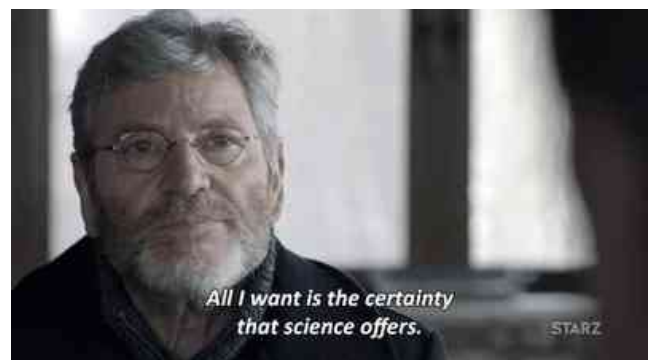
Cuando el término "Business Intelligence" estaba empezando a asomar por el horizonte. De Big Data ya ni hablamos. Los tiempos de los primeros EIS, de DBaseIII/Clipper, Visual Basic y de Oracle como mucho. para entornos más profesionales



Así que en principio lo suyo sería que me adscribiera férreamente a la dictadura del dato y non plus ultra. Y aquello de que si no tienes datos, lo que tienes es opinión, a lo Marissa Mayer. In god we trust and all others must bring data.

Pero claro, con el tiempo y mi querencia al bothism he ido aprendiendo a respetar la intuición (la de verdad, no la de unicornios ni mediums), que en cierta manera no deja de ser conocimiento no estructurado ni articulado.

Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero cartón del cero. Una decisión con el 100% de posibilidades de éxito no es una decisión, es una consecuencia lógica. Es aplicar la transitiva.



Así que en realidad de lo que estamos hablando en general es de porcentaje de certidumbre sobre una decisión tomada. La toma de decisiones sobre obviedades no lo es tal, es una consecuencia lógica. Un eppur si muove.

Con lo que la toma de decisiones empresariales y estratégicas se convierte en un inmenso juego de estrategia por turnos. Cualquiera de vosotros que haya estado jugando al UFO: Enemy Unknown sabe de lo que hablo.



Estamos hablando todo el tiempo de los porcentajes que tenemos de descerrajarle un tiro al alienígena dada la distancia a la que estamos, el tipo de arma que tenemos y la puntería del soldado siendo manejado.

Con lo que es posible que un tiro lejano con porcentaje ridículo consiga abatir a un bicho, y puede ser que le descerrajes un tiro en la boca y sobreviva.

Pero lo normal, lo que aplica a la campana de Gauss, es que los tiros cercanos tengan mucha probabilidad de éxito, y los lejanos menos. dependiendo de arma, posición en el terreno... Hay una lógica subyacente que vas aprendiendo con el tiempo y la sabiduría.

Si nos ponemos pijoteros, X-COM es estrategia basada en turnos y la vida real es más bien RTS (Real Time Strategy) como se ha visto bien claro en los hechos que se han vivido esta semana en la Comunidad de Madrid, pero supongo que pilláis la idea.



La lógica del baloncesto es la misma, y por eso los tiros más desfavorecidos son los lejanos de dos puntos. El riesgo de no conversión es alto y la recompensa es la misma que una bandeja.

Como Moneyball ha llegado a la NBA, por eso tira ahora de tres puntos hasta el utillero. Y como el ratio riesgo/recompensa mayor está fuera, por eso llevamos casi veinte años sin que un pívot vuelva a ser MVP, Embiid mediante.



Lo que necesito que entendamos es que lo que cuenta es el hecho de que a largo plazo, Gauss rules supreme y la lógica suele imponerse, aunque la suerte sea importante. Esto conecta con mi hilo sobre la suerte y todo lo que lleva aparejada:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un tema bastante espinoso que me cayó en #preguntaalrecu. Vamos allá.
<https://twitter.com/velozeto/status/1359043413644091399...>

Entonces toda la narrativa detrás del dato, de los EIS, del Business Intelligence, de los cuadros de mando, del Balanced Scorecard, del Big Data... es ayudar a intentar maximizar las posibilidades de éxito en la toma de decisiones empresariales.



Muy bien, eso donde nos deja a la intuición? Algo del pasado, que debemos ir dejando atrás cuanto antes, para ser substituido por una auténtica compañía data driven?



Lamento pinchar el globo, pero casi todo sobre los data driven companies es bullshit. Aquí estuve hablando largo y tendido con mis amigos de @PrivacyCloudES sobre el tema:



<https://www.listennotes.com/es/podcasts/masters-of-privacy/javier-recuenco-mitos-y-j10CEcZO5oh/>

Hablo de cosas muy interesantes en la charla, incluyendo la confianza en el algoritmo mágico, o la plataforma mágica, o los deus ex machina que nos construimos. Echen una oída, por favor. Les espero aquí.



Ya de vuelta? Estupendo. sobre las compañías S4 que menciono de pasada en la charla, podéis leer este artículo al respecto:



S4 Winter is coming

"Although the FAANG [Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google] have entered a bearish phase, analysts predict stellar benefits." - Marc Fortuño, on twitter, translated: <https://twitter.com/marcfortuno>.

linkedin

Y sobre los años que llevamos perdidos en términos de Personalización, podéis leer este artículo:



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Y sobre la plataforma mágica también hablamos en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalreco sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica.
https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155200...

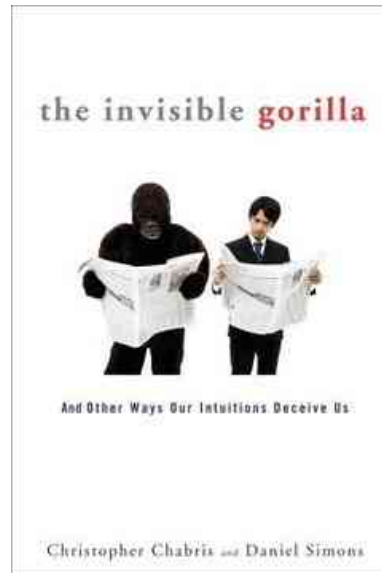
Y ahora, para terminar, nos grabamos en la cabeza la ley de hierro del bullshit sobre la información: No hay ninguna correlación directa entre volumen de datos procesados y la información obtenida.

Aunque podía profundizar en esto mucho tiempo, no es el objetivo del hilo de hoy. Lo que quiero recalcar es que los datos dejan mucho espacio de actuación a la intuición. PERO MUCHO. Porque dejan muchos huecos por cubrir en la portería.



Y ojo, porque parte de la narrativa actual viene a denigrar por completo a la intuición. Y muchas veces, con razón.

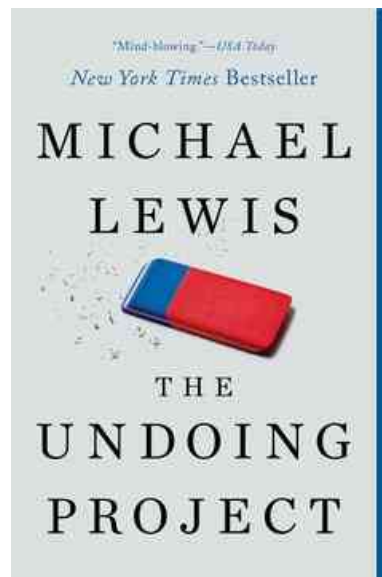
Por ejemplo, este clásico refuerza la idea de que nuestra intuición nos engaña como a bellacos:



The Invisible Gorilla: And Other Ways Our Intuitions Deceive Us

goodreads

Kahneman y Tversky se pasan la vida contando que somos horripilantes evaluando riesgos:



The Undoing Project: A Friendship That Changed Our Minds

goodreads

También ayuda la increíble cantidad de libros de mierda que conectan la intuición con rayadas tipo ESP, higher power, mensajes de los espíritus y charranadas mil que obviamente, no merecen que les señale con el dedo. You know who you are, motherfucker.

Sin embargo, yo creo que la intuición es muchas veces conocimiento no sistematizado ni organizado. Una especie de desván donde en ocasiones nos podemos encontrar con cosas fascinantes.

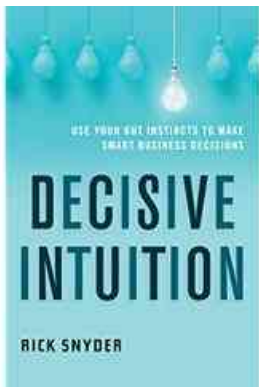
Y que tener sencillamente los ojos y las orejas abiertos te proporciona acceso a un montón de información que puede ser almacenado para ser usado de manera inconsciente con posterioridad.

Hay una serie de cosas que la psicología ya sabe sobre intuición, y son muy interesantes. La más crítica para mí es la conexión entre intuición e insight:



<https://www.psychologytoday.com/us/articles/201912/8-truths-about-intuition>

Este libro me abrió los ojos sobre muchas aproximaciones sistemáticas sobre la intuición



Decisive Intuition: Use Your Gut Instincts to Make Smart Business Decisions

goodreads

Bueno, como siempre, hay que parar. Soy la antorcha humana, qué tema no abordaré que no me tire tres días hablando de él sin parar si no me paran los pies. Vayamos cerrando el tema.



Los datos por sí mismos casi nunca proporcionan certidumbre para tomar decisiones. Son absolutamente necesarios, cuanto más mejor, pero en la mayor parte de las ocasiones no convierten la toma de decisiones en un acto trivial.

Llamamos intuición a un conjunto de datos agrupados en clusters no organizados ni sistematizados que algunas personas son capaces de procesar y gestionar de manera efectiva.

La gente intuitiva es perfectamente capaz de discernir entre cuando algo suena "mal" y diferenciarlo de las mil trampas que nos lanza diariamente nuestro cerebro, que no es un instrumento infalible, de hecho, solamente tiene una prioridad: ahorrar energía.

La gente intuitiva es la que es capaz de almacenar información relevante en formatos no estándar. Es una especie de base de datos NOSQL que procesa información de maneras no estándar.

Y se puede ser, en otro ejercicio más del bothism con el que tanto doy la turra, un absoluto creyente en los datos, el data centricity y las decisiones basadas en datos, fiel al Big Data y a el Data Lake del séptimo día...

...y por otro lado ser consciente de que convendría afilar la espada de la intuición de vez en cuando, porque más de una vez la sierra mecánica se va a quedar sin gasolina. #finhilo



Final de la turra: Las posibilidades reales que tienes de tomar una decisión con certidumbre son por lo general cero

[Ver en El Turrero Post](#)

La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia

Categorías: Resolución de problemas complejos, Marketing, Estrategia

Fecha: 25/2/2021

En el hilo turras de hoy, hablaremos de #bothism al hilo de esta pregunta de #preguntaalrecu : <https://twitter.com/Recuenco/status/1364839499604312064> s=20... con dedicatoria para @alejandrowriter

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Creo que ha llegado el momento de que le dedique un #preguntaalrecu al bothism. Te importa que desarrolle ahí??

El origen del término viene de este artículo seminal de . @markritson de Septiembre del 2020: <https://marketingweek.com/ritson-bothism-cure-marketers-fascination-conflict/...> donde plantea la división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia.



<https://www.marketingweek.com/ritson-bothism-cure-marketers-fascination-conflict/>

De hecho, recientemente mencioné que la palabra había entrado ya en el Urban dictionary, incluyendo @markritson y mencionando a Mark:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Bothism" ya se ha incorporado al Urban Dictionary, basado en la definición canónica de @markritson. <https://urbandictionary.com/define.php?term=Bothism...> #bothism

Ritson viene a decir que, planteado un conflicto de intereses entre propuestas antagónicas, en muchas ocasiones es preferible intentar plantear un escenario en que aspectos concretos de ambos planteamientos coexistan de forma armónica.

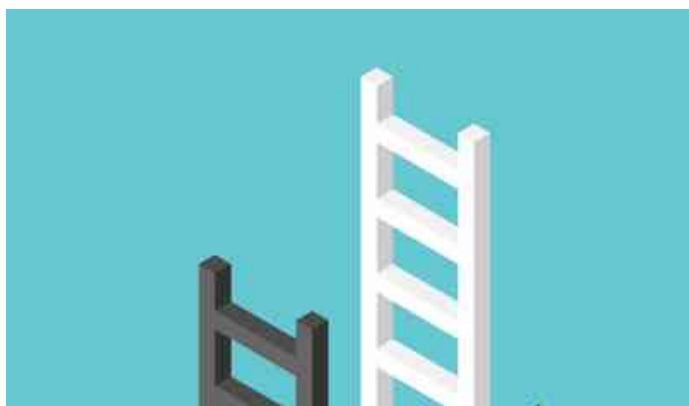


No necesariamente desde un punto Pollyanna, sino desde el punto básico de que es posible aprovechar las fortalezas de cada uno, y que prescindir de uno de ellos es no capitalizar al máximo las posibilidades de la solución. Complejidad, nos suena.



Habla de ejemplos poderosos que vienen de muchas partes y de como convergen en lo que el llama "bothism". Menciona la "tiranía del o" de Jim Collins (@level5leaders), el autor de "Built to last", o de la convergencia entre Binet y Field en el Marketing a corto y largo plazo.

Aquí tenéis un artículo sobre el tema donde se menciona que es la aproximación correcta, pero que es complejo de implementar. Nos suena.

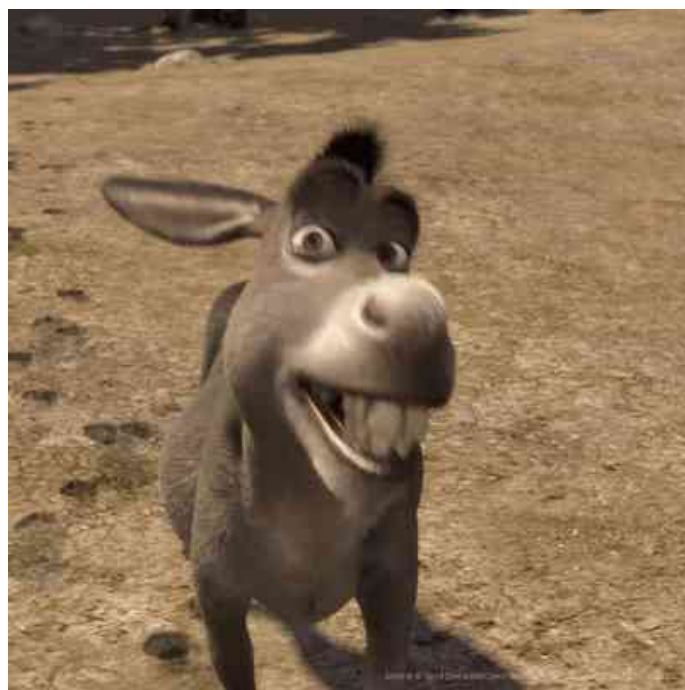


<https://www.marketingweek.com/wrong-real-marketing-effectiveness/>

Hay muchos más ejemplos que no menciona, como cuando Joseph Campbell unificó a los dos enemigos irreconciliables, Jung y Freud, planteando que sus teorías eran las mismas, solo que aplicadas a diferentes fases del viaje del héroe.



Freud ya se había muerto, y nunca se produjo la susodicha reconciliación, y las teorías de Freud y Jung son psssché, pero deja claro que a veces las enemistades mortales solo están en la cabeza de los antagonistas. Y en la implacable necesidad de no bajarse del burro.



No es que yo sea un converso reciente al bothism, como prueba este artículo mío de hace una década. Donde ya hablaba de Ayn Rand, Cristiano Ronaldo, y el no comprarse todo el cerdo si quieres chuletas. Y le pasaba lo mismo a Randall Munroe:

<https://personotecnia.wordpress.com/2016/05/01/and-cristiano-ronaldo-y-la-personotecnia/>

Más recientemente le dediqué un hilo turras a una variante clara del tema, sin usar el término pero con todo el espíritu ya presente:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo brasas de hoy hablaremos de grises y nieves, de ambigüedad, de lo mal que la gestionamos, de Ayn Rand, de ideologías y en general de lo duro que es admitir que no se tiene ni puta idea de algo concreto #dentrohilo

Sencillamente me gusta el nombre y Mark Ritson es de los míos. Y al mismo tiempo que le puedo admirar, lo mismo que a Taleb, y no le compro todo el pescado. Cosa que por otro lado, también me he hartado de decir ya.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay que hablar más de este asunto. No es un artificio postmoderno relativista, sino como que nadie es completamente gilipollas. Ni a nadie le puedes comprar todo el pescado. Que es aprovechable? Que es ideología/dogma? Por qué nos gusta tanto el pensamiento monocromo?

No solo es el autor de mi tweet fijado, y un experto en una de mis áreas preferidas de influencia, el márketing estratégico, sino que no tiene problemas en defender el bothism y al mismo tiempo cuando toca, soltar una hostia con toda la mano abierta.

Aquí tenéis una presentación del 2015 cagándose en el Social Media, con más razón que un santo.



<https://www.marketingweek.com/why-social-media-is-mostly-a-waste-of-time-for-marketers-mark-ritson-presentation/>

Estoy diciendo que hay que ser como Ritson? No, me parece un pelín sociópata al que le importa muy poquito empatizar con el resto de la gente y muchas veces se pasa de frenada. No al nivel de @nntaleb, que juega en otra liga, pero ya me entendéis.

Aquí le dan un repaso por pasarse de frenada con los comunicadores, usando el bothism como arma:



<https://www.mi-3.com.au/29-04-2020/defence-communications-muppets>

Lo que intento decir es que puedes defender el bothism sin ser un cagapoquito, un tibio y un pichirichi. Que hay gente que se niega a elegir bando cuando el debate es falso y ambas opciones cojean, y no es por cobardía ni posmodernidad.

Hablamos además hace nada en @HeavyMental_es de como la gente usa la posmodernidad para echarle la culpa de todo lo que no le gusta del mundo actual que les rodea.

<https://heavymental.es/2021/02/22/015-es-postmodernos-apoyar-malo-cobra-kai>

Al contrario de lo que se pueda pensar, el bothism no es una posición cómoda, no tienes apoyo de tribu, y de entrada emites un mensaje de "Estoy por encima de vuestras discusiones de bonobo" que hace que ambos bandos dejen de matarse entre sí por un momento para ir a por ti.

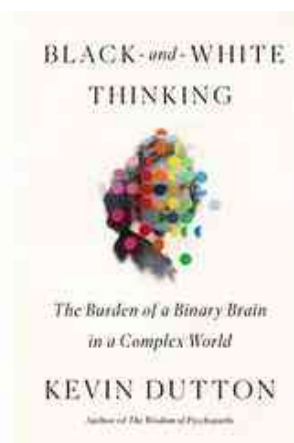


Como cuando osé mencionar a Chaves Nogales, que me cayeron de todos los lados por "flipado" y "narrativa épica". Chaves Nogales era, en sus propias palabras, "un pequeñoburgués liberal". Nadie peligroso para el odio africano que despertaba en ambos bandos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tú has elegido trinchera, y con ello el aplauso de los tuyos y la repulsa de sus enemigos. Yo les digo a ambas trincheras que me niego a jugar ahí, y mi destino es el de Chaves Nogales: ser testigo atónito del horror y saber que todos te quieren muerto.

Mi libro preferido de este año (Del creador de *The wisdom of psychopaths*), y creo que va a ser el primero de toda una serie de libros sobre la materia es este:



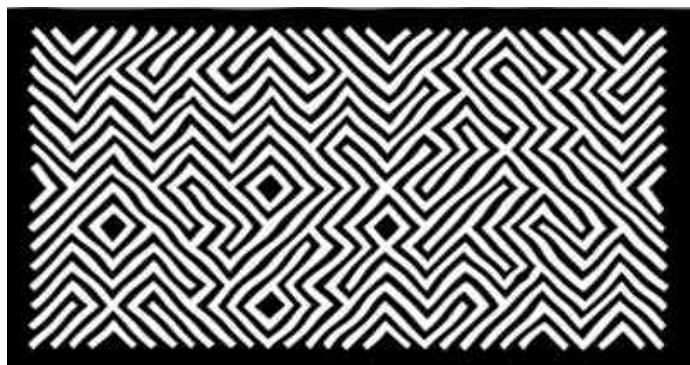
Black-And-White Thinking: The Burden of a Binary Brain in a Complex World

goodreads

El libro tiene una tesis poderosa, a saber, que no podemos evitar pensar en categorías binarias. Como dice el autor al final, trazar líneas es lo que nos ayuda a tomar decisiones y nos guía por una vida de complejidad.

Pero este es precisamente el problema: creamos categorías y vemos el mundo según categorías; más aún en el mundo moderno de las políticas de identidad y la polarización prebélica. Sin embargo, la vida es un continuo y es compleja. Nos suena de nuevo?

Y ojo, que el libro no es perfecto. Lo dice de demasiadas (y a menudo serpenteantes) formas que dificultan seguir la tesis principal; y no ofrece un camino a seguir. Pero creo que abre la puerta a que más gente reflexione sobre este tema.



Es una tradición que recuerdo desde este libro: La gente es mucho más potente diagnosticando que proponiendo soluciones.



The Chaos Scenario

goodreads

En su momento, éste libro me cabreó muchísimo. Quince capítulos dedicados a diagnosticar perfectamente por qué la industria publicitaria se iba a cagar y dos capítulos para proponer soluciones de todo a cien, vagas y desdibujadas.



Con el tiempo he aprendido que a los libros de insiders de la industria criticando a la industria que les paga se les puede permitir diagnosticar, pero nada más. Se les permite ser consciente de que no hay futuro, pero no proponer alternativas realistas.

Y siguiendo con el bothism, esto me lleva a un corolario relativo al hecho de que puedes ser muy inteligente en un tema y plantear gilipolleces nucleares en otro. O incluso en el mismo. Puedes tener puntos muy válidos y de mierda sobre el mismo tema.



He hablado, aunque no en profundidad, si en reiteradas ocasiones, del libro de Neven Sesardić "When reason goes on holiday":

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Te recomiendo un libro al respecto, sobre el que hablaré algún día en un hilo específico sobre él, que se llama " When reason goes on Holiday " de Neven Sesardić.

El libro, que considero imprescindible, surge de una pregunta que se hace el autor: Ya sabemos todos que a la gente se la engaña fácilmente y se fuman puros como mangas de abrigo, le ocurrirá lo mismo a los máximos exponentes de la búsqueda de la verdad, los filósofos?

Mark Taibbi, en este tweet que retuiteé hace poco, y hablando de Marcuse, hablaba que para obtener auténticas obras de arte de la gilipollez, necesitas un intelectual. Y hablaba de que un intelectual podía hacer catedrales con bullshit.

 Michael Shermer @michaelshermer

At his best @mtaibbi "truly lasting, impactful lunacy is always exclusive to intellectuals. Everyone else is constrained. You can't fish on land for long. An intellectual may freely mistake bullshit for Lincoln logs and spend a lifetime building palaces."

Una de las cosas que he aprendido de mi estancia en @MensaEspana (Desde 1992) es que hay gente que con la inteligencia es capaz de cosas asombrosas. Para bien y para mal.

En Mensa España me he encontrado a gente como mi amigo Pepe Beltrán, que hizo el doctorado en robótica en Japón, y seis meses antes no hablaba una palabra de japonés. Habla quince idiomas con fluidez, y aprendió rumano en seis días por una apuesta.



Y también me he encontrado a gente capaz de hacer el palacio de Versalles, barbacanas, gárgolas y puentes levadizos incluidos, con mierda intelectual. Autenticas obras de arte de la orfebrería del bullshit. Puros Gropius de la bosta, Frank Lloyd Wrigths del estiércol.



Recordáis la escena de "Frozen" en la que Elsa es capaz de construirse un castillo de hielo de la nada usando su poder? En la que canta la icónica canción "Let it go". Ese plan, pero con bullshit.



Cuando hablo del capitalismo hostiado, hablo de un ejemplo claro de bothism. Hablo de que niego la mayor sobre la clásica dualidad capitalismo vs. comunismo. Tus cajones mentales no son los míos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A ver Ramón, que creo que no nos entendemos: yo no soy neoliberal. Yo creo en una cosa que se llama el capitalismo hostiado. Que yo he escrito éste artículo: <https://linkedin.com/pulse/case-ethical-challengers-javier-g-recuenco...> . Que no te dirijas a mi como si yo fuera Zafra o Lacalle. Que al martillo todo le parecen clavos.

Puedo defender el capitalismo, entender al mismo tiempo que sus excesos son una puta vergüenza, y no proponer como alternativa una utopía unicornista que suele degenerar en dictaduras, gulags y hambrunas.



<https://thehill.com/changing-america/sustainability/energy/539478-like-hitting-the-jackpot-dallas-cowboys-owner-makes/>

Así que por cerrar, que obviamente insisto que podría estar dando la turra un año sobre este tema.



Hay gente equidistante, fofita de natural y que rehuye el conflicto porque le tiene pánico. Ese no es el caso de los practicantes del bothism.



El practicante del bothism clava talón y se prepara para lo que haga falta. Y para granjearse odios de ambos lados. Ya hablé en este hilo de la aversión al conflicto y los toros en la plaza:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica. https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155:

En tiempos de CPS, de orquestación de talento, y en tiempos de intentar combatir la polarización creciente, pensar de entrada que con quien estás hablando no es gilipollas (@ddamasd dixit) por más que no coincidas, me parece una sana aproximación estratégica. Y vital.



En un mundo de problemas complejos, las aproximaciones simples y directas suelen ser malas compañeras. Me recuerda un hilo reciente de @censuredjules, que borró después porque supongo que se dio cuenta de que se había pasado de frenada, o simplemente por aversión al conflicto.

En el venía a decir que si te manifestabas en algún tono de gris que no incluyera guillotina y toma del palacio de invierno, eras sencillamente, facha. El refranero español tiene grandes perlas para estos momentos: "Cree el ladrón que todos son de su condición" #finhilo



P.D. Os recuerdo que ya hice una introducción al tema en otro hilo, a cuenta del futuro de España:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por qué pasa esto? Por qué somos así? La respuesta, como siempre, está en los incentivos.

Final de la turra: La división clásica en el Marketing entre creatividad y estrategia

[Ver en El Turrero Post](#)

Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 1/2/2021

En el hilo turras de hoy, voy a intentar responder a esta pregunta que llegó a #preguntaalrecu. Vamos allá y abróchense, que vienen curvas:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Te importa que me lo guarde para un #preguntaalrecu??

Antes de nada, dos disclaimers: El primero es que es un problema complejo de libro, así que me temo que la solución es prolija y tendré que reformular incluso la pregunta, porque tal y como está planteada es reduccionista. Sorry @jlantunez .



Y el segundo es que para contestar tendré que irritar a gente ideologizada de todo signo. Yo sigo a mucha gente ideologizada porque a pesar de que me parece lamentable, no puedo ignorar mi realidad circundante si quiero ejercer mi profesión. Tengo que escucharles, me guste o no.

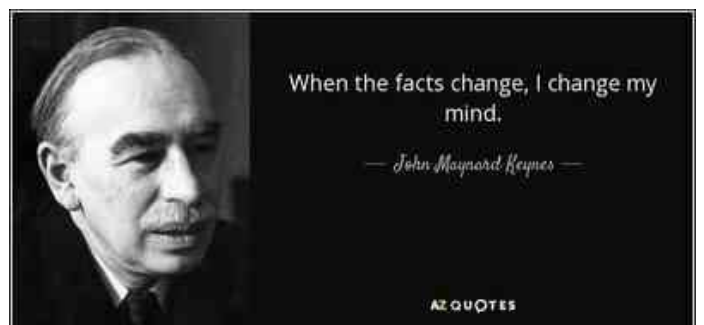


Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente, siguiendo las instrucciones reflejadas aquí por si tiene alguna duda. <https://help.twitter.com/es/using-twitter/how-to-unfollow-on-twitter...> Lo primero es la Salud y la prevención del shock por disonancia cognitiva.

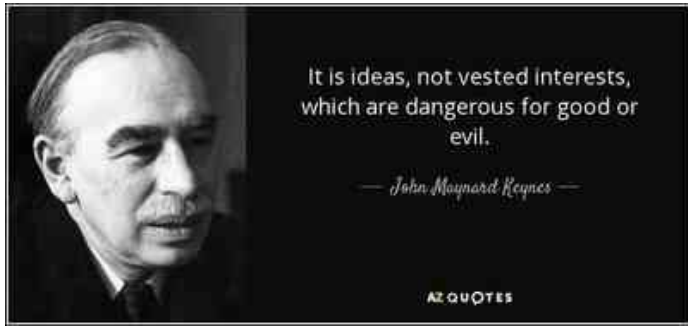


<https://help.twitter.com/es/using-twitter/how-to-unfollow-on-twitter>

Ni soy tan ingenuo ni tan soberbio como para pensar que soy yo mismo impermeable a la ideología, pero sin ser keynesiano, si aplico dos máximas keynesianas a rajatabla. Una:



Y la segunda:



Y no soy Keynesiano (A pesar de que creo que es un gran, gran desconocido) por la misma razón que no soy discípulo de Taleb o zelote de Snowden. No puedes comprarle todo el pescado a nadie.

Bien, pues vamos a la pregunta. En realidad son tres. Y voy a empezar por la última: Estamos preparados para este debate? Ésta es una pregunta que a mi siempre me ha parecido terrible.

Si no estás preparado para una discusión que afecta al futuro de tu país de manera dramática, te mereces lo que te pase como país. Otra cosa es que el nivel de discusión no sea el que debería ser, pero eso es un día cualquiera en la oficina.

Así que ready or not, here we go: Hay que hablar de éste tema. Básicamente porque España va directamente de cabeza a la extinción.

Recomiendo vívidamente leer este libro: <https://goodreads.com/book/show/18371363....> Además ya han pasado unos años y podemos comprobar sus tesis con los datos.



The Demographic Cliff: How to Survive and Prosper During the Great Deflation of 2014-2019

goodreads

Para intentar resumir: a nivel mundial se está produciendo un colapso demográfico, el infierno está centrado en Europa, y el séptimo círculo del infierno es España, que tiene un capítulo dedicado en exclusiva.

Y una idea fuerza en la que creo por completo: Un presidente o un gobierno tiene una muy limitada capacidad de acción contra incentivos claros puestos encima de la mesa.

Se puede ser más o menos competente para intentar gestionarlo y redirigirlo, pero los hechos, y en particular la demografía, son fuerzas imparables.

Y otra idea fuerza del libro, es que en el históricamente privilegiado Occidente, por una mezcla de incentivos perversos, y el alza de la comodidad y el hedonismo, ha dejado de dar la batalla demográfica y será sustituido por otras civilizaciones que la den.

El ejemplo de Estados Unidos es palmario: el grupo étnico predominante desde el punto de vista demográfico, que es el hispano, se está comiendo por los pies a colectivos que llevan más tiempo como el afroamericano.



Hispanización de Estados Unidos

Se le conoce como hispanización de los Estados Unidos a un proceso social de carácter migratorio y cultural por el que la composición de la población estadounidense y su cultura están adquiriendo un creciente carácter hispano. La población hispana lleva asentada en territorio estadounidense más de cinco siglos. Parte del hecho de que un gran número de hispanos emigran temporal o permanentemente a los EE. UU por distintas razones. A causa de la gran cantidad de hispanos en Estados Unidos el país está adaptando sus tradiciones culturales, en especial en las áreas de influencia del idioma español en Estados Unidos. El término hispano fue introducido en la década de los 70 por la Oficina del Censo para referirse a las personas provenientes de Hispanoamérica y otros países en donde la lengua principal es el español.[1]

wikipedia

Estoy seguro que el grano fino permite muchos matices, y no soy un experto en la materia, así que invito a los demógrafos a que puntualicen lo que crean oportuno, pero lo que necesito que se capture es la idea macro de lo importante de la demografía.

Pero claro, por qué lo voy a dejar aquí pudiendo doblar la apuesta. Entra otro libro que considero imprescindible:



Empty Planet: The Shock of Global Population Decline

goodreads

Que básicamente dice que el problema no se da solamente en el mundo occidental, es que la tasa de demografía de Níger, que ha sido el país históricamente con la mayor demografía del mundo se ha reducido a la mitad en las últimas tres décadas. Que es un problema global, vamos.

Y que básicamente, hay una correlación directa entre mejora de la calidad de vida y descenso de la demografía. Sigo insistiendo, todo está en los libros, y además no quiero centrarme más en esto, porque la demografía no es una causa, sino un resultado.

Un responsable de CPS tiene rápidamente que asumir varias cosas: que normalmente hay varias causas raíz, que normalmente no son obvias, y que la arquitectura de incentivos es absolutamente clave.



Y cuando hay que hablar de incentivos, hay que hablar de una serie de libros que son absolutamente clásicos también: <https://goodreads.com/book/show/1202>

Todos los libros de Freakonomics, que recomiendo leer de arriba abajo, se pueden resumir en dos frases. Una: Los incentivos importan. Muchísimo.

Dos: comportamientos económicos aparentemente inexplicables se vuelven absolutamente lógicos cuando se revela su arquitectura de incentivos subyacente.

Así aprendimos que las piscinas son más peligrosas que las armas, y que la mayor parte de los traficantes de droga todavía viven con sus madres.

Levitt además es un seguidor de mi escuela de “no te compres todo el pescado de nadie”, con su legendaria frase “There is no question I have written some ridiculous papers”. Way to go, Steven.



Pues bien, si vamos a la raíz de todo, en realidad es la pregunta “Como podemos rejuvenecer la población y la economía de España de manera realista?” Todo lo demás son o consecuencias, o potenciales soluciones.

 José Luis Antúnez @jlantunez

¿Qué fórmulas (realistas con impacto a medio plazo) hay para rejuvenecer la población y economía de un país como España? 1. ¿Aumentar natalidad? Improbable por lo obvio (estilo de vida, vivienda...) 2. Atraer talento (empresas, freelances...) ¿Estamos preparados para este debate?

Me gusta mucho como @jlantunez han separado rejuvenecer la población y rejuvenecer la economía, que es una distinción que a un capitalista furibundo le parecería una tautología: mejora la economía y rejuvenecerás la población.

Pero es que ya hemos visto que no hay una correlación directa entre mejora de la economía y mejora de la demografía, de hecho en los países más avanzados es donde más está sufriendo la demografía, y donde todavía se mantiene son de los más atrasados. Es meramente un factor.

De hecho, voy a empezar con lo más sencillo: si quieres mejorar la economía, haz algo como esto: <https://twitter.com/mdemolecula/status/13561961807624>

Evidentemente, estamos hablando de resolución de problemas complejos, así que cuando estoy hablando de “ más sencillo “, estoy hablando de algo jodidamente complicado y tremendamente anti intuitivo. Pero es que el otro factor todavía lo es más.

Y empieza asumir una cosa: tu gobierno, como mucho, puede ayudar o empeorar, pero lo que determina la capacidad de tu país de generar empleo, depende fundamentalmente de su entendimiento macro de, por ejemplo, los atractores.



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atradores-del-apocalipsis.html> La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

Obviamente si tu gobierno es empresófobo, le molan los impuestos altos, considera el capitalismo un cáncer, y lo más cerca que ha estado de generar un puesto de trabajo es haber contratado a una niñera una vez en el poder, ese país lo lleva bastante claro en general.

Pero no quiero responsabilizar a determinadas ideologías de los problemas en los que estamos, sino en general a la atribución mágica de que los políticos pueden resolver este tema, y al deterioro general de la clase política a lo largo del tiempo.

Y es que básicamente, los incentivos necesarios para mejorar un país y los incentivos necesarios para mantenerte en el poder político están profundamente desalineados. Y mientras esto no se solucione, no hay nada que hacer.

Yo llevo literalmente una década sin poder votar a nadie, porque no me siento representado por nadie. Mi planteamiento del “capitalismo hostiado” me atrae odios de todas partes.

Cuando hablo de un tema como Andorra y los YouTubers, hago un análisis bothism y lo primero que declaro, como Wittgenstein, es el debate nulo, porque está enmarcado de una forma completamente infantil.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La entrevista completa sobre #Gaming, #Andorra, #ElRubius, #Esports e #Influencers. Ni un solo charco en el que no me haya metido hasta la cintura.

Porque hay que ser paquete para por defender tu ideología de manera trivial, cargarte la solidaridad más básica y apelar al egoísmo más primitivo por parte de la derecha y convertir en neoliberales a gente de 18 años por parte de la izquierda.

Obviamente, como CPSer, a mí la política me fascina. Y he reflexionado mucho, con mis socios de @SingularSolving, sobre el problema. Y hemos puesto encima de la mesa una serie de cosas que creemos que hay que abordar de manera inmediata. Porque nos preocupa nuestro país.

El problema, como decía Megadeth, es otro. La paz vende, pero quien la compra??



Megadeth-Peace Sells...But Who's Buying?[HQ and LYRICS]

Band: Megadeth Album: Peace Sells.....But Who's Buying? Year: 1986 LYRICS: What do you mean I don't believe in God? Talk to him every day What do you mean I don't su...

youtube

Qué partido político español está dispuesto a escuchar a alguien que le dice de entrada que su ideología, igual que todas las demás, tiene cosas interesantes y mierda peligrosa empaquetada que va contra los tiempos??

Qué partido político está dispuesto a escuchar estrategias alternativas cuando no tienen estrategia real y lo único que tienen es un departamento que lleva haciendo las mismas campañas roñosas desde hace 40 años??

Con quien puedes trabajar de manera profesional, si todos los partidos están arruinados, y si te quieren contratar un trabajo o hacer algo contigo te tienen que pagar con asignaciones a dedo en los sitios donde mantienen poder político??

A qué partidos puedes convencer de que el spin doctoring está muy bien, pero que la estrategia de comunicación sin ejecución es solo gárgaras y tanatopraxia? Y que la responsabilidad del gobierno es resolver problemas, no quedar bien ni lucir palmito??

Qué partido político está dispuesto a trabajar en cosas a largo plazo, a plantar semillas de árboles que posiblemente no le darán sombra a ellos??

Obviamente, me he pasado el turra limit por el arco de Cuchilleros, lo que demuestra que cuando tienes inversión emocional en algo, la racionalidad salta por la ventana.

Como he abierto más melones de los que he cerrado, volveré a este tema en reiteradas ocasiones. Disculpas y paciencia, que abordaremos todos los flancos. #finhilo



Final de la turra: Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente

[Ver en El Turrero Post](#)

Hasta qué punto la parte técnica suele tener un papel relevante en la mayoría de los problemas complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 23/1/2021

En el hilo turras del sábado, hoy contestaremos a ésta pregunta que nos llegó a #preguntaalreco:

🐦 Jorge Ordovás @joobid

Me gustaría ver @recuenco uno de tus hilos debatiendo hasta qué punto la parte técnica suele tener un papel relevante en la mayoría de los problemas complejos que se abordan en el ámbito empresarial, o no suele ser clave en el resultado. Ahí dejo mi #preguntaalreco

Cualquiera que haga una búsqueda más o menos sencilla que incluya “ Recuenco “ y “ tecnología “, llegará a la conclusión de que soy un ludita peligroso. De hecho, en mi bio en Twitter tengo puesto Ex-IT nerd, como si me avergonzara de ello.



En realidad es como si Maradona hubiera dicho que era ex-drogadicto (Bueno, ahora si). El ser un IT nerd es como el paludismo, una vez que te han picado, lo llevas para toda tu vida.



Desde que me encontré al otro lado del escaparate en una tienda de electrónica cercana al colegio con ésto, quedé irremediamente enganchado por los siglos de los siglos.



Mi problema con la tecnología es que en su altar se han hecho muchísimos sacrificios al dios de la estupidez.



Sensu strictu, La respuesta a la pregunta original es clarísima: a la hora de abordar problemas complejos, a la tecnología es una palanca imprescindible.

Por eso me traigo a @delachica a mi Máster para que explique cómo integrarla como un factor clave a la hora de resolverlos.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En mi sesión de Resolución de Problemas complejos para @UNIRuniversidad con @Delachica sobre desafíos en la tecnología.

Por eso menciono a las macro tendencias tecnológicas (+ crunching business models) como uno de los cinco megaatractores que están transformando todo.



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atradores-del-apocalipsis.html> La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

Por eso hemos hecho una alianza estratégica con @AtlasTec para poder hacer orquestaciones tecnológicas efectivas de tecnologías disruptivas disponibles en España, que son legión. Si tenéis un producto o servicio tecnológico diferencial, apuntaos.

La propuesta de valor para una problemática compleja como la que hemos estado haciendo para estaciones de servicio o el mundo del juego, puede llevar orquestados unos 20 proveedores, de los cuales más de la mitad son proveedores de tecnología.



Eso quiere decir que estoy mandando un mensaje de “Tecnología über alles” a la hora de abordar la solución de problemas complejos?



Hay una serie de siete pecados capitales que se cometen alrededor de la tecnología. Vamos a examinarlos.



Primer pecado: Autoimportancia. Muchas veces se cree el plato fuerte cuando es guarnición. Es fundamental, pero cuando está al servicio de un propósito concreto.

Hablé del Design Thinking en su momento como otra disciplina con el mismo problema, y mencioné de pasada a la tecnología:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es “ por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero ” #AbroHilo

Segundo pecado: Es un mal jugador de equipo.

🐦 Candedo @Candedo

@Recuenco: "la industria está por detrás del consumidor y de la tecnología" #solomo2012

Cualquiera de vosotros que haya visto a ciertos jugadores, entiende perfectamente el concepto. Hay jugadores con grandes estadísticas individuales que no saben jugar en equipo, que no hacen mejores a los que le rodean, que llegan antes o después que todos los demás.



Si no está acompañada con la industria y el consumidor... Ya mencioné en su momento que el horno de microondas se invente a finales de los '40 y no se come una paraguaya hasta que la mujer no se incorpora masivamente al mercado de trabajo.



Tercer pecado: Es muy tangible. Esto no es un pecado en si, pero conlleva una serie de efectos secundarios complicados.



Fundamentalmente porque se contrapone con el aspecto fundamentalmente abstracto de la madre del cordero, que es la estrategia. Aquí hay hierro, cables, luces, una sensación de que se ha pagado por algo tangible, aunque no sea la respuesta real a los problemas.

Cuarto pecado: Se usa muchas veces como desodorante, para tapar el hedor producido por la falta de higiene:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi vida es decirle a las compañías que no hay tecnología en el MIT que salve una propuesta de valor delirante.

Hablé en su momento de los cuatro jinetes del Bullshit. Todos ellos megatendencias tecnológicas o muy próximas a la tecnología.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En este hilo legendario, por ejemplo, incluimos a la psicología como compañero de los cuatro jinetes del Bullshit clásicos (IA, Big Data, Blockchain y Agile): <https://twitter.com/FBpsy/status/1058390838542299139?s=20...>

Los que evaluáis viabilidades de Startups estaréis de acuerdo conmigo en que en cuanto empezamos a mencionar a los jinetes de manera sistemática en lugar de abordar la problemática de negocio que atacas y tu propuesta de valor, miau.



Quinto pecado: Es muy invertible:

franciscoasensi.eth @fasensi

Cuando el fin de las inversiones es sólo tecnología, puede que nada cambie. @Recuenco explica el por qué

Cuando escribo éste artículo, en el 2018, todavía no se hablaba de aquello de "Acquisition costs is the new rent". Antes ya habíamos trabajado en intentar alejar a compañías como @drive_win Del Pozo de Saarlac que eran los comparadores de precios.



El triunfador de las batallas tecnológicas, como cualquiera que recuerde lo que pasó con las tecnologías de vídeo, no es la mejor tecnología, es el que mejor entiende el mercado y sus circunstancias.



<https://forocoche.com/foro/showthread.php?t=539807>

Sexto pecado: Autoimportancia, vanidad y tendencia al pensamiento magico:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Nuevo post: Thunderhead - Las fantasías escapistas llegan al CRM: [https://linkedin.com/pulse/thunderhead-las-fantasías escapistas llegan al-crm-javier-g-recuenco...](https://linkedin.com/pulse/thunderhead-las-fantas%C3%ADas-escapistas-llegan-al-crm-javier-g-recuenco...) @luisacandedo @MJesusRP @GusQua @Soriano_Dg

Uno de los ejemplos más olímpicos que recuerdo de todo esto fueron las legendarias, las atómicas, Google Glass.



Por el mero hecho de que molaba y te daba pinta de tecnólogo, la gente no tenía ningún problema en aflojar 1500 \$ por un aparato que violaba todas las normas más elementales sobre propuesta de valor, usabilidad, y en general sentido común.

A la gente a lo mejor hay que recordarle que un gesto tan elemental como estrechar la mano, viene de una señal de "no llevo ningún puñal conmigo", con lo que acercarte a alguien que podía tener una cámara que se pudiera activar en cualquier momento igual no era tan buena idea.



El panorama nacional de gente que trabajaba en innovación se llenó de gente que se puso como foto en su perfil a ellos usando las Google Glass, porque evidentemente lucia moderno y tecnológico. Ante mi pasmo.

Que en realidad, no es muy diferente a cuando alguien presume de su última compra tecnológica sin tener ni puta idea de si realmente le va a contribuir al Bottom Line.



Y el séptimo y final pecado es que se suele enmascarar una falta absoluta de ideas y de capacidad de análisis estratégico en un seguidismo borreguil y un esconderse tras la plataforma mágica.

Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica. https://twitter.com/Roi_Arias/status/1321047434127155200...

Los argumentos principales están ya desarrollados en el hilo, y ya sabéis que intento en la medida de lo posible no repetir conceptos, pero creo que es absolutamente claro. Una mezcla de seguidismo y pensamiento mágico no nos va a sacar nunca el coche de la nieve.

Fijaos también que además, como suele decir @RamonNogueras , si alguien cree en una gilipollez, suele ser politoxicómano. Los pecados se suelen presentar en combinaciones lineales de los mismos, no necesariamente por separado.



Así que vamos a ir cerrando: Turra threshold, please kill me, you know the drill.



La tecnología es absolutamente crítica a la hora de afrontar problemas complejos. De hecho, múltiples tecnologías orquestadas son absolutamente necesarias a la hora de abordar problemas complejos.

Sin embargo, su auténtico rol es secundario. Siempre tiene que estar detrás de la estrategia y de la propuesta de valor. Cualquier otra aproximación resultará catastrófica. Los bueyes y el carro tienen cada uno su lugar natural.



Tiene un efecto Bling bling que es aterrador, proporciona paz mental, induce a muchísimos errores. Es muy peligrosa en malas manos.



A pesar de ello, no le puedes echar la culpa al arma de lo que hace el asesino. En las manos correctas es una herramienta potentísima para rescatar negocios en problemas.



Sin embargo, por más dinero que le echas, no te va a sacar del barro si tu problema es que tu modelo de negocio ha periclitado.



<https://www.expansion.com/empresas/banca/2019/03/3>

Mantener una actitud crítica sobre el uso de la tecnología en determinados escenarios no nos convierte en luditas, sino que es entender que como decía Paracelso, la diferencia entre una cura y un veneno es simplemente la dosis #finhilo



Final de la turra: Hasta qué punto la parte técnica suele tener un papel relevante en la mayoría de los problemas complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 19/12/2020

En el hilo turras de hoy, voy a básicamente, cargarme mi tradición de como construyo los hilos mientras hago de papacar, porque necesito apoyo multimedia y porque necesito sacarlo de mi sistema ASAP. Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS #AbroHilo

En realidad es una tetralogía, porque el primer hilo en el que menciono el tema de pasada es éste: <https://twitter.com/Recuenco/status/1307211330349420545?s=20...> en el que hablaba de los equipos CPS, pero me abría a conceptos como la transdisciplinariedad, polymathism, orquestación y similares.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @IviasAren. #dentrohilo

Si recordáis, el origen de la ristra de libros fue este tweet de @joobid, donde básicamente me pedía "el libro" de la disciplina y yo le venía a decir que "no hay".

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, una pregunta que nos llega a #preguntalealrecu: <https://twitter.com/joobid/status/1325032643495342080...>

Curiosamente, yo sabía qué libros me habían ayudado a ser un mejor CPSer, pero no tenía muy claro el por qué. De hecho, era un poco como si hubiera ido sabiendo qué era nutritivo o venenoso por el siempre peligroso medio de irlo probarlo todo.



Cualquiera de vosotros que me conozca personalmente sabe que no hay cosa que aborrezca más que las aproximaciones al CPS de tirar spaghetti a la pared a ver que se pega. Aborrezco la falta de estrategia, método y cerebro sustituida por el trabajo mecánico y la fuerza bruta..



Estuve hablando con @snowded sobre que siendo #cynefin una cosa maravillosa, echaba de menos algunas disciplinas que consideraba que aportaban a mi cosmovisión del CPS, pero no era capaz de articular la razón exacta.



Consejo: No vayas a discutir con @snowded si no tienes tus argumentos afilados como espadas. No porque él sea un cascarrabias tipo Taleb, que es una persona encantadora, sino porque en cuanto tengas un argumento de mierda te va a destrozar.

Aquí podéis ver como tritura a la gente de Mckinsey sin pestañear:

Worksheet: Where does your organization fall today?

Place a check mark by every word that describes how it currently feels to work at your company. Total the number checked in each quadrant to see where your company falls.



Exhibiting the characteristics of a start-up.

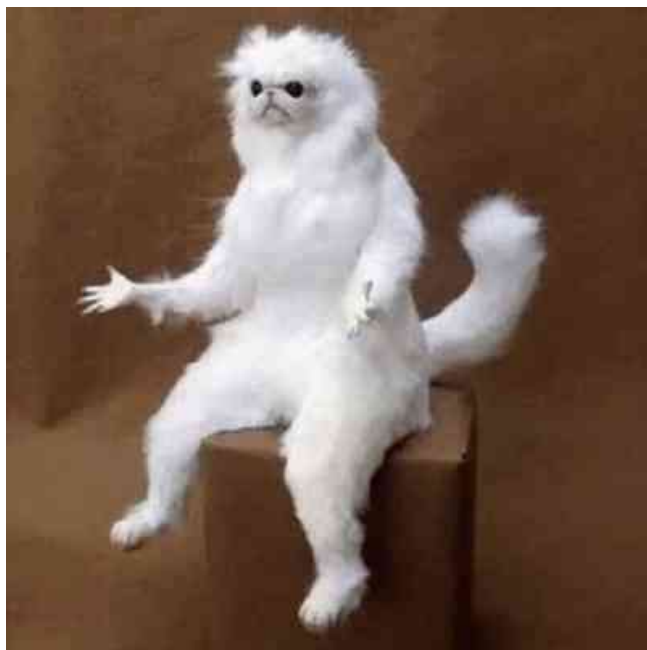
McKinsey & Company

Javier G. Recuenco's Post

You have to love Dave Snowden. Check the answers below.
#complexitymanagement

linkedin

Volvamos al hilo. Entonces, tengo que hacer un movimiento inductivo: Cual es el framework, si es que lo hay, que determina cuando un libro me es útil para mejorar mis skills de CPSer, si es que mi cosmovisión del CPS está articulada de alguna manera?



Pues bien, llegué a dos conclusiones claras. La primera es que no nos separe la semántica, la segunda es que mi aproximación al CPS está completamente contaminada por a qué me dedico profesionalmente. Desarrollemos.



Sobre la semántica: No hay una definición universal de CPS y hay un montón de disciplinas que se arrojan el nombre (Giorgio Nardone por ejemplo, llama a su mecánica de terapia Problem Solving estratégico)

Sin embargo, a mis ojos se encarga de un aspecto relativamente periférico (Problemas complejos terapéuticos – Fobias y modificación de comportamiento). Siendo importantísimo para él, yo no soy un terapeuta, a pesar de que uso mucho captology y a BJ Fogg, por ejemplo.

La definición del CPS se ve tremendamente afectada por el ámbito de aplicación del mismo. Como ya hemos comentado, es una disciplina de uso amplio, generalizado y perpetuo. Así que necesariamente habrá una definición por cada aplicación de su campo semántico.

Así que voy a pasar muchísimo de pretender sentar cátedra con mi definición de CPS y me voy a centrar en lo que me sirve a mis propósitos, y por extensión a lo que hacemos en @SingularSolving o para @AtlasTec.

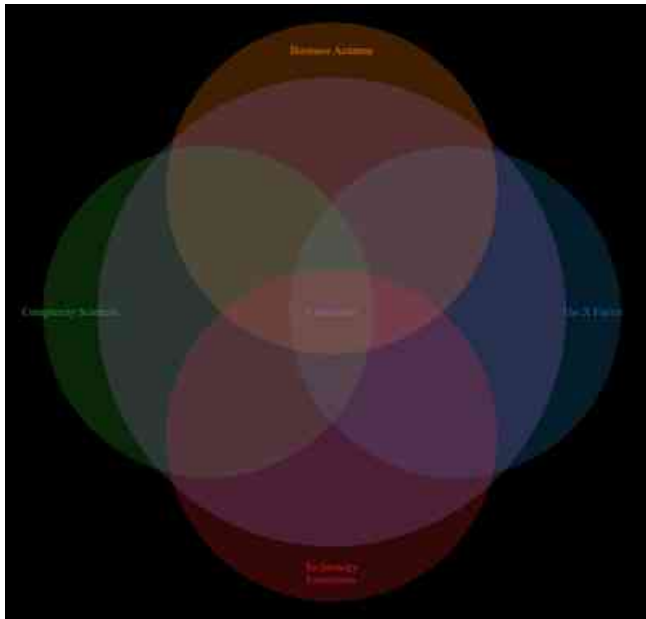


A qué nos dedicamos nosotros? A abordar problemas complejos de empresa con una aproximación mezcla de Complex Problem Solving + Fringe Futurism. Recordemos mi definición de Fringe Futurism:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ya me dedico al fringe futurism. Es un concepto que menciono en ésta charla y que se puede resumir en "algo loco pero que afronta el problema, y que se puede implementar mañana si hay huevos" como contraste a "un paño caliente" y a "una paja sideral"

Entonces, cual es el framework que determina cuales son las disciplinas necesarias para poder abordar nuestro trabajo? Et voilà:



La naturaleza multidisciplinar del Complex Problem Solving / Fringe Futurism se manifiesta en el hecho de que no existe como disciplina en el vacío, sino que es el resultado de la superposición de cuatro macrodisciplinas a su vez.

Debido a ello no hay un "libro" del CPS/FF, porque no es una disciplina vertical. E insisto, esta es una perspectiva "Singularsolvingcentrista", es posible que la aplicación en tu ámbito lleva a otro framework levemente distinto. El contexto, como casi siempre, es crítico.

Entonces, tenemos cuatro grandes macrodisciplinas: Ciencias de la complejidad, Ecosistemas tecnológicos, El factor X y Business Acumen. Todas ellas afectadas por los cinco atractores de los que ya hablamos en su momento.

En ciencias de la complejidad entraría todo lo relativo a ciencias "clásicas" de la complejidad: Sistemas no lineales, Systems Thinking, Emergencia, Sensemaking...

Esto ya por si mismo es un señor tocho y no es el objetivo de éste hilo, pero para que os hagáis una idea de dónde nos estamos metiendo:

http://scimaps.org/mapdetail/map_of_complexity_sc_154...

Ecosistemas tecnológicos: Un mapeo y un entendimiento profundo de todo lo que el megaatractor de megatendencias tecnológicas puede hacer: Data Science + Big Data, IoT, Blockchain, IA...



Recordad: Necesitamos lápices de colores, témperas, rascadores, acrílicos... Estos son los nuestros.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para un CPSer, la naturaleza del problema, la circunstancia, y el contexto vigente es lo que determina por completo la aproximación a usar. Todo lo demás son medios para un fin, lápices de colores, temperas, rascadores, diferentes herramientas cada una con un propósito definido.

El Factor X: Todo lo relativo al factor humano: Psicología, Antropología, Sociología, Etnografía...



Recordad dos cosas que mencioné: Entre los padres del CPS hay varios psicólogos porque están acostumbrados a gestionar sistemas complejos, y @ScottAdamsSays dijo que los únicos negocios que le han funcionado eran en los que clavó la psicología subyacente.

Y por último, tenemos el Business Acumen: Todo lo relativo a contextos empresariales y/o comerciales: Estrategia, Propuesta de Valor, Lectura de Señales...



Porque nos dedicamos a transformar y repositionar empresas y su ecosistema para afrontar el futuro inmediato desde múltiples visiones. Este hecho modifica completamente nuestra cosmovisión, como mencioné, y de alguna manera nos condiciona todo el framework.

Vamos a poner dos ejemplos claros de dos personas que trabajan en el entorno de los problemas complejos que tienen ángulos de ataque diferentes al mismo, y como estarían colocados en mi Framework: Charlie Munger y Giorgio Nardone.

Charlie Munger es el colega de toda la vida de Warren Buffett, el autor del maravilloso "Poor Charlie's Almanac" y si queréis saber de su vida, milagros y aproximación a la inversión, os escucháis los tres programas de Kaizen de @jaime_rdes que le dedicó:



<https://www.jaimerodriguezdesantiago.com/kaizen/62-la-psicologia-de-charlie-munger-i-amor-odio-magos-y-hormigas/>

Munger resuelve su aproximación a la inversión usando dos y medio de mis macrodisciplinas: Business Acumen, The X Factor, algo de ecosistemas tecnológicos (poco, es un boomer) y a las ciencias de la complejidad que le ondulen con la permanén.

Obviamente, como inversor exitoso que es, ha tenido en cuenta un factor más de los que normalmente tenían sus colegas: El factor humano, que recoge, muchas veces en aproximaciones a la pata la llana, en su Almanac. Recordad cuando hablamos de liminalidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La liminalidad viene a ser todo lo que ocurre cuando nos acercamos a una teórica frontera. A mí me gusta aplicarla en muchas circunstancias, pero en particular a cómo se origina la innovación.

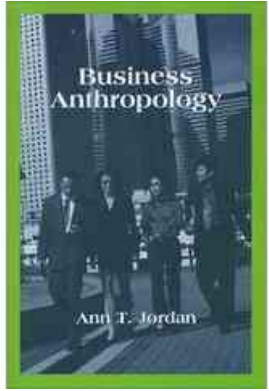
Giorgio Nardone, es incluso más periférico en su aproximación. Para los que no lo reconozcáis, es un psicólogo especialista en terapias de control de fobias y "defectos" del ser humano. Un terapeuta. Sin embargo, como ya dije, llama a su disciplina Strategic Problem Solving.

No hace uso de la tecnología, ni de las ciencias de la complejidad. Obviamente tiene que ver con el X Factor y algo de Business Acumen. Así que a pesar de llamarse así, lo que hace Nardone es casi periférico a mi framework sobre CPS.

Con lo cual, vamos a incorporar una serie de libros adicionales y a mapearlos donde corresponde en el framework.



Un clásico como "Business Anthropology" de Ann Jordan, es un clásico caso de yuxtaposición entre Business Acumen y the X Factor.



Business Anthropology

goodreads

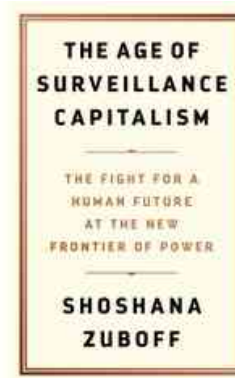
Lo mismo que "Business Adventures" de John Brooks, uno de los libros preferidos de @BillGates y Warren Buffett:



Business Adventures

goodreads

Otro clásico como "The Age of Surveillance Capitalism" está en la intersección entre The X Factor, Business Acumen y Ecosistemas tecnológicos.



The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power

goodreads

Entonces, por cerrar el hilo, acabar con la turra y llegar a conclusiones:



Cualquier BUEN libro que caiga en cualquiera de las cuatro macrodisciplinas del framework os va a ayudar a ser mejores en MI ENTENDIMIENTO de lo que es un buen CPSer PARA REALIZAR MI TRABAJO.



Si cae en varias de ellas, bonus extra. os ayudará a gestionar algo que necesitaréis, que es la gestión de la liminalidad y la necesidad de tener visión periférica, imprescindible para orquestar y atacar con ángulos de pensamiento heterodoxos.

Esta es nuestra visión del mundo, es posible que para vuestra propia visión debáis crearos vuestro propio framework y contarla al mundo si sois de vocación turras como es mi caso.



Fundamentalmente, creo completamente cerrado mi metodología de selección de libros para ser mejor CPSer, la dejo aquí registrada para los restos y la semana que viene volveremos a responder algunas preguntas recibidas en #preguntaalrecu. #finhilo



Final de la turra: Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 14/11/2020

En el hilo turras de hoy, cumpliremos lo prometido: La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Así que para cerrar el hilo, os dejo otro libro imprescindible, que versa precisamente sobre todo esto. Volveremos el sábado que viene con la segunda parte de éste hilo. #finhilo

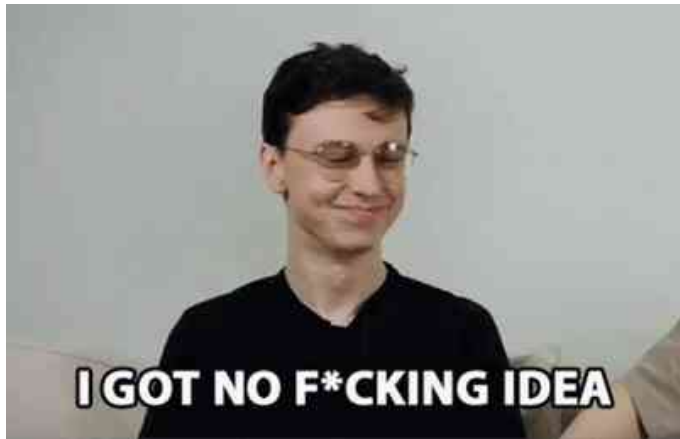
Si alguno de vosotros juega el tenis, sois perfectamente conscientes del concepto de anticipación. Si te mueves hacia la bola cuando ya ha pasado la red, lo más posible es que única y exclusivamente veas pasar un borrón a toda velocidad, especialmente en entornos profesionales.



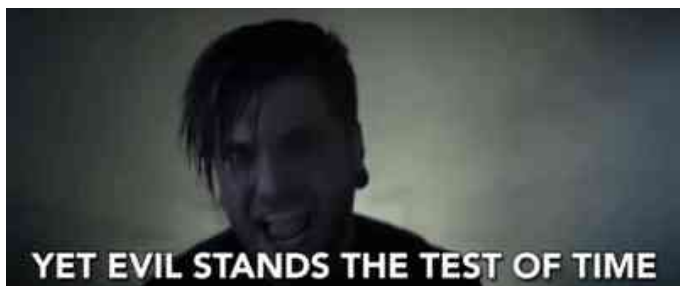
Una de las razones por las que considero que la mentalidad de consultoría, y en particular la consultoría estratégica no está bien preparada para gestionar la resolución de problemas complejos, tiene que ver con el hecho de como se forman sus practicantes.



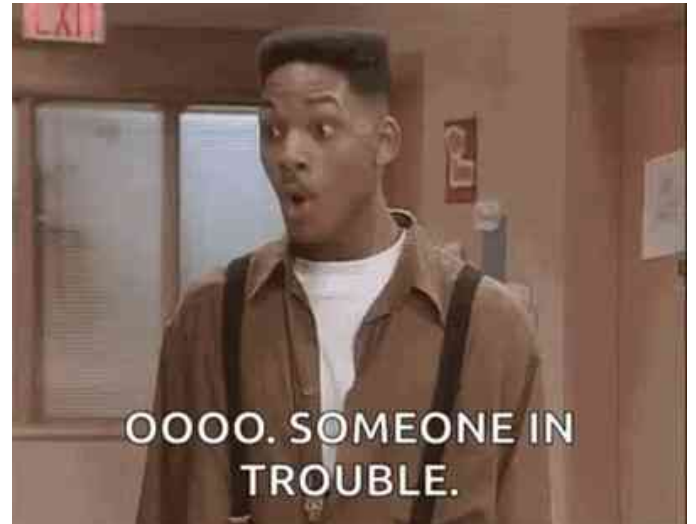
En la dieta de cualquier MBA que se precie, se gestionan casos, que son post-mortems a posteriori de hechos ya pasados. En el momento en que traemos un escenario completamente nuevo, que es el fundamento del CPS a la mesa, y nos vamos a nuestra biblioteca de casos...



De hecho, el tiempo está siendo muy cruel con compañías como McKinsey, BCG y similares por dos factores clave:



El acceso ubicuo a Google y fuentes de información ha erosionado la ventaja competitiva de su departamento de documentación y el hecho de que el ratio de problemas clásicos VS complejos se está moviendo de 1% - 99% a 10% - 90% y subiendo.



Sin entrar en más detalles, porque no es el objetivo de este hilo, solo tenéis que verificar los resultados de compañías que introdujeron un problema complejo y cuya resolución correspondió a McKinsey, donde evidentemente no tenían experiencia previa en la materia.

Enron? Check. AOL - Time Warner merge? Check. Estrategia de GM vs Japón? Check. McKinsey le contó a AT&T que los móviles serían un mercado nicho en el año 2000 with solo 900,000 clientes. El error en la estimación fue de 108 millones de terminales.



En inmortales palabras de Emilio Duró, si comes espinacas, cagarás verde. Si tu dieta es el pasado, tus proyecciones al futuro serán las que son.



Bien, volvamos a la anticipación. Que además,, como no podía ser de otra manera, es un tema complejo que merecería su propio hilo en su momento.

Consta de una serie de fases: lectura de la situación, interpretación de patrones, cálculo de ETA y diseño de futuros.



La lectura de la situación no deja de ser una recogida de información clásica, con los factores diferenciales importantes: el Genchi Genbutsu y la adición de la investigación como proveedora de Insights.

Genchi Genbutsu es un concepto generado en Toyota, que viene a ser algo así como “Ve y míralo tú mismo “

Genchi Genbutsu

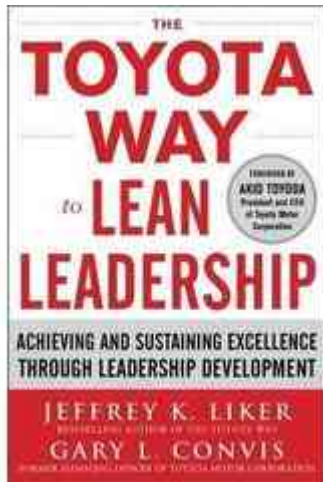
Genchi Genbutsu (現地現物) literally translates "real location, real thing"(meaning "the situation onsite") and it is a key principle of the Toyota Production System. The principle is sometimes referred to as "go and see." It suggests that in order to truly understand a situation one needs to observe what is happening at the site where work actually takes place: the gemba (現場). One definition is that it is "collecting facts and data at the actual site of the work or problem." [1] Taiichi Ohno, creator of the Toyota Production System is credited, perhaps apocryphally, with taking new graduates to the shopfloor and drawing a chalk circle on the floor. The graduate would be told to stand in the circle, observe and note what he saw. When Ohno returned he would check; if the graduate had not seen enough he would be asked to keep observing. Ohno was trying to imprint upon his future engineers that the only way to truly understand what happens on the shop floor was to go there. It was where the value was added and waste could be observed.

wikipedia

Yo me he comido rondas a las 6:00 de la mañana con las camareras de un Hotel o acompañando en un coche a los operarios que reparan electrodomésticos a domicilio. Si esperas obtener la información que sale de ahí de estar sentado en tu departamento de documentación, buena suerte.

El libro definitivo sobre Genchi Genbutsu es éste:

<https://goodreads.com/book/show/11722275...>



The Toyota Way to Lean Leadership: Achieving and Sustaining Excellence Through Leadership Development

goodreads

Hay conexión entre Genchi Genbutsu y otras ramas académicas, como Action Research, Grounded Theory o Netnography. No quiero meterme mucho por no divagar, salvo para recomendar el libro de @yo_Antitwitter.



<https://migueldefresno.com/2011/03/netnografia-etnografia-digital.html>

Sobre el tema de utilizar la investigación como proveedora de Insights en lugar de como validadora de hipótesis, escribí en su momento un artículo para la revista de Aedemo:



Insights + Analytics España

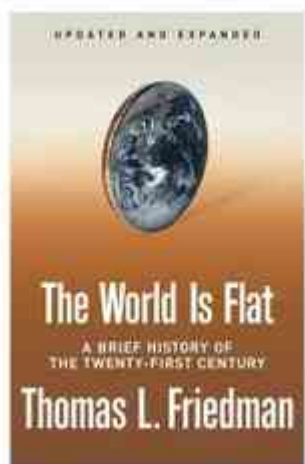
@ia_asociacion

¿Hacia un cambio de rol del investigador? De verificador de hipótesis a generador de #insights <http://bit.ly/2C512VI> #mrx @Recuenco @SingularTarget

Obviamente, a mí sobre el rol de la investigación en todo el proceso de resolución de problemas complejos me abrió los ojos mi cómplice @luismi_barral. Así que solicitudes de libros sobre sociología o investigación de mercado, a él.

Antropología, otro aspecto clave, os recomiendo los libros de Harari. Cuando habla de economía o de otras cosas fuera de su control, porque ya se ha convertido en un opinador profesional, me parece que la caga monstruosamente, pero en antropología, check. <https://goodreads.com/book/show/23692271...>

Y gente como Thomas Friedman o Jared Diamond para entender macro tendencias antropológicas. TWIF, Collapse y GGAS son tres must.



The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century

goodreads

Siguiente fase: interpretación de patrones. En realidad es interpretación de señales, y estas señales pueden ser de muchos tipos. Por ello hay varios libros complementarios sobre el tema.

Señales económicas: Sin duda éste. La portada, además, es la metáfora perfecta del interpretador de señales. El canario de las minas de grisú.
<https://goodreads.com/book/show/30297383...>

Tengo un hilo completo sobre señalización y gestión de las mismas donde menciona este libro y el libro de Gary Hamel. Los dos imprescindibles.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo del sábado de hoy vamos a hablar de cuándo y cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando. O en inmortales palabras de @PhillipJFryll:

Sobre el cálculo del ETA (Estimated time of arrival), he de decir que es una de las disciplinas más complicadas que existen, y la razón de mis peloterías con mis amigos futuristas.

En general, decidir cuando se adoptará un tema es uno de los escenarios más complicados de la predicción del futuro. Ya hablé en su momento de la ametralladora Thompson.

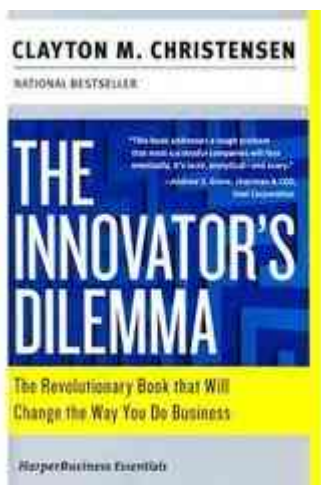
 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los parroquianos del lugar posiblemente también recordáis cuando hablé de la historia detrás del subfusil Thompson:

El futurista tiene un sesgo optimista, el pragmático suele carecer de la imaginación necesaria. El de la recta de regresión ignora que solo funciona en escenarios triviales. Todos pivotan en el pasado porque es parte de su ADN de sense making.

Así que no puedo recomendar ningún libro sobre ETA. Todo lo que sé lo he aprendido a golpes. Puedo recomendar cien libros sobre futurismo (El que más me ha gustado últimamente es After Shock) o recomendaros a @fjjariego o @ifpenuelas pero no serán de ayuda con esto a mi juicio.

Para diseño de futuros, aparte de recomendaros a @DavidAlayon o @LisRosello , yo creo el que más me ha influenciado a mi es toda la serie de Christensen:



The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book that Will Change the Way You Do Business

goodreads

También es una de las cosas que me has me ayudado con el tema de ETA, ahora que lo pienso. De ahí aprendí conceptos como “el salto de la teta” y similares. Enorme serie, con el primero el mejor de lejos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El salto de la teta, lo llamo yo en mis clases de complex problem solving.

Y como no puede ser de otra manera, me he comido todo el espacio y me he dejado buena cantidad de libros de otros frentes necesarios. Habrá una tercera parte, no sé si la semana que viene o después de desatracar algunas preguntas que tengo en #preguntaalrecu. #finhilo

Final de la turra: La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CP Ser

[Ver en El Turrero Post](#)

La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 7/11/2020

En el hilo turras de hoy, una pregunta que nos llega a #preguntalealrecu:

 Jorge Ordovás @joobid

En realidad tienes una pregunta que quizá da para un hilo de recomendaciones sobre libros que tienen relación o hablan directamente de CPS (lo sé porque la hice yo hace unos días, @Delachica es testigo)

Todos mis hilos son obvias excusas para hablar de mis obsesiones personales, pero éste me hace una particular ilusión, porque para cualquiera de vosotras que haya escuchado @HeavyMental_es, sabe que soy un auténtico enfermo de la lectura sobre los temas más variopintos.

El nivel de enfermedad al que puedo llegar, ayudado por un confinamiento, es éste:



https://www.goodreads.com/user_challenges/19515746

Entonces lo primero que voy a hacer, es desactivar dos de las premisas de la pregunta inicial: no hay ni existe por propia definición, “El libro sobre CPS” y, por otro lado, no es reducible a cinco, ni siquiera a 10.

Sin embargo, sin utilizar esta reducción, espero contestar al espíritu de la pregunta inicial de todos modos. Así que la reformularé como “ qué libros crees que te han ayudado más a ti en avanzar en convertirte en un buen CPSer?”



Segunda asunción de partida: anclado en otra de las disciplinas clave del CPS, la #personotecnia, esto es una receta que me ha servido a MI. Las posibilidades de que se traslade directamente a alguno de vosotros son ínfimas. No porque yo sea especial, sino porque todos lo somos.

La manera en que yo consumo información y estructuro conocimiento es mío particular y tengo determinadas características que me pueden funcionar a mí y no se trasladan a otras personas. Recordad mis hilos sobre consultoría y consolidación del conocimiento.

Por ejemplo, dos quirks míos que pueden no funcionarle a la gente y que no recomiendo como universales: Por un lado, la #personotecnia. Por otro, soy un ávido lector de cómics.



Lo de la ficción es un simple criterio de priorización, por algún sitio hay que cortar. He leído mi buena cuota de ficción en tiempos, pero ya no está en mi dieta cognitiva. Luego creo recordar haber leído que otros lectores salvajes como Joaquín Sabina hacen lo mismo.



Creo que tiene que ver más con “been there, done that” que otra cosa. Y hay determinados temas que son directamente universales y reciclados de manera constante. Por ejemplo, viendo Silent Hill 2 no podía pensar más que en “Crimen y castigo”



Y el tema de los cómics, tiene fundamentalmente que ver con una creencia mía, relacionada con otra Skill básica en CPS: el Storytelling. Un mal cuentacuentos no lo puede esconder en un cómic.

Muchas veces un mal escritor se puede esconder detrás de un montón de ofuscación y palabras rimbombantes. Un mal dibujante se puede esconder muchas veces detrás de un virtuosismo gráfico indiscutible. Un mal cuentacuentos no se puede esconder en un cómic, se cae a pedazos.

Así que, muchas veces, sobre un tema, cuando se escribe un buen cómic, se convierte en canónico: expresa perfectamente la esencia de lo que se quiere decir y es mucho más sencillo de digerir, que es al fin de cuentas de lo que se trata. El Ulises en la estantería no es útil.



Y así que una vez realizado el primer disclaimer, vamos a por el segundo: No hay libros sobre la disciplina. Hay libros sobre diferentes maneras de abordar la disciplina. Y hay un montón de gente haciendo asunciones y llamando CPS a determinados aspectos concretos del mismo.

Por ejemplo, hay un libro en concreto que acaba de salir, que me lo voy a leer sin duda, y que lo recomiendo a todo el mundo sin haberlo leído porque la gente que escribe es excepcional, que es éste:



★★★★★ 238

<https://www.amazon.es/Cynefin-Weaving-Sense-Making-Fabric-World/dp/1735379905/>

@snowded nos ha criado a sus pechos desde mediados de los 90 en muchas cosas relacionadas con el pensamiento complejo, el sensemaking y muchas cosas más, pero hay muchas disciplinas relacionadas con CPS que no toca más que de pasada.

Sin embargo, todo su pensamiento estaba fundamentalmente en blogs, presentaciones, entrevistas, vídeos... No estaba centralizado. Y no había un libro comprensivo sobre ello. Hasta ahora. Está también gente maravillosa como @sonjabl ... Es un can't miss.

Sin embargo, considero que necesita muchos más libros complementarios. Por la razón exacta de la naturaleza de como entiendo yo el CPS.

A veces digo que el CPS es parecido a cuando te tiran en un lugar indeterminado en medio de la selva y tienes que salir vivo de ella, pero eso no es exacto.

Hay una skill específica para sobrevivir en la selva, se llama survivalismo, y hay un montón de libros sobre la materia. Y Frank de la jungla tiene más posibilidades que sobrevivir que tú.



<https://www.outdoorlife.com/best-survival-books-ever-written/>

Es más parecido a lo que les ocurre a los cuatro fantásticos en una saga de John Byrne, en la que son trasladados a la zona negativa. Aterrizas en un sitio donde no puedes asumir nada a priori. Donde las reglas a las que estás acostumbrado pueden no aplicarse.



En el número #252 de la serie, los 4F Se encuentran en una situación donde actúan de manera precipitada por no entender que están en un sitio con reglas diferentes a los de la tierra y el resultado es desastroso.



https://marvel.fandom.com/wiki/Fantastic_Fo

Como ya he comentado antes, cuando el cómic está bien trazado, es imbatible en términos de ejemplaridad. Para mí este número es un ejemplo perfecto didáctico de conceptos como el CPS, su diferencia con la consultoría, el anchoring, los stakeholders con agenda...



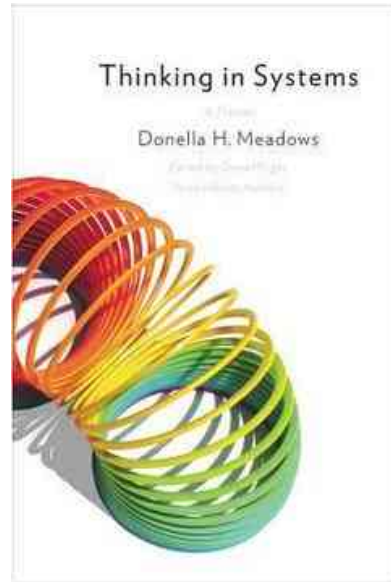
Una vez que asumimos ésto, vamos a intentar llenar el cesto de herramientas. Pensad en ello como que cada vez que añadimos un libro, añadimos una herramienta al cesto. Y con un buen cesto, podemos apretar una tuerca, reparar un baño o construir una casa.



Estrategia: Hands down el mejor. Y Rumelt fue el primero que trazó la ecuación estrategia = proven solving.
<https://images.app.goo.gl/x7w4zy5bpWu3XCbe7...>

Orquestación cognitiva: Creo que ya he hablado de él en alguna ocasión también:
<https://goodreads.com/book/show/22529127...>

Pensamiento sistémico: La muerte prematura de Meadows fue un desastre absoluto.



Thinking in Systems: A Primer

goodreads

Enlace al hilo roto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Psicología del comportamiento: Escojo éste libro como homenaje a todo lo que han aportado Kahneman y Tversky en lugar de escoger una obra suelta.
<https://goodreads.com/book/show/35631386...>

Final de la turra: La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CP Ser

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica

Categorías: *Futurismo de frontera, Lectura de señales, Resolución de problemas complejos, Estrategia*

Fecha: 27/10/2020

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica.

 Roi Arias @Roi_Arias

Lo he dado por hecho, disculpa. Pero sí me parece una introducción muy interesante para un fascinante mundo de decisiones erróneas. Así que si es posible #preguntaalRecu sobre el tema, por favor.

Recuperemos el concepto de mediocridad de rebaño, origen de la pregunta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mediocridad de rebaño: Dícese de cuando un sector decide abordar un problema de negocio complejo con una solución tecnológica ineficaz, pero que como la adoptan todos, nadie se ve señalado.

Ya me dedico al fringe futurism. Es un concepto que menciono en ésta charla y que se puede resumir en “algo loco pero que afronta el problema, y que se puede implementar mañana si hay huevos” como contraste a “un paño caliente” y a “una paja sideral”



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atractores-del-apocalipsis.html>La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

Otro día hablaré del futurismo estéril, o mejor dicho impracticable. De todos modos creo que el futurismo en el peor de sus días es mejor que el pañoalenticismo en el mejor de los suyos.



El pañoalenticismo, como toda cosa que es ampliamente adoptada, hunde sus raíces en un montón de mecanismos psicológicos. Que estos sí, al contrario del pañoalenticismo, funcionan todos como un reloj.



Por ejemplo, uno terrible, que es el miedo al conflicto.



En mis charlas sobre CPS, hablo mucho de que una estrategia sin actuación efectiva, decidida y concentrada en el gran problema de la compañía, es un ejercicio estéril. De hecho, no es digna de ser llamada estrategia.



La distinción entre “Thinker” y “Doer” es completamente artificial cuando hablamos de Estrategia real. No hay estrategia sin acción concentrada. Hablé del tema en profundidad aquí:



The thinking human manifesto

There is nothing so practical as a good theory - Kurt Lewin (It seems the roots of the quote go back to Aristotle - Kindly hinted by Borja Adsuaara). This post has been nurturing for months, maybe years.

linkedin

Cuando el pensamiento se concentra en intentar disimular el olor del pescado podrido o en la tanatopraxia de la propuesta de valor, tenemos el escenario que describo aquí...

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"A shit strategy takes a day to come up with and then requires a workshop and a 70-page presentation to explain. A great one takes months of thinking but never needs more than a page, usually half a page, to explain to anyone" Mark Rytson

Entonces, cuando toca pasar a la acción, toca tomar decisiones. Toca, como también digo en mis clases, renunciar. Toca despedir gente. Toca modificar parcelas de poder. Toca alterar el status. Toca conflicto.



Yo tenía un socio que me reprochaba mi actitud diciendo que a mí me gustaba el conflicto. En realidad, lo aborrezco como toda persona no sociópata, pero no puedes ignorar al toro si está en la plaza.



O mejor dicho, en realidad si lo puedes ignorar. Los anglosajones llama a esto “ The elephant in the room “ el elefante en la habitación. El gran problema obvio que estás eligiendo no afrontar. Tú puedes perfectamente ignorar a un elefante en un ascensor si te lo propones.



Fijaos que ya he traído a la mesa dos problemas psicológicos: La aversión al conflicto y la ceguera selectiva. No se dan de manera aislada, sino normalmente varios a la vez. No son incompatibles.



Continuamos para bingo. Como ya hablé en su momento, si estás haciendo estrategia y CPS de verdad, no puedes tener success stories.

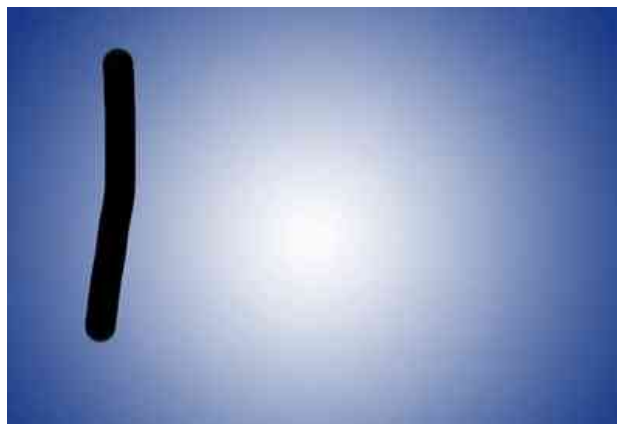


Puedes tener historias donde demuestres que eres capaz de desenvolverte en escenarios de CPS, pero nunca te has encontrado con éste preciso problema antes.

El argumentario de la consultoría de que porque tu compañía matriz en Estados Unidos ha hecho algo para un banco en Wisconsin tú puedes hacer algo para una caja rural en Tomelloso es cuanto menos, discutible.



De hecho solo tenéis que ver el Check-list de McKinsey cuando se ha enfrentado a escenarios completamente nuevos: Enron? Check. AOL - Time Warner? Check. GM vs Japón? Check.



Así que por si nuestro directivo en cuestión no estuviera ya suficientemente cagado, vamos a añadirle una incertidumbre completa sobre el resultado que un CPS profesional no va a negar.

De hecho, si es un CPSer realmente profesional, le dirá al directivo que tiene que aprender a vivir con la complejidad y la incertidumbre. Mi utopía en el libro que acabamos de publicar se llama “ Abrazar un árbol, abrazar la complejidad “.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para los que no pudieron conectarse ayer, aquí tenéis la conferencia de la presentación del libro #Tecnofuturos 2020, dedicado a la Utopía en múltiples modalidades. La mía es más bien una presentopía, por cierto. (C) @Joan_Sarda

Lamentablemente, a estas alturas, el cerebro del directivo ya está gritando como Jamie Lee Curtis en Halloween.



Ojo, que es bastante probable que el directivo os haya escuchado vuestro razonamiento y vuestro planteamiento, y de hecho esté completamente de acuerdo con vuestro diagnóstico. Y entonces se desata la mega batalla de la disonancia cognitiva en su cerebro.



“En realidad no estoy tan gordo. Quizás me haya descuidado un poquito, pero nada que no tenga bajo control”



“No creo necesario ser tan radical. La situación no es tan grave. Creo que podemos posponer esta decisión”



“Éste no es sitio para experimentos. Los experimentos con gaseosa”



Hay multitud de variantes, pero todas se reducen a un único tema: La racionalización del hecho de no querer asumir las consecuencias reales de implementar la estrategia debida.



Mucho ojo: no estoy diciendo que esta gente sean cobardes, estoy diciendo que son completamente normales. Y están siendo engañados como chinos por el mal assessment que hace el cerebro de los riesgos reales.

Kahneman y Tversky dedicaron toda su vida a demostrar que somos horribles evaluando riesgos. Nuestro cerebro odia la incertidumbre. El problema es que ha venido para quedarse.



El problema es que desde la antigüedad la gente se dio cuenta de la correlación entre la audacia y la suerte. Pero eso será objeto de otro hilo en otro momento.



El tema es que tenemos a nuestro directivo asustado, desvalido, y con pocas ganas de afrontar la realidad de la situación. Y de pronto aparece un caballero blanco. Harry Ellis in person.



Con todos ustedes: La plataforma tecnológica mágica.

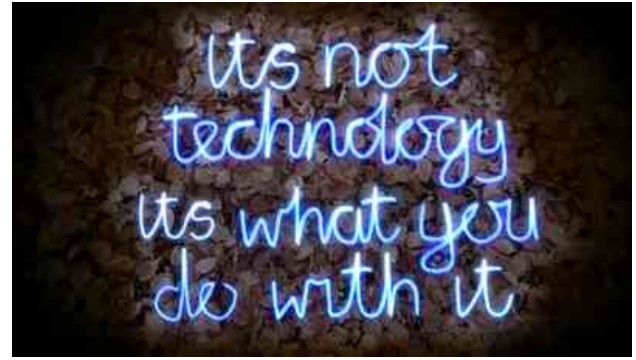


He hablado de este tema hasta la náusea en multitud de ocasiones y sitios, así que me limitaré a hacer una sucinta recolección de los mismos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

The eternal failure of overhype and putting technology and platforms over strategic thinking.

Aquí, aplicado a la #personotecnia:



Personetics is not about Technology

Dedicated to Antonio Tena and Diana Damas, which suggested me some metaphors on the matter at hand. Through my friend Antonio Tena, I arrived to this fascinating article: Not wanting to sound like I am not satisfied with the fact of personetics being top of the agenda on the digital marketing in g

linkedin

El legendario teorema de Povedilla:



<https://advertisingwreckage.wordpress.com/2017/01/teorema-de-povedilla/>

Yo lo entiendo perfectamente: evita asumir una decisión difícil y gestionar serie de aspectos complicados, difiere una toma de decisiones duras y además proporciona inmunidad de rebaño. Es una propuesta imbatible.



El problema es que, como seguramente ya habéis empezado a sospechar, no funciona en absoluto.



El problema de cuando usas homeopatía en lugar de quimioterapia no es el daño que te hace la homeopatía en sí, es el dinero que tiras y el hecho de que posiblemente el mal que te está afectando y sobre el qué podrías actuar ahora termine llevándote a la tumba.



Sin embargo, hay un hecho que no podemos ignorar: no puedes llevar a la gente a tomar una decisión dura hasta que no está listo para ello.



Anteayer recibí un mensaje de un contacto comercial que decía que ya estaba preparado para abordar lo que le trajimos nosotros encima de la mesa. Dos años después de que hubiéramos dejado de trabajar para la compañía origen de la propuesta.



Jobs fue una persona que tomó un montón de decisiones valientes que fueron premiadas con el éxito, lo que la gente normalmente no sabe es que cuando recuperó el centro de Apple la compañía tenía 18 meses de caja. Nadie quería aceptar el puesto porque significaba cerrar un icono.

Somos perfectamente conscientes de que pedimos mucho a nuestros clientes. Somos perfectamente conscientes de que no podemos competir con la propuesta de la plataforma mágica. Somos perfectamente conscientes de que lo normal es aceptar al falso mesías.



Porque somos perfectamente conscientes de que una propuesta de una dieta severa y ejercicio intenso no pueden competir con una pastilla milagrosa.



El hecho de que además la industria lo adopte de manera masiva siempre proporciona un escudo a la hora de explicar un fracaso. La mayor parte de la gente ni siquiera sabe lo que realmente ocurrió cuando van a la quiebra, como el antiguo CEO de Nokia:



The Fall of Nokia Teaches Us All a Very Valuable Lesson: An amazing speech by the CEO of Nokia

If you like our videos, Do subscribe our youtube channel:
<https://goo.gl/VIIFY> For receive a video per day via WhatsApp:
<http://goo.gl/TBR93LN> Nokia CEO ended hi...

youtube

Somos perfectamente conscientes de que hay gente que necesita un infarto para ponerse hacer dieta y ejercicio. Porque entendemos la psicología humana, y pretender que funcionemos de otra manera, perfectamente racional, es completamente absurdo.



Hay que saber esperar. La gente está lista cuando está lista y ni un minuto antes. Solo hay que desear que el infarto se limite a avisar. A veces no hay segundas oportunidades. #finhilo



PD(1): “ Estás implicando que la desesperación es la madre de la innovación?”. Si, estoy diciendo que el 99 % de las veces es así.

PD(2): “Y por qué no has mencionado a la procrastinación?”
Porque la procrastinación asume que tienes claro que quieres hacer algo, pero no te apetece hacerlo. Aquí el cerebro normalmente se concentra en negar el hecho de que tiene que hacer algo en realidad.

Final de la turra: Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre excelencia y obsesión

Categorías: Estrategia

Fecha: 10/10/2020

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

Supongo que la mayor parte de vosotros, sobre todo los aficionados al baloncesto, conocéis a Rudy Fernández. Un jugador del Real Madrid, con unas condiciones atléticas excepcionales, que jugó cuatro temporadas en la NBA.



Posiblemente buena parte de vosotros recuerde un mate eterno en la cara de Dwight Howard en una olimpiada, o su participación en el concurso de mates de la NBA, o conozca el hecho de que está casado con Helen Lindes, una supermodelo.



A sus 30 y tantos años sigue jugando a buen nivel en el Real Madrid y tiene títulos y dinero para aburrir. Vamos, un triunfador comme il faut. No? Sin duda.



Pero vamos, yo me dedico a rascar bajo la superficie y a ver lo que no es visible a simple vista. Alguno de vosotros sabía que Rudy no pudo levantar en el press de banca el peso necesario mínimo en el Draft Combine?



El draft combine es una serie de pruebas que se realizan antes de entrar en la NBA donde se ven tus capacidades físicas. Velocidad, fuerza, capacidad de salto.

No es un indicativo de futuro éxito en la NBA, Kevin Durant también falló la prueba del press de banca.



<https://hoopshype.com/gallery/kevin-durant-players-bench-press-nba-draft-combine/>

Pero de lo que sí es indicativo es de que no has querido modificar tu cuerpo. En el caso de Kevin Durant tiene sentido, su ventaja es que es un siete pies ligero que puede salir afuera a tirar con garantías.

Pau Gasol? 10 kilos más de músculo puro al llegar a la NBA Rafa Nadal? tiene que cambiar completamente de juego cuando se da cuenta de que ya no puede dominar físicamente Michael Jordan? 10 kilos más de músculo si quiere jugar físicamente contra las Jordan Rules.

Es legendaria la anécdota “ Man Boobs “ de Marc Gasol y está perfectamente reflejada en el libro de Lewis “ The undoing project “



<https://as.com/baloncesto/2016/12/30/>

El caso de Jordan es particularmente paradigmático porque media y pesaba más o menos lo mismo que Rudy, y tenía un juego y físico similar. Lo que ocurre es que llega un momento en el que Jordan entiende que tiene que ser más físico si quiere sobrevivir a los Pistons.

Y lo hace sin ningún trauma mental, a gran coste físico personal. Cualquiera que haya visto “ The last dance “ entenderá lo que es un jugador poseído, con visión de túnel.



Otro jugador poseído: Kobe Bryant. Más allá de su increíble trayectoria deportiva y de su trágico final que lo convierte en leyenda, el ejemplo perfecto de una persona completamente dominada por una misión.



Llega con 18 años a un equipo como Los Ángeles Lakers, sin pasar por la universidad y desde que entra por la puerta considera que el equipo era suyo. Un WTF de libro. Obviamente, Shaquille O’Neal tenía otros planes.



Por si alguien tenía alguna duda o lo ignoraba, Shaq pesa 140 kilos de músculo puro y viene ser AllStar en Orlando. Quiere un Robin, no un desafío a su papel de Batman. Ha partido SOPORTES DE CANASTA. Desafiarle es jugársela.



Naturalmente, esto a Kobe se la suda. Pelea en los entrenamientos con él y le protesta las faltas. En una ocasión Shaq le dice que le va a desmontar como un Madelman y que va a hacer que lo traspasen a Toronto.



Cuando el tema está más caliente, de pronto recibe una llamada de Mike. Pero no de Michael Jordan, sino de otro Michael.



Michael Jackson aparece de ninguna parte, le llama y le dice que se venga su casa. Que le tiene unas cuantas cosas que explicar. Recordáis la escena de “El resplandor” donde Hallorann se encuentra con Dani y le explica su secreto común?? Poseso conoce a poseso.



Resulta ser un profundo conocedor de baloncesto, le dice que no desespere y no desfallezca en su labor y le manda un montón de tarea, fundamentalmente estudiar el trabajo de los grandes en el mundo del espectáculo. Libros. Películas.

Le viene a decir que si estás poseído por el instinto de la excelencia, es una misión. Y que debe aceptarla. Entramos aquí en el concepto de trascendencia nivel misión, entra Queensrÿche.



Queensrÿche tiene un álbum conceptual llamado "Operation Mindcrime" que es uno de mis 10 discos favoritos de la historia. Es una historia fascinante en su totalidad, pero vamos a fijarnos en una canción que se llama así: "The Mission"
[http://queensrycheofficial.com/music/operation-minderime/...](http://queensrycheofficial.com/music/operation-minderime/)

Si miramos en detalle la letra podemos ver las expresiones de las personas que están metidas en algo que trasciende a su mera persona. "Holy pain" es una expresión muy significativa.

<http://www.queensrycheofficial.com/music/operation-minderime/track/the-mission/>

La gente que está metida en una misión se abandona a ella, muchas veces para adquirir ese trance místico que nos es familiar en figuras como Santa Teresa de Jesús y similares. Gente arrebatada, como Ivan Zulueta.



Pero claro, esta narrativa de la búsqueda de la excelencia y la inmersión en la misión tiene su lado oscuro, la visión de túnel.



Y la obsesión, el monofoco, te permite conseguir resultados extraordinarios pero te aísla completamente de la realidad. El terrorismo está basado en mecánicas similares. Terminas por ignorar cualquier cosa que te desvíe de tu objetivo, aunque esté mal tirado.

Kobe se cabreaba con Shaq porque no tenía su nivel de compromiso, a pesar de tener un cuerpo privilegiado. Pablo Laso le dijo a un americano que si él tuviera su cuerpo estaría en la NBA, y que si él tuviera el suyo sería un oficinista.

Jordan le tiró un día la comida a Horace Grant porque había jugado mal y le decía que no merecía comer. Frank Frazetta se negaba a enseñar a su sobrino Ken Kelly a dibujar. Tener una visión que te arde y una obsesión te suele convertir en un gilipollas. Yngwie anyone?



Además, fuera de tu área de excelencia no sabes hacer nada. Jordan siempre ha sido un mal reconocedor de talento ajeno, como jugador y como ejecutivo. Bobby Fischer, otro desastre a nivel personal. Michael Jackson? Check. El problema con los terroristas siempre es la reinsertión.

Hay una mística favorecedora de la obsesión, como en esta tira de The Oatmeal. La realidad es que yo creo que a Tesla le hubiera venido muy bien mentalmente haber sacado su colita a pasear. Además, por lo visto era un Hot babe. <https://theoatmeal.com/comics/tesla>

A Kobe casi le cuesta un divorcio, quedarse cojo y estar a punto de que Shaq le arrancara la cabeza. Afortunadamente al final de sus días empezó a relajarse un poco y expandir su visión. Ganó un Oscar, se volcó en sus hijas.



Bien, conectando con el CPS, que interesa más, ser Rudy o ser Kobe? Ser Rudy sin duda alguna.

La naturaleza de la disciplina lleva la transdisciplinariedad, a la orquestación, a abrirte, a no tener esa visión túnel. A ser capaz de entender el contexto. A entender todos los factores en juego.

Yo la he cagado en muchísimas ocasiones por no entender el contexto. Por no entender que había que salir de España con un proyecto, por no entender que había que alejarse de la obsesión y tomar un poco de distancia. Eso es algo que normalmente te da la edad, como le pasó a Kobe.

Si quieres dedicarte al CPS, tienes que rodearte de gente mejor que tú y disfrutar del talento ajeno y sumergirte en él. Larry Bird, que era otro igual, le dijo una vez a Kobe que convendría que entendiera que ellos hubieran sido más felices jugando a un deporte individual.



Entonces, lo que quiero decir es que Rudy solo jugó cuatro temporadas en la NBA y no pasará a la historia de la misma ni será una leyenda eterna como Kobe o Michael, pero quien ha tenido una vida más feliz? Son objetivos distintos. Requieren toolkits distintos.

Así que si no sabes rodearte de otro tipo de talento, disfrutar de trabajar en equipo y de ser una excepcionalidad entre excepcionales, no te dediques a hacer CPS. No es ajedrez, es un deporte de equipo. Es muy fácil arder sin sentido. #finhilo

Posdata: otro día le dedicaré un hilo entero a Eddie van Halen. Los VH originales son un equipo CPS de libro, pero con un gilipollas al frente en lugar de un orquestador de verdad.



Posdata: Los Angeles Lakers ganan su XVII título NBA porque LeBron James entiende como funcionan los equipos CPS.

13:13 48%
hoopshype.com

HOOPSHYPE

remained on and off the court. James talked to the media some about that right before the Finals (via USA Today):

"We're not jealous of each other," James said. "In professional sports, you have guys that join forces - call them two Alpha males, two guys that have been dominant in a specific sport on their own respective teams - they get together and talk about how dominant they can be, and they talk about it's going to be this and that. I believe jealousy creeps in a lot, and that is the absolute contrary of what we are. We know who we are. We know what we're about, and we want the best, seriously, every single day on and off the floor for one another. ... Jealousy and envy have killed a lot of great things, not only in sports but in general."

It's rare to see two basketball Alphas perform so well and get along so well together, but James and Davis knew that to win a title, they needed each other, so they put aside all petty nonsense that could have gotten in the way of this

Final de la turra: Sobre excelencia y obsesión

Ver en El Turrero Post

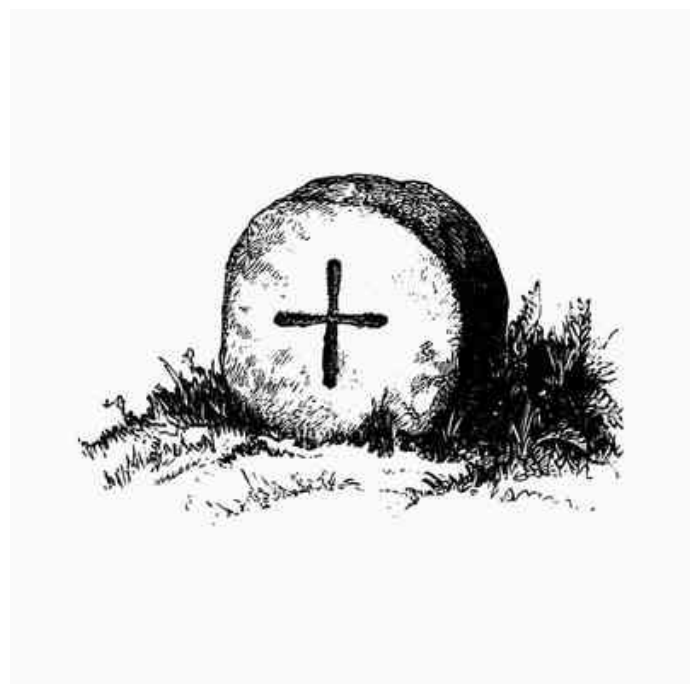
Mi relación con el Design Thinking

Categorías: Estrategia

Fecha: 23/8/2020

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es “ por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero “ #AbroHilo

El McGuffin es este artículo que me vino vía @Joan_Sarda . Pero el caso real lo llevo arrastrando desde hace mucho tiempo, como el sabe. Y me ha causado muchos encontronazos.



<https://medium.com/design-leadership-notebook/the-end-of-design-thinking-as-we-know-it-c96e64d3692c>

Como la mayoría de vosotros sabéis, yo me dedico, entre otras cosas, a reformular propuestas de valor de negocio que han perdido su vigencia. Y como comentaba en mi hilo anterior, no solemos ser particularmente bien recibidos.

La parte de “ entre otras cosas “ es extremadamente importante, porque una cosa que he constatado es que es imposible postularte como especialista en resolución de problemas complejos sin ser un generalista de amplio espectro.

No un divulgador, sino alguien que domine dos o tres especialidades complejas en profundidad. Ese comodín en el grupo musical que sabe tocar tres o cuatro instrumentos musicales diferentes con solvencia.

Eso que, básicamente, es un requisito para estudiar dirección orquestal. A lo mejor otro día habló sobre orquestación en detalle, pero para los curiosos, éste post para abrir boca.



<https://singularsolving.com/orquestacion-estrategica/>

Volvamos al hilo. Mi punto general es que en la última década nos hemos equivocado poniendo al diseño en el centro de la foto, porque nos hemos creído una narrativa mágica que viene envuelta en otra narrativa mágica: la de la gente de Ideo y la de Apple.

La narrativa mágica de Ideo era que tú podías alterar una propuesta de valor de negocio a través del diseño, y la narrativa mágica de Apple era que realmente lo que les dio éxito fue Ideo y su capacidad de llevar el diseño tecnológico y la Ux a las masas.

Al calor de todo esto y con la legitimación intelectual de la gente de Stanford, nace el Design Thinking. Que ha estado dominando con puño de hierro durante algo más que una década campos en los que debió ser guarnición y no plato fuerte.

Disclaimer: me gustan las patatas, me gustan los timbales, me gusta el cowbell, me gustan los arándanos y en general me gustan toda las cosas que dan color y hacen de las guarniciones y los arreglos una cosa interesante.

El problema es que, volviendo a la metáfora de la música, los productores de ahora saben que usar Protocols es una herramienta que ha solucionado casi mágicamente muchos de los problemas históricos relacionados con la producción.

Pero que si no tienes canción, no tienes nada. Y puedes añadirle capas y capas de efectos y capas y capas de producción y samples, y mil cosas más, que si no tienes canción, no tienes nada.

Y que una canción se puede hacer con tres acordes y una guitarra vieja, como Bob Dylan puede atestiguar. Y qué lo que necesita realmente una canción es conectar con un sentimiento no capturado hasta ahora o nuevo y vigente ahora debido al zeitgeist.

La industria del gambling, por ejemplo, que me conozco bien gracias a @ISABELSAEZ2, es un ejemplo claro de esto.

Lo único que llevan haciendo es hacer muebles cada vez más altos con neones cada vez más brillantes. La propuesta básica de las máquinas slot no ha cambiado en 40 años. La edad media del jugador de slots en Estados Unidos es de 62 años.



A todos los niveles, se ha producido un “aggiornamiento”. Se ha introducido tecnología, se han introducido imágenes e IP espectacular, se ha introducido un completo revamping de la capa exterior. En cuanto rascas un poco, es la canción de siempre. Que empieza a oler.

Tampoco quiero llevar la discusión a la esencia de la existencia del Design Thinking, sino a como se ha implementado y usado como excusa/ariete.

Me pasa lo mismo con Marx, Nietzsche, Agile, Lean Startup, el Cristianismo y el Islam. El ideal perfecto abstracto se suele manchar a la hora de implementarlo.

Hay un concepto en resolución de problemas complejos que es crítico, que es la liminalidad.

La liminalidad viene a ser todo lo que ocurre cuando nos acercamos a una teórica frontera. A mí me gusta aplicarla en muchas circunstancias, pero en particular a cómo se origina la innovación.

Liminalidad

La liminalidad o liminaridad (del latín limes, "límite" o "frontera") significa no estar en un sitio (físico o mental) ni en otro. Es estar en un umbral, entre una cosa que se ha ido y otra que está por llegar. La enfermedad, la adolescencia, el duermevela o la locura transitoria son estados liminales, como también lo son los viajes, ya sean por placer o por necesidad. También puede haber lugares liminales, como un aeropuerto o una cárcel, y también pueden ser sucesos personales o grupales. El concepto de liminalidad es una noción desarrollada en el libro Ritos de paso, de Arnold Van Gennep,[1] tomada posteriormente por Victor Turner,[2] y que alude al estado de apertura y ambigüedad que caracteriza a la fase intermedia de un espacio-tiempo tripartito (compuesto de una fase preliminar o previa, una fase liminal o intermedia y otra fase posliminal o posterior). La liminalidad se relaciona directamente con la communitas, puesto que se trata de una manifestación anti-estructura y anti-jerarquía de la sociedad, es decir, de una situación en donde una comunión "espiritual" genérica entre los sujetos sociales sobrepasaría las especificidades de una estratificación. Se trata, por consiguiente, del momento donde las distintividades triviales quedan suspendidas, lo que precisamente permite "el paso" entre una condición social y otra.

wikipedia

Hay varios libros que defienden que la innovación se produce cuando artes lo suficientemente maduros entran en fricción entre ellos y se produce exactamente en las zonas fronterizas, en plena liminalidad.

Mi línea de pensamiento es que Jobs encarnó la fricción liminar entre el diseño y la tecnología, que hasta entonces habían ido completamente separados. Algo parecido ocurre actualmente con gente como Zittrain.

Jonathan Zittrain

Jonathan L. Zittrain (born December 24, 1969) is an American professor of Internet law and the George Bemis Professor of International Law at Harvard Law School. He is also a professor at the Harvard Kennedy School, a professor of computer science at the Harvard School of Engineering and Applied Sciences, and co-founder and director of Harvard's Berkman Klein Center for Internet & Society. Previously, Zittrain was Professor of Internet Governance and Regulation at the Oxford Internet Institute of the University of Oxford and visiting professor at the New York University School of Law and Stanford Law School. He is the author of *The Future of the Internet and How to Stop It* as well as co-editor of the books, *Access Denied* (MIT Press, 2008), *Access Controlled* (MIT Press, 2010), and *Access Contested* (MIT Press, 2011).

wikipedia

Recordemos, el ingeniero de verdad era Wozniak. El contacto que había tenido Jobs con el diseño y demás era casi de aficionado y esteta. Era necesario crear una fricción liminar.

Acercándonos un poco más, en la creación del iPod, los reproductores MP3 ya existían y los componentes electrónicos necesarios estaban encima de la mesa disponibles para todos.

El problema es que hay muy pocas personas que sean capaces de crear valor en un entorno de liminalidad. La mayor parte de la gente es experto en algún tema determinado y en una trinchera concreta. De hecho, normalmente, sus años le ha costado llegar allí.

Jobs apenas tenía formación académica, pero se manejaba bien en un entorno de ingenieros sin ser ingeniero. El campo era lo suficientemente joven como para no demandar unos requisitos particularmente exigentes. Jobs es producto de su tiempo e irreplicable en otro.

Mi problema histórico con el Design Thinking es que algunos practitioners no han entendido que solo tiene sentido en un entorno de liminalidad y cuando viene acompañado de otra serie de disciplinas.

El autor del artículo se pregunta cuántas diseñadores han estudiado un MBA. Y tiene razón, el problema es que no se da cuenta de que lo que ha empujado a la gente al diseño muchas veces es lo que le ha repelido del MBA.

Y mi problema con el Design Thinking, es que mucha gente no se han dado cuenta de que son un clarinete que necesitan están incrustados en una orquesta mucho más amplia, con un director que se ocupe de muchas más cosas.

Nosotros hemos tenido clientes cuya compañía está completamente tomada por la gente de Design Thinking, por unas circunstancias o por otras.

Y normalmente su aplicación, sus logos, sus procesos de cliente, están perfectamente cuidados, y su propuesta de valor suele ser dudosa. Y su cuenta de resultados lo refleja.

Así que, por ponerle una cosa al hilo, que podía alargar mucho más, me limitaré decir que el cordero es cordero, las patatas son patatas, y la albahaca, albahaca. Y un plato maestro necesita de un cocinero liminal que lo entienda. #finhilo

CODA: Esto de malinterpretar a la gente tampoco es nuevo. He mencionado a Nietzsche, y me recuerda siempre esta maravillosa página de Action philosophers:



Final de la turra: Mi relación con el Design Thinking

[Ver en El Turrero Post](#)

La pandemia no es un cisne negro

Categorías: Estrategia, Resolución de problemas complejos

Fecha: 13/3/2020

Algunos posiblemente recordéis este tweet mío del 13/03: (Abro hilo)

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Solo de pensar las veces que voy a oír en los próximos días la expresión " cisne negro " de gente que no se ha leído de @nntaleb ni las solapas de los libros, me pongo malo.

Obviamente, la monserga llegó a oídos del propio @nntaleb, que con el androceo bien irritado, procede a dejar clara una serie de cosas, y de paso crea el concepto del "elefante negro", que me parece fascinante. <https://newyorker.com/news/daily-comment/the-pandemic-isnt-a-black-swan-but-a-portent-of-a-more-fragile-global-system...>

Taleb deja claro que de inesperado, nada, y que sencillamente es un tema altamente probable al que hemos decidido de manera consciente no prestar atención. En terminología clásica americana, y entre otros, Richard #Rumelt, el "elefante en el ascensor".

Ese tema que si nos empeñamos, no vemos, porque no nos interesa admitir su existencia. Ese tema que cualquier estrategia con experiencia ha sufrido: Cómo es posible que esta compañía no vea lo que tiene ante los ojos. Es muy sencillo, no le interesa verlo.

Entonces, eso es un elefante negro: Un tema altamente probable, que hemos decidido ignorar bajo nuestra responsabilidad, y que cuando nos estalla bajo los morros nos miramos con sorpresa como diciendo "No podía saberse".

Cuando en realidad lo que demuestra es que el mundo entero (No estoy particularizando) ha sido puesto de rodillas por un tema que era obvio que podía ocurrir y que ha sido pronosticado no solo por gente como Taleb, sino por gente tan mainstream como Bill Gates.

La conclusión es devastadora: No tenemos ni idea de como gestionar la complejidad como sociedad. No estamos preparados, que decía Illidan Stormrage. Solo sabemos reaccionar ante las situaciones de sota, caballo y rey.

Y lo que es peor, nos empeñamos en mirar para otro lado y tratar de agoreros a la gente que señala que el rey va en pelotas. Una de mis compañías, @SingularSolving , se dedica a resolver problemas complejos. Siempre aparece la pregunta: "Habéis hecho esto antes"?

La respuesta es siempre la misma: "No, pero hemos estado en situaciones similares". Nos empeñamos en pedir experiencia en cosas que nunca han ocurrido, como los empleadores que buscaban programadores Java con cinco años de experiencia cuando el lenguaje tenía dos de existencia.

Así que cuando llega la situación nueva, el plan de acción es siempre el mismo: Mirar desorientado a un lado y a otro, aplicar procedimientos que no aplican a la nueva situación, frustrarse, buscar disculpas, buscar un chivo expiatorio, llorar por la veleidad de la fortuna.

Así que cuando mis amigos de #utopicos me pidieron una utopía, decidí escribir de complejidad. Y hablar de una historia sobre una persona que entiende la complejidad y que por un azar cósmico, llega a presidente de Gobierno en España. Y de como le va (Mal, obviamente).

Así que espero que os guste. Llevo sin leer ficción años, y sin escribir décadas, pero creo que la causa lo vale. En breve en vuestras pantallas. #finhilo #utópicos

Final de la turra: La pandemia no es un cisne negro

[Ver en El Turrero Post](#)

Estrategia por encima de todo lo demás

Categorías: Estrategia

Fecha: 28/8/2018

Debajo de todo esto, tan solo existe una cosa: Estrategia por encima de todo lo demás. Abro hilo.



Manuel Delgado Tenorio @manueldelgado

Esto es así

<https://twitter.com/diegomarino/status/1030405413471223808>

He montado siete u ocho startups. Algunas cerradas, otras funcionando. Tan sólo en una necesité la ayuda de VC. Y lo conseguí, aunque al final el tema se fue al traste por razones ajenas a la voluntad de todos. El VC no perdió dinero.

Mi experiencia personal general es que en España el capital riesgo ni es capital ni es riesgo.

Estoy seguro de que a otra gente le habrá ido todo fenomenal, han conseguido lo que querían, que han tenido inversores majísimos...

Pero en general yo me he encontrado con problemas para levantar el dinero necesario para hacer nada significativo a nivel global y una notaria aversión a escenarios inexplorados.

El dean de Berkeley al que una vez le presenté una startup mía y que además era el brazo armado del VC de Monitor me dijo "Javier, cuando pueda ir en bicicleta a tu negocio, no dudes en llamarme". Lo entendí perfectamente.

A lo que voy es: Dadas las transformaciones nuevas en cómo se desarrollan los negocios, considero que el modelo antiguo de VC está completamente fuera de la realidad.

Escribí recientemente un artículo al respecto al hilo del mega fondo de 100 \$Bn de dólares que monto el HSBC.

The 100 \$Bn fund fatal flaw

"There are many reasons why the Warren Buffets of this world wouldn't be caught dead investing serious money in an advertising agency. Here are just three.

linkedin

No entiendo cómo los modelos de negocio de todos los verticales están saltando por los aires y los VC pueden pensar que puede seguir haciendo las cosas como en tiempos de Apple y Sequoia Capital.

No hay comida rápida en el modelo de negocio, ni una aproximación "Winner takes all" Los nuevos modelos de negocio hay que cocinarlos a fuego lento porque para empezar, el futuro es mucho más incierto de lo que nunca ha sido.

Así que básicamente, hay que lanzar ideas mucho más complicadas, cuya única palanca de innovación no sea la tecnología, y dejarlas cocer a fuego lento para verificar si tienen tracción. Lo que a efectos del viejo capital riesgo las hace invertibles.

Una compañía que consigue tracción rápida puede ser por qué es una genialidad o porque son un Hawkers, y están basada en una ineficiencia del sistema puntual que en cuanto se corrige te deja la empresa completamente imposible de operar.

Cada vez hay menos genialidades y menos hueco a la mera aplicación de la tecnología como transformación y cada vez habrá más Hawkers.

Así que han resumen, ahora mismo lo que hay es capital en el mercado buscando un objetivo del pasado (un pelotazo loco) y compañías que para obtener ese capital son capaces de hacerse inoperativas a medio y largo plazo.

Mi predicción es que las compañías líderes en 10 años serán las que hayan sido capaces de sobrevivir en un entorno en el que no han recibido capital del exterior porque son ininvertibles pero que han conseguido una serie de clientes valientes con los que hacer la travesía...

... Lo que les ha permitido hacerse a fuego lento y adaptarse de manera gradual a los cambios monstruosos que se avecina en la manera hacer negocios en la próxima década.

Seguirá habiendo pelotazos, pero cada vez menos, cada vez fogonazos más breves, y mucha gente se pillarán los dedos en ellos.

Hasta que los VC se den cuenta que los tiempos cambian para todos, también para ellos.
#Finhilo

CODA: Enorme contribución cortesía de @Joan_Sarda al tema: <https://recode.net/2018/8/29/17774878/consumer-startups-business-model-native-mvmt-tuft-needle...>

Final de la turra: Estrategia por encima de todo lo demás

[Ver en El Turrero Post](#)

La mayor parte de las compañías para las que trabajo o he trabajado carecen de estrategia

Categorías: Estrategia

Fecha: 5/7/2018

Voy a intentar cerrar los hilos que dejé sueltos: Roberto Mehri, Objetivos de Marca, ROI del Patrocinio. No en ese orden, sino en OE -> ROI -> RM

La mayor parte de las compañías para las que trabajo o he trabajado carecen de estrategia o tienen una estrategia de mierda. Es duro decirlo así pero es mi experiencia personal. Incluyo la mitad del IBEX 35.

Por tal entiendo estrategias que como dice Rumelt, no "Abordan el problema decisivo de una compañía o mercado y proceden a resolverlo de una manera decidida y clara"

No voy a entrar en taxonomizar todas las vertientes de la estrategia de mierda, pero para los interesados, leed "Good Strategy, Bad Strategy" de Rumelt, o a una escala más modesta, id a mis cursos de CPS o leed lo que he escrito sobre el tema: [https://linkedin.com/pulse/praise-good-strategy-javier-g-recuenco/...](https://linkedin.com/pulse/praise-good-strategy-javier-g-recuenco/)

La mayoría de compañías con estrategias de mierda descasaban sobre informes de McKinsey, Monitor, ATKearney o similares. Ojo, no estoy diciendo que sean tontos, todo lo contrario, es sencillamente que su interés no está alineado con los de las compañías que aconsejan.

De hecho, después de veinte años en consultoría, me he dado cuenta de que es otro modelo de negocio obsoleto y la hemos tenido que abandonar. Pero eso es otra historia que igual cuento otro día.

Sigo. Si la estrategia no está, por regla general, aspirar a tener los objetivos de marca claros es una aproximación bastante optimista. Si tus objetivos de marca no están cristalinos, mucho me temo que tu patrocinio va a resultar, con suerte, confuso. ¿Qué mensaje apoyas?

KIA escaló en España de la mano de Rafa Nadal y se han mostrado fidelidad mutua. Pero vosotros pensáis que lo que asociáis a Nadal es "Calidad con cinco años de garantía"??

Es como el histórico patrocinio de Gasol con el Popular, que seguro que se consiguió a muy buen precio, pero no he visto otro patrocinio más WTF en mi vida.

Nosotros estuvimos trabajando para otro patrocinador de Nadal en una historia que podría haber sido magnífica como campaña global. Se utilizó solo en la presentación de una junta de accionistas. Y por supuesto, no se hizo nada para soportar la línea argumental.

En resumen: El patrocinio en España no está alineado estratégicamente porque para empezar, no suele haber estrategia detrás.

Con lo cual, suele ser una mezcla de caridad, ganas de molar y oportunidad, cuando no directamente de un capricho del decision maker. No digo que no haya patrocinios con sentido, pero los tengo que ver todavía.



Con lo cual, del ROI ni hablamos, no?? :D

Lo que me lleva a @robertomerhi .

Que un tío con un talento sobrenatural como @robertomerhi no tenga cien mil propuestas de patrocinio encima de la mesa es algo que me deja turulado.

Luego empiezas a meterte en el mundo de la F1, conoces a los mandamases, hablas con ellos, y aparte de que a partir de entonces, soy peor persona, empiezas a entenderlo todo.



Por ejemplo, el hecho de que la mitad de los pilotos de la F1 hayan COMPRADO SUS ASIENTOS es algo que me noqueó.

No voy a ventilar más mierda, aunque haya para parar un carro. El punto es: Tenemos un piloto EXCEPCIONAL, español, BELLISIMA PERSONA y con una historia de underdog maravillosa, y SIN PATROCINADORES.

A puro huevo y en un equipo de mitad de tabla, hace podios. Y sube a ellos embutido en un mono negro sin patrocinadores. El tema es tan surrealista que hasta le hacen fanarts:

 el Crea [@elCrea](#)

Si no es por la salida desde el pit lane, subes al podio... pedazo de fin de semana a la remontada #ElMonodeMerhi

El caso es que en @drive_win lo hemos visto claro y hemos hecho toda una campaña alrededor de el, #malditosnovatos, en breve en su pantalla. Porque encaja en nuestra estrategia como un guante.

Me estáis diciendo que no hay cien compañías en España que podrían hacer lo mismo? NO ENTIENDO NADA.

Con lo cual, y recogiendo velas y haciendo recap: El patrocinio actual necesita una sacudida monumental. Integrarse con la estrategia de la marca, replantearse por completo... y de una puñetera vez ser una fuente de ingresos tangible.

Tengo ahora mismo dos cosas en las que estoy trabajando para reinventarlas por completo como los generadores de ingresos reales que son y que no están siendo: La RSC y el patrocinio. Si te dicen que caí, mandad mis cenizas al Bernabéu. Y FIN.

Final de la turra: La mayor parte de las compañías para las que trabajo o he trabajado carecen de estrategia

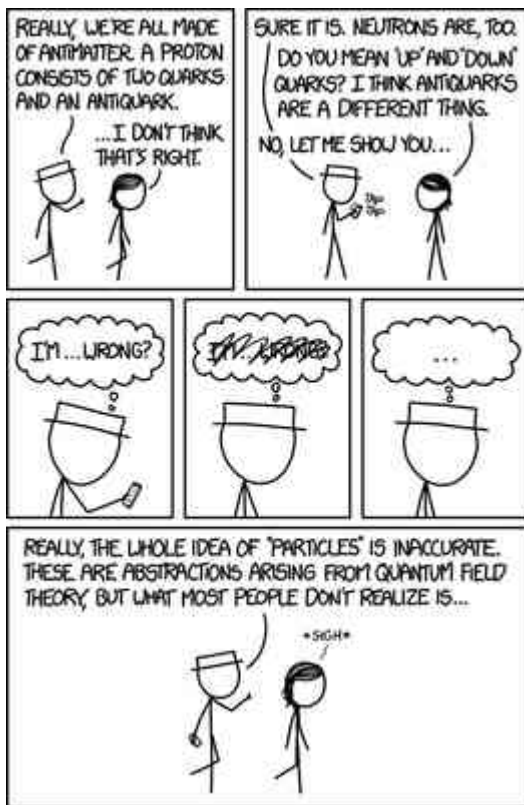
[Ver en El Turrero Post](#)

La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas

Categorías: Estrategia, Leyes y sesgos, Factor x, Sociología, Resolución de problemas complejos

Fecha: 23/11/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un colateral del CPS y en general de la vida: La asimetría entre el valor que concedemos a tener razón vs su valor real. Vamos al tema.



Hay una frase que le oí a @ramonnogueras que me quedé con la copla, aunque no sé si es suya, pero claramente es su estilo: "Tener razón es mejor que follar, es mejor que drogarse, es mejor que follar drogado".

Uno de los principales problemas de mi oficio es que no puedo contarla mayor parte de lo que hago por razones de confidencialidad, NDAs o simple discreción sobre cosas delicadas.

Pero la parte real de nuestro moat es que hemos hecho CPS cuando el resto de la gente hace consultoría, y nos ha enseñado un montón de valiosos insights. Que obviamente, nos han costado mucho dinero aprender.

Uno de nuestros primeros clientes, con los que aprendimos el oficio, era una compañía en la que hicimos un trabajo extraordinario y la cagamos por completo al mismo tiempo.

Trazamos un sensemaking estupendo, hicimos una hipótesis brillante, diseñamos un triple ataque financiero / Factor X y relato / Tecnológico que te cagas y nos las prometíamos muy felices con nuestro primer cliente, un success story, un relato tremendo...

Pero cometimos el error de decirle que su compañía valía cero.

No lo dijimos nosotros, lo dijeron nuestros asesores financieros expertos en M&A. Apalancado hasta los ojos, ventas con márgenes ridículos, riesgo tremebundo...

A partir de ahí le perdimos por completo. Unplug. Switch Off.

Pasó como de comer mierda del plan de refinanciación, de todo lo que que había que hacer, del camino que posiblemente le hubiera salvado. Y hablo en condicional porque recientemente nos hemos enterado de que está en situación crítica.

Cuando hablamos de que el Factor X te mata o te salva, lo decimos porque constatarlo e interiorizarlo nos ha costado una pasta. Allí nos dimos cuenta de que efectivamente, el CPS no va de tener razón, va de solucionar el problema.

En la sociedad contemporánea, la búsqueda de la verdad y la precisión se ha convertido en un objetivo primordial. Sin embargo, esta obsesión por "tener razón" puede estar sobrevalorada.

Mi tesis explora por qué la insistencia en tener razón puede ser perjudicial y cómo otras cualidades, como la empatía, la flexibilidad y la apertura mental, pueden ser más valiosas en la vida personal y profesional.

Tener razón a menudo se prioriza sobre la empatía y la comprensión. En las relaciones interpersonales, la capacidad de entender y conectar con los demás puede ser más beneficiosa que simplemente ganar una discusión.

La empatía fomenta la cooperación y la armonía, mientras que la insistencia en tener razón puede generar conflictos y resentimientos.

En un mundo en constante cambio, la flexibilidad y la adaptabilidad son esenciales. Aferrarse a la necesidad de tener razón puede impedir la capacidad de adaptarse a nuevas circunstancias y aprender de los errores.

Las personas que están dispuestas a admitir sus errores y cambiar de opinión cuando se les presenta nueva información tienden a tener más éxito a largo plazo.

La insistencia en tener razón puede limitar la creatividad y la innovación. Las ideas nuevas y revolucionarias a menudo surgen de la disposición a cuestionar las suposiciones y explorar diferentes perspectivas.

Fomentar un entorno donde se valore la exploración y el pensamiento divergente puede conducir a descubrimientos y avances significativos.

La humildad intelectual, o la capacidad de reconocer las propias limitaciones y la posibilidad de estar equivocado, es una cualidad crucial para el crecimiento personal y profesional.

Las personas que practican la humildad intelectual están más abiertas a aprender de los demás y a mejorar continuamente.

Tener razón no siempre garantiza una comunicación efectiva. La capacidad de comunicar ideas de manera clara y persuasiva, y de escuchar activamente a los demás, es fundamental para el éxito en cualquier campo.

La comunicación efectiva se basa en el respeto mutuo y la disposición a considerar diferentes puntos de vista.

En resumen, aunque tener razón puede ser importante en ciertos contextos, su sobrevaloración puede ser perjudicial.

La empatía, la flexibilidad, la creatividad, la humildad intelectual y la comunicación efectiva son cualidades que pueden ser más valiosas y beneficiosas en la vida personal y profesional.

Cuando tenemos razón, nuestro cerebro experimenta una serie de reacciones químicas y emocionales que contribuyen a la sensación de satisfacción.

La dopamina es un neurotransmisor asociado con el placer y la recompensa. Cuando acertamos o tenemos razón, nuestro cerebro libera dopamina, lo que nos hace sentir bien y refuerza el comportamiento que llevó a esa recompensa.

El sistema de recompensa del cerebro, que incluye áreas como el núcleo accumbens y la corteza prefrontal, se activa cuando tenemos razón. Esta activación nos motiva a repetir comportamientos que nos llevan a tener razón en el futuro.

Tener razón puede proporcionar una sensación de validación y autoestima. Nos sentimos competentes y seguros de nuestras habilidades y conocimientos.

Acertar puede reducir el estrés y la ansiedad, ya que confirma que nuestras percepciones y decisiones son correctas. Esto puede generar una sensación de control y predictibilidad en nuestro entorno.

En un contexto social, tener razón puede llevar al reconocimiento y la aprobación de los demás. Este reconocimiento puede fortalecer nuestras relaciones y nuestra posición dentro de un grupo.

La aprobación y el reconocimiento de los demás actúan como un refuerzo positivo, incentivándonos a buscar más oportunidades para tener razón y recibir esa validación social.

La satisfacción de tener razón puede motivarnos a aprender más y a mejorar nuestras habilidades y conocimientos.

La liberación de dopamina y el refuerzo positivo pueden llevarnos a persistir en comportamientos y estrategias que nos han llevado a tener razón en el pasado.

En resumen, tener razón desencadena una serie de reacciones químicas y emocionales en nuestro cerebro que nos hacen sentir bien y nos motivan a repetir esos comportamientos.

Esta combinación de factores biológicos, emocionales y sociales explica por qué es tan satisfactorio tener razón.

Vale, pues se puede tener este tema clarinete intelectualmente y cagarla completamente en el delivery. Saber como funciona el tema y lograr que nadie te haga ni puto caso. Enter Schopi.

"The Art of Always Being Right" (El arte de tener siempre la razón) de Arthur Schopenhauer es un ensayo que explora las técnicas de argumentación y retórica que las personas utilizan para ganar debates, independientemente de la verdad o la justicia de sus argumentos.

Schopenhauer argumenta que en los debates y discusiones, las personas a menudo están más interesadas en ganar que en buscar la verdad. Para ello, emplean una serie de estratagemas retóricas y lógicas para defender su posición y desacreditar a sus oponentes.

El ensayo describe 38 de estas estratagemas, que van desde el uso de argumentos ad hominem hasta la manipulación de premisas y conclusiones.

Schopenhauer sostiene que los debates son inherentemente competitivos y que las personas están motivadas por el deseo de ganar y demostrar superioridad intelectual.

El ensayo detalla diversas técnicas que se pueden utilizar para manipular el curso de un debate, como desviar la atención, exagerar los puntos débiles del oponente y utilizar falacias lógicas.

Schopenhauer critica la idea de que los debates siempre buscan la verdad, sugiriendo que a menudo se trata más de la victoria personal que de la honestidad intelectual.

El ensayo subraya la importancia de la retórica y la habilidad para persuadir, independientemente de la validez del argumento.

En resumen, "The Art of Always Being Right" es una crítica mordaz de la naturaleza humana y de cómo las personas utilizan la argumentación no para buscar la verdad, sino para ganar y mantener su posición.

La madre que me matriculó en Dibujo Técnico. Turra limit alert. A cerrar el kiosko y recoger los bártulos.

Tener razón está completamente sobrevalorado fundamentalmente porque hay enormes recompensas cognitivas inmediatas asociadas. Pero si se le da preeminencia, o se prima a largo plazo es, quizás antiintuitivamente, veneno puro.

Es aquello de Valdano de que un jugador diciendo que han perdido cuatro a cero pero que el que él marcaba no ha tocado la bola.

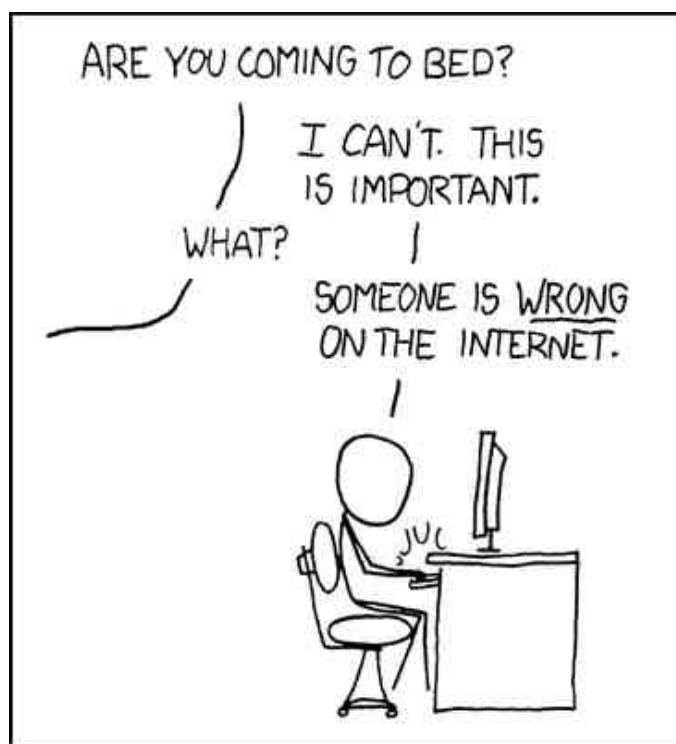
En el CPS estamos comprometidos con solucionar el problema, todo lo demás debe dejarse al lado.

Si no has generado cambio, da igual todo tu análisis, todo tu sensemaking, todo el resto de tus mind games.

🐦 César López @_celopez

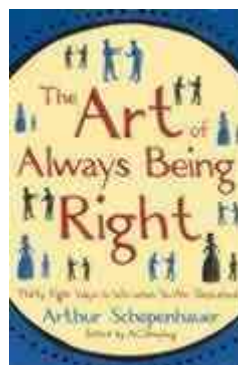
Tener razón está sobrevalorado, lo que da gustirinin es tener agencia, comprobar que has hecho que cambien las cosas.

Necesitamos que periódicamente alguien nos recuerde que nos vayamos a la cama. #finhilo



<https://xkcd.com/386/>

P.D. I: El libro de Schopi:



The Art of Always Being Right

goodreads

P.D.II: "However disorienting, difficult, or humbling our mistakes might be, it is ultimately wrongness, not rightness, that can teach us who we are." ~ Kathryn Schulz

Final de la turra: La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas

[Ver en El Turrero Post](#)

La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real

Categorías: Estrategia, Sistemas complejos, Factor x, Resolución de problemas complejos, El contexto manda
Fecha: 16/10/2024

En el hilo turras de hoy, y en la serie de compañías/iniciativas nuevas en la que estoy metido, hablaremos de tender puentes, liminalidad, la necesidad de intérpretes y el cableado cognitivo hablando de @unconvcps

 Javier G. Recuenco @Recuenco

QUE MAJOS SON QUE ME DEJAN SUBIRME
Hablaré del tema este fin de semana también en el hilo.

Si bien ya le dediqué un hilo a la razón para el nacimiento de UCPS, con lo que este hilo no es su presentación en sociedad, es importante volver a ello por dos razones:

Una: El hilo original fue en Marzo, estamos en Octubre. Como cualquier otra cosa a la que nos hemos dedicado, nosotros partimos de una tesis y el camino se ha ido encargando de darnos y quitarnos la razón.

Nadie en su sano juicio puede pensar que una disciplina como la nuestra, de la que no tenemos ningún referente (No tenemos a quien copiar) no sufra modificaciones derivadas de su ejecución por mucho que hubiéramos pensado profundamente en el tema.

Otro día hablaremos de las desventajas de copiar cosas sin contextualizarlas y gestionar su contexto origen y destino.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 21

Y efectivamente, como menciono, no tenemos ni puta idea de como serán las dinámicas centauro y nos estamos limitando a hacer esqueumorfismo con lo familiar, lo que nos llevará a error inevitablemente.

Y ya hemos hablado ampliamente de como Eric Ries ha sido malinterpretado por sistema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

So much fucking this. Estoy harto de decir que Ries es la persona más malinterpretada del universo. Lean ha sido a su pesar la victoria más absoluta del doing sobre el Thinking en décadas.

Dos: La semana que viene tenemos el evento de Futurizable con nuestros panas de @sngular y antes de ver un montón de maravillas técnicas, vuestro amigo y servidor hablará de la necesidad de emulsificar todo bajo una estrategia IT Driven.

 Javier Martin @liderarmente

¡Vaya! se nos ha colado un infiltrado en el evento Futurizable. Si ya era un reto presentar a @carlosguardiola a ver qué hago ahora con @Recuenco [https://business.sngular.com/evento-futurizable/...](https://business.sngular.com/evento-futurizable/)


@sngular es un ecosistema tecnológico de primer nivel que tiene todas las capacitaciones necesarias para ayudar a transformar (que no digitalizar) negocios de manera dramática. Pero para que la lapa se adhiera a la roca, necesita vehículos como @unconvcps

El rol de @unconvcps es el de hacer de puente entre islas lejanas, de tensoactivo empresarial. Cuando termine esta serie de hilos relativos a nuestras iniciativas para este curso, hablaré en detalle del concepto.

La idea fundamental es que la mayor parte de las iniciativas empresariales teóricamente sinérgicas destruyen valor.

Por cada Exxon/Mobile o Disney/Pixar hay un AOL/Time Warner o un Daimler/Benz/Chrysler. (Otro día entraré en el tema del deterioro del M&A, y de los advisors estratégicos de las operaciones de M&A y sus agendas)

Y en su momento también desarrollé mi tesis que versa sobre que lo más complicado en los cambios de paradigma es trazar un puente con el paradigma anterior.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 18, 2021

Y efectivamente, el problema siempre es el mismo: Para que un nuevo paradigma triunfe, tiene que trazar puentes con el antiguo paradigma. Y la historia de ConstitutionDao, con todo lo impresionante que es, es un cautionary tale.

Hay varias razones para ello. Una de ellas es la clásica tensión entre revolución y reforma.

La tensión entre revolución y reforma radica en sus enfoques y objetivos para el cambio social y político.

Mientras que la revolución busca un cambio rápido, radical y a menudo violento para transformar completamente el sistema existente, la reforma persigue un proceso gradual y pacífico de mejora dentro del marco del sistema actual.

Esta dicotomía refleja un debate histórico sobre la mejor manera de lograr justicia y progreso: si a través de la ruptura total con el pasado o mediante ajustes incrementales que preserven la estabilidad y el orden.

La elección y el éxito o el fracaso asociado a dicha elección de uno de estos caminos es puramente contextual.

La otra tiene que ver con otro factor, el cableado cognitivo y la sintonía entre los campos cognitivos que generan dichos cableados.

El cableado cognitivo es un concepto que también me gustaría desarrollar y que normalmente es un conglomerado de ideología, cosmovisión y el agregado de todo eso, que generalmente se arroja en el cajón de sastre que se denomina "cultura".

Para que se produzca sinergia real, tiene que haber o bien una afinidad natural o bien una hormesis/adaptación entre los campos cognitivos de los componentes.

Supongo que para que dicha adaptación se produzca, hay una serie de mecanismos involucrados que tienen que ocupar un espacio entre la neuroplasticidad y la semántica.

Por ejemplo, si bien parece demostrado que las razas no existen, hay una importante discusión sobre el tema porque es obvio que se produce una conveniente adaptación del campo semántico de cada emisor para determinar que se considera como tal.

Obviamente, es un campo más de la lucha de cosmovisiones que está caracterizando no sé si la raza humana, pero desde luego, el siglo XXI.

La idea fundamental es que no hay posibilidad real de creación de sinergias, y por lo tanto de valor, sin ese proceso.

Hay dos factores necesarios a la hora de crear sincronizar valor en un proceso sinérgico entre propuestas : El adhesivo o el intérprete.

Como ya hemos hablado de muchas cosas en los hilos turras, recomiendo releer el hilo dedicado a los emulsificadores de equipo:

Que este proceso se de de manera espontánea es harto improbable, es necesario mucho trabajo de adaptación y nos suele despistar cuando se produce de manera espontánea, lo que nos da a entender que es sencillo.

En los años 60, Marvel Comics estaba en una situación difícil, enfrentando la posibilidad de cerrar. Stan Lee, quien trabajaba como editor y escritor, estaba desmotivado y considerando dejar la industria.



Sin embargo, su esposa Joan lo animó a escribir una historia que realmente le apasionara antes de renunciar.

En 1961, Stan Lee, junto con el talentoso dibujante Jack Kirby, creó "Los 4 Fantásticos". Este cómic fue un éxito inmediato y marcó el renacimiento de Marvel Comics.

La colaboración entre Lee y Kirby fue fundamental para este éxito. Juntos, desarrollaron personajes icónicos como Hulk, Thor, Iron Man y los X-Men, utilizando el "Método Marvel", donde Lee proporcionaba una sinopsis básica y Kirby desarrollaba la narrativa visual.

Eso capitalizó dos cosas: El afán de elevar el nivel de escritura de los comics de Lee (su nombre real es Stanley Lieber, pero usaba el seudónimo para no mezclarlo con su nombre real, que usaba para escribir cosas "serias")

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 16

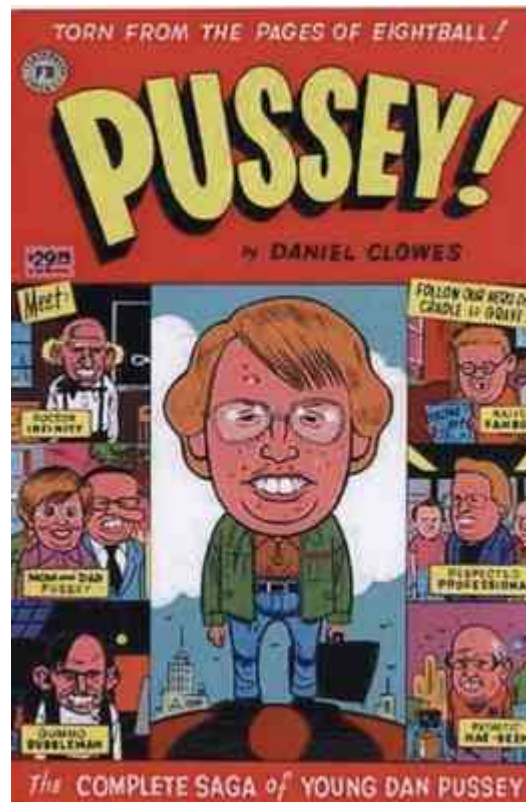
Y Lee. Stan fue el primero que entendió que el cómic estaba etiquetado para subnormales porque solo lo habían enfocado ahí. Volstagg es Falstaff, empezando por el nombre.

Y la imaginación sin límites de Kirby, que se desató con el hecho de que Lee entendió que había que dejarle rienda suelta en el plot y que el rellenara el hueco.



Hubo suerte y perfect timing, con lo que hubo sinergia y una creación de valor brutal, pero como no se articuló de manera efectiva y estratégica, surgieron un montón de problemas.

En su obra "Pussey!", Daniel Clowes realiza una sátira mordaz del mundo de los cómics y de figuras prominentes de la industria, incluyendo una parodia de Stan Lee.



El personaje principal, Dan Pussey, es un dibujante de cómics que representa una versión exagerada y patética del típico creador de cómics.

Clowes utiliza a Dan Pussey para criticar la comercialización del arte y la explotación dentro de la industria del cómic.

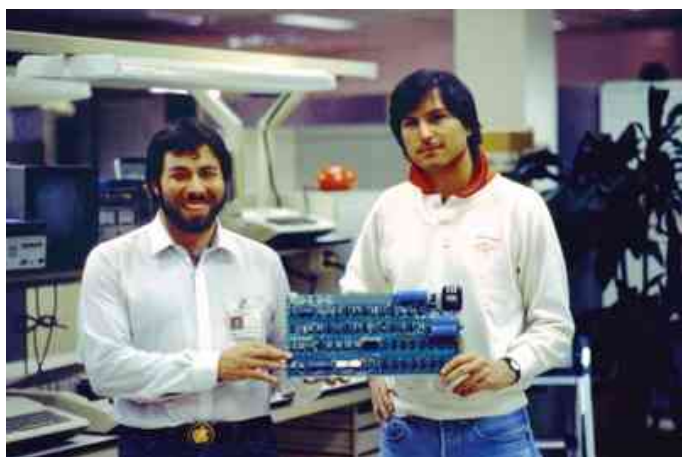
A través de este personaje, Clowes satiriza a Stan Lee como un individuo simplón y oportunista, que se aprovecha del trabajo de otros mientras se presenta como una figura carismática y central en la creación de cómics exitosos.

Esta representación resalta las tensiones y controversias sobre el crédito y la autoría en la industria del cómic, temas que han sido objeto de debate en la relación real entre Stan Lee y otros creadores como Jack Kirby.

A pesar de su éxito conjunto, la relación entre Lee y Kirby no estuvo exenta de tensiones. Kirby sentía que no recibía suficiente crédito por su contribución creativa, lo que llevó a fricciones entre ambos.

La sátira de Clowes no solo se enfoca en Stan Lee, sino que también critica la cultura de los cómics, mostrando un mundo insular y a menudo patético, donde los artistas luchan por el reconocimiento y la integridad artística en un entorno dominado por intereses comerciales.

Mi punto de vista es que Pussey es la versión de un dibujante. Sin Lee, sin un mercachifle, Kirby hubiera muerto en el anonimato, como Wozniak se hubiera jubilado en HP.



La industria y la creación cultural, la industria y la tecnología son islas que rara vez se conectan sin ayuda.

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. A apagar la luz y bajar la persiana.



@unconvcps nace por una razón sencilla: Hay demasiada distancia actual entre la Tecnología y los Decision Makers como para que sea un driver lo suficientemente potente como para provocar transformación real.

En el proceso de máxima transformación empresarial, hemos reiterado en muchas ocasiones que la tecnología tiene un rol determinante, pero que existe demasiada distancia entre los decision makers y los tecnólogos a día de hoy en términos de capitalizarlo de manera efectiva.

Una lapa puede alimentarse en el mar, y el mar está lleno de nutrientes, pero para realizar su labor ha de estar adherido a una roca.



Las lapas se adhieren a las rocas utilizando una combinación de fuerza muscular, un moco adhesivo especial y la adaptación contextual.

La clave principal de la adherencia de las lapas es un moco superpegajoso que segregan desde la suela de su pie. Este moco contiene proteínas y azúcares que actúan como un adhesivo natural, permitiendo que la lapa se adhiera firmemente a superficies húmedas y resbaladizas.

Aunque el moco es crucial, las lapas también utilizan su fuerza muscular para crear una succión adicional. Al contraer sus músculos, pueden presionar su concha contra la roca, aumentando la fricción y mejorando la adherencia.

Las lapas son capaces de ajustar su adherencia según las condiciones ambientales. Por ejemplo, cuando la marea está baja y están expuestas al aire, se adhieren más fuertemente para evitar ser deshidratadas o arrancadas por depredadores.

Este mecanismo de adherencia es tan efectivo que las lapas pueden soportar fuerzas significativas sin desprenderse, lo que les permite sobrevivir en entornos marinos dinámicos y a menudo hostiles.

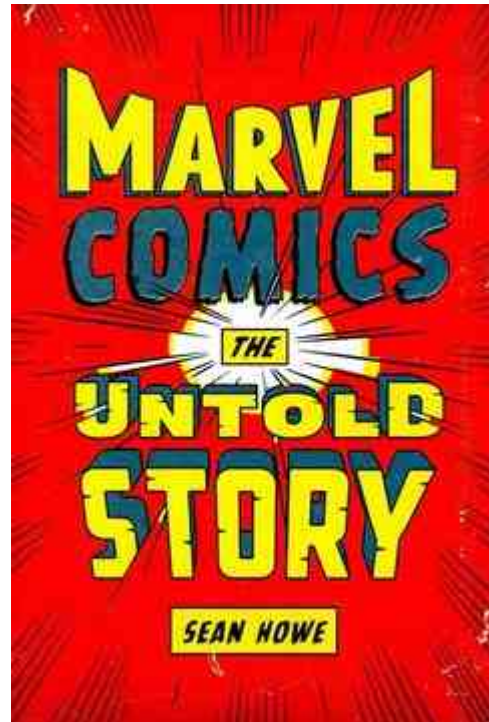
@unconvcps actúa como la mezcla de músculo, moco y adaptación que es necesaria para capitalizar el potencial sinérgico de la tecnología como vehículo de transformación empresarial.

La transformación digital ha sido básicamente pegar la lapa a la roca con superglue, una tirita o con un post it.

Las zonas intermareales donde viven las lapas están sujetas a fuertes corrientes y olas. La adherencia firme a las rocas les proporciona estabilidad y les permite resistir las fuerzas del agua.

Las compañías en entornos actuales de máxima incertidumbre necesitan de la roca, pero también del combo de músculo y moco. De la calidad de la adhesión depende que no salten por los aires al primer oleaje. #finhilo

P.D.I: Marvel las pasó más putas que en vendimia:



Marvel Comics: The Untold Story

goodreads

P.D.II: Si Pussey es un libro de parte, la mayor parte de los libros sobre M&A están hechos desde la trinchera del Excel. Este es algo mejor:



The Dealmaker: Lessons from a Life in Private Equity

goodreads

Final de la turra: La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real

[Ver en El Turrero Post](#)

Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

Categorías: Estrategia, Marketing, Factor x, Personotecnia, Sociología

Fecha: 11/10/2024

En el hilo turras de hoy, y siguiendo con nuestra serie de iniciativas que vamos a poner en marcha en los próximos meses, os voy a hablar de la orquídea en el jardín: Spinae.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana, en la serie de iniciativas que vamos a lanzar, os hablaré de la más sutil, la más desconocida y de la única que tiene más madres que padres.

Si tuviera que mapear mi aproximación metafórica al entorno profesional con alguna referencia clara, siempre he dicho que me veo como un John Belushi: Una extraña mezcla de desaliño, presencia robolonda y alta energía.



Blues Brothers: Soul Man - SNL

The Blues Brothers (John Belushi and Dan Aykroyd) perform "Soul Man." [Season 4, 1978]#SNLSubscribe to SNL: <https://goo.gl/tUsXwMStream> Current Full Episodes...

youtube

John Belushi fue conocido por su estilo de actuación física y de alta energía, que lo convirtió en una figura icónica en la comedia.

Su enfoque se caracterizaba por una energía cinética y una habilidad para la comedia física que lo hacían destacar tanto en "Saturday Night Live" como en películas como "Animal House" y "The Blues Brothers".

Belushi tenía una presencia escénica magnética y un talento natural para el humor físico, lo que le permitía realizar actuaciones intensas y memorables.

Su capacidad para combinar movimientos exagerados con una expresión seria creaba un contraste cómico que resonaba profundamente con el público. Además, su estilo no conformista y su habilidad para improvisar lo convirtieron en un pionero en el mundo de la comedia.

Cuando María (@M_Amontero) llegó al CPS, no era precisamente el prototipo de alumno que atraíamos al seminario. Que es fundamentalmente masculino, y relacionado con la tecnología y cosas profesionalmente poco sexies.

Que demonios, era la responsable de una agencia de comunicación que se llamaba... @algotonito_.



Sin embargo, fue una alumna cirrópoda, de las que se agarran a la disciplina con la fuerza de la gente que tiene la intuición de que no sabe muy bien a que se está agarrando, pero parece sólido.

Igual que yo parezco un eterno estudiante desharrapado de doctorando, María tiene ese andar grácil de la gente que tiene a la liviandad y la discreción por bandera y que no trata de embestir mientras bufa por donde pasa, sino que va danzando de nenúfar en nenúfar.



De alumna pasó a clienta, y cuando desde @singularsing examinamos su compañía, nos dimos cuenta de que tenía un instinto feroz para determinar cual era el problema estratégico de sus clientes.

También nos dimos cuenta de que la inmensa mayoría de sus clientes, recibían de ella valiosísimos insights estratégicos mientras que la seguían pagando como a una compradora de espacios en revistas de lifestyle.

Qué demonios, estaba cambiando las pepitas de oro por baratijas, como el adelantado Rodrigo Díaz de Carreras.



Cantata del Adelantado Don Rodrigo Díaz de Carreras · Las Obras de Ayer · Les Luthiers

Les Luthiers es un grupo argentino de humor que utiliza la música como un elemento fundamental de sus actuaciones. El conjunto utiliza la música como un elem...

youtube

Cuando le indicamos la oportunidad, ella nos dijo que era consciente, pero que no se sentía cómoda ni creía que resultara creíble haciendo de ello un oficio. Por no mencionar que consideraba complicado reposicionarse en la cabeza de clientes de años.

El espacio donde su compañía operaba, el lifestyle, nos resultaba completamente alienígena a nosotros, más volcados en entornos de procesos, industriales, tecnológicos y similares.

Las industrias consideradas “lifestyle” son aquellas que se centran en productos y servicios que mejoran la calidad de vida y el bienestar de las personas. Estas industrias suelen estar relacionadas con intereses personales, pasatiempos y estilos de vida específicos.



Pero claro, un análisis más cercano de el espacio nos arrojó toda una serie de particularidades que nos eran muy familiares y que demonios, nos sonaban muy atractivas.

Es un auténtico carnaval de Factor X: en este caso, introduciría el factor x de la propia marca, la marca tiene ‘identidad’ y además la crean personas, factor x al cuadrado. @jlantunez vibes.

Es una fiesta de Personotecnia: consumidor, inversión publicitaria, fraude, alcance vs audiencia cualitativa, atención...

Es un sector con una Incertidumbre tremenda: competencia salvaje, incremento costes, márgenes pequeños, financiación, sostenibilidad, procesos... hasta nos dimos cuenta que jugaba la geopolítica.

Siempre he estado hablando de los negocios que no caben en un excel , de los que odian los PE, de los que dependen del alma humana... y quizás había redención para mi incapacidad de distinguir más de ocho colores y mi aproximación Belushi a la vida profesional.



El skin in the game habló por nosotros: "Oye, María, y si montamos algo conjuntamente para abordar la oportunidad?" Y entró Cristina, y entro Ramón, y entró Elena, y empujamos, y hubo malentendidos, y nos reconciamos, y subimos y bajamos y un par de años después...

Os presentamos a Spinae (<https://spinae.es>) Spinae, acompañamiento estratégico para marcas que importan.



<https://spinae.es/>

Marcas que importan a alguien (son relevantes para alguien/consumidor) y además son compañías rentables. Pero el foco está en la marca porque sin la marca no hay compañía.


Marca y negocio. La marca es la identidad y la compañía el negocio, en lifestyle no se pueden separar ni tratar de forma independiente.

Si las separas, si la marca está en segundo plano, normalmente las decisiones que se toman tienen unas consecuencias de segundo orden que suponen que la marca se muere y a la vez la compañía (os suena de algo?)

Mirada cenital: para Spinae es una forma de mirar con distancia y evitando muros. El CPS también es una mirada. En lifestyle son muy comunes las fotos de producto desde plano cenital. El que nosotros en Spinae la mirada CPS la llamemos cenital es un guiño obvio al sector.

Mejor hipótesis posible, nada de soluciones estandarizadas. Diferenciamos problema de síntoma, sacamos el diagrama de Ishikawa de la producción industrial y lo incorporamos al lifestyle como herramienta de análisis.

A partir de ahí, definimos hipótesis para ir corrigiendo el tiro. Como Giorgio Nardone, como el CPS...

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 19, 2020

Giorgio Nardone, es incluso más periférico en su aproximación. Para los que no lo reconocáis, es un psicólogo especialista en terapias de control de fobias y "defectos" del ser humano. Un terapeuta. Sin embargo, como ya dije, llama a su disciplina Strategic Problem Solving.

Equipo: spinae parte de un equipo con mucha experiencia en el sector de lifestyle (comunicación, posicionamiento de marca, marketing, consumidor, narrativa...) al que se suma el equipo de @singularsolving en CPS, reformulación estratégica, M&A, Generación de Demanda...

El tercer componente del equipo es el cliente, de hecho, sin él, no hay equipo.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A hacer la maleta y salir corriendo.



El diálogo entre Shiva y Shakti se encuentra en el texto sánscrito Vijñana Bhairava Tantra. En este texto, Shakti le pide a Shiva que le revele el camino hacia la iluminación. Shiva responde explicándole 112 formas diferentes de meditación.



Este diálogo es fundamental en la filosofía tántrica, ya que representa la unión de las energías masculina y femenina del universo, simbolizando la dualidad y la unidad en la existencia.

El diálogo en el que Shiva convence a Shakti para que bailen no está específicamente documentado en los textos tradicionales, pero la danza de Shiva, conocida como Tandava, y la danza de Shakti, conocida como Lasya, son representaciones simbólicas de sus energías cósmicas.

En la mitología hindú, Shiva y Shakti representan la unión de la conciencia y la energía. La danza de Shiva simboliza la destrucción y la renovación del universo, mientras que la danza de Shakti representa la creación y la belleza.

Juntos, sus danzas simbolizan el equilibrio y la armonía del cosmos. Cuando están alineados, son imprescindibles para los procesos de creación.

Nada más aparentemente contra natura que los principios antitéticos. Sin embargo, hay una extraña belleza en lo agridulce, en el Negroni, en ese vino amontillado que entra dulce y te patea las tripas. En el equilibrio de lo aparentemente antagónico.

Belushi no encontró una Shakti a su altura. Su mujer intentó salvarle de si mismo, pero hubiera necesitado alguien que le calmara sus apetitos, que le terminaron conduciendo a la autodestrucción.

Spinae es problem centric (Por la parte de Shiva) y customer centric (Por la parte de Shakti) Hemos hablado mucho de las tensiones que subyacen entre los negocios con alma y los Excels.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Donde el Excel reina, el alma muere. En compañías con almas grandes tan solo se nota más. La diferencia entre la cura y el veneno es la dosis, que decía Paracelso.

Así que si tenéis una compañía de lifestyle, no os caen bien los chicos del Excel, pero creéis que si bien conocéis vuestros clientes como la palma de vuestra mano, la compañía no lo peta como debiera, acordaos de este logo.

Y que empiece el baile #finhilo



P.D: I: Belushi tiene un documental definitivo:



Belushi (2020) Official Trailer | SHOWTIME Documentary Film

A feature documentary from award-winning filmmaker R.J. Cutler about the too-short life of John Belushi, the once-in-a-generation talent who captured the hea...

youtube

P.D. II: @Godivaciones dirige un master sobre la industria del lujo sobre el que ha llegado el momento de hablar.



<https://esden.es/the-fashion-bs/master-industria-del-lujo/>

P.D. III: Antes de conocer a Maria, he mirado la industria del lifestyle desde la barrera por pura intuición. He dado clase en @isemfbs y he seguido siempre las publicaciones de @Baekdal:



<https://baekdal.com/>

P.D. IV: La idea de Shiva y Shakti es de @emilioagomezZ

P.D. V: Shakti me corrige: “Solo una cosilla, la cuenta que has puesto de algo bonito es la de la marca de ropa. La de la agencia es @algo bonitoPR”

Final de la turra: Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

Categorías: Estrategia, Factor x, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades, Libros

Fecha: 22/5/2024

En el hilo turras de hoy, edición tempranera porque nos vamos a Sevilla de bolo, hablaremos de estrategia y de lo doloroso que resulta entender que no te han entendido. Vamos al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · 5h

En el hilo turras de hoy, edición tempranera porque nos vamos a Sevilla de bolo, hablaremos de estrategia y de lo doloroso que resulta entender que no te han entendido. Vamos al tema.
<https://pic.x.com/71y96atcmc>

Hemos hablado de estrategia hasta llorar en los hilos turras. Tienen un apartado especial en el Turrero Post. Los que lleguéis un poco pegados, iros para allá:



El Turrero Post
Las turras de Javier G. Recuenco.

<https://t.co/rXY4TdqNf8>

Hoy de lo que quiero hablar es básicamente de lo complicado que es hacer ver a la gente que la estrategia no es una cosa necesariamente compleja o farragosa, pero que desde luego no es una trivialidad.

Hoy hablaba con una amiga sobre los problemas que está teniendo en su compañía para desarrollar una estrategia de pricing que le han encargado.

Se quejaba amargamente de muchísimas cosas que no podía hacer correctamente, de información a la que no podía acceder, de la falta de un criterio claro a la hora de determinar que se estaba buscando.

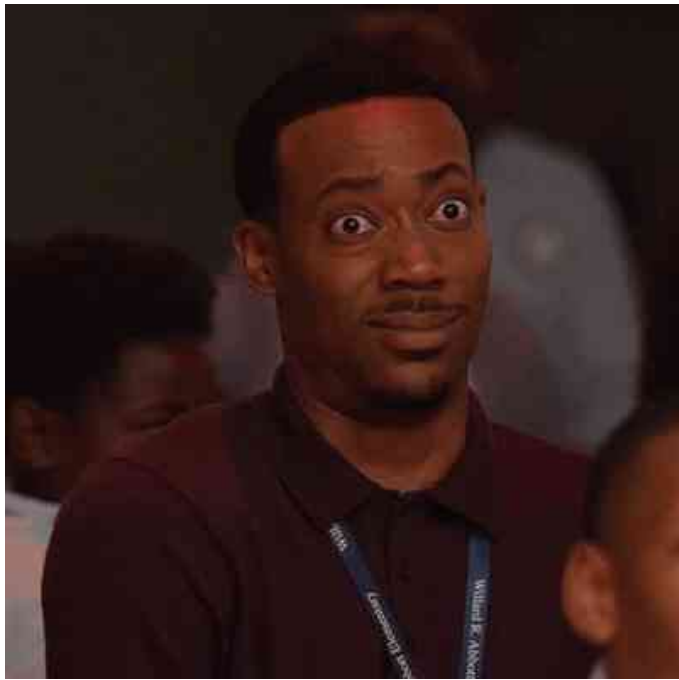
El problema real es que su compañía no tiene estrategia, y de esa indefinición estratégica emanan todo el resto de los problemas, pero no es una cosa que ella pueda gestionar de manera directa o inmediata.

Así que le he recomendado que me utilice como pantalla, como sombra de duda sobre las conclusiones de las que parten.

Que les dé la chapa sobre todo lo que he hablado sobre ecuaciones de canje de valor, que el pricing está más relacionado con la teoría de constraints que con la ecuación clásica de $\text{coste} + \text{markup}$, que es algo que es más Factor X que otra cosa...

Y sobre todo, que si no se ponen a trabajar en la estrategia le recomiendo que se aparte del tema porque ellos se van a frustrar porque ella no va a poder entregarles lo que quieren, y ella se va a frustrar porque no va a poder realizar su trabajo.

Cuando alguien habla en un board de que en una compañía no hay estrategia, generalmente hay una sensación de incomodidad y de haber pinchado un nervio.



Porque honestamente tienen la sensación de que estás siendo injusto. Ellos tienen estrategia. Saben lo que quieren. Tienen objetivos. OKRs.

Rumelt dedicó muchas páginas y tiempo a describir señales y red flags que emite de manera consistente la estrategia de mierda.

- La estrategia es una fórmula, una plantilla, algo mecánico. Hay que abandonar cualquier noción de que hay una “plantilla mágica” que proporciona la estrategia (BSC...) Hay que empezar a sentirse cómodos con la ambigüedad y gestionar la “falta de dirección”

Si lo que tu consideras estrategia puede servirte a ti y a una compañía de comida para perros, empieza a preocuparte:

1. Market Penetration
2. Product Development
3. Acquisitions
4. Enter Emerging Markets
5. Divest 'dogs'
6. Increase R&D expenditure



- La estrategia es fijación de objetivos. Cualquiera puede querer jugar como Nadal, pero eso no es una estrategia.

Una de las características clave de una mala estrategia según Rumelt es lo que él llama “fluff” (en español, “palabrería”). El fluff es una forma de jerga vacía que se disfraza de conceptos o argumentos estratégicos.

Utiliza palabras infladas y aparentemente conceptos esotéricos para crear la ilusión de pensamiento de alto nivel.

Por ejemplo, una declaración de un banco minorista que dice: “Nuestra estrategia fundamental es la intermediación centrada en el cliente” sería considerada fluff. En realidad, esta afirmación no proporciona una estrategia real, sino que es una máscara de falta de pensamiento.

Las películas de Pixar son conocidas por su habilidad para entretener e involucrar a audiencias de todas las edades, gracias a su sutileza y múltiples niveles de lectura.



Estas estrategias narrativas permiten que tanto niños como adultos encuentren placer y significado en las mismas historias, pero de maneras diferentes.

Por un lado, los niños disfrutan de las aventuras emocionantes, los personajes coloridos y el humor visual.

Por otro lado, los adultos pueden apreciar las referencias culturales, los temas más profundos y las sutiles capas de humor que pueden pasar desapercibidas para los más jóvenes.

Además, Pixar se destaca por la solidez de sus guiones y una puesta en escena cuidada y verosímil, lo que contribuye a crear un discurso sofisticado que conecta con todos los públicos.

La filmografía de Pixar, desde “Toy Story” hasta “Soul”, ha fortalecido las bases de un nuevo modo de contar historias a través del medio animado.

Los creativos de Pixar no siguen una fórmula dramática única.

En cambio, adaptan las técnicas dramáticas a las necesidades narrativas de cada proyecto, apelando a valores y necesidades básicas del ser humano que, dada su universalidad, pueden ser comprendidas por espectadores de distintas edades según su madurez.

En resumen, las películas de Pixar son un ejemplo brillante de cómo el cine puede ser universalmente atractivo y enriquecedor, ofreciendo múltiples niveles de disfrute y comprensión que trascienden las barreras generacionales.

La madre que me matriculo en informática gráfica. Turra limit hits. Vamos a intentar resumir y empacar.



Todo el mundo al que le gusta un poco el baloncesto es capaz de apreciar el juego a un determinado nivel, apreciar un mate o un buen tiro.



Pero no todo el mundo es capaz de apreciar una sutileza en un cambio de defensas o un pick and roll inverso.

La mayor parte de la gente que trabaja a alto nivel es capaz de entender una serie de rudimentos básicos de estrategia, y ser competente en sus propios apartados técnicos. No son gilipollas.

Pero cuando el tema se vuelve sutil, cuando los insights evidentes ya han sido cubiertos, cuando alguien puede ver lo que los demás no ven es cuando se marcan las diferencias.

A alto nivel asimismo la diferencia entre estrategias realmente afinadas y las genéricas son mínimas pero su resultado es dramáticamente diferente.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De todos modos, ya lo decían los de #funkybusiness: En la élite, las diferencias son mínimas. #ComeonSpain

La gente de Funky Business decía que si los atletas de la selección sueca de Atletismo mejoraran un 5% sus resultados batirían todos los records del mundo.

Amén de ello, es jodidísimo plantear en cualquier sitio que la estrategia que se está usando no está a la altura del desafío planteado por razones obvias.

De hecho, es jodidísimo plantear una disciplina como el CPS, porque entre otras cosas, lleva implícito en su nombre un mensaje subyacente complicado: "Este reto te supera".

Es completamente falso, en realidad es "El CPS demanda skills específicas que no son abundantes en el mercado", pero ya os he comentado en multiples ocasiones el éxito del dato frente al relato. De hecho estoy pensando en un renaming agresivo del tema.

Necesitas gente con el ego in check, que suelen ser los más inteligentes, pero que no puedes contar con ello entre gente que te mira desde "Mi compañía podría comprar tu culo si quisiera".

Una de las particularidades de la gente inteligente es que no necesita demostrarlo constantemente y no hace sentirse mal a la gente a su alrededor.

El otro día tuve el honor de presentar el libro "La política del disimulo" de mi sistah @godivaciones.

 Berta Rivera @berta1974

Pues no sé a qué pensáis dedicar el tiempo libre esta tarde... pero ya dudo que sea algo mejor que esto: @Godivaciones La política del disimulo En una de las librerías con más encanto de Madrid, la Librería Antonio Machado...

Hablé de Mazarino y Hamilton como de gente superdotada con una característica particular: No generaban rechazo y eran altamente funcionales en el aspecto social.

Hamilton se destacó por su inteligencia y habilidad para la estrategia política. Fue el asistente de George Washington durante la Guerra de Independencia y jugó un papel crucial en la ratificación de la Constitución, convenciendo a la ciudad de Nueva York para aceptarla.

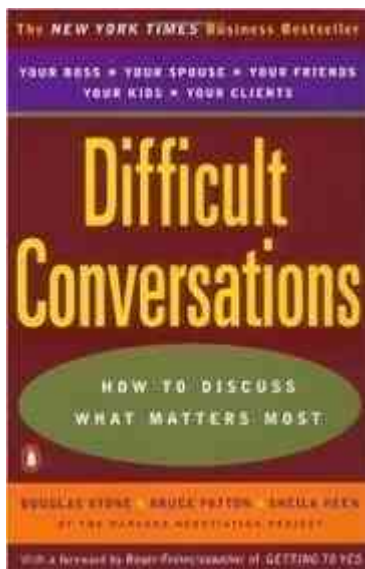
Como el primer Secretario del Tesoro, Hamilton estableció el sistema financiero de la nación y abogó por un gobierno federal fuerte, en contraste con otros padres fundadores que favorecían los derechos de los estados.

Hamilton se movió con inteligencia entre los padres fundadores al ser un visionario con una clara idea de lo que quería para el futuro de los Estados Unidos, y al utilizar su astucia política y habilidades de persuasión para influir en el curso de la nación.

Hay que lograr que la gente compre tu idea y la exhiba como suya.

Lo que separa a los niños de los hombres es la sutileza. Para apreciar los detalles finos en la estrategia, y para no pisar callos innecesarios. #Finhilo

P.D.I: Un clásico sobre conversaciones difíciles.



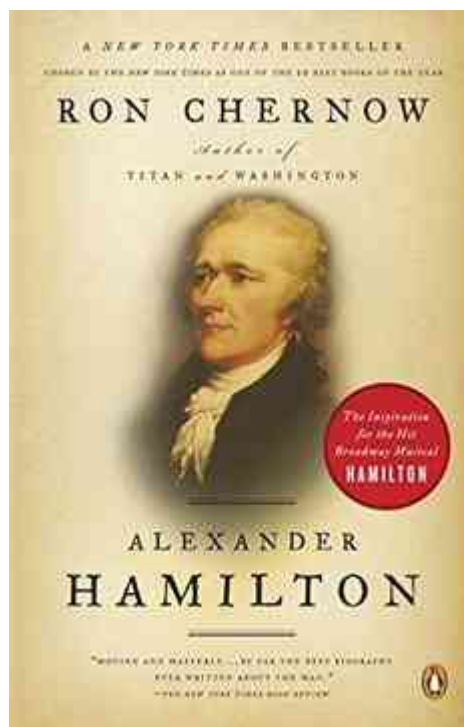
<https://t.co/OhD2iqTXGj>

P.D. II: El libro de @godivaciones es un must:



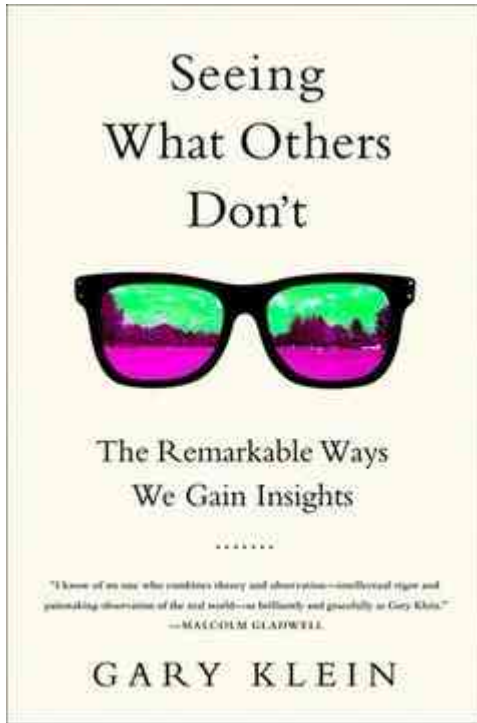
<https://t.co/s82boqyF2j>

P.D. III: El clásico de Chernow que inspiró a Lin para su musical:



<https://t.co/WIH4onyJdq>

P.D. IV: Un clásico del signal reading:



<https://t.co/7NmgcoWSHA>

Final de la turra: La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

[Ver en El Turrero Post](#)

Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Factor x
Fecha: 10/5/2024

En el hilo turras de hoy, y como ya avancé, quiero reflexionar un poco sobre las jeremiadas sobre el destino luctuoso que le espera al CPS, al que naturalmente hay que enterrar antes de que nazca porque a mi me gustaban más las maquetas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues la semana ha sido un infierno y hoy no tiene mejor pinta, así que dejaré el hilo de las jeremiadas sobre el fin del CPS para el próximo sábado. Éstas cosas que vas a referenciar mucho en el futuro, tienen que quedar sólidas y duraderas.

Voy a quitarme de encima rápidamente antes que nada una serie de simplificaciones a las que no quiero dedicar tiempo porque a pesar de que generan ruido aparente, en realidad ya nos conocemos todos.

"Yo ya lo vi venir, me mola adoptar la pose de Savonarola, ya lo dije yo, ya veréis, esto va a ser un desastre como Agile..." -> Váyase usted a cascársela bajo un sicomoro.



"Gente de Agile con las que he tenido beef en el pasado se están postulando como personas claves en la nueva comunidad CPS y el tema me produce orquitis..." -> Siga usted la flecha hasta el sicomoro y la caja de Kleenex.



"El Recuenco es un manipulador y se aprovecha de la credulidad de la gente y resulta que ahora todo es CPS..." -> Aproveche también para meterse estas bolas chinas por el culo. Si necesita vaselina silbe.



Venga, una vez desbrozado el camino, vamos ahora con el tema. Hay peligro de que la comunidad CPS y la propia disciplina se deteriore?. Por supuesto, de hecho es hasta cierto punto inevitable.

Una de las ventajas de que la comunidad CPS sea más grande que la Gran Bertha de Rocco Siffredi, es que te hacen el trabajo. Aquí @paumugarra desarrollando el 50% de la respuesta:

 Pau Mugarra @PauMugarra

Ayer mientras volvía a casa mister @MaxiPortes me lanzó un reto:

Con adenda completamente correcta hecha por el Ballmer de Tomelloso:

 Pau Mugarra @PauMugarra · May 11

Disculpen la autorreferencia como adenda

Otro pilar de la comunidad CPS, @nudpiedo, puso otro 25% de la respuesta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Joder, otro 25% del post del domingo. La comunidad CPS es la JOSTIA.

En el fondo, recoge y reformula planteamientos que he estado lanzado desde hace mucho tiempo:

Que podemos conectar fácilmente con Rumelt, su negación de la plantilla como posibilidad de contener estrategia auténtica, o con mis primeras manifestaciones a favor del CPS como disciplina:

Con lo cual, y dado que la comunidad ha hecho el trabajo duro, este será el hilo turras más corto de la historia?




La problemática asociada al proceso de deterioro de cualquier movimiento comunitario asociado a una nueva tecnología o disciplina, mantiene cosas comunes a todos y es al mismo tiempo un problema de causa raíz múltiple.

Porque como señala Pau, tenemos que separar el movimiento cultural y comunitario de la disciplina en sí.

La disciplina en sí es efectivamente, eterna. Lo que ocurre es que ha sido desde siempre, altísimamente ineficiente y con gran coste económico y de vidas humanas aparejado.

Conté en su momento una anécdota de mi clase de CPS en el curso de AI de @agustincnc:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

La otra anécdota fue hace un par de semanas en el módulo de IA y CPS del curso sobre IA & Business de mi carnal @agustincnc

Como mencionaba recientemente, la IA no va a hacer CPS, de hecho la convergencia CPS/IA va a ser un campo de desarrollo tremendo desde la óptica centauro, pero lo que sí va a ser, es el Dr. Watson soñado.

 Javier G. Recuenco @Recuenco


No, pero hace de Dr. Watson que te cagas.

Hablábamos el otro día de Montessori en Nada que ganar.

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod


¡Nada Que Ganar en directo!

Y nos encontramos con alguien con experiencia en Montessori que nos puntualiza de una manera muy precisa cual es realmente el core del problema:

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod · May 14

Si algún día os gustaría hablar de Montessori, mi pareja es guía Montessori tanto de infantil como de primer ciclo de primaria. Para que os pueda explicar, por ejemplo, lo del ritmo de aprendizaje en clase, etc. que comentaba @CarrascosaCris_

En concreto, este tweet es demoledor:


 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod · May 14

Y sí, por supuesto. El 99% de guarderías que pone que son Montessori, no lo son realmente. Es solo sumarse a la moda. El sueño de Laura, montar un cole montessori real pero que sea público, para que más gente pueda, al menos, vivir la infancia de esta manera en el colegio

Hay un montón de gente en Twitter poniendo a parir a Montessori porque "no sirve"? A paladas.

Y el problema siempre viene a ser el mismo:

David G. Gándara

 mr_rookes@mastodon.gal @mr_rookes · Oct 27, 2023


Los programas tipo marca comercial no me gustan nada. Se corrompen mucho: Montessori, ABP, DUA... Como decía alguien por aquí, creo que Recuenco, nos gusta demasiado la ilusión de poder domar la complejidad.

Al CPS le ocurre igual La barrera de entrada para practicarlo bien es tremenda. Es minoritario by design.

 Carol Galais @carolgalais · Sep 27, 2022

El problema ahora es que en lo sucesivo la gente dirá que la personotecnia no funciona porque Old Navy se hostió. Que es como decir que la paella es una mierda porque un día la comiste en Rotterdam y fue horrible.

En el hilo turras resumen del año pasado determinamos qué es y qué no es:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

Los que aprendan CPS conmigo aprenderán a construirse una pedalera base de inspiración, y espero que rápidamente evolucionen hasta construirse su propia pedalera.

Como quiera que es un Metatoolkit cognitivo, terminas siendo tan bueno como tus pedales y su configuración.

Puedes echar en falta varios pedales, puedes tener varios malos pedales, mediocres, puedes hacer una mala combinación de ellos.

Una pedalera es algo que se hace a lo largo de una vida y para defender un repertorio específico. Los artistas tienen una configuración concreta para una gira específica.

Aquí podemos ver por ejemplo el Rig completo que llevaba Steve Vai en el año 2007. <https://guitar.com/wp-content/uploads/2020/09/rig-diagram-Steve-Vai-2007@3000x3100px.jpg...>

No es solo el Metatoolkit cognitivo, es el contexto. El acto médico como el CPS definitivo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco


Porque la medicina es CPS puro.

La madre que me matriculó en programación concurrente. Turra limit hits. Vamos a plegar y resumir.



Es completamente inevitable que cualquier propuesta termine degenerando por pura entropía, metáfora del hotel de Hilbert, enshittification, la vida mim-ma.

Es universal. Hablamos en su momento del proceso asociado a algo tan noble en principio como el Juego:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 20, 2021

Bien, sorprendentemente, las jeremiadas de las que hablamos ahora mismo sobre como el juego se está yendo a la mierda contaminado por los mercaderes, son tan viejas como el mundo.

A todos los procesos clásicos y perfectamente detectados por la comunidad Agile le sumó un error que yo considero clave, el insight definitivo, el insight ajeno a la capacidad de la AI para ser identificado.

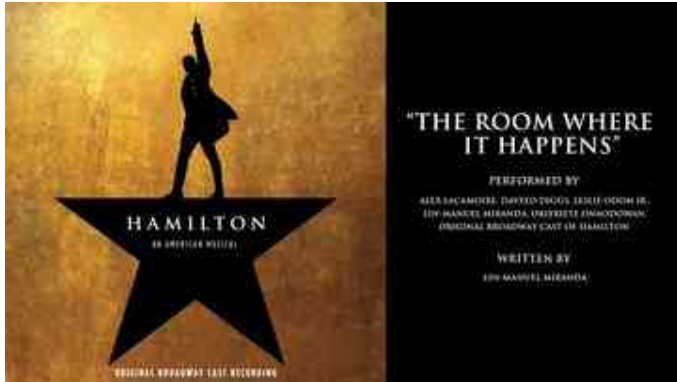
El auténtico problema de Agile fue que necesitaba entrar por la puerta principal y entró por la puerta de servicio.

 Jaime Cuesta @jaimecuesta · Mar 24, 2015

@jaimecuesta @rahego No lo tengo claro. Entrar para barrer y luego decir que eres pianista... Los cajones mentales son difíciles de mover

Agile llevado a sus últimas consecuencias pretende subvertir el statu quo, e intentó entrar a cambiar las compañías desde las zonas técnicas y de innovación.

Que a día de hoy, no están en "the room where it happens". Con lo cual cayó en un oximorón irresoluble.



<https://t.co/hFkMus66cU>

No lo digo yo, lo dicen los popes Agile:

 MIKE LEBER @michael_leber

If you know the Agile Manifesto, then you know Jim Highsmith. You won't find many more experiences people in the IT industry. Jim is pretty straight about today's status quo: A lot of Prescribed Agile. An Oxymoron.

CPS es una mirada, un metatoolkit cognitivo, un mindset, que usa decenas de herramientas diferentes dependiendo del problema y su contexto.

 ubaldo hervas @UbaldoHervas · Mar 9

Los modelos mentales son una herramienta más del toolkit CPS. Es una mirada, por más evanescente que suene.

CPS es una disciplina problem-centric. Su particularización concreta empieza y termina con el problema. Tiene una serie de aproximaciones estratégicas comunes, guidelines de Rumelt, particularmente en la fase de sensemaking, pero a partir de ahí, es de un solo uso.

CPS es una disciplina de CEOs. Está hecha para los tomadores de decisiones. Para ser efectiva debe ser usada por la gente que las toma. Los decision makers. Los responsables. The buck stops here with me.

La tecnología y la innovación todavía no están ahí, a pesar de que tiene una posición privilegiada para ello. Entre otras cosas, ese es un propósito claro por el que hemos montado @unconvcs.

En la pulsión de optimizar cosas que involucran humanos, en el taylorismo de mierda, en la incapacidad de dejar padding para los eventos inesperados, hemos abandonado la principal razón que hace que los sistemas empresariales necesiten CPS. Que dependen del Factor X.

Me he aficionado mucho a Carles Porta, el periodista que lleva "Crims" en TV3. El dice en múltiples ocasiones que la vida son detalles y que son lo relevante de la historia, y no puedo estar más de acuerdo.



<https://t.co/aRfGCUYPFL>

Me ha traído otra metáfora fantástica, la de las comunidades que hacen pool de talentos disjuntos y resuelven crímenes no resueltos por profesionales. Como el caso de Helena Jubany o "Don't fuck with cats".

El programa de Netflix "Don't F**k with Cats: Hunting an Internet Killer" es una serie documental de crimen verdadero que se estrenó el 18 de diciembre de 2019.

La serie sigue a un grupo de detectives aficionados en internet que inician una búsqueda arriesgada para atrapar a Luka Magnotta, un criminal que ganó notoriedad internacional en 2010 por compartir un video en línea donde se le veía matando a dos gatitos.

Al tipo le terminan pillando y empujando. Resulta que tenía también sus cositas debajo de la alfombra. Los comportamientos antisociales de los serial killers suelen atraer a gente obsesiva con resolver los crímenes.

 Stylist Magazine @StylistMagazine

By watching #DontFkWithCats on @netflix, are we playing a part in giving these serial killers the infamy that they crave?
<https://buff.ly/39VvQXT>

Don't fuck with CPSers. #Finhilo

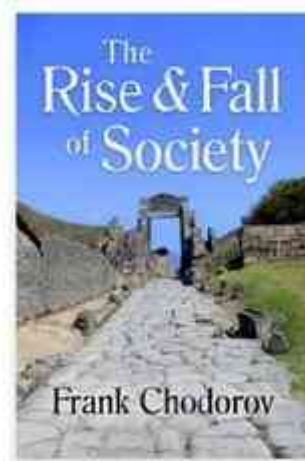
P.D. I: El hilo descriptivo de la razón detrás de la creación de UCPS:

P.D. II: Me tiene flipado este tema, me parece CPS puro y lo abordaré profesionalmente antes o después.




<https://t.co/v2Se5JODgL>

P.D: III: De aquí no nos vamos sin libro. El proceso os resultará familiar:



<https://t.co/ThwF6SjwsS>

P.D: IV: Rocco es grande, la comunidad lo es más:

 Fernando Garcia-Quismondo ()
@FGQuismondo

A la espera de que el Magister @Recuenco cumpla con su promesa de publicar el hilo acerca de "las jeremiadas sobre el fin del #CPS", traigo una propuesta (imbécil) al respecto. ¡Dejemos atrás lo de la "Comunidad CPS" y fundemos YA la "Hermandad Kappa-Pi-Sigma" (hispana, eso sí)!

Final de la turra: Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

[Ver en El Turrero Post](#)

El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos

Categorías: Factor x, Sociología, Estrategia, Leyes y sesgos

Fecha: 28/2/2024

En el hilo turras de hoy, tenemos menú ejecutivo, seis platos y postre. A por ellos, que son muchos y cobardes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré del teorema de Astudillo, la disonancia cognitiva de Schrödinger, las ciencias, el IQ, y en general de por qué querer tener razón es la fuente de innumerables males.

El test de Astudillo recoge que no puedes plantear ninguna vaca esférica que no tenga en cuenta el Factor X sin aterrizar con los dientes por delante.

Es de una sutileza sin igual, y ya me gustaría que se me hubiera ocurrido a mí, pero credit where is due.

Tiene un montón de implicaciones: Las más obvias son conectar con mi crítica al idealismo como marco de referencia, pero hay muchas más.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

Por eso no soporto el idealismo. No por nada particular, sino porque termina siempre degenerando en pompismo. No podemos controlar nuestras pasiones. #finhilo.

Contrastaba con @ramonnogueras que todos los imperios "racionales" y "ultraproductivos" terminan yéndose todos por el desagüe por lo mismo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 28

Nah. Se autodestruirán, como está pasando con Corea

Dediqué un hilo entero al tema en su momento:

@pablogrueso que es otro puto titán, lo resume así:

 Pablo Grueso @PabloGrueso

Eficiencia y diversión suelen estar reñidos.

En el momento en que empiezas a eficientar, el tema pierde por completo su humanidad, y se convierte en Taylorismo de mierda. Territorio Mckinsey.

El yayo, cuando la clava, la clava:

 Pablo Grueso @PabloGrueso · Feb 28

Taleb decía que una vez que el dinero (que es un proxy de la eficiencia) entra en la ecuación, acaba invadiéndolo todo. Vemos que es así en todo: la política, las ONGs, y por supuesto en la empresa.

Como gente que creo que me precio en pasar el test Astudillo, ya planteo por qué los Excel Warriors odian los negocios basados en la impredecibilidad humana.

El problema es, como ya comenté, doble. Por un lado ya no quedan negocios de entran sacos, salen sacos, y las concesiones administrativas, que son los negocios que le gustan al PE, son limitadas.

Pero además, por otro lado, las ciencias sociales no hacen sino sembrar más dudas y más incertidumbre a cada paso que dan.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Las ciencias sociales y afines al relato son, prácticamente por definición, criaderos de acientifismo. Con el problema añadido de que en los mismos caladeros viven también algunos de los aspectos más fundamentales del Factor X, como los incentivos o la psicología.

Es que ya ni la disonancia cognitiva se salva:

 Steve Stewart-Williams @SteveStuWill

One of the most famous phenomena in psychology - cognitive dissonance - might not be real.
<https://doi.org/10.1177/25152459231213375...>

Si lo que estamos viviendo no es una tormenta de disonancia cognitiva, yo ya no sé como llamar a lo que estamos envueltos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ábalos como metáfora de esas personas que te gustaría pensar que son de los otros, pero que son de los tuyos.

Pero claro, es que las ciencias sociales son imprescindibles para entender los PHENOMENA, que diría @spermifex.

Y claro, nos cuesta un kilotón entender esta dualidad determinismo/arte. Aquí una brillante definición del tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 27

Si a las ciencias sociales las llamásemos artes sociales igual se practicarían mejor.

Otra tru story de mi pana @poliorcetes:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 27

La mía no. La antropología casi extinta. No replicábamos nada. Hacíamos lo que podíamos y a veces nos tiraban piedras (true story, aunque menos épica que la de Napoleón Chagnon escondiéndose detrás de las yanomami para evitar un lanzazo)

Cada poco tiempo tengo en mi timeline una discusión sobre el IQ. Nunca tan productiva como la histórica con @cesarastudillo por una razón obvia.

César nunca pretendió tener razón, sino que le movía una genuina curiosidad por saber mi opinión. Y como era mutua, discusión productiva habemus.

Normalmente las interacciones de la gente al respecto de una discusión en X es sobre tener razón.

Que como incentivo, nunca encontraré una frase a la altura de la que dijo mi pana @ramonnogueras:

🐦 Mapi Baez @mapibaez · Jan 20, 2021

De hecho yo lo complementarí con una cita de @RamonNogueras : "Tener razón es mejor que drogarse, es mejor que follar, es mejor que follar drogado".

Querer tener razón es una tendencia humana que puede tener varias explicaciones psicológicas.

La necesidad de reafirmar nuestra autoestima y proteger nuestras creencias. (Identitarismo)



El miedo a admitir nuestros errores y enfrentarnos a la realidad. (Pompismo)

El deseo de influir en los demás y obtener poder o reconocimiento. (Power games)

El sesgo de confirmación, que nos hace buscar solo la información que apoya nuestra opinión y descartar la que la contradice. (Kahneman/Tversky rules)

Estas motivaciones pueden ser conscientes o inconscientes, y pueden variar según el contexto, la personalidad y la educación de cada persona. PAVs de libro.

El problema fundamental es que querer tener razón se sobrepone a tener una discusión productiva. Son básicamente planteamientos antitéticos.


Sin embargo, paradójicamente, vemos que querer tener razón toca todas las palancas emocionales mencionadas anteriormente. Con lo que se convierte en el Santo Grial de la gratificación psicológica.

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit hits. A ver como cerramos esto de manera más o menos consistente.



El test de Astudillo está a la altura del Test Bechdel y en ésta colina moriré.

Básicamente, cuando eliminas el Factor X de la ecuación porque te molesta tener que gestionar una variable tan volátil y tan aparentemente impredecible, no solo entras en McNamara a full.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 4, 2023


Fundamentalmente voy a hacer gravitar mi turra sobre dos puntos básicos: La falacia de McNamara y el Skin in the Game.

Es que además entras en el Stendhal de tu idea pristina, y de ahí al pompismo van dos pasos.

Estoy harto de ver compañías con resultados económicos resultones que están podridas cultural y sociológicamente por dentro.


El problema fundamental es que todas las ciencias asociadas al Factor X son ciencias, y tienen su componente de vendedores de aceite de serpiente.

Pero sin el factor X no puedes mover un folio porque te comes una señora mierda:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 9, 2021

Scott Adams dijo que los únicos negocios que le han funcionado son aquellos en los que ha entendido perfectamente la psicología subyacente. Ojo al tema. Está colocando como prerrequisito para que un negocio te funcione clavar el Factor X que lo apuntala.

El CPS como metadisciplina, en contextos como el empresarial o el político, entrega al Factor X el mismo peso específico que a cosas mucho más deterministas como las megatendencias tecnológicas o la estrategia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

El CPS es un cienciaarte. No es una skill, no es un framework, es una serie de elementos base que se combinan de manera específica para un propósito determinado.

Es un equilibrio infernal, la homeóstasis de Satán, pero la alternativa es fracasar miserablemente en nuestros propósitos.

Todas las cosas para funcionar necesitan por lo menos apelar al menos a uno de los aspectos.

Puedes hacer volar una cosa aburrida y plomiza si es impecablemente razonada y atiende una necesidad operacional, y puedes vender bullshit si el envoltorio es estéticamente impecable y apela a nuestro sentido artístico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Aún le pagan poco a Simeone, porque es el que sostiene el relato en pie.

De hecho, es preferible ser emocionalmente próximo a ser certero. El bullshit puede devenir en pasión si apela duro a tu lado emocional.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

Porque podemos cambiar de casi todo, pero no podemos cambiar de pasión.

Desde el raciocinio puro terminas como Wilbur.

Tener razón es importante, y es necesario intentar ser lo más fino posible en nuestro sensemaking. De ello depende la calidad del diagnóstico y la calidad de la hipótesis. El corazón del CPS.

Intentar convencer a los demás que tenemos razón está completamente sobrevalorado.
#finhilo

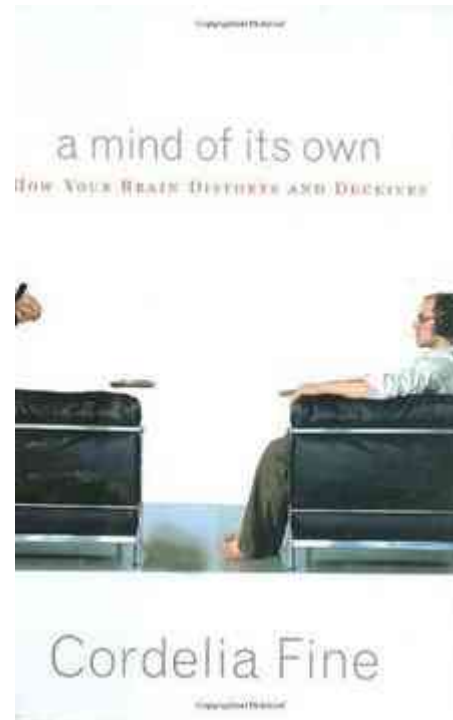
P.D. I: Una maravilla de libro, aunque sea por todas las razones equivocadas.



El arte de tener siempre la razón y otros ensayos

goodreads

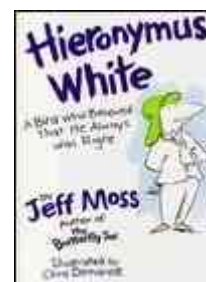
P.D: II: Para compensar al tito Schopi, alguien que habla de lo mismo cojeando del otro pie: Cordelia Fine.



A Mind of Its Own: How Your Brain Distorts and Deceives

goodreads

P.D. III: En el fondo, lo que viene al pelo aquí es un clásico infantil:



Hieronymus White: A Bird Who Believed That He Always Was Right

goodreads

Final de la turra: El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos

[Ver en El Turrero Post](#)

Explorando el Factor X: inspirado por las palabras de @cesarastudillo y su relevancia en el contexto actual

Categorías: Factor x

Fecha: 15/6/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de Factor X al calor de este comentario de @cesarastudillo. Vamos para allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En cuanto tenga un poco de tiempo hago un análisis crítico de esto. TLDR: Que relato más bonito tiene César en la cabeza.
<https://twitter.com/cesarastudillo/status/166925595642375>

Huelga decir que soy megafan del susodicho y de los constantes guantes que me lanza. Hasta me gusta el sesgo tan malasañer que tiene, producto sin duda de su bonhomía y cardiomegalia.

Así que todo lo que se haga aquí y ahora es desde el amor, desde las ganas de aclarar desde la honestidad intelectual las posibles dudas y ya que estamos, poner unas cuantas cosas encima de la mesa.

Antes de empezar, recordaros que he escrito de Factor X hasta que me ha dolido la mano. Podéis ir al Turrero Post o al CPS Notebok buscando referencias, si solo queréis verificar uno, este es el hilo:

Como bien sabéis, me toca el boniato reiterarme, así que intentaré no usar argumentos que ya he usado. Aunque sea un poco coñazo y demanding navegar, creo que es importante que todos estemos en la misma página. Gracias por la comprensión.

Efectivísimamente, "Factor X" es pura sobrecarga de operadores. Me paso por todo el costurón de los huevos los significados previos del término por razones que explico en el hilo anterior.

Es fonética/semánticamente evocador y contiene un componente de "find the X" que encontré extrañamente preciso. Alguna otra razón se murmura, pero todo son rumores.



Aquí César comienza a divergir de mi relato, aunque he de reconocer que la hermenéutica empleada es bellísima:

 César Astudillo @cesarastudillo

Siempre he encontrado muy problemático ese significativo por las connotaciones de "ghost in the machine" que tiene: imaginas un sistema racional que habría funcionado de maravilla si no estuviera infectado de humanos con sus limitaciones perceptivas, cognitivas y decisionales.

O sea, no. Me he descojonado históricamente hasta la saciedad de los modelos reduccionistas del ser humano.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No me extraña que de este tipo de configuraciones cerebrales haya salido el "homo economicus", la mayor paja wisfulthingista desde el comu... desde Francis Fukuyama y China y Rusia como aliados estables.

Y en su adopción particularmente unicornista por parte de la economía:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De nuevo, perfectamente académico. Muy bien definido de manera abstracta, estéril y en condiciones perfectas de presión y temperatura. Y terriblemente jodido de conseguir y carente de sentido en el mundo real. Classic Economics 101.

Mi planteamiento del factor X parte de la base de que un ser humano es el sistema complejo primigenio, y de la interacción de seres humanos se generan sistemas complejos de sistemas complejos.

Cualquier propuesta de resolución de problemática empresarial usando CPS parte de la base de que la emergencia de situaciones insuperables de analizar desde la frialdad de la hoja de cálculo es la normalidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cualquier solución a un problema que involucre humanos en un entorno corporativo tiene tres características: Es complejo, involucra orquestación cognitiva, es un PAV personotécnico.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1527905242376962054>
s=20...

Por ejemplo, hemos hablado largo y tendido de la fina estrategia que han abordado los bancos con respecto al riesgo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Están en su perfecto derecho de conceder créditos a quien consideren oportuno y gestionar sus riesgos como quieran, pero en plena gig economy Los bancos se están dejando muy buen dinero encima de la mesa por seguir con criterios de riesgo de banca retail del XX.
https://twitter.com/fray_fanatic/status/16608875800684

Si tu haces caso a Mckinsey y a las hojas de cálculo, es una obviedad que hay que cerrar oficinas a diestro y siniestro porque pierden hasta la camisa.

El problema es cuando la hoja de cálculo no te cuenta que pierdes un montón de datos blandos que solo eran accesibles al director de la oficina para poder evaluar riesgos en operaciones de crédito más allá de las trivialidades típicas.

Por el camino, hemos alienado a nuestros clientes de verdad, que son las personas mayores, sin haber convencido a los jóvenes de nada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los cuatro jinetes: Banca, Telcos, Energía y Seguros.
<https://twitter.com/olgarusu/status/1589354680974729>

Como consecuencia, y como he dicho en reiteradas ocasiones, esta aproximación a la evaluación de riesgos está entregando clientes perfectamente válidos a fintech y/o usureros porque el banco esta usando un criterio decimonónico de solvencia en banca retail en pleno siglo XXI.

Negocio redondo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Has llevado a tu gilipollez con ínfulas a la cadena de producción, por el camino has alienado a tus clientes de verdad y te has metido una hostia porque es mucho peor hacer una cosa que no sabes hacer que admitir abiertamente que no tienes ni puta idea de cómo hacerlo.

De hecho el jueves estuvimos hablando con un neurocientista y psicólogo clínico (Y empresario) para incorporar know how cutting edge de la ciencia en cuestión como parte fundamental de nuestro proceso de análisis de compañías en problemas.

Por que sí creo que es influenciable y modelable. El CPS se hace cargo del Factor X. A lo mejor se come una mierda, pero no piensa que la gente va a funcionar como autómatas. De hecho, es una característica diferencial crítica de la disciplina.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como quiera que el CPS se hace cargo del Factor X como parte fundamental del framework, prácticamente es un silogismo hacerlo de esa manera.

Puedes hacer la mejor estrategia del universo en la sala de mapas y fracasar estrepitosamente por el ángulo del Factor X.



Con lo que a partir de ahí, toda la antítesis está construida alrededor de un hombre de paja del tamaño del Wicker Man.



Final de la turra: Explorando el Factor X: inspirado por las palabras de @cesarastudillo y su relevancia en el contexto actual

[Ver en El Turrero Post](#)

Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento

Categorías: *Factor x, Sociología, Sistemas complejos*

Fecha: 22/4/2023

En el hilo turras de hoy, y tal como anunciamos, traemos a la palestra la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En la tercera parte de la trilogía hablaremos de frameworks de modificación de comportamiento y mecánicas de transformación del mismo, particularmente desde la óptica de nuestro framework CPS.

Una arquitectura de incentivos tiene un propósito fundamental: Modificar el comportamiento de un individuo o de un colectivo.

La modificación de comportamiento es un campo de actuación tan absolutamente brutal que pretender cubrirlo en un hilo no es particularmente realista.

Para dar una pequeña idea de la magnitud de la tarea, he aquí un resumen de algunos de los marcos más famosos para la modificación del comportamiento:

Terapia cognitivo-conductual (TCC): se centra en identificar patrones negativos de pensamiento y conducta, y sustituirlos por otros más positivos.

Análisis Conductual Aplicado (ABA): consiste en descomponer conductas complejas en pasos más pequeños y manejables, y luego reforzar cada paso hasta lograr la conducta deseada.

Terapia dialéctica conductual (TDC): combina técnicas cognitivo-conductuales con la atención plena y habilidades basadas en la aceptación para ayudar a las personas a gestionar la regulación emocional y mejorar las relaciones interpersonales.

Entrevista motivacional (EM): enfoque centrado en el cliente que pretende ayudar a las personas a identificar y superar su ambivalencia respecto al cambio de conducta.

El Modelo Transteórico (MTM): también conocido como el modelo de las "Etapas del Cambio", este marco identifica varias etapas por las que pasan los individuos cuando realizan cambios de conducta, y adapta las intervenciones para apoyar el cambio de conducta en cada etapa.

Así que vamos a acortar el ámbito de nuestra actuación: Cómo encajar una mecánica de modificación comportamental dentro de nuestro framework CPS usando el framework de @BJFogg, que aparte de amiguete personal es un tema en lo que llevo trabajando años y me es familiar.

Muchas veces los que nos encargamos del CPS tenemos un problema curioso: Básicamente lo podíamos plantear en términos de overhype.

Hemos cargado tantísimo las tintas sobre sus diferencias metodológicas y de características con respecto a la consultoría tradicional y el hecho de que insistamos que no hay problema que de entrada que nos arredre, que la gente espera poco menos que magia cabalística.



Vamos a mencionar un problema real, en el que estamos ahora mismo trabajando, sin mencionar la identidad de la corporación ni la naturaleza exacta del problema.

Yendo más allá de sus aspectos meramente técnicos, hay una realidad que gobierna por completo el CPS: El problema define todo.

Esto se traslada en hechos tan aparentemente inconexos como que el equipo se forma sobre la marcha, las herramientas las determina el problema, nunca hay una plantilla o una secuencia de acciones estándar a aplicar. Ni siquiera los entregables son similares.

En cierto modo, el CPS es un negocio muy parecido a hacer películas: Se ensambla cuidadosamente un grupo de gente con un propósito determinado, que al terminar se disuelve y parte de ellos parten a abordar otro desafío diferente.

Si acaso la principal diferencia consiste en que si además tienes Skin in the game, el equipo original seguiría el comportamiento de la película cine a cine, pero es básicamente porque como nosotros hemos repetido hasta la náusea, la estrategia sin ejecución brutal no es tal.

En ocasiones, como en la que nos ocupa, el problema aparentemente no requiere de las herramientas más diferenciales del CPS (Personotecnia, mapas de dinámicas complejas, procesos de alta variabilidad...) sino que aparentemente parece un problema digno de McKinsey.

Puedes tener una empresa que sea un caos sobre todo desde el punto de vista de organización interna de las operaciones, que básicamente las está intentando llevar una sola persona que no delega, es un cuello de botella, etc

El nivel puede ser tan bajo (no en el sentido de "malo" sino de escala) que es que toda estrategia es casi táctica; no parece a priori el sitio donde te vas a lucir trayendo a la mesa una estrategia de la hostia.

Hay una serie de mejoras evidentes que tienen que ver con mejoras operativas y de la cadena de producción. McK material 100%.



Pero claro, esto es lo obvio, en cuanto empiezas a rascar un poco, te das cuenta que te va a tocar lidiar con el Factor X.

Para empezar te va a tocar ponerle un psicólogo a los dueños para que dejen de tener ansiedad por controlarlo todo y dejen que otra gente haga el trabajo para que no se atasque, etc...

A lo mejor no necesitan una estrategia de la hostia de generación de demanda, sino que necesitan barrer el taller, entregar a tiempo y financiación para no ir ahogados.

Y sigues rascando, y te encuentras que hay un problema de la hostia en trato al cliente y organización de la comunicación con clientes.

Hace falta como el comer algunas nociones básicas de Customer Journey, puntos de dolor y una mínima asesoría de "No le toques las gónadas a los clientes si puedes evitarlo, por Dios te lo pido"

Nos damos cuenta rápidamente de que el problema va a ser claramente de implantación y ejecución: cualquier propuesta que se haga van a ignorarla rápidamente porque implica cambiar dinámicas familiares y hábitos personales.

Todo lo que se haga va a fracasar si A) no hay un incentivo asociado, como una promesa de financiación, subvención, ayuda con X si implantan el sistema que se les proponga y B) una supervisión extremadamente estrecha.

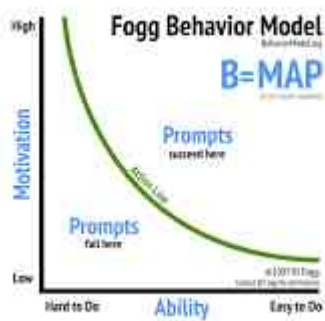
Y si no orquestas todas estas actuaciones te comerás una señora mierda, por más que hayas ahorrado un 15% en el tiempo medio del proceso de la cadena de producción.

Mágicamente la problemática operacional se ha convertido en un problema CPS ante nuestros ojos. Y no hemos tenido que tirar de las herramientas láser, ni de tecnología de la NASA. Ni puñetera falta que hace.



La sistemática para abordar este tipo de casos, involucra engranar un mapeo claro de las actuaciones operacionales + dinámicas de Factor X + arquitectura de incentivos + mecánicas de modificación comportamental.

Uno de nuestros modelos preferidos de conducta y modificación de la misma es el Modelo de Conducta de BJ Fogg, también conocido como Modelo de Conducta de Fogg (FBM).



El FBM es un modelo de diseño de cambio de comportamiento desarrollado por BJ Fogg que postula que deben coincidir tres elementos al mismo tiempo para que se produzca un comportamiento: la motivación, la capacidad y los desencadenantes.

La motivación se refiere al nivel de deseo o voluntad del individuo de realizar un comportamiento concreto. En ella pueden influir factores como los valores personales, las normas sociales y los estados emocionales.

Es importante señalar que la motivación puede ser tanto positiva (por ejemplo, el deseo de estar sano) como negativa (por ejemplo, el miedo a la enfermedad).

La capacidad se refiere a la percepción que tiene el individuo de lo fácil o difícil que es realizar la conducta. En ella pueden influir factores como las capacidades físicas y cognitivas, los recursos y los conocimientos.

Fogg sostiene que dividir las conductas complejas en acciones más pequeñas y fáciles de realizar puede aumentar la sensación de capacidad del individuo y la probabilidad de cambio de conducta.

Los desencadenantes son los estímulos que inician el comportamiento deseado. Pueden ser internos o externos, y pueden ser simples o complejos.

Fogg hace hincapié en la importancia de los desencadenantes en la modificación de la conducta, ya que cree que proporcionan pistas que conectan la motivación y la capacidad.

Fogg también hace hincapié en la importancia de adecuar la combinación correcta de motivación, capacidad y desencadenantes a la conducta en cuestión.

Por ejemplo, si una persona tiene una gran motivación pero poca capacidad para un comportamiento concreto, entonces un desencadenante más sencillo (como un recordatorio) podría ser eficaz para iniciar el comportamiento.

El FBM se ha utilizado en una gran variedad de aplicaciones, desde el desarrollo de intervenciones para el cambio de conductas sanitarias hasta el diseño de tecnología persuasiva.

Fogg subraya que el FBM proporciona un marco útil para entender el cambio de comportamiento, pero que se necesita más investigación para explorar plenamente sus implicaciones.

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit hits. Hasta aquí llegó el tren. Final de trayecto.



El CPS requiere de arquitecturas de incentivos + mecánicas de modificación de comportamiento tanto o más que disciplinas más estratégicas y/o dadas al lucimiento / diferenciales tipo Personotecnia.

Como quiera que el CPS se hace cargo del Factor X como parte fundamental del framework, prácticamente es un silogismo hacerlo de esa manera.

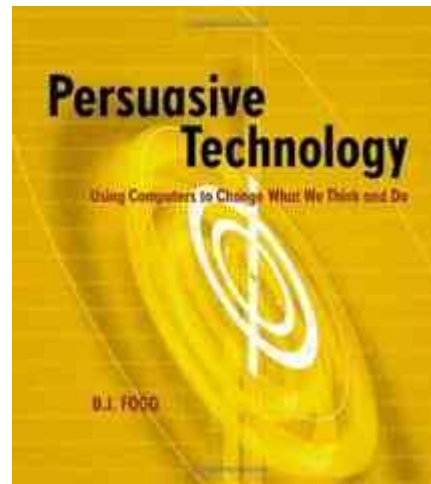
Pensar que se está abordando el problema sin abordar todos estos extremos es sencillamente, pensar que has ganado la guerra desde la habitación de mapas.



Lo que separa a los niños de los hombres en la resolución de este tipo de problemas son estos detalles que todos los profesionales huyen como de la peste. Y con razón. Un ser humano un problema, dos seres humanos dos problemas, un grupo (n) mucho más que n problemas.

Tu nivel de resolución de problemática CPS va a depender de manera directa de como gestiones todos estos factores. #finhilo

P.D. I: Ya mencioné Tiny Habits en los los libros de los hilos anteriores, pero es un libro de divulgación y los viejos conocemos a Fogg por otros libros más de nerds:

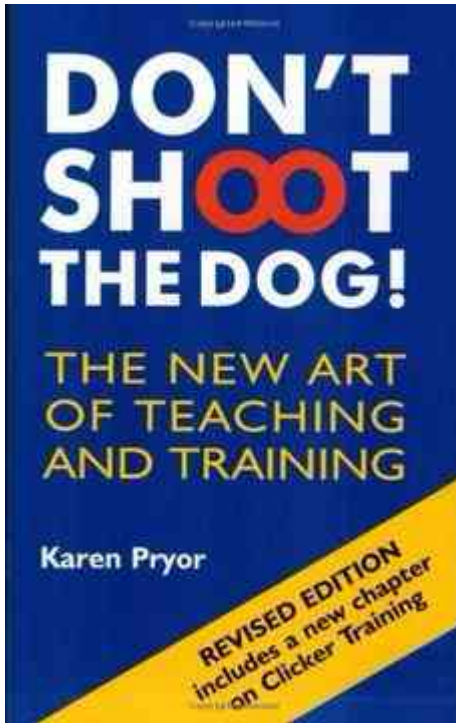


Persuasive Technology: Using Computers to Change What We Think and Do

goodreads

P.D. II: Tenía la mitad del hilo hecha y la he mandado a cagar después de tener una reunión de trabajo con @ddamasd . La odio.

P.D. III: Clasicazo:



Don't Shoot the Dog!: The New Art of Teaching and Training

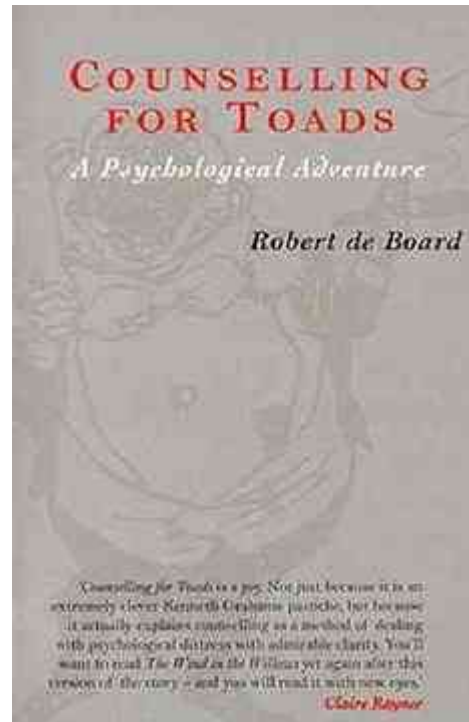
goodreads

P.D. IV: Otro Clasicazo:

Atomic Habits: An Easy & Proven Way to Build Good Habits & Break Bad Ones

goodreads

P.D. V: Cerrando la docena de libros clave sobre incentivos, una recomendación muy viejuna pero muy personal:



Counselling for Toads: A Psychological Adventure

goodreads

Final de la turra: Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento

[Ver en El Turrero Post](#)

Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa

Categorías: *Factor x, Sociología, Sistemas complejos*

Fecha: 22/4/2023

En el hilo turras de hoy abordaremos la segunda parte de la trilogía sobre incentivos, donde hablaremos de su impacto e influencia en la dinámica corporativa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La segunda parte de la trilogía de hilos turras se centrará en este aspecto, que básicamente tiene que ver con las llagas corporativas que levanta.

Partamos de la base de que estando conectada a la complejidad de la organización corporativa y la de la motivación humana debería haber dado una pista que diseñar incentivos corporativos viene a ser como subir al Everest sin oxígeno.



Sin embargo, sea por la falacia de McNamara o por lo que sea, es una de las iniciativas corporativas que menos esfuerzo recibe y que genera aproximaciones más perezosas.

La complejidad en las organizaciones empresariales se refiere al grado en que la estructura, los procesos y las relaciones de una empresa son intrincados, interconectados y difíciles de gestionar.

La complejidad puede surgir de diversas fuentes, como las fusiones y adquisiciones, la expansión mundial, la diversificación de productos o el cumplimiento de la normativa.

Aunque un cierto nivel de complejidad es inevitable en la empresa moderna, una complejidad excesiva puede provocar una serie de problemas, como ineficacia, burocracia, fallos de comunicación y desviación estratégica.

La complejidad también puede aumentar los riesgos y los costes, reducir la agilidad y la innovación y dificultar el compromiso y la satisfacción de los empleados.

Otro día abordaremos el melón de como abordar la complejidad corporativa, pero la idea básica la tenemos clara, no? Es un tema para mayores.

PUT ON YOUR
**BIG BOY
PANTS**

Hay dos factores sobre los que hemos insistido en múltiples ocasiones que complican más si cabe la problemática: Los problemas de agencia y el efecto cobra.

Sobre problemas de agencia Corporativa, hemos hablado mucho:

Sobre efecto cobra también, aunque quizás sin centrarnos tanto en los entornos corporativos:

El efecto cobra suele asociarse a las consecuencias imprevistas de los incentivos, y también puede aplicarse a los entornos corporativos. He aquí algunos ejemplos:

Los incentivos de ventas basados únicamente en los ingresos pueden incentivar a los empleados a realizar prácticas poco éticas para cerrar tratos, como manipular contratos o engañar a los clientes.

Las métricas de rendimiento vinculadas a bonificaciones pueden crear un enfoque en los resultados a corto plazo en lugar de en el crecimiento o la inversión a largo plazo, lo que lleva a una falta de innovación o de inversión en los recursos de la empresa.

Los incentivos ligados a la velocidad de producción pueden dar lugar a productos o servicios de menor calidad, ya que los empleados dan prioridad a la velocidad sobre la atención a los detalles.

En general, el efecto cobra puede manifestarse de diversas formas en los entornos empresariales, lo que pone de relieve la importancia de diseñar estructuras de incentivos que se alineen con los valores y objetivos de la empresa.

Para complejizar más las cosas, resulta que nuestra percepción intuitiva de que es lo que nos motiva, es una mierda pinchada en un palo.

La primera brecha en mi percepción intuitiva de ese hecho de la que fui consciente vino a partir de "Predictably Irrational", de Dan Ariely.

Ariely, que no ha sido ajeno a las controversias de tomar atajos científicos, fue el que plantó la semilla de Factor X en mi cabeza con ese maravilloso título.



<https://www.dukechronicle.com/article/2021/08/duke-university-dan-ariely-fraudulent-data-colada-research-2012-2004-economics-psychology-statistics>

Es un libro que explora las fuerzas ocultas que configuran nuestro comportamiento y nuestra toma de decisiones, sobre todo en el contexto de las interacciones económicas y sociales.

El libro combina ideas de la psicología, la economía y la economía conductual para ofrecer una nueva perspectiva sobre la forma en que los seres humanos toman decisiones.

Algunas de las ideas clave del libro son: Las personas suelen verse influidas por factores contextuales y emociones, incluso cuando creen que toman decisiones racionales.

La forma en que se enmarcan y presentan las opciones puede influir significativamente en las preferencias y comportamientos de las personas.

Las normas sociales y la influencia social desempeñan un papel importante en la toma de decisiones, a menudo más que el propio interés o el razonamiento lógico.

La gente tiende a sobrevalorar lo que ya posee o en lo que se siente invertida, un fenómeno conocido como efecto dotación.

La disponibilidad de opciones y la complejidad de las elecciones pueden aumentar la insatisfacción y reducir la probabilidad de tomar una decisión.

En conjunto, "Predictably Irrational" pone en tela de juicio la racionalidad humana y subraya que nuestras decisiones suelen estar condicionadas por sesgos y suposiciones ocultos de los que no somos conscientes. [...]

El libro proporciona numerosos ejemplos y experimentos para ilustrar estas ideas y ofrece implicaciones prácticas tanto para las personas como para las empresas y los responsables políticos.

Doblemos la apuesta: Todo lo que intuitivamente sabemos sobre incentivos y recompensas es completamente erróneo.

"Punished by Rewards" es un libro escrito por Alfie Kohn que cuestiona el uso de incentivos y recompensas en la motivación. He aquí algunos puntos importantes del libro:

Alfie Kohn argumenta que las recompensas son equivalentes a los castigos en su capacidad para controlar el comportamiento y socavar la motivación intrínseca.

El uso de recompensas crea una relación transaccional entre los que ofrecen la recompensa y la persona que la recibe, lo que puede socavar el desarrollo de un interés genuino en la tarea o actividad que se recompensa.

Las recompensas pueden promover la competencia en lugar de la cooperación, y pueden crear un enfoque en factores extrínsecos en lugar de un verdadero aprendizaje o crecimiento.

Alfie Kohn sugiere que, en lugar de utilizar recompensas, las organizaciones deberían centrarse en crear un entorno de apoyo que fomente la motivación intrínseca y un interés genuino por el trabajo que se realiza.

En general, el libro "Punished by Rewards" cuestiona la idea convencional de que las recompensas y los incentivos son motivadores eficaces, y ofrece ideas y alternativas para las organizaciones que buscan fomentar una cultura de motivación más auténtica y sostenible.

Hay también aproximaciones sobre el tema más discutibles, como por ejemplo el libro "Primed to Perform" de Neel Doshi y Lindsay McGregor.

El libro sostiene que el enfoque tradicional para motivar a los empleados, a través de zanahorias y palos o recompensas extrínsecas, es limitado y a menudo contraproducente.

En su lugar, el libro presenta la Ciencia de la Motivación Total (ToMo), que identifica seis motivadores clave: juego, propósito, potencial, presión emocional, presión económica e inercia.

Los autores sugieren que las empresas pueden utilizar ToMo para construir una cultura de alto rendimiento alineando los motivadores intrínsecos de sus empleados con el propósito y los objetivos de la empresa.

El problema aparece cuando asume que la cultura es algo dirigible y sobre la que se puede construir un business case. Nosotros pensamos que a pesar de que los incentivos la generan, la cultura es emergente y por ello no construible.

El hecho de que Doshi y McGregor sean ex-McKs que se han montado su consultora para hacer ésto precisamente igual compromete un poco su posición.



Nosotros estamos más con la voz del hombre de la próstata en llamas y creemos que un libro clave sobre incentivos empresariales es "Skin in the Game" de Nassim Nicholas Taleb. Recordemos algunos conceptos claves:

Sostiene que los que se juegan el pellejo, es decir, los que están expuestos a las consecuencias de sus decisiones, tienen más probabilidades de ser dignos de confianza y competentes.

Examina varios ejemplos de sistemas que carecen de simetría y de "skin in the game", como el sistema bancario, el mundo académico y la industria farmacéutica.

Sostiene que estos sistemas son propensos a la arrogancia, los riesgos ocultos y las injusticias, y sugiere formas de corregirlos.

Analiza el concepto de gobierno de las minorías y su papel en la configuración de la sociedad. Defiende un enfoque más ético y consciente del riesgo en la toma de decisiones, basado en la implicación en el juego y la antifragilidad.

Examina varios fenómenos que indican inestabilidad en un sistema, como la volatilidad, la complejidad y la opacidad. Sostiene que la implicación en el juego es un factor crucial para mitigar estos riesgos y promover la resiliencia.

Analiza el poder de los pequeños grupos intolerantes para influir en las normas y creencias sociales. Sostiene que la participación en el juego puede ayudar a prevenir la tiranía de la minoría y promover la diversidad y la descentralización.

Insta a los lectores a adoptar el escepticismo, la equidad y la responsabilidad como valores clave para una sociedad más resistente y justa.

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit shock. A recoger la mesa y poner el friegaplatos.



Toda la problemática asociada a los incentivos corporativos parte de un clásico: Un problema complejo tratado de manera simplista.



Nosotros hablamos de arquitecturas de incentivos dinámicas para reflejar la complejidad subyacente del modelado necesario para que sea efectivo.

El entorno corporativo es un ejemplo tremendo de complejidad desafiada, y si a todo ello sumamos problemas como el organigrama B, los incentivos implícitos y explícitos, el hecho de que son PAVs personotécnicos...

Es muy tentador tomar atajos en el proceso de construcción y contarse a uno mismo que se tiene algo sólido que en realidad es más parecido a una botella de nitroglicerina manejada por un mono hasta arriba de speed.



Cualquier solución a un problema que involucre humanos en un entorno corporativo tiene tres características: Es complejo, involucra orquestación cognitiva, es un PAV personotécnico.

Si usted no entiende porqué la atención al cliente de su compañía, después de inversiones monstruosas, ha terminado degenerando en golem, es porque ha afrontado un reto como el descrito como si fuera un proceso complejo fabril/lineal.

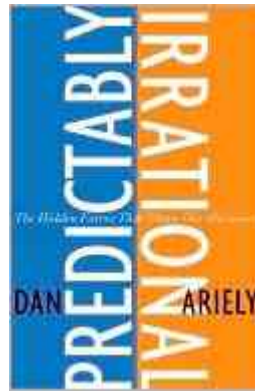
Demanda conocimiento específico, modelado específico, no es algo que sea cuestión de dinero. Es cuestión de muchas cosas que deben estar alineadas en un modelo sofisticado. Los incentivos son parte de una arquitectura que normalmente es un castillo de naipes.



Y en los que para redondear, no suele haber skin in the game, cuando lo hay no es en proporciones correctas, y cuando lo están, incentivan las actitudes erróneas.

All models are wrong, all weak models are extremely wrong. All weak corporate incentive models are lethal. #finhilo

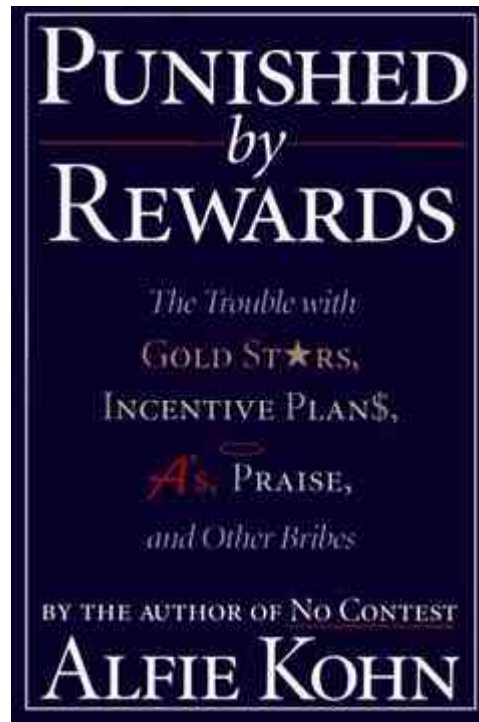
P.D. I: Ariely:



Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions

goodreads

P.D. II: Kohn:



Punished by Rewards: The Trouble with Gold Stars, Incentive Plans, A's, Praise and Other Bribes

goodreads

P.D. III: Taleb:

The Goodreads logo is displayed in a minimalist, lowercase sans-serif font. The word "goodreads" is centered within a rectangular area that has a light green top half and a light orange bottom half.

Skin in the Game: The Hidden Asymmetries in Daily Life

goodreads

Final de la turra: Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa

[Ver en El Turrero Post](#)

Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso

Categorías: Factor x, Sociología, Sistemas complejos

Fecha: 18/4/2023

En el hilo turras de hoy, iniciamos una trilogía sobre algo que llevo macerando mucho tiempo: Las arquitecturas dinámicas de incentivos. Vamos para allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El sábado hilo I/III sobre ingeniería de incentivos.

Soy plenamente consciente de que a pesar de dedicarle tres hilos me voy a quedar corto, básicamente porque es uno de los temas a los que llevo más tiempo y esfuerzo intelectual dedicado.

Lo voy a abordar bajo el prisma del framework CPS. O lo que es lo mismo, hablaremos de Martin y Pear pero hablaremos de Charlie Munger, de aplicación a escala de PAVs, de BJ Fogg, Personotecnia o de incentivos complejos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es el libro preferido de muchísimos inversores y CEOs, incluido Warren Buffet y Bill Gates. Son historias de negocios inmortales. Una de las 4 áreas de mi framework CPS Para resolución de problemas de negocio es el Business Acumen.

Meterse en estos charcos, en resumen, es para mayores. Una cosa es ser consciente de por qué pasan las cosas y otra cosa es ser capaz de hincarles el diente.

 The Good Knowmad™
@TheGoodKnowmad

+¿Cómo es posible q ocurra W? -Por el sistema de incentivos +¿Y por qué existen esos incentivos? -Por problemas de agenda +¿Y por qué esos problemas? -Es complejo +¿Y cómo los resolvemos? -Mi sistema de incentivos me incentiva a hablar de ello, no a solucionarlo.

Por no mencionar que llevo amenazando con desarrollar esto mucho tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No es exacto porque toda representación gráfica superficial de un problema complejo cojea, pero introduce algo sobre lo que hablaré largo y tendido: Las arquitecturas/dinámicas de incentivos.

Así que vamos allá. Fasten your seat belts.



Mi obsesión con los incentivos viene de mi pasado, y en concreto de mi pasado como especialista en estrategia empresarial.

Mi principal duda autolítica ha tenido siempre que ver con por qué este tema normalmente no tiene la relevancia que debería tener en el radar corporativo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo un hilo preparado sobre arquitectura de incentivos y no soy capaz de dar respuesta a esta pregunta. Por qué nadie le dedica un tiempo serio a algo que hunde el 80% de las propuestas bienintencionadas??

https://twitter.com/Joaquin_JGA/status/1644954511067209728

Siempre me ha maravillado como nadie nunca habla del elefante, del mamut, del mastodonte en el ascensor:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hay alguien por ahí afuera del gobierno interesado en que les haga una charla sobre arquitectura de incentivos, o sobre la historia de Enron, sabe dónde encontrarme.

Por qué algo que está directamente conectado con buena parte de las malas prácticas empresariales y los fracasos es normalmente tratada de manera trivial cuando no directamente descartado?



José Mourinho - Por qué?

Balada de Mou, emitida por Espejo público el 03/05/2011 Extraído de Antena3.com link original: <http://www.antena3.com/videos-online/programas/espejo-publico/ba...>

youtube

La segunda parte de la trilogía de hilos turras se centrará en este aspecto, que básicamente tiene que ver con las llagas corporativas que levanta.

En la tercera parte de la trilogía hablaremos de frameworks de modificación de comportamiento y mecánicas de transformación del mismo, particularmente desde la óptica de nuestro framework CPS.

Históricamente mis dos fuentes primerizas de interés sobre el tema fueron Charlie Munger Sr. y Freakonomics. Ya he mencionado en reiteradas que yo vengo de la estrategia empresarial.

"Muéstrame el incentivo y te mostraré el resultado". La ocurrencia de Charlie Munger es perspicaz y pertinente para muchos de los problemas a los que se enfrenta actualmente la economía nacional y varios de sus sectores clave.

Estructurar incentivos que generen comportamientos deseables suele ser más complejo de lo que parece, mientras que los incentivos equivocados casi siempre tienen consecuencias imprevistas.

En Freakonomics encontré mi mantra: Los incentivos son todo. Me reventó el cráneo entender lo mal que funcionaban las comisiones comerciales, por qué las mujeres no tienen hijos, por qué los traficantes viven con sus madres.

De ahí recogí cañonazos que en su momento me volvieron majareta: "Morality is often seen as how people would like the world to work, while economics is how it actually does work."

De mis lecturas al respecto saqué una serie de conclusiones completamente maravillosas, que son las que voy a desarrollar en el hilo de hoy:

Una: El principal problema de los incentivos es que los suelen diseñar los white collar para estimular/penalizar a los white collar de rango inferior o los blue collar.

Se necesita un nivel de autoconsciencia prácticamente mítico para diseñar mecanismos de incentivos que preserven el interés corporativo por encima del interés personal y soslayen los problemas de agencia.

Por ejemplo, si tu bonus está asociado al valor de la acción es muy complicado que no entres en el juego de la recompra de acciones, por ejemplo.

La recompra es una herramienta financiera que las empresas utilizan para aumentar el valor de sus acciones y mejorar la relación entre sus accionistas.

Sin embargo, esta estrategia también conlleva riesgos importantes, como el aumento de la deuda y la disminución de la liquidez corporativa.

Hablé en su momento del amigo Jack Welch y como se embauló una cantidad infecta de dinero por enterrar el futuro de GE en el hilo de los huevos de serpiente:

Dos: Hablo siempre de arquitecturas/dinámicas de incentivos porque uno de las principales limitaciones es la naturaleza estática con la que se suelen abordar.

Las arquitecturas/dinámicas de incentivos son, oh cielos, otras mecánicas de alta variabilidad y sometidas a Personotecnia. Esperar que a toda la gente le motive lo mismo bajo cualquier circunstancia es no entender como funciona la motivación.

No se puede abordar como si fueran planes quinquenales de manera efectiva, particularmente en los white collar. Plan de incentivos my ass.



<https://www.bizneo.com/blog/plan-de-incentivos-laborales/>

Desarrollado en profundidad en el hilo de los procesos de alta variabilidad:

Y en el hilo de la convergencia entre la Personotecnia y los PAV:

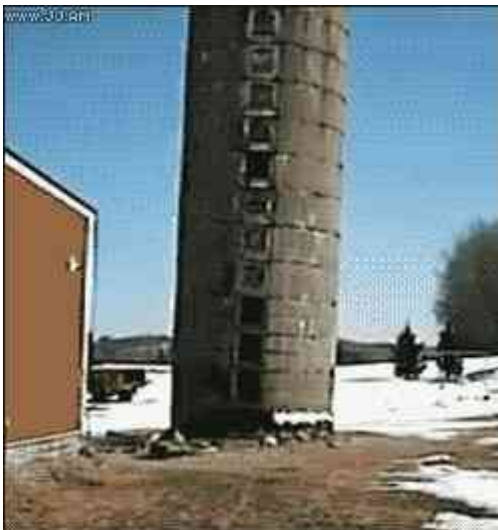
 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, plato fuera de menú porque @cesarastudillo lo vale.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1641696961999806576>
s=20...

Tres: Los incentivos son como un iceberg: Los explícitos y que se ven encima del agua tienen por debajo una cantidad de incentivos no explícitos monstruosa.

Un problema fundamental en los "planes" de incentivos es que reflejan el comportamiento que se estimula directamente pero no se mapea los comportamientos que se estimulan de manera colateral.

Voy a traer un ejemplo sobre ello que viví en directo: La caída de Cajamadrid e-business.



La extinta Cajamadrid, ahora parte de Caixabank, a finales de los noventa montó un departamento centrado en el flavor of the day, el .com y el e-business.

Aquella iniciativa juntó a un montón de talento (corporativo, ofc) bien pagado que hacían cosas chulísimas mientras se embolsaban un sueldo generoso y viajaban a Silicon Valley a inspirarse.

Huelga decir que la gente que se quedaba defendiendo la parte "fea" pero que pagaba la fiesta no terminaba de ver con buenos ojos ese grupo de gente "cool", bien pagada, que no contribuía de manera significativa al P&L de la compañía.

Cuando se produjo la caída de las .com, obviamente los previamente marginados estaban esperando con el hacha afilada.



La madre que me matriculó en Sistemas Operativos. Turra limit warning. Hasta aquí. Fin de trayecto. End of the line.



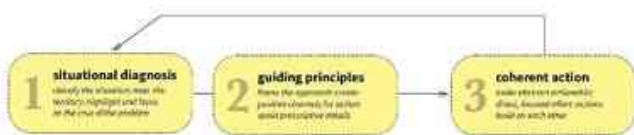
Las arquitecturas dinámicas de incentivos son procesos de alta variabilidad sometidos a personotecnia de cuya implementación correcta depende a un nivel superlativo el éxito de la iniciativa .

Una estrategia perfecta, trazada de manera impecable, sin una arquitectura dinámica de incentivos que la soporte, suele morir de manera inmisericorde.



Rumelt no lo menciona casi en absoluto en el kernel de la estrategia, pero debe de manera ineludible formar parte de los guiding principles.

Rumelt's Kernel of Good Strategy



La creación de arquitecturas de incentivos requiere de una mezcla brutal de los cuatro aspectos del Framework CPS.

Factor X + Personotecnia (Qué motiva de verdad a quien) Megatendencias tecnológicas (Como modelar el hecho de que es un PAV y ejecutarlo a escala)

Complejidad (Como interactúan los diversos estímulos y que emergencias aparecen)
Business Acumen (Como trasladamos al kernel de estrategia la arquitectura de incentivos)

Aspectos tan críticos como la cultura de una organización emanan como fenómeno emergente de su arquitectura dinámica de incentivos.

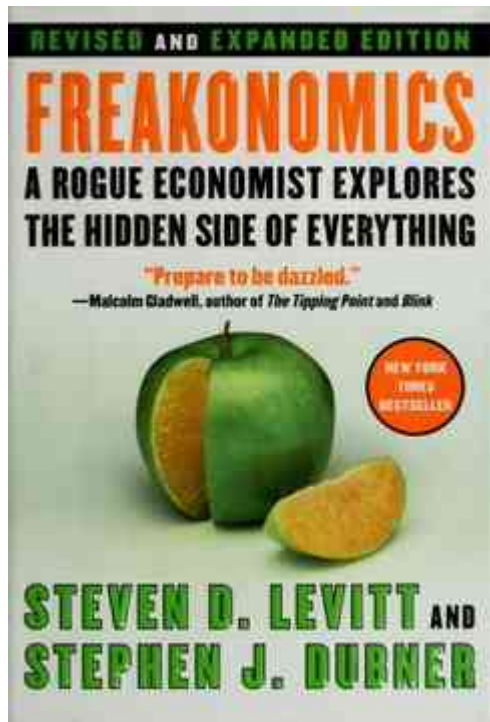
Asumir esta realidad nos permite entender cosas como por ejemplo, por qué no se puede en realidad "cambiar" la cultura de una organización.

Dado que es una propiedad emergente, deberíamos mapear y cambiar todos los eventos asociados a la provocación de la emergencia. Cualquiera que tenga unas mínimas nociones sobre dinámica de sistemas complejos sabe que esto es una contradicción in terminis.

Todos esos factores/eventos normalmente constituyen un cuerpo de narraciones históricas que evolucionan con el tiempo. De ahí que hablemos de una arquitectura dinámica y no de un plan estático.

Nosotros consideramos las arquitecturas de incentivos como parte fundamental de cualquier iniciativa CPS. Ignore this at your peril. #finhilo

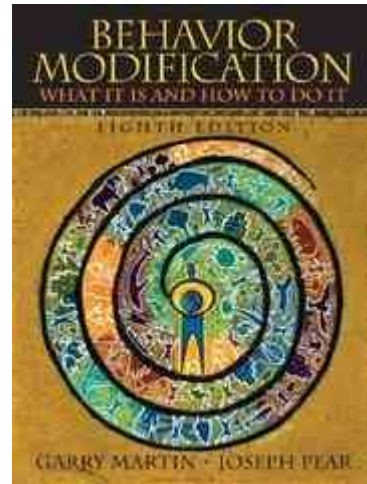
P.D. I: Clasico entre los clásicos:



Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything

goodreads

P.D. II: Otro clasicazo:



Behavior Modification: What It Is and How to Do It

goodreads

P.D. III: Cerrando la trilogía de frameworks de modificación de comportamiento.



Tiny Habits: The Small Changes That Change Everything

goodreads

Final de la turra: Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso

[Ver en El Turrero Post](#)

El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial

Categorías: Factor x, Sociología, Resolución de problemas complejos

Fecha: 22/3/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos del futuro laboral y su conexión con el CPS. Abróchense los cinturones y vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues el hilo del sábado será sobre salidas profesionales del CPS. Ojú.

Vivimos momentos de incertidumbre perrísima en el mercado laboral, que está afectando a sectores que se pensaban que eran un refugio seguro.

 Bloomberg Markets @markets

Job hiring platform Indeed will cut about 2,200 positions, roughly 15% of its total workforce, joining a cohort of tech companies in culling workers amid economic uncertainty

Y aspectos como la incertidumbre no solo afectan a la economía mundial, sino que comienza a tener toda una serie de efectos colaterales preocupantes.

Según la encuesta Stress in America Survey de la APA, el 81% de los estadounidenses señalaron la incertidumbre mundial como una de sus principales fuentes de estrés, y casi el 65% afirmaron que la naturaleza dinámica de la pandemia hace imposible planificar nada.

Además de la pandemia, los problemas de la cadena de suministro, el aumento del precio de la gasolina y la inflación, también hemos tenido que lidiar con la incertidumbre en el trabajo.

Mientras muchos de nosotros disfrutamos de la libertad y la flexibilidad de trabajar desde casa, empresas de todo el mundo están llamando a sus empleados para que vuelvan a la oficina.

Y no olvidemos que el sector tecnológico se prepara para una posible recesión con empresas como Netflix, PayPal y Microsoft, que están llevando a cabo despidos y congelaciones de la contratación.

Lo cierto es que nuestro cerebro odia la incertidumbre. Los seres humanos deseamos información sobre el futuro del mismo modo que ansiamos comida y otras recompensas.

Nuestro cerebro percibe la ambigüedad como un peligro porque los seres humanos estamos programados para sobrevivir.

Los estudios también demuestran que la incertidumbre en el trabajo afecta más a la salud que la pérdida del empleo.

Esto se debe a que la incertidumbre laboral nos hace más vulnerables a las enfermedades y empeora las enfermedades crónicas existentes, como la depresión y la diabetes.

A todo este panorama, solo tenemos que añadir el auge de la ansiedad sobre la destrucción de trabajos que llevará aparejado el auge de los nuevos modelos de Inteligencia Artificial.

 Freddy Vega @freddier

OpenAI publica qué empleos son amenazados por GPT-4: Escritores, matemáticos, oficinistas, contadores, financieros, ingenieros, abogados, diseñadores web, etc. A más educación necesita un empleo, más vulnerable. Se salvan: ciencias básicas y pensamiento crítico. Por ahora.

Es un informe de parte y tendrá su cuota de bullshit, pero es la primera vez en la historia, y una absoluto fist time ever, que los trabajos white collar se ven amenazados por el auge de la AI. Matemáticos? QUANTS?

Cual es el rol del CPS dentro de todo este pandemonio? Absolutamente crítico. Una isla dentro del océano, un poco de Terra firma.

Está listo para asumir las responsabilidades aparejadas? A pesar de que hemos mejorado exponencialmente, todavía estamos lejos. A pesar de los esfuerzos académicos y divulgativos de la comunidad, somos todavía el hijo pelirrojo de los esfuerzos transformacionales.

Es normal. La comunidad crece a buen ritmo, pero todavía es incipiente , y como me he hartado de decir, las cosas vienen cuando vienen, no cuando a ti te viene bien.

Y no deja de aumentar la claridad de disciplinas colaterales a la hora de afrontar la realidad del mundo que vivimos.

 Marcos Pérez @inversobrio

En un mundo hipercomplejo e impredecible como el que vivimos, lo más importante al invertir no es acertar qué va a pasar, sino incrementar la asimetría de tu exposición al riesgo durante largos periodos de tiempo. @morganhousel

Mi sueño es que la comunidad CPS termine por ser capaz de abordar retos que ahora mismo no están al alcance de los agentes de los que solemos esperar soluciones y podemos hacerlo sentados.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Vamos a hacerlo, pero vamos a hacerlo bien y con recursos.

A pesar de que la comunidad lo quiera enfocar románticamente como una especie de trabajo skunkwork, es imposible hacerlo desde la sombra. El CPS es algo a construir alineadamente con los decision makers y con los recursos necesarios.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Mar 22

Esperando como el nuevo manual del anarquista: "Sé el CPSero de tu empresa sin que nadie lo sepa"

En realidad eso de trabajar dentro del sistema para cambiarlo es un fascinante relato para gestionar la disonancia cognitiva que suele producir el tocar pelo y dejar atrás tus convicciones de piso compartido.



¿Cambiar el Estado desde las instituciones? - Juan Manuel Olarieta

Fragmento de esta charla:
<https://www.youtube.com/watch?v=2JVrtWx6xgQ&t=2s>

youtube

Este libro es absolutamente maravilloso para entender como es el proceso de absorción de los desafíos al status quo:



Rebels Against the Future: The Luddites and Their War on the Industrial Revolution: Lessons for the Computer Age

goodreads

Una incisiva, perspicaz y apasionante inmersión en los orígenes y consecuencias de la Revolución Industrial. Me sorprende que este libro haya caído en un relativo olvido.

Publicado en 1995, en los albores de la era digital, sus temas más generales no han hecho más que cobrar relevancia en los años transcurridos.

El libro describe el movimiento ludita, un grupo de trabajadores textiles ingleses del siglo XIX que se rebelaron contra las nuevas máquinas que estaban sustituyendo sus puestos de trabajo.

El libro explora los orígenes del movimiento, las tácticas utilizadas por los luditas y el impacto de sus acciones.

El libro comienza proporcionando el contexto histórico del movimiento ludita, describiendo las condiciones económicas y sociales de la Inglaterra de la época. A continuación presenta a los propios luditas, describiendo sus antecedentes y motivaciones.

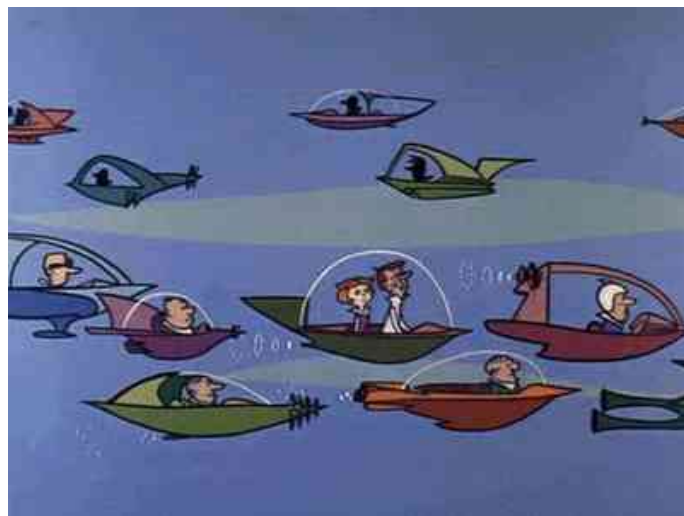
Los luditas eran obreros textiles cualificados que veían cómo sus trabajos eran sustituidos por máquinas. Creían que las máquinas estaban destruyendo sus medios de vida y sus comunidades, y tomaron medidas para resistirse a este cambio.

El libro describe las tácticas empleadas por los luditas, como la rotura de máquinas y el sabotaje. Los luditas atacaban las fábricas y las máquinas que consideraban una amenaza para su modo de vida.

El libro también describe la respuesta del gobierno al movimiento ludita, incluido el uso de la fuerza militar para reprimir la rebelión.

A lo largo del libro, Sale sostiene que los luditas no eran simplemente contrarios a la tecnología o al progreso. Por el contrario, los ve como rebeldes contra un tipo particular de futuro que les estaba imponiendo la revolución industrial.

Los luditas luchaban por su propia visión del futuro, basada en la comunidad, la cooperación y la sostenibilidad.



La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit. Siglo veinte, cambalache problemático y febril. A cerrar puertas y ventanas.



En realidad el CPS es algo que el ser humano ha estado realizando de manera sistemática desde los albores de la humanidad. Siempre digo que el primero que se comió un percebe estaba realmente hambriento.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Sin embargo, no vengo hablar de consultoría, ni vengo hablar de la experiencia en los gremios, ni vengo hablar de los entornos que ya se conocen. Vengo hablar de quién fue el primero que se comió ésto.

Teóricamente, tal y como comentamos en el hilo del Taylorismo de mierda, en situaciones de máxima incertidumbre, los CPSers tienen su momento de gloria.

Su momento viene determinado por la colusión de varios factores simultáneos, netamente contextual, y producto de la evolución de varios eventos y fuerzas que llevan décadas actuando.

Los máximos locales de incertidumbre, producto de la aparición de los Atractores del Apocalipsis. La pandemia. El nuevo orden mundial. El colapso climático. El colapso demográfico. Al auge de las AI y la revolución en los trabajos basados en gestión de información masiva.

Con lo que, al encontrarnos en un máximo local de incertidumbre, lo suyo sería que se convirtiera en una disciplina abrazada de manera masiva. Es una disciplina de uso generalizado, amplio y perpetuo.

De hecho, el mercado lo tiene identificado como una skill, pero desde el principio aquí lo hemos estado gestionando como un combo de skill+know how en varias macrodisciplinas si queremos que sea aplicable.

Pero es que además de eso, la base del CPS, que es el abrazar la incertidumbre, la incompetencia funcional, y asumir la necesidad del esguince cerebral, no va sino a mejorar vuestra salud mental en tiempos en que todo el mundo se ahoga en un mar de FOMO.

 Erwin @Erwin_AI

Let's talk about AI-induced anxiety. I've talked to a few fellow developers in the past few days and most of them say they're: - excited but worried for the future - unable to sleep - having anxiety attacks I experience some of this myself as well. Do you feel the same?

Sin embargo, su problema fundamental a la hora de ser adoptado masivamente es que va en contra de muchísimos principios muy integrados en el ADN empresarial. Como el abrazar la "seguridad" como un oso con los resultados consabidos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi punto es que pedir seguridad en tiempos de VUCA es pedir coñac en alcohólicos anónimos. Soy consciente de que el cerebro crave for it, pero hemos desarrollado un neocórtex para algo.

Lo "único" que necesita en realidad es la asunción, por parte de los Apparatchiks de las compañías, de que times they are a 'changing.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

MS se ha dado cuenta de que times they are a' changing. Y toma decisiones. No es la práctica habitual.

<http://citeworld.com/article/2453292/business-money/why-did-microsoft-publish-nadellas-epic-memo.html...>

Realmente confío más en la selección natural que en la asunción de la realidad por parte del status quo. Porque la realidad viene hacia nosotros a toda velocidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

JAMAS intentéis convencer al statu quo de que lo que necesitan es reinventarse. Pelearán contigo hasta la extenuación, negarán el elefante en el ascensor, te harán responsable y diana de sus frustraciones con el negocio "que iba como un tiro".

Si no me hacéis caso, cosa perfectamente comprensible, hacedle caso a ChatGPT, que sí que sabe y que me han dicho de buena tinta que no tiene sesgos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Mar 22

Hoy mismo le he preguntado a chatGPT cuales serán las habilidades que deberán tener los trabajadores en el futuro debido a la aparición de las IAs. Me ha respondido con siete habilidades. Esta ha sido la primera

Como ocurrió con los luditas, como ocurre siempre, las propuestas de valor serán sustituidas por propuestas mejores. No más modernas, más extractivas... mejores.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un tema fascinante: Como afrontar una revolución industrial viable alrededor de la ESG sin traicionar sus principios?
<https://twitter.com/Recuenco/status/1633002629235191808?s=20...>

Allá donde el Taylorismo esté perdiendo pie, será necesario un especialista en CPS #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"There's no book of one-armed drummers to refer to" - Rick Allen, Def Leppard #CPS

P.D. I: Por si alguien se los había perdido, los recopilatorios de @tonidorta y @k4rliky sobre material CPS son imprescindibles:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El turrero post de @k4rliky y el notion de @ToniDorta :
<https://twitter.com/k4rliky/status/162438033086923571>

P.D. II: El espíritu de UPGRADE de @davidalayo y @moquintana sobrevuela todo el hilo:

<https://librougrade.com/>

P.D. III: El libro de Pearson tampoco podía faltar:



The End of Jobs: Money, Meaning and Freedom Without the 9-to-5

goodreads

P.D. IV: Para cuando os sintáis punkis sobre el tema:

Bullshit Jobs: A Theory

goodreads

Final de la turra: El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial

[Ver en El Turrero Post](#)

Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?

Categorías: Marketing, Factor x, Sociología

Fecha: 13/2/2023

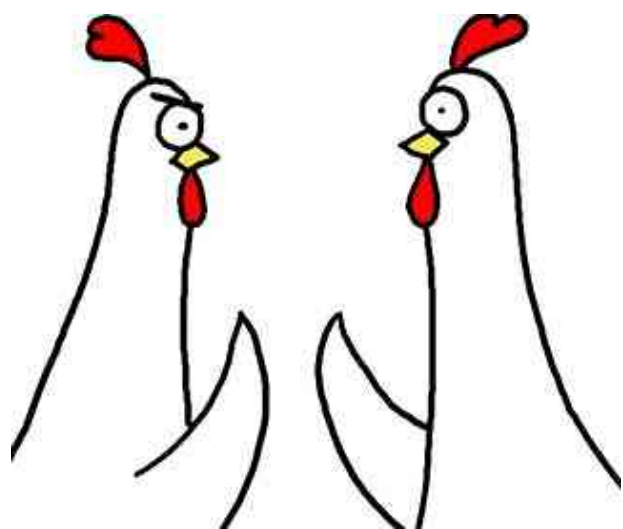
En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de Creatividad y como las noticias sobre su propia muerte han sido exageradas, que diría Samuel (Gil no, Clemens).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El próximo hilo turras hablaré de creatividad, IA y la muerte y resurrección inminente del sabor.

Es fascinante verificar como en general tenemos la sensación de estar en tiempos de mínimos en términos de creatividad. <https://twitter.com/saraza/status/1625071950182637568>

Mi relación con la creatividad es históricamente MUY importante. No solamente porque he profundizado mucho en ella por razones profesionales, sino porque siempre me ha acompañado.



Tenía un combo peligroso de curiosidad abrasiva + creatividad desaforada, incluso en mis épocas académicamente más mediocres. (The malote Age). Eso me permitía arrasar sin estudiar en los pocos momentos en que se buscaba en la escuela (Comentarios de texto y similares).

Naturalmente mis primeros contactos con los divulgadores sobre creatividad: de Bono, Margaret A. Boden... no hicieron sino inflamarme más las ansias de saber what makes it tick:

Y es una piedra angular de toda mi metodología CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La intuición es conocimiento no sistematizado. La intuición solamente hace una contribución al CPS, pero no es el centro del asunto. El núcleo es pensamiento creativo + pensamiento estratégico. De Bono y Rumelt.

Recientemente ha aparecido en el radar de amenazas para la propia creatividad, la aparición de todas las familias de IAs generativas.

 Javi López @javilop

Lo 1º, si no has oído hablar de las IAs generativas, en este artículo hice un resumen. Si ya has oído hablar de Dalle, MidJourney y StableDiffusion, pasa al siguiente tuit y tira porque te toca. Detalle: todas las img del hilo las he generado con IA.

Dicha amenaza percibida está llegando a extremos loquísimos con respecto al final inminente de la creatividad misma.



<https://uxdesign.cc/uncreative-will-ai-eat-human-creativity-alive-a7ef309e1f99?gi=oba1bo5686b6>

Y estamos en un momento crítico de entrada en ignición en términos de apertura de compuertas por todos los players de manera simultánea para mostrar lo que tenían en el horno.

 Javi López @javilop

La que nos viene encima en IA en 2023: 1. Bard de Google 2. GPT-4 de OpenAI 3. Claude de Anthropic AI 4. Sparrow de DeepMind 5. MusicLM de Google 6. Phenaki de Google 7. Open Assistant de LAION 8. VALL-E de Microsoft 9. Gen-1 de Runway ¡Vienen curvas! Info + Links

Producto de que Satya decide que vamos Sundar, sal a bailar, que tú lo haces fenomenal:

 Ethan Caballero @ethanCaballero

"This new Bing will make Google come out and dance, and I want people to know that we made them dance." - @SatyaNadella

Nuestro problema con la IA suele tener que ver con que rápidamente nos ponemos en situaciones apocalípticas.



El campo de batalla siempre ha sido el uncanny/creepy valley

 Antonio Pamos @AntonioPamos

A mí ChatGPT me conquistará el día que conteste con un "tal y pascual", "no se qué, no sé cuántos", "no, lo siguiente" o "etcétera etcétera". Mientras tanto será sólo un aficionado de humano.

Hace diez años ya comenté que el principal problema de la mierdipublicidad "personalizada" de Facebook es que no traspasaba nunca el creepy valley.



Why Facebook Ads are not really personalized: Crossing the Creepy Valley

Again, it's all Gonzalo Martin's fault. I was trying to survive to my holidays, which is no easy feat for a acknowledged workaholic.

linkedin

Scott Adams pone el dedo en la llaga sobre como las dinámicas cognitivas son dinámicas de mercado: una sobreoferta cognitiva termina devaluando el producto.

 Scott Adams @ScottAdamsSays

One side effect of AI is that it will make the value of all "art" except perhaps humor drop to zero. The economic value will drop because of infinite and instant supply. The psychological value will drop because we will be saturated with the best art everywhere.
@mmm_machiavelli

La publicidad nativa empezó colando, aunque la realidad actual es que nadie la ve y no tiene que hacer un gran esfuerzo cognitivo para ignorarla. Jakob Nielsen vibes:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eso es algo de dominio público entre los científicos y un secreto bien guardado entre los publicitarios. Jakob Nielsen sentó las bases de todo el estudio. La gente automáticamente es capaz de mandar a la mierda el contenido irrelevante sin pensar.

Otro ejemplo es la gentrificación y los centros de ciudades indistinguibles. La globalización está llevando a una homogeneización de la cultura urbana debido a su tendencia a suprimir la diversidad cultural existente.

El impacto de una cultura globalizada se puede sentir en todos los aspectos de la vida urbana, desde el diseño de la arquitectura hasta el tipo de alimentos y productos disponibles.

Las industrias globales también ejercen presión sobre los gobiernos locales para que acepten políticas que se ajusten a sus intereses.

Por último, el aumento del turismo global ha llevado a una mayor dependencia de la economía de los países en el turismo, lo que ha contribuido a la homogeneización de los productos y la cultura.

Estas tendencias están afectando directamente la diversidad cultural en las ciudades, ya que estas últimas están cada vez más orientadas a satisfacer las necesidades de los visitantes.
<https://globalscienceresearchjournals.org/articles/lo-of-cultural-diversity-due-urbanization.pdf...>

La pelea está ahora en la AGI , que está a muchas millas de distancia todavía. Requerirá un cambio de paradigma, probablemente en la línea de lo que plantea Judea Pearl.



<https://www.britannica.com/technology/artificial-intelligence/Is-strong-AI-possible>

Judea Pearl hace aquí un resumen maravilloso de porqué necesitaríamos un cambio de paradigma hacia una máquina inferencial personotécnica y dejar atrás el DL si queremos llegar a una AGI:



<https://www.lavanguardia.com/vida/2022-06-25/8343723/inteligencia-artificial.html>

Este paper mío del 2009 viene a decir lo mismo con respecto a los sistemas recomendadores:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hace falta un modelo nuevo de recomendación, llamado recomendador balanceado, basado en #personotecnica. Escribí un Paper al respecto en el 2009.

Hace otro chorro de años que digo que Google no liderará el futuro de la búsqueda por entre otras, la misma razón:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Escribí hace años que Google no lideraría el futuro de la búsqueda. <https://linkedin.com/pulse/why-google-spearhead-future-search-javier-g-recuenco...>

Esta charla de Jesús Martín-Fernández sobre su trabajo liminal en la frontera de neurocientífico/neurocirujano en el podcast de @alex_fidalgo, aparte de ser la polla, se centra en la conexión creatividad-fisiología.



Cómo Operar El Cerebro Del Paciente Despierto - Jesus Martín-Fernández | Lo Que Tú Digas 288

El doctor Jesús Martín-Fernández es neurocirujano, referente internacional y pionero en cirugía despierta para preservar las emociones en pacientes con tumor...

youtube

Como dice Jesús en la charla, lo que tenemos es que evolucionar de los protocolos y las guías generales al entendimiento personal y técnico e individualizado del cerebro humano.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Suena la sirena, fin de turno, dejamos el mono en la percha y nos vamos a casa.



Ivá y su trasunto Makinavaja resumía de manera grosera pero extraordinariamente precisa un colateral de la democratización del acceso a contenidos previamente premium.

 Zarrapatiestos @ranoeldelbar

Decía Makinavaja que desde que inventaron el bidé y el cuchillo eléctrico para partir jamón nada sabe lo mismo *tengo amigos que aseguran distinguir el sabor de uno partido a mano y otro a máquina, tengo amigos muy raros*

La gente que se preocupa por como la IA va a arrasar todos los procesos creativos no es consciente de que es incapaz de generar sabor por ahora.

Puede copiar sabores, y por ende por pura fuerza bruta es capaz de llegar a de llegar a resultados sorprendentes, pero todavía no sabe imitar el proceso creativo arborescente pseudofractal característico humano.

Al final solo sobrevivirán los trabajos que aprecien la existencia de un poco de sabor y humanidad. La enumeración de hechos interesantes de manera neutra y aséptica es otra batalla que hemos perdido ya la humanidad.

Y no es algo que aparezca ahora con ChatGPT, yo llevo diciendo que el profesor papagayo está muerto mucho tiempo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De hecho, creo que no se ha apreciado de que hablaba en realidad. Sir Ken Robinson se planteaba si las escuelas mataban la creatividad. Y era obvio que si, y la razón era que decía que estamos educando gente para necesidades del siglo XX.

Pero como contrapartida aparecerán pequeños mercados nicho de actos performativos no necesariamente funcionales pero llenos de color y personalidad.



<https://thehustle.co/the-insane-resurgence-of-vinyl-records/>

Se venderán pequeñas tiradas de coches feos y con aerodinámica discutible. El Taylorismo seguirá perdiendo terreno y continuarán apareciendo pequeñas bolsas de resistencia construidas alrededor de los principios base de la personotecnia.

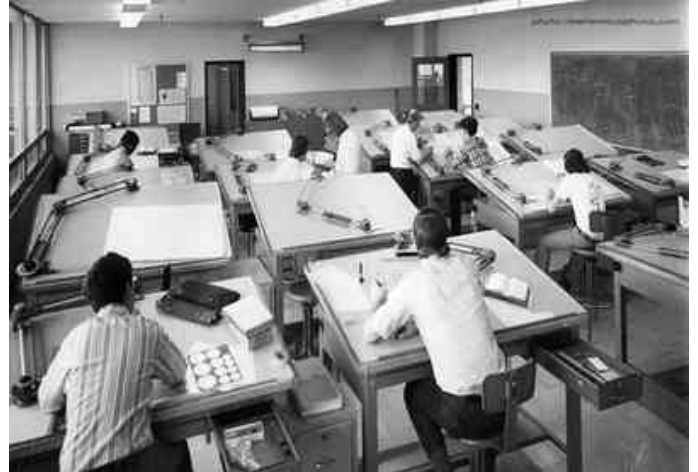
Mientras tanto, iremos aguzando el sensor que nos permitirá, y que terminará separando, como hace siempre, los niños de los hombres.

 Víctor @nudpiedo

Buscando un resumen/resumen de un libro que ya he leído para elaborar un mapa mental. Ya la mayoría de páginas que encuentro en Google parecen hechas con LLMs/GPT. Se dejan ideas principales, mencionan banalidades, se enrollan en lo que no toca y no comprende el patrón global

Vivimos tiempos apasionantes. Como siempre, habrá visiones distópicas y tecnoutópicas. La historia es bastante cruel con ambas aproximaciones.

El progreso siempre ha funcionado en una dirección concreta: Se han sustituido los trabajos mecánicos y pesados para concentrarnos en los aspectos creativos y diferenciales:



<https://www.archdaily.pe/pe/963809/valor-de-la-experiencia-no-tradicional-como-la-evolucion-de-nuestra-profesion-ha-mejorado-la-arquitectura>

Como siempre, los creativos aprenderán a usar la tecnología, se reciclarán y sobrevivirán. Y la gente que tenía un sueldo por abrir las puertas de los ascensores se irá al guano.

Somos una excepción tremenda construida alrededor de la creatividad, como dice @DavidDeutschOxf

 Sergio San Juan @_sergiosanjuan

Todavía no entiendo muchas de las ideas de Deutsch. Las que entiendo, creo que son muy profundas y me dan una muy buena base para acercarme mejor al mundo. Una de las ideas más relevantes: El ser humano es excepcional. Su creatividad le permite explicar y cambiar el universo.

Y amigo, si quiere ser creativo más le vale ser optimista:

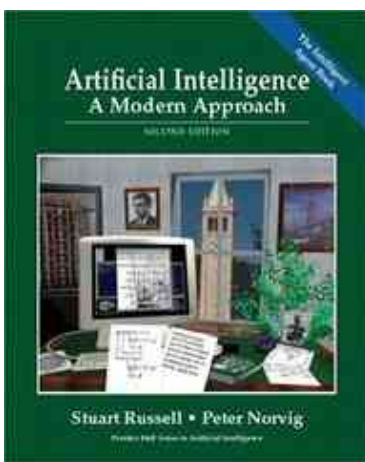


<https://world.hey.com/jason/creativity-requires-optimism-1158ff2b>

Usted solo se tiene que preocupar de su trabajo si es mediocre y sin sabor. Y si usted se va a encontrar en problemas reales debido al alza de la IA, su problema no es la Inteligencia artificial, créame. #finhilo

P.D.I: Aparte de libros clásicos como Bostrom o el Thinking Fast and Slow de Kahneman (Si, considero que es un libro fundamental para entender como funciona la IA) sobre IA o clásicos como De Bono o Pressman sobre creatividad, voy a mencionar algunos libros menos mainstream.

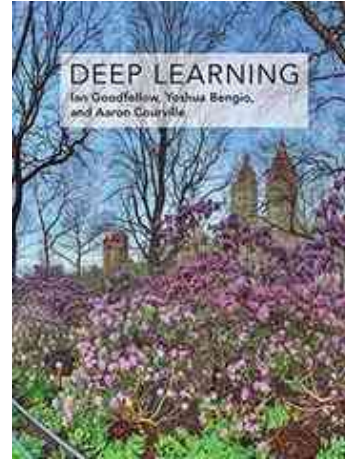
P.D.II: Maravilloso resumen global:



Artificial Intelligence: A Modern Approach

goodreads

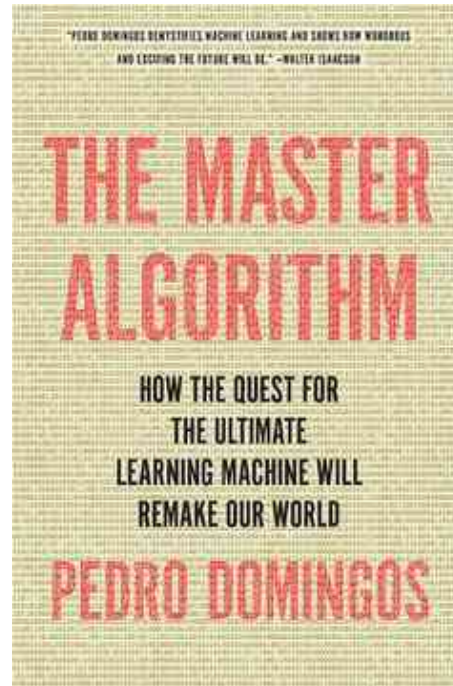
P.D. III: Clasicazo sobre Deep Learning:



Deep Learning

goodreads

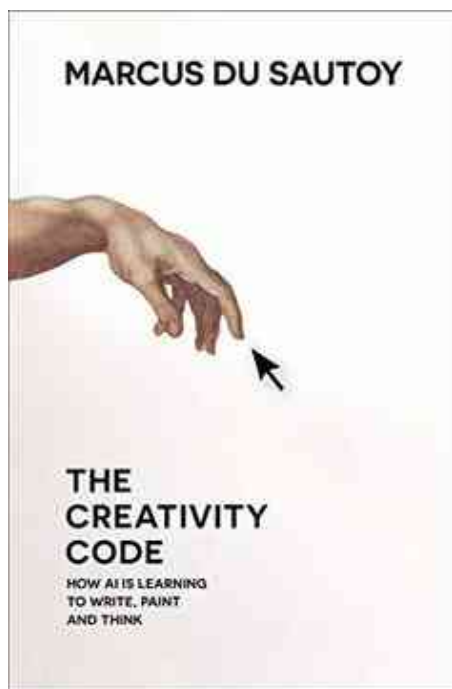
P.D. IV: Sobre algorítmica y ética asociada:



The Master Algorithm: How the Quest for the Ultimate Learning Machine Will Remake Our World

goodreads

P.D. V: Sobre la conjunción de ambas disciplinas:



The Creativity Code: How AI Is Learning to Write, Paint and Think

goodreads

Final de la turra: Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?

[Ver en El Turrero Post](#)

Debate sobre el privilegio legítimo: ¿Hay derecho a ciertos recursos y protecciones en función del estatus social?

Categorías: Factor x, Sociología

Fecha: 7/2/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de otro tema espinoso, para variar. Privilegio y su gestión, con Factor X de postre. Abróchense los cinturones y pónganse el protector bucal, que vamos para allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mira, ya tengo tema para éste fin de semana: el privilegio y su legitimación.

Podemos considerar éste hilo una especie de complemento/extensión al que hice sobre igualdad e injusticias.

"Privilegio", en el DRAE, tiene una definición fundamentalmente neutra. "Exención de una obligación o ventaja exclusiva o especial que goza alguien por concesión de un superior o por determinada circunstancia propia."

Privilegio es una palabra con connotaciones negativas que no emanan necesariamente de su definición, lo mismo que ocurre con Marketing, Política, o en el caso que nos ocupa, hipocresía.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablo este fin de semana del privilegio y lo conecto con la hipocresía. Y lo retuerzo bajo una de las tres ideas que tengo, como dice @vorpalina : Contexto über alles.

Le dediqué un hilo turras completo a la hipocresía, y no necesariamente bajo un prisma negativo. Un estudio básico del Factor X nos deja claro que un poco de hipocresía social es preferible al sincericidio:

Pues al privilegio le ocurre lo mismo: Tiene mucha peor prensa por el uso sistemático e interesado que le dan unos y otros que el que tiene intrínsecamente.

El privilegio legítimo es un concepto que se ha debatido durante siglos, con diversas interpretaciones.

En términos generales, el privilegio legítimo se refiere a la idea de que ciertos individuos o grupos tienen derecho a ciertos derechos, protecciones y recursos en función de su estatus social o económico.

Esta idea puede verse de muchas formas diferentes, incluidos los sistemas políticos y económicos y en el lugar de trabajo. Puede ser un fuero, un cupo económico o una preferencia a la hora de contratar.

El privilegio legítimo se ve a menudo como un medio de mantener a ciertas personas o grupos en el poder, limitando al mismo tiempo el acceso de sus homólogos marginados.

Por ello, es esencial que los sistemas e instituciones sociales estén estructurados de forma que proporcionen un acceso equitativo a los recursos y oportunidades para todas las personas, independientemente de sus orígenes.

No se trata de una noción de superioridad o de derecho, sino de reconocer las desigualdades que existen y cómo pueden abordarse mejor.

Es importante recordar que el privilegio no es un juego de suma cero: el privilegio de una persona no significa la falta de privilegio de otra. Es posible reconocer los privilegios sin demonizar a nadie ni hacer que se sienta inferior.

En última instancia, debemos esforzarnos por crear una sociedad más equitativa en la que todos tengan las mismas oportunidades de éxito.

El problema es que a día de hoy, el "Privilegio" - la palabra, la idea, la acusación casi imposible de refutar- es en realidad un campo de batalla retórico, el powerplay definitivo.

Desde las redes sociales hasta el mundo académico, desde el discurso público hasta la conversación informal, la palabra se utiliza para calificar a personas de todo tipo con un término nuevo.

Dicho término estaba antaño reservado exclusivamente a quienes procedían de la riqueza y el dinero antiguo: la ventaja heredada. *Piketty Approves. Molly Brown the Unsinkable doesn't cut it.*



Titanic 3D | "You Going to Cut Her Meat too Call" | Official Clip HD

Subscribe now for more :
<http://bit.ly/20thCenturyUK> Rose starts to feel she is controlled by Cal Click here for more official Titanic clips : <http://bit.ly/...>

youtube

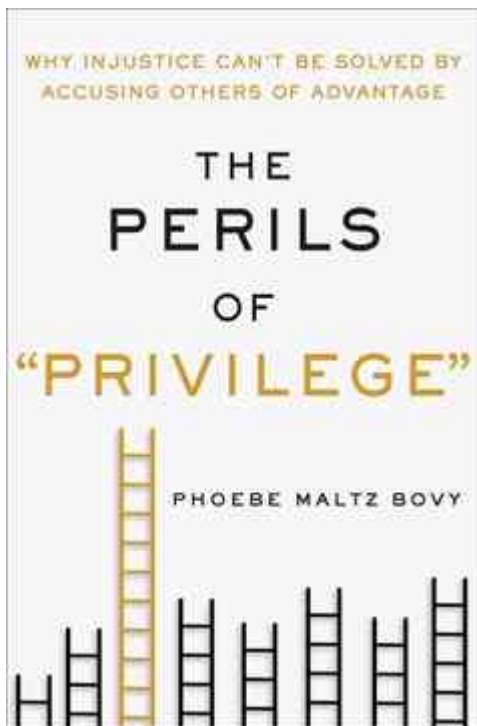
Hoy en día, "privilegiado" se aplica a cualquiera que disfrute de una ventaja percibida como inmerecida en la vida, heredada o no.

El privilegio blanco, el privilegio masculino, el privilegio heterosexual... son condiciones que hacen la vida cotidiana más fácil, menos estresante, más lucrativa y, en general, mejor para quienes ostentan una, dos o las tres designaciones.

Pero, ¿qué ocurre con el privilegio de la mujer blanca en el contexto del feminismo? ¿O el privilegio del género fijo en el contexto de la transexualidad? ¿O el privilegio del peso y la altura en el contexto de las prácticas de contratación y los niveles salariales?

Yo ya he mencionado el problema asociado al IQ y que siempre es percibido de manera negativa y como algo intrínsecamente injusto.

Uno de mis libros preferidos sobre privilegio es éste: *The Perils of "Privilege"*, de Phoebe Maltz Bovy



The Perils of "Privilege": Why Injustice Can't Be Solved by Accusing Others of Advantage

goodreads

Lo es, no porque esté particularmente bien escrito o sus tesis particularmente bien articuladas, que son bastante dignas, sino porque la autora afirma claramente que escribe desde la perspectiva de una feminista judía liberal (USA) partidaria de Hillary Clinton.

Nada me interesa más que la lectura meta de alguien con potencial de plantear un COD de libro en algún momento dado.

PMB examina el auge de ésta palabra hasta alcanzar una potencia extraordinaria. ¿Denunciar a los privilegios ayuda a cambiarlos o a suavizarlos? ¿O simplemente lo refuerza dividiendo a las personas contra sí mismas?

¿Y es el privilegio un concepto que, de hecho, sólo debaten las personas privilegiadas?

Leído como una crítica al discurso de Internet, *Los peligros del "privilegio"* es un libro útil: agudo, reflexivo y divertido. Los fenómenos online que observa Bovy son a la vez reales y preocupantes.

Pero, por desgracia, ese no es el libro que Bovy dice haber escrito. Más bien lo declara "un argumento contra el uso del concepto de privilegio para entender y luchar contra la injusticia".

Bovy ha apostado su autoridad en una evaluación del marco del privilegio tan discutible que su afirmación más amplia -que el discurso del privilegio obstruye el activismo social y debe abandonarse por completo en favor de "soluciones reales"- roza la incoherencia.

Es cierto que el hecho de que unos desconocidos en Internet se tomen a pecho unos a otros por reconocer las circunstancias de sus vidas sin mostrar la vergüenza necesaria probablemente no sea una buena forma de combatir la injusticia.

Pero llamar a este fenómeno concreto "el marco del "privilegio"" es ignorar la historia del concepto de privilegio.

Desestima sus usos reales en círculos académicos y activistas, y desatiende un enorme corpus de investigación empírica que estudia los problemas y efectos de los privilegios sobre la paridad y la justicia en diversos entornos (incluidos lugares de trabajo, hospitales y escuelas).

La madre que me matriculó en Econometría. Turra limit warning. A evacuar la central y salir por la salida de emergencia.



El privilegio existe, amigos. Negarlo es negar la evidencia. Hay gente que sale diez metros antes que otra en la carrera de la vida. Donde deberíamos centrar la discusión es si un privilegio concreto es legítimo o no lo es.

Si tu consideras que todo privilegio es ilegítimo y que la meritocracia son los padres, te recomiendo que salgas a la calle a lo tuyo, que es pegarle fuego a los contenedores. Probablemente le toque a tu padre pagarlos.

El DiSputado® @NoSoyLaGente

A Aznar ya se le ocurrió que fuesen los padres los que pagaran los destrozos de la kale borroka aquí, en el País Vasco. Y fue mano de santo. No me preguntéis qué pasó pero los críos se lo empezaron a pensar dos veces.

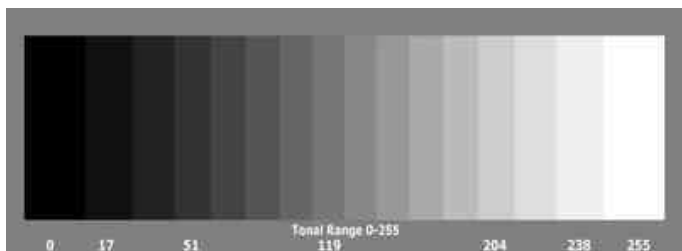
El problema es que si no hay una definición clara de lo que es privilegio, es bastante probable que un montón de sour grapes pasen por denuncias legítimas sobre privilegios injustos.

Luego te haces mayor y te das cuenta de que eras gilipollas y un bocachancla, una de las pocas ventajas que trae la edad.



<https://fadeawayworld.net/nba-media/dennis-rodman-regrets-saying-larry-bird-would-be-an-average-player-if-he-was-black-i-made-a-mistake-but-those-times-were-different-its-a-different-era-these-days-but-my-career-escalated-from-that-point>

Lo normal es que cada caso de privilegio se encuentre en algún lugar de ese imaginario pantone gris que abarcaría desde Froilán a Ludwig Wittgenstein.



Es fácil atacar a Froilán porque es un cul-de-sac genético, privilegio puro y además convenientemente, el eslabón más débil de una institución que tiene problemas innegables de anacronismo, aunque no menos que quien la suele atacar.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi primer acercamiento a Los Borbones in the flesh fue en un libro de Juan Balansó "La casa Real de España". Yo, que siempre había leído una cosa aséptica e idílica en la descripción de los Reyes, me quedé en shock. Como estará el patio como para que me parezcan un mal menor.

Es difícil atacar a Wittgenstein porque básicamente, a pesar de ser heredero de una de las familias más ricas de Europa, renunció a todo su dinero y lo que consiguió en la filosofía fue a puro huevo y haciendo y viviendo vida obrera. <http://thinkingplace.org/wittgenstein/>

Con Juana Roig es un poco más complicado todo. O no, si eres un basado y te dan igual los matices.

 Roberto Ballester @Roberballester

No todos los días se escucha a una CEO de este nivel, con esa humildad, transparencia y naturalidad. @Mercadona

El privilegio, como tantas otras cosas, no es susceptible de ser gestionado de manera global y abstracta, sino que es personotécnico y por ende sometido al contexto. Ha de ser analizado de manera individual y corregido donde su presencia sea injusta.

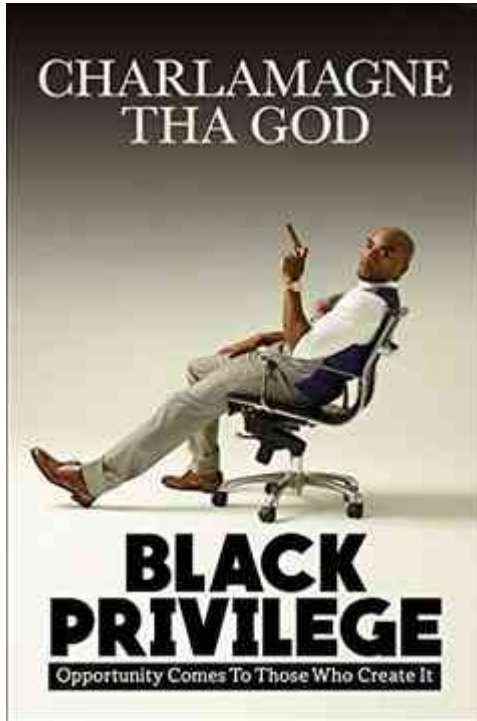


Y una cosa es tomar consciencia de si eres o no privilegiado, otra es que eso autorice a los demás a negarte cualquier mérito o a hacerte blanco de odio o resentimiento gratuito.

El privilegio malo siempre es el ajeno. El privilegio propio siempre es un triunfo del pueblo y una victoria de la clase trabajadora. Ojo con las narrativas de privilegio que las carga el diablo. #finhilo

P.D. I: "El problema es que las élites meritocráticas actuales no pueden admitirse a sí mismas que son élites. Todo el mundo piensa que son rebeldes de la contracultura, insurgentes contra el verdadero establishment, que siempre está en otra parte..." (David Brooks)

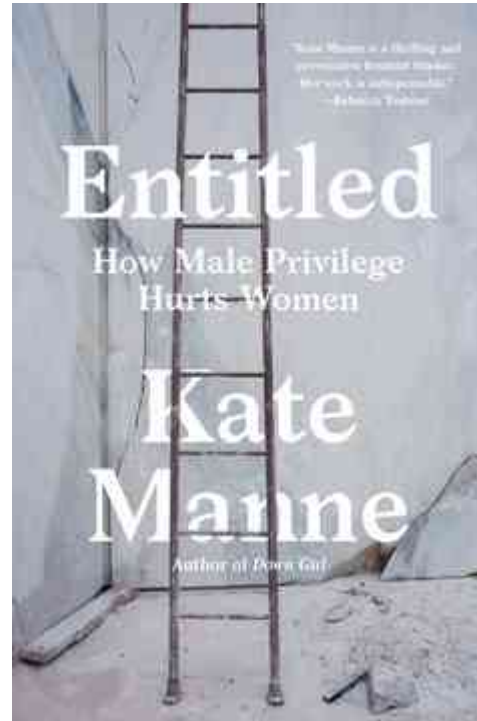
P.D.II: Hay un montón de libros sobre White Privilege en USA. Este es un twist sobre los mismos, autodenominado "a self-help guide for the hood" y escrito por el único que podría hacerlo sin que le despellejen: Un triunfador negro salido de la nada.



Black Privilege: Opportunity Comes to Those Who Create It

goodreads

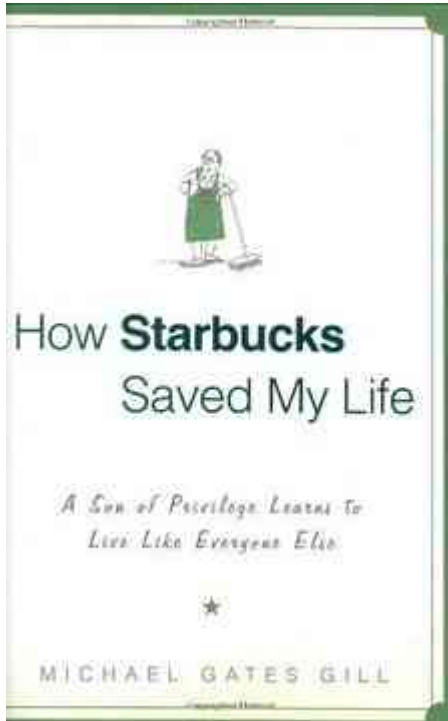
P.D. III: Este es un un muy interesante libro sobre misoginia de una filósofa de Cornell, que utiliza la palabra privilegio más como clickbait que como otra cosa y demuestra que la denuncia del privilegio no parece molestar a las editoriales:



Entitled: How Male Privilege Hurts Women

goodreads

P.D. IV: Del privilegio de verdad también se sale, amiguis. Este libro es maravilloso siempre y cuando no lo leas siendo consciente de que el colega venía de una agencia de publicidad y colorea de épica inconscientemente todo lo que vive:



How Starbucks Saved My Life: A Son of Privilege Learns to Live Like Everyone Else

goodreads

P.D. V: La conexión entre el triggering del privilegio y el de la meritocracia es evidente:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Somos un país que no cree en la meritocracia porque está harto de oír hablar de ella y de comprobar con sus propios ojos como funciona todo.

Final de la turra: Debate sobre el privilegio legítimo: ¿Hay derecho a ciertos recursos y protecciones en función del estatus social?

[Ver en El Turrero Post](#)

La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game

Categorías: *Sistemas complejos, Factor x, Sociología*

Fecha: 27/1/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de jugar al Corporate Game. Abróchense los cinturones y vamos para allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mira, le voy a dedicar un hilo turras al Corporate game. #preguntaalrecu

Esta es una definición mía, yo hablo del Corporate Game como todo lo que hay que hacer en la práctica, en una gran corporación, para prosperar. Básicamente cuales son las reglas para escalar la cucaña corporativa.



Comprende un montón de prácticas que muchas veces son legales, otras son lícitas, las más son dudosamente morales y algunas directamente delictivas.

Como ya sabéis, soy bastante suspicaz en general sobre el Corporate Game, pero tampoco quiero ser injusto ni hacer generalizaciones de Asamblea de la Complutense.

En este territorio mágico de la polarización, ya sabemos que si no eres anticapitalista y antisistema le estás lamiendo las botas al poder.



Fundamentalmente voy a hacer gravitar mi turra sobre dos puntos básicos: La falacia de McNamara y el Skin in the Game.

La falacia de McNamara es un sesgo cognitivo que debe su nombre al ex Secretario de Defensa estadounidense Robert McNamara.

Afirma que los responsables de la toma de decisiones a menudo confían demasiado en datos fácilmente cuantificables en el proceso de toma de decisiones, ignorando información más subjetiva que puede ser de mayor valor.

Esta dependencia de los datos cuantitativos puede conducir a una decisión errónea basada en suposiciones falsas y datos inexactos. Me duele la boca de decir que el 80% de los datos relevantes sencillamente no están ni se les esperan.



<https://dirigentesdigital.com/liderazgo/javier-g-recuenco--brutal--asalto-publicidad-mas-brutal-defensa>

La falacia de McNamara se observa a menudo en decisiones a gran escala, como las que toman los gobiernos o las empresas, y puede acarrear graves consecuencias para los implicados.

Además, esta falacia puede llevar a los responsables políticos a adoptar una visión a corto plazo de un problema, en lugar de considerar las consecuencias a largo plazo de sus decisiones.

Esto puede conducir a políticas que no son beneficiosas a largo plazo y que pueden agravar el problema que pretendían solucionar.

La falacia de McNamara tiene su origen en la guerra de Vietnam, en la que el número de bajas enemigas se consideró una medida precisa y objetiva del éxito.



La guerra se redujo a un modelo matemático: Aumentando las muertes enemigas estimadas y minimizando las propias, la victoria estaba asegurada.

Los críticos señalaban que la guerra de guerrillas, la resistencia generalizada y las inevitables imprecisiones en las estimaciones de bajas enemigas pueden desbaratar esta fórmula.

Remember McChrystal:

El interés de McNamara por las cifras cuantitativas se aprecia en el Proyecto 100.000: al rebajar los requisitos de admisión en el ejército, aumentó el alistamiento.

La clave de esta decisión fue la idea de que un soldado es, en abstracto, más o menos igual a otro, y con el entrenamiento adecuado y un equipo superior, sería un factor positivo en las matemáticas de la guerra.

Al parecer, el general de brigada de las Fuerzas Aéreas estadounidenses Edward Lansdale le dijo a McNamara que no estaba teniendo en cuenta los sentimientos de la población rural vietnamita común.

McNamara lo anotó en su lista con lápiz, luego lo borró y le dijo a Lansdale que no podía medirlo, por lo que no debía ser importante.



Vamos a un ejemplo profesional de falacia de McNamara: General Electric, que hablé de ellos en el hilo turras de los huevos de serpiente:

Bajo el mandato de Jack Welch, GE perseguía a principios de los ochenta un objetivo estratégico sencillo. Cada empresa debía ser 1 ó 2 en su mercado.

Este enfoque singular llevó a GE a reducir costes sin descanso. Tanto en electrodomésticos como en motores, redujeron costes trasladando la fabricación fuera de EE.UU. a lugares con costes más bajos. Los costes laborales determinaban las decisiones.

Cuando el crecimiento de los beneficios industriales se ralentizó, Welch recurrió a las finanzas.

Cuando Immelt asumió el cargo en 2001, la suerte estaba echada. La orgullosa empresa industrial se había convertido en uno de los mayores bancos del país. No pudo sobrevivir a la crisis financiera mundial.

Immelt vendió activos no industriales y reinvertió en recompra de acciones. Os suena?



<https://siliconangle.com/2023/02/01/meta-announces-huge-share-buyback-efficiency-plans-stock-soars/>

La incesante concentración en los objetivos de Welch y en el precio de las acciones, impulsada por la eficiencia, condujo a una inversión insuficiente en los enormes cambios que se estaban produciendo con el nacimiento de Internet.

GE no supo ver el enorme potencial a largo plazo. Sus inversiones en alta tecnología fueron tardías y demasiado lentas.

Sobre Skin in the Game me duele la boca de hablar. Podéis acudir a las herramientas de los übermensch @ToniDorta o @k4rliky y encontrar cien mil referencias cuando he hablado del tema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Desconfía en general de los escenarios de toma de decisiones que no involucran skin in the game, porque en general, el agua va siempre por el camino de menor resistencia. Quien quita la tentación quita el peligro.

Mi compañía, @SingularSolving está basada por completo en el Skin in the Game y obviamente condiciona por completo todo lo que hacemos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo cual nos lleva a trabajar con compañías normalmente familiares, de hasta 150 M€ o así de facturación, en las que podamos entrar en mecanismos de skin in the game/revenue share/equity/joint ventures. En realidad, nos consideramos una especie de venture builders.

La madre que me matriculó en Algebra Vectorial. Turra limit hits. A recoger la habitación y dejar la ropa sucia en el cesto.



Hay una narrativa clásica sobre el proceso de progreso corporativo.

 Superpufe @superpufe

Cuánto más se sube a nivel empresarial más HdP debes ser, tú eliges si quieres jugar a "Juego de Tronos" o no. Pero nadie hace dinero repartiendo margaritas. Por no hablar de los empresarios "hechos a si mismos", son otra raza que te apuñalarían por 4 duros que ni necesitan.

Que no es necesariamente real, la mayor parte de los corporativos son trabajadores decentes y honestos, pero hay una serie de cosas que sí hay que tener en cuenta si quieres jugar.

Mi tesis es que, siguiendo nomenclatura de Graná, habiendo más hijos de puta que ventanas, básicamente la cultura corporativa es víctima de lo mismo que casi todo lo demás: La arquitectura de incentivos.

Es muy complicado competir con gente que dedica un 30%, un 40% un 70% de su tiempo teóricamente dedicado al trabajo a lo que hay que hacer para prosperar en la organización en la que se encuentra.

Eso, por no mencionar las dinámicas de incentivos en directivos que subvencionan el "Salva tu culo" o "no cometes errores" por encima de la necesaria asunción de riesgos a determinados niveles.

Hay multitud de buenos consejos sobre como prosperar en una compañía. (Adjunto varios comentarios reales en varios foros sobre corporate climbing)

"Habilidad y dedicación. En cada puesto: sé positivo, dinámico, cooperativo, siempre disponible, nunca crítico a menos que se requiera una opinión crítica."

"Sé fiable y digno de confianza. Todo esto atraerá la atención de los altos cargos y directivos (odian los problemas y las desviaciones) y te darán acceso a las esferas en las que necesitas estar para progresar."

"Después, sigue adelante con un currículum actualizado y mejorado. Los días de la lealtad a la empresa han pasado a la historia. Nadie hace un favor a nadie. La empresa proporciona, tú cumples. Lo que cuenta es tu CV y lo dinámico que eres."

En realidad, es más sencillo: Decodifica cuanto antes la arquitectura de incentivos del lugar, sé consciente de la cultura que se genera de manera emergente derivada de ello, mapéala con tus opciones personales y si no te convence, huye.



Yo abandoné la posibilidad de una carrera prometedora en las Big 4 cuando me di cuenta de lo que bebían los socios que estaban en mi línea de progresión.

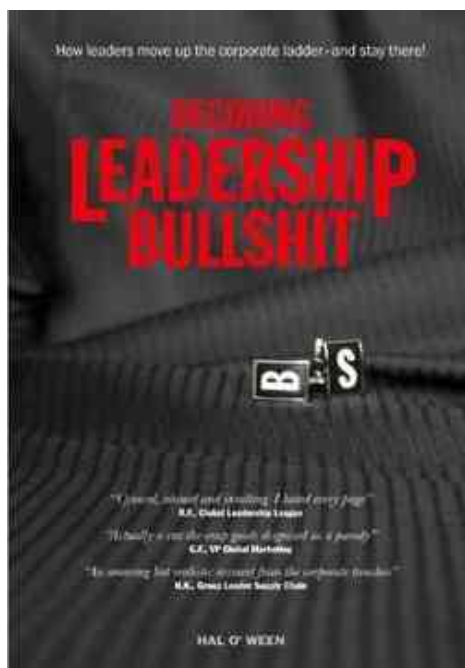
No había un juicio moral en mi decisión, pero tampoco me podía engañar pensando que las cosas cambiarían eventualmente. En esto es muy parecido a casarse con alguien esperando que cambie. Puede pasar, pero las posibilidades son fuertes en tu contra.

No hay compañías buenas ni malas, las hay mejor o peor adaptadas a tu naturaleza. #Personotecnia rules.

Por ejemplo, generalmente la mejor manera de hundir una startup es colocar a un corporate al frente. (Aviso a navegantes para los que hacemos Corporate Venture Building). Las habilidades necesarias para hacer bootstrapping y prosperar corporativamente son casi antitéticas.

No te engañes ni a ti mismo sobre lo que realmente quieres ni sobre la auténtica naturaleza de tu empresa y piensa que siempre hay un mejor match. Y uno peor. #Finhilo

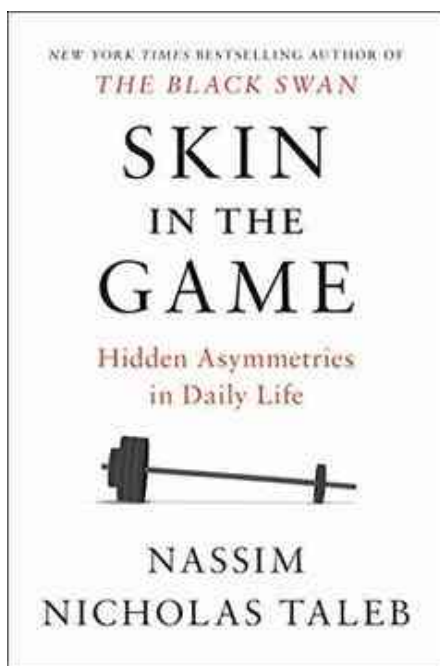
P.D. I: Carnaza para los más cínicos del lugar:



Decoding Leadership Bullshit

goodreads

P.D. II: Un clásico sobre la materia directamente del yayo con la próstata irritable:



Skin in the Game: The Hidden Asymmetries in Daily Life

goodreads

P.D. III: Un clásico sobre los juegos que se trae la gente:



Games People Play

goodreads

P.D.IV: El artículo seminal de Matthew Stewart en The Atlantic que dio origen a "The Management Myth":



<https://www.theatlantic.com/magazine/management-myth/304883/>

P.D. V: Wolfgang Amadeus Mozart tocó el tema también de manera tangencial:



Leck mich im Arsch

Leck mich im Arsch (en alemán Lámemme el culo) en si bemol mayor, K. 231/382c, es un canon compuesto por Wolfgang Amadeus Mozart, con letra de autor desconocido en alemán. Es uno de una serie de al menos seis cánones probablemente escritos en Viena en 1782.[1] Compuesto para ser cantado por seis voces como una ronda en tres partes, se cree que es una pieza escrita para sus amigos. Una traducción literal del título de la canción y de la letra al español sería «Lámeme en el culo». La traducción idiomática correcta es «bésame el culo», «lámeme el culo» o «que te den».[2] Ya que tanto el título como la letra son escatológicos este canon se ha usado en ocasiones como evidencia para intentar probar que Mozart sufría de síndrome de Tourette, aun cuando esa conjetura no es apoyada por algunos profesionales de la medicina. [3]

wikipedia

P.D. VI: Ya paro. Esta película merecía mejor suerte de la que tuvo:



<https://lamenteesmaravillosa.com/corporativos-animals-lo-absurdo-del-mundo-corporativo/>

Final de la turra: La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game

[Ver en El Turrero Post](#)

Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias

Categorías: Sistemas complejos, Factor x, Sociología

Fecha: 24/1/2023

En el hilo turras de hoy vamos a hablar de un tema sumamente delicado, como suele ser costumbre últimamente: De igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo desarrollo en el hilo turras de este fin de semana, si le parece bien.

Disclaimer: Otro tema delicado, otro charco de Satán, otro fuego valyrio. Para oír a los suyos, o hablar de liviandades y cosas bonitas, sugar spice and everything nice, ya tiene usted otras cuentas. No se pare aquí y vaya a sitios más populares y menos conflictivos.



Como suele pasar con los incendios forestales, este tema arrancó desde varios focos de manera simultánea. Uno de ellos fue esta cita del profesor Bastos recogida en @bastos_quotes:

 Miguel Anxo Bastos @Bastos_Quotes

Parece que la gente quiere como que el mundo sea ontológicamente justo. Y no es justo. Hay gente que está sana y otra que está enferma, una es más guapa que otra, más simpática que otra, una nace en una ciudad próspera y tiene oportunidades y otra en un sitio más humilde... (1/2)

En mi caso particular este tweet también me golpeó duro el hígado.

 Pascal-Emmanuel Gobry @pegobry

The taboo on discussing IQ is simple: it vitiates the Blank Slate theory, which is the foundation of liberalism and progressivism. If the Blank Slate theory is false then all liberalism and progressivism is false.

Los diferentes focos me llevaron a plantear hablar del asunto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Se me acumulan los temas para el hilo turras. Tengo que hablar del ceteris paribus y la teoría del blank slate.

Ceteris paribus es una expresión latina que generalmente significa "en igualdad de condiciones".

Se utiliza en economía para descartar la posibilidad de que cambien "otros" factores, es decir, se centra la relación causal específica entre dos variables.

En esencia, Ceteris Paribus significa "en igualdad de condiciones". Lo contrario de esta frase es "mutatis mutandis", que afirma que hay que cambiar algunos factores. Ceteris paribus suele ser un supuesto fundamental para el propósito predictivo del escrutinio.

La realidad del Ceteris Paribus es esta:

 qlopdopis @qlopdopis

El ceteris nunca es paribus. Eso es lo más importante a recordar del ceteris paribus.

El Ceteris Paribus son los padres. El caso de estudio y el success story. Mierdas pinchadas en un palo para dar la sensación de que aquí hay método científico y proporcionar seguridad y certeza impostadas.

Heráclito fucking rules.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fué Heráclito el que dijo aquello de que "Nadie cruza el mismo río dos veces, ni el hombre ni el agua son los mismos" Twitter total.

La teoría del blank slate ("La pizarra en blanco") es otra maravilla de los modelos brillantes en teoría que generan efectos colaterales no esperados.

La teoría de la pizarra en blanco, también conocida como tabula rasa, es un concepto filosófico que sugiere que las personas nacen sin ningún conocimiento, comportamiento o valores morales innatos.

Esta teoría propone que todos los conocimientos y comportamientos se adquieren a través de la experiencia, y que nuestro entorno desempeña un papel fundamental en la formación de nuestro comportamiento.

Esta teoría fue propuesta por el filósofo británico John Locke y es muy debatida en los campos de la psicología y la educación.



Sus implicaciones son que el libre albedrío es posible y que somos capaces de tomar nuestras propias decisiones basándonos en nuestras experiencias y nuestro entorno.

Esto también puede llevar a la conclusión de que podemos ser responsables de nuestros actos y de nuestras decisiones.

En última instancia, la teoría de la pizarra en blanco implica que los seres humanos no estamos predeterminados a comportarnos de una determinada manera, sino que nuestro comportamiento viene determinado por nuestras experiencias y nuestro entorno.

Todo divino de la muerte, no? Hasta que traemos encima de la mesa factores como el IQ, por ejemplo.

Que produce el efecto mágico de hacer que la teoría de la pizarra en blanco es fetén para, por ejemplo, talento atlético, pero en cuanto hablamos de IQ, resulta mágicamente no ser válida en absoluto.

🐦 Sword of Furius @FuriusSword

It should reveal the falsity of the premise, but people only discuss the tabula rasa within the framework of intelligence. Change the topic to athleticism or musical talent and these same ppl abandon any notion of a blank slate.

Es difícil hacer penetrar en la cabeza de la gente ideológicamente cargada que hay que conciliar posturas aparentemente antitéticas: Desde luego que no somos iguales, pero tampoco la élite está en el poder por razones meritocráticas o de credenciales.

🐦 Geoff Shullenberger @g_shullenberger

The real function of the taboo on discussing IQ was never to avoid offending anyone, but to reinforce the high-IQ ruling class's meritocratic/credentialist claim to legitimacy. In other words, right to rule needed to be seen as a reflection of achievement, not innate capacity.

Obviamente, hablar de igualdad en el siglo XXI es mentar a la bicha y garantizar que la gente va a entrar en ballistic mode.



Naturalmente, todo el mundo cogió su kit de refrasear marca Lakoff y comenzaron las preguntas cargadas:

🐦 Enrique Parama @e_parama

Es decir, ¿legislamos para que Elon o Bezos u Ortega tenga más riqueza estimulando medidas liberales, o legislamos para que su riqueza alcance a la sociedad con impuestos y legislación laboral?

Las dinámicas que producen una aceleración la desigualdad son complejísimas y para entenderlas en profundidad tenemos que navegar en procelosos papers que manejan conceptos abstrusos y que para más inri, pueden llevarnos la contraria:

https://scholar.harvard.edu/files/xgabaix/files/dynamics_of_in

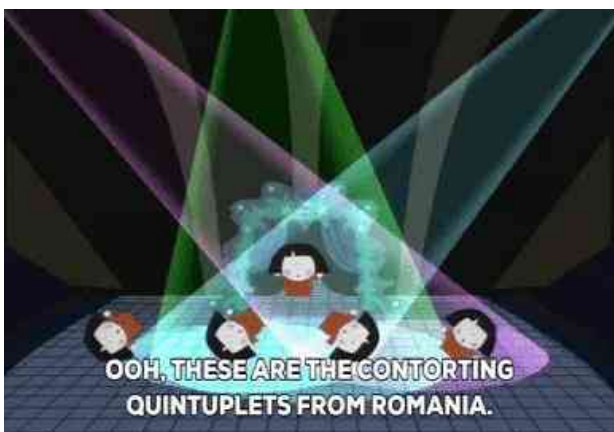
La realidad, que todos sabemos que suele pintar una mierda pinchada en un palo, es que cada bando escoge su narrativa de mierda ad hoc que soporta sus tesis con las que ya viene de casa en un tupper y luego hace retcon de los hechos.



Naturalmente, la lucha de narrativas del bravo luchador del soviet por la libertad y el paraíso patria de la humanidad y el noble empresario Randiano, creador de riqueza y superior al humano medio bajo cualquier medida es el equivalente a la lucha de dos unicornios en la selva.



La "izquierda" (Odio las macrosegmentaciones de brocha gorda) es particularmente maravillosa en sus contorsiones intelectuales, porque por un poco de principios fundamentales y un mucho de estética, suele renegar del siego y marvado poder, y el susio dinero.



Que naturalmente, abrazan como un oso grizzly en la vida real.



Sin embargo, se trabaja las ilusiones de que el poder no les ha corrompido, porque hay que gestionar la disonancia cognitiva:



Fidel Castro jugando y conversando con estudiantes cubanos

En este video verán a Fidel Castro conversando con estudiantes cubanos, y además lo verán jugando voley, basket y béisbol con varios de ellos. Sin duda esta ...

youtube

Este video está claramente escenificado, pero me apunta @emilioagomezz haber oído a gente que conocía bien Cuba y Fidel que Fidel lo hacía informalmente, en plan "está por la calle haciendo algo, ve a un grupo jugando al baloncesto y se apunta"

La madre que me matriculó en computación distribuida. Turra Limit hits. A recoger la mesa, poner el friegaplatos y pasar la bayeta.



Muchísimas discusiones a sangre y fuego son el trágico resultado de comparar un ideal imposible con una realidad tangible.

Y es algo que afecta a la "derecha" y a la "izquierda", por cada fan del comunismo de gominola que ignora la historia existirá un fanático de Ayn Rand que ignora la posibilidad de que su paraíso en la tierra degenera en Rapture.



Hablar de igualdad, o hablar de justicia, suele degenerar en discusiones irresolubles. El término "justicia" es elusivo, subjetivo, y puede tener diversas interpretaciones según el contexto y el punto de vista de la persona.

La realidad es más compleja y menos partidista.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaré de eso entre otras cosas. Los elitistas barren para casa en el otro sentido también. El mundo es un equilibrio metaestable y los de arriba intentan que los de abajo no suban. Y todo el mundo se arroja el papel de los de abajo.

Lo fascinante de la "izquierda" es que cuando gana y llega arriba, tiene que hacerse un montón de arabescos mentales para negarse a sí misma el hecho en sí.

Y cuando llega al poder lo hace full equip, incluido la adscripción total al neocatecumenado. La diferencia con cosas del pasado que suelen repudiar es más formal que de concepto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me recuerda mucho a aquellos folletos de "El baile como fuente de lascivia" de la Sección Femenina. El neocatecumenado a tope.

Cuando llega arriba, incluso en las dictaduras más abyectas, tiene que hacerse la ilusión de que todavía son parte del pueblo y pueden jugar a la petanca con ellos. Igual que hay muchísimo teatro de la innovación, hay muchísimo teatro de la igualdad.

La ley de hierro de la oligarquía funciona como un tiro, en palabras del maestro Bastos.



MIGUEL ANXO BASTOS VS JUAN CARLOS MONEDERO - La LEY de HIERRO de la OLIGARQUÍA se DEVORÓ A PODEMOS -

Esta vez el Profesor Miguel Anxo Bastos se enfrenta cara a cara con el profesor y co-fundador de Podemos, el demagogo filo-comunista de Juan Carlos Monedero....

youtube

La "derecha", posiblemente porque tiene más track record de llevar el poder, se engaña menos sobre la naturaleza del mundo.

En el lado negativo, es más prosaica, y también mueve a menos gente porque es una narrativa triste y famélica.



Miguel Anxo Bastos - Capitalismo, ahorro y trabajo duro

Bastos nos vuelve a iluminar con su elocuencia y simplicidad.

youtube

Este tweet recoge la esencia de las alternativas narrativas:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esta cuenta me encanta porque me recuerda que la naturaleza es esto y no Avatar II.

Sin embargo, yo que pertenezco al colectivo de los #utopicos, reivindicó el valor de la utopía.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y ojo, que yo pertenezco al colectivo de #utópicos. Pero una utopía es un sitio hacia dónde apuntar los pies, nunca es un destino. Porque entre otras cosas, siempre se está moviendo.

Soy consciente de que la "izquierda" tiene a los mayores hipócritas e ilusos, pero también tiene a los Mújicas y los Balagopal. Porque tienen la utopía de su parte. Sin utopía no se puede vivir, somos gente que mira a las estrellas.

Piketty tiene razón y no la tiene. Zonas brillantes y ángulos muertos. Como la mayoría de la gente. Tiene puntos, tiene buen pescado. Y morralla. El problema no es su persona, es tener que estar con él o contra él.



<https://slatestarcodex.com/2018/06/24/book-review-capital-in-the-twenty-first-century/>

Me contradigo porque contengo multitudes. Y si Wittgenstein termina el Tractatus diciendo que la mayor parte de las grandes discusiones filosóficas son en realidad producto de las limitaciones del lenguaje, yo no voy a ser menos. #Finhilo

P.D. I: El libro del colectivo #Utopicos, incluyendo mi humilde aportación:



Utopía: Tecnofuturos 2020

goodreads

P.D. II: El paper seminal de la frase "All models are wrong" y su conexión con la dinámica de sistemas: [http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_\(S](http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_(S)

P.D. III: Creo que este ya lo he recomendado, pero por si acaso: <https://goodreads.com/es/book/show/12378134...>



P.D. IV: Que ganas tengo que poder hacer un update al libro de Personotecnia denunciando todas las simplificaciones de brocha gorda a la hora de definir colectivos que hacen imposible una discusión productiva desde el principio.

Final de la turra: Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias

[Ver en El Turrero Post](#)

La división en bandos más o menos en términos de derecha/izquierda hasta que leí a Haidt

Categorías: Factor x, Sociología

Fecha: 14/1/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos de facciones lanares y zelotes, tal y como avancé aquí.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

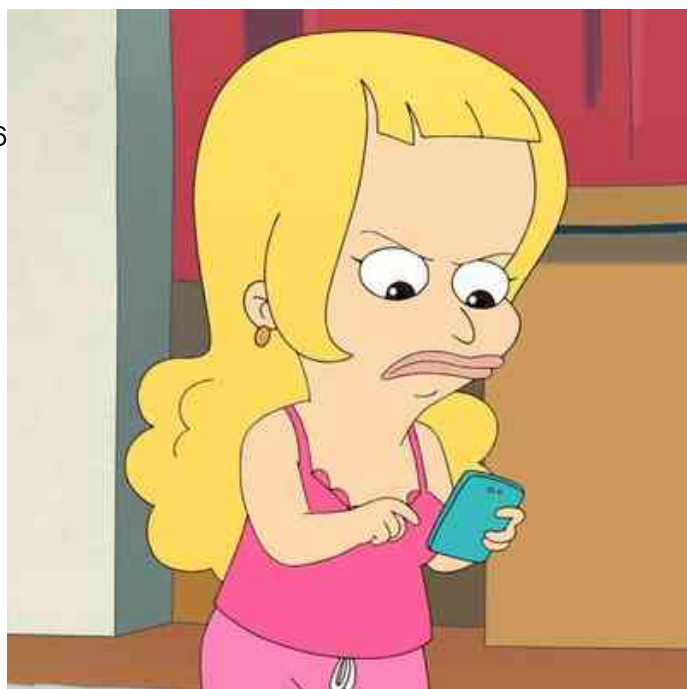
Maravillosa pregunta. De hecho mi hilo turras de la próxima semana irá de eso: comunidades lanares y zelotes. Al fin podré hablar del Atleti con una excusa científica.

<https://twitter.com/pablogrueso/status/1614187143064076>

DISCLAIMER: Contiene opiniones discutidas y discutibles, como decía el paramecio. Sobre temas sensibles y emocionales. Puede contener trazas de soja, frutos secos, generalizaciones gratuitas (a pesar de que hablo siempre de facciones) y sesgos humanos. Enter at your peril.



Hablar de facciones lanares es un tema espinoso y evidentemente no es para hacer amigos. Todo el mundo es un pensador libre, políticamente incorrecto, nadie se siente un borrego. Es una invitación a una orgía de unfollows.



Sin embargo la historia está llena de ejemplos que en fin, como que van un poco en contra de esa maravillosa tesis.



<https://www.nationalww2museum.org/wdid-adolf-hitler-happen>

En la ficción también hay ejemplos gloriosos de probos ciudadanos dejándose llevar.



The Monsters Are Due On Maple Street - Twilight-Tober Zone

"The Monsters Are Due on Maple Street" is a seminal episode of The Twilight Zone. It is highly influential and has been performed as stage plays, a radio dr...

youtube

Tampoco es cuestión de azotarse, una persona con un IQ desmesurado como Antonio Vega era impotente contra sus demonios. Todos somos o hemos sido lanares en algún momento.



Antonio Vega - Se Dejaba Llevar

Music video by Antonio Vega performing Se Dejaba Llevar. (P) 2012 The copyright in this audiovisual recording is owned by EMI Music Spain, S.L.U.

youtube

Mi tesis ya la conocéis:

Vamos con el Atleti por solicitud expresa de @ahedilla:

<https://twitter.com/ahedilla/status/1614170127225786>

Por cierto, solo como un McGuffin, no voy a centrarlo en ellos. Fundamentalmente porque son una comunidad maravillosa, con su facción lanar como todas, pero hay ejemplos mucho más lanares que ellos.

 Antonio Hedilla @ahedilla

Sigo esperando el hilo de @Recuenco sobre gestión del Atleti. Estoy dispuesto a hacer crossover para ayudar a que suceda

Huelga decir que aquí me la estoy jugando pero bien. No solo mi familia política, y varias de mis hijas son del Atleti, es que soy un vikingo reconocido y llevan mal el análisis cérvido, por más distanciado que sea.



Para empezar, el Atleti está lleno de gente perfectamente consciente de lo que está pasando. Lo que hace todo más fascinante si cabe.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No, de hecho mi suegro estuvo en la candidatura de Santos Campano y se dió de baja en el Atleti cuando ganó el chorizo éste. Pero hay que hablar de la masa social del Atleti y eso me cuesta unas cuantas noches en el sofá.

Seguid a @ahedilla porque no solo es más majo que las pesetas, sino que tiene una mente analítica maravillosa y le ha dedicado mucho tiempo a su pasión. Este análisis, por ejemplo, es ejemplar:

 Antonio Hedilla @ahedilla

Acerca del escudo y por qué ha sido una mala decisión el comunicado del Atleti: es un tema de momentum. Está claro que la noticia se ha filtrado para presionar y que la SAD se ha visto "pillada". Podría ser respuesta lógica decir "mira me la habeis liado". Pero alguien listo...

Y cuando se autoanaliza no se engaña:

 Antonio Hedilla @ahedilla

Los atleticos somos zelotes yonkis y los Gil camellos que nos venden droga adulterada porque saben que antes morimos que dejarlo.

También son campeones de la disonancia cognitiva tamaño XXL. La que se montó con Reguilón fue maravillosa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El Atleti me fascina. Para bien. Lo que no entiendo es que un club tan orgullosamente irracional, que le pide limpieza de sangre a los jugadores rollo Alarista, tolere que al frente tenga directivos que se la suda todo lo que no sea llevárselo muerto. Hace más ruido el MU.

No hay cosa que más les reviente que el Madrid no les considere enemigos, lo que asumen como tratarlos con condescendencia. French vibes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Se puede no soportar a los franceses y admitir que tiene razón al mismo tiempo. Y hay reminiscencias de la relación Atleti-Madrid por ahí también.

A pesar de que cultivan la épica del perdedor como nadie.



JOAQUÍN SABINA Himno del ATLETICO de MADRID Centenario PLANEt26

youtube

Yo tampoco soy inmune a la narrativa del perdedor del que te enamoras. en mi caso son los @OrlandoMagic

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los Magic satisfacen al fan del Atleti que hay en mi.

<https://twitter.com/OrlandoMagic/status/145245813243>

Considero a la facción lanar del Atleti la élite velluda? No particularmente, de hecho creo que su droga es otra cosa, la cosa épica, las cumbres borrascosas, y la romantización de lo povero e la strada. Mimí muere de tuberculosis gritando Aupa Atleti!



Con mucha diferencia, la facción lanar más químicamente pura del universo es propiedad exclusiva del Barça.



Las siguientes reflexiones las hemos compartido @EmilioAGomezZ en multitud de ocasiones en menús del día y cafés de máquina. Y ya hemos hablado en ocasiones del fútbol español:

Hay una serie de factores que explican la muy superior lanaridad de la facción merina del Barcelona con respecto a la del Atlético de Madrid.

Lanaridad de país. O sea, de Cataluña. Un entorno con una desarrollada experiencia de endogamia y manipulación por parte del poder que ha producido altos niveles de seguidismo y ausencia de crítica.

Fijate que a mi que seas independentista ya me parece bien. El problema es cuando desaprensivos usan una ilusión legítima de la gente para agendas personales ruinosas.



<https://www.theguardian.com/politics/2022/aug/04/time-to-admit-it-brex-it-has-been-an-unmitigated-disaster>

Aunque les hayan cogido ya la matrícula, el tema ha sido escandaloso:



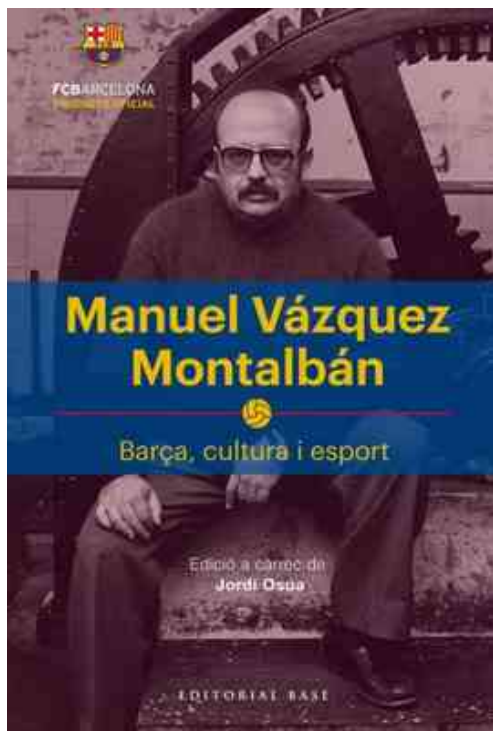
<https://elpais.com/espana/catalunya/2022-03-17/el-apoyo-a-la-independencia-de-cataluna-se-desploma-al-38.html>

Lanaridad de necesidad de integración. Especialmente aplicable a inmigrantes que pueden estar más o menos integrados por su militancia en la causa blaugrana bajo amenaza de degradación a charnego. Madrid no tiene conciencia de nada, así que es madrileño quien ha llegado ayer.

Lanaridad de “más que un club”. La crítica no se considera algo técnico, es un ataque a lo que significa ser más que un club, sea eso lo que sea. La gente del Espanyol son más heroicos que los del Atleti si cabe.

Es verdad que los tres primeros factores abarcan el entorno, pero resultan completamente aplicables al Barcelona por su identificación con Cataluña.

Identificación radiografiada perfectamente por Vázquez Montalbán, cuando afirmó que el Barça era el ejército desarmado de Catalunya.



Hay otros factores que potencian la lanaridad de la facción del Barcelona, pero que no suponen más lanaridad que para la facción del Atlético de Madrid:

Lanaridad de enemigo. Acusación a los críticos de confraternización con el enemigo (en ambos casos, el Real Madrid). Laporta y sus pancartas no superan a Gil y sus ataques al Real Madrid cuando fichó a Futre.

Lanaridad de identidad grupal. Es cierto que, en el Barcelona, si criticas el estilo de juego, caes en herejía. Pero en el Atlético de Madrid es lo mismo si criticas la épica de la derrota.

En ambos casos, contraste con el Real Madrid, que se centra en la búsqueda de la grandeza (recordemos el prodigioso caso de Florentino imponiéndose en las elecciones a Lorenzo Sanz, quien, tras 32 años de sequía, había ganado dos copas de Europa en tres años).

De hecho los aficionados mas lanares del Real Madrid llaman "piperos" a todos los socios no ultramontanos. Y en pocos sitios se han visto cosas como ésta:



El día que el Santiago Bernabéu aplaudió a Ronaldinho. 🙌

El día que el Santiago Bernabéu aplaudió a Ronaldinho. Un día que quedará para la historia del fútbol como después de quitarse rivales a su paso el publico s...

youtube

En general al arquetipo del aficionado madridista lanar le pasa como al Tendido 7, ellos mismos se perciben como los guardianes de las esencias y muchos otros los ven como gilipollas condescendientes y soberbios insufribles.



La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit shock. A recoger velas y llevar el barco a puerto.



El yayo (Taleb) dice que un pequeño grupo de motivados con skin in the game mueven la aguja y que el más intolerante gana. Completamente cierto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La teoría de Taleb de que el más sociópata es el que marca las normas.

"It suffices for an intransigent minority –a certain type of intransigent minorities –to reach a minutely small level, say three or four percent of the total population, for the entire population to have to submit to their preferences."

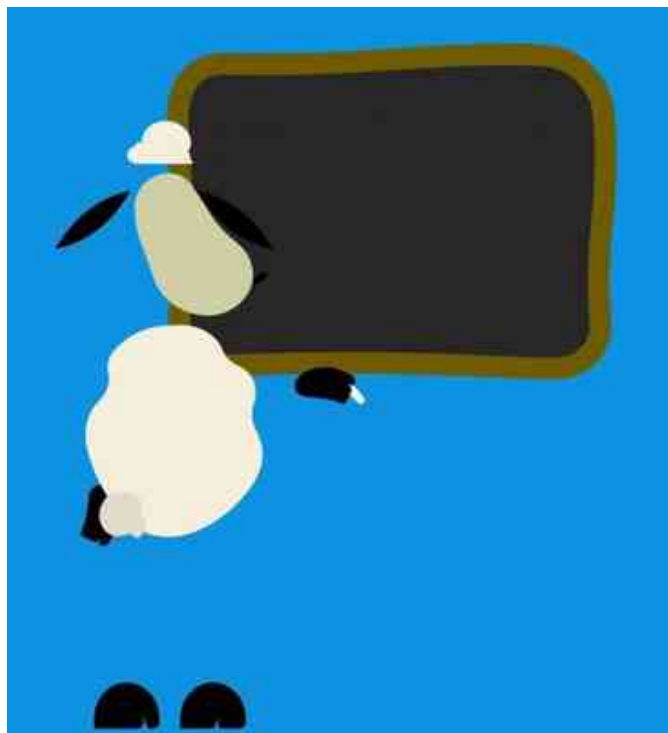
Un zelote por definición es una persona que ha colocado una serie de cosas en un altar y que independientemente de su capacidad intelectual, cuando se le tocan esas cosas, lleva el cerebro a tierra y conecta la amígdala a full.

Yo he sido testigo de aceptación acrítica de narrativas falsas sin discusión solamente porque provienen de "los míos" o favorecen mi narrativa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Habla de uno de los temas que más me obsesiona ultimamente, especialmente desde que soy presidente de @MensaEspana, la gestión de la convivencia entre frentes antagónicos.

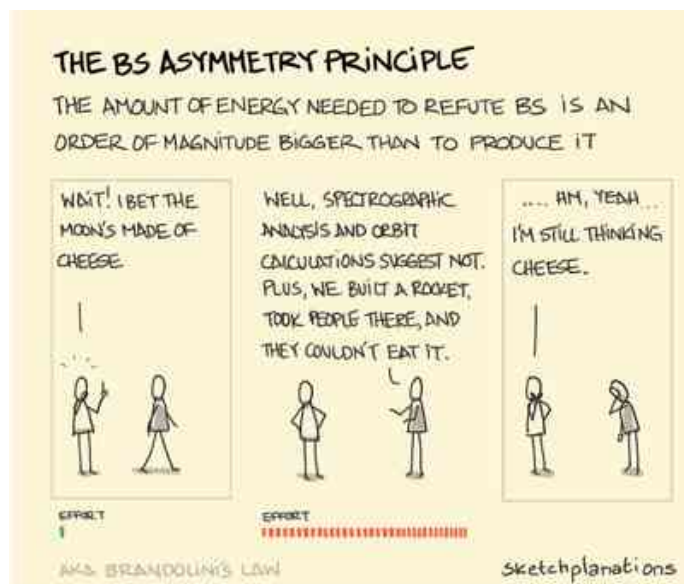
Donde entra una narrativa afectiva, el Einstein más Einstein se convierte en masa lanar.



Creedme, que lo he visto con mis propios ojos. Ya hablé de los palacios de Bullshit en su momento.

Yo tenía en la cabeza una división en bandos más o menos en términos derecha / izquierda hasta que leí a Haidt / Dutton y me di cuenta que es mucho más complicado que eso. Le dediqué un hilo turras oblicuamente al tema:

Y tenemos un problema enorme con la Ley de Brandolini:



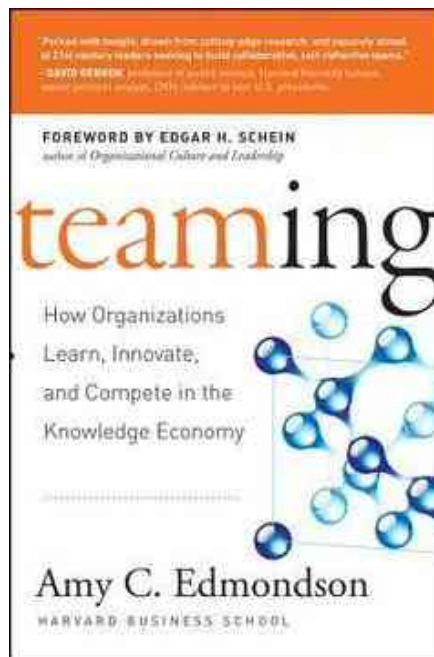
El problema con las actividades de la masa lanar zelote es que no puedes limitarte a mirar desde la barrera comiendo palomitas porque normalmente sus actuaciones te afectan.

Es meramente molesto en una asociación en la que empleas tu tiempo libre, que suele tender a cero, porque le tienes cariño; el tema se complica en tu comunidad de vecinos, se vuelve muy duro en tu trabajo, resulta desastroso cuando es el gobierno de tu nación.

Cuídate de los Idus de Marzo, y sobre todo, de las jaurías de borregos. #finhilo



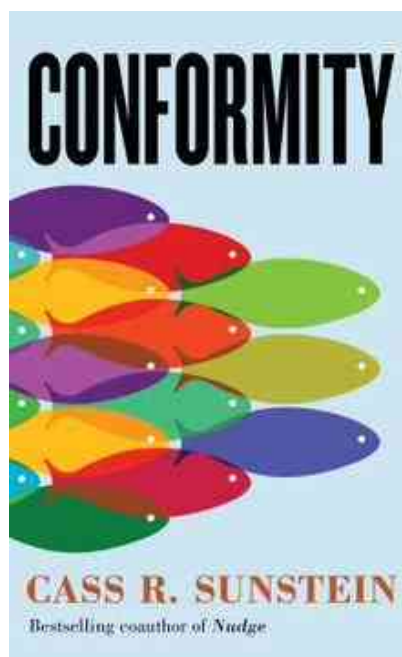
P.D. I: Los libros sobre groupthink que más me han gustado: De la creadora del concepto de "seguridad psicológica", "Teaming":



Teaming: How Organizations Learn, Innovate, and Compete in the Knowledge Economy

goodreads

P.D. II: Del Autor de "Nudge" y "Noise" con Kahneman, dos: "Wiser" y "Conformity" :



Conformity: The Power of Social Influences

goodreads

P.D. III Preparaos para que la facción lanar máxima, los hetairoi de Alejandro, le echen la culpa a Florentino de la levantada de cartera que les acaban de hacer.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La única decisión que le queda por tomar a Goldman Sachs, es si hacer millonario a Laporta o a Piqué, por guiar al soci hacia la inevitabilidad de la conversión del club en sociedad anónima.

P.D. IV Un desarrollo de los seis ejes de Haidt que exceden la simplificación izquierda/derecha:

 Ramji Srinivasan @hereisramji

I finally got around to reading Jonathan Haidt's excellent work, *The Righteous Mind* [<https://a.co/d/36yuK8B>]. He describes six moral foundations in his book, which is much better than the one-dimensional "left-right" spectrum

Final de la turra: La división en bandos más o menos en términos de derecha/izquierda hasta que leí a Haidt

[Ver en El Turrero Post](#)

Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción

Categorías: Resolución de problemas complejos, Factor x, Libros

Fecha: 9/1/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos de los Morlocks y en general de vivir bajo tierra.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana hablaremos de los Morlocks en el hilo turras.

Los Morlocks son una especie ficticia creada por H.G. Wells para su novela de ciencia ficción de 1895 "La máquina del tiempo". En la novela, los Morlocks son una raza de criaturas humanoides que viven bajo tierra en el futuro.



Se les describe como pálidos, de piel blanca y dedos largos y finos. Son descendientes de la clase trabajadora de la sociedad futura de Wells y han evolucionado para vivir bajo tierra debido a las duras condiciones de la superficie.

El Viajero del Tiempo se encuentra con los Morlocks en su viaje a través del tiempo y los describe como violentos y carnívoros que se aprovechan de los Eloi que viven en la superficie.

Se les describe como animales de piel pálida, pelo blanco y grandes ojos rojos. También se les describe como tecnológicamente avanzados y capaces de manipular el flujo del tiempo.

Los Morlocks han aparecido en varias adaptaciones de "La máquina del tiempo", incluidas producciones cinematográficas, televisivas y teatrales.

También han sido mencionados en otras obras de ciencia ficción y cultura popular.

El maestro Carlos Giménez, por ejemplo, hizo recientemente una adaptación.



Hay muchas maneras de interpretar la metáfora de los Morlocks, pero algunas posibles interpretaciones incluyen:

Como comentario sobre el conflicto de clases: Los Morlocks representan a la clase trabajadora, mientras que los Eloi, otra especie humanoide de la novela, representan a la clase alta.

La relación entre los dos grupos es de conflicto y explotación: los Eloi viven una vida de ocio y los Morlocks se esfuerzan bajo tierra para mantener su modo de vida. Esto podría considerarse una metáfora de las tensiones y desigualdades entre las distintas clases sociales.

Como un comentario sobre los peligros del avance tecnológico: Se describe a los morlocks como seres tecnológicamente muy avanzados, pero también como bárbaros y animales.

Esto podría verse como una advertencia sobre los peligros de depender demasiado de la tecnología y las posibles consecuencias negativas del progreso tecnológico.

Como un comentario sobre el paso del tiempo: Los Morlocks son capaces de manipular el tiempo, lo que podría verse como una metáfora de la forma en que el tiempo moldea nuestras vidas y el mundo que nos rodea.

El control de los Morlocks sobre el tiempo también podría interpretarse como un comentario sobre el modo en que ciertos grupos o individuos son capaces de moldear el curso de la historia.

Otro ejemplo clásico de adaptación del tropo de los Morlocks se dio en el el Universo Marvel, en concreto en los X-Men, donde fueron protagonistas de varios arcos narrativos.



En el universo X-Men, los Morlocks son un grupo de mutantes que viven bajo tierra en túneles y alcantarillas, separados de la sociedad convencional.

A menudo se les representa como deformes físicos o mutados de alguna manera, y a menudo son condenados al ostracismo y discriminados por la sociedad dominante debido a su apariencia.

En muchos relatos, los morlocks aparecen como un grupo marginado y oprimido que vive oculto para evitar la persecución y la violencia.

Sin embargo, también se les ha descrito como un grupo formidable y peligroso, ya que algunos Morlocks poseen poderosas habilidades mutantes que utilizan para defenderse a sí mismos y a su comunidad.

Hay varias razones por las que los Morlocks y los X-Men podrían estar en conflicto en el universo X-Men.

Una razón podría ser que Morlocks sienten que los X-Men no están haciendo lo suficiente para ayudar a los mutantes marginados y oprimidos, y creen que los X-Men están más preocupados por proteger a la sociedad dominante que por proteger los derechos e intereses de los mutantes.

Los Morlocks también podrían estar resentidos con los X-Men por ser más aceptados por la sociedad mayoritaria y por poder llevar una vida normal en la superficie, mientras que los Morlocks se ven obligados a esconderse bajo tierra.

Además, los Morlocks podrían estar celosos de las impresionantes habilidades mutantes de los X-Men, y sentir que los X-Men están intentando robarles el protagonismo.

Por último, los Morlocks podrían simplemente estar enfadados y amargados por la forma en que han sido tratados por la sociedad dominante, y ver a los X-Men como otro grupo de personas que intentan controlarlos o explotarlos.

La madre que me matriculó en concurrencia de procesos. Turra limit hits. A cerrar el food truck y al siguiente congreso.



Cada vez tengo más claro que Internet está lleno de gente valiosísima a la que no conoce ni Cristo. Y hay un montón de gente a la que se la presta mucha atención que no vale la pena en un análisis cercano. [https://twitter.com/mu_muloko/status/1608779729510830080...](https://twitter.com/mu_muloko/status/1608779729510830080)

Porque muchas veces el talento que necesitas para ser excepcional no es el talento que necesitas para darte a conocer. La enésima variante de la pregunta de mierda "Si eres tan listo, porque no eres rico"?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay un teorema Recuenco sobre el síndrome de Cassandra que es "La capacidad de tenerlo es inversamente proporcional a la capacidad de sacarle rendimiento económico" - también llamada cláusula de Mileto.

<https://twitter.com/PrometeoRP/status/1575742474936778753>

La gente no tiene por qué ser asertiva, o gestionar el conflicto, no tiene ganas de que le acosen, se siente particularmente atacada cuando le trolean... No todo el mundo está llamado a la guerra ni a las primeras filas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pato es amiguete y es un amor, pero me encanta como ejemplo de lo que digo siempre: Si no puedes convencerte a ti mismo con argumentos racionales y haces lo que no debes de todos modos, imagínate intentar convencer a otros usándolos. La emoción se traga todo con patatas.

<https://twitter.com/PatoAviador/status/1613816735114608640>

Recordemos los clásicos. 300.



Muchísima gente que pertenece a la comunidad CPS tiene un talento excepcional que solamente el destino, su propio síndrome del impostor, o su sabia discreción ha hecho que no aflore en toda su intensidad.

La comunidad surge porque le dejas espacio para crecer y hacer las cosas como es debido. Y le dejas cagarla. Y le dejas darte una lección.

 Toni Dorta @ToniDorta · Jan 8

Una vez dijo @Recuenco que precisamente ser generoso y compartir conocimiento es lo que más resultados le está dando. Creo que esto es una prueba de ello. Su generosidad y su carácter accesible da réditos más allá de los evidentes. Porque, ¿esto es trabajo mío, o es mérito suyo?

Cuando alguien dice que lo que hacemos mueve a la acción, se me pone como un cañón apuntando a una campana.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Heavy Mental incita a la acción" ME LA PONE COMO EL PESQUEZO DE UN CANTAOR.

Cuando alguien hace una locura como la que ha lanzado ahora @tonidorta no puedes por menos que agradecer, ser humilde y entender que la comunidad te excede.

 Toni Dorta @ToniDorta

Tras días de ajustes finales, creo que estamos en situación de compartir con la comunidad lo que llevamos trabajando en las últimas semanas: un repositorio estructurado de contenido sobre Complex Problem Solving según la visión que le da @Recuenco. He venido a llamarlo CPS Notebook

Cuando @PauMugarra decide que se echa a los hombros organizar la comunidad y vertebrarla alrededor de actividades sociales, idem de lienzo.

 Pau Mugarra @PauMugarra

Por fin he podido sentarme un rato a comentar la primera quedada #CPS de Madrid, y solamente quería decir que fue un exitazo. Tuvimos la oportunidad de conocer a mucha gente y de darle el pistoletazo de salida a la Comunidad #CPS de Madrid !!! ¡Nos vemos a la próxima!

Hay demasiada gente que ha hecho o está haciendo cosas por la comunidad como para saber que si menciono a treinta de ellos, me dejo otros tantos fuera. Tu, si, tú también eres un puto morlock.



Cuando lees este tipo de posts se me hincha el pecho como a una Gallicolumba crinigera.

 jaqs @jaqs63615692

La Comunidad [donde incluyo @HeavyMental_es @NadaQueGanarPod @jaime_rdes @polymatas y @3CisnesNegros] me recuerda al internet genuino y bienintencionado de los 90's, los chats de Terra y Hotmail, donde la gente simplemente se trataba con cariño, luego llegaban los mensajes..

Soy perfectamente consciente de que los morlocks me tienen marcado de cerca y en cuanto me entraran veleidades de santón me mandarían a cagar. La matriz de pescado todos los días sobre mi espalda. This is the way.

 jaqs @jaqs63615692

Ambos han creado una IGLESIA, corrijó, algunos de sus fans-apostoles la han creado. Normalmente me bajo del tren cuando algo huele a idolatría. Con Naval tarde mas, pero al Gargamel Libanés le vi el cartón desde el primer libro. Ambos me pueden comer los huevos. En dos tiempos.

Tormenta gana el liderazgo de los morlocks sin poderes y a golpe de cuchillo. Yo he llegado a muchas posiciones de liderazgo por azar, soy más de compartir el escenario y asumir de vez en cuando la portavocía, pero deseando irme con los míos a escuchar a alguien mejor que yo.



Yo soy un morlock más. Cada morlock es uno di noi.
Somos pocos, desharrapados y vivimos bajo tus pies.
Watch out. #finhilo



P.D. I: Un montón de libros de ficción (No he leído ninguno, obviamente) sobre el tropo de las bandas de desharrapados y desheredados:
[https://bookclubbelles.com/bookish-things/10-books-with-the-best-ragtag-teams-of-misfits/...](https://bookclubbelles.com/bookish-things/10-books-with-the-best-ragtag-teams-of-misfits/)

P.D. II: El concepto de Ragtag Leadership es fascinante.

<https://thebigidea.nz/news/blogs/right-brained-web/2010/aug/73790-ragtag-leadership>

Final de la turra: Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción

[Ver en El Turrero Post](#)

Factor humano y su conexión con el CPS

Categorías: Factor x

Fecha: 16/12/2022

En el hilo turras de hoy vamos a volver a hablar de Factor X, en concreto de "La conversación", la gestión de la realidad y su conexión con el CPS. Al turrón.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaremos de hacerse cargo o no del Factor X en entornos profesionales.

Tres razones fundamentales para ello: Una, el jueves tuve la masterclass sobre Factor X para la gente del Master de CPS en @UNIRuniversidad y lo tengo fresco.

Dos, @ultrancero me recuerda amablemente que nunca he especificado una definición formal del tema y sus diferencias con el factor humano.

 David Roncero | El Siguiete Manager @ultrancero

Creo que me perdí la clase donde se explicó qué es el Factor X. #preguntadenovato ¿Alguna definición clara de lo que es exactamente? Es que veo mucho "esto es factor X" aplicado a taaaantas cosas diferentes que creo que no lo tengo claro... Perdón y gracias.

Tres, por múltiples razones me interesa la evolución de lo que está ocurriendo en MCC (Mondragón Corporación Cooperativa) y aunque no voy a meterme mucho en harina, me ha recordado mucho el tema.

A lo largo de la historia de los hilos turras, podemos encontrar reiteradas menciones al Factor X y varios hilos dedicados en exclusiva al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de cosas delicadas alrededor del Factor X. Mujeres, primates y científicos. Ningun colectivo sin ofensa. A la liana, chavales. <https://twitter.com/Recuenco/status/1568265485153718276...>

La mayor parte de las veces, tu puedes hacer una sustitución directa de "Factor X" por "Factor Humano" y el mensaje tiene sentido.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pensar que puedes trabajar en acciones estratégicas sin gestionar el factor X es flipar. <https://twitter.com/rahego/status/1574741183104184320...>

Sin embargo, hay una diferencia sutil que siempre estuvo clara en mi cabeza, pero que efectivamente, nunca he logrado definir ni acotar de manera inequívoca. Hasta hoy.

Si tu haces a ChatGPT la pregunta "¿Qué es el factor humano?" obtienes la respuesta "El factor humano es el comportamiento imprevisible e incontrolable de las personas".

El Factor X se diferencia del factor humano en que no acepta como absolutamente caótico el comportamiento humano e intenta en la medida de lo posible modelar el comportamiento esperado y gestionarlo.

Puede parecer un factor menor, pero en realidad es la diferencia entre la noche y el día.

Asume que "all models are wrong" pero no se desentiende de dicha naturaleza caótica o asume su inaccesibilidad.

Por el contrario considera que una aproximación a cualquier tipo de solución CPS pasa por elaborar una tesis acerca de la situación y plantear como abordarlo como parte integral de la solución del problema.

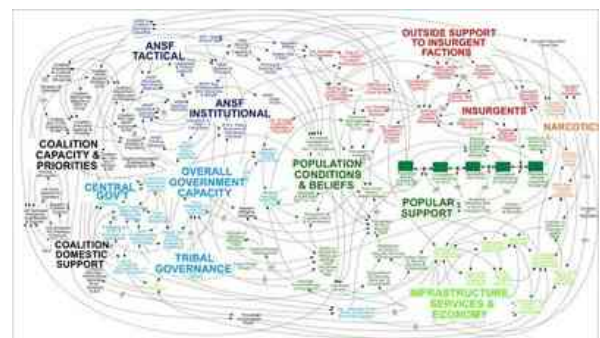
Si recordamos el framework CPS el Factor X es una de las cuatro macrodisciplinas constituyentes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Entonces, cual es el framework que determina cuales son las disciplinas necesarias para poder abordar nuestro trabajo? Et voilà:

Como Macrodisciplina, obviamente está compuesta de multitud de disciplinas interconectadas entre si, varias "puras" y la mayoría de ellas superpuestas con otras macrodisciplinas.

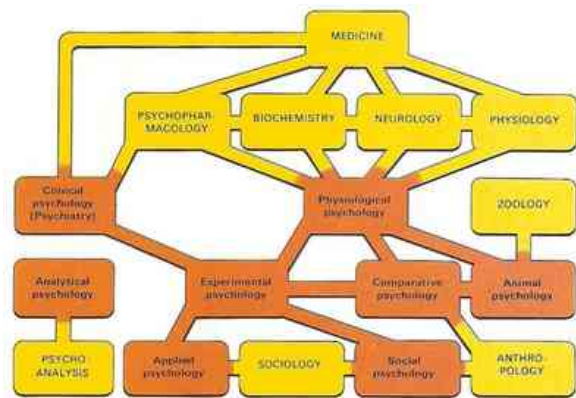
Te debería resultar familiar la slide de Mcchrysal sobre el problema de Afganistán, donde básicamente por primera vez una imagen de la superposición de Estrategia y Factor X pasa al acervo popular.



Naturalmente, cuando eres imbécil y te apuntan a la luna, te quedas fijándote en el dedo.

<https://www.nytimes.com/2010/04/27/world/27po>

Si intentáramos hacer un mapa alrededor de un aspecto crítico, por ejemplo, como la psicología, nos haríamos una idea de la complejidad de las disciplinas involucradas en la evaluación del Factor X.



La complejidad de la involucración del Factor X es tal que pueden coexistir sin ningún problema en la cabeza de una persona las aspiraciones intelectuales más elevadas y la entrega a un proceso irracional simultáneamente y sin traumas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Heribert Barrera en plena mano de hostias con Vázquez Montalbán, Factor X a saco, el triple doctorado y el porno con ponies y en general, una puta maravilla de las que ya no se ven. El pasado es siempre luz sobre el presente.

El tema con la gestión del Factor X es que siempre suele conducir a tener "La conversación".



"La conversación" es diferente cuando se trata de nuestra hija adolescente, nuestra pareja en crisis, una persona que nos debe dinero o un empresario que no quiere oír que no tiene la gente o el dinero necesario para abordar un desafío con garantías.

Pero todas ellas comparten algo: Son conversaciones críticas y son conversaciones difíciles.

Una conversación difícil es aquella en la que los participantes tienen objetivos diferentes y en la que al menos uno de ellos se siente incómodo.

Las conversaciones difíciles pueden versar sobre cualquier tema, desde el trabajo hasta la familia o la política.

Cuando hay mucho en juego, las opiniones varían y las emociones son fuertes, tenemos tres opciones: Evitar una conversación crucial y sufrir las consecuencias; manejar mal la conversación y sufrir las consecuencias; o ser capaz de comunicarse mejor cuando más importa.

Para que una conversación difícil tenga éxito, es importante tener claros los objetivos y respetar los sentimientos de la otra persona.

Y si quieres tener conversaciones críticas satisfactorias, hay que tener muchas skills funcionando: Estar preparado para situaciones de alto impacto, hablar con confianza humilde, ser persuasivo y no abrasivo, seguir escuchando cuando los demás estallan o se callan...

Gestionar el respeto y la empatía hacia el otro interlocutor: "El respeto es como el aire. Mientras está presente, nadie piensa en él. Pero si se lo quitas, es en lo único que puede pensar la gente."

"En el momento en que la gente percibe falta de respeto en una conversación, la interacción ya no tiene que ver con el propósito original: ahora se trata de defender la dignidad."

Me llama la atención la situación en MCC porque sus movimientos internos me recuerdan la realidad de todo lo relacionado con el Factor X.

Aquí el maestro @vorpalina a solicitud mía hace un análisis desde el cariño que tiene a la corporación que yo no puedo hacer porque no tengo su conocimiento de las tripas.

 David Criado @vorpalina

Es una lectura larga. La sintetizo, maestro, para tí en pocos tweets Primero, mi declaración de parcialidad/subjetividad: Siento debilidad por Mondragón, es una de mis alma mater y uno de los libros que escribo incluye una biografía del maestro Arizmendarrieta, no digo más.

Pero si he hablado en múltiples ocasiones de que todos los esfuerzos cooperativos, que son perfectos en su planteamiento teórico, crujen bajo la realidad de las mecánicas del comportamiento humano.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De todos modos, las pequeñas comunidades utópicas comunistas que hubo en Aragón funcionaban fenomenal. Siempre y cuando no incluyeras a ningún médico o ningún profesional cualificado en ellas. El problema siempre es la escala y salir de la mera subsistencia.

Ignorar la realidad de los incentivos y de la existencia del Factor X en aras a que ensucian la belleza prístina de la propuesta utópica suele tener desastrosos resultados.

Y un Zeitgeist vigente en un contexto temporal determinado, puede ser un lastre en otro contexto diferente.

Como miembro del colectivo #utopicos he hablado largo y tendido de las bondades de las utopías. Y también de sus limitaciones.

Una particularmente sangrante involucra el hecho de que al ser una idea prístina y perfecta, está congelada en ámbar flotando en el tiempo y el espacio, y se cree que es inmune a los cambios de Zeitgeist. Breaking news: No.

David Criado @vorpalina

6) MCC está viviendo un hostiazo histórico sin precedentes porque su modelo humano de trabajo (redistribución y corresponsabilidad) choca con el modelo global de mercado (concentración de riqueza, costes y dumping) ergo el castigo a nivel competitivo lleva décadas siendo brutal.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra Limit hits. A parar, hacer las maletas y coger un taxi.



Una de las muchas diferencias fundamentales entre el CPS y la consultoría es el hecho de que el CPS asume que parte del proceso es gestionar el Factor X y es parte integral de la solución.

Huelga decir que como he repetido en múltiples ocasiones, no hay estrategia sin operaciones, pues está claro que hay una traslación inmediata: No hay CPS sin gestión del Factor X.

No quiere decir que sea infalible, porque mucha problemática de Factor X es directamente irresoluble. Pero no se engaña a si mismo diciendo que "Yo he hecho mi parte".

Pablo Grueso @PabloGrueso

Nunca olvidar que el cliente es soberano en su casa

Esto complejiza de manera terrible las soluciones, pero como siempre he dicho, no confundamos cosas.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Seguimos confundiendo complejidad con complejidad innecesaria. La fruta en el suelo posiblemente ya está podrida. https://twitter.com/ash_lmb/status/1516038856834879493...

Y además nos lleva a momentos complicados. A nadie le gusta el conflicto.

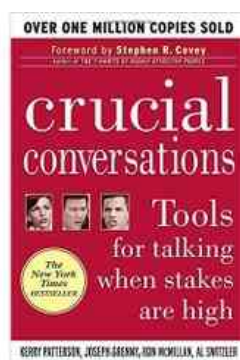
Javier G. Recuenco @Recuenco

El conflicto no hay que buscarlo, pero cuando te lo encuentras, lo tienes que gestionar. La gente que rehuye el conflicto suele llamar pendenciera a la gente que cuando viene, no se aparta.

Pero la alternativa es, sencillamente, no hacer CPS. Es poner parches, hacer trabajos a medias, sacar el plato del horno antes de que esté hecho. Si no eres autoexigente tendrás muchas historias que contarte, pero no podrás decir de ti mismo que haces CPS. #finhilo



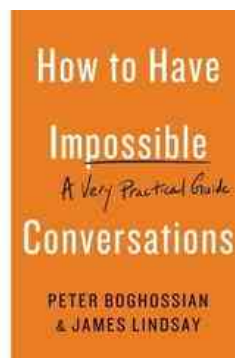
P.D. I: Para esos momentos inevitables de conflicto, algunos libros imprescindibles:



Crucial Conversations: Tools for Talking When Stakes are High

goodreads

P.D II: Especial CPS:



How to Have Impossible Conversations: A Very Practical Guide

goodreads

P.D. III: Frase clave de "Crucial Conversations": "The mistake most of us make in our crucial conversations is we believe that we have to choose between telling the truth and keeping a friend."

P.D. IV: Alea jacta est.

 Dato Económico @datoeconomico

Ulma y Orona abandonan Mondragón y culminan el cisma

Final de la turra: Factor humano y su conexión con el CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Conformidad, lubricación social y sus dinámicas. Los adolescentes y sus películas de vaqueros

Categorías: *Sistemas complejos, Factor x*

Fecha: 28/11/2022

En el hilo turras de hoy, hablaremos de la conformidad, la lubricación social y sus dinámicas asociadas. Vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré de esto en el hilo turras.

La mayor parte de nosotros, sobre todo en la adolescencia, vivimos en una película de vaqueros de este rollo:

 Maciej Skrzynecki @M_Skrzynecki

Según Know your Meme los hipsters usan la palabra normies para calificar a aquellos que siguen modas, que viven felices, que siguen al resto, que no son especiales.



<https://knowyourmeme.com/memes/normie>

Mi primer contacto con el término por el contrario, a través de este libro:

Kill All Normies: Online Culture Wars from 4chan and Tumblr to Trump and the Alt-Right

goodreads

El libro proporciona una perspectiva histórica sobre las acaloradas guerras culturales de la década de 1990 y su traslación a hoy en día, pero esta vez con el nuevo campo de batalla: Internet.
[https://blogs.baruch.cuny.edu/his1005spring2011/2011/05/1wars-of-1990s/...](https://blogs.baruch.cuny.edu/his1005spring2011/2011/05/1wars-of-1990s/)

En 1972, el psicólogo social Irving L. Janis acuñó el término "Groupthink". Este término se empleó para definir un fenómeno psicológico según el cual las personas se esfuerzan por alcanzar un consenso dentro de un grupo.

En la mayoría de los casos, la gente incluso deja de lado sus propias creencias y filosofías personales para adoptar el consenso del resto del grupo.

Las personas que van en contra de la "marea del grupo" tienden a mantener un barniz de silencio estoico y quietud, y a menudo prefieren no agitar el barco y dejar que prevalezca la armonización de la multitud.

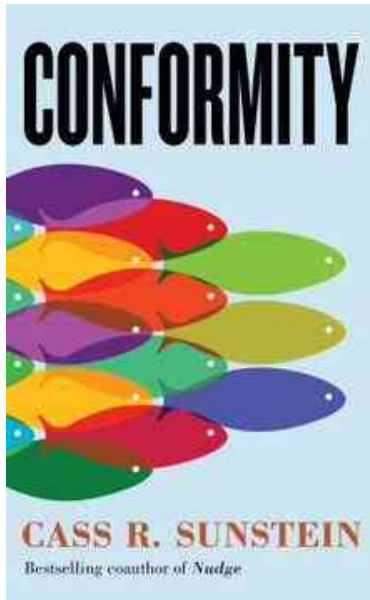
Pero el ejemplo pionero del fenómeno del pensamiento grupal -sin utilizar la palabra exacta- lo dio al mundo George Orwell, por cortesía de su inmortal epopeya, "1984".

El pensamiento de grupo no es más que una analogía de su predecesor, el "doblepensamiento".

El doblepensamiento, según Orwell en su obra distópica, se refiere a la acción de aceptar simultáneamente como correctas dos creencias mutuamente contradictorias, a menudo en contextos sociales distintos.

Tanto si uno desea bautizar el fenómeno como Groupthink, como si prefiere la palabra doublethink o se limita a llamarlo prosaicamente, conformidad, la conclusión es que tales actos producen resultados no sólo indeseables o perjudiciales, sino francamente peligrosos.

Otra fuente interesante sobre la conformidad es el libro de Sunstein:



Conformity: The Power of Social Influences

goodreads

Sunstein tiene tres puntos sobre los que vuelve de manera constante.

Uno: Las personas seguras de sí mismas y firmes ejercerán una influencia especial sobre grupos que, por lo demás, son idénticos, lo que les llevará a tomar direcciones radicalmente distintas.

Dos: Las personas son extremadamente vulnerables a las opiniones unánimes de los demás y, por lo tanto, es probable que un solo disidente tenga un gran impacto.

Tres: Los lazos de afecto, lealtad y pertenencia dentro de un grupo tienen muchas más probabilidades de influir en las decisiones, tanto en las cuestiones fáciles como en las difíciles.

Sunstein corrobora sus afirmaciones recurriendo a los experimentos realizados por el psicólogo social turco-estadounidense Muzafer Sherif, el psicólogo gestáltico polaco-estadounidense Solomon Asch y el psicólogo social estadounidense Stanley Milgram.

El conformismo es también un resultado de la "presión de los pares", como han ilustrado dramáticamente los experimentos de Milgram. La gente tiende a adoptar una actitud deferente hacia la opinión del personal cualificado y los expertos.

Esta deferencia mostrada por los sujetos de Milgram hacia el "experto" en el experimento permitió al psicólogo opinar que tal obediencia a la autoridad recordaba en cierto modo el comportamiento de muchos alemanes bajo el régimen nazi.

Sin embargo, el Sunstein disiente cuando postula que Milgram no tenía razón al llegar a la analogía alemana. Los sujetos de Milgram no se limitaban a obedecer a un líder, sino que respondían a alguien en cuyas credenciales y buena fe pensaban que podían confiar.

La conformidad es también el resultado de lo que Sunstein denomina "cascadas". En una cascada informativa, las personas dejan de confiar en un determinado momento en su información privada o en sus opiniones. En su lugar, deciden en base a las señales transmitidas por "otros".

El conformismo también se verá reducido drásticamente cuando las personas se perciban a sí mismas como diferentes desde el punto de vista de las ideologías, las preferencias y las lealtades de las opiniones expresadas por "otros".

Sunstein llama a este comportamiento "devaluación reactiva", para significar la tendencia por la que la gente devalúa los argumentos y las posiciones simplemente por su origen.

El conformismo también pasa a un segundo plano cuando se ofrecen recompensas económicas por tomar las decisiones correctas o por dar las respuestas adecuadas.

La gente estaría menos inclinada a seguir a los miembros del grupo cuando se benefician de una respuesta correcta. El conformismo también encuentra refugio en el fenómeno de la polarización del grupo.

"Los miembros de un grupo que delibera suelen acabar en una posición más extrema en consonancia con sus tendencias antes de comenzar las deliberaciones. Este es el fenómeno conocido como Polarización de Grupo".

Hay determinados entornos donde la disidencia es estratégica. Por ejemplo, en el campo de la inversión y los "contrarian investors"

La inversión contrarian es un estilo de inversión en el que los inversores van deliberadamente en contra de las tendencias predominantes del mercado, vendiendo cuando otros compran y comprando cuando la mayoría de los inversores venden.

El presidente y consejero delegado de Berkshire Hathaway, Warren Buffett, es un famoso inversor contrarian.

Los inversores contrarian creen que la gente que dice que el mercado está subiendo sólo lo hace cuando está totalmente invertida y no tiene más poder adquisitivo. En ese momento, el mercado está en su punto máximo.

Por lo tanto, cuando la gente predice una caída, ya han vendido, y el mercado sólo puede subir en este punto.

La madre que me matriculó en Estadística. Turra limit alarm. A bajar por la barra y a los coches de bomberos.



Vivimos en una época de tribalismo, polarización e intensa división social, que separa a las personas en función de la religión, las convicciones políticas, la raza, la etnia y el género.

La clave para entender la vida en este mundo fracturado reside en comprender la idea de conformidad -qué es y cómo funciona-, así como la fuerza compensatoria de la disidencia.

La comprensión de la conformidad arroja nueva luz sobre muchas cuestiones a las que nos enfrentamos hoy en día: el papel de las redes sociales, el aumento de las noticias falsas, el crecimiento del autoritarismo, las funciones de la libertad de expresión, y mucho más.

Al carecer de información propia y buscar la buena opinión de los demás, a menudo seguimos a la multitud, pero cuando los individuos suprimen sus propios instintos sobre lo que es verdadero y lo que es correcto, puede conducir a un daño social significativo.

Aunque los disidentes tienden a ser vistos como individualistas egoístas, la disidencia es en realidad un medio importante para corregir la tendencia humana natural hacia la conformidad.

Tiene enormes beneficios sociales al reducir el extremismo, fomentar el pensamiento crítico y proteger la propia libertad.

Aunque la mayor parte del tiempo al individuo le interesa seguir a la multitud, a la sociedad le interesa que los individuos digan y hagan lo que creen que es mejor. El buen funcionamiento de la democracia depende de ello.

He hablado mucho de mi relación personal con el conflicto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Yo tenía un socio que me reprochaba mi actitud diciendo que a mí me gustaba el conflicto. En realidad, lo aborrezco como toda persona no sociópata, pero no puedes ignorar al toro si está en la plaza.

Ser lo suficientemente disidente para que los lemmings no te lleven al barranco y lo suficientemente versado en lubricación social como para no ser un paria es el auténtico equilibrio metaestable de nuestros días. #finhilo

P.D. I: Más libros sobre el tema además de los mencionados. Este centrado en el rol de la conformidad en las burbujas:

Collective Illusions: Conformity, Complicity, and the Science of Why We Make Bad Decisions

goodreads

P.D. II: Este sobre la paradoja del individualismo extremo como mecanismo de conformidad:



Hello, I'm Special: How Individuality Became the New Conformity

goodreads

P.D. III: Y este para los muy cafeteros, la conexión de la conformidad con la Antropología.
https://goodreads.com/book/show/138214.Conformity_and_

Final de la turra: Conformidad, lubricación social y sus dinámicas. Los adolescentes y sus películas de vaqueros

[Ver en El Turrero Post](#)

Monetización de redes sociales y las ecuaciones de canje de valor

Categorías: Factor x

Fecha: 4/11/2022

En el hilo turras de hoy, hablaremos de monetización de redes sociales y en general, del poder de la historia a la hora de aceptar ecuaciones de canje y de captura de valor ridículas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaremos de esto. De qué es y que no es una RRSS y lo que ofreces y por lo que te pagan.

He tocado este tema de manera colateral en otros hilos, particularmente en el de las ecuaciones de canje de valor, aunque ahí hablaba del tema de manera abstracta o con ejemplos en otros campos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor.

El problema fundamental de Twitter es éste:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaba este fin de semana de ecuaciones de canje de valor de mierda. Ésta de seguir la audiencia ha sido el timo de la estampita más grande de las dos últimas décadas.

Que viene derivado de nuestro problema clásico, afrontar un problema pivotando en el pasado y trazando una recta de regresión.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esto se dice bastante poco. Pero desde la desaparición del monopolio televisivo, la gente sigue convencida que tiene que ir donde hay audiencia, cuando en realidad tendría que ir a donde le hagan caso.

Gossage ya lo tenía clarísimo desde los sesenta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

“La gente no ve anuncios. Ve cosas que les interesan, y a veces, es un anuncio” Howard L. Gossage.

Y luego, de postre, la hipocresía clásica que tenemos siempre de postre como una Comtessa en un menú del día de los ochenta.

 Javier G. Recuenco @Recuenco


Sobre la hipocresía como el lubricante social definitivo.

Los análisis sobre el asunto y sobre sus implicaciones van desde el nivel Mckinsey/Patricio (el de Bob Esponja) como éste (Aunque es sobre Meta nos sirve como ejemplo)...

 Javier G. Recuenco @Recuenco


Hay 3 cosas que hacen dudar de que Zuckerberg esté tan equivocado cómo se da por hecho ahora. 1) Creó de la nada una enorme fortuna 2) Se criticó igual el precio que pagó por Instagram. 3) El potencial de internet fue en su día tan despreciado como lo es ahora el del metaverso.

...a análisis más sofisticados pero que caen en graves pitfalls como el de @Egocrata al respecto.

 Roger "4freedoms.substack.com" Senserrich @Egocrata

Eloncito el extremocentrista va a conseguir cargarse este vertedero tóxico en menos de seis meses, por el módico precio de 44.000 millones de dólares.

Para empezar, tres errores en este tweet: 1 - No, ese es un modelo prevalente, pero no es el único ni el mejor 2 - Solo es consecuencia de admitir 1 como cierto 3 - Moderar los contenidos es impracticable

 Roger "4freedoms.substack.com" Senserrich @Egocrata

A ver, por enésima vez: 1. Los clientes de una red social son los anunciantes. 2. La materia prima de una red social son sus usuarios y los contenidos que crean. 3. El producto de una red social es la moderación de contenidos que convierte usuarios en audiencia publicitaria.

Sobre el punto 3, éste es posiblemente el hilo más importante de los que he leído sobre las dinámicas de moderación en RRSS: Yishan, el antiguo moderador de Reddit, ese lugar mítico:

 Yishan @yishan

[Hey Yishan, you used to run Reddit,] How do you solve the content moderation problems on Twitter? (Repeated 5x in two days) Okay, here are my thoughts: (1/nnn)

Yishan explica por qué todas las propuestas cuñadas de moderación "sencilla" se encuentra con la propia naturaleza complejísima de la moderación (Puro Factor X, sorpresa!). El hilo es oro puro, a pesar de lo largo y lo complejo que resulta.

Yishan no es inmune a su propia mierda, lo mismo que Kahneman no era inmune a los sesgos: Dedicar un montón de tiempo a degradar la experiencia de lectura de hilo introduciendo su monsergas sobre el CO2 que me parecerían interesantísimas en otras circunstancias.

Porque Yishan es especialista en dinámicas de moderación, de generación de relevancia no tiene ni reputísima idea. sabe que un montón de gente va a acudir atraído por el contenido e intenta vender su mierda. Exactamente, punto por punto, la lógica de un anunciante cualquiera.

Pero la teoría la clava, para que nos vamos a engañar. Hay tweets que habría que esculpir en bronce:

 Yishan @yishan

(And successful on a social platform usually means a lucrative ads program, which is ironically one of the things motivating spam in the first place: <https://twitter.com/yishan/status/516343384978358272...>) (But that's a digression)

O este otro:

 Yishan @yishan

(And: platform owners don't want to have to moderate content. It's extra work and they are focused on other things)

Yo he visto estas dinámicas en todas partes, en Facebook, en Twitter, en foros de BBS, en @MensaEspaña y en la asociación de amigos de la Virgen del Rocío.

La realidad es que muchísimas opiniones vertidas son de naturaleza sectaria porque la gente sectaria es la que más y más interesantemente excita y mueve a la gente. Por la misma razón que Inda y JorgeJa tienen público.

La madre que me matriculó en Cálculo Diferencial. Turra Limit hits. A plegar velas y recoger el aparejo. Vamos allá.



La gente no entiende en absoluto la frase clásica de Paracelso:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por supuesto. Pero hay que citar a Paracelso de vez en cuando: "La diferencia entre una medicina y un veneno es la dosis"

Esto es aplicable a todos los órdenes de la vida y en particular en un entorno como las RRSS. El umbral entre ser interesante y un brasas es tenue:

 Raúl Hernández González @rahego

Cuando la gente usa sus redes sociales solo como altavoz de un proyecto profesional, se convierten en anuncios. Más o menos entretenidos y pertinentes, pero anuncios al fin y al cabo.

A lo más que puedes aspirar cuando quieres monetizar una audiencia es a ser pertinente y entretenido. Por aquella frase mítica de Gossage.

La publicidad funciona en entornos como Instagram por varias razones, pero una muy sencilla es porque estamos abiertos a un burst corto de gilipollez visual random porque vamos a recibir contenido precisamente en ese formato.

La genialidad de Tiktok o Instagram ha sido convertir una plataforma donde usando esos bursts gilipollescos la gente es capaz de crear contenidos relevantes. Completamente McLuhan.

Por eso la publicidad siempre suena tan ortopédica en Podcasts o en yo que sé, papers. Introducir un mensaje relevante en un formato concreto, sin usar personotecnia, se convierte en un crapshoot. He hablado ya mucho de ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco


Aquí hablando de Personotecnia y Crimen Organizado para la gente de @DirigentesDg :

La raíz de todos los males en Twitter es que ha generado desde el principio mucho más valor del que ha sido capaz de capturar.

Twitter nunca ha sido un formato concreto ni siquiera una propuesta de valor concreta. Los viejos del lugar nos acordamos del "Estoy en la T4" y similares.

Lo que si ha hecho es exterminar a la prensa como fuente de creación de opinión. El cuarto poder es ahora mismo Twitter.

Por eso se ha convertido, nos guste o no, en un campo de batalla terrorífico sobre cosmovisiones. Otra cosa que me chirría de la tesis de @egocrata.

 Roger "4freedoms.substack.com" Senserrich @Egocrata

Twitter NO es un lugar de debate. NO es una plaza pública. NO es un campo de batalla de la libertad de expresión. Es un sitio donde pasamos el rato y vemos anuncios de vez en cuando. El objetivo de Twitter es limpiar la basura tóxica para que la publicidad no se manche.

Twitter, sobre el papel con la hoja de P&L delante, es un puto negocio DE MIERDA. Por tamaño. Por beneficios. No es engineer-driven. No es un reto de la hostia, que es lo que mueve a Elon. QUE COJONES PINTA ELON EN ESTA HISTORIA?

Sencillamente, que Elon no es inmune, como nadie, a caer en la famosa trampa del potencial:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como dicen los ingleses, "that's a big if". Con @SylviaDM nos hemos hartado de hablar de la trampa del potencial, que es intentar hacer algo con alguna compañía o institución solamente basado en el infinito potencial que tendría si estuviera en buenas manos.

Elon está enfocado en tratar de convertir ese potencial latente de Twitter de ser ese campo de batalla de ideas en algo monetizable de manera acorde, y lo está enfocando como otro de sus desafíos extremos de ingeniería.

Hacer algo valioso y hacer algo que capture valor son cosas completamente diferentes. Jobs creó valor, Cook lo está capturando. Gates y Allen lo crearon, Ballmer lo capturó.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ballmer tomó grandes decisiones cuando era representante del Zeitgeist vigente. De hecho es más rico que Paul Allen porque negocio que parte de su paga era en acciones. Después tuvo la acción medio muerta durante casi una década, y por el camino perdió varios trenes.

El problema de todas las RRSS es que todas han tenido que prostituir su visión original para sobrevivir y copiarse funcionalidades entre ellas. Zuck es posible que se haya entregado a ello con fruición, pero para todos los demás fue un sapo duro de tragar.

Sin embargo, Twitter cayó en ese lugar mágico donde pacen los unicornios y las Lamias, el de las compañías que no necesitan generar beneficios para sobrevivir.



Hay que tener un pisto de disonancia cognitiva muy potente para ignorar la realidad más elemental al respecto de como funciona una compañía.

 Emilio Doménech @Nanisimo

(Y si me vas a decir que Twitter no era rentable y mierdas por el estilo: yo era feliz con un tuit que no era rentable. Me importa un comino que no lo fuera mientras existiera. Si ahora esa experiencia se va a ver deteriorada porque a Elon le dio el capricho, nos jode a todos).

Naturalmente, detrás viene @olgarusu con la sartén.

 olga rusu @olgarusu

El desprecio por la facturación y los beneficios hace que tu proyecto se vuelva vulnerable. Así es como un señor muy rico pudo comprarlo.

Yo genero contenido gratuito e invierto mucho tiempo en ello porque una vez que he escrito sobre un tema, ya solo tengo que referenciarlo, porque me gusta exorcizar mis problemáticas y manías con público y porque genero marca personal. Works for me.

De manera colateral me ha traído mucho negocio porque la gente aprecia las cosas que se hacen de manera genuina, yo trato temas candentes y cuando empecé lo hice con cero expectativas de nada.

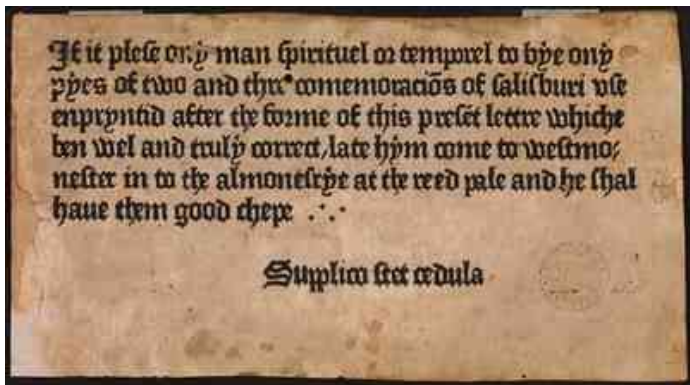
La ventaja que tiene Elon es que no está particularmente invertido emocionalmente en sus opiniones:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay que ser sociópata o de Teflón para aguantar esto. O con un track record que te la sude todo el mundo. O ambas cosas.
<https://twitter.com/stevesi/status/1588359671475118080...>

A mi que Musk se ponga a hablar en Román Paladino sobre pasta y monetización de su inversión me parece bien, porque yo aunque nací católico soy luterano de corazón.

Lo que pasa es que no puedes pensar que Twitter es sin más una plataforma inocente, es donde se está luchando por la hegemonía intelectual en el Hemisferio Occidental. Será capaz de convertir eso en dinero? Convirtiéndolo en otro ad network más lo dudo.



<https://www.thepullrequest.com/p/everythin-is-an-ad-network>

El problema de Elon es que se enfrenta a un problema no de ingeniería, sino de Factor X. Los más difíciles, para los muy cafeteros. #Finhilo

P.D. I: Elon no es ningún soplapollas, y lee como un cabrón. Varios de sus libros preferidos, aquí, con mucha presencia de libros CPS. Ayn Rand haters, beware!! (También está Marx, pero les dará igual)

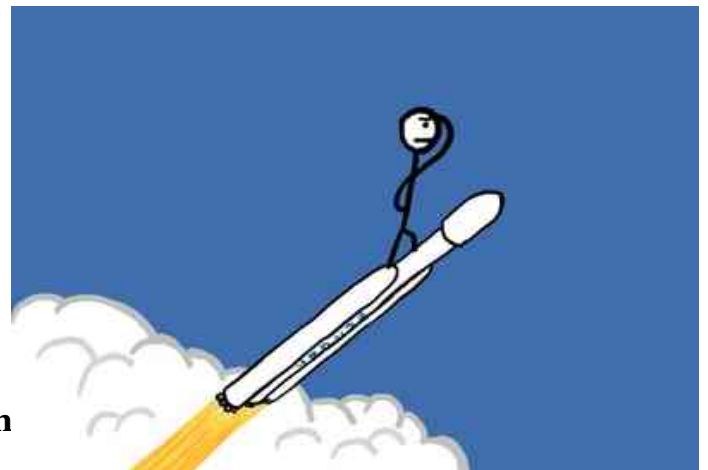




Books recommended
by Elon Musk

<https://www.mostrecommendedbooks.com/musk-books>

P.D. II: En lugar de recomendar las clásicas Bios de Musk, echadle un vistazo a la serie que le dedicó Tim Urban. Muy grande, incluso teniendo en cuenta el rollo fanboy:



<https://waitbutwhy.com/2017/03/elon-musk-post-series.html>

Final de la turra: Monetización de redes sociales y las ecuaciones de canje de valor

[Ver en El Turrero Post](#)

La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta

Categorías: Lectura de señales, Marketing, Factor x

Fecha: 28/10/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como comenté, vamos a hablar un poco de temática Halloween. Cojan este candil y bajen conmigo a la cripta.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana en el hilo turras hablaré de Meta, Twitter, Vasile, y en general de Zombies y cadáveres. Happy !!!

Si no vives en otro planeta te habrás enterado de que en breve como mariscada a cuenta de mis amigos de @HeavyMental_es

 Heavy Mental @HeavyMental_es

Hemos hablado de Facebook mucho en varios capítulos, de hecho @Recuenco y @_miki se apostaron una mariscada entre ellos a que la empresa estaba cerrada/quebrada antes del 2029. Aún así, tomamos nota para darle otro empujón.

Ahora resulta que todo el mundo lo tenía claro y era obvio. Ahá.



<https://seekingalpha.com/article/4549320-meta-platforms-is-doomed-doomed-we-tell-you>

En realidad, me parece excesivo el castigo que ha está recibiendo, precisamente cuando está haciendo algo que le honra, que es poner los huevos encima de la mesa.

Toda la vida recibiendo masajes e irrumación cuando era un hijo de perra importante y ahora es un saco de boxeo cuando está haciendo un movimiento bold con skin in the game. Fascinante. <https://goodreads.com/book/show/40909439-zucked...>

De hecho se ha producido un interesante rift entre "founders" y "financers" que viene a resumir aquí mi pana @samuelgil :

 Samuel Gil @samuelgil

viendo la profundidad de algunos análisis de las cuentas de Meta (¡oh dios mío, caen los ingresos, suben los gastos!) no me extraña que los builders se lleven mal en general con los financieros

Naturalmente, esa narrativa tiene facil contra:

 Martinez @MrtnzAlvrz

Yo hablaría sin tapujos, los heroicos builders contra los amargados financieros

La realidad es que Zuck solo tenía que pasar de todo, cortar costes a lo Elon, exprimir la vaca, que le den por el culo al Metaverso y poner el tema en modo Apple (Automático) y garantizarse una jubilación dorada a cuenta de anunciantes cegados por el reach.



Pero no, Zuck es consciente de que eso es una muerte lenta pero segura y decide que va a hacer un movimiento bold. Muy bien Zuck, muy de gente que carga hacia la izquierda. Bravo.



Elon ha hecho otro movimiento bold (Podríamos discutir hasta que punto si hubiera podido se hubiera bajado) con su compra de Twitter y su entrada con las botas de rumbear por delante.

 Shanlon Wu @shanlonwu

"First thing we do is kill all the lawyers" Henry VI - Elon Musk's first firings: top legal executive & general counsel - remember the real meaning of those lines is that in order to sow chaos - you first get rid of the lawyers.

La diferencia es que Elon no va a poder engineer himself out de este tsunami de Factor X.

 nilay patel @reckless

Sorry bro

Ya hablé de ello ayer:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El Factor X über alles.

Además, Twitter, a no ser que @elonmusk sea capaz de solventar este problema (Drop us a call, man!), estará en manos de los bancos en un par de años tops.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esta promesa ha estado encima de la mesa desde la creación de Internet, y siempre ha sido traicionada. <https://twitter.com/tobi/status/1585705534593736704...>

Vamos a poner otro ejemplo de Zuckerberg de Caprabo. Nuestro amigo Stan, el vendedor de naves usadas.



Obviamente, alguien que fuera hombre de estado, y en ese caso, hombre de club, se marcaría un Milán, diría que vamos a pasar una década de invierno europeo y me jugaría todo a la Masía. Si aparece un cisne negro puede ser solo media docena de años.

Pero no se está jugando su patrimonio, y en el peor de los escenarios, Goldman le hará millonario por colocar a la parroquia culé el cuento de que "Se intentó, pero el sentralisme nos aplastó" cuando tengan que vender el club. Perdón, democratizarlo y universalizarlo.

La realidad es que ahora mismo el Barça es Norma Desmond herself.

 CASTILLO @Castillo__Rm

Cuánta razón tenía el bueno de Koeman.

Zuck, por el contrario, si se está jugando su dinero. Su patrimonio. Olé ahí sus huevos morenos. Pero eso no te garantiza nada que puedas sacar un segundo conejo de la chistera.



El problema es que cuando llegas a una compañía a lomos de estar en el sitio correcto en el momento correcto y luego meterle una buena puñalada en las costillas a tus exsocios, no te convierte en un visionario.

<https://www.thecoldwire.com/did-mark-zuckerberg-steal-facebook/>

Y aquello tan clásico de la flauta que suena:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No como Guardiola, que venía de entrenar al Manchester United. El problema de que una vez suene la flauta es la sensación que genera de "Esto ya lo sé hacer yo".

<https://twitter.com/UniflayBlow/status/1585426541844070400...>

Hablaba en su momento del tonto que llega al poder por una serie de circunstancias que termina llegando a la conclusión de que era inevitable, solo cuestión de lógica y mérito.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hay algo que en éste país vertebra de verdad a izquierda y derecha es la elección del tonto mangoneable para sucederte y seguir mandando que luego se te rebela.

La apuesta de Zuck es una visión, y como tal es vaga, incompleta, de monetización discutible y completamente megalomaniaca.

Obviamente, los accionistas se han puesto a aullar como lobos, pero lo mismo que te digo que es un delincuente, le quiero a mi lado negociando mis derechos de voto con los VCs.



<https://www.businessinsider.com/mark-zuckerberg-control-facebook-whistleblower-key-man-risk-2021-10>

Otra opción era la opción Vasile: La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esto es lo que pasa cuando tienes un one trick pony y el trick caduca.

<https://twitter.com/elmundoes/status/1582035392517529>

Cosa que, admitámoslo, cuando tienes 69 años y estás treinta veces forrado, te importa tres mierdas lo que dejes a los demás. Compañías en manos de septuagenarios no accionistas, beware.

Por ejemplo, a este señor que ni por edad ni por forradez puede gozar de la misma tranquilidad, le empieza a oler el culo a pólvora:

 Jorge Javier Vázquez @jjaviervazquez

Por mi parte solo puedo decir que ha sido un honor trabajar a las órdenes de una persona tan brillante como él. Te voy a echar mucho de menos, Paolo.

El problema de ser un "one trick pony" es el que es. Tweet de 2014:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

@escolano Facebook es otro "one trick pony" como Google:

La madre que me matriculó en Microeconomía. Turra Limit Stop. A recoger y resumir.



Hay un momento en que una idea ya está madura, no puede evolucionar, su zeitgeist está proximo a extinguirse y se dirige lentamente hacia el ocaso, Lucky Luke style.

Ese es el momento de buscar un CEO indio, llamar a Mckinsey para ahorrar costes y afinar las operaciones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Porque cuando las ideas están muertas, es el momento de hacer streamlining de las operaciones. https://twitter.com/stats_feed/status/1563022473200689153...

Normalmente este dilema clásico se recogía en el clásico de Christensen y sus secuelas, y se denomina el dilema del innovador.

Christensen lo presenta normalmente como resultado de un breakthrough tecnológico y yo digo que lo es de una ruptura de falla en la continuidad del Zeitgeist, pero eso son matices. A pesar de que Facebook/Twitter son ejemplos claros a mi favor.

Zuckerberg, dentro de la alimaña que es, ha cogido el toro por los cuernos y ha jugado fuerte y ha intentado plantear una alternativa para seguir manteniendo la relevancia en el Zeitgeist que tuvo Facebook.

La historia (Y la teoría de Christensen) juega en su contra, pero le da igual. Y como tiene el control de la compañía, piensa que va a poder sacar de nuevo otro conejo de la chistera. Bien por el.

Hablé en su momento de que no es un problema de que financiero malo y builder bueno, ambos son necesarios y ambos tienen su momento.

El problema es que lo mismo se puede decir de los delanteros y los defensas, pero la realidad es que el gol es más caro porque es más escaso.

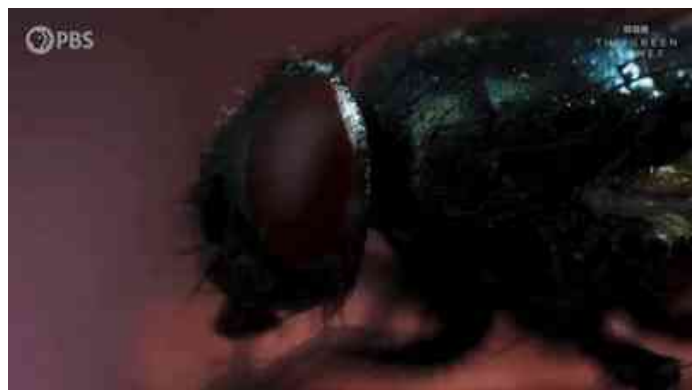


Y hablé en su momento de que cuando llega la situación que describo antes, el financiero tira la toalla, sigue ordeñando la vaca hasta que sale sangre en vez de leche, despide, negocia quitas con bancos y vende los inmuebles.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la eventual transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor, y como afecta a tres negocios clave: Los VCs, el Private Equity y los M&As.

Los fondos buitre, tan denostados, se suelen quedar con estos activos que se venden a descuento porque ya no interesan a nadie. Fauna cadavérica: Desagradable de ver, pero necesaria.



Ya dijimos que el financiero odia los negocios basados en Factor X :

 Javier G. Recuenco @Recuenco

...hay una parte de mí que no termina de estar cómodo con el escenario. Es el mismo racional que utilizó para señalar las compañías que llevan 17 años en el portfolio del PE. Hay cosas que ningún financiero va a poder enderezar nunca, y son los negocios basados en el Factor X.

El problema es que los negocios que les gustan y en los que se sienten cómodos se llaman commodities. Mucha competencia, márgenes pequeños, optimizados hasta la náusea. Las ramas bajas del manzano están todas peladas.

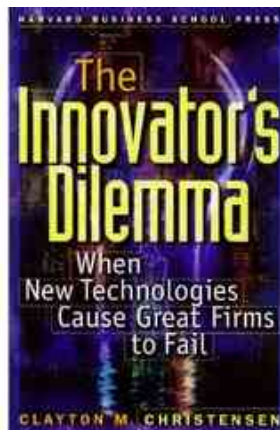


Así que igual que he dicho una cosa, digo lo otra, me gusta la gente que salta en el vacío. Bien ahí, Zuck, te recojo abajo con un cogedor. #finhilo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cualquier problema complejo requiere de un salto en el vacío.

P.D I: Clasico entre los clásicos:



The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail


goodreads

P.D. II: Un hilo de @EduardoBurgoa sobre el libro:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "The Innovator's Dilemma" Clayton M. Christensen explica cómo se produce la innovación disruptiva. Os resumo las 6 ideas que me parecen más interesantes. Hilo.

P.D. III: Sobre Halloween, una lista de libros clásicos por Lisa Morton, autora de otro libro clásico sobre el tema :

The best books on the history of Halloween 



<https://shepherd.com/best-books/halloween>

Final de la turra: La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta

[Ver en El Turrero Post](#)

Importancia del cuerpo calloso y el Test

Astudillo

Categorías: *Sistemas complejos, Factor x*

Fecha: 13/10/2022

En el hilo turras de hoy, dedicado al gran @cesarastudillo que ha tomado el relevo de @Gonzalomartin como constante inspiración para que diga gilipolleces, vamos a hablar de la importancia del cuerpo calloso y el Test Astudillo (Bechdel anyone?).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De hecho te voy a dedicar el hilo alturas de este sábado a este tema. Hay que desactivar la narrativa de que solo el dinero y la gestión crea valor.

Hay muchos hilos que han tocado este tema de manera colateral y considero que es importante repasarlos fundamentalmente por no repetir conceptos y no aburrir a los habituales.

Abrochamiento liminal (Y liminalidad):

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablaros de un concepto aparentemente abstruso pero fundamental, que es el de abrochador liminal, al hilo de este tweet de @samuelgil: <https://twitter.com/samuelgil/status/1410818390306996224?s=20...>

VCs, Private Equity y M&As:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la eventual transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor, y como afecta a tres negocios clave: Los VCs, el Private Equity y los M&As.

Cualquiera sobre Factor X, por ejemplo éste:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de por qué en general ser un "listo" o un hijo de puta te suele traer problemas a largo plazo. Hoy vamos a hablar a tope de Factor X.

El hilo del Taylorismo de mierda:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bienvenidos de nuevo a la cita de todos los sábados con el hilo turras tras el paréntesis estival. Hoy hablaremos de Taylorismo de mierda. Dicebamus hesterna die...

Toda la conversación surge alrededor de mi inquietud sobre el futuro del Barça. Las tripas me dicen que al infierno con los Tattaglia, pero mi cerebro dice que ojo con las salpicaduras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Se supone que debería alegrarme con lo que le ha pasado al Barça, pero cada tropezón que da, se pone más cerca de ponerse en manos de Goldman Sachs, y como cada vez que un tema sociológico/antropológico termina en manos de financieros termina siendo un puto desastre...

Entra por el lateral del escenario @cesarastudillo:

 César Astudillo @cesarastudillo

¿Crees que, mirando el dinero como la variable cuanti con + tradición de seguimiento en las empresas, el hecho que señalas puede ser extendido a otros tipos de gestión guiada por indicadores? En plan es imprescindible pero debe ir acompañada de esfuerzos de comprensión holista

Tengo pendiente el hilo turras de la ingeniería de incentivos, pero la palabra clave aquí es "holista" (No sería "holística"?)

En realidad la reducción de toda métrica al performance financiero es un síntoma de otro tema del que he hablado a muerte:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En concreto, a todos los problemas complejos tratados sistemáticamente de manera simplista. La fidelización es un caso de libro.

Que además tiene los santos cojones de tener que advertir que "Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras" a sus clientes. No jodas, Sherlock.

A veces pienso que los CV de la gente deberían incluir un recordatorio parecido, pero los CVs en realidad son otra manifestación de nuestro odio cerval a lo desconocido y a la incertidumbre.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Os recuerdo que cuando Google RRHH anuló el GPA como métrica porque estaba cero correlacionada con el desempeño se armó la de San Quintín. Porque la gente necesita alivio cognitivo aunque sea arbitrario. Si suena "científico" mejor que mejor.

Y hablando de odios cervales a lo desconocido, el PE está lleno de dirty little secrets, y uno de ellos es que odian a muerte todos los negocios Factor X driven.



Piensan que la gente de Marketing, Branding, Creativos, son pintamonas y hay que sufrirlos porque no tienen más remedio. Les gustan los contables, los jefes de planta, los controllers, los jefes de compras...



Sus hojas de cálculo les transmiten seguridad y predictibilidad. Producción, horas, tangibilidad. Certidumbres.

Matthew Stewart se cachondeaba a tope del Taylorismo de mierda y su "Pig Iron science" en su obra seminal clásica:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi introducción al Taylorismo de mierda vino por un libro imprescindible, miembro de la academia de las ciencias del CPS, que es el clásico de Matthew Inman:

Están viviendo su edad dorada, donde el CMO se ha suicidado, y el CEO le presta más atención al responsable de compras que a su responsable de generación de demanda.



El Factor X es veneno puro para ellos. No lo entienden, no lo pueden pesar, no lo saben modelar, no saben como agarrarlo. Se les escapa como arena en el puño.



No entienden como se puede hacer una compañía como CocaCola sobre agua con azúcar y tampoco entienden cuando el zeitgeist le pone la proa y se hunde irremediabilmente. Pueden gestionar el interregno, eso si, pero no entienden como se origina y cuando se extingue.



Con unos huevos del tamaño de castillos, su narrativa es que ellos son los que "tienen los pies en el suelo" y que no les gustan los negocios "poco realistas"



No, Jose Luis, es que te gusta la producción en cadena, el rascar costes, el optimizar tiempos, el pasar la garlopa y el papel de lija. No podrías crear nada aunque te doparas como Syd Barrett.



No me extraña que de este tipo de configuraciones cerebrales haya salido el "homo economicus", la mayor paja wisfulthingista desde el comu... desde Francis Fukuyama y China y Rusia como aliados estables.

He trabajado en el sector de, por ejemplo, la Moda y efectivamente, es caótico. He visto subvenciones del ICEX pateadas en llenar un hotel de chulazos.

Pero claro, les descoloca completamente que sean capaces de hacer ésto:

 Joe Speiser @jspeiser

Netflix Director Mike Cessario sold \$130M worth of water last year. His company Liquid Death is dominating the water industry with edgy branding and masterful storytelling Here's how it grew to a \$700 valuation overnight

Si Cessario hubiera ido a buscar capital a muchos sitios que yo me sé, le hubieran mirado como me miran a mi a menudo, como si hubiera bajado de la nave de Encuentros en la Tercera Fase.



La madre que me matriculó en Sistemas Operativos. Turra limit buzzer. Fin del prolegómeno. Resumen y conclusiones.



El 90% de las complicaciones a la hora de abordar proyectos CPS es tener en cuenta que la gestión del Factor X es parte fundamental del problema y que es tan importante como la estrategia o la tecnología.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es el libro preferido de muchísimos inversores y CEOs, incluido Warren Buffet y Bill Gates. Son historias de negocios inmortales. Una de las 4 áreas de mi framework CPS Para resolución de problemas de negocio es el Business Acumen.

Es trágico cuando trazas una estrategia ganadora para una empresa cuyo potencial es infinito que se va al traste por pensar que la gravitas y la lógica impenable de lo que planteas va a resolver problemas psicológicos/emocionales personales graves.

Tengo una relación conflictiva con la psicología:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Meterse en psicología es como entrar en un campo de minas con un traje de buzo. Por cada practitioner serio, hay diez magufos. Son legendarios los cachondeos que nos traemos mi bro @RamonNogueras y yo al respecto.

Es complicado entender que te tienes que llevar un diván bajo el brazo a la hora de ejercer tu labor empresarial. Y uso diván como metáfora porque el psicoanálisis es un claro ejemplo de lo que menciono antes.

Suelo decir que quebrar es un full time job que no deja tiempo para nada más, pero todavía es más fascinante cuando alguien está empeñado en tirarse por el abismo hacia un colchón que solo ve el.



A @cesarastudillo le he robado una frase mítica que se ha convertido en el test Astudillo:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por supuesto. De hecho te he robado a ti una frase tuya sobre modelos de negocio y propuestas de valor: "Eso no aprueba primero de sociología"

Si tu propuesta de valor satisface a la hoja de cálculo pero no cabalga el Zeitgeist con la misma soltura, se comerá una señora mierda. Y si tienes que elegir, que cabalque y que el Excel chille lo que le de la gana.



Recordemos asimismo la legendaria frase de Scott Adams:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Scott Adams dijo que los únicos negocios que le han funcionado son aquellos en los que ha entendido perfectamente la psicología subyacente. Ojo al tema. Está colocando como prerrequisito para que un negocio te funcione clavar el Factor X que lo apuntala.

Rompamos de una puta vez la distinción entre ciencias y letras, entre dinero y creatividad. Es una dicotomía falsa que está socavando nuestra misma concepción de la cultura.

🐦 Jot Down Magazine @JotDownSpain

En su acepción coloquial se han convertido en términos poco menos que antitéticos, y este divorcio entre «ciencias» y «letras» perjudica a ambos hemisferios culturales. Nuestra inconexa cultura es como un cerebro con el cuerpo calloso atrofiado.

La manera correcta de trabajar es con ambos hemisferios funcionando, coordinados por el cuerpo calloso. Lo que no deja de ser parecido a otras metáforas del trabajo con lo liminal.

🐦 Centro de Psicología Álava Reyes
@PsicoAlavaReyes

Qué dura es la vida del cuerpo calloso, verdad? Mucho se habla de las conversaciones entre el corazón y el cerebro...pero y qué pasa con el cuerpo calloso? Un poquito de humor para este miércoles, porque nunca viene mal un empujoncito #diamundialdelcerebro

Por ejemplo, los jardineros de Loonshots:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

3/ Equilibrio En lugar de un líder innovador y visionario, lo que se necesita es un jardinero. Debe asegurar que tanto los loonshots (ideas originales) como las franquicias sean atendidos, que cada lado nutre y apoya al otro y que ninguno domine. Ambos deben sentirse queridos.

O nuestra orquestación cognitiva:

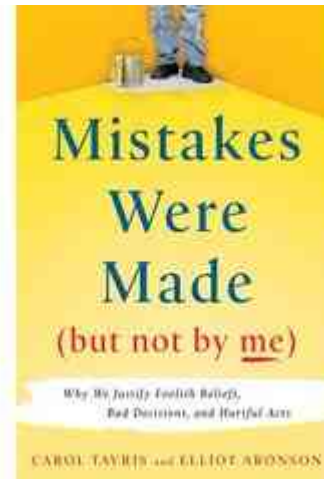
 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de una sutileza en la orquestación cognitiva: La sincronización de pedalada.

Nuestra mayor debilidad y nuestra mayor diferenciación en @SingularSolving es la gestión sistemática del factor X. Estamos todavía lejísimos de haberlo resuelto de manera completa y estamos trazando el mapa de alianzas y reformulando las metodologías de manera acorde.



Aun y así, vamos progresando. Recordad el hilo de la semana pasada. Mistakes were made. By us.



Mistakes Were Made (But Not by Me): Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts

goodreads

Asumamos que si queremos sanar una empresa todo pasa porque sepamos cerrar las heridas culturales y psicológicas de la gente que la compone o asumir su pérdida. La de la empresa o la de las personas incurables.

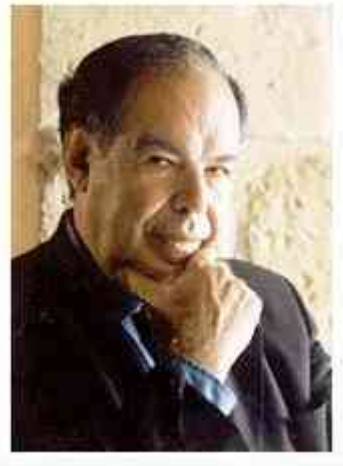
Y asumamos que no es posible hacer CPS si existe una separación abismal entre estrategia y ejecución, entre dinero y creatividad, entre el hemisferio izquierdo y el derecho. #finhilo

P.D I: Volvamos siempre a los creativos cuando el mundo parece que se derrumba a nuestro alrededor. Gossage también es el padre desconocido de esta frase mítica:

 Silicon Beach @SiliconBeachUK

As part of #SB2017, on Weds 27th Sept, there is a VERY special screening of a film about Howard Luck Gossage <http://bit.ly/2wdoiek>

P.D II: El jueves alguien en la reunión de la comunidad CPS me comentaba que porqué tenía a de Bono en el panteón cuando es un cantamañanas. Que lo es. Porque es el primero que logró darle a la creatividad un lugar predominante en el inconsciente colectivo. 'Nuff Said.



Edward de Bono

goodreads

Final de la turra: Importancia del cuerpo calloso y el Test Astudillo

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia del recalibrado en escenarios CPS, recoger cable, inversiones de ego y la arquitectura mental Antonio Escotado

Categorías: Resolución de problemas complejos, Factor x

Fecha: 7/10/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como comentamos, vamos a ver la importancia del recalibrado a la hora de afrontar escenarios CPS. Vamos a hablar de recoger cable, inversiones de ego y un montón de cosas similares. Vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana, hablaré en general de lo importante que es ser capaz de recoger cable y qué tiene que ver esa capacidad con el CPS.

He mencionado en reiteradas ocasiones mi profunda admiración por el maestro @AEscotado. Su arquitectura mental me parece absolutamente espectacular.

Pero si tuviera que elegir una cosa concreta de todas, la definición perfecta de por qué lo admiro, es por su elegante manera de identificar un error, procesarlo, recoger cable y emerger como una mejor persona del proceso.

Este video suyo es uno de mis preferidos de todos los tiempos porque sencillamente es una clase fundamental de como se deben hacer estas cosas.



A. Escotado sobre su cambio de ideología. #filosofia #economia #educación #libertad

youtube

Plantea su conversión del comunismo feroz próximo a la legitimación terrorista no como una caída del caballo, sino como la inevitabilidad de la asunción de la evidencia presentada a pesar del dolor que le causa.

Que tiene una serie de pasos: Decepción, asimilación, interiorización, y finalmente, asunción de responsabilidad y puesta en marcha de acciones. No fue convencido por nadie, ni intimidado por nadie, ni nadie hubiera podido convencerle por la fuerza.

He estado hablando de diferentes variaciones sobre este tema a lo largo del tiempo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y con lo cual no hago equivalencias de ninguna clase entre "no tener ideología" y "no tener ideas o concepciones pilar". Y parafraseando a Escotado, lo haré con mayor o menor dolor, pero ante la evidencia no puedo sino cambiar de opinión.

En 1933, el filósofo Bertrand Russell escribió que "la causa fundamental del problema es que en el mundo moderno los estúpidos están seguros de sí mismos, mientras que los inteligentes están llenos de dudas".

Aunque esto es tan cierto hoy como lo era a principios del siglo XX, el problema es más profundo: casi todo el mundo reconoce la arrogancia y el exceso de confianza en los demás, pero nunca en sí mismo.

Desde la época de Russell, se ha validado experimentalmente lo que se conoce como el efecto Dunning-Kruger.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Dunning-Krueger in a nutshell.

La investigación demuestra -y la experiencia personal lo confirma- que los que menos saben de un tema tienden a ser los que sobrevaloran sus propios conocimientos y capacidades, mientras que los que están llenos de dudas saben lo suficiente sobre el tema como para calibrar...

...mejor el alcance de su ignorancia.

Por eso, el signo revelador de la falta de conocimientos es, paradójicamente, la arrogancia y el exceso de confianza, mientras que en los que tienen conocimientos reales suele verse lo contrario: humildad, duda y apertura de miras.

Hablé en su momento de la importancia de la fé en el CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En mi hilo plasta de hoy hablaré de lo necesario que es la fé en el CPS y de lo peligrosas que son las mitologías. #dentrohilo

Donde os conté la legendaria anécdota de Matthew Stewart cuando le rechazaron en McKinsey:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Históricamente, la consultoría ha resuelto esto a base de arrogancia y pretendida seguridad en uno mismo. Matthew Stewart reconoce que no entró en McKinsey porque al socio no le moló que admitiera estar lleno de dudas.

Hay mucha más gente que cae en el lado del exceso de confianza que en el síndrome del impostor. Supongo que obviamente, tiene recompensas cognitivo/evolutivas más inmediatas.

Las charlas TED han hecho su parte también:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ted talks were always about feeling smart without doing the grind.
<https://twitter.com/victorianoi/status/1437310080374902785...>

Se vuelve crítico entonces saber cómo superar nuestro propio e injustificado exceso de confianza desarrollando los hábitos mentales que nos obligan a cuestionar nuestras propias creencias y, cuando es necesario, a cambiarlas.

Adam Grant nos contaba que, cuando pensamos y hablamos, a menudo nos deslizamos hacia la mentalidad de tres profesiones distintas: predicadores, fiscales y políticos.

Nos convertimos en predicadores cuando la fuerza injustificada de nuestras convicciones nos obliga a convertir a los demás a nuestra forma de pensar; en fiscales cuando nuestro único objetivo es desacreditar las creencias de los demás...

... y en políticos cuando buscamos ganar los favores de nuestro electorado.

Lo que todas estas mentalidades tienen en común es la suposición de que nuestras creencias son infalibles, y que nadie podría tener nada que enseñarnos.

Atrapados en la celda de nuestro propio dogma, no nos proponemos aprender nada ni actualizar nuestras propias creencias; nuestro trabajo consiste simplemente en convertir a los demás a nuestra forma de pensar porque, por supuesto, tenemos razón.

Estos hábitos de aprisionamiento mental pueden ocurrirle a cualquier persona de cualquier nivel de conocimiento o experiencia, y de hecho se ha demostrado que la propia inteligencia es a veces una desventaja.

Ya que los que tienen un alto IQ son los que más dificultades tienen para actualizar sus creencias. Me duele la boca de hablar de estos temas:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fue mi amiga Elena Sanz, recientemente fallecida y ex presidenta de Mensa a su vez, la que me llamó la atención sobre el concepto de los equipos Apolo.

En la escuela, son las personas que estudian mucho, memorizan información y obtienen las respuestas correctas las que triunfan. Pero el mundo real es más complejo. A menudo no hay respuestas correctas.

Nos enfrentamos a nuevos problemas con soluciones ambiguas, y si nos quedamos atrapados en el ciclo de búsqueda de la respuesta correcta, puede que no tengamos la flexibilidad mental necesaria para resolver problemas difíciles y ambiguos.

En el mundo actual, la habilidad más valiosa no es aprender QUÉ pensar, sino CÓMO pensar.

Como dijo el propio Dunning: "La primera regla del club Dunning-Kruger es que no sabes que eres miembro del club Dunning-Kruger".



Puede que pienses que todas tus creencias son correctas (de lo contrario no las mantendrías), pero hay pocas dudas de que al menos algunas (probablemente muchas) de ellas son falsas o están sobredimensionadas.

Si tu mente permanece cerrada, nunca descubrirás cuáles de estas creencias requieren ser actualizadas.

 Roberto Ferraro @FerraroRoberto

A growth mindset will uncover many treasures.

Y el tema se va de madre cuando entramos a analizar problemática compleja. Cuando se trata de debatir cuestiones complejas, a menudo somos víctimas del sesgo binario, nuestra tendencia a buscar claridad y cierre simplificando ideas y situaciones complejas en dos categorías.

Al enmarcar una cuestión como si sólo tuviera dos lados, forzamos a la gente a hablar de un lado o del otro, a pesar de que existe un continuo de complejidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Elias Ahuja Rorschach.

Si bien este tipo de encuadre puede ayudar a que tu gente te jalee, hace muy poco para ayudar a otros a repensar una cuestión. Podemos hacerlo mejor "complejizando", lo que implica destacar la variedad de perspectivas sobre un tema determinado.

Como dijo Russell: "Si estás seguro de algo, sin duda estás equivocado, porque nada merece una certeza absoluta".

La madre que me matriculó en Estructura de Datos y de la Información. Turra Limit buzzer. A resumir y de vuelta a casa.



Lo más complicado con diferencia de hacer entender a nuestros cientos con respecto al CPS es lo necesario, lo imprescindible, lo maravilloso que resulta ser capaz de equivocarse y cambiar de idea.

El CPS es por naturaleza exploratorio, hipotético, no ofrece certezas sino asunciones razonables maximizando la posibilidad de acertar, porque es la manera en la que se afronta la complejidad. Ni más ni menos.

Dicha naturaleza exploratoria es muchas veces percibida por nuestros clientes como impericia, incompetencia, inconsistencia, fragilidad. Necesitan sentir que la persona al frente está segura de lo que hace y que les transmita una seguridad de que todo va a salir bien.



Y he mencionado en múltiples ocasiones la escena mítica de Johnny Guitar al respecto, que es un deal de consultoría clásico en toda regla:



Johnny guitar - Miénteme...

youtube

A pesar de arteramente se intenta apropiar @PabloGrueso de este concepto para sus huestes, esta es una frase común en @SingularSolving y en el CPS: "Todas las cagadas están bien mientras sean nuevas"
<https://twitter.com/PabloGrueso/status/1578308967234609152x...>

Y otra frase que usamos constantemente es "A veces se gana y a veces se aprende". O una de Jorge Wagensberg: «Lo más cierto de este mundo es que el mundo es incierto, por lo que toda buena idea está condenada a dejar de serlo»

Cualquiera que haya vivido lo suficiente sabe que de los errores se aprende, pero no se disfrutan.

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

"Alas, how terrible wisdom is when it does not bring profit to the wise, eh Johnny?" <https://youtube.com/watch?v=3L83UPhQJs0...>

Nos encontramos permanentemente entre dos errores fundamentales: La criminalización del fracaso y la sustitución de la intolerancia al error por el elogio del mismo y la aniquilación del aprendizaje.

No asumir el fracaso es bajar el nivel, reducir la exigencia, regalar aprobados, convertir a la gente en animales de zoo.

Twitter Markus @markus_value

La idea de que una sociedad rusa "fragilizada" por años de planificación centralizada. La mayoría vivían humildemente en la URSS pero lo malo es que no sufrían los estresores del capitalismo. Y al caer el muro, la mayoría no sabían como ganarse la vida en el nuevo escenario.

El error y la recogida de cable es parte del CPS. Porque es la única manera de gestionar la incertidumbre ya la complejidad. No pain, no gain.

Sin embargo, nos burlamos del cambio de opinion y la web es un sitio lleno de memes sobre el proceso de recogida de cable, ridiculizando por el camino al que lo hace. Es un error terrible. La dictadura del zasca y el cielo del fiscal de Grant.



Disfrutar de las recogidas de cable y del proceso de aprendizaje aparejado es un gusto adquirido, como la cerveza. Solo hay que insistir para disfrutar de una circunstancia que te hará mejor persona y mejor profesional. #finhilo



P.D I: Wagensberg sobre el error, lo superfluo y la ciencia:

E

Opinión

https://elpais.com/diario/2009/04/17/opinion/1239919211_850215.html

P.D II: Un libro que casi ha servido de espina dorsal de todo el hilo es este clásico moderno de Adam Grant: <https://goodreads.com/book/show/55539565-think-again...>

P.D. III: Sobre el que @EduardoBurgoa hizo uno de sus clásicos resúmenes de ideas clave:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "Think Again", Adam Grant explica cómo podemos repensar y actualizar nuestras creencias ante un mundo que cambia rápidamente. Os resumo las 11 ideas que me han parecido más interesantes. Hilo.

P.D IV: El libro de Grant es en realidad una compactación y vertebración de un montón de ideas de diferentes fuentes que analizo en un podcast que saldrá en breve de @AdrianSussudio. Watch his space.

Final de la turra: La importancia del recalibrado en escenarios CPS, recoger cable, inversiones de ego y la arquitectura mental Antonio Escotado

[Ver en El Turrero Post](#)

Factor X: Mujeres, primates y científicos. Ningun colectivo sin ofensa

Categorías: Factor x

Fecha: 9/9/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de cosas delicadas alrededor del Factor X. Mujeres, primates y científicos. Ningun colectivo sin ofensa. A la liana, chavales.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana, y en sincronía cósmica con la gran @Rebevolutions voy a hablar de Factor X, mujeres y macacos. A ver si con el tema de Lilibeth pasa desapercibido y no me crujen.

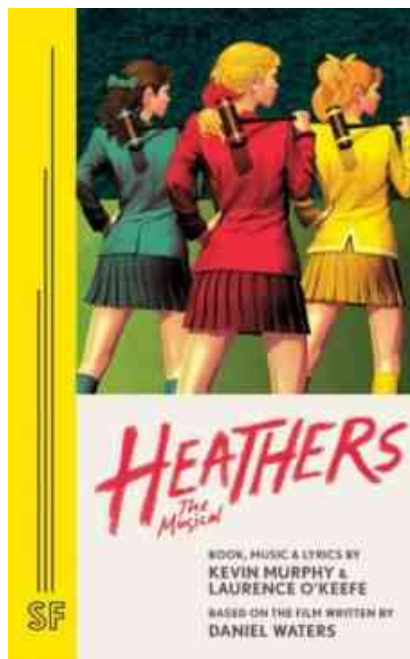
No tengo ni idea de si le voy a hacer justicia a la historia, porque es un historión, pero fundamentalmente la traigo encima de la mesa por varias razones. Entre otros, dejar claro que la ciencia no es ajena al factor X.

Obviamente, esto ya ha sido desarrollado parcialmente por mi en el pasado, fundamentalmente alrededor del trabajo de uno de mis autores favoritos, Sesardié:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Son una minoría? En absoluto. Os acordáis de uno de mis autores imprescindibles, Sesardié?
[https://twitter.com/Recuenco/status/134780933534324736](https://twitter.com/Recuenco/status/134780933534324736?s=20...)
s=20...

Los Ángeles de Charlie, Las Powerpuff Girls, y las tres Heathers: tres grupos de tres mujeres increíbles. Esta semana, hablamos de un trío que las supera a todas (al menos en primatología).



En este tríptico, contamos las historias de tres mujeres que llevaron su campo más lejos que nadie en la historia. Esta es la historia de las Trimates: Jane Goodall, Dian Fossey y Biruté Galdikas.



Mi primer contacto con las Trimates fue a través de Gary Larson, y la historia de este comic es absolutamente deliciosa. La leí por primera vez en una antología de The Far Side.

XKCD, Abstruse Goose, The Oatmeal o aquí Sinergia sin control son ejemplos de excelente material que le deben algo al viejo Gary.



<https://grantwinney.com/10-great-comics-for-the-nerdy/>

Otro día le dedicaré un hilo entero al trabajo de Gary Larson, que aparte de tener un sentido del humor excepcional, fue el primero que abrochó liminalmente dos campos que eran agua y aceite en aquel momento: La ciencia y las tiras cómicas.



Mi siguiente contacto, fue obviamente, con esta representación de Dian Fossey:



Gorilas en la niebla

Gorilas en la niebla es una película dramática estadounidense de 1988, dirigida por Michael Apted y protagonizada por Sigourney Weaver, Bryan Brown, Julie Harris y John Omirah Miluwi en los papeles principales. Cuenta la verdadera historia del trabajo de la naturalista Dian Fossey en Ruanda con gorilas de montaña. La terapeuta ocupacional Dian Fossey (Sigourney Weaver) se siente inspirada por el antropólogo Louis Leakey (Iain Cuthbertson) para dedicar su vida al estudio de los primates. Con este fin, ella le escribe sin cesar por un trabajo de catalogación y estudio de los raros gorilas de montaña de África. Con un poco de esfuerzo, logra convencer a Leakey de su convicción y devoción a la causa después de acercársele personalmente después de una conferencia en Louisville, Kentucky, en 1966. A partir de entonces, Fossey se embarca al Congo, donde Leakey y su fundación la proveen con el equipo y la vivienda necesarios para lograr el contacto personal con los gorilas, y presentarla a un rastreador local de animales, Sembagare (John Omirah Miluwi), para ayudarla en sus esfuerzos. Instalados en lo profundo de la jungla, Fossey y Sembagare logran localizar una manada de gorilas, pero finalmente son superados por los acontecimientos de la crisis del Congo después de ser desalojados por la fuerza de su sitio de investigación por soldados congoleños, que acusan a Fossey de ser una espía extranjera y una agitadora.

wikipedia

De manera independiente era consciente de la historia del matrimonio Leakey y sus andanzas en el valle de Olduvai. Un resumen de este libro apareció en uno de mis libros del Reader's Digest. https://goodreads.com/book/show/1320753.Olduvai_Gorge...

Y finalmente, no fue hasta mucho después que conocí la historia de Biruté Galdikas y el hilo invisible que los unía a todos.

Louis Leakey merecería un hilo por si solo, pero lo vamos a dejar en que es una de las vidas más fascinantes del siglo XX. No es casualidad que su trabajo verse sobre disciplinas core del Factor X.



Louis Leakey

Louis Seymour Bazett Leakey (7 de agosto de 1903–1 de octubre de 1972) fue un arqueólogo, antropólogo, paleoantropólogo y escritor británico.[1] Los padres de Louis, Harry (1868–1940) y Mary (May) Bazett Leakey (m. 1948), eran misioneros de la Iglesia de Inglaterra en África Oriental Británica (ahora Kenia). Harry era hijo de James Shirley Leakey (1824–1871), uno de los once hijos del pintor retratista James Leakey. Harry Leakey fue asignado a un puesto de la Sociedad Misionera de la Iglesia entre los Kikūyũ de Kabete, en las tierras altas del norte de Nairobi.[2]

wikipedia

El interés de Louis Leakey por la etología de los primates surgió de sus intentos de recrear el entorno en el que vivía el primate Proconsul en la región de la isla de Rusinga. Vio similitudes entre este entorno y el hábitat de los chimpancés y los gorilas.

Llevaba intentando encontrar observadores desde 1946. En 1956, envió a su secretaria, Rosalie Osborn, al monte Muhabura, en Uganda, para "ayudar a habitar" a los gorilas, pero ella regresó a Inglaterra después de cuatro meses.

Leakey estaba pensando en aceptar el trabajo él mismo cuando Jane Goodall llamó providencialmente su atención.

Para financiar la investigación de Goodall en la Reserva del Arroyo Gombe, Leakey creó el Centro de Investigación de Primates Tironi en 1958. Con donaciones de fuentes como la National Geographic Society y la Fundación Wilkie.

A la hora de elegir a tres personas a las que enviaría a vivir con los grandes simios, el legendario paleoantropólogo Louis Leakey eligió a tres mujeres - muy conscientemente, según Jane Goodall- para enriquecer el campo de la primatología.

"Tuve mucha suerte", dice, "porque Louis Leakey creía que las mujeres serían mejores observadoras en el campo que los hombres. Pensó que serían más pacientes".

Goodall afirma que las mujeres pueden haber evolucionado para ser observadoras agudas porque suelen desempeñar un papel más importante en la crianza de los niños:

"Para hacerlo bien, hay que ser paciente, hay que ser capaz de entender los deseos y las necesidades de una pequeña criatura antes de que pueda hablar y, además, hay que ser muy observadora de las relaciones en el...

...grupo familiar o la tribu, porque quieres mantener a tu hijo alejado de un miembro de la familia que esté de mal humor o algo así. Así que todos esos atributos, si [esta teoría es] cierta, tenderían a hacer mejores a las mujeres".

La primatología es ahora un área de la ciencia con una de las proporciones más altas de mujeres vs hombres científicos. Pero también es un área cargada de dificultades.

Los científicos tienen que pasar meses con los animales antes de que se acostumbren a la presencia humana, y el trabajo de campo se realiza a menudo en países en guerra o políticamente inestables. En este último caso, sin embargo, ser una investigadora puede tener sus ventajas.

"Ser mujer me ayudó de forma práctica", escribió Goodall en un ensayo de 2018 para Time. "Los hombres blancos seguían siendo percibidos como una especie de amenaza, mientras que yo, como simple mujer, no lo era".

Julia Badescu es una científica que siguió los pasos de Goodall. Hoy estudia los chimpancés en Uganda. "La primatología se ha beneficiado en muchos sentidos de la entrada de muchas mujeres en este campo.

Gracias a Jane Goodall, Dian Fossey y Biruté Galdikas... sentaron las bases para que las mujeres se dedicaran más a estos estudios", afirma.

Durante mucho tiempo, los hombres dominaban el campo, y las mujeres que trabajaban bajo la supervisión de los hombres solían estudiar comportamientos como la matanza, la caza y la dominación masculina.

Badescu afirma que las mujeres aportaron perspectivas diferentes a su estudio.

"Las cuestiones femeninas podrían tender más a los rangos de dominación de las hembras, a entender cómo se relacionan entre ellas, las diferentes estrategias de las hembras a la hora de copular y tratar de quedarse embarazadas... ¿prefieren copular con individuos concretos o...

...copulan con todos para confundir la paternidad?". Considera que para obtener la mayor perspectiva científica posible, otros grupos poco representados en este campo deberían convertirse también en observadores de primates.

"¿Cuáles son las preguntas que podría hacer una persona discapacitada? ¿Cuáles son las preguntas que podría hacer una persona de color? ¿O una mujer o un hombre gay? Creo que se están ignorando muchas de ellas".

Por supuesto, Badescu no es la única que sigue el camino de una de las tres investigadoras de renombre de Leakey. Al transformar la primatología, las Trimates se convirtieron en modelos para innumerables mujeres jóvenes que de otro modo no se habrían dedicado a la ciencia.

Galdikas, que lleva casi 50 años estudiando a los orangutanes de Borneo, atribuye el éxito de las tres mujeres a su determinación.

"Gracias a que nos quedamos, descubrimos cosas sobre los grandes simios que habrían sido imposibles de averiguar de otra manera. Así que creo que es esa acumulación de datos, de quedarse, lo que ayuda a servir de modelo a la gente"

"Los jóvenes tienen muchos más modelos de conducta", continúa Galdikas, "[y] sus modelos de conducta son mucho más diversos. Puedes pensar en los primeros astronautas, exploradores, músicos, investigadores, directores de cine... todos son hombres, al menos inicialmente, ¿no?"

Así que creo que los hombres tienen un universo mucho más amplio para elegir, mientras que las mujeres tienen un universo mucho más pequeño, y eso puede explicar por qué la gente nos mira, las chicas nos miran, como modelos a seguir."

El Centro de Investigación Tigoni ayudó a garantizar la financiación de las tres mujeres. Tras la independencia de Kenia, el centro se convirtió en el Centro Nacional de Investigación de Primates.

Posteriormente se convirtió en el Instituto de Investigación de Primates de los Museos Nacionales de Kenia, situado en Nairobi.

En el momento de la muerte de Leakey, en 1972, Goodall y Dian Fossey habían avanzado mucho en sus investigaciones de campo a largo plazo en África, mientras que Biruté Galdikas acababa de iniciar sus estudios de campo en Indonesia.

Una cuarta investigadora, Toni Jackman, había sido seleccionada para estudiar a los bonobos en África, pero la financiación y los permisos necesarios aún no se habían conseguido antes de la muerte de Leakey.

La madre que me matriculo en Estructura de Datos y de la Información. Turra limit buzzer. A recoger y resumir.



Hay muy pocas escenarios donde podamos separar del problema a resolver las personalidades de quienes tienen que resolverlo. Especialmente en problemas complejos, donde la construcción de hipótesis es clave.

La tesis de Leakey, que no estoy capacitado para validar, parte de un error de base personotécnico: Creer que las mujeres son un macrosegmento. Las personalidades de Goodall, Fossey y Galdikas no podían ser más diferentes.

Leakey hizo de Charlie en los Angeles de Charlie y envió a tres personalidades diferentes a tres misiones similares con declinaciones diferentes, lo que nos permite una mirada única al fenómeno.



Por ejemplo, mandar una persona como Fossey, con una alta capacidad de pelea, que juraba como un camionero y fumaba/bebía de manera acorde, a un entorno tan agresivo como los furtivos en Ruanda, igual no fue una buena idea.

<https://www.history.com/this-day-in-history/primatologist-dian-fossey-found-murdered-in-rwanda>

Mi punto es que una persona como Goodall tenía una serie de ventajas competitivas en su perfil psicológico para la tarea. El resultado final es que ha sido la más exitosa de todas y la que ha logrado un legado mayor y más profundo.

A pesar de ser la única sin título universitario. Se le permitió estudiar un doctorado en Cambridge de manera extraordinaria. Menos de una decena de personas en la historia han podido hacerlo. En España tenemos el ejemplo del doctor Valverde, uno de los fundadores de Doñana.

Galdikas no ha logrado penetrar la historia tanto porque ella decidió convertirse en semireclusa y proyectarse menos hacia el exterior. Otro trait de personalidad claro.

No hay duda alguna de que las mujeres, como los hombres, necesitan modelos, y que éstos muchas veces desafían convenciones sociales. @ddamasd menciona mucho el ejemplo de Whoopi Goldberg y Star Trek.

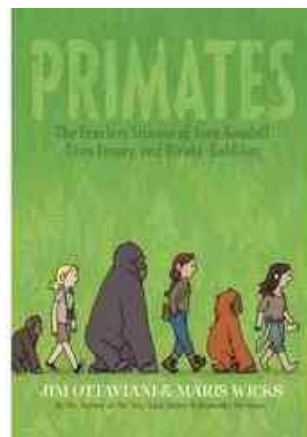
Las mujeres pueden hacer perfectamente muchas cosas de las que históricamente se les ha privado, y al mismo tiempo pueden ser competentes e inútiles, agradables e hijas de puta. Ni son lo peor ni son seres de luz. Son humanas. Gauss rulez.

Es absolutamente imposible separar a la gente de su naturaleza. Hay presidentes de guerra y presidentes de Paz, como Churchill verificó por las malas.



El factor X, cuando se le considera, es muchas veces como un factor menor o un modificador de contexto. Yo estoy convencido que es parte fundamental del enunciado del problema. #finhilo.

P.D.I: Este libro fue el primero que me permitió trazar una línea recta entre ellas y Leakey. Es un comic maravilloso y una perfecta puerta de acceso al agujero de gusano que es la vida de estas chicas.



Primates: The Fearless Science of Jane Goodall, Dian Fossey, and Biruté Galdikas

goodreads

P.D II: Frans de Waal (Primatólogo) la está montando ahora mismo con su libro sobre género y primates (Otro día hablaremos de ciencia y mal timing con el zeitgeist), pero lleva trabajando en libros fascinantes desde forever:

Books by Frans de Waal

goodreads

P.D III: Y si ya queréis porno duro y buscáis que os azoten mientras decís "Oh si, cancelame, nena", este es vuestro libro:



Demonic Males: Apes and the Origins of Human Violence

goodreads

P.D IV: Muchos documentales sobre el tema, éste es excepcional:



She Walks With Apes • BBC America 🌱



Si te gustan mis videos apóyame en Patreon:

<https://www.patreon.com/thebiologistapprentice> ▶

Referencias:

<https://www.bbcamerica.com/shows/she-walks-with-apes...>

youtube

Final de la turra: Factor X: Mujeres, primates y científicos. Ningun colectivo sin ofensa

[Ver en El Turrero Post](#)

Los equipos de fútbol invirtiendo en talento y la ilusión de los fans al fichar un delantero en lugar de un defensa

Categorías: Gestión del talento, Factor x

Fecha: 16/7/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de este fascinante tema que mencionábamos la semana pasada:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La próxima semana voy a hablar de este tema, que es maravilloso. Por qué tocar la columna de los gastos lo puede hacer casi cualquiera y por qué generar nuevos ingresos es jodidísimo. <https://twitter.com/MarcMoratona/status/1548239813030973441>

Normalmente, cuando un equipo de fútbol invierte en gente con talento, a sus fans le hace mucha más ilusión cuando el fichaje es un delantero en lugar de un defensa.



Posiblemente tenga que ver con que a la gente le emociona mucho más un gol que un buen tackle, aunque ambos sean necesarios y los equipos full ataque solo ganan en la Playstation:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de otra sutileza de la Orquestación cognitiva, la razón por la que los equipos de Playstation solo funcionan en la Playstation.

https://twitter.com/Recuenco/status/1502232034420396441?s=20&t=6nq2ULnD_GVo23JujMGxLw...

Pero creo que en realidad tiene que ver con una realidad bastante más prosaica: El talento de los delanteros extraordinarios es mucho más raro y escaso que el de los defensas extraordinarios.



Tuve un entrenador (de basket) que decía que todos tenemos días mejores o peores en ataque, pero la que defensa era innegociable porque solo demandaba querer hacerlo y bajar el culo.



Todo lo que vamos a hablar en el hilo de hoy hunde sus raíces en una serie de problemas clásicos de la economía, como podía ser el de los cañones y mantequilla o el coste de oportunidad:

Coste de oportunidad

En economía, el costo de oportunidad o costo alternativo designa el costo de la inversión de los recursos disponibles a costa de la mejor inversión alternativa disponible, o también el valor de la mejor opción no realizada. El término fue acuñado por Friedrich von Wieser en su *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* (Teoría de la economía social, 1914). Se refiere a aquello de lo que un agente se priva o renuncia cuando hace una elección o toma una decisión.[1]

wikipedia

Que, como buenos problemas de economista, son simplificaciones inmanejables en la realidad. En realidad nadie tiene ni puta idea de que saldrá bien o que saldrá mal. El cañón y la mantequilla son concreciones claras de las que normalmente no vas a poder disfrutar en la realidad.

La mayor parte de los economistas y financieros que conozco defienden mucho mejor que atacan. Y normalmente ya les va bien con eso.

Creo que conté en su momento como Quirón hizo rentable la Clínica de la Concepción después de una década de pérdidas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esa es la teoría base, y normalmente estoy de acuerdo con ella. De hecho, al grupo Quirón hizo en dos años rentable la clínica de la Concepción después de décadas de perder dinero miserablemente. Con un poco de gestión básica. Pero vamos a profundizar un poco más.

Es legendaria la anécdota de su CEO entrando a presentar la operación y lanzando un discurso en el que se limitó a decir que a partir de ahora, cualquiera que quisiera un bolígrafo o una venda, tendría que obtener la aprobación de una persona gris en una esquina de la sala.

El problema es que el mismo fondo de inversión que logró pingües beneficios con Quirón tiene a día de hoy varias compañías en su portfolio que huelen más que un camión de almejas pasadas de fecha.

Aquellas compañías que requerían cortar costes y un poco de gestión, éxitos rotundos. Las compañías que necesitan una reformulación de la propuesta de valor integral, agua.



Conté todo en detalle en el hilo que hice sobre Private Equity:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la eventual transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor, y como afecta a tres negocios clave: Los VCs, el Private Equity y los M&As.

Hay varios tweets de aquel hilo que podría recuperar "As is" para éste:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La gente que tiene que capturar el valor en el futuro debe de ser la que sea capaz de darle la vuelta a las compañías desde la estrategia y el CPS y no desde el apalancamiento financiero o la excelencia operacional. Los Jobs. Los Musk. No los Mckinseys o los DLA Pipers.

En realidad el problema del Private Equity se podría resumir en que tiene un equipo lleno de defensas y es difícil meterles un gol, pero no le meten un gol ni al arcoíris.



La realidad es que atacar conlleva riesgos, y hay que reconocer que el cholismo tiene su lógica. Defiendes, esperas un error y lanzas la contra. Luego está si te apetece pagar una entrada por ello, pero los financieros que conozco les gusta alardear de tomar pocos riesgos.

Pero no todos los financieros son iguales: Enter Nicholas Nassim Taleb, los cisnes negros y la trilogía "Incerto".

Antes de que los hombres descubrieran la existencia de los Cisnes Negros en Australia, las pruebas empíricas demostraban que no existían.

El problema de las pruebas empíricas es que sólo pueden ser falsificadas en lugar de demostrar que son correctas o incorrectas en última instancia. En otras palabras, no habrá una teoría final en la ciencia, o en la vida socioeconómica, que sea correcta para siempre.

Más bien, un método que funcione mejor en comparación con los anteriores. Hasta que una nueva teoría evolucionada, por lo tanto, falsifique a la anterior. No significa que la anterior fuera errónea, sino que no es tan completa como la nueva teoría.

¿Qué tiene que ver esta introducción con la inversión? En el mundo de la inversión abundan los gurús, que afirman ser capaces de leer los mercados.

Obviamente no tienen ni idea de gestión de la complejidad, están demasiado adoctrinados con sus teorías y, por tanto, caen en la falacia narrativa.

La falacia narrativa es un sesgo que todos llevamos, pero que los llamados "expertos" parecen llevar más. Es decir, tendemos a dar una explicación y a crear relaciones de causa-efecto entre hechos, que no tienen ninguna relación.

En resumen, con las palabras podemos crear historias, esas historias se ajustan a una narrativa, que se desvía de la realidad. El relato™.

Además, mientras que los expertos en el dominio de las cosas físicas, tal vez sean capaces de tener una mejor comprensión de ese dominio, este no es el caso de las áreas sociales.

Como dice Taleb: "si pones a 1000 personas en fila y coges a la persona que más pesa en el mundo, esa persona representará treinta puntos básicos del total (0,30% del total)"

"en cambio, si coges a 1000 personas y quieres medir cómo afectará al total la persona más rica del mundo, te sorprenderá ver que esa persona representa el 99,9% del total"

En otras palabras, Taleb clasifica nuestro mundo en dos dominios, un primer dominio, llamado Mediocristán, como el ejemplo del peso. Y un segundo dominio, llamado Extremistán, como el ejemplo de la riqueza.

En el ejemplo del peso (mediocristán), un solo acontecimiento raro afecta mínimamente al total. En el ejemplo de la riqueza (extremistán), en cambio, un solo evento raro hará el total. A partir de aquí, volvemos a nuestra idea de los cisnes negros.

La socioeconomía se puede clasificar como un ámbito de extremismo, en el que un acontecimiento raro puede hacer el total.

Por lo tanto, el problema aquí es entender la diferencia entre los eventos raros, o "Cisnes Negros" que pueden ser clasificados en "Cisnes Negros Positivos" y "Cisnes Negros Negativos".

En otras palabras, queremos evitar los cisnes negros negativos, mientras que queremos exponernos completamente a los cisnes negros positivos. ¿Pero cómo se aplica este concepto a las finanzas y las inversiones?

Para aprovechar los cisnes positivos y evitar los negativos, hay que adoptar un enfoque opuesto en el mismo ámbito. En pocas palabras, hay que cubrirse de los cisnes negros y al mismo tiempo exponerse a los cisnes positivos ilimitados.

Esta estrategia se traduce en la estrategia Barbell, elaborada por Taleb. Esta estrategia consiste principalmente en asegurarse de que el 90% de su capital está a salvo, invirtiéndolo en activos sin riesgo, que se cubren de la inflación.

Por otro lado, utilice el 10% del capital restante para inversiones muy arriesgadas. Inversiones arriesgadas como las opciones, o los derechos pero no las obligaciones de comprar o vender una acción en el futuro.

Lo bueno de las opciones es el hecho de que se conoce de antemano el lado negativo (el coste de la opción), aunque no se conoce el lado positivo (como dice Taleb "El cielo es el límite").

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit signal. No he podido conectar todo esto como quería con como entender esto es imprescindible para crear una estrategia de innovación para las compañías. A recoger y a ver si podemos resumir el asunto sucintamente.



Este tweet contiene una cantidad de sabiduría mezclada con contundencia que no puedo alabar lo suficiente:

 Carlos Miragall @karlitos

Un jefe que tuve una vez, analizando planes de negocio, decía algo como (politically incorrectness alert!): los gastos son como tu madre, los ingresos como tu padre. De los primeros puedes estar seguro...

Y ojo, no puedo sino alabar a la gente que tiene talento para el ajuste, el recorte, la lijada, el despido y el apurar el jamón hasta el hueso. Usted tiene talento y es necesario, amigo.



El problema es que como usted hay cien mil, y gente que es capaz de crear valor y generar nuevas líneas de ingreso hay muchas menos. Es la misma lógica por la que se paga tantísimo el gol en el mercado futbolístico: Porque es realmente escaso.

La austeridad no crea riqueza. El repartir lo poco que hay no crea riqueza. Te hace ganar tiempo. Te hace llegar vivo al día siguiente. Esto es extremadamente importante, como dice Taleb. Dead companies do not invest.

Pero si quieres vivir más allá del día que tienes escrito en que te quedarás sin caja, necesitas del talento y la creatividad necesarias para generar nuevos revenue streams.

Nadie recuerda los recortes que tuvo que hacer Jobs en su momento en una Apple agonizante que se desangraba, solo se acuerda de todas las innovaciones que revolucionaron el mercado.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como Jobs: los primeros movimientos son solo para ganar tiempo y wait for the next big thing.

Así que amigos que os dedicáis a recortar costes, recordad que sois completamente necesarios, pero que nadie paga una entrada para veros. #finhilo

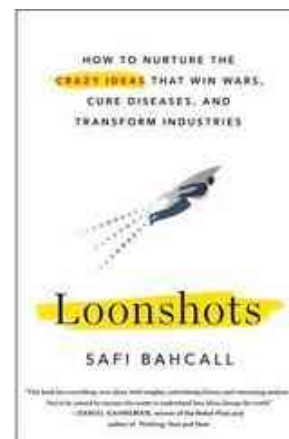
P.D.I. Solo dos libros, uno a cada lado del espectro. Este es imprescindible desde el lado de accounting, y si buscáis la foto del autor veréis que no tiene pinta de sex beast.



I May Be Wrong, But I Doubt It: How Accounting Information Undermines Profitability

goodreads

P.D. II: Este es un puto clasico imprescindible y ya está:



Loonshots: How to Nurture the Crazy Ideas That Win Wars, Cure Diseases, and Transform Industries

goodreads

Final de la turra: Los equipos de fútbol invirtiendo en talento y la ilusión de los fans al fichar un delantero en lugar de un defensa

[Ver en El Turrero Post](#)

La violencia intelectual. Aclara que hay un montón de gente usando el término en contextos de los más variopintos

Categorías: Factor x

Fecha: 15/6/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como avancé, voy a hablar de la violencia intelectual.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de éste fin de semana hablaré de una violencia de la que nadie habla: la violencia intelectual.
<https://twitter.com/joobid/status/1536647490501582851...>

Antes de nada aclarar que hay un montón de gente usando el término en contextos de los más variopintos.

Como no podía ser de otra manera, para el wokismo solo existe en un sentido concreto.



<https://lasillarota.com/la-cadera-de-eva/2022/1/12/que-es-el-bropiating-la-violencia-intelectual-contra-mujeres-312238.html>

Naturalmente, en la acera de enfrente no ofrecen menos bosta tribucentrista, sino de otra categoría: <https://qr.ae/pvHeuD>

Los nerds tienen (tenemos?) otra acepción fascinante para el mismo tema:



<https://develpreneur.com/intellectual-violence-a-short-sighted-anti-pattern/>

En mi particular acepción, me refiero a cuando alguien hace uso o abuso de una autoridad real o pretendida para imponer a alguien una visión que es pura escoria intelectual.

En mi caso, y creo que lo he mencionado en ocasiones, los actos de estupidez me producen repulsión física, pero cuando se producen en el contexto de forzar una visión concreta, aquí ya estamos hablando de violencia pura y dura.

¿Qué es la violencia y por qué se utiliza? Se utiliza como medio para conseguir un fin. Más concretamente, es la forma más rápida de conseguir lo que quieres de otra persona.

Puedes disparar a alguien y quitarle lo que quieres o puedes mentirle para quitarle lo que quieres, de cualquier manera, consigues el objetivo de obtener lo que quieres de otra persona.

Todo el mal se perpetra por la fuerza; y puede ser violencia física o puede ser violencia intelectual, es decir, por el engaño y la decepción. La realidad es que la violencia de la mentira es infinitamente más común que la violencia física.

La mera amenaza de utilizar la violencia contra alguien suele ser suficiente para que entregue lo deseado. Funciona bien porque todo el mundo sabe lo que es la violencia y nadie quiere ser violado, que es exactamente lo que es la violencia. Es violar a otra persona.

Es utilizar cualquier herramienta, fuerza o ventaja superior que poseas para dañar, o amenazar con dañar a otro con el objetivo de tomar algo que le pertenece y que no tienes derecho a tomar.

Significa pasar por encima del libre albedrío y la libre elección de otra persona y forzar tu propia voluntad sobre ella, para poder salirte con la tuya.

Las víctimas de la violencia se sienten violadas. Sienten el terror de la impotencia sobre sus propias vidas. Sienten la horrible pérdida de control sobre su propio destino.

El insulto abrumador de no tener ninguna opción en asuntos relacionados con su propia vida y sus mejores intereses. Se ven reducidos a la irrelevancia por los apetitos y la voluntad de sus agresores.

Que te hagan sentir irrelevante es probablemente la experiencia más dañina por la que puede pasar cualquier ser humano. Es la peor sensación del mundo convertirse de repente en nada y en nadie en lo que respecta a unos dominantes y violentos.

Sobre la violencia y la psicología de la violencia hay muchísimo escrito. Sobre violencia humana este libro (Que ya tiene sus años) me abrió los ojos sobre muchas cosas.



Demonic Males: Apes and the Origins of Human Violence

goodreads

El 7 de enero de 1974, en el Parque Nacional de Gombe, en Tanzania, un grupo de ocho chimpancés cruzó la frontera de su área de distribución y se encontró con Godi, un chimpancé que comía tranquilamente en un territorio vecino.

El grupo atacó a Godi, lo desgarró, lo golpeó, lo mordió y lo abandonó. Murió poco después. Una víctima de la violencia aleatoria. El ataque a Godi fue el primero de este tipo presenciado por los humanos.

Hasta ese momento, los naturalistas se dedicaban a hablar de la "existencia arcádica de inocencia primitiva" de la que disfrutaban los chimpancés, un estado idílico "que nosotros (los humanos) creíamos que era el paraíso que el hombre había perdido de alguna manera".

¿Podría la violencia inherente a toda sociedad humana estar en nuestro ADN? ¿Podría estar ligada a algo tan simple como la comida? La necesidad de nuestros ancestros de abandonar la selva y buscar alimentos en las llanuras con ricos depósitos de energía... como las raíces.

¿Por qué el bonobo es un animal relativamente pacífico, mientras que sus parientes cercanos, el homo sapiens y el chimpancé, son tan violentos?

¿Podría deberse a que el Bonobo es una sociedad matriarcal en la que las relaciones sexuales entre hembras son habituales, a diferencia de los chimpancés y los humanos, dominados por los machos? ¿Podría la violencia ser genética, y no mala, o incluso moral?

Wrangham y Peterson exploran muchas de estas ideas en su búsqueda del origen de la violencia humana. El libro es fascinante, pero tiene más atractivo para los profanos que para los primatólogos.

Demonic Males establece una comparación entre los seres humanos y los chimpancés (que comparten el 98% del mismo ADN) en la forma en que ambas especies ejercen la violencia con otros miembros de la especie.

La suposición (aunque nunca se dice explícitamente) es que los humanos y los chimpancés ejercen los mismos tipos de violencia interna porque compartimos el mismo camino de desarrollo evolutivo.

La organización social y la violencia de los chimpancés con respecto a otros grupos se trata en profundidad; los humanos, no tanto. Los autores se apresuran a tachar las relaciones sociales humanas prehistóricas de hobbesianas: desagradables, brutales y cortas.

En lugar de examinar la notable variedad de formas sociales que han encontrado los antropólogos modernos y de lidiar con la complejidad de lo que podría haber sido la humanidad preagrícola, el análisis se amplía para incluir la organización social, la violencia dirigida por los...

...hombres, el genocidio, el infanticidio y la violación no sólo entre los chimpancés, sino entre todos los demás grandes simios, así como las hienas (una contraparte matriarcal de los primates).

Los autores sostienen que la violencia entre los animales examinados puede explicarse completamente por los fines reproductivos.

Los gorilas macho que matan a la descendencia de un macho alfa desplazado se aseguran de que su progenie, y no la de su predecesor, forme la línea reproductiva.

Los orangutanes enanos considerados poco atractivos para las hembras se dedican a la violación, lo que les da la oportunidad de continuar la transmisión de su material genético.

El problema es que esta explicación parece simplista cuando se trata de culturas humanas. Otra teoría meh que se propaga porque hace un buen relato y proporciona paz y cierre sobre una problemática compleja.



En el capítulo "Domar al demonio", los autores dan casi tantos contraejemplos como apoyos, y un análisis antropológico más amplio muestra que la mayoría de las culturas humanas tienen otras tantas formas y rituales para garantizar la paridad reproductiva entre los machos (que...

...no se preste la misma atención a las hembras si encaja en la tesis general del autor).

En última instancia, la comparación se centra en las diferencias entre los chimpancés y los bonobos, que como especie han conseguido reducir el nivel de violencia general entre especies mediante una forma social de vinculación sexual femenina.

El vínculo sexual femenino es tan fuerte que las hembras forman un frente unido contra la agresión masculina. Lo que argumentan los autores es que el mismo tipo de poder femenino aplicado socialmente en los humanos podría formar un contrapeso a la agresividad masculina.

Parece una tesis interesante pero que se desarrolla de manera simplista para hacer un relato que resuene. Y éste es el mayor defecto de un libro por lo demás interesante.

No se hace más hincapié en las formas que los propios varones humanos han utilizado para desactivar la concentración de poder en los "grandes hombres" o caciques, o en cómo dos tribus hostiles han conseguido ritualizar la violencia entre ellas para limitar las bajas y provocar...

...la destrucción de ambas, o incluso en cómo la actividad simbólica ha producido sociedades casi completamente no violentas, ya sean culturas primitivas o subgrupos con motivación religiosa con la sociedad moderna.

De acuerdo, esto probablemente está más allá del alcance de este libro, pero cualquier comparación entre humanos y simios tiene que tener en cuenta lo enormemente diferente que es el homo symbolicus de sus primos primates.

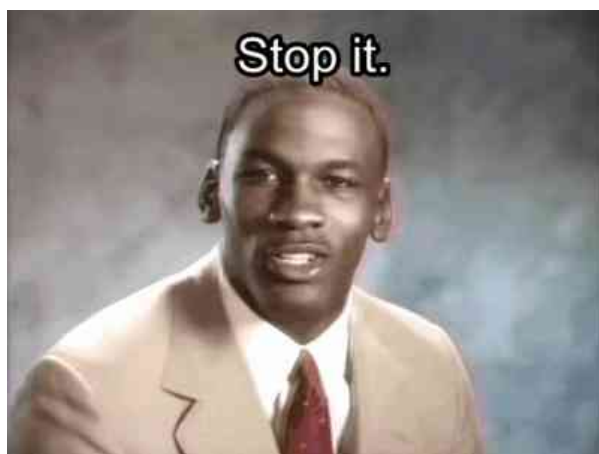


Animal simbólico

Animal simbólico es una expresión escrita por el filósofo neokantiano Ernst Cassirer para definir la naturaleza del ser humano. Se basa en el principio de que la característica principal del hombre es su capacidad de simbolización y que la mejor forma para entenderlo es el estudio de los símbolos que crea en su vida en sociedad. Tradicionalmente desde Aristóteles al hombre se le ha caracterizado por su uso de la razón (animal racional) o por su sociabilidad natural (animal político). Sin embargo, para Cassirer la especialidad del ser humano, lo que diferencia del resto de animales, no está en su naturaleza física o metafísica, sino en su obra. Cassirer defiende que el hombre no puede ser considerado un sujeto de estudio, sino que para comprenderlo hay que llevar a cabo un análisis del universo simbólico que ha creado históricamente.

wikipedia

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra Limit hard stop. Como siempre, un batiburrillo a medio trabajar y sin tiempo ni espacio de profundizar. Oración, despedida y cierre.



La historia de la violencia es larga, pero consideramos históricamente más grave la violencia física que la intelectual. "Sticks and stones..."

Considero un acto de violencia intelectual la venta de bullshit a sabiendas amparándose en una autoridad intelectual pretendida o real.

El problema es que la violencia intelectual se ejerce con sus víctimas no siendo conscientes muchas veces de lo que se les hace. Hay un lugar especial en el infierno para los estafadores de ancianos o los profesores que inyectan ideología a sus alumnos.

Esto es violencia pura y dura:



Elizabeth Holmes & The Theranos Deception | 60 Minutes Archive

Elizabeth Holmes has been found guilty on four counts of wire fraud. In 2018, Norah O'Donnell reported on Theranos, the company led by Holmes with a blood-te...

youtube

La ignorancia, la defensa feroz de posiciones y situaciones apenas entendidas y la disonancia cognitiva son entendibles, casi perdonables. El bullshit a sabiendas para defender un interés espurio es intolerable. El fraude intelectual es atroz.



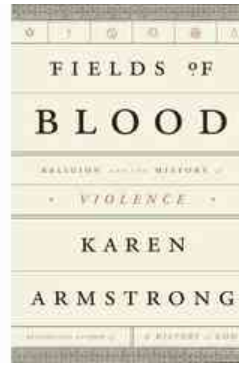
Ha permitido propagar ideas nocivas, perder vidas y haciendas, arruinar reputaciones, condenar al ostracismo a gente brillante, y sin embargo suele ser juzgado con cierta benevolencia.



<https://www.bbvaopenmind.com/ciencia/investigacion/joseph-lister-el-hombre-que-esterilizo-la-cirugia/>

Me parece intolerable la violencia intelectual de cualquier tipo y al hilo de mi hilo anterior, me parece que se beneficia de la complacencia de la gente con este tipo de agresión, percibida como menor. Animus non minus est quam corpus. #Finhilo

P.D: Más libros sobre la historia de la violencia. Este además profundiza en su conexión con la religión:



Fields of Blood: Religion and the History of Violence

goodreads

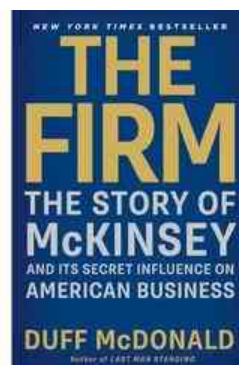
P.D II: Otro clásico. La violencia como factor equilibrante de la desigualdad:



The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century

goodreads

P.D III: Para los que piensen que McK solo ha separado a tontos de su dinero sin más consecuencia, lectura veraniega:



The Firm: The Story of McKinsey and Its Secret Influence on American Business

goodreads

Final de la turra: La violencia intelectual. Aclara que hay un montón de gente usando el término en contextos de los más variopintos

[Ver en El Turrero Post](#)

Examinando dinámicas de creación y sustentación de opinión

Categorías: Factor x

Fecha: 4/6/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como comenté, vamos a examinar un tema fascinante como son las dinámicas de creación y sustentación de opinión.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi hilo turras de la semana que viene se lo voy a dedicar al completo a una frase que le oí a Ismael Clemente en la cumbre del @ClubCEOes "Si mantenemos un perfil bajo solo se escucha a los idiotas".

Ismael es un tipo que te guste o no, se viste por los pies, y conjuga un conocimiento enciclopédico de su sector con un trato absolutamente llano y directo. My kinda guy. Gracias a @jlvallejo y a @ClubCEOes por darme la oportunidad de hablar con él.

En este hilo vamos a hablar de cosas terribles, como que las patologías sociales, los criterios que determinan si eres o no un elemento aceptado por la sociedad, son bastante arbitrarias, y como gestionarlo.

Y descubriremos cosas maravillosas como mencionarte que la etiqueta y las normas de educación son random y no tienen más propósito que mantenerte a raya socialmente.

<https://jstor.org/stable/40182382>

Taleb tiene un concepto demoledor que usa en diferentes formas, y aquí mencionaré una verbatim (La menciona en "el cisne negro"):

"Por desgracia, no se puede afirmar la autoridad aceptando la propia falibilidad. [HOSTIA PUTA, ME SALE UN HILO SOLO DE ESTA FRASE]

Simplemente, la gente necesita estar cegada por el conocimiento: estamos hechos para seguir a los líderes que pueden reunir a la gente porque las ventajas de estar en grupo superan las desventajas de estar solo.

Nos ha resultado más provechoso unirnos en la dirección equivocada que estar solos en la correcta. Los que han seguido al idiota asertivo en lugar del sabio introspectivo nos han transmitido algunos de sus genes.

Esto se desprende de una patología social: los psicópatas reúnen seguidores".

Es difícil repartir más hostias con respecto a nuestra gestión racional de a quien seguimos y que conforma el liderazgo, empezando por la mención expresa de que la aceptación de la falibilidad, que a mi me parece el 101 de la profesionalidad, se convierte en una debilidad.

La primera o la segunda frase que suelo soltar en un cliente es "No tengo ni puta idea de tu sector, pero para eso estáis vosotros"

El concepto de espiral del silencio me lo enseñó mi pana @jaime_rdes



<https://www.jaimerodriguezdesantiago.com/kaizen/116-la-espiral-del-silencio/>

Propuesto originalmente por la politóloga alemana Elisabeth Noelle-Neumann en 1974, la espiral del silencio es el término que pretende referirse a la tendencia de las personas a permanecer en silencio cuando sienten que sus opiniones se oponen a la opinión mayoritaria en un tema.

La teoría postula que permanecen en silencio por una serie de razones: Miedo al aislamiento cuando el grupo o el público se dan cuenta de que el individuo tiene una opinión divergente del statu quo.

Miedo a las represalias o a un aislamiento más extremo, en el sentido de que expresar dicha opinión podría tener una consecuencia negativa más allá del mero aislamiento (pérdida de un puesto de trabajo, de un estatus, etc.)

Para que esta teoría sea plausible, se basa en la idea de que, en una situación determinada, todos poseemos una especie de forma intuitiva de saber cuál es la opinión predominante.

La espiral se crea o se refuerza cuando alguien de la opinión percibida como mayoritaria se pronuncia con seguridad en apoyo de la opinión mayoritaria.

De resultas de ello la minoría comienza a alejarse cada vez más de un lugar en el que se siente cómoda para expresar su opinión y empieza a experimentar los temores mencionados.

El efecto espiral se experimenta en la medida en que esto activa una espiral descendente en la que los temores se acumulan continuamente en el titular de la opinión minoritaria, de ahí que la opinión minoritaria nunca se exprese.

Se podría suponer que la teoría postula que los medios de comunicación de masas tienen un efecto en este proceso, si estás asumiendo eso... estás en lo cierto.

Los medios de comunicación juegan un papel importante en este proceso, sobre todo al dictar o percibir la opinión mayoritaria.

Cuanto más cerca sienta un individuo que su opinión reside en la opinión mayoritaria, más probable será que esté dispuesto a expresarla en el discurso público.

Otros principios importantes que hay que mencionar: esta teoría se basa en gran medida en la idea de que la opinión debe tener un claro componente moral (por ejemplo, el aborto, la legalización de _____),

Nadie experimentará la espiral de silencio al intentar discutir qué ingredientes poner en su pizza con sus compañeros de piso.

La teoría tiene algunos puntos débiles o, al menos, conflictivos; dos de los más notables son los de la minoría vocal e Internet.

Internet aparentemente nivela el campo de juego, donde una opinión minoritaria no será sentida por el individuo como una opinión minoritaria y podría ser expresada en esa arena mientras que el individuo no habría sido tan vocal en otro lugar de discurso público.

En segundo lugar, la minoría ruidosa: ya conoces a estas personas, puede que sean las únicas que piensan que los gatos necesitan el derecho a votar, pero no se callan al respecto y parecen estar fuera de los efectos de la Espiral del Silencio.

La madre que me matriculó en Álgebra Vectorial. Turra Limit shock. A casa que llueve. Ni rascar bola he podido, el tema es inabarcable. Recogiendo cable. Resumiendo. Al grano. Al turrón.



La gente más razonable no suele ser opinionada. Suelen evitar el conflicto, tratar de trazar puentes, reconocen matices, no empujan con fuerza su visión, entienden que todo es contextual y discutible...

Esto es un hueco terrible que rellenan los sociópatas. En ausencia de liderazgo fuerte, los zelotes rellenan el hueco. Los fanáticos desarrollan cultos, los cultos arrastran a la gente.

 José Luis Antúnez @jlantunez

Estoy con Cultish. Te lo oí el otro día.

Es complicadísimo defender una postura matizada y sutil frente al poder y la energía de convicción que desprende un zelote en pleno éxtasis.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ayer estaba viendo el documental de la BBC donde hablaba de " el carisma oscuro de Hitler ". Porque claro, nadie que no tuviera un carisma oscuro casi hipnotizante sería capaz de subyugar a un colectivo tan inteligente y tan civilizado como el alemán.

Las madres, que saben mucho del tema, te repiten ese mantra mágico: "No te metas en líos". No te metas en política. Rehuye los temas complicados, no abras los melones duros, no señales al elefante en la habitación.

El interés de tu madre es tu preservación a corto. Que no te atropelle un camión, que no te mates en el columpio, que no te muerda el perro. Desde ese punto de vista su razonamiento es impecable.

El problema es que tu madre no oyó nunca hablar del efecto mariposa, y de las terribles consecuencias de que ese sociópata no encuentre oposición porque la gente razonable no se le opone.

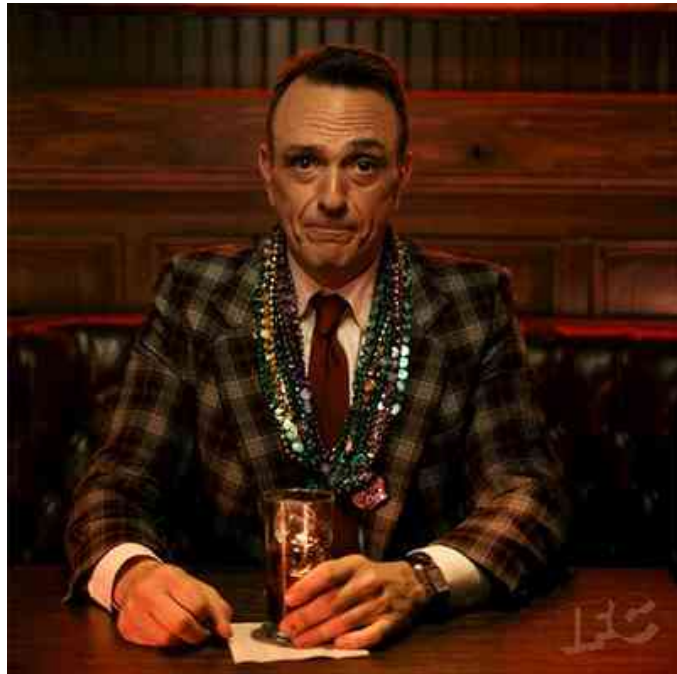


Yo a título personal soy percibido como alguien muy conflictivo por ciertas personas. Lo que sorprende a otras tantas que no han tenido nunca el más mínimo conflicto conmigo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como la asertividad genera conflicto, y toda la gente que no es sociópata evita el conflicto, hemos solucionado el tema haciendo pasar muchas pasadas por el lomo y lamidas de perineo por estrategia.

Lo que soy es asertivo. Me paso tu furor de zelote por el perineo. Tus banderas y tus acusaciones de falta de fé me la sudan. Si percibo que me estás intentando presionar o intimidar, aunque tengas algo de razón, vas de ala conmigo.



Los discípulos del "Si, pero" siempre solemos ser acusados de cobardía. De tibieza. De cagapoquismo. De equidistancia. Cuando todo el mundo se vuelve loco, no hay postura más valiente que renegar del refugio ovino que te ofrecen las partes interesadas.

A menudo menciono a Chaves Nogales, y una lectura obligada para la gente de primaria es ésta.

 jaqs @jaqs63615692

Manuel Chaves Nogales, léase el prólogo de "A sangre y fuego". Los Franquistas querían fusilarle por rojo, los rojos decían que era Franquista. Él, a pie de calle, con libreta y lápiz, contaba lo que veía, lo hicieran unos u otros.

A la gente la levanta Lenin, Eva Perón, Jesús Gil, Hitler. La gente que promete asaltar los cielos. La gente que promete seguridad y recuperar el orgullo patrio. Y esa es la misma gente que te lleva al puto infierno.



A ser asertivo cuando tienes una posición templada y no tienes el fuego del zelote en tu culo, se aprende, como a hablar en público:

 Jacin is hiring @jacintofleta

Hace unos años temblaba cuando tenía que hablar en público. Las 3 noches anteriores apenas dormía y no me lo quitaba de la cabeza. Decidí decir que sí cada vez que se me presentara la oportunidad. Y luego me odiaba unos días por haberlo hecho.

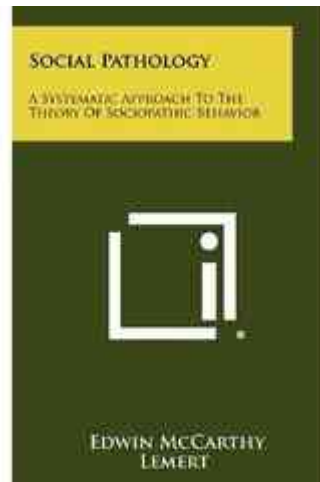
Es complicadísimo ser el más asertivo de la habitación desde la postura templada porque es antinatural. Pero la alternativa es dejar que el Savonarola de la habitación se lleve el gato al agua. #finhilo

P.D.I : el libro de Noelle-Neumann:

The Spiral of Silence: Public Opinion--Our Social Skin

goodreads

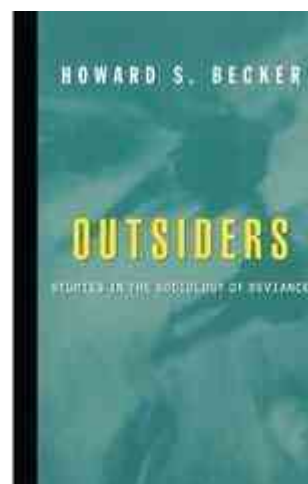
P.D.II: Un clásico sobre patología social:



Social Pathology: A Systematic Approach To The Theory Of Sociopathic Behavior

goodreads

P.D. III: Otro clasicazo sobre labeling en la sociedad y la conformación de la gente que se queda fuera de la misma:



Outsiders

goodreads

P.D. IV: La docuserie sobre el carisma oscuro de Hitler, basado en un libro de Laurence Rees:



<https://www.dailymotion.com/video/x52ogmo>

Final de la turra: Examinando dinámicas de creación y sustentación de opinión

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de la asertividad en la vida, especialmente en el ámbito de la complejidad.

Categorías: Resolución de problemas complejos, Factor x

Fecha: 23/4/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de una disciplina necesaria en la vida y particularmente en el CPS: La asertividad.

Disclaimer: Ni soy psicólogo ni lo pretendo. Cualquiera de vosotros que quiera ir por la vertiente hardcore, o terapéutica, o queréis leer cosas expresadas de una manera académica y/o formal, acudís a los titulados como mi bro @RamonNogueras.

Pero sobre mi negociado, me doy de hostias con quien haga falta, como si viene del MIT, del INSEAD o del Senado Galáctico. Así que vamos a hablar de asertividad en el ámbito del CPS y de los negocios.



Por si alguien no está familiarizado con el término, ¿Qué es la asertividad? Es la capacidad de expresar tus opiniones de forma positiva y con confianza. Las personas asertivas tienen el control de sí mismas y son honestas consigo mismas y con los demás.

La asertividad es una habilidad clave que puede ayudarte a manejarte mejor a ti mismo, a las personas y a las situaciones. Puede ayudarte a influir en los demás para conseguir aceptación, acuerdo o un cambio de comportamiento.

No siempre es fácil identificar un comportamiento verdaderamente asertivo. Esto se debe a que existe una fina línea entre la asertividad y la agresión, y la gente puede confundirlas a menudo. Vamos a distinguirlas:

La asertividad se basa en el equilibrio. Requiere ser franco con tus deseos y necesidades, sin dejar de considerar los derechos, necesidades y deseos de los demás.

Cuando eres asertivo, estás seguro de ti mismo y sacas fuerzas de ello para hacer valer tu punto de vista con firmeza, justicia y empatía.

El comportamiento agresivo se basa en ganar. Haces lo que más te conviene sin tener en cuenta los derechos, necesidades, sentimientos o deseos de los demás.

Cuando eres agresivo, el poder que utilizas es egoísta. Puedes dar la impresión de ser prepotente o incluso intimidante. Tomas lo que quieres, a menudo sin pedirlo. Ya hemos dicho que ser un asshole no sale gratis:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay muchas razones para no ser un asshole, pero el principal by far es autopreservación.

Así, un jefe que pone un montón de trabajo sobre tu mesa la tarde antes de que te vayas de vacaciones y te exige que lo hagas enseguida, está siendo agresivo.

El trabajo tiene que hacerse, pero, al echártelo encima en un momento inadecuado, no tiene en cuenta tus necesidades y sentimientos.

Cuando tú, por el contrario, informas a tu jefe de que el trabajo se hará, pero sólo cuando vuelvas de vacaciones, das en el clavo entre la pasividad (no ser lo suficientemente asertivo) y la agresividad (ser hostil, enfadado o grosero).

Haces valer tus propios derechos al tiempo que reconoces la necesidad de tu jefe de hacer el trabajo.

Ser asertivo te permite comunicar sus deseos y necesidades con más autoridad, sin dejar de ser justo y empático. También puede ayudarte a tener más confianza en ti mismo e incluso a mejorar tu salud mental.

Este paper desarrolla la idea en profundidad:



<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042821000000>

La asertividad proporciona otros beneficios que pueden ayudarte tanto en tu lugar de trabajo como en otros ámbitos de tu vida. En general, las personas asertivas suelen compartir características comunes.

Son grandes directivos. Consiguen que las cosas se hagan tratando a la gente con justicia y respeto, y los demás les tratan de la misma manera a cambio. Esto significa que suelen ser muy queridos y se les considera líderes con los que la gente quiere trabajar.

Negocian con éxito soluciones "win-win". Son capaces de reconocer el valor de la posición de su oponente y pueden encontrar rápidamente un terreno común con ellos.

Son mejores realizadores y solucionadores de problemas. Se sienten capacitados para hacer lo que sea necesario para encontrar la mejor solución a los problemas que encuentran. CPS anyone?

Están menos ansiosos y estresados. Están seguros de sí mismos y no se sienten amenazados o victimizados cuando las cosas no salen según lo planeado o lo esperado.

Tienen una mayor satisfacción en el trabajo. Se sienten seguros de decir "sí" a la persona y "no" a la tarea, y mantienen los límites.

Las derivadas son infinitas: Aquí tenéis un hilo de una psicóloga sobre asertividad como mecanismo de control de manipulación emocional:

🐦 Miriam Rocha @Miri_Rouch

Saber discernir cuando el problema está en el manejo que hacen los otros sobre la situación y no en el nuestro es una tarea en ocasiones costosa y muchas veces motivo de intervención en terapia. (HILO sobre asertividad, poner límites y manejo del chantaje emocional...)

Una compañía con un CEO asertivo al frente, podrá presentar resistencia a las diferentes maneras que tienen los secuestradores de compañías de manipularlos emocionalmente:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, como ya avancé, vamos a hablar de los secuestradores de compañías.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1504350875237720069?s=20&t=FdKMvm2E-RUqOR1OJdnYvg...>

Obviamente, a la asertividad, como al mismo CPS, le esperan una serie de riesgos importantes a la vuelta de la esquina.



Algunas culturas organizativas y nacionales prefieren que las personas sean pasivas, y pueden considerar el comportamiento asertivo como grosero o incluso ofensivo.



La investigación también ha sugerido que el género puede influir en la percepción del comportamiento asertivo, ya que los hombres tienen más probabilidades de ser recompensados por ser asertivos que las mujeres. [...]

Este paper es bastante clarificador al respecto:
https://vitalSMARTS.fr/wp-content/uploads/2018/08/Women_in_the_Workplace_eBook.pdf...

También existe el riesgo de ir demasiado lejos. Si te vuelves demasiado asertivo, puedes empezar a dejar de escuchar a los demás a pesar de que tengan buenas ideas. Esto sólo servirá para alejar a tus colegas y dañar las relaciones.

Evita esto experimentando con pequeños pasos al principio, hasta que encuentres lo que funciona para ti en tu lugar de trabajo. Un poco de afirmación en el momento adecuado puede ser una forma muy eficaz de desarrollar tu perfil y tu autoestima.

En general, y a pesar de los riesgos, sucumbir al status quo es bastante más arriesgado que desarrollar una asertividad efectiva a la hora de ser feliz en el puesto de trabajo.

La madre que me matriculó en Algebra Vectorial. Turra limit hits. Recogiendo el capote y saltando la valla.



No hace falta ser un rocket scientist para darte cuenta de una serie de cosas en todo lo relacionado con el CPS y la asertividad. Básicamente, que no puedes hacer tu trabajo sin ella. Por una serie de razones:

Porque a nadie le gustan los harbingers of doom - (Recuperamos aquí el primer hilo turras de la historia)

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Voy a abrir un hilo sobre los " harbingers of doom " , sobre las personas que nos dedicamos a hablar sobre el futuro de las compañías, y que generalmente somos percibidas como cenizas o que damos un mensaje negativo interesado. #winteriscoming

Lo que te ayuda (a corto) en la labor comercial clásica (La mantecosa y la complacencia) es veneno puro en el CPS:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

El CPS tiene otro problema añadido: Si adoptas una posición mantecosa y agradaora, de evitar el conflicto, terminarás siendo acusado de no hacer tu trabajo, y con razón.

Tu oficio te obliga a decir cosas duras: Que ninguno de tus hijos sirve para la compañía, que tu compañía vale cero y necesitas financiación, que tu talento disponible es claramente insuficiente...

Sin embargo, tu partner (SI HACES CPS CON SKIN IN THE GAME NO ES TU PUTO CLIENTE) está solo, asustado, necesita empatía, NO PUEDES SER UN GILIPOLLAS ARROGANTE INSENSIBLE.

Perderás muchos clientes mientras encuentras ese sweet spot. A algunos le parecerás un gilipollas arrogante insufrible, otros pensarán que eres un proveedor más y que pueden hacer contigo lo que crean oportuno.

En ningún momento se nos ha enseñado a hacer este trabajo desde la adecuada combinación de confianza humilde, o de seguridad empática. Con frecuencia hemos aprendido o bien a ser borregos corporativos o a simplemente ignorar a todo el mundo siendo empresarios abrasivos.

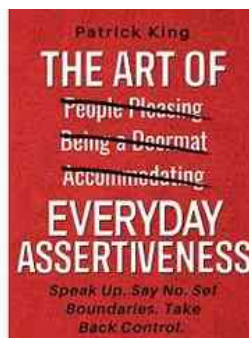
El CPS demanda una estabilidad emocional a prueba de bombas en un montón de frentes simultáneos, así que en realidad hay que apelar a los clásicos:

Don Mendo Es que tu inocencia ignora que, a más de una hora, señora, las siete y media es un juego. Magdalena ¿Un juego?... Don Mendo ...Y un juego vil que no hay que jugarlo a ciegas, pues juegas cien veces, mil, y de las mil, ves febril Que o te pasas o no llegas.

Y el no llegar da dolor, pues indica que mal tasas y eres del otro deudor. Mas ¡ay de ti si te pasas! ¡Si te pasas es peor! #finhilo

P.D. I: Voy a comentar varios libros que me han ayudado a mí a título personal. Insisto, para recomendaciones profesionales, acudid a vuestro psicólogo de cabecera.

The art of Everyday Assertiveness, King

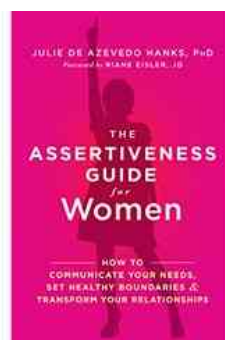


The Art of Everyday Assertiveness: Speak Up. Say No. Set Boundaries. Take Back Control.

goodreads

Duro de cojones, pero excepcional:
<https://goodreads.com/book/show/41721428-can-t-hurt-me...>

The assertiveness guide for women, Azevedo



The Assertiveness Guide for Women: How to Communicate Your Needs, Set Healthy Boundaries, and Transform Your Relationships

goodreads

Final de la turra: La importancia de la asertividad en la vida, especialmente en el ámbito de la complejidad.

[Ver en El Turrero Post](#)

Los huevos de serpiente. No de los literales, que es un tema fascinante per se, sino de los metafóricos. (Un problema latente que un directivo deja a su sucesor)

Categorías: Factor x

Fecha: 6/11/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los huevos de serpiente. No de los literales, que es un tema fascinante per se, sino de los metafóricos.



Un huevo de serpiente es un problema latente que un máximo directivo le deja a su sucesor, consciente o inconscientemente, de tal modo que le estalla en los morros cuando el ya está fuera.

El concepto original me vino a partir de la lectura de este libro:

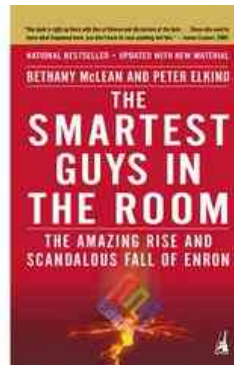
Lights Out: Pride, Delusion, and the Fall of General Electric

goodreads

Por si el título no es lo suficientemente explícito, os detallo que el libro refleja la caída en desgracia de General Electric, un icono industrial americano.

Por cierto, os adjunto alguno de mis libros preferidos sobre la categoría de hostiones nucleares empresariales. Me temo que lo de "pride & delusion" no es exclusivo de GE. Auténticos carnavales de Factor X.

Este sobre Enron es una maravilla, y hay un documental basado en él:



The Smartest Guys in the Room: The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron

goodreads

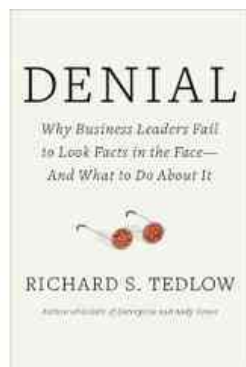
Uno de mis subgéneros preferidos es el de los colapsos de las compañías .com de finales de los '90. Viví uno desde dentro y una vez cogida distancia, son particularmente fascinantes, y la locura cripto te resulta familiar. Este libro es otro clásico:



F'd Companies: Spectacular Dot Com Flameouts

goodreads

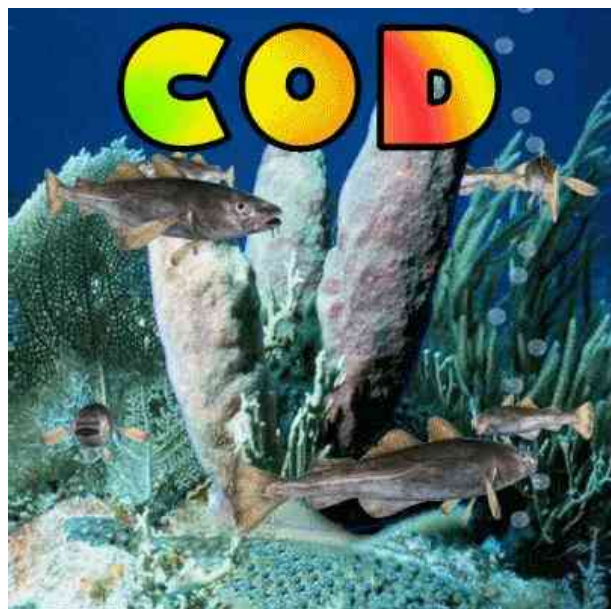
Y este es un libro maravilloso sobre un aspecto concreto, la negación de la realidad y el no ver el elefante en el ascensor:



Denial: Why Business Leaders Fail to Look Facts in the Face---And What to Do about It

goodreads

Un grupo de amigos de Mensa tenemos una coña para situaciones semejantes donde mostramos una imagen de un bacalao. (Bacalao = COD = Cinismo o Disonancia)



Cuando básicamente, no somos capaces de entender si al hacer una manifestación concreta, la persona que la ha hecho es una cínica integral o si sencillamente vive en el planeta Disonancia. El Brexit nos ha dado grandes momentos:

 Siobhan Benita @SiobhanBenita

Brexit hypocrisy and stupidity is as infuriating as it is exhausting. A prime example right here.

Volviendo a Lights Out, no puedo por menos que recomendarlo, es estupendo. Pero hay muchísimos libros sobre compañías hostiadas, qué tiene este de particular?

Lo que me llamó la atención fue el maravilloso huevo de serpiente que Jack Welch le dejó a Jeff Immelt mientras se iba a escribir libro tras libro sobre lo muy guay que era él personalmente como CEO, muchos de ellos escritos a pachas con su hija: <https://goodreads.com/book/show/866222.Winning...>



Winning

goodreads

Cuando digo libro tras libro, I mean it:

Books by Jack Welch

goodreads

No solamente le dejó el marrón de desmontar GE Capital en una época post-Lehman Brothers, sino que encima tuvo que escucharle durante toda su carrera como CEO de GE como se arrepintió públicamente de su elección como su sucesor.

Hay muchísima literatura sobre el cenagal que le dejó a Immelt, como muestra aquí tenemos un botón:



<https://www.washingtonpost.com/opinions/2020-welchs-toxic-legacy/>

Recientemente Immelt ha publicado un libro donde supongo que ajustará cuentas. No me lo he leído todavía pero está en la talega ya. <https://goodreads.com/book/show/56809161-hot-seat...>

Mi punto es que este tema ocurre constantemente ante nuestros ojos, y bien sea por cobardía o bien por caballerosidad, normalmente solo se abre en canal el tema cuando el depositario del huevo fallece.

Naturalmente, el tema tiene multitud de variantes. Desde un cálculo ponderado de cual es el recorrido que le queda a una compañía antes de entrar en problemas para que coincida con tu jubilación...

...hasta una sucesión planificada a un heredero que sabes completamente inútil y que se llevará las culpas y te hará bueno por contraste...

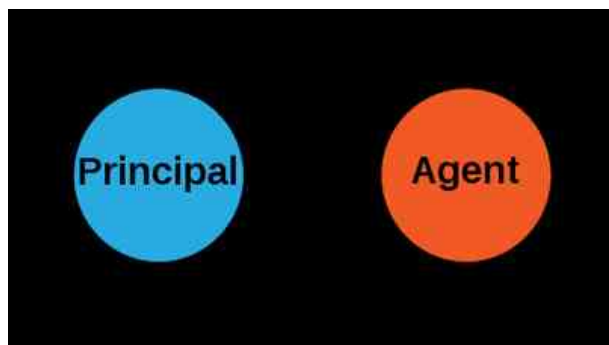
...a una mera falta de redaños para tomar decisiones difíciles o impopulares...

...pasando por una venta planificada de activos de la compañía para hacer tanatopraxia de las cuentas hasta que decidas desaparecer discretamente.

Todas estas operaciones se están llevando ahora mismo en varias compañías españolas ante los ojos bovinos de accionistas y stakeholders, probablemente confiando en la pericia de los gestores o en los milagros de los panes y los peces.

Todo lo que ocurre suele derivar de una problemática original, que es el problema de agencia.

El problema agente-principal, (también conocido como dilema de la agencia o problema de la agencia) se produce cuando una persona o entidad (el "agente"), puede tomar decisiones y/o realizar acciones en nombre de otra persona o entidad, o que repercuten en ella: el "principal"



Este dilema existe en circunstancias en las que los agentes están motivados para actuar en su propio interés, que es contrario al de sus principales, y es un ejemplo de riesgo moral.

Los problemas también surgen cuando las empresas tienen un incentivo para ser cada vez más deferentes con los directivos que tienen participaciones en la propiedad: Al estar los accionistas desincentivados para intervenir, hay menos controles sobre los directivos.

Ejemplos habituales de esta relación son la dirección de una empresa (agente) y los accionistas (principal), los cargos electos (agente) y los ciudadanos (principal), o los corredores de bolsa (agente) y los mercados (compradores y vendedores, principales)

Consideremos la posibilidad de que un cliente jurídico (el principal) se pregunte si su abogado (el agente) le recomienda un procedimiento judicial prolongado porque es realmente necesario para el bienestar del cliente o porque le generará ingresos.

De hecho, el problema puede surgir en casi cualquier contexto en el que una parte es pagada por otra para hacer algo en lo que el agente tiene una participación pequeña o inexistente en el resultado, ya sea en un empleo formal o en un acuerdo negociado.

La gestión de activos, por ejemplo, tiene un problema monstruoso de gestión de agencia.

 The Economist @TheEconomist

Asset management has a double agency problem that has no easy solution

Yo suelo usar la expresión "gente que no ha montado un kiosko en el maletero de su coche" pero supongo que es un tropo universal:

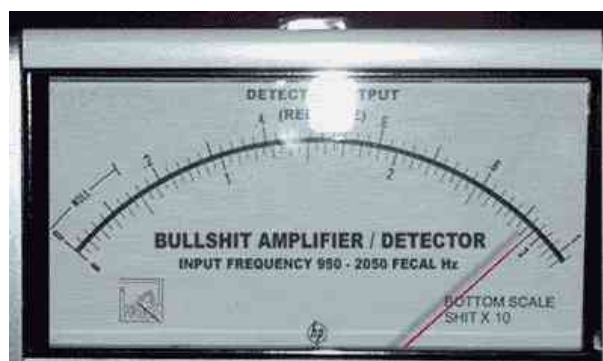
 Gabriel Colominas @GabrielCoBi

"Consultants who never managed a fruit stand" are one of the elements of the biggest capitalist problem, the principal-agent or agency problem.

Nosotros (@singularsing) nos hemos hartado de perder el tiempo en grandes compañías con problemas de agencia monstruosos. Donde el teórico interés de la compañía, obvio para nosotros, terminaba diluido en pequeñas agendas privadas muchas veces invisibles.

Por eso nos limitamos a trabajar en compañías de un cierto tamaño, especialmente en empresas familiares, donde sabes que hay un interés genuino en que la compañía perviva (Aunque no puedes descartar tampoco enormes ataques de disonancia cognitiva).

Preferimos tener los problemas de las empresas familiares que tener que gestionar los inmensos castillos de bullshit que construye gente muy capacitada justificando por qué no se toman las decisiones que demanda la compañía.



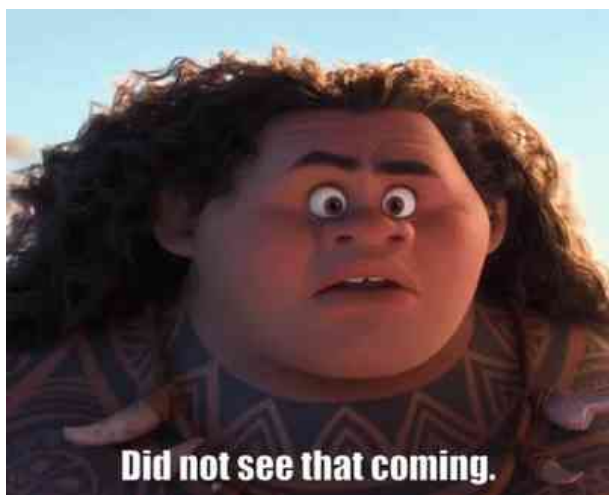
La madre que me matriculó en Autómatas Programables. Turra Limit hits. Justo cuando acabo de romper a sudar. Reflexión, despedida y cierre.



Muchísimas compañías están incubando en este momento huevos de serpiente. Y no estallarán hasta que se produzcan una serie de hechos calculados, o hasta que encontremos el final de la carretera.



El rendimiento de una compañía no es una foto fija. Los resultados trimestrales engañan. Es bastante posible que estemos viendo una compañía con unos resultados espectaculares y una teórica solvencia a prueba de bombas volar delante de tus ojos



Los problemas de agencia son un cáncer espectacular, particularmente en las empresas grandes. La mayoría de los ejecutivos de estas compañías tienen conflictos entre sus agendas particulares y las de las compañías que dicen representar.

Naturalmente, la gran vacuna sobre los problemas de agencia, es el Skin in The Game, como nos recuerda nuestro sociópata favorito:

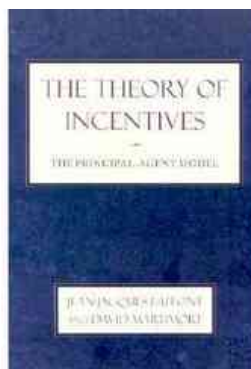
 Nassim Nicholas Taleb's Wisdom @TalebWisdom

"When I trade, I don't have an agency problem; I have my neck on the line. When a bank or banker trades, it's not his neck on the line." - Nassim Nicholas Taleb

Desconfía en general de los escenarios de toma de decisiones que no involucran skin in the game, porque en general, el agua va siempre por el camino de menor resistencia. Quien quita la tentación quita el peligro.

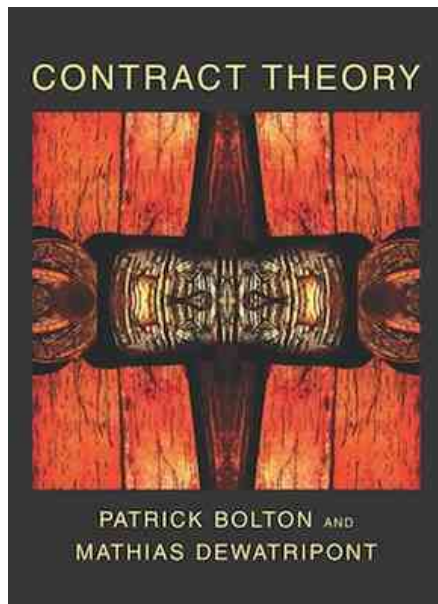
Y por supuesto, sospecha de la gente que te quiera proporcionar servicios estratégicos o de CPS en otra modalidad diferente. Paga por horas el empapelado de tu habitación o a tu fontanero, pero asegúrate que los incentivos están alineados cuando busques estrategia. #finhilo

P.D. I Libros para los que queráis profundizar en la ciencia de los problemas de Agencia:



The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model

goodreads



<https://mitpress.mit.edu/9780262025768/>

Final de la turra: Los huevos de serpiente. No de los literales, que es un tema fascinante per se, sino de los metafóricos. (Un problema latente que un directivo deja a su sucesor)

[Ver en El Turrero Post](#)

La figura de el 'listo' en el Factor X

Categorías: Factor x, Leyes y sesgos

Fecha: 9/10/2021

En el hilo turras de hoy, hablaremos de por qué en general ser un "listo" o un hijo de puta te suele traer problemas a largo plazo. Hoy vamos a hablar a tope de Factor X.



Siempre hemos pensado, y es una especie de lugar común, que el hijo de puta tiene una serie de ventajas competitivas. Y algo de esto hay, dice la ciencia.



<https://www.smithsonianmag.com/science-nature/the-pros-to-being-a-psychopath-96723962/>

Sobre el libro de Dutton he hablado en más ocasiones de pasada mencionando a su otro libro, Black and White Thinking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me estoy leyendo dos libros al mismo tiempo de Dutton, y este creo que es el primero de muchos que vendrán sobre el tema, que me parece fascinante y una vacuna necesaria contra el maniqueísmo partisano vigente.

Si alguna vez has pensado que tu carismático, ambicioso, despiadado e insensible jefe podría ser un psicópata, tu diagnóstico de todo a cien puede no andar muy desencaminado.

La psicopatía es un trastorno mental heredado, una enfermedad que es el resultado de una deformación del cerebro. Los que nacen con psicopatía pueden ser peligrosos. También suelen tener mucho éxito al ascender a puestos de poder.

Mi punto es intentar determinar si tienen más éxito que otros una vez que están en el poder. Es ser un hijo de puta una estrategia ganadora a largo plazo?

"Los promocionamos, los elegimos y, a veces, mucha gente se siente cómoda cuando personas así están a cargo de nuestras vidas", dice el Dr. Igor Galynker.

El doctor Galynker es presidente adjunto de investigación en el Departamento de Psiquiatría y fundador y director del Centro Richard y Cynthia Zirinsky para el Trastorno Bipolar en el Mount Sinai Beth Israel. <https://mountsinai.org/profiles/igor-galynker...>

Como resultado, la prevalencia de la psicopatía en los directores generales y los líderes empresariales es cuatro veces mayor que la de las personas normales, según Jon Ronson: <https://goodreads.com/book/show/12391521-the-psychopath-test...>

Mientras que sólo el 1% de la población es psicópata, el 4% de los líderes empresariales y los directores generales son psicópatas, afirma Ronson en una charla TED:



https://www.ted.com/talks/jon_ronson_strange_answers_to_the_psychopath_test/transcript?language=en

Nota: Aunque la palabra "psicópata" es muy popular, se trata de un término coloquial, no médico. El diagnóstico técnico que aparece en el DSM-V es "trastorno antisocial de la personalidad".

Y, al igual que ocurre con otras condiciones mentales, una persona no es 100% psicópata ni 100% "normal". La psicopatía se encuentra en un continuo, dice Galynker, lo que significa que los rasgos y comportamientos psicopáticos se manifiestan de forma diferente en cada persona.

Por lo general, los psicópatas son astutos y encantadores, tienen un sentido exagerado de la autoestima y son mentirosos patológicos. Muestran una falta de voluntad para aceptar la responsabilidad de sus actos, así como insensibilidad y falta de empatía.

Pero no me quiero centrar hoy en los psicópatas, sino plantear la tesis de que a largo plazo, ser un hijo de puta no es una estrategia ganadora. Y no por buenismo, sino por pura biología.

Es un tema desarrollado en profundidad por, entre otros, Richard Dawkins.

Nice Guys Finish First

Nice Guys Finish First (BBC Horizon television series) is a 1986 documentary by Richard Dawkins which discusses selfishness and cooperation, arguing that evolution often favors co-operative behaviour, and focusing especially on the tit for tat strategy of the prisoner's dilemma game. The film is approximately 45 minutes long and was produced by Jeremy Taylor.

wikipedia

Dawkins se cabreó bastante por el uso torticero que se hizo de lo que planteaba en "El gen egoista" por parte de la extrema derecha para justificar el Darwinismo Social. Algo similar al uso que hicieron los nazis de las teorías de Nietzsche.

Dawkins en realidad, siempre defendió dos aproximaciones claras: El Tit for Tat y el altruismo recíproco. Dejó claro que la mejor estrategia viene a ser una especie de colaboración y altruismo no buenista.

El Tit for Tat, viene a resumirse en "La primera ronda la pago yo, y si eres buena gente te voy a tratar fenomenal. Como te cantées, voy a ir a arrancarte la cabeza"

Otro problema que tiene el psicópata es que normalmente ignora el Factor X porque la empatía no es uno de sus fuertes. normalmente ignorar el Factor X es garantía de catástrofe.

Voy a traer unos cuantos ejemplos en los que una estrategia (Que va desde lo genial a lo decente) se ve sencillamente triturada por ignorar el Factor X:

El robo del banco Rio de Acasuso: El golpe perfecto que se va a la mierda por una mujer despechada.



Historias Innecesarias: La HISTORIA REAL detras del ROBO DEL SIGLO (Banco Rio Acassuso)

En tan solo días se estrena la película El Robo Del Siglo, hoy te cuento como fue la verdadera historia atrás del que fue, quizás, el mejor robo a un banco e...

youtube


Ya mencioné el historión del comando de ETA desarticulado porque los gudaris no controlaron la serpiente y el laguntzaile despechado.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1437734149671071745?s=20....>

 Javier G. Recuenco @Recuenco
Masterclass de Factor X.


De esto no puedo hablar sin comprometer mis fuentes, pero puro Factor X descontrolado.

 Enrique Cocero @EnriqueCocero
Ni una mención a la Moción de Censura de Murcia?

La caída de Jose Luis Moreno? Factor X.

 Javier G. Recuenco @Recuenco
Hay muchas razones para no ser un asshole, pero el principal by far es autopreservación.

El coitus interruptus de la Superliga? Check.

 Javier G. Recuenco @Recuenco
Obviamente hubo un completo error en el mapeo del modelo mental y una infraponderación de la naturaleza del problema por parte de los prebostes de la Superliga. Un error en el cálculo del Factor X.

Afganistán? Vietnam? Check.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los estrategas militares ignoran por completo el factor X y en los análisis más profundos que he visto tanto de la guerra talibán como en Vietnam no se refleja la parte en la que la gente pierde la fe en lo que está batallando y deja de hacerlo.

Más sobre el tema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es lo que dice Pedro aquí: Si ya la estrategia está mal planteada desde el factor X, la derrota es inevitable.
<https://twitter.com/PedroAeriaa/status/1427695586493468675..>

Ya he comentado que en cuanto entran el miedo o el despecho, la racionalidad sale por la ventana:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

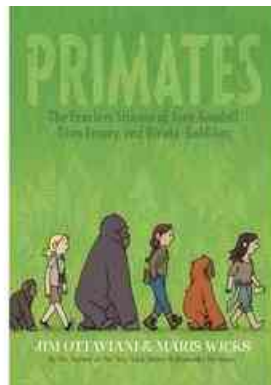
Da igual todo: Familia, empresa, negocio, afición, asociación, accionistas. Se asumirá el daño propio y colectivo que sea necesario con tal de hacer daño al enemigo. Factor X to the max.

Ya mencioné como en la antigua Roma, con la racionalidad por delante te podías comer una señora mierda:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Otro tema que eché siempre de menos en los marcos académicos de gestión de complejidad, y por eso me tuve que hacer el mío, es el factor X. People are people.

Una historia de puro Factor X, a la que me gustaría dedicar un hilo entero, es la de Louis Leakey y las Trimates (Jane Goodall, Dian Fossey, Biruté Galdikas).



Primates: The Fearless Science of Jane Goodall, Dian Fossey, and Biruté Galdikas

goodreads

Estoy completamente convencido de que la manera de ser de Dian Fossey, aun teniendo razón, fue el factor desencadenante de muchas de las cosas que le pasaron. El hecho de que tres mujeres distintas haciendo lo mismo desarrollaran caminos distintos es muy indicativo.



La madre que me matriculó en Autómatas Programables. Y obviamente, ni he pasado el trapo por el tema. oración, despedida y cierre.



Aunque lo parezca, ser un hijo de puta no es una ventaja competitiva. Está sumamente demostrado que hay muchos mecanismos de penalización asociados que hacen que no sea una estrategia ganadora a largo plazo.

El factor X es absolutamente clave y es absolutamente impredecible. Puede tumbar los planes más precisos y las estrategias más espectaculares. Las máquinas racionales más potentes caen bajo su guadaña:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Qué pregunta más maravillosa. Porque me siento muy identificado con los personajes de ficción que son aproximaciones puramente racionales. Cómo el Robot de Invencible, o el Dr. Manhattan. Suelen tener la razón siempre y les suele salir todo mal, porque ignoran el factor X.

Para más INRI, la gente que es buena en estrategia suele ser mala con las personas. Y al revés, la gente que suele tener don de gentes suele confiar en el en demasía.

Un libro como "The Challenger Sale" es una caso espectacular de el alza de esta tendencia. Ese comercial cercano, con don de gentes, capaz de vender hielo en el Polo, está en proceso de extinción.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La tesis es cierta. Antes o después se impondrá. En países particularmente rancios tardará más, como está ocurriendo por ejemplo con la revolución del proceso comercial que se delineó en " The Challenger Sale "

Volvemos al framework de resolución de Problemas complejos: Estudia Psicología, Antropología, Sociología... estudia disciplinas relacionadas con entender como funciona el Factor X.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Entonces, cual es el framework que determina cuales son las disciplinas necesarias para poder abordar nuestro trabajo? Et voilà:

Scott Adams dijo que los únicos negocios que le han funcionado son aquellos en los que ha entendido perfectamente la psicología subyacente. Ojo al tema. Está colocando como prerrequisito para que un negocio te funcione clavar el Factor X que lo apuntala.

Puedes incluso cagarla teniendo razón. Si eres un Asshole dará igual que la laves. La principal razón para no ser un asshole, como ya he dicho, es la autopreservación.

Ignora el factor X bajo tu responsabilidad. Piensa que todo tu bien trazado plan puede caerse como un castillo de naipes por aquella vez que hiciste aquello de lo que no te acuerdas y que alguien no olvidó ni perdonó.

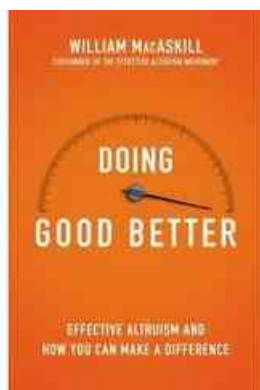
Be nice. Be humble. Si tu ego extiende cheques que tu talento no puede pagar, antes o después vendrá el reckoning day. #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No, me parece un planteamiento absolutamente legítimo. Por lo general considero muy interesante la " no asshole rule " Salvo contadísimas excepciones, nadie tiene el talento necesario como para justificar tolerar que sea un gilipollas.

P.D: Siento tanta autoreferencia en los tweets, pero es la manera de que quien quiera profundizar profundice en cosas que ya he dicho sin violar el Turra Limit.

P.D: II : Otro libro imprescindible sobre el tema, y que introduce el concepto de altruismo efectivo, es éste:



Doing Good Better: How Effective Altruism Can Help You Make a Difference

goodreads

Final de la turra: La figura de el 'listo' en el Factor X

[Ver en El Turrero Post](#)

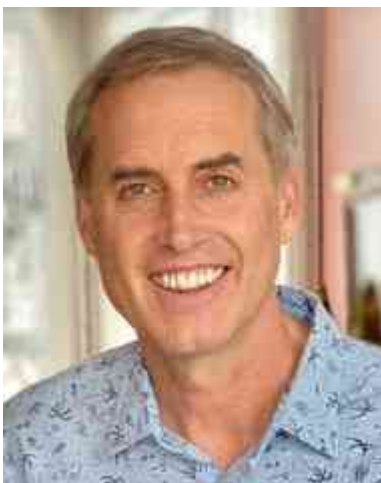
Procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta

Categorías: Factor x, Sistemas complejos

Fecha: 11/9/2021

En el hilo turras de hoy, hablaremos de los procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta. Y de la importancia de la gente discreta y complementaria en el gran esquema de las cosas.

Y voy a hablar de los procesos de transformación producidos por las circunstancias, la automodificación no sistemática y el azar. Otro día hablaré de los autoinducidos y del trabajo de gente como B.J.Fogg.



B.J. Fogg

goodreads

Y voy a escoger, como hilo conductor, un documental semidesconocido de un jugador de baloncesto semidesconocido, Luc Longley: <https://youtube.com/watch?v=US7VFL9cXTk...>

Fijaos en que el "claim to fame" del documental es "el capítulo perdido de The Last Dance" - Bajo que otra condición alguien iba a estar interesado en la historia de Luc Longley salvo por su papel colateral en el drama Shakesperiano de Jordan?

Recordemos que ya hablamos de excelencia y obsesión en este hilo turras, donde mencionamos ya a Kobe y a Jordan:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

Pero no todo en la vida es el cultivo del talento unidimensional de manera obsesiva, y de hecho hemos hablado de que la especialización es para los insectos, Range, neogeneralismo y demás. @jaime_rdes knows.

Luc es todo lo contrario. Y en el fondo, a su manera, ha triunfado. Ha sido tres veces campeón de la NBA. Las posibilidades estadísticas de conseguir eso son ínfimas. Charles Barkley, Patrick Ewing, tienen un gran total de cero títulos.



En el propio documental, se menciona que ser elegido el séptimo en su Draft es otro acto que desafía la estadística, es una hazaña portentosa para un chaval australiano blandito y con cara de comeflores.

Así que obviamente lo traemos aquí porque igual que nos gustan los tarados obsesivos, nos gusta también la buena gente que no parecía destinada a la grandeza pero que una serie de circunstancias termina empujándoles hacia ella, y por el camino contribuyen de manera discreta.

Y menos cuando el precio a pagar es volverte gilipollas. Si estamos hablando de la importancia de construir equipos CPS, conviene entender que ser buena gente es un activo.



The No Asshole Rule: Building a Civilized Workplace and Surviving One That Isn't

goodreads

Por ejemplo, hablamos en la lista de los libros CPS de lo importante que era la triada de Orquestación Cognitiva: (Range + Team of Teams + Belbin). Tan importante es tener talento como ser un jugador de equipo.

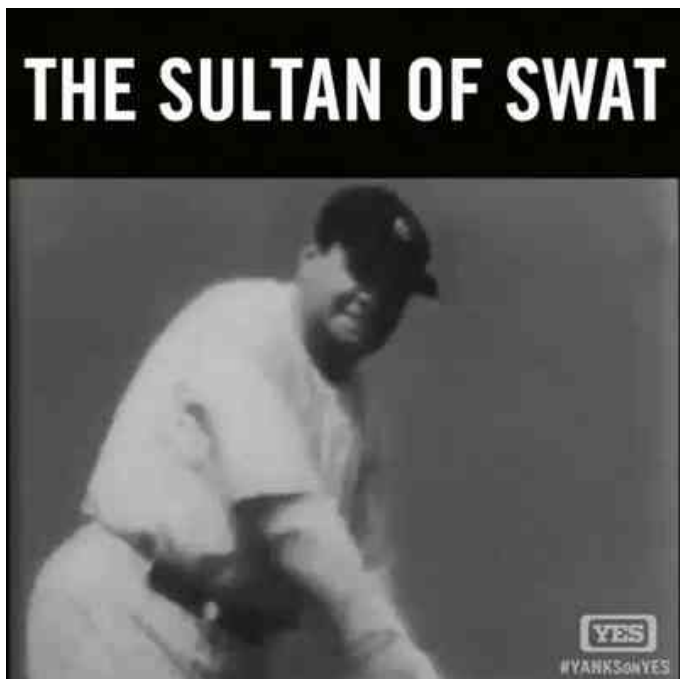
En el documental, cuando llega a Minnesota, vemos que ser un gilipollas egoísta y no defender en grupo se convierte por arte de spin doctoring en "ser competitivo". En un deporte de equipo. WTF.

Hay un claro ejemplo de skill stacking cuando el hermano se dedica a enumerar las cosas que le hacen ser un lock para el draft: 7' 2", SMART, strong, GOOD GUY, HIGH IQ. Las mayúsculas son mías.

Fijémonos en el concepto de Basketball IQ, que es constantemente utilizado en multitud de artículos para comentar como determinados portentos físicos salen de la NBA por la puerta de atrás y como determinados leñadores como Larry Bird alcanzan status de HOF.



Esto es particularmente visible en otros deportes como el baseball, donde directamente puedes tener un físico más que discutible y ser una leyenda. Eso sin mencionar la miríada de sesgos latentes.



Si recordáis "Moneyball" se habla de un jugador infra ponderado porque "he throws funny". Tenemos un curso completo sobre sesgos en esa película.



Moneyball (Breaking Biases)

Top 6 Analytical Movie Moments I'm sure I'm missing any number of different scenes spanning multiple movies. Here were the top six I've come across in my lif...

youtube

Observad también el problema crítico que se produce en términos de inmersión cultural - Tiene problemas con su "Australian laid back attitude".

Me parece fascinante que la gente que viene de un país como Australia, donde en cada esquina hay un bicho que te puede matar de veinte maneras diferentes, sea "laid back".

Nos lleva a un lugar donde todos hemos estado en alguna ocasión. La crisis de confianza. El síndrome del impostor. La duda. El pensar que todos los demás saben y dominan algo que nosotros no.

Fijaos además como la confianza es gradual y contagiosa. Pasa de ser un botarate a tener confianza en los olímpicos, vuelve a la Universidad más seguro, y de pronto descubre que puede hablar a las chicas.

Otro día dedicaré un hilo entero a los procesos de construcción de confianza y su asociación con el nivel de energía. Es obvio que todo el mundo, especialmente en sus inicios, necesita validación. Somos animales sociales.



"What tools should I pick?" me parece una pregunta cósmica. Me lleva a Tim Ferriss y en general a los procesos de automejora consciente.

<https://goodreads.com/book/show/31823677-tools-of-titans...>

Soy bastante escéptico en general con las recetas mágicas, pero si creo en el análisis estratégico de las debilidades, en la corrección paulatina de las mismas y en la aplicación de fuerza concentrada en las oportunidades. Lo que viene a llamarse estrategia.

"Winning has a price" es una frase de Jordan . A MJ le importa una mierda que la gente piense que es un cabrón si eso les hace ganar. Ese es un tropo muy común en las historias épicas de triunfo deportivo, pero no es tan sencillo. Era Barkley menos obsesivo que MJ?



Cuando vuelve MJ y la presión competitiva se aumenta, y algunos dedos apuntan a Luc, en lugar de venirse abajo y castigarse el pecho, lo afronta con la actitud correcta: Curiosidad. Soy lo suficientemente bueno para estar en los Bulls?

Podía haberse puesto a la defensiva, podía haber entrado en el blame game, podía haber dicho otra cosa que le exculpara en lugar de "How Am I going to make this work?"

MJ cree en el "tough love" y recibe refuerzos porque una vez que alaba a Luc en medio de un partido, deja de jugar bien y pierden miserablemente. Eso, y su tendencia natural, le valida el trato abusivo que proporciona.

Es flipante que mientras recibe las hostias de MJ, su exmujer dice que el estaba muy preocupado por decepcionar a un compañero. Responsabilidad individual vs. responsabilidad como parte de un colectivo.

MJ ignora el principio elemental de la personotecnia: No todo funciona igual para todo el mundo. Yo funciona así, el mundo funciona así, es un buen slogan para una consultora. Pero el CPS funciona de otra manera.

Huelga decir que MJ por si mismo no pudo llevar a Chicago a un campeonato hasta los 28 años y tras muchos movimientos geniales de su odiado Reinsdorf. En su plenitud física, hasta los 28 y en su plenitud mental, en los Wizards, no se comió un torrao.

Kobe aprenderá la lección también por las malas cuando Shaq se larga de los Lakers por no matarlo, y necesitará que llegue un jugador con un IQ estratosférico como Gasol, que sabrá gestionarle, para volver a ganar.



Gasol, por cierto, viene de un entorno mucho más sano y equilibrado que el jugador NBA promedio, con una madre Médico y un padre enfermero que dejan su carrera para garantizarle una transición satisfactoria. El padre biológico de Shaq le abandonó. Es muy normal en la NBA.

Y qué dice Luc "Well, I maybe not be a killer as MJ was, but a team does not need 12 killers" BRA-VO. Y pasa a dar una clase de orquestacion cognitiva 101 MA-GIS-TRAL. Ole tus huevos pelirrojos, Luc.



Luc Longley and the 'missing chapter' of the Last Dance | Full documentary | Australian Story

Full one-hour Australian Story documentary on former Chicago Bulls starting centre Luc Longley.

Subscribe:

<https://bit.ly/3nO2CDiFeature> article read:

<https://>

youtube

La madre que me matriculó en teoría de grafos. Turra Limit Threshold. Y me he dejado en el tintero la mitad de las cosas sobre las que quería reflexionar. Plegada de velas.



La gente puede cambiar. Es complejo, se tienen que dar una serie de circunstancias, y es posible una persona salga mejor de un proceso de cambio que como entró. No hay garantía de ello, y hay mucho sesgo del superviviente en los procesos de cambio exitosos.

Pero hay una serie de características que veo comunes en la gente que afronta transformaciones exitosas. Son analíticos, no se dejan llevar por la desesperación, no se ponen a la defensiva, lo afrontan con curiosidad.

No se dejan dominar por el miedo, la ira, o cualquier otra emoción anulante y/o debilitante. Son jugadores de equipo, solidarios, saben orquestar y saben su papel y el de los demás.

Hay un viejo adagio de ingenieros, que dice que con suficiente empuje, un ladrillo vuela. Da igual lo improbable que parezca un suceso concreto, que si se dan las circunstancias adecuadas, terminará sucediendo.

Es probable que todo se le pusiera de cara al amigo Luc, y que sencillamente fuera arrastrado como los barcos suben por la marea, pero tengo la sensación de que el hizo las cosas correctas. Y que lo que puso de su parte fue definitivo en su éxito.

Y sirva este hilo como homenaje a toda la gente que no es hiperespecial y una historia de triunfo andante sino que tiene unas herramientas, sabe pulir sus defectos, mejora, y no pierde su alma por el camino.

Como dice @ddamasd , esa gente que llega fin de año y dice "Otro, año, estás vivo, no estás loco, buen trabajo"



Un homenaje a todos los que son, y somos, actores secundarios en la historia. Orson Welles decía que la gente que importa son diez mil, y que todos los demás son morralla. Bueno, pues no hay película sin figurantes ni extras. Y mucho menos superproducciones. #finhilo

Final de la turra: Procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta

[Ver en El Turrero Post](#)

La plasmación de un Zugzwang clásico en gestas deportivas

Categorías: Factor x, Estrategia

Fecha: 4/8/2021

En el hilo turras de hoy, primero del 2022, vamos a hablar de un tema que nos llegó via #preguntaalrecu :

 Manuel Juanes @Manuel_Juanes

#preguntaalrecu @Recuenco ¿En referencia al papel de gestor y de decisión maker, crees que la leyenda de los Gasol ha puesto a Scariolo en una situación de Zugzwang en estas olimpiadas? ¿Qué aproximaciones recomiendas desde el CPS para la gestión de situaciones de Zugzwang?

Para la gente que no sois tan gafotas como @manuel_juanes o yo mismo, esto es el Zugzwang:

Zugzwang

Zugzwang (del alemán Zug 'jugada', y Zwang, 'coacción, obligatoriedad', pronunciado [tsu:ktsvaŋ]) es una posición de ajedrez o de otros juegos como el xiangqi. Se dice que un jugador está en zugzwang si cualquier movimiento permitido supone empeorar su situación. En la posición mostrada en el diagrama, si es el turno de las piezas negras, éstas están en zugzwang, ya que la única jugada que pueden realizar es 1... Re7, lo cual permite que las piezas blancas promocionen el peón después de 2. Rc7 3. d8=D o 3. d8=T obteniendo una ventaja decisiva y suficiente para ganar la partida.

wikipedia

La plasmación de un Zugzwang clásico en gestas deportivas suele ser siempre la misma: Quien es el entrenador que tiene huevos para deshacerse del equipo que le ha llevado a la gloria? Como hacerlo sin que se te tiren al cuello?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El problema que tengo con Zidane es muy parecido al que tuvimos con Del Bosque. Puede alguien efectuar la renovación que necesita un equipo cuando tiene que prescindir de gente que le ha llevado a la gloria??

Mencioné varias cosas sobre el tema, en un hilo turras que dediqué a Messi, particularmente hablando sobre Del Bosque:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy quiero profundizar un poco en algo de lo que hable en otro hilo, sobre oportunidades, puertas que se abren y se cierran y lo voy a hacer al hilo (no pun inteded)de un tema de rabiosa actualidad: el caso Messi #AbroHilo

Hablé de la problemática en detalle ya en un hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy quiero profundizar un poco en algo de lo que hable en otro hilo, sobre oportunidades, puertas que se abren y se cierran y lo voy a hacer al hilo (no pun inteded)de un tema de rabiosa actualidad: el caso Messi #AbroHilo

Y dejé plantado la semilla de que hablaría de Scariolo y de por qué el lo hizo estupendamente, en contraste con Del Bosque.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Joder te contestaría, pero ahora el hilo turras es inevitable. Me parece un tema de la hostia. Spoiler: Scariolo era mucho más consciente de adonde iba que Del Bosque.

Y voy a trazar paralelismos con lo que yo domino, que es el CPS empresarial, y hablaremos de como facilitar la transición de una compañía/marca/iniciativa que ha sido todo y que está en evidente declive.

Hablaba en el hilo de Messi de un par de cosas sobre las que me doy cuenta que hay que desarrollar más. Hablé de esto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo que intento transmitir es que cuando voy a determinadas compañías y les digo que hay que vender a Messi, entiendo perfectamente que me miren como si estuviera completamente loco.

Y hablé de ésto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El mejor estrategia es el que se prepara para vender a Messi antes de que le obliguen a venderlo, y que tiene preparada una solución para ese momento, trazada a veces el el mejor momento de Messi. #finhilo

Obviamente, una vez que dices "Hay que vender a Messi" tienes que ser específico, concreto y planificado. Y al mismo tiempo, tienes que tener preparada una narrativa sólida y te tienes que convertir en el primer evangelista de la misma.

Porque la ansiedad que vas a generar no va a ser ni medio normal.



Simplemente la gestión de los aspectos emocionales y de las inseguridades generadas cuando introduces cambios menores suele descarrilar la mayor parte de las iniciativas de transformación y proporcionar marchas atrás precipitadas.

Y si bien es recomendable ser frío y distanciado a la hora de trazar estrategias, de lo empático que seas a la hora de transmitir las dependerá que sean adoptadas o no.



Up in the Air (7/9) Movie CLIP - Video Chat Firing (2009) HD

Up in the Air movie clips:
<http://j.mp/1CNI1yeBUY> THE MOVIE:
<http://amzn.to/w9JY3e> Don't miss the HOTTEST NEW TRAILERS:
<http://bit.ly/1u2y6pr> CLIP DESCRIPTION:...

youtube

Por eso hay compañías especializadas en hacer el trabajo sucio que luego dejan el patio como un solar. La gente cobarde hace outsourcing de esos momentos difíciles sin darse cuenta que levantar luego la moral es mucho más difícil si te has cagado a la hora de dar la cara.

Acabo de leerme la autobiografía de Rob Halford, Confess, y si te tienes que creer lo que dice, se tira doce años fuera de la banda de su vida por no querer gestionar un malentendido. Y que los de Walsall son así.

Confess: The Autobiography

goodreads

Nosotros solemos decir que preferimos a gente confrontacional a gente pasivo agresiva - La gente confrontacional al menos tiene inversión emocional, la gente pasivo agresiva son ventajistas y están ahí para recordarte que ya te lo dijeron al menor tropiezo.

Tampoco puedes ser tan abstracto como "Hay que ir planificando para el día que Messi no esté" porque sencillamente suena a música celestial e incita al "Ya habrá tiempo de eso"

La transición correcta ni es traumática ni es tardía, ni es precipitada ni es seca. Es un tema fundamentalmente de empatía, de honor a la historia y de cálculo cerebral de posición y trayectoria actual, y de tendencia futura.

Obviamente, si hay que escoger, mejor ser un cacho de carne con ojos (Sus disgustos le costó aprenderlo) como Florentino que un papanatas emocional como Bartomeu, pero es que ese es el punto, es una decisión consciente.

Ese es el punto del hilo de hoy: No hay Zugzwang empresarial si usas el CPS correctamente. Incluso si tu compañía está contra la pared por completo, en suspensión de pagos, en las situaciones más dramáticas... Siempre hay movimientos que hacer en la dirección correcta.

Porque el CPS gestiona todos los flancos: El de la complejidad, el factor X, el tecnológico, y el estratégico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Entonces, cual es el framework que determina cuales son las disciplinas necesarias para poder abordar nuestro trabajo? Et voilà:

Puedes darte cuenta de que vienen los clubes estado y que tienes que cambiar de estrategia radicalmente.

 Javier Gómez @JavierGomezT

Bueno, realmente Florentino ya dijo en 2015 que la estrategia había cambiado y que para competir con los clubes estado necesitaban anticiparse y fichar a los cracks cuando tenían 16-17 años. El tema es, ¿es Zidane el entrenador adecuado para esa estrategia?

También es cierto que es más sencillo ser frío y objetivo con una compañía fría e impersonal que con el equipo al que te llevaba a ver tu difunto abuelo de la mano, pero ya me entendéis.

Del Bosque se tragó la película de que eran favoritos todavía. Es super tentador hacer un "Sunset Boulevard" y ver tus viejas películas una y otra vez y recordar los días de halción.

 Silent Movie GIFs @silentmoviegifs

The silent movie watched by Norma Desmond in Sunset Boulevard is an actual Gloria Swanson film, Queen Kelly, which was never released in the United States

Pero este señor tiene razón: Sunset Boulevard es en realidad una película de terror:

 Tananarive Due @TananariveDue

I saw SUNSET BOULEVARD for the first time (on a big blow-up screen) last night and I AM SHOOK. I've seen the parodies, but somehow never saw the film. How did no one ever tell me it's a horror movie? A haunted house. A living ghost. A curse you can't escape. It's all there.

Scariolo lo hizo mucho mejor: Invocó, como hizo en su momento Phil Jackson, un último baile. Sabía que el equipo se descompondría en mil pedazos en la temporada siguiente.

 Jack M Silverstein @readjack

After the Bulls won the 1998 #NBAFinals, which Phil Jackson had nicknamed "The Last Dance" due to Phil + 10 players (including Jordan, Pippen and Rodman) on expiring contracts, Bob Costas delivered an astounding monologue that would predict the NBA's next 20+ years. Stunning.

La suerte que tuvo Phil Jackson es que su talismán era un SG, y tenía menos kilómetros y más gasolina que los de Scariolo, que eran dos pivots más castigados por la propia naturaleza de dónde jugaban.

Lo peor que le podía pasar a Scariolo es que se le acusara de ser injusto o parcial, cosa que no fue y que le reprocharon, por supuesto. Ni una sola concesión al sentimentalismo:

 Olga Lorente @OlguitaLorente

Viendo otra vez la despedida en la pista que tuvo Scola, con la ovación de compañeros y rivales...me hubiese encantado eso mismo a Gasol. Y más, teniendo en cuenta que el rival era USA. Es cierto que el marcador no estaba igual en ambos partidos. También lo explicó Scariolo

Aún así y con todo, salida por la puerta grande, cierre de la generación excepcional del 80' y a esperar, como Steve Jobs, "The next big thing":

 Sportyou @SportYou

La sentida despedida de Scariolo a Ibaka y Marc Gasol: "Grandes compañeros y factores decisivos"

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra Limit hits, y siempre a medio polvo. Vamos a ponerle a esto un broche digno y a cerrar la puerta.



Las propuestas de valor tienen una vida concreta que hay que estar reformulando de manera constante. Por aquello que se acuerdan los viejos del lugar del Hotel de Hilbert:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Voy a abrir un hilo sobre los " harbingers of doom " , sobre las personas que nos dedicamos a hablar sobre el futuro de las compañías, y que generalmente somos percibidas como cenizas o que damos un mensaje negativo interesado. #winteriscoming

Hay gente que ignora este hecho, hay gente que lo reconoce pero decide no gestionarlo, hay gente que lo asume pero lo gestiona mal, y gente que lo asume, lo entiende, y lo gestiona como es debido, como ley de vida.

No deja de ser muy diferente de como gestiona la gente el hecho de que somos mortales y terminaremos muriendo. Lo puedes ignorar, gestionarlo mal, gestionarlo con resignación, o gestionarlo con naturalidad, y hacer el tránsito lo mejor posible a todos tus seres queridos.

El hecho es inevitable porque como reitero en muchas ocasiones, si las personas vivieran para siempre, las compañías también lo harían. Así que una vez asumida la realidad, queda la gestión de la misma.

La propuesta de valor hay que sustituirla sin piedad pero sin saña. Hay que honrar el pasado mientras buscas alternativas. Tiene que permear la narrativa de que hay que despedirla, pero con honores. Incluso puedes hacer tiradas cortas para nostálgicos mostrando respeto y cariño.

Pero la tienes que retirar tú antes de que te la retiren. Y a ser posible, mientras todavía tiene buena salud.

La gestión de esta transición ha de ser racional y distanciada. Si notas que tienes mucha emoción involucrada en tus decisiones, vas a tomar malas decisiones.

La gestión de la transición nunca es una sustitución traumática, es más una asunción del declive como una parte natural de la vida y una gestión de esos últimos años para plantear una transición efectiva.

Especialistas en reducción de plantilla y costes hay muchos. Y hacen su labor, y son necesarios, como lo son los fondos buitres y la fauna necrófaga. Cumplen una labor necesaria.



Pero al igual que el descubrimiento de la anestesia permitió a los cirujanos operar con más calma y darse cuenta de que podían intentar salvar esa pierna herida, el descubrimiento del CPS permite ver si podemos salvar la compañía antes de descajalarla.

 jmww Journal @jmwwjournal

Review: The Strange and True Tale of Horace Wells, Surgeon Dentist: A Novel by Michael Downs (reviewed by Michael Blackburn)
[https://jmwwblog.wordpress.com/2018/10/26/review-the-strange-and-true-tale-of-horace-wells-surgeon-dentist-a-novel-by-michael-downs-reviewed-by-michael-blackburn/...](https://jmwwblog.wordpress.com/2018/10/26/review-the-strange-and-true-tale-of-horace-wells-surgeon-dentist-a-novel-by-michael-downs-reviewed-by-michael-blackburn/)

El problema es cuando tenemos problemas de agencia y gente que deja huevos de serpiente en la compañía, como ya hemos hablado en alguna ocasión:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los huevos de serpiente. No de los literales, que es un tema fascinante per se, sino de los metafóricos.

Y es terrible pensar que el problema es que las películas se hicieron pequeñas y que tienes todavía mucho fútbol en los pies, y que tu propuesta de valor tiene todavía mucho recorrido.

 The Film Geezers @thefilmgeezers

Sunset Boulevard (1950) Dir. Billy Wilder
#movie #movies #film #films #movienight
#moviescenes #moviestar #moviebuff
#movielover #movieaddict #moviescene
#movietime #moviequotes #moviequote
#thefilmgeezers

Y nos reímos de Norma desde fuera y en la distancia, y nos parece ridícula, pero hay muchísimas compañías listas para que DeMille les haga un primer plano. #finhilo



Final de la turra: La plasmación de un Zugzwang clásico en gestas deportivas


[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre el talento atrofiado

Categorías: Desarrollo de habilidades, Factor x, Gestión del talento

Fecha: 3/6/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de varias cosas interconectadas, enhebradas todas en este tweet petición a #preguntaalrecu:

 Pedro around the clouds @PedroAeriaa
@Recuenco ¿qué tal si haces un mix con el artículo [https://blogs.elconfidencial.com/tecnologia/tribuna/2021-06-02/talento-informatica-startups-silicon-valley-google_3112087/...](https://blogs.elconfidencial.com/tecnologia/tribuna/2021-06-02/talento-informatica-startups-silicon-valley-google_3112087/) de hoy de @eduardomanchon ? Y para triple combo, relacionado con el artículo esta interacción entre @JaimeObregon y @carmeartigas Tengo mucho sesgo para tener opinión propia. Esto da para un @HeavyMental_es

De hecho yo ya estaba con el gatillo preparado con respecto al artículo de @eduardomanchon :

 Javier G. Recuenco @Recuenco
Si pero no. Le dedicaré un #preguntaalrecu en cuanto pueda.
<https://twitter.com/eduardomanchon/status/1400192563341152261>

Vaya por delante que el sano escepticismo (Dejémoslo en eso) por parte de @JaimeObregon y @eduardomanchon me parece completamente justificado.

España, a título institucional y cultural ha mostrado un desprecio olímpico por la innovación. Y el tema no viene de ayer precisamente.
https://es.wikipedia.org/wiki/%C2%A1Que_inventen_e

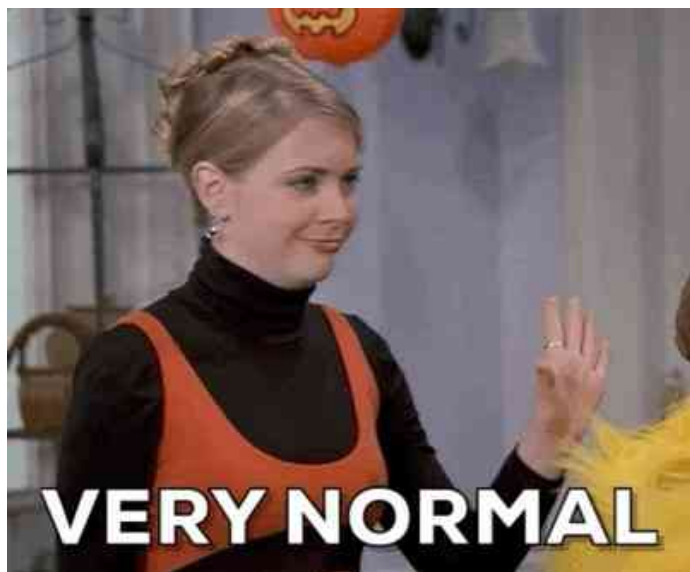


¡Que inventen ellos!

¡Que inventen ellos! es una lapidaria expresión de Miguel de Unamuno cuyo repetido uso y abuso ha producido un tópico o cliché que se utiliza con sentidos opuestos.[1]El tópico es muestra de hasta qué punto la ciencia y la tecnología han sido en España una realidad marginal en su organización y contexto social,[2] de modo que se ha llegado a convertir en una especie de estereotipo nacional español, unas veces rechazado por impropio o humillante y otras veces asumido con orgullo y desdén, como era su propósito original.

wikipedia

Y que Jaime sea escéptico con la propuesta de Carmen Artigas y por el camino le tire un pellizco de monja me parece COMPLETAMENTE NORMAL.



La clase política, después de mearse en la cara durante muchísimo tiempo en la innovación y en el ecosistema, porque el largo plazo se la trae al paio, no puede esperar que la gente exitosa a pesar de ello les preste un brillo que no les debe nada a ellos.

Sobre todo con un gobierno especialista en narrativa y literatura oriental y con problemas de traslación a cosas más concretas y en general que tengan que ver con groserías como el dinero o la realidad, por ejemplo.

Ya mencioné varios de los temas y los problemas que tengo con la Administración en este hilo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/uxiosf/status/1390426730964287490?s=20...>

Y fíjate, es probable incluso que @carmeartigas lo haga de manera bienintencionada, y me han hablado bien de ella, y de su paso por la empresa privada. Pero si te acuestas con arlequines, amaneces colombina, como posiblemente Pedro Duque pueda atestiguar.

Yo ya mencioné en mi relato "La pizarra en blanco" que un ingeniero que se vista por los pies no puede rechazar una propuesta irrechazable:



<https://tecnofuturos.substack.com/p/la-pizarra-en-blanco>

Y que cualquiera de nosotros que haya hecho una carrera técnica no se podría resistir a la oportunidad de transformar el país si se lo ofrecieran. El que diga lo contrario, o está en pleno cinismo nihilista post ruptura sentimental o tendría que haber estudiado otra cosa.

Pero encuentro poco sospechoso que gente que ha triunfado a pesar del entorno no se crea de entrada a gente que históricamente no ha tenido particular interés en afrontar el problema, y si de colgarse medallas que no le corresponden.

A pesar de las narrativas tipo Mazzucato, el problema fundamental es que la gente piensa que cuando te acercas al gobierno lo menos que te pueda pasar es que pierdas por completo tu independencia.

Injusto? Probablemente. Es bastante probable asimismo que el plan 2050, teniendo todas las limitaciones que tiene, hubiera sido visto con otros ojos de provenir de gente con otro tipo de track record.

Yo estaría encantado de trabajar para mi país, pero en cualquier cosa que tuviera sentido y recursos. Soy muy mayor ya para pintar la mona o proporcionar credibilidad sobre mis especialidades a gente que se limita a usarte como parapeto para supranarrativas bastardas.

Y ojo que esto no me ha pasado necesariamente en la Administración. Las empresas privadas también lo hacen, y mucho.

De hecho he tenido muchas experiencias de ir con compañías clásicas (Especialmente tecnológicas) que han intentado aprovecharse de mi discurso para vender sus bolígrafos y gorras de toda la vida a clientes que ya estaban hartos de oír sus discursos y portfolios amojamados.

Y también hemos sido rápidamente apartados de la mesa de clientes concretos cuando ha estado claro que el cliente solo tenía interés en hablar con nosotros. Los intereses bastardos no son exclusivos de la Administración.

El hecho de que haya muchas startups europeas en NYC es también obvio, es puro determinismo: La gente se va a ecosistemas que le simplifiquen la vida desde el punto de vista de lo que necesita una startup: Financiación y peer review:

 Matt Turck @mattturck

NYC's most valuable public company (UiPath) started in Romania NYC's most valuable private startup (Celonis, now at \$11B with the new \$1B funding) started in Germany NYC Unicorns Dataiku and Collibra were started in France and Belgium See a pattern here?

Yo conocí al Dean de Berkeley, que además era el gestor de uno de los fondos de innovación de Monitor (Imaginaos al rector de la Complutense de aquí siendo además el head de un fondo privado) via una incubadora con acceso a contactos internacionales.

El vio mi startup y me dijo, muy directo, "Javier, esto es fabuloso. Cuando pueda ir a verte desde mi casa en bicicleta, me llamas"

Dudo mucho que tuviera ningún tipo de problemática particular con España, o que dudara de mi talento o mi formación.

Sencillamente, sabía que las startups en las que se invierte van a tener problemas, y que si quieres gestionar las compañías donde estás invertido, tienes que estar cerca. Es un puro tema de pragmatismo. El dinero y el talento van donde lo aprecian.

Y si un determinado gobierno es viejuno/conservador y no entiende las startups y su ecosistema inversor, o es sencillamente empresófono y piensa que la creación de riqueza es el mal, pues sabes que el único destino de ese país es el moho y el polvo.

Pero mi problema con el artículo de @eduardomanchon es que, habiendo asentido con la cabeza en múltiples ocasiones, hay cosas concretas que no me compro.

En general, las jeremiadas, según me hago mayor, las llevo peor. Son improductivas y transmiten resentimiento. Y je m'accuse, que las he escrito vitriólicas.

Para empezar, tengo problemas con su definición de "talento concreto". Muy serios. En tiempos de neogeneralistas, "Range" y similares, hablar de ultraespecialización me huele bastante a nicho. En su acepción funeraria.

Para seguir, su approach es tecnocéntrico. Cosa que también entiendo, been there, done that, got the t-shirt.

Pero mi experiencia personal es que el mayor problema de las compañías, sean de la naturaleza que sea, no suele tener que ver con la tecnología.

Suele tener que ver con la estrategia, la propuesta de valor, la generación de demanda (Un cáncer en unicornios y startups D2C, las bellas del baile en Techieland)...

Si tu problema como empresa es la tecnología, en tiempos de talento accesible y financiación barata, no tienes problemas.



De hecho me suelo encontrar con compañías que se rebotan talento tecnológico y metidos hasta las trancas en procesos de agilismo y design thinking a tope que no ven que su propuesta de valor ha caducado y que están corriendo en borrowed time.

No es un secreto que pienso que de esas macrocompañías que el plantea como ejemplos a seguir, la mitad de ellas están muertas y running on robbed cash durante años.

Porque muchas compañías no se dan cuenta de que pasa un tiempo desde que las apuñalan hasta que se desangran (Cada vez menos cortesía del atractor crunching business time), y que son dead men walking.

Asimismo, los "fatum" y lo inescapable de las cosas como son, y los ricos serán siempre ricos y los pobres siempre pobres, me parece de un determinismo fatalista Piketty que me ha sonado siempre más a excusa que a explicación.

Y ojo, que el privilegio existe. Y las ventajas. Y la gente emigra porque eso es un hecho, y hay sitios donde es imposible llevar a cabo tus sueños. De ahí a tener que aceptar que eres de una casta y ríndete, me suena más a justificación de Brahmán que a realidad objetiva.

Si alguien quiere ver un monumento vivo a la no validez de la premisa de que el rico siempre será rico, solo tiene que ver en las afueras de Segovia las ruinas de lo que fue la gloriosa fábrica de Cantimpalo, donde se hacían los embutidos que triunfaban en Bruguera.

Víctima de una generación sin talento, la fábrica abandonada ha quedado para rodar películas distópicas, en una metáfora maravillosa a la que me llevo mi amiguete @pantxopaniagua

La madre que me matriculó en optimización de algoritmos. Turra Limit. Cerrando y recap:



España es un desastre en muchas cosas, pero personalmente creo que a nivel de talento no tiene nada que envidiar a ningún país.

Obviamente, si sabes tocar el piano, lo vas a hacer mejor en un Steinway de cola de diez octavas que en el Yamaha (No era un Casiotone) de Un Pingüino en mi ascensor.



Como se grabó el primer disco de Un pingüino en mi ascensor

youtube

Pero al igual que su talento no estaba limitado por la tecnología, no estamos limitados por no haber nacido en la bahía. El talento termina abriéndose paso, aunque mucho muera por el camino y mucho se desperdicie.

Lo tenemos, eso, sí, muchísimo más jodido que otra gente. Pero de la misma manera que Serge Ibaka lo tuvo bien jodido, Fernando Alonso lo tuvo bien jodido, y Severiano Ballesteros lo tuvo bien jodido.



El privilegio y la ventaja existen amigos, pero de ahí a que sean fatum va mucho camino. La vida y el talento suelen abrirse paso. #Fin hilo

Final de la turra: Sobre el talento atrofiado

[Ver en El Turrero Post](#)

Lo jodido que es tener opiniones controvertidas de la naturaleza que sea

Categorías: Factor x

Fecha: 22/5/2021

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de una cosa muy loca pero de la que me apetece hablar en un #preguntaalrecu: Lo jodido que es tener opiniones controvertidas de la naturaleza que sea.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No, viene de lejos. Le dedicaré un #preguntaalrecu

El post origen es este tweet con el lanzamiento del Journal of Controversial ideas:

 Peter Singer @PeterSinger


My new Project Syndicate column explains why I and my co-editors have launched the Journal of Controversial Ideas (<http://journalofcontroversialideas.org>) and the importance of keeping discussion free, worldwide:

Aparentemente parece otro venue de discusión online normal, pero @pitiklinov es más preciso en determinar la auténtica naturaleza del sitio:

 Pablo Malo @pitiklinov

Peter Singer explica por qué han lanzado la revista Journal of Controversial Ideas donde los autores pueden publicar con seudónimo para no sufrir abusos, amenazas o perjudicar sus carreras.

Nos parece un poco lóquer, no? A estas alturas de curso tener que publicar ideas con seudónimo por si acaso te la cargan. De hecho @uxiosf me lo plantea como si fuera algo nuevo y ominoso:

 uxiosf @uxiosf

@Recuenco, ¿el Lado Oscuro está ganando?

La realidad es que, de siempre, poner el dedo encima de ideas controvertidas ha sido un deporte de riesgo.



Hoy voy a intentar desarrollar por qué somos así, y una historia de las ideas controvertidas y como la gente ha tenido que jugarse las pelotas para ponerlas encima de la mesa. Y muchas veces, teniendo razón, las ha perdido.

La mayor parte de vosotros estaréis familiarizados con la historia de Miguel Servet (O, por lo menos, os sonará algún hospital llamado así):



Miguel Servet

Miguel Servet, llamado también Miguel de Villanueva, Michel de Villeneuve o, en latín, Michael Servetus, cuyo nombre auténtico era Miguel Serveto y Conesa, alias «Revés» (Villanueva de Sigüenza, Aragón[1] c. 29 de septiembre de 1509 o 1511-Ginebra, 27 de octubre de 1553),[a] fue un teólogo y científico español. Sus intereses abarcaron muchas ciencias: astronomía, meteorología, geografía, jurisprudencia, teología, física, el estudio de la Biblia, matemáticas, anatomía y medicina. Gran parte de su fama y reconocimiento posterior es debido a su trabajo sobre la circulación pulmonar descrita en su obra *Christianismi Restitutio*.

wikipedia

Lo que probablemente muchos ignoréis es que lo que le lleva a la hoguera no son sus descubrimientos médicos, sino sus posturas sobre determinados puntos religiosos. En concreto sobre la Trinidad y el bautizo de los adultos.

La realidad es que cuando propuso la circulación pulmonar, Calvino le hizo una serie de críticas al respecto adjuntando una obra suya, que Servet despellejó sin miramientos con anotaciones muy críticas. Obviamente, a partir de ahí, Calvino le cogió la matrícula.

Y posiblemente, también ignoraréis que fue despreciado tanto por católicos como por protestantes. Como ya hablamos en su momento sobre el bothism, las posturas no alineadas pagan siempre su precio.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de #bothism al hilo de esta pregunta de #preguntaalrecu : <https://twitter.com/Recuenco/status/1364839499604311200> con dedicatoria para @alejandrowriter

Independientemente de su importancia en la historia, los sucesos que acarrearón el juicio y muerte de Miguel Servet se han considerado como punto de arranque de la discusión que condujo al reconocimiento de la libertad de pensamiento y de expresión de las ideas.

Que, por cierto, no tuvo un éxito particularmente arrollador desde el principio, como toda idea controvertida en si misma.

La ejecución de Servet escandalizó a muchos pensadores de toda Europa, principalmente en el ámbito protestante, que se oponían a que se matara a las personas por razones de fe.

El anabaptista David Joris escribió, por ejemplo, que "la verdadera iglesia no es la que persigue, sino la perseguida"

Joris fallece en 1556, tres años después se descubrió su teología anabaptista y su defensa secreta de Servet (usaba pseudónimo), por lo que su cuerpo fue exhumado y quemado en Basilea por los protestantes.

Podemos pensar que estamos hablando casi de la edad media y que hemos cambiado mucho de actitud con el tiempo, no? Je.



A la historia de la lucha por la cloración del agua llegué gracias a @TxemaCG. No es la única historia maravillosa sobre ciencia que le debo. Por ejemplo, a John Snow también me llevó el. No, no es el de Juego de Tronos.



John Snow

John Snow (York, 15 de marzo de 1813-Londres, 16 de junio de 1858) fue un médico inglés precursor de la epidemiología, hasta el punto de ser considerado padre de la epidemiología moderna. En 1853 recibiría el título de sir después de que anestesiara a la propia reina Victoria en el parto sin dolor de su octavo hijo Leopoldo de Albany, hecho que ayudó a divulgar esta técnica entre los médicos de la época. Demostró que el cólera era causado por el consumo de aguas contaminadas con materias fecales, al comprobar que los casos de esta enfermedad se agrupaban en las zonas donde el agua consumida estaba contaminada con heces, en la ciudad de Londres en el año de 1854. Ese año cartografió en un plano del distrito de Soho los pozos de agua, localizando como culpable el existente en Broad Street, en pleno corazón de la epidemia. Snow recomendó a la comunidad clausurar la bomba de agua, con lo que fueron disminuyendo los casos de la enfermedad. Este episodio está considerado como uno de los ejemplos más tempranos en el uso del método geográfico para la descripción de casos de una epidemia.

wikipedia

Para los que no tengan conciencia real del impacto que supone para la raza humana la cloración del agua, podéis echar un vistazo a este hilo sobre el asunto:

 Deborah García Bello @deborahciencia

La cloración del agua ha sido uno de los aportes de la química más importantes de la historia de la humanidad. El empleo de cloro en la potabilización del agua es probablemente el avance en salud pública más significativo del milenio. Dentro hilo:

Señoras y señores, les presento al doctor John L. Leal, conocido por el tamaño y consistencia de sus dídimos.



En 1899, Jersey City tenía un grave problema de contaminación del agua potable por aguas fecales así que decidieron renovar las infraestructuras y construyeron un embalse de 26.5 hectómetros cúbicos (Embalse de Boonton).

La Jersey City Water Supply Company (JCWSC), que se hizo cargo del proyecto, contrató como asesor sanitario al Dr. Leal, cuya función era asegurar la salubridad de las aguas eliminando las letrinas y otras fuentes de aguas fecales que se situaban aguas arriba del embalse.

To make a long story short, el señor Leal decide en contrar de toda lógica, añadir veneno al agua para purificarla, mejorando de manera dramática la salud de sus vecinos. El justo premio recibido fue que lo llevaron a juicio por atentado a la salud pública.

Esta historia tiene final feliz, con el juez absolviéndolo de todos los cargos y autorizando el proceso en lo sucesivo. La mayoría de las veces no ocurre así.

La historia completa, en este post:



<https://www.iagua.es/noticias/estados-unidos/locken/17/03/28/enveneno-agua-potable-y-salvo-millones-vidas>

Otro ejemplo claro del tema, con final triste, es la historia de John Yudkin y su lucha contra el azúcar, que recogí en este artículo para mis amigos de @AtlasTec :

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Otra vuelta de tuerca a algunas de mis obsesiones personales, con John Yudkin de estrella invitada, para los amigos de @AtlasTec.

Ayer hablábamos de que es imposible dar una opinión angélica sobre las cosas sin carga ideológica alguna, y hablando sobre la propia ideología, decíamos aquello de Paracelso: Lo que diferencia al veneno de la cura es la dosis.

 Isabel F. Peñuelas @ifpenuelas

Atiendan a lo verdaderamente útil. Este viernes #Losviernesfuturos va de "Geoingeniería y Tecnocracia" con la obra de Kim Stanley Robinson de telón de fondo @sara05villa @sorayapa @Manuel_Juanes @PazWriter @FGQuismondo @Recuenco @BBG00 Viernes 18:00 PM Spaces @fjjariego

Y evidentemente, si intentas ser cuidadoso como yo en tus expresiones públicas, lo más que te puede pasar es que alguien deje de seguirte, como noto que pasa cada vez que opinas sobre algo controvertido o le das un like a quien no debes.

Pero es un tanto inquietante saber que estás siempre a dos pasos de ser cancelado si cargas un poco las tintas o si alguien tiene intereses espúreos y se envuelve en alguna de las causas justas o "god terms" que nos rodean para defender su agenda particular.

El Journal of controversial ideas (JCI) nace por una razón que en primera instancia, nos parece inaudita. Nace porque la Academia no se puede expresar con libertad sobre temas delicados.

Del editorial: "By permitting publication under a pseudonym, we hope to enable authors to fulfil their duty to pursue the truth without putting their careers or physical or mental security at risk. Intellectual and moral progress should not require heroes or martyrs."

Nace porque varios de sus autores han sido ya achicharrados (Sobre todo Singer y Minerva) por mantener posturas controvertidas sobre temas como el aborto, los derechos de los animales o la discapacidad.

Son una minoría? En absoluto. Os acordáis de uno de mis autores imprescindibles, Sesardić?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me voy a limitar a recomendaros dos libros, los dos fascinantes. Uno " When reason goes on holiday " de Sesardić, uno de mis autores preferidos, dónde habla de multitud de filósofos e intelectuales y sus delirantes opiniones y actuaciones en ocasiones.
<https://goodreads.com/book/show/29502521...>

Sesardic tiene dos problemas: Es croata exiliado (wounded deer), tiene opiniones muy contundentes (Aquí podeis leerle hostiando vivo a Taleb) y le gusta meterse en charcos más que a mi hija pequeña.

<https://sesardic.wordpress.com/2019/08>

Y obviamente, tuvo que publicar un paper en la revista más prestigiosa de Filosofía (Journal of Philosophy), sobre un tema controvertido con pseudónimo femenino (Que le aceptaron con honores) porque sabía que si lo publicaba con su nombre se lo iba a comer con patatas.

Toda la historia, aquí:



<https://www.insidehighered.com/views/world-carmen-de-macedo>

La madre que me matriculó en Microeconomía. Ya estamos con el turra Limit. Ni he podido hablar de porqué la gente inteligente defiende mierdas a muerte o de Scott Berkun. Oración, despedida y cierre.



La gente gestiona mal las ideas controvertidas sobre temas delicados. Muy mal. La hostia de mal.

No hemos mejorado una mierda desde los tiempos de Servet. Hay determinados temas sobre los que parece haber un consenso asociado al Zeitgeist y si vas contra el, buena suerte.

Al igual que mucha gente aprovechó la Guerra Civil para delatar a vecinos que les caían mal o les habían robado una novia o muchos polacos denunciaban a los nazis para quedarse con su propiedad, hay mucha gente aprovechándose de cosas como la cultura de la cancelación...

...para sencillamente, sofocar ideas que les resultan inquietantes, molestas, que desafían el status quo o ideas en las que tienes inversiones emocionales o identitarias.

Desde aquí, loor y gloria a toda la gente que ha puesto en la línea de fuego su reputación, su carrera, su familia y todo lo que tienen por el irrefrenable tirón de defender una idea en la que crees. #finhilo

P.D: No estoy diciendo que todas las ideas sean igual de válidas, y que el terraplanismo, el nazismo, la homeopatía y psicoanálisis son totally OK. Estoy diciendo que nadie acoge, no con entusiasmo, sino de manera neutral de entrada, ideas controvertidas sobre temas delicados.

Final de la turra: Lo jodido que es tener opiniones controvertidas de la naturaleza que sea

[Ver en El Turrero Post](#)

CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados

Categorías: Factor x, Sistemas complejos, El contexto manda

Fecha: 15/5/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de este tema que nos llegó a #preguntaalrecu:

 Jorge Ordovás @joobid

Como corolario, algún día me gustaría escuchar una turra donde se comparen las startups vs grandes empresas en términos de cómo condiciona la complejidad del legacy (técnico, estructural, organizativo, legal...)

He tocado este tema de manera colateral en una serie de ocasiones, por ejemplo en el hilo turras dedicado a intentar trabajar con CPS en la administración.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/uxiosf/status/1390426730964287490?s=20...>

Vamos a empezar fuerte: Mi experiencia personal es que es casi imposible hacer CPS real en grandes corporaciones porque los incentivos están completamente desalineados.

Para muchísimas multinacionales, sus delegaciones en España son franquicias comerciales. Ya te digo yo el margen de maniobra que tienen para tomar decisiones que pueden afectar a la propuesta de valor, a la estructura, a la estrategia.

O las ganas que tienen de recibir en la central de Seattle sugerencias de un menda que se apellida como su chófer, desde un mercado de mierda con 48 millones de personas y donde probablemente lleven sombreros mejicanos cuando hacen la siesta.



Y vamos a doblar la apuesta: tampoco se puede hacer CPS real con Middle Managers, salvo rarísimas excepciones.

El CPS es una disciplina de CEOs. Lo digo hasta la saciedad en mis clases. Hay que tomar decisiones duras. Hay que renunciar. Hay que poner skin in the game. El fulcrum de la palanca está en el decision maker.

Lo mencionamos en su día al respecto:

 Pau Mugarra @PauMugarra

@Recuenco he leído esto: "The higher the leverage point, the more the system will resist changing it—that's why societies often rub out truly enlightened beings.", y me has venido a la cabeza con tus turras sobre el CPS...

El incentivo del Middle Manager, o de la persona que entra en un partido desde las juventudes del mismo, es pasar desapercibido y si acaso, concentrar los esfuerzos para trepar en la limpieza y cuidado de perineos que en la excelencia en la gestión.

Hay muchísima gente competente en su trabajo que no progresa de manera acorde porque no dedica el 30% de su tiempo a la carrera paralela, y hay un montón de gente que no entiende como algunos semovientes han llegado a donde han llegado.

Bien, entendieron mejor el juego al que estaban jugando. Ha sido campeón de Europa el Steaua de Bucarest y el Inter de Mourinho, no se trata siempre de jugar bien.

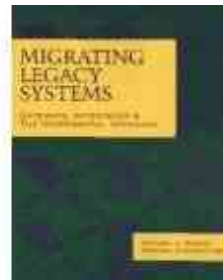
Cuando un Middle Manager competente, que pone los objetivos de su empresa por encima de los suyos particulares, recibe una recompensa diferente de la que esperaba, o bien se desmotiva y se larga, o aprende a jugar al juego.

He conocido a Middle Managers valientes que han puesto cosas muy potentes encima de la mesa en grandes compañías y que cuando se han encontrado la decepcionante respuesta de su corporación, han pedido la cuenta discretamente.

Y no los menciono aquí ni a ellos ni a las historias que compartimos porque son de natural también discreto.

La pregunta original se centraba en la gestión del legacy. El legacy relativo a CPS con más diferencia es el cultural, luego el estructural, y a años luz los legales y tecnológicos.

Y ojo, que me he comido migraciones legacy tecnológicas potentes como CTO y este libro era mi pastor, nada me faltaba. Peladillas comparadas con mover cultura o estructura.



Migrating Legacy Systems: Gateways, interfaces and the incremental approach

goodreads

El CPS bien hecho, normalmente mueve sillas. Y sillas a alto nivel.

No tiene ningún interés en echar a nadie, únicamente está interesado en resolver el problema, lo que ocurre es que generalmente si estamos en problemas es porque normalmente alguien en un puesto clave no está haciendo su trabajo.

No es como hacer una regularización de empleo, ahí estamos cortando costes, y ya se encarga Mckinsey de nunca mover la silla que gestiona sus presupuestos.

Bajo estas premisas os podeís imaginar las posibilidades reales que tiene una propuesta CPS de prosperar en un consejo de Administración si no está propulsada al más alto nivel.

Una startup sobre el papel es el sitio perfecto para realizar CPS, por varios factores: Comenzando desde que la propuesta de valor está disponible para ser modificada y que no hay legacy significativo en ninguna parte.

De hecho, ya mencioné que a Eric Ries le malinterpretaron. La persona ideal para pivotar un negocio estratégicamente es un CPSer:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eric Ries, que ha sido brutalmente malinterpretado, no trajo una propuesta para que lanzáramos espaguetis a la pared sin estrategia a ver qué se pega, sino una propuesta para pivotar rápidamente y vencer nuestras resistencias naturales.

De hecho, durante mucho tiempo pensé que nuestro sitio ideal era trabajar con fondos de inversión, analizando los peores performers del portfolio para ver que se podía hacer para darles la vuelta. Es una cuestión de equipo? Timing? Propuesta de valor?

Pero el problema principal ahí radica en el hecho de que los incentivos para los gestores del fondo no están ahí: Todo el mundo se supone que lo que pone es "dinero inteligente" y se supone que eso es lo que ya traen ellos encima de la mesa.



Y nunca pongas tu dinero en contra de una narrativa mágica imperante, como nosotros descubrimos a las malas con los Directores de Marketing.

En su momento, y dado el colapso de los mecanismos de generación de demanda clásica, y del auge de la personotecnica, pensamos que seríamos recibidos en los departamentos de Marketing con los brazos abiertos.

Lamentablemente pasamos por alto que decir claramente que las skills que alguien poseía y que le habían llevado a un puesto concreto estaban obsoletas, no terminaba de ser un buen argumentario comercial.

Mencken y Upton Sinclair ya nos dejaron claro que es difícil hacer entender algo a alguien cuyo puesto de trabajo depende de no entenderlo: <https://quoteinvestigator.com/2017/11/30/salary/>.

Nos encontramos con escenarios delirantes donde un CEO nos remitía a su Director de Marketing para que le lleváramos una iniciativa al consejo y el director de Marketing negarse a llevarla porque no se sentía capaz de defenderla una vez allí delante de ellos.

Nosotros solemos decir una frase en los kickoffs que le produciría un ataque al corazón a cualquier consultor de McKinsey de pura cepa. "Nosotros no tenemos ni puta idea de vuestro sector"

Recordad esta anécdota que mencioné en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Históricamente, la consultoría ha resuelto esto a base de arrogancia y pretendida seguridad en uno mismo. Matthew Stewart reconoce que no entró en McKinsey porque al socio no le moló que admitiera estar lleno de dudas.

Una de las cosas que más irrita a la gente de las compañías con respecto a los externos es que se suponen que les traen para decir cosas nuevas, no para regurgitar lo que han obtenido en sus entrevistas con ellos.

El planteamiento de un CPSer es: "No tengo ni idea de tu sector. Ni de tu trabajo. No estoy aquí para enseñarte lo que sabes. Estoy aquí para que conjugando tus skills y las mías intentemos sobrevivir en un sitio donde nadie ha ido antes"

Obviamente, choca frontalmente con el planteamiento de la consultoría clásica. Hablé en detalle de todo ello y de lo importante en el CPS de la fé y la confianza en este hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En mi hilo plasta de hoy hablaré de lo necesario que es la fé en el CPS y de lo peligrosas que son las mitologías. #dentrohilo

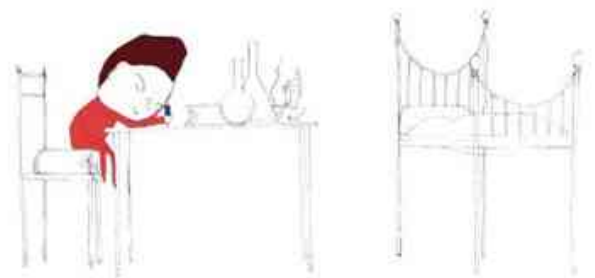
La madre que me matriculó en Teoría de Grafos. Turra limit on. Y no he podido hablar de casi nada en profundidad, como de costumbre. Oración, despedida y cierre:



El CPS, como digo en mis clases, es una disciplina de uso universal, generalizado y perpetuo. Hay poquísimos escenarios, generalmente asociados a problemas perfectamente acotados, repetibles y abordables sin problemas por la consultoría, donde no crea valor.

Pero es una disciplina terrible desde el punto de vista comercial, porque instintivamente despierta las peores inseguridades de la gente. Como es una disciplina de CEOs, mucha gente malinterpreta que se supone que uno llega a CEO porque sabe todo y no se equivoca nunca.

Paradójicamente, requiere de gente extraordinariamente humilde y al mismo tiempo extraordinariamente segura de si misma para poder trabajar con ello. Necesita Feynmans de la vida.



Si bien los legacies son muy complicados de manejar, en un orden cultura > estructura >>> tecnología, el problema fundamental es que este tipo de gente no crece en los árboles.

Y es una pena, porque son muy necesarios. Pero, como dije en su momento, para poder hacer cosas hace falta alguien al otro lado de la mesa. #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para poder hacer algo en cualquier sitio hace falta alguien al otro lado de la mesa. You need two to tango.

Final de la turra: CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados

[Ver en El Turrero Post](#)

Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados

Categorías: Personotecnica, Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo, Factor x

Fecha: 7/5/2021

En el hilo turras de hoy, y tal como comenté, vamos a hablar de Black and White Thinking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Toda esta turra condescendiente y paternalista (chupito!) es un spoiler descarado del hilo turras de mañana: Hablaré sobre black and white thinking.

Disclaimer: hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados, así que vamos a un puto campo de minas Claymore. El que ignore mi relación de amor/odio con ella que repase este hilo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En nuestro hilo turras de hoy, vamos a contestar esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/UbaldoHervas/status/132860766909204s=20...>

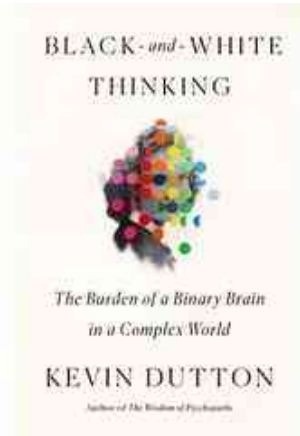
El black and white thinking viene a ser, simplificando mucho, una mirada a la realidad en términos de buenos y malos, blanco y negro, extremos, sin matices ni manera de conciliar las dualidades ni las dicotomías en algo cohesivo. Objetivismo no ideológico, sino psicológico.



Como os podéis imaginar, para un fan del bothism, los matices, el nuance y la complejidad como yo, es pura belladona destilada. Para más detalles, aquí: [https://en.wikipedia.org/wiki/Splitting_\(psychology\)...](https://en.wikipedia.org/wiki/Splitting_(psychology)...)

Mi interés en el tema, ya potente per se, se ha intensificado últimamente: Desde el mero hecho de vivir la situación que vivimos actualmente a la lectura de dos libros concretos, uno que entra directo con el tema y otro de manera periférica:

Black and white thinking de Kevin Dutton:



Black-And-White Thinking: The Burden of a Binary Brain in a Complex World

goodreads

The righteous mind de Jonathan Haidt:



The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion

goodreads

Vamos con el primero: A la pregunta ¿Por qué pensamos en términos binarios como "nosotros contra ellos"? Dutton encuentra la respuesta en la forma en que nuestros cerebros han evolucionado -y no han evolucionado- a lo largo del tiempo.

Dutton afirma que hace millones de años, la respuesta de fight-or-flight (lucha o huye) surgió en respuesta a las amenazas percibidas, y aunque el mundo se ha vuelto infinitamente más complejo, todavía estamos "programados para pensar en blanco y negro".

Para navegar por la vida, dividimos mentalmente nuestras experiencias en categorías manejables, dotándolas de prácticos "marcos". Semejantes en cierta manera a los marcos de Lakoff, por ejemplo.

Dutton sostiene que algunos "supermarcos" cognitivos son especialmente importantes. Junto con "fight-or-flight", incluyen "Us vs. Them" y "Right vs. Wrong".

Esta trinidad cognitiva, cree, ayuda a explicar una amplia gama de acontecimientos polarizantes. Por ejemplo, el Brexit, el trumpismo, el ascenso del grupo Estado Islámico...



Esos "supermarcos" también son la clave de la "supersuasión", o "la ciencia secreta de conseguir lo que uno quiere" de los demás.



Kevin Dutton es una persona muy interesante que habla sobre cosas que me vuelven mico: Psicópatas, persuasión... Es psicólogo, así que me tengo que tomar todo lo que dice "with a grain of salt", pero mantiene una línea constante de discusión sobre temas que me interesan.

El problema fundamental de Dutton es que a pesar de que es un profesional de la materia (20 años enseñando en Oxford y Cambridge), tiene lo que yo llamo el marco Gladwell de análisis, que hace muchas veces mejores bestsellers que tesis académicas.



Los detractores de Gladwell han alabado a menudo su forma de contar historias y su hábil manera de redactarlas, pero han criticado su tendencia a exagerar sus teorías y a hacer cherrypicking en sus estudios académicos.

No deja de ser contradictorio que alguien que pelea tanto por el detalle y el nuance empuje de manera tan clara una tesis determinada sin reservas. La tesis alrededor de la "supersuación" y el propio nombre tienen un leve retroaroma a aceite de serpiente.



Haidt es otra cosa, a pesar de venir de un lugar parecido: Es psicólogo social, Factor X a tope.

Haidt hace otra pregunta potente: ¿Por qué nuestros líderes políticos no pueden trabajar juntos cuando se avecinan amenazas y se acumulan los problemas? ¿Por qué la gente asume tan fácilmente lo peor de los motivos de sus conciudadanos?

En su libro, Haidt explora los orígenes de nuestras divisiones y señala el camino hacia el entendimiento mutuo.

Habla de uno de los temas que más me obsesiona ultimamente, especialmente desde que soy presidente de @MensaEspana, la gestión de la convivencia entre frentes antagónicos.

Su punto de partida es la intuición moral, las percepciones casi instantáneas que todos tenemos sobre otras personas y las cosas que hacen.

Estas intuiciones se sienten como verdades evidentes, lo que nos hace estar justamente seguros de que los que ven las cosas de forma diferente están equivocados.



Haidt nos muestra cómo estas intuiciones difieren entre culturas, incluidas las culturas de la izquierda y la derecha políticas.

Combina los resultados de sus propias investigaciones con los de antropólogos, historiadores y otros psicólogos para trazar un mapa del ámbito moral.

A continuación, examina los orígenes de la moral, echando por tierra la opinión de que la evolución nos hizo criaturas fundamentalmente egoístas. Pero en lugar de argumentar que somos altruistas por naturaleza, hace una afirmación más sutil: que somos fundamentalmente grupales.

Es nuestro espíritu de grupo, explica, lo que nos lleva a nuestras mayores alegrías, nuestras divisiones religiosas y nuestras afiliaciones políticas.

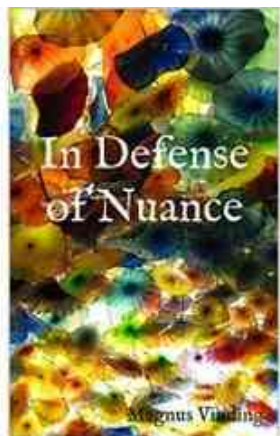


En un asombroso capítulo final sobre ideología y civismo, Haidt muestra en qué tiene razón cada bando y por qué necesitamos las ideas de liberales, conservadores y libertarios para prosperar como nación. Nos suena de algo??

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de #bothism al hilo de esta pregunta de #preguntaalrecu : <https://twitter.com/Recuenco/status/1364839499604312084> está cayendo. s=20... con dedicatoria para @alejandrowriter

Como no sería yo si no recomendase un libro que no conoce ni su puta madre pero que considero imprescindible, aquí lo tenéis:



In Defense of Nuance

goodreads

El libro se centra en el problema de la crisis de polarización y comunicación fallida en la que nos hallamos y se pregunta qué podemos hacer al respecto.

Este ensayo sostiene que parte de la solución puede ser que todos hagamos un esfuerzo deliberado por seguir ciertas virtudes que son bastante sencillas, aunque difíciles de practicar.

En pocas palabras, deberíamos esforzarnos por ser caritativos con nuestros adversarios y aspirar a tener perspectivas más matizadas y equilibradas. Esto no sólo es importante para abordar nuestra actual situación social, sino también para el esfuerzo de la razón en general.

Para adquirir una visión del mundo que refleje su verdadera complejidad, debemos aspirar a los matices, y la mejor manera de conseguirlo es comprometiéndose caritativamente con muchas perspectivas diferentes.

A continuación, el ensayo se centra en algunas cuestiones polémicas, como la discriminación por razón de sexo, la interseccionalidad, la corrección política, los estilos de relación y la política... auténticos campos de minas a día de hoy con la que



Fundamentalmente para señalar algunas formas en las que un mayor "nuance" podría ayudar a informar y hacer avanzar nuestros puntos de vista sobre estas cuestiones.

Es que no me lo puedo creer, otra vez el puto Turra Limit. No he podido hablar de Elon Musk, ni de los resultados de las elecciones del 4M (Casi mejor). En fin, oración, despedida y cierre:



Desconfía de los planteamientos maximalistas, de buenos y malos, de extremos, de enemigos irreconciliables, de obreros de derechas tontos, de rojos peligrosos comeniños. También ya que estamos, de equidistancia cómplice y Desmond Tutu en cuanto no te compra alguien el pescado.



En el fondo de mi corazón este tema me fascina por el mero hecho de que es mi batalla perpetua: La complejidad, los detalles, la síntesis en contra de la brocha gorda, el maniqueísmo, la polarización.



Empatiza. No de palo, tenemos ya demasiada empatía de porexpán y gente que quiere nuestro bien pero que ese bien que te conviene ya lo conoce el y no te pregunta. No me quiero repetir, ya lo dije aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En tiempos de CPS, de orquestación de talento, y en tiempos de intentar combatir la polarización creciente, pensar de entrada que con quien estás hablando no es gilipollas (@ddamasd dixit) por más que no coincidas, me parece una sana aproximación estratégica. Y vital.

@ScottAdamsSays decía que los únicos negocios en los que ha tenido éxito son aquellos en los que clavó la psicología subyacente. Interésate en la psicología, en el Factor X. Puede no ser una ciencia infalible y tener su ración de quacks, pero ignorarla es hostia segura. #finhilo



Final de la turra: Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados

[Ver en El Turrero Post](#)

La hipocresía como una de las bellas artes. Es puro CPS

Categorías: Factor x, Resolución de problemas complejos

Fecha: 1/5/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de algo que ya os adelanté que iba a ser el tema elegido, de la hipocresía como una de las bellas artes.



Al principio puede parecer un tema en principio alejado de la temática habitual del hilo turras, pero disiento frontalmente. Es puro CPS.

Para empezar, es puro Factor X, y en el fondo de lo que habla el hilo turras siempre es de ampliar el toolkit cognitivo de la gente, y personalmente considero que es importante aprender a gestionar una herramienta fundamental en el siglo XXI, el XX y el XIX.

Y además vamos a conectarlo con otro aspecto importante del framework de CPS, que es el Business Acumen. Y voy a un ejemplo hot: El fallido lanzamiento de la Superliga. Vamos allá.

A no ser que hayáis estado bajo un foso de un hongo atómico, seréis conscientes de la que se ha montado con el abortado lanzamiento de la SuperLiga Europea de fútbol:



<https://www.marketwatch.com/story/the-red-wedding-of-soccer-how-twitter-reacted-to-the-european-super-leagues-dramatic-collapse-11619000867>

El que se piense, como he leído por ahí, que prácticamente Florentino improvisó el lanzamiento sobre la marcha, es idiota, piensa que Flo es idiota o no ha visto nada ni vagamente parecido a la estrategia en su vida. Lo que pasa es que Florentino se abrazó a una mala estrategia.

Obviamente hubo un completo error en el mapeo del modelo mental y una infraponderación de la naturaleza del problema por parte de los prebostes de la Superliga. Un error en el cálculo del Factor X.

Y a pesar de que sería muy tentador hacer un análisis en profundidad de cual debería haber sido la estrategia, ni es mi objetivo de hoy hacer un post mortem de lo que falló ni me parece ni siquiera legítimo hacerlo.

Fundamentalmente porque ya estoy oyendo desde aquí el retumbar de los teclados de la mitad de los casos que se están haciendo para las escuelas de negocios de medio mundo, sobre los "obvios errores en la estrategia de comunicación" y el "mal timing elegido"



Sobre todo el tema en general de la adivinación del pasado, recomiendo este libro al respecto, donde se deja claro cuales son los mecanismos del "Era obvio que esto iba a pasar"



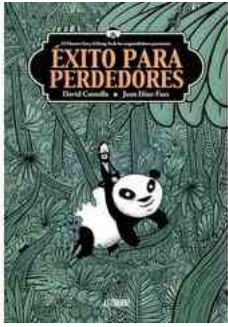
Everything is Obvious: Once You Know the Answer

goodreads

En el libro se habla de que hay tres tipos principales de errores de sentido común: los modelos mentales sistemáticamente defectuosos del comportamiento individual, los modelos aún más defectuosos de los comportamientos colectivos...

...y las representaciones erróneas de los acontecimientos pasados que hacen que aprendamos de la historia menos de lo que creemos. Básicamente lo que llevamos dando la turra @jaime_rdes y yo con el "All models are wrong" los últimos meses.

Uno de mis libros de negocios preferidos de todos los tiempos es este cómic de @DavidCantolla y Juan Diaz-Faes:



Éxito para perdedores

goodreads

De entre las muchísimas perlas que tiene, una de ellas mostraba a dos grupos de inversores y analistas presentando dos análisis diferentes sobre un hecho concreto, el auge de la economía punto com de finales de los noventa.

Un grupo daba sesudas razones de por qué había que invertir en las compañías punto com y como iban a cambiar el mundo por completo, y otro grupo dejaba claro lo obvio que era que aquello no era economía real, que estaba lleno de "listos", y como el trastazo era inevitable.

Obviamente, lo particularmente interesante era el hecho de que eran exactamente las mismas personas en ambos casos. Opinando antes y después del castañazo de las punto como que se llevó la compañía donde estaba de CTO, Equality, por delante.

El mismo aire sentencioso y los mismos argumentos de "sentido común" para defender una cosa y la contraria de gente que no entiende en absoluto un proceso complejo ni el Zeitgeist en que se produjo.



Yo estuve allí y os digo que si hubiera venido un viajero del futuro como el del spot de la lejía, se hubiera pasado de su culo completamente. Como en toda manía, se abrazaron una serie de hipótesis de todo a cien con fervor militante.



Lejía Neutrex Futura (2005)

Un hombre rompe una camisa y dice a su mujer que es por el gimnasio, pero ésta tiene otra teoría: que es por culpa de la lejía. Aparece entonces la mujer del...

youtube

Naturalmente, se compensa su incapacidad real para no ya modelarlo, sino procesarlo a posteriori debidamente, con sentenciosidad a la hora de evaluar cosas ya ocurridas, poniendo esa voz aterciopelada que a @jaime_rdes le sale natural y que otros impostan.

De hecho, solo me centraré en una pequeña anécdota aislada, sencillamente por el hecho que me pareció una de las exhibiciones más maravillosas de disonancia cognitiva de las que ha sido testigo en mucho tiempo.

Reconozco que me quedé completamente turulado con el hecho de que Florentino Perez acudiera a un parnaso de la intelectualidad como el Chiringuito exhibiendo una serie de argumentos...racionales. El equivalente de ir a hablar con Charles Manson de empatía.



LO MEJOR DE FLORENTINO EN EL CHIRINGUITO: CLAVES DE LA SUPERLIGA Y RESPUESTA A TODAS LAS DUDAS

Resumen con lo más interesante de la entrevista de Florentino Pérez con Josep Pedrerol en El Chiringuito en calidad de presidente de la nueva Superliga Europ...

youtube

Le honra la valentía, la coherencia y el dar la cara sobre el tema cuando los demás han dado una exhibición de comadrejismo extremo, pero da una idea de su lectura de la situación. Amigo Florentino, le han hablado alguna vez del CPS?



Si buscáis un análisis ponderado sobre el tema, específicamente por parte de mi bro @DavidAlayon, podéis leer este artículo: Me temo que el CPS y el strategic Foresight no es el fuerte de los responsables de la Superliga:



<https://www.reasonwhy.es/actualidad/tertulia-errores-superliga-competicion-futbol-producto-comunicacion>

Pero vamos, errores en la ponderación del Factor X solo tienes que dar una patada a un bote y ver cientos. Desde el colapso de la moción de censura en Murcia pasando por el colapso de Basecamp. <https://platformer.news/p/-what-really-happened-at-basecamp...>

Naturalmente, otro día me gustaría hablar del curioso fenómeno que azota el mundo occidental, donde en cada frutería, en cada salón de billar, en cada tienda de chuches y en cada asociación regional de coros y danzas, resulta que hay un estrategia.



Pero volvamos a lo que quería hablar hoy: El inaudito desfile de sepulcros blanqueados con una jeta de adamantium una vez que se precipita el castañazo de la Superliga por la mala estrategia escogida.

De pronto surge Piqué convirtiéndose en adalid de los aficionados al deporte en todo el mundo. PIQUÉ. O sea, WTF.

Jose M Campos @CGJ84

Que lo hubiese dicho antes oportunista. Cuando ha comprado el tenis o una plaza en segunda b solo x tener pasta. Demagogia y cinismo

Ceferin, por cierto, tiene la autoridad moral de Joe Banana para llamar a nadie delincuente. La UEFA, la FIFA y el resto de las asociaciones ofendidas, tienen un track record que riase usted de la familia Gambino.



Los clubes involucrados, en una cascada de sonrojante cinismo, se van cayendo como moscas ante unas presiones u otras, alegando las justificaciones más peregrinas. Supongo que tras haber jurado cerrar filas entre ellos y apreteu, apreteu.



<https://www.marca.com/futbol/atletico/2021/04/21/607>

Y para rematar el All Star de disonancia cognitiva entra la estrella invitada, Boris Johnson. BORIS JOHNSON. La hostia, solo falta aquí los que vendieron a Viriato, el Conde Don Julián y Fernando VII en el panteón.

<https://us.marca.com/claro/futbol/futbol-internacional/2021/04/22/60817f83268e3eac768b45e2.html...>

Por cierto, otro libro recomendado para gestionar estos tiempos: La historia de la traición en España, de Bruno Padín. Imprescindible.



La traición en la historia de España

goodreads

Prescindid de los muchos sesgos que tiene este artículo para poder ver un análisis fino de una de las exhibiciones más atómicas de cinismo e hipocresía colectiva de la historia de la humanidad:



<https://www.lagalerna.com/bienvenidos-de-vuelta-al-redil-de-aleksander-ceferin/>

Obviamente, yo he tenido mi parte de tener que sufrir problemas con gente envolviéndose en las banderas más nobles para defender sus propias agendas miserables. Ni me creo que haya sido el único ni el último.



La madre que me matriculó en Estrategia de Datos y de la Información. Turra Limit ya ahora que estoy entrando en calor. Y ni siquiera he podido hablar de Beria, uno de mis preferidos de siempre. En fin, toca cierre y recapitulación.



La gente no tiene ni puta idea de hacer modelos mentales complejos. Predecir es uno de los trabajos más duros que hay y ya os he hablado mucho de ello y de por qué soy un fringe futurist.

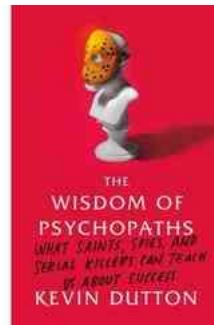
Lo que sí hay es un montón de oportunistas, siempre, bien sea para arrimar el ascua a su sardina o quedar como listones, bien sea para involucrase en grandes causas para justificar sus actos de agenda personal. Adivinos del pasado y sepuleros blanqueados.



Últimamente el cinismo y la hipocresía es un comportamiento social que se recompensa. Cuando digo últimamente me refiero a los últimos diez mil años. Esto sí que es un atractor.

Solo tenéis que ver el estado de la política actual para que os hagáis una idea de que se lleva este año. Hipocrisy is the new black.

Ser cínico, frío y casi sociópata es una ventaja competitiva, como dice Dutton, en una sociedad entregada al relato sobre la realidad, que se precia de ser racional pero que es en realidad un mar de tripas y vísceras.



The Wisdom of Psychopaths: What Saints, Spies, and Serial Killers Can Teach Us About Success

goodreads

Como decía Rochefocauld, "La hipocresía es un homenaje que el vicio paga a la virtud" Una cosa fascinante de la hipocresía es como nos muestra como humanos inconsistentes e incoherentes. Nuestra imagen de nosotros mismos y lo que somos. Pura personotecnia. Puro Factor X.

Obviamente no os estoy indicando que haya que ser hipócritas en la vida, y lo encuentro moralmente reprochable, pero también os digo que leáis el Zeitgeist y que asumáis que en Roma, mejor compórtate como un romano. #finhilo

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ya me dedico al fringe futurism. Es un concepto que menciono en ésta charla y que se puede resumir en "algo loco pero que afronta el problema, y que se puede implementar mañana si hay huevos" como contraste a "un paño caliente" y a "una paja sideral"

P.D: Joder, no he dado ni una sola recomendación de un libro sobre hipocresía. Cualquier listón diría que el Tartufo o La letra escarlata, pero el bueno es este:



Why Everyone (Else) Is a Hypocrite: Evolution and the Modular Mind

goodreads

Final de la turra: La hipocresía como una de las bellas artes. Es puro CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

La inteligencia se puede usar para tender puentes y no para agredir al diferente.

Categorías: Factor x, Resolución de problemas complejos

Fecha: 24/4/2021

El hilo turras de hoy es muy especial. Por muchísimas razones. #momentomoñas

Primero, porque en tiempos de polarización y radicalización, y de negar la humanidad del que no piensa como tú, siempre esperaba que fuera la psicología (El Factor X en general) el que tendiera puentes, pero nunca esperé que fuera la inteligencia la que lo hiciera.

En tiempos en que nuestra clase política nos toma por estúpidos y acude a las estratagemas y los mensajes más pueriles para intentar manipularnos, cuando piensas que la inteligencia y el pensamiento son luces que se extinguen, resulta...

...que de entre el marasmo de estupidez agresiva, de entre la turba vocera y unánime, entre la insidia interesada y con agenda propia, sale una voz que, siendo mucho más baja y pausada que el griterío, se oye muchísimo más, porque es una voz propia.

Que dice, con voz tranquila pero firme, "Discúlpame, no termino de tener esto claro. Podemos discutir civilizadamente sobre ello? Me interesa"

De pronto, para mí, ha caído una bomba de neutrones. Todo el ruido muere. Solo quedan en pie los edificios que llevamos construyendo desde Grecia. Una luz blanca ilumina todo y suena de fondo música de anuncio de yogur griego. Todavía hay esperanza.

De pronto, la bulla ya no existe. Sigue ahí, pero ya no existe. Sigue agitando sus horcas y sus antorchas, pero ya no existe. Porque alguien, ha hecho una pregunta inteligente y respetuosa. En medio del griterío. Entre la gente que empuja y vocifera.

Y hablamos de mil cosas. De inteligencia, de sesgos, de gente que usa las ideas para su agenda sin escrúpulos. Vuelan preguntas en ambas direcciones. Se habla de ideología, de estupidez, de arrogancia, de como no tienes por qué abrazar a alguien del que te guste solo una idea.

Se hablan de mil cosas, pero sobre todo, se produce un pequeño milagro. Se restaura la fe en que la inteligencia se puede usar para tender puentes y no para agredir al diferente. Se restaura la fe, por ende, en la humanidad.

Así que no os doy más la chapa. Os dejo con el hilo de mi conversación con @cesarastudillo sobre inteligencia, el sentido de @MensaEspana, sesgos, psicometría y muchas cosas más. Muchas gracias, compañero. No sé si lo habrás pasado bien, pero yo lo necesitaba.
/bow

Y todo empieza aquí, de la manera más inocente posible, como empiezan todos los grandes viajes. Gandalf viene y te propone una aventura. Simple y letal.

 César Astudillo @cesarastudillo

Fantaseo con un debate con @Recuenco sobre si un club de gente con alto CI tiene más sentido que un club de gente con el anular más largo que el índice. Pero él lo ganaría, y yo no cambiaría de opinión. Y ¿para qué quieres un debate cuyo resultado ya anticipas?

Final de la turra: La inteligencia se puede usar para tender puentes y no para agredir al diferente.

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre la dificultad y recompensa de emprender

Categorías: Estrategia, Sociología, Leyes y sesgos, Resolución de problemas complejos, Desarrollo de habilidades

Fecha: 14/12/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la razón real por la que el porcentaje de emprendedores entre la población general es ridículo y así tiene que ser. Vamos allá.



La pregunta que echa todo a rodar es sencilla, casi infantil:

Dear Son. @DearS_o_n

In your own view, why do you think 85% of people choose a 9-5 over starting their own business?

@joantubau trae a la mesa un párrafo del yayo espectacularmente sangrante, cabrón y preciso como solo el yayo en un buen día de próstata puede resultar.

joan tubau @joantubau

This, by @nntaleb

El capítulo "Peer Cruelty" en "The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable" aborda la crueldad y el comportamiento negativo que pueden surgir entre pares en contextos sociales y profesionales.

Taleb explora cómo las dinámicas de grupo y la presión social pueden llevar a comportamientos destructivos y cómo estos pueden tener un impacto significativo en la vida de las personas.

Huelga decir que la metralla de lo que dice me cae bien cerca. No entraré en detalles, pero tengo la sensación de que el yayo me ha estado mirando por un agujerito.

De hecho, es tan extraordinariamente preciso que creo que es algo en lo que el yayo también ha vivido de cerca. Cualquiera de nosotros que haya elegido the road less traveled ha tenido un viaje de vuelta en ese coche.

Luego, si tienes como yo, toda una serie de cuñados formados en USA que han ejercido su profesión de manera exitosa, el tema se acerca peligrosamente a cualquier cena de Navidad de mis últimos veinte años.

De mantras como "Tan listo, tan listo..." y similares ni hablamos.

He estado a lo largo del tiempo mencionando un montón de conceptos que son colaterales a todo lo que vamos a hablar hoy. Por ejemplo, aquí hablaba del ETA:

Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 21, 2020

Sobre el cálculo del ETA (Estimated time of arrival), he de decir que es una de las disciplinas más complicadas que existen, y la razón de mis peloterías con mis amigos futuristas.

Dentro de uno de los primeros hilos seminales, hablando de muchas cosas incluyendo la anticipación y la dificultad de fijar el tiempo en que una idea se convierte en mainstream.

También he hablado mucho y en detalle del concepto del "man on a mission" y de la importancia de elegir correctamente a tu pareja en el proceso.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hemos llorado con esta mierda, se reconoce y ya está. Dos de mis obsesiones juntas: The man on a mission y la importancia de elegir a tu compañero de vida.

A mi mujer le ha costado siempre entender por qué no me decido a tener mejor vida a sueldo de alguien a cambio de perseguir un fantasma que muchas veces solo parezco ver yo.

Huelga decir que sin su comprensión y su apoyo tanto moral como económico, muchas veces no sustentados por los hechos, no hubiera podido llegar a ninguna parte.

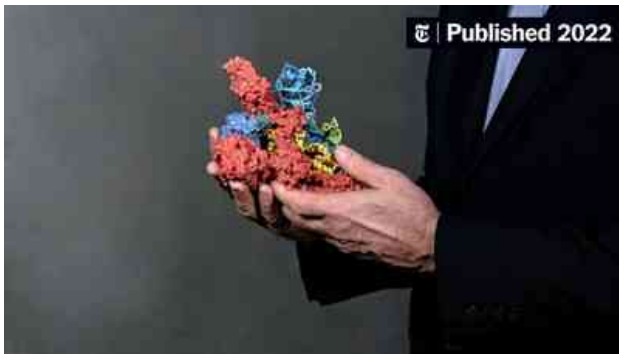
En alguna ocasión he hablado de un grupo de Whatsapp que es de los que más satisfacciones me da, con una serie de personas cherrypicked (De hecho el grupo se llama Helejidors para la Jloria) para un tema concreto que hace tiempo que pasó a un segundo plano.

Ahora mismo es un grupo de reflexión del que cogeré libremente varias de las cosas sobre las que quiero hablar hoy. No haré atribuciones individuales porque creo que lo fascinante es el proceso colectivo, pero entrecomillaré comentarios verbatim.

"Sutil reflexión: al igual que la tecnología, una cosa es su existencia y otra, su adopción. Podemos convivir perfectamente ahora mismo con ideas geniales, expresadas públicamente, que encontrarán su éxito dentro de una década o de un siglo.

No tiene por qué haber consenso inmediato sobre la genialidad o las buenas ideas. ...como ha pasado por otra parte a lo largo de la historia"

Traen de hecho un ejemplo maravilloso encima de la mesa:



<https://www.nytimes.com/es/2022/01/20/espanol/arnm-covid.html>

La madre que me matriculó en Estructura de Datos y de la Información. Turra limit hits. Vamos a ver como cerramos esto de la manera menos dolorosa posible.

Uno no elige sus cruzadas, tus cruzadas te eligen a ti.

Nadie en su sano juicio puede considerar que convertirse en emprendedor, especialmente en España, sea una decisión juiciosa.

Ya no solamente que todos los incentivos estén colocados en ser funcionario, es que todo está en contra, empezando por la consideración social, la evaluación colectiva de lo que es arriesgado (que ya comentamos que era una puta mierda) y la gradación de la recompensa.

El criterio de selección es brutal, porque las pruebas son tremendas y todos no estamos llamados a la misión. Hay gente que sencillamente, no sirve para el tema. O no le gustan los compromisos que conlleva aparejados.

La verdad es que al final del día, uno tiene que entender en qué es bueno, qué le gusta y donde genera el mayor coste de sustitución.

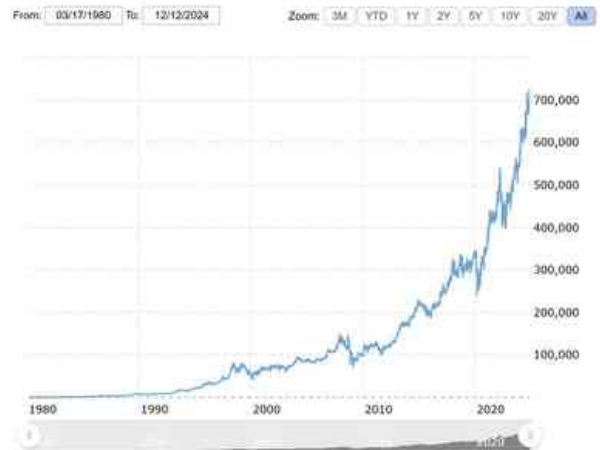
 joan tubau @joantubau

This, by @nntaleb

A mí, por ejemplo, he tenido que convertirme en cabaretera porque aunque no es lo que más me gusta, se me da bien, y es lo que se necesita en el momento en el que estoy. A cambio de ello, he descuidado muchas otras cosas importantes para mí.

El problema fundamental asociado al entrepreneurship es que aunque estés en lo cierto, la entrega de resultados es si me apuras, un ejercicio de gratificación diferida inhumano.

Estos son los resultados de Berkshire Hathaway a lo largo del tiempo. No hace falta ser muy listo para ver que durante mucho tiempo fueron inversamente proporcionales al esfuerzo que realizaron.



Si has acertado a lo grande, lo más probable es que históricamente, la cantidad de tiempo donde hayas aplicado esfuerzo de manera consistente sin resultados visibles haya sido masiva.

Estamos acostumbrados desde jovencitos a una correlación entre esfuerzo y retornos que es prácticamente instantánea. Si estudias y tienes un mínimo de talento, apruebas.

La vida no funciona así, y muchos de nosotros tardamos en entender como funciona el asunto. Systems vs goals.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Systems VS. Goals.

Hablaban en Helejidós de como Bowness habla de los círculos de reconocimiento y los pasos son inexorables. No se pueden saltar escalones.

Circles of Recognition
(Bowness, 1989)



Si has dejado como yo, una profesión extraordinariamente lucrativa en la que eras un young gun por una locura que solo ves tú, has estado viajando en ese coche silencioso que menciona el yayo en alguna ocasión.

Hay que tener una piel extraordinariamente dura o una obcecación completamente demencial para no ceder ante la presión social. Somos animales sociales, tenemos arraigado el hecho de que si nos expulsaban de la tribu, estábamos condenados a una muerte segura.

Pero si sobrevives lo suficiente, y para eso necesitas apoyo de tu entorno más cercano, es posible que de pronto lo que haces se convierta en hot shit y de repente los trabajos tan seguros y tan razonables empiezan a acumular pink slips y cajas llenas de tus cosas.



Es posible que en algún momento tengas que dar marcha atrás, aceptar compromisos, pagar una libra de carne que no deseas para seguir adelante.

Es posible que en determinados momentos tengas que cambiar de parejas de baile, cerrar etapas, dejar cosas atrás, avanzar en cosas nuevas, abandonar líneas prometedoras.

Es completamente demencial pedirle a la gente que se exponga a los grados de incertidumbre, recompensa dudosa, gratificación diferida y escarnio público que demanda ser empresario, particularmente innovador.

Sin embargo, conviene recordar de vez en cuando que los avances se los debemos a los Ahmeds y a las Quelis.



<https://mailchi.mp/bonillaware/algorithmo-cambio-mundo>

Levantad de vez en cuando una copa en su honor. Son pocos, mal pagados, les debemos mucho. #finhilo

P.D. I: "El hombre racional se adapta al mundo que le rodea; el hombre irracional se obstina en intentar que sea el mundo quien se adapte a él. Por tanto, todo progreso se debe al hombre irracional" - - George Bernard Shaw

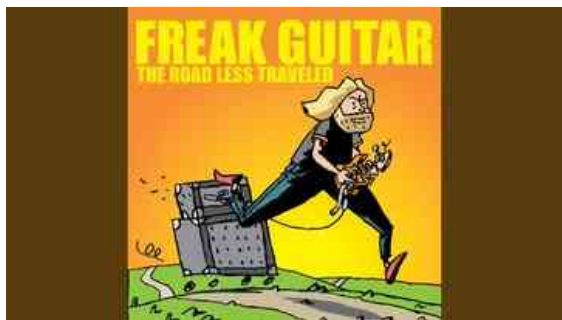
P.D. II: Scott Adams, hablando del tema: "Entrepreneurs are already pretty much there.

Because by the time you say 'I'm going to be an entrepreneur, I'm going to work all these hours, I'm doing this thing I really want to do,' you're probably already pretty far into the selfish category.

And I mean that in a positive way. You're taking care of business. You're working hard. You're making the world a better place. Even if it doesn't work, the economic activity in itself can stimulate the economy. It gives people jobs in the short run.

So an entrepreneur is pretty much the definition of an enlightened selfish person."

P.D. III: Uno de mis guitarristas preferidos, Mattias IA Eklundh, tiene un LP maravilloso que se llama precisamente "The Road Less Traveled" y una canción sobre el tema de que no hay dinero en el Jazz. Los hilos turras solo hablan de trops universales.



There's No Money in Jazz

Provided to YouTube by The Orchard EnterprisesThere's No Money in Jazz · Mattias IA EklundhFreak Guitar - The Road Less Traveled© 2013 TSP-Thunderstruck Prod...

youtube

Final de la turra: Sobre la dificultad y recompensa de emprender

[Ver en El Turrero Post](#)

La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones

Categorías: Leyes y sesgos, Sociología, Desarrollo de habilidades, Estrategia, Libros

Fecha: 30/11/2024

En el hilo turras de hoy, hablaremos en general de lo muy paquetes que somos evaluando riesgos. Y de nuestra relación de mierda con ellos.



Copyright © 1997 United Feature Syndicate, Inc. Redistribution in whole or in part prohibited.

La inspiración para el hilo de hoy me la dio el crack de @ferrenet hablando sobre seguridad laboral y empleabilidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto hablaré en mi próximo hilo. De lo mierdísimas que somos evaluando riesgos.

Sobre la que por cierto, ya hablé en su momento en un hilo de la serie sobre el pompismo:

Que a su vez menciona una charla que di en la Summer School con mis panas de @Value_school diciendo que básicamente, es una ilusión peligrosa: <https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/05/value-school-summer-summit-2023-programa.pdf...>

Una visita rápida al Turrero Post os dará un montón de referencias colaterales sobre riesgo e incertidumbre, por no mencionar que esta última es un tema clave al que cada vez le vamos a dedicar más tiempo @godivaciones y yo, a partir de nuestro programa en @kryterion_es

Pero, que yo recuerde, nunca he incidido en como de paquetes somos a la hora de evaluar riesgos. Lo que sí he hecho es mencionar como la lata de gusanos la abrieron, como tantas otras cosas, Tversky y Kahnemann.

Amos Tversky y Daniel Kahneman son dos figuras fundamentales en la psicología y la economía conductual, conocidos por su trabajo conjunto en la teoría de las perspectivas y la toma de decisiones bajo riesgo.

Su colaboración comenzó en la década de 1970 y ha tenido un impacto duradero en cómo entendemos la toma de decisiones humanas.

Daniel Kahneman, nacido en 1934 en Tel Aviv, y Amos Tversky, nacido en 1937 en Haifa, se conocieron en la Universidad Hebrea de Jerusalén. Ambos compartían un interés profundo en la psicología cognitiva y la toma de decisiones.

Su trabajo conjunto comenzó en 1969 y continuó hasta la muerte de Tversky en 1996.

En 1979, publicaron su trabajo más influyente, la "Teoría de las Perspectivas" (Prospect Theory), que desafió la noción tradicional de que los seres humanos son agentes racionales que siempre buscan maximizar su utilidad.

En lugar de eso, demostraron que las personas tienden a tomar decisiones basadas en la percepción de ganancias y pérdidas relativas a un punto de referencia, y no en términos absolutos.

Uno de los hallazgos más importantes de su investigación fue la aversión a la pérdida. Descubrieron que las personas sienten las pérdidas de manera más intensa que las ganancias equivalentes. Por ejemplo, perder 100 euros duele más que la satisfacción de ganar 100 euros.

Este sesgo cognitivo lleva a comportamientos irracionales, como evitar riesgos cuando se enfrentan a posibles pérdidas y asumir riesgos innecesarios para evitar pérdidas.

Un ejemplo clásico de su trabajo es el problema del general y sus soldados. Cuando se presenta una decisión en términos de vidas salvadas, las personas tienden a ser más conservadoras.

Sin embargo, cuando la misma decisión se presenta en términos de vidas perdidas, las personas tienden a asumir más riesgos. Este fenómeno, conocido como el efecto de encuadre, demuestra cómo el contexto y la presentación de la información pueden influir en nuestras decisiones.

El trabajo de Kahneman y Tversky ha tenido un impacto profundo en diversas disciplinas, incluyendo la economía, la medicina y la política pública. En 2002, Daniel Kahneman recibió el Premio Nobel de Economía por su trabajo en la teoría de las perspectivas y la toma de decisiones bajo incertidumbre.

La colaboración entre Tversky y Kahneman ha demostrado de manera convincente que los seres humanos somos inherentemente malos evaluando riesgos debido a nuestros sesgos cognitivos y emocionales.

Su trabajo ha cambiado la forma en que entendemos la toma de decisiones y ha proporcionado una base para mejorar nuestras estrategias de decisión en situaciones de riesgo e incertidumbre.

A partir de su trabajo seminal, muchas personas han recogido el guante, desde economistas hasta especialistas en comportamiento. Mencionaré algunos de los más significativos.

En su trabajo "Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment", Barberis revisa y evalúa cómo la teoría de las perspectivas ha sido aplicada en la economía durante las últimas tres décadas.



https://www.researchgate.net/publication/280743759_T

Matthew Rabin ha trabajado extensamente en la integración de la teoría de las perspectivas en la economía del comportamiento.

Su investigación se centra en cómo los sesgos cognitivos y las heurísticas afectan las decisiones económicas, ampliando así la comprensión de cómo las personas evalúan el riesgo y toman decisiones bajo incertidumbre.

Koszegi ha contribuido significativamente al campo de la economía del comportamiento, explorando cómo las expectativas y los sesgos de comportamiento influyen en la toma de decisiones. Su trabajo ha ayudado a refinar y expandir las aplicaciones de la teoría de las perspectivas en contextos económicos.

Vamos a pararnos un poco en Ted O'Donoghue, uno de mis preferidos. O'Donoghue ha investigado cómo las preferencias temporales y los sesgos de comportamiento afectan la toma de decisiones.



https://scholar.google.com/citations?user=5uHt_HsAAAAJ

Su trabajo ha proporcionado una comprensión más profunda de cómo las personas evalúan el riesgo y toman decisiones a lo largo del tiempo, complementando y ampliando las ideas de Kahneman y Tversky.

O'Donoghue es un destacado economista conductual que ha realizado investigaciones significativas sobre la evaluación de riesgos y la toma de decisiones.

En su artículo "Modeling Risk Aversion in Economics", O'Donoghue y su coautor Jason Somerville exploran diferentes modelos para capturar la intuición de la aversión al riesgo.



<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.32.2.91>

Argumentan que, aunque el modelo de utilidad esperada ha sido el enfoque estándar, existen modelos alternativos que pueden ofrecer implicaciones más matizadas y que a veces se ajustan mejor a los datos.

O'Donoghue ha investigado cómo las preferencias temporales y los sesgos de comportamiento afectan la toma de decisiones.

En su trabajo "Doing it Now or Later", coescrito con Matthew Rabin, exploran cómo la procrastinación y la preferencia por la gratificación inmediata pueden llevar a decisiones subóptimas.

En otro estudio, "Projection Bias in Predicting Future Utility", O'Donoghue y sus coautores examinan cómo las personas tienden a sobrestimar la estabilidad de sus preferencias futuras, lo que puede llevar a decisiones erróneas en el presente.

En "Optimal Sin Taxes", O'Donoghue y Rabin analizan cómo los impuestos sobre bienes que generan externalidades negativas (como el tabaco y el alcohol) pueden diseñarse para mejorar el bienestar social.

Este trabajo se enmarca dentro del concepto de "paternalismo asimétrico", que busca proteger a los individuos de sus propias decisiones irracionales sin restringir excesivamente su libertad.

En "Estimating Risk Preferences in the Field", O'Donoghue y sus coautores utilizan datos de mercado para estimar las preferencias de riesgo de los individuos. https://molinari.economics.cornell.edu/docs/BMOT_JEL_Feb_2015.pdf

Este enfoque permite una comprensión más detallada de cómo las personas evalúan y responden a los riesgos en situaciones reales.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A plegar velas y llevar la nave a puerto.

Cualquiera de vosotros sabe lo complicadísimo que es intentar convencer a la gente de que una cosa que su cerebro le está diciendo que es de una manera concreta en realidad es de otra.



¿CÓMO ES POSIBLE QUE HAYA MUJERES QUE SE ENAMOREN DE SERIAL KILLERS? - Psicólogo explica a Ted Bundy

- Clip extraído de The Wild Project #246 ft Vicente Garrido: <https://youtu.be/39jHo2oBXIE> Catedrático en criminología, psicólogo y uno de los criminólogos y f...

youtube

Especialmente si son especialistas en algo que han aprendido a sangre y fuego. Recordemos el carnaval con los matemáticos y Marilyn Vos Savant:

Problema de Monty Hall

El problema de Monty Hall o paradoja de Monty Hall es un problema matemático de probabilidad basado en el concurso televisivo estadounidense Trato hecho (Let's Make a Deal). El problema fue planteado y resuelto por el matemático Steve Selvin, en la revista American Statistician en 1975 y posteriormente popularizado por Marilyn vos Savant en Parade Magazine en 1990. El problema fue bautizado con el nombre del presentador de dicho concurso, Monty Hall. El concursante debe elegir una puerta entre tres (todas cerradas); el premio consiste en llevarse lo que se encuentra detrás de la elegida. Se sabe con certeza que tras una de ellas se oculta un coche, y tras las otras dos hay cabras. Una vez que el concursante haya elegido una puerta y comunicado su elección a los presentes, el presentador, que sabe lo que hay detrás de cada puerta, abrirá una de las otras dos, en la que habrá una cabra. A continuación, le da la opción al concursante de cambiar, si lo desea, de puerta (tiene dos opciones). ¿Debe el concursante mantener su elección original o escoger la otra puerta? ¿Hay alguna diferencia?

wikipedia

El problema es que muchas veces tomamos decisiones importantes apoyados en nuestra incapacidad congénita en evaluar correctamente los riesgos.

Por no mencionar en general la altísima incertidumbre reinante que hace todavía más difícil el proceso. Cada vez hay más niebla en Silent Hill.

Mencioné en detalle como el "leap of faith" es imprescindible en el proceso comercial del CPS:

El mundo y de manera acorde, la naturaleza de los riesgos, es cada vez más complejo y anti intuitivo. Una de las principales razones para estudiar CPS no tiene que ver con resolver necesariamente nada concreto, sino aprender a moverse sobre arenas movedizas.

Antes de tomar una decisión y salir a intentar rescatar nuestro coche de la Dana, pensemos si nuestra aversión a la pérdida no nos está jugando una mala pasada. #finhilo

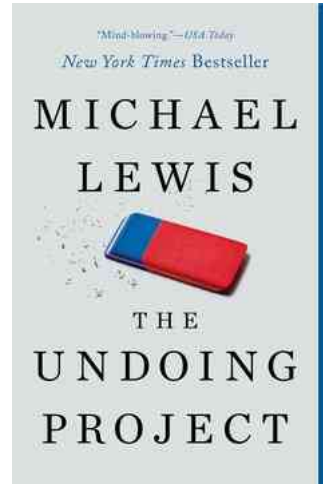


¿EL COCHE O LA VIDA? ★ Arriesgar la vida por salvar tu coche ★ #DANA #Valencia #Inundación

¿EL COCHE O LA VIDA? ★ Arriesgar la vida por salvar tu coche ★ #DANA #Valencia #Inundación Son muchos los fallecidos en las inundaciones en la Comunidad Valenc...

youtube

P.D.I: Es uno de los libros que está en la lista de libros CPS desde el principio, pero por si alguien se ha incorporado recientemente a la fiesta, la historia de la amistad de Tversky y Kahnemann está perfectamente recogida en este libro:



The Undoing Project: A Friendship That Changed Our Minds

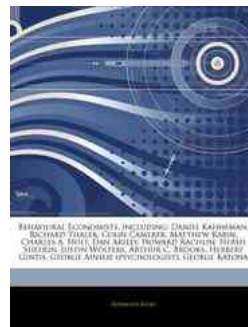
goodreads

P.D.II: Mi pana @SergioParra_ tiene un libro fascinante que se llama "De qué no te vas a morir" que es maravilloso para demostrar mi punto de hoy:

Sergio Parra @SergioParra_

Dejo este hilo fijado con algunos de los libros que he publicado. 'De qué (no) te vas a morir. Probabilidades e improbabilidades sobre el riesgo en la vida cotidiana'. <https://amazon.es/qu%C3%A9-vas-morir-Sergio-Parra/dp/991696856X...>

P.D. III: Para entrar en la fiesta de los Behavioral Economists este libro es un buen cicerone:



Articles on Behavioral Economists, Including: Daniel Kahneman, Richard Thaler, Colin Camerer, Matthew Rabin, Charles A. Holt, Dan Ariely, Howard Rachlin, Hersh Shefrin, Justin Wolfers, Arthur C. Brooks, Herbert Gintis

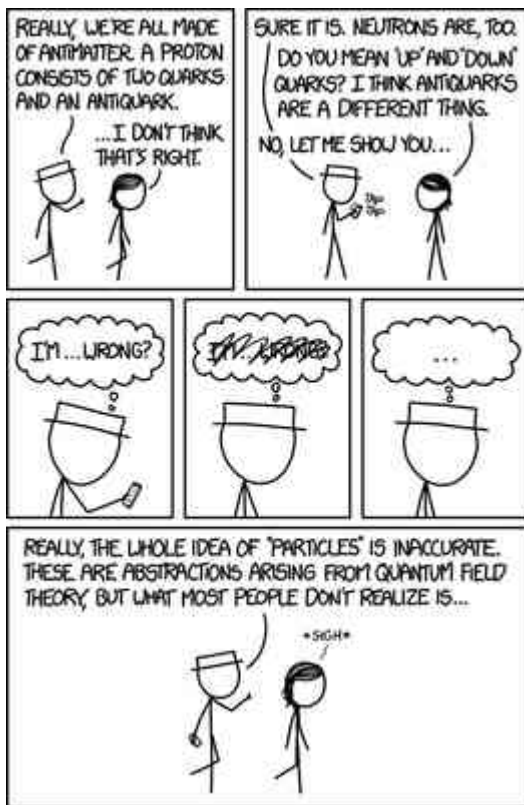
goodreads

La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas

Categorías: Estrategia, Leyes y sesgos, Factor x, Sociología, Resolución de problemas complejos

Fecha: 23/11/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un colateral del CPS y en general de la vida: La asimetría entre el valor que concedemos a tener razón vs su valor real. Vamos al tema.



Hay una frase que le oí a @ramonnogueras que me quedé con la copla, aunque no sé si es suya, pero claramente es su estilo: "Tener razón es mejor que follar, es mejor que drogarse, es mejor que follar drogado".

Uno de los principales problemas de mi oficio es que no puedo contarla mayor parte de lo que hago por razones de confidencialidad, NDAs o simple discreción sobre cosas delicadas.

Pero la parte real de nuestro moat es que hemos hecho CPS cuando el resto de la gente hace consultoría, y nos ha enseñado un montón de valiosos insights. Que obviamente, nos han costado mucho dinero aprender.

Uno de nuestros primeros clientes, con los que aprendimos el oficio, era una compañía en la que hicimos un trabajo extraordinario y la cagamos por completo al mismo tiempo.

Trazamos un sensemaking estupendo, hicimos una hipótesis brillante, diseñamos un triple ataque financiero / Factor X y relato / Tecnológico que te cagas y nos las prometíamos muy felices con nuestro primer cliente, un success story, un relato tremendo...

Pero cometimos el error de decirle que su compañía valía cero.

No lo dijimos nosotros, lo dijeron nuestros asesores financieros expertos en M&A. Apalancado hasta los ojos, ventas con márgenes ridículos, riesgo tremebundo...

A partir de ahí le perdimos por completo. Unplug. Switch Off.

Pasó como de comer mierda del plan de refinanciación, de todo lo que que había que hacer, del camino que posiblemente le hubiera salvado. Y hablo en condicional porque recientemente nos hemos enterado de que está en situación crítica.

Cuando hablamos de que el Factor X te mata o te salva, lo decimos porque constatarlo e interiorizarlo nos ha costado una pasta. Allí nos dimos cuenta de que efectivamente, el CPS no va de tener razón, va de solucionar el problema.

En la sociedad contemporánea, la búsqueda de la verdad y la precisión se ha convertido en un objetivo primordial. Sin embargo, esta obsesión por "tener razón" puede estar sobrevalorada.

Mi tesis explora por qué la insistencia en tener razón puede ser perjudicial y cómo otras cualidades, como la empatía, la flexibilidad y la apertura mental, pueden ser más valiosas en la vida personal y profesional.

Tener razón a menudo se prioriza sobre la empatía y la comprensión. En las relaciones interpersonales, la capacidad de entender y conectar con los demás puede ser más beneficiosa que simplemente ganar una discusión.

La empatía fomenta la cooperación y la armonía, mientras que la insistencia en tener razón puede generar conflictos y resentimientos.

En un mundo en constante cambio, la flexibilidad y la adaptabilidad son esenciales. Aferrarse a la necesidad de tener razón puede impedir la capacidad de adaptarse a nuevas circunstancias y aprender de los errores.

Las personas que están dispuestas a admitir sus errores y cambiar de opinión cuando se les presenta nueva información tienden a tener más éxito a largo plazo.

La insistencia en tener razón puede limitar la creatividad y la innovación. Las ideas nuevas y revolucionarias a menudo surgen de la disposición a cuestionar las suposiciones y explorar diferentes perspectivas.

Fomentar un entorno donde se valore la exploración y el pensamiento divergente puede conducir a descubrimientos y avances significativos.

La humildad intelectual, o la capacidad de reconocer las propias limitaciones y la posibilidad de estar equivocado, es una cualidad crucial para el crecimiento personal y profesional.

Las personas que practican la humildad intelectual están más abiertas a aprender de los demás y a mejorar continuamente.

Tener razón no siempre garantiza una comunicación efectiva. La capacidad de comunicar ideas de manera clara y persuasiva, y de escuchar activamente a los demás, es fundamental para el éxito en cualquier campo.

La comunicación efectiva se basa en el respeto mutuo y la disposición a considerar diferentes puntos de vista.

En resumen, aunque tener razón puede ser importante en ciertos contextos, su sobrevaloración puede ser perjudicial.

La empatía, la flexibilidad, la creatividad, la humildad intelectual y la comunicación efectiva son cualidades que pueden ser más valiosas y beneficiosas en la vida personal y profesional.

Cuando tenemos razón, nuestro cerebro experimenta una serie de reacciones químicas y emocionales que contribuyen a la sensación de satisfacción.

La dopamina es un neurotransmisor asociado con el placer y la recompensa. Cuando acertamos o tenemos razón, nuestro cerebro libera dopamina, lo que nos hace sentir bien y refuerza el comportamiento que llevó a esa recompensa.

El sistema de recompensa del cerebro, que incluye áreas como el núcleo accumbens y la corteza prefrontal, se activa cuando tenemos razón. Esta activación nos motiva a repetir comportamientos que nos llevan a tener razón en el futuro.

Tener razón puede proporcionar una sensación de validación y autoestima. Nos sentimos competentes y seguros de nuestras habilidades y conocimientos.

Acertar puede reducir el estrés y la ansiedad, ya que confirma que nuestras percepciones y decisiones son correctas. Esto puede generar una sensación de control y predictibilidad en nuestro entorno.

En un contexto social, tener razón puede llevar al reconocimiento y la aprobación de los demás. Este reconocimiento puede fortalecer nuestras relaciones y nuestra posición dentro de un grupo.

La aprobación y el reconocimiento de los demás actúan como un refuerzo positivo, incentivándonos a buscar más oportunidades para tener razón y recibir esa validación social.

La satisfacción de tener razón puede motivarnos a aprender más y a mejorar nuestras habilidades y conocimientos.

La liberación de dopamina y el refuerzo positivo pueden llevarnos a persistir en comportamientos y estrategias que nos han llevado a tener razón en el pasado.

En resumen, tener razón desencadena una serie de reacciones químicas y emocionales en nuestro cerebro que nos hacen sentir bien y nos motivan a repetir esos comportamientos.

Esta combinación de factores biológicos, emocionales y sociales explica por qué es tan satisfactorio tener razón.

Vale, pues se puede tener este tema clarinete intelectualmente y cagarla completamente en el delivery. Saber como funciona el tema y lograr que nadie te haga ni puto caso. Enter Schopi.

"The Art of Always Being Right" (El arte de tener siempre la razón) de Arthur Schopenhauer es un ensayo que explora las técnicas de argumentación y retórica que las personas utilizan para ganar debates, independientemente de la verdad o la justicia de sus argumentos.

Schopenhauer argumenta que en los debates y discusiones, las personas a menudo están más interesadas en ganar que en buscar la verdad. Para ello, emplean una serie de estratagemas retóricas y lógicas para defender su posición y desacreditar a sus oponentes.

El ensayo describe 38 de estas estratagemas, que van desde el uso de argumentos ad hominem hasta la manipulación de premisas y conclusiones.

Schopenhauer sostiene que los debates son inherentemente competitivos y que las personas están motivadas por el deseo de ganar y demostrar superioridad intelectual.

El ensayo detalla diversas técnicas que se pueden utilizar para manipular el curso de un debate, como desviar la atención, exagerar los puntos débiles del oponente y utilizar falacias lógicas.

Schopenhauer critica la idea de que los debates siempre buscan la verdad, sugiriendo que a menudo se trata más de la victoria personal que de la honestidad intelectual.

El ensayo subraya la importancia de la retórica y la habilidad para persuadir, independientemente de la validez del argumento.

En resumen, "The Art of Always Being Right" es una crítica mordaz de la naturaleza humana y de cómo las personas utilizan la argumentación no para buscar la verdad, sino para ganar y mantener su posición.

La madre que me matriculó en Dibujo Técnico. Turra limit alert. A cerrar el kiosko y recoger los bártulos.

Tener razón está completamente sobrevalorado fundamentalmente porque hay enormes recompensas cognitivas inmediatas asociadas. Pero si se le da preeminencia, o se prima a largo plazo es, quizás antiintuitivamente, veneno puro.

Es aquello de Valdano de que un jugador diciendo que han perdido cuatro a cero pero que el que él marcaba no ha tocado la bola.

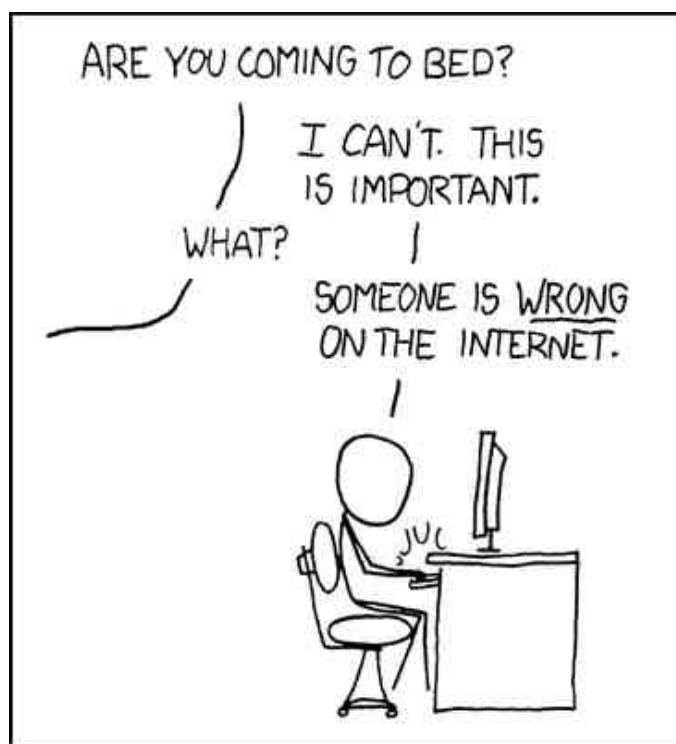
En el CPS estamos comprometidos con solucionar el problema, todo lo demás debe dejarse al lado.

Si no has generado cambio, da igual todo tu análisis, todo tu sensemaking, todo el resto de tus mind games.

🐦 César López @_celopez

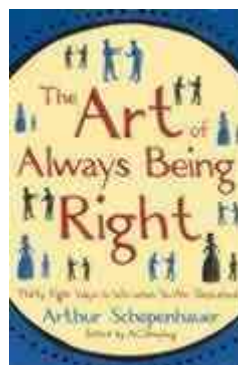
Tener razón está sobrevalorado, lo que da gustirrinin es tener agencia, comprobar que has hecho que cambien las cosas.

Necesitamos que periódicamente alguien nos recuerde que nos vayamos a la cama. #finhilo



<https://xkcd.com/386/>

P.D. I: El libro de Schopi:



The Art of Always Being Right

goodreads

P.D.II: "However disorienting, difficult, or humbling our mistakes might be, it is ultimately wrongness, not rightness, that can teach us who we are." ~ Kathryn Schulz

Final de la turra: La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas

[Ver en El Turrero Post](#)

El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Estrategia, Sociología

Fecha: 13/11/2024

En el hilo turras de hoy, hablaré del CPS como mirada, como actitud vital, y por qué a mi juicio es una disciplina integradora y no un reducto de zelotes lapidainfieles .

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semanita hablaremos de este tema.

Fundamentalmente quiero que el hilo de hoy sea un canto de celebración y de alegría a una disciplina flexible y creciente, en lugar de una disciplina rollo Moisés con las tablas de la ley como guardián de los mandatos del Señor.

Tengo una relación muy complicada con los defensores de la fé, el neocatecumenado, los guardianes de las esencias, los Savonarolas y los comisarios de la Ortodoxia.



Hay dos patrones de relación con el liderazgo intelectual que me repatean y que son los que han configurado mi aproximación al liderazgo colectivo freestyle que me gustaría que tuviera el CPS Hispano: Ayn Rand/Nathaniel Brandon y Sigmund Freud/Carl Jung.

La relación entre Carl Jung y Sigmund Freud comenzó con una profunda admiración mutua y una colaboración intensa, pero terminó en una ruptura significativa debido a diferencias teóricas y personales.

Jung y Freud se conocieron en 1907 y rápidamente desarrollaron una relación cercana. Su primera conversación duró trece horas, lo que muestra la intensidad de su conexión intelectual.

Durante varios años, trabajaron juntos en la promoción del psicoanálisis. Freud veía a Jung como su sucesor y lo nombró presidente de la Asociación Psicoanalítica Internacional en 1910.

Hasta que comenzaron las divergencias teóricas.

Una de las principales diferencias surgió en torno a la naturaleza de la libido. Freud veía la libido principalmente como una energía sexual, mientras que Jung tenía una visión más amplia, considerándola una energía psíquica general.

Jung introdujo el concepto de inconsciente colectivo, que incluye arquetipos compartidos por toda la humanidad. Freud no aceptó esta idea, ya que su enfoque estaba más centrado en el inconsciente individual y las experiencias personales.

Enter X Factor: Además de sus diferencias teóricas, hubo tensiones personales. Freud era más autoritario y esperaba lealtad incondicional, mientras que Jung buscaba más independencia intelectual.

En 1913, las diferencias se volvieron insostenibles y Jung renunció a su cargo en la Asociación Psicoanalítica Internacional. Esta ruptura marcó el fin de su colaboración y amistad.

La separación entre Jung y Freud tuvo un impacto duradero en el campo de la psicología, llevando a la formación de dos escuelas de pensamiento distintas: el psicoanálisis freudiano y la psicología analítica junguiana.

Para más INRI luego Campbell articuló que ambas posturas eran perfectamente compatibles, pero estaban aplicadas a diferentes etapas de la formación del ser humano psíquico.

Nathaniel Branden, originalmente Nathan Blumenthal, fue un psicoterapeuta y escritor canadiense-estadounidense conocido por su trabajo en la psicología de la autoestima y su asociación con Ayn Rand, la famosa filósofa y novelista.



Branden y Rand tuvieron una relación profesional y personal muy cercana durante muchos años, pero su relación terminó de manera abrupta y conflictiva en 1968.

La ruptura entre Branden y Rand se debió a una combinación de factores personales y profesionales. Branden había sido uno de los principales defensores de la filosofía de Rand, el Objetivismo, y había fundado el Instituto Nathaniel Branden para promover sus ideas.

Sin embargo, su relación personal con Rand, que incluía una aventura extramatrimonial, comenzó a deteriorarse.

En 1968, Rand descubrió que Branden había estado involucrado en una relación romántica con otra mujer, lo que llevó a una confrontación entre ellos. Rand acusó a Branden de deshonestidad y de traicionar sus principios filosóficos.

Ambos estaban casados, por cierto, mientras mantenían una relación, y la muy científica Rand se entregó a las llamas del despecho como si no hubiera un mañana cuando Nathaniel se lió con una joven de su edad (Rand era BASTANTE mayor que el).

Como resultado, Rand rompió todos los lazos con Branden y lo expulsó de su círculo de seguidores.

Tanto Freud como Rand terminaron devorados por su personaje, que no toleraba disensiones sobre la ortodoxia y terminaron gestionando sus respectivas áreas de conocimiento con una aproximación más cultista que intelectual.



La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. A resumir y cerrar.

El CPS es un hijo de mil leches. Un paraguas conceptual, un patchwork de conceptos, un delta sedimentario de mil disciplinas.



Es ridículo que se intente delimitar contornos y fronteras rotundas mientras proclama la necesidad del frotamiento liminal de las placas tectónicas de las disciplinas para crear nueva materia.



Eso no quiere decir que no incluyamos multitud de herramientas cognitivas de mil sitios, o que no mantengamos una jerarquía epistemológica clara.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Por su propia naturaleza, el CPS demanda lo mejor y lo más selecto de nuestro pensamiento humano. Es incapsulable en una receta, una metodología rígida o en una serie de pasos concretos.

Todo esto lo recogí en este hilo sobre el CPS como cienciaarte:

En el CPS tenemos que usar nuestro cerebro para derrotar a... nuestro cerebro.

 Ethan Mollick @emollick

Relevant again; We have a tendency to simplify complex problems so that we can understand them & then we solve the simplified version. This can backfire for wicked problems: those that are complex, uncertain & hard to evaluate. Review this list of reductive tendencies to help!

Porque el CPS es el motor de la humanidad, es el cienciaarte definitivo, es el orquestador cognitivo supremo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El CPS es el motor de la humanidad.

Y que demonios, donde confluyen mis dos obsesiones: Las cosas que van a cambiar el mundo y las altas capacidades.

 Joseph Bronski @BronskiJoseph

Are higher IQ people better general problem solvers? The answer is yes. IQ correlates with "complex problem solving" at $r = 0.43$.

Toda la gente que trabaja con nosotros en @singularsolving pertenecen a alguno de esos dos subconjuntos, muchas veces a los dos.

El liderazgo es una propiedad emergente resultante de una mezcla de coherencia, consistencia y riesgo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de lo absolutamente anti intuitivo que es el liderazgo en realidad, y por qué la mayor parte de la gente lo suele confundir y malinterpretar.

El liderazgo intelectual es una puta mierda y lleva aparejado una serie de problemáticas que son incómodas de gestionar adecuadamente, amén de ser estériles e improductivas.

Es muy importante intentar no caer en la película del culto a la personalidad. Yo no estoy para liderar nada intelectualmente, sino para llevar esto a tierra. Porque soy ante todo un empresario, no un mesías.

El CPS se beneficia, como tantas otras cosas, del mestizaje, la mixtura, el ADN ajeno, la versión y el remix.

Tomé prestado un concepto semánticamente confuso y le di unas ciertas reglas del juego, pero no me llevé el balón a casa.

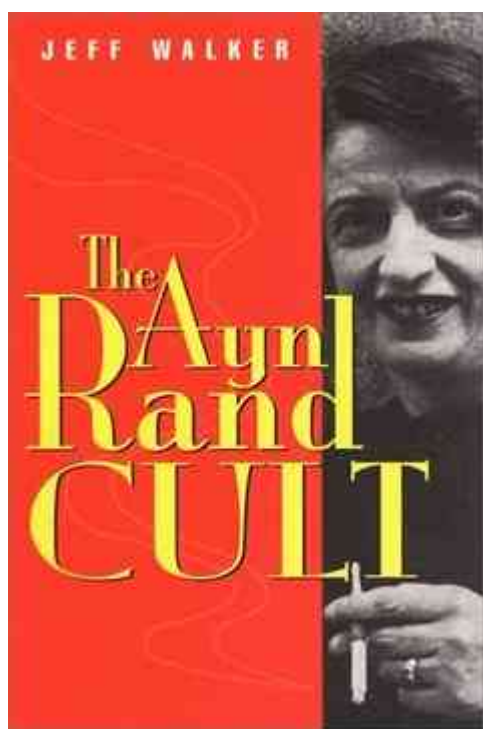
🐦 Víctor R. Escobar @nudpiedo · Nov 12

...Es gracioso porque desde 2007, para mí el acrónimo "CPS" siempre había significado inequívocamente "Creative Problem Solving" hasta que conocí al insigne Recuenco

Todo lo que contribuya a resolver el problema es bienvenido al puchero.

Me cago en la ortodoxia. Haz cosas y tráelas a la comunidad, rolo fiesta hobbit. Añade capítulos al libro. #finhilo.

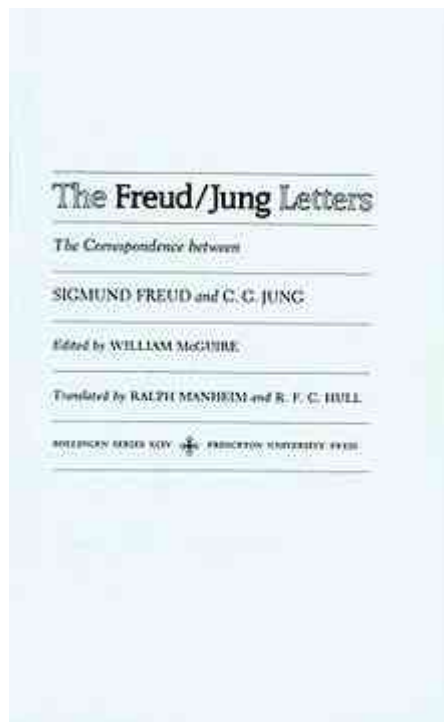
P.D. I: Rand y su culto están bien reflejadas aquí:



The Ayn Rand Cult

goodreads

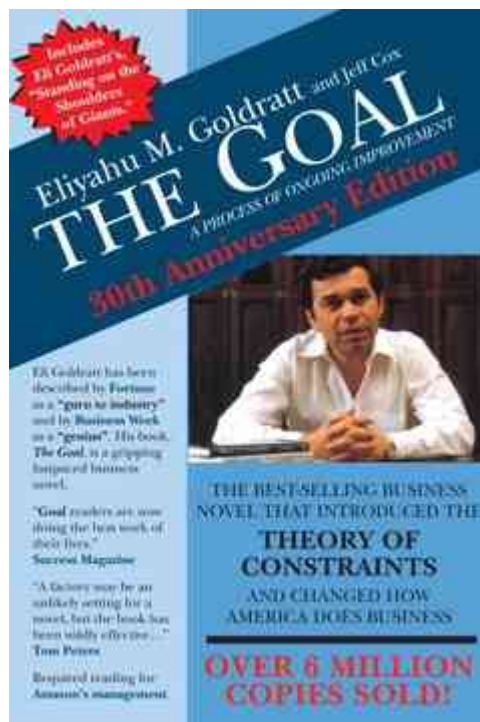
P.D. II: El otro temita, live:



The Freud/Jung Letters

goodreads

P.D.III: Otro ejemplo de culto a la personalidad que se desvanece con la muerte de su creador:



The Goal: A Process of Ongoing Improvement

goodreads

P.D. IV: En el último Polymatas, nos preguntaban si nos molaría montarnos una secta:



<https://www.polymatas.com/impacto-ia-conquista-marte/>

P.D. V: Hay gente que no encontró gracioso el diagrama de @mixx_io en el @heavymental_es de la #TRG24 y el tramo de charla con chistes de adolescente del Ahuja que le acompañó. Respetable. Naturalmente, se llevan palos "Los del CPS". Gratuito. Desde Bluesky. Esperable.

Final de la turra: El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano

[Ver en El Turrero Post](#)

Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Leyes y sesgos, Sociología

Fecha: 1/11/2024

En el hilo turras de este puente, special edition, vamos a hablar de cosas serias. Se irá haciendo según vaya acumulando reflexiones sobre la materia. Amunt España.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido. El hilo prometido queda para mejor ocasión. En su lugar abriré otro, que iré haciendo sobre la marcha, sobre la DANA, España, el factor X y lo mejor y lo peor del ser humano.

No quiero hablar más que lo justo de política. No se habla de política en medio de un campo de 92K GigaSchmitts porque en el momento en que un cerebro lobotomizado escucha su canción, tiene que salir a bailar, porque él lo hace fenomenal.

Me limitaré a decir aquello de Ogilvy, con una pequeña modificación: "If you incentivise peanuts, you get monkeys".

Y aquello de Buffet: "Cuando baja la marea, se ve quien se bañaba desnudo". Corolario de Recuenco: "Si pones a niños a resolver problemas, te harán sumas y restas".

Llevo viendo unos días en directo una serie de colapsos cognitivos increíble.

Que hace que la gente haga contorsionismo intelectual incluso viendo cosas que no están ahí.

<https://x.com/cocoliso6812/s/cocoliso6812/status/1852278350552711591...>

El cerebro está comprometido con la supervivencia, no con la realidad. Si dice que algo está o no está ahí porque la alternativa es el colapso cognitivo, la realidad es irrelevante.

Sobre facciones lanares y zelotes hablé ya en su momento:

Y también hablé en su momento de otro aspecto importante, las soluciones de mierda a problemas complejos:

Mi resumen de la situación actual desde el punto CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 30

El clima es pura dinámica de sistemas. Para todo lo demás, CPS.

La pregunta es: Hay un punto teórico de enshittification de la vida política en la que ya no nos une ni una catástrofe que afecta a nuestros conciudadanos?

No somos capaces de dejar de empujar nuestro sensemaking partisano ni ante el equivalente del calamar de Watchmen?



Cuantos cadáveres tienen que apilarse, cuanto tiene que inundarnos las fosas nasales el hedor y la podredumbre antes de que recalibremos nuestras prioridades?

Tenemos que llegar, como los residentes alemanes de Burgsteinfurt en el 45, a que nos obliguen asombrarnos de lo que pasa en Dachau? En nuestro puto jardín trasero?



Qué esclerosis cognitiva nos está afectando para que no seamos capaces de gestionar el contexto circundante y no nos metamos nuestras mierdas partisanas por el culo hasta mejor ocasión?

Enter Karl E. Weick.

Karl E. Weick

Karl Edward Weick (born October 31, 1936) is an American organizational theorist who introduced the concepts of "loose coupling", "mindfulness", and "sensemaking" into organizational studies. He is the Rensis Likert Distinguished University Professor at the Ross School of Business at the University of Michigan.[1] [2] Weick was born on October 31, 1936, in Warsaw, Indiana. He earned his bachelor's degree at Wittenberg College in Springfield, Ohio, in 1958. He went on to The Ohio State University earning his M.A. under the direction of Harold B. Pepinsky in 1960 and his Ph.D. under the direction of Douglas P. Crowne and Milton J. Rosenberg in 1962.[1][2] Although he tried several degree programs within the psychology department, the department finally built a degree program specifically for Weick and fellow student Genie Plog called "organizational psychology".[3]

wikipedia

Lo tenía reservado porque nunca le había dedicado un hilo al padre del Sensemaking, pero hay ocasiones para sacar el Chateau Lafitte Rothschild 1982 .

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 1

Me viene a la mente Karl Weick. Espero ansiosa.

Karl E. Weick Es un destacado teórico organizacional conocido por sus contribuciones significativas en el campo de la psicología organizacional y la teoría de la gestión.

Entre otras muchas cosas, es el padre del Sensemaking como concepto. Weick introdujo el concepto de "sensemaking" (dar sentido), que se refiere a cómo las personas dan sentido a situaciones complejas y ambiguas en las organizaciones. Este proceso es fundamental para la toma de decisiones y la adaptación organizacional. Y obviamente, para el CPS.

Luego el tema lo recogieron y lo expandieron un montón de intelectuales (@snowded es mi preferido al respecto) pero el concepto original es suyo.

Otro concepto clave es el de "loose coupling" (acoplamiento suelto), que describe cómo las partes de una organización pueden estar conectadas pero no de manera rígida. Esto permite flexibilidad y adaptación en entornos cambiantes.

Weick también desarrolló la idea de "enactment" (enactación), que sugiere que las organizaciones son creadas y definidas a través de las acciones y las interacciones de sus miembros.

Weick ha investigado cómo las organizaciones pueden gestionar lo inesperado y mantener un alto rendimiento en situaciones de alta presión. Este trabajo es especialmente relevante para organizaciones que operan en entornos de alto riesgo.

Weick ha enfatizado la importancia de la interpretación colectiva y cómo los individuos dentro de una organización interpretan y reaccionan a los eventos de manera conjunta.

Karl E. Weick ha sido una figura influyente en la teoría organizacional y su trabajo ha ayudado a entender mejor cómo las organizaciones pueden adaptarse y prosperar en entornos complejos y cambiantes.

Al igual que Ortega formuló para otros propósitos las bases de la Personotecnica, Weick ha sido el santo patrón, nunca admitido del todo, de muchos de los pilares del CPS.

Por cierto, hablando de Ortega, os recuerdo que os mencioné como el genio gestionaba problemas que le superaban, así que imaginaos lo que hacen los mierdas cuando los enfrentan.

Y en alguna ocasión comenté que usé el ejemplo del COVID en varios seminarios CPS no porque fuera un problema CPS (Ni siquiera un cisne negro, yayo dixit) sino porque al usarlo de manera trapacera los humanos lo convirtieron en un problema complejo.

El problema de la DANA hubiera puesto en serios apuros a gente extraordinariamente competente, solo nos está mostrando de manera descarnada que estamos en manos de lo que no se quiso comer el pollo.

Debido a un montón de razones que se han comentado hasta la saciedad, incentivos mal alineados, centrifugadora de talento, medio de vida para los no aptos en términos societario-darwinianos.

Argentina es nuestro espejo en un montón de cosas. Es de esperar que también tengamos que degenerar lo suficiente como para que venga un outsider a sacudir el arbolito:



<https://tn.com.ar/sociedad/2023/04/02/a-10-anos-de-las-tragicas-inundaciones-en-la-plata-el-desastre-que-dejo-89-muertos-y-un-juicio-de-solo-un-dia/>

Pero, sobre todo, lo de hoy es una llamada desesperada a que los pocos que quedemos en pie con una brizna de humanidad no nos dejemos llevar por la estenosis cognitiva.

Resistámonos a la urgente llamada a la demagogia, a el insulto tremendo que pugna por salir de nuestras gargantas, a la inmensa oleada de repugnancia y ganas de vomitar que nos produce la presencia de mediocridades, mezquindades y la exhibición obscena de más bajo del ser humano.

Tenemos que navegar la fétida nausea hemética que nos rodea y centrar nuestro foco en la gente maravillosa que llevada a una situación límite, saca lo mejor de si misma.

Ésta es la grandeza y la miseria del ser humano.



Colguemos de este hilo todos los ejemplos de gente heroica, de grandes cosas. De gente que no ha perdido la flexibilidad cognitiva, o que en presencia de sus hermanos, los reconoce. Fijemos el foco en los héroes, los desprendidos y los valientes.

Y ya mañana pediremos cabezas. Sin piedad. #finhilo

P.D. I: Hoy no hay turra limit, éste hilo será tan largo como sea necesario.

P.D. II: Todos los libros de Weick en Goodreads:

P.D. III: Weick está reivindicándose en las acciones de unos y de otros dependiendo de su skin in the game. Follow the enactment.

Final de la turra: Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

Categorías: Estrategia, Marketing, Factor x, Personotecnia, Sociología

Fecha: 11/10/2024

En el hilo turras de hoy, y siguiendo con nuestra serie de iniciativas que vamos a poner en marcha en los próximos meses, os voy a hablar de la orquídea en el jardín: Spinae.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana, en la serie de iniciativas que vamos a lanzar, os hablaré de la más sutil, la más desconocida y de la única que tiene más madres que padres.

Si tuviera que mapear mi aproximación metafórica al entorno profesional con alguna referencia clara, siempre he dicho que me veo como un John Belushi: Una extraña mezcla de desaliño, presencia robolonda y alta energía.



Blues Brothers: Soul Man - SNL

The Blues Brothers (John Belushi and Dan Aykroyd) perform "Soul Man." [Season 4, 1978]#SNLSubscribe to SNL: <https://goo.gl/tUsXwMStream> Current Full Episodes...

youtube

John Belushi fue conocido por su estilo de actuación física y de alta energía, que lo convirtió en una figura icónica en la comedia.

Su enfoque se caracterizaba por una energía cinética y una habilidad para la comedia física que lo hacían destacar tanto en "Saturday Night Live" como en películas como "Animal House" y "The Blues Brothers".

Belushi tenía una presencia escénica magnética y un talento natural para el humor físico, lo que le permitía realizar actuaciones intensas y memorables.

Su capacidad para combinar movimientos exagerados con una expresión seria creaba un contraste cómico que resonaba profundamente con el público. Además, su estilo no conformista y su habilidad para improvisar lo convirtieron en un pionero en el mundo de la comedia.

Cuando María (@M_Amontero) llegó al CPS, no era precisamente el prototipo de alumno que atraíamos al seminario. Que es fundamentalmente masculino, y relacionado con la tecnología y cosas profesionalmente poco sexies.

Que demonios, era la responsable de una agencia de comunicación que se llamaba... @algotonito_.



Sin embargo, fue una alumna cirrópoda, de las que se agarran a la disciplina con la fuerza de la gente que tiene la intuición de que no sabe muy bien a que se está agarrando, pero parece sólido.

Igual que yo parezco un eterno estudiante desharrapado de doctorando, María tiene ese andar grácil de la gente que tiene a la liviandad y la discreción por bandera y que no trata de embestir mientras bufa por donde pasa, sino que va danzando de nenúfar en nenúfar.



De alumna pasó a clienta, y cuando desde @singularsing examinamos su compañía, nos dimos cuenta de que tenía un instinto feroz para determinar cual era el problema estratégico de sus clientes.

También nos dimos cuenta de que la inmensa mayoría de sus clientes, recibían de ella valiosísimos insights estratégicos mientras que la seguían pagando como a una compradora de espacios en revistas de lifestyle.

Qué demonios, estaba cambiando las pepitas de oro por baratijas, como el adelantado Rodrigo Díaz de Carreras.



Cantata del Adelantado Don Rodrigo Díaz de Carreras · Las Obras de Ayer · Les Luthiers

Les Luthiers es un grupo argentino de humor que utiliza la música como un elemento fundamental de sus actuaciones. El conjunto utiliza la música como un elem...

youtube

Cuando le indicamos la oportunidad, ella nos dijo que era consciente, pero que no se sentía cómoda ni creía que resultara creíble haciendo de ello un oficio. Por no mencionar que consideraba complicado reposicionarse en la cabeza de clientes de años.

El espacio donde su compañía operaba, el lifestyle, nos resultaba completamente alienígena a nosotros, más volcados en entornos de procesos, industriales, tecnológicos y similares.

Las industrias consideradas “lifestyle” son aquellas que se centran en productos y servicios que mejoran la calidad de vida y el bienestar de las personas. Estas industrias suelen estar relacionadas con intereses personales, pasatiempos y estilos de vida específicos.



Pero claro, un análisis más cercano de el espacio nos arrojó toda una serie de particularidades que nos eran muy familiares y que demonios, nos sonaban muy atractivas.

Es un auténtico carnaval de Factor X: en este caso, introduciría el factor x de la propia marca, la marca tiene ‘identidad’ y además la crean personas, factor x al cuadrado. @jlantunez vibes.

Es una fiesta de Personotecnia: consumidor, inversión publicitaria, fraude, alcance vs audiencia cualitativa, atención...

Es un sector con una Incertidumbre tremenda: competencia salvaje, incremento costes, márgenes pequeños, financiación, sostenibilidad, procesos... hasta nos dimos cuenta que jugaba la geopolítica.

Siempre he estado hablando de los negocios que no caben en un excel , de los que odian los PE, de los que dependen del alma humana... y quizás había redención para mi incapacidad de distinguir más de ocho colores y mi aproximación Belushi a la vida profesional.



El skin in the game habló por nosotros: "Oye, María, y si montamos algo conjuntamente para abordar la oportunidad?" Y entró Cristina, y entro Ramón, y entró Elena, y empujamos, y hubo malentendidos, y nos reconciamos, y subimos y bajamos y un par de años después...

Os presentamos a Spinae (<https://spinae.es>) Spinae, acompañamiento estratégico para marcas que importan.



<https://spinae.es/>

Marcas que importan a alguien (son relevantes para alguien/consumidor) y además son compañías rentables. Pero el foco está en la marca porque sin la marca no hay compañía.


Marca y negocio. La marca es la identidad y la compañía el negocio, en lifestyle no se pueden separar ni tratar de forma independiente.

Si las separas, si la marca está en segundo plano, normalmente las decisiones que se toman tienen unas consecuencias de segundo orden que suponen que la marca se muere y a la vez la compañía (os suena de algo?)

Mirada cenital: para Spinae es una forma de mirar con distancia y evitando muros. El CPS también es una mirada. En lifestyle son muy comunes las fotos de producto desde plano cenital. El que nosotros en Spinae la mirada CPS la llamemos cenital es un guiño obvio al sector.

Mejor hipótesis posible, nada de soluciones estandarizadas. Diferenciamos problema de síntoma, sacamos el diagrama de Ishikawa de la producción industrial y lo incorporamos al lifestyle como herramienta de análisis.

A partir de ahí, definimos hipótesis para ir corrigiendo el tiro. Como Giorgio Nardone, como el CPS...

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 19, 2020

Giorgio Nardone, es incluso más periférico en su aproximación. Para los que no lo reconocáis, es un psicólogo especialista en terapias de control de fobias y "defectos" del ser humano. Un terapeuta. Sin embargo, como ya dije, llama a su disciplina Strategic Problem Solving.

Equipo: spinae parte de un equipo con mucha experiencia en el sector de lifestyle (comunicación, posicionamiento de marca, marketing, consumidor, narrativa...) al que se suma el equipo de @singularsolving en CPS, reformulación estratégica, M&A, Generación de Demanda...

El tercer componente del equipo es el cliente, de hecho, sin él, no hay equipo.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A hacer la maleta y salir corriendo.



El diálogo entre Shiva y Shakti se encuentra en el texto sánscrito Vijñana Bhairava Tantra. En este texto, Shakti le pide a Shiva que le revele el camino hacia la iluminación. Shiva responde explicándole 112 formas diferentes de meditación.



Este diálogo es fundamental en la filosofía tántrica, ya que representa la unión de las energías masculina y femenina del universo, simbolizando la dualidad y la unidad en la existencia.

El diálogo en el que Shiva convence a Shakti para que bailen no está específicamente documentado en los textos tradicionales, pero la danza de Shiva, conocida como Tandava, y la danza de Shakti, conocida como Lasya, son representaciones simbólicas de sus energías cósmicas.

En la mitología hindú, Shiva y Shakti representan la unión de la conciencia y la energía. La danza de Shiva simboliza la destrucción y la renovación del universo, mientras que la danza de Shakti representa la creación y la belleza.

Juntos, sus danzas simbolizan el equilibrio y la armonía del cosmos. Cuando están alineados, son imprescindibles para los procesos de creación.

Nada más aparentemente contra natura que los principios antitéticos. Sin embargo, hay una extraña belleza en lo agridulce, en el Negroni, en ese vino amontillado que entra dulce y te patea las tripas. En el equilibrio de lo aparentemente antagónico.

Belushi no encontró una Shakti a su altura. Su mujer intentó salvarle de si mismo, pero hubiera necesitado alguien que le calmara sus apetitos, que le terminaron conduciendo a la autodestrucción.

Spinae es problem centric (Por la parte de Shiva) y customer centric (Por la parte de Shakti) Hemos hablado mucho de las tensiones que subyacen entre los negocios con alma y los Excels.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Donde el Excel reina, el alma muere. En compañías con almas grandes tan solo se nota más. La diferencia entre la cura y el veneno es la dosis, que decía Paracelso.

Así que si tenéis una compañía de lifestyle, no os caen bien los chicos del Excel, pero creéis que si bien conocéis vuestros clientes como la palma de vuestra mano, la compañía no lo peta como debiera, acordaos de este logo.

Y que empiece el baile #finhilo



P.D: I: Belushi tiene un documental definitivo:



Belushi (2020) Official Trailer | SHOWTIME Documentary Film

A feature documentary from award-winning filmmaker R.J. Cutler about the too-short life of John Belushi, the once-in-a-generation talent who captured the hea...

youtube

P.D. II: @Godivaciones dirige un master sobre la industria del lujo sobre el que ha llegado el momento de hablar.



<https://esden.es/the-fashion-bs/master-industria-del-lujo/>

P.D. III: Antes de conocer a Maria, he mirado la industria del lifestyle desde la barrera por pura intuición. He dado clase en @isemfbs y he seguido siempre las publicaciones de @Baekdal:



<https://baekdal.com/>

P.D. IV: La idea de Shiva y Shakti es de @emilioagomezZ

P.D. V: Shakti me corrige: “Solo una cosilla, la cuenta que has puesto de algo bonito es la de la marca de ropa. La de la agencia es @algo bonitoPR”

Final de la turra: Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

[Ver en El Turrero Post](#)

Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Categorías: Sociología, Leyes y sesgos, Desarrollo de habilidades, Orquestación cognitiva, Libros

Fecha: 13/6/2024

En el hilo turras de hoy, y continuando con la serie de sensemaking, hablaremos de una de las tareas de Hércules: Hacer cambiar a alguien de opinión.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana en la serie de sensemaking, hablaremos de esto.

El meme “Change My Mind” se originó a partir de una fotografía del podcaster conservador estadounidense-canadiense Steven Crowder.



Change My Mind | Origen Del Meme

Este es el origen del meme conocido como "Change My Mind" el cual se viralizó en diferentes países durante los últimos años.

► Plantillas <https://memeviral.com...>

youtube

En el aparece sentado detrás de una mesa con un cartel que decía “Male Privilege is a myth / Change My Mind” (El privilegio masculino es un mito / Hazme cambiar de opinión) fuera de la Universidad Cristiana de Texas.

Crowder publicó la imagen original en su cuenta de Twitter en febrero de 2018, con el objetivo de invitar a las personas a debatir con él sobre temas controvertidos.

Desde su publicación, la fotografía se ha convertido en una plantilla explotable para parodias en línea. La gente comenzó a editar el cartel con diferentes textos, creando variaciones del meme para expresar opiniones o desafiar creencias populares de manera humorística.

El meme se ha viralizado en diferentes países y ha sido utilizado en una amplia gama de contextos, lo que demuestra su versatilidad y popularidad en la cultura de internet.

Cambiar la opinión a alguien es una de las tareas más hercúneas que existen. Y es inaudita la cantidad de ciclos de reloj que se pierden en intentar corregir a la gente sin entender las inmensas resistencias involucradas.

Cambiar la opinión de alguien es extremadamente complicado debido a varios factores psicológicos y cognitivos.

Uno de los principales obstáculos es el sesgo de confirmación, que es la tendencia a favorecer información que confirma nuestras creencias preexistentes y a ignorar o desvalorizar la información que las contradice.

Hablamos ya del tema aquí en profundidad:

Además, las personas a menudo tienen una inversión emocional en sus creencias, lo que hace que cambiar de opinión se sienta como una pérdida o una amenaza a su identidad.

Hablamos ya del tema aquí:

Death and Despair @D347h4ndD35p41r · May 27, 2023

Yo lo llamo inversión emocional (a veces inversión de ego) porque es algo a proteger. Cambiar de opinión al respecto significa borrar la cuenta de inversión que tenías hecha, admitir que la cagaste y que eres falible. Para algunos es más fácil la teleportación.

Otro factor es el efecto de retroceso (backfire effect), donde la presentación de evidencia contraria puede hacer que una persona se aferre aún más fuertemente a sus creencias originales.

Hablamos ya del tema aquí:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando te das cuenta que cada persona ve una proyección privada en su home cinema marca Festinger, dejas de discutir con el 90% de la gente sobre el 90% de las situaciones.

También, las creencias están a menudo vinculadas con la pertenencia a un grupo social, y cambiar de opinión podría significar alejarse de la comunidad con la que uno se identifica.

Y hablamos ya del tema aquí:

Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 13, 2023

De verdad, NADIE hace caso a los basados salvo su tribu. Cualquier razonamiento chocará contra su blindaje. Solo funciona la pura sofocación, y para eso hay que acallar la furia interior que te dice "Pero dile algo a ese sucnormal!!! Lo vas a permitir??"

Hay un ejemplo de este tipo de procesos llevados de manera efectiva que a mi me gusta mucho, que es el proceso de caída del caballo de ex-nazis.



El ex-nazi David Saavedra relata la primera vez que sintió dudas sobre su nazismo y lo duro que fue

- Clip extraído de The Wild Project #112 ft David Saavedra: <https://youtu.be/SHGafv-aDpw> David Saavedra fue neo nazi durante buena parte de su vida, desde que...

youtube

Encontrar ejemplos específicos de personas que hayan abandonado el nazismo de manera voluntaria puede ser complicado, no se suele hacer públicamente por inversión de ego, temor a represalias o vergüenza.

Sin embargo, hay casos documentados de individuos que, tras reflexionar sobre las atrocidades cometidas y la ideología detrás del nazismo, decidieron rechazarlo y cambiar su vida.

Uno de los procesos mentales comunes en estas personas es la realización del daño causado por sus acciones y la ideología que seguían. Esto a menudo viene acompañado de un profundo arrepentimiento y la necesidad de reparar de alguna manera el daño hecho.

Algunos encuentran en la educación y el aprendizaje sobre otras culturas y perspectivas una forma de abrir su mente y corazón a la diversidad y la humanidad.

Otro factor importante es el encuentro con las víctimas o sus historias. Escuchar de primera mano las experiencias de aquellos que sufrieron bajo el régimen nazi puede ser un punto de inflexión para muchos, llevándolos a cuestionar y finalmente abandonar sus creencias anteriores.

La introspección y el cuestionamiento personal también juegan un papel crucial. Algunos pueden comenzar a ver las contradicciones en la ideología nazi y cómo esta choca con sus propios valores morales fundamentales, lo que les lleva a una transformación personal.

Es importante destacar que el proceso de abandonar una ideología tan arraigada como el nazismo es complejo y multifacético, y puede variar significativamente de una persona a otra.

La voluntad de cambiar y la búsqueda de redención son elementos clave en este viaje hacia la desvinculación de creencias extremistas.

La madre que me matriculó en Informática gráfica. Turra limit hits. Vamos a ver como cerramos y resumimos todo el carnaval.



Nosotros en @singularsing no hacemos acción comercial. Lo hemos mencionado en múltiples ocasiones. No porque haya un mercado de tremenda demanda, es porque nadie se reconoce como necesitado de nuestros servicios.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El problema del CPS es que somos los médicos de la disfunción eréctil. Hay que tenerlos paradójicamente muy gordos para admitir que tienes un problema de esa índole. No sé bien cómo trasladar esta metáfora a las mujeres, pero mutantis mutanti.

Es prácticamente imposible convencer a nadie de nada, particularmente si tiene involucrado inversión de ego, decisiones históricas, payload emocional.... Necesitamos gente que ya haya iniciado el proceso por si misma.



Una de las primeras cosas que hacemos con nuestros clientes es compartir nuestro sensemaking con ellos. Estamos abiertos a asumir que igual disentimos en detalles, pero no podemos sobrevivir a una percepción radicalmente distinta de la realidad.

Hemos hablado ya en muchas ocasiones de lo estéril que es llevar a la gente a los pies de las letras del letrero de Hollywood intentando que vean lo obvio.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 12

Ah bueno, pues ya hemos llegado al letrero y nada que ver. Circulen.

También hemos hablado de lo complicado que es ya no hacer cambiar de opinión, sino simplemente persuadir:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Jamás he entendido que algo tan complejo y tan sutil como la influencia se haya reducido al número de seguidores que tiene una celebridad.

Hay un proceso tremendo a seguir para cambiar de opinión Introspección Personal -> Influencia de las Experiencias -> Apertura al Cambio -> Reconocimiento de Prejuicios que está solamente al alcance de los muy cafeteros.

Porque, paradójicamente, solo los muy seguros de uno mismo o los muy débiles son permeables al cambio de opinión.



Cambiar de opinión de manera genuina es una de las mayores demostraciones de asertividad y poderío que uno se pueda imaginar.

Es tremendamente desafiante superar ese momento crítico en el que eres consciente de que te han pasado el balano por la cara. Es un asalto frontal a tu autoestima, tu cosmovisión y si me apuras a tu propia identidad.

Esto es un escenario realista de lo que te pasa por la cabeza cuando cambias de opinión sobre temas identitarios:



“ME PUSE UNA PISTOLA EN LA BOCA” - Exnazi sobre su derrumbe cuando supo que estaba equivocado

- Clip extraído de The Wild Project #112 ft David Saavedra: <https://youtu.be/SHGAfv-aDpw> David Saavedra fue neo nazi durante buena parte de su vida, desde que...

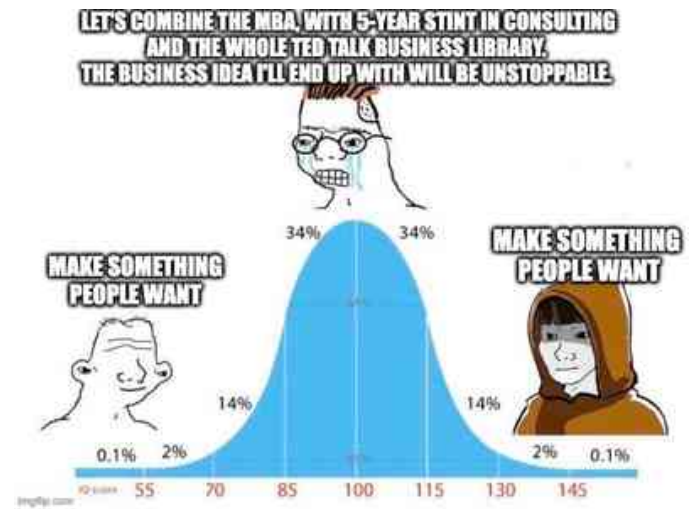
youtube

Pista: Lo del audaz no son cambios de opinión, tiene otro nombre y está perfectamente recogido en el DRAE y en el código penal.

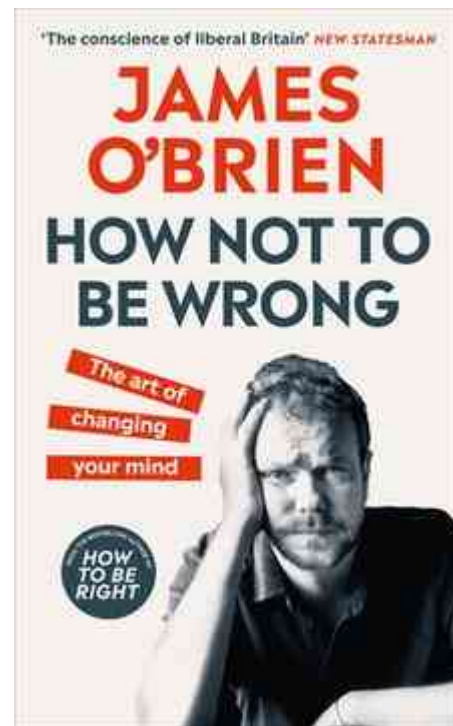


Con lo que curiosamente, solo los extraordinariamente débiles y las personas excepcionales están abiertas realmente a que les abran los ojos y cambiar de opinión.

Al final va a ser cierto todo lo que plantea el midwit meme. #finhilo



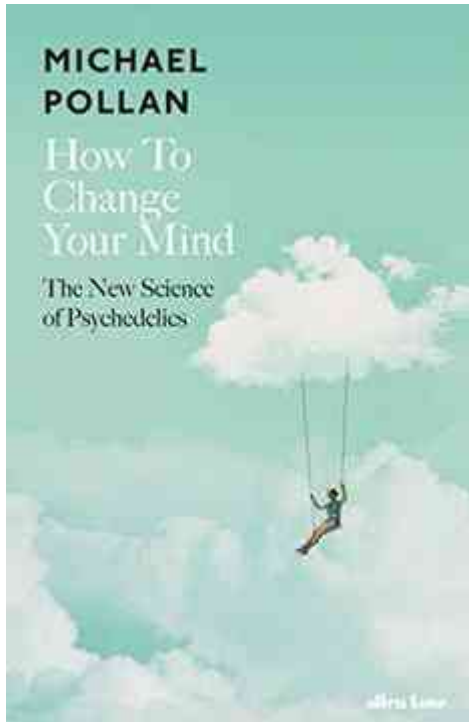
P.D. I: Hemos recomendado cien libros ya sobre el tema (Kahneman, Festinger...) vamos con unos cuantos no tan conocidos:



How Not to Be Wrong: The Art of Changing Your Mind

goodreads

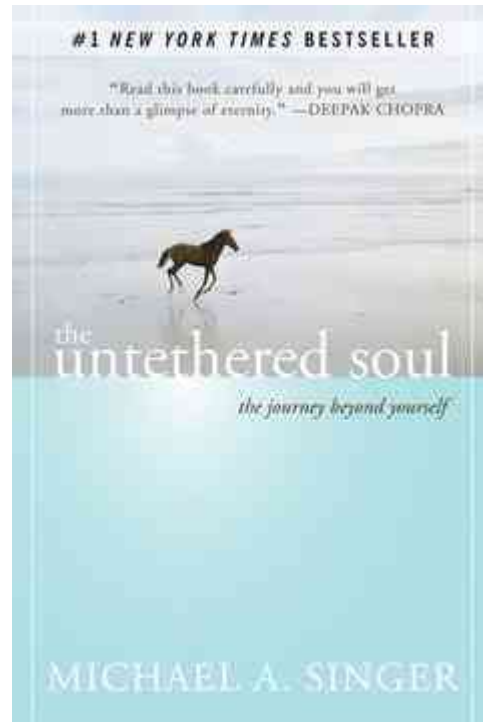
P.D. II : Este es fascinante por pura liminalidad:



How to Change Your Mind: What the New Science of Psychedelics Teaches Us About Consciousness, Dying, Addiction, Depression, and Transcendence

goodreads

P.D: III: Todo proceso de cambio de opinión comienza con un viaje interior. Un buen libro sobre el tema:



The Untethered Soul: The Journey Beyond Yourself

goodreads

P.D. IV: Warren tiene todas las respuestas:



Les Luthiers - El Sendero de Warren Sánchez - Grandes Hitos Antología 1995

El Sendero de Warren Sánchez (Salmos Sectarios, 1987) Grandes Hitos AntologíaEl sendero de Warren Sánchez(Vídeo "Viegésimo aniversario")Ficha de la versión ...

youtube

Final de la turra: Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

[Ver en El Turrero Post](#)

The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino

Categorías: Sistemas complejos, Estrategia, Sociología, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 19/4/2024

En el hilo turras de hoy, tal y como comentamos, vamos a seguir con The Offer, sus subtemas, su convergencia con el CPS Hispano, el problem centricity y un olor de fondo de trattoria del Trastevere. Andiamo!

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana continuamos con las compañías problem-centric, The Offer y será un hilo que huele a aceite y pepperoni.

He hablado mucho de la importancia de la cultura, como se construye, y como es el resultado de las decisiones que tomas y las que no. Obviamente The Offer no es una excepción a esta norma.

Después de adquirir los derechos de la novela homónima de Mario Puzo, Paramount estaba ansiosa por llevarla al cine. Sin embargo, encontrar al director adecuado resultó complicado.

Sergio Leone, famoso por sus exitosos spaghetti westerns, fue considerado inicialmente para dirigir la adaptación. Sin embargo, Leone estaba comprometido con otro proyecto y declinó la oferta.

Varios directores consagrados también rechazaron la oportunidad, lo que llevó a Paramount a buscar un director joven y manejable.

Evans reflexionó sobre los fracasos anteriores de películas sobre la mafia y llegó a una conclusión clave: las obras no habían resultado creíbles porque no estaban realizadas por personas con raíces italoamericanas.

Decidió que necesitaban un director italoamericano para autenticidad. Quería que la película "oliera a spaghetti".



Fue entonces cuando se cruzó con Francis Ford Coppola, un joven director con ascendencia italiana.

Evans consideró a Coppola como el candidato ideal. A pesar de su inexperiencia, creía que su conexión cultural con la subcultura italoamericana sería un activo valioso.

Convenció a Paramount de que Coppola era la elección correcta para dirigir "El Padrino". La película se convirtió en una obra maestra, y Coppola logró capturar la esencia de la familia Corleone y la mafia italoamericana.

Evans también tuvo que lidiar con las preferencias de casting. No quería a Al Pacino debido a su estatura, pero finalmente se llegó a un acuerdo para incluir tanto a Pacino como a James Caan en el reparto.

El hecho de que la ley de hierro de la Cultura Corporativa (La cultura es el resultado emergente de lo que incentivas, lo que toleras y lo que prohíbes) se aplique de manera inexorable me llevó a mapear el fenómeno con otra obsesión mía.

Hace unos meses expuse mi tesis sobre el CPS Hispano

 Fernando Abadia @fabadiabadenas

@Recuenco - CPS "Hispano". No podemos ser mejores que los luteranos "luterando", pero hay un hueco que los hispanos podemos cubrir. #CienciaArtes Muy interesante. Gracias también a @PauMugarra y a la comunidad #CPS.

Hacía uso de una serie de matrices 2x2 para explicar conceptos. Esta en concreto es importante para plantear el hueco abierto que planteo debería llenar el CPS Hispano.



Aquí lo mapeamos con los personajes de "The Offer".



Naturalmente, es relativamente sencillo darse cuenta de una cosa. Es una matriz completamente luterana. Está construida alrededor de valores luteranos. Y como tal, la parte del león es suya.

El latino es emocional, sentimental, no tiene autocontrol, no sabe de dinero, es un "artista", un "creativo". Un mal necesario. Alguien a quien soportas a regañadientes pero que no entiendes en su escala de valores, a quien no tomar en cuenta en términos de toma de decisiones.

Coppola: "Why am I even here? If they won't let me do what they fuckin' hired me to do, WHY AM I EVEN HERE??"



Es absolutamente fascinante el mapeo de personajes y sus dinámicas de poder asociadas. Y oh, sorpresa, todo el mundo depende de un buen script para ponerse en marcha. En este caso, de Mario Puzo.

Mario Puzo se inspiró en varios mafiosos reales para crear el personaje de Vito Corleone. Entre los líderes de familias criminales que influyeron en la creación del personaje se encuentran Frank Costello, Carlo Gambino y Joe Profaci.

Estos individuos proporcionaron a Puzo un conjunto de características y experiencias que ayudaron a dar vida al patriarca de la familia Corleone.

Por ejemplo, tanto Costello como Vito Corleone nacieron en 1891 cerca de Sicilia, Italia, y ambos fueron objeto de intentos de asesinato, sobreviviendo a tiroteos.

Además, Joe Profaci fue una inspiración directa para el negocio de importación de aceite de oliva de Vito Corleone.



El 5 de diciembre de 1928, Profaci, conocido como The King of the olive oil, asistió a una reunión de la mafia en Cleveland, Ohio, que lo convertiría en un jefe del crimen organizado en Brooklyn.

Dada la falta de experiencia en el crimen organizado de Profaci, no está claro por qué las bandas de Nueva York le dieron el poder en Brooklyn; Ciertamente es que su poder creció de sus contactos realizados a través de su negocio de aceite de oliva.

Lo cual no deja de reforzar la tesis de Coppola de que El Padrino, en realidad, es una película sobre las reglas del poder. Una de ellas es que el comercio es una palanca fundamental para lograrlo.

El escritor Mario Puzo, con bloqueo de escritor, se esfuerza por crear una historia de mafia cautivadora.

Al darse cuenta de sus dificultades, su esposa Erika le aconseja que trate a los personajes como italoamericanos normales como él y ella, pero que les dé motivaciones para convertirse en malvados.

Gracias a las sabias palabras de la "cariñosa esposa", Mario empieza a darle a las teclas de la máquina de escribir. Durante el proceso, Erika también argumenta por qué merece ser elogiada más que ninguna otra persona por dar vida a la historia.



Y es que, en un principio, Mario no cree que exista una forma diferente, única, no luterana, de escribir sobre la mafia.

Erika Puzo: "Maybe We Don't Kill, But Maybe This Book Is About Finding The Reason We Would."

La madre que me matriculó en Sistemas Distribuidos. Turra limit hits. A cerrar y resumir.



En el reparto Taylorista del mundo, tenemos claro cual es nuestro sitio: La planta de abajo de Downton Abbey.



Curiosamente el latino solo es necesario para un pequeño detalle: Echar la bola a rodar. Crear un mundo. Contar una historia.

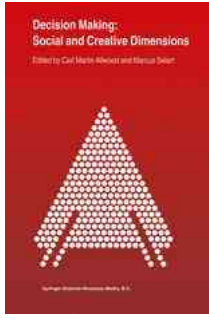
Como sabeis una de mis obsesiones es que crear un relato es crear un mundo. Y que no todo el mundo es capaz de ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Los dioses existen en tanto en cuanto que los hombres creen en ellos" - Alan Moore

En algún momento, hemos perdido nuestra capacidad de crear relatos propios y por tanto, por ejemplo, en política, vemos tristes émulo de Ocasio-Cortez o Bannon peleando en campos de batalla que no son nuestros.

Sin embargo, en un entorno de máxima incertidumbre, el perfil necesario es uno muy concreto.



https://idp.springer.com/transit?redirect_uri=https%3A%2F%2Flink.springer.com%2Fchapter%2F10.1007%2F978-94-015-9827-9_9&code=a782f648-c2d8-4fbc-a2b5-bab395a203a3

Estamos en un mundo donde se acumulan los problemas complejos y estamos obsesionados con las soluciones rápidas y los quick wins.

Y estamos obsesionados con ellas porque nos hemos comprado el marco luterano estajanovista de optimizar al máximo, levantarnos a las cinco, ser ultraproductivos y no dejar hueco a la reflexión y la pausa.

Como quiera que el CPS es una clave para resolver eficazmente los problemas su obligación reside en replantear los retos, cuestionar los supuestos y emplear una sinfonía de habilidades, entre ellas la inteligencia emocional y la creatividad.

En breve comentaremos como vamos a crear un grupo de perfiles híbridos creatividad/CPS en @singularsing e incorporarlos a nuestro proceso de diagnóstico.

Un grupo donde los creativos no estarán en el piso de abajo esperando que les suene la campanilla para cuando sea necesario desatascar un problema.

La propuesta no es nueva, pero ya los luteranos la abordaron desde compañías tipo Marchfirst, Razorfish, Netdecisions y tantas otras. Todas fracasaron.

Porque como eran luteranos, los pisos y las castas estaban claras. Querían hacer mayonesa sin mezclar el aceite y el huevo. Papá encima de mamá.

Una variante de las compañías CFO-Centric son las compañías donde la creatividad está en su lugar, el cuarto del servicio.

Naturalmente, en la pequeña ventana en la que los creativos dijeron que los importantes eran ellos, tampoco nos fue mucho mejor:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Así que voy a reciclar una conclusión de hace cuatro años. Ya os digo que hago hilos para intentar reusarlos cuando me pregunten por algo que ya he desarrollado. #finhilo

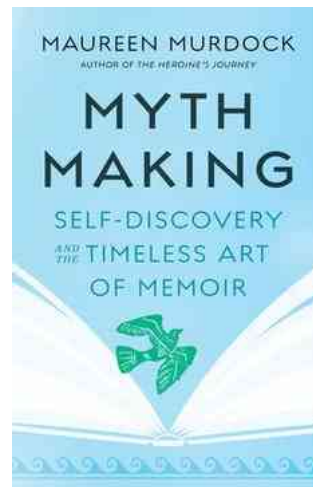
Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 23, 2020

Así que, por ponerle una cosa al hilo, que podía alargar mucho más, me limitaré decir que el cordero es cordero, las patatas son patatas, y la albahaca, albahaca. Y un plato maestro necesita de un cocinero liminal que lo entienda. #finhilo

P.D.I: He hablado en otras ocasiones de creatividad. En el turrero podéis ver más ejemplos:

P.D. II: También mencioné en su momento la dicotomía falsa que sostiene toda esta farsa:

P.D. III: Un libro nuevo que me ha gustado sobre el tema. Psicóloga Jungiana, caveat emptor:



Mythmaking: Self-Discovery and the Timeless Art of Memoir

goodreads

PD IV: Si el CPS Hispano tiene el mejor logo del universo, se dice y ya está. Cortesía de @fgquismondo



El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos

Categorías: Factor x, Sociología, Estrategia, Leyes y sesgos

Fecha: 28/2/2024

En el hilo turras de hoy, tenemos menú ejecutivo, seis platos y postre. A por ellos, que son muchos y cobardes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré del teorema de Astudillo, la disonancia cognitiva de Schrödinger, las ciencias, el IQ, y en general de por qué querer tener razón es la fuente de innumerables males.

El test de Astudillo recoge que no puedes plantear ninguna vaca esférica que no tenga en cuenta el Factor X sin aterrizar con los dientes por delante.

Es de una sutileza sin igual, y ya me gustaría que se me hubiera ocurrido a mí, pero credit where is due.

Tiene un montón de implicaciones: Las más obvias son conectar con mi crítica al idealismo como marco de referencia, pero hay muchas más.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

Por eso no soporto el idealismo. No por nada particular, sino porque termina siempre degenerando en pompismo. No podemos controlar nuestras pasiones. #finhilo.

Contrastaba con @ramonnogueras que todos los imperios "racionales" y "ultraproductivos" terminan yéndose todos por el desagüe por lo mismo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 28

Nah. Se autodestruirán, como está pasando con Corea

Dediqué un hilo entero al tema en su momento:

@pablogrueso que es otro puto titán, lo resume así:

 Pablo Grueso @PabloGrueso

Eficiencia y diversión suelen estar reñidos.

En el momento en que empiezas a eficientar, el tema pierde por completo su humanidad, y se convierte en Taylorismo de mierda. Territorio Mckinsey.

El yayo, cuando la clava, la clava:

 Pablo Grueso @PabloGrueso · Feb 28

Taleb decía que una vez que el dinero (que es un proxy de la eficiencia) entra en la ecuación, acaba invadiéndolo todo. Vemos que es así en todo: la política, las ONGs, y por supuesto en la empresa.

Como gente que creo que me precio en pasar el test Astudillo, ya planteo por qué los Excel Warriors odian los negocios basados en la impredecibilidad humana.

El problema es, como ya comenté, doble. Por un lado ya no quedan negocios de entran sacos, salen sacos, y las concesiones administrativas, que son los negocios que le gustan al PE, son limitadas.

Pero además, por otro lado, las ciencias no hacen sino sembrar más dudas y más incertidumbre a cada paso que dan.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Las ciencias sociales y afines al relato son, prácticamente por definición, criaderos de acientifismo. Con el problema añadido de que en los mismos caladeros viven también algunos de los aspectos más fundamentales del Factor X, como los incentivos o la psicología.

Es que ya ni la disonancia cognitiva se salva:

 Steve Stewart-Williams @SteveStuWill

One of the most famous phenomena in psychology - cognitive dissonance - might not be real.
<https://doi.org/10.1177/25152459231213375...>

Si lo que estamos viviendo no es una tormenta de disonancia cognitiva, yo ya no sé como llamar a lo que estamos envueltos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ábalos como metáfora de esas personas que te gustaría pensar que son de los otros, pero que son de los tuyos.

Pero claro, es que las ciencias son imprescindibles para entender los PHENOMENA, que diría @spermifex.

Y claro, nos cuesta un kilotón entender esta dualidad determinismo/arte. Aquí una brillante definición del tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 27

Si a las ciencias sociales las llamásemos artes sociales igual se practicarían mejor.

Otra tru story de mi pana @poliorcetes:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 27

La mía no. La antropología casi extinta. No replicábamos nada. Hacíamos lo que podíamos y a veces nos tiraban piedras (true story, aunque menos épica que la de Napoleón Chagnon escondiéndose detrás de las yanomami para evitar un lanzazo)

Cada poco tiempo tengo en mi timeline una discusión sobre el IQ. Nunca tan productiva como la histórica con @cesarastudillo por una razón obvia.

César nunca pretendió tener razón, sino que le movía una genuina curiosidad por saber mi opinión. Y como era mutua, discusión productiva habemus.

Normalmente las interacciones de la gente al respecto de una discusión en X es sobre tener razón.

Que como incentivo, nunca encontraré una frase a la altura de la que dijo mi pana @ramonnogueras:

🐦 Mapi Baez @mapibaez · Jan 20, 2021

De hecho yo lo complementarí con una cita de @RamonNogueras : "Tener razón es mejor que drogarse, es mejor que follar, es mejor que follar drogado".

Querer tener razón es una tendencia humana que puede tener varias explicaciones psicológicas.

La necesidad de reafirmar nuestra autoestima y proteger nuestras creencias. (Identitarismo)



El miedo a admitir nuestros errores y enfrentarnos a la realidad. (Pompismo)

El deseo de influir en los demás y obtener poder o reconocimiento. (Power games)

El sesgo de confirmación, que nos hace buscar solo la información que apoya nuestra opinión y descartar la que la contradice. (Kahneman/Tversky rules)

Estas motivaciones pueden ser conscientes o inconscientes, y pueden variar según el contexto, la personalidad y la educación de cada persona. PAVs de libro.

El problema fundamental es que querer tener razón se sobrepone a tener una discusión productiva. Son básicamente planteamientos antitéticos.


Sin embargo, paradójicamente, vemos que querer tener razón toca todas las palancas emocionales mencionadas anteriormente. Con lo que se convierte en el Santo Grial de la gratificación psicológica.

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit hits. A ver como cerramos esto de manera más o menos consistente.



El test de Astudillo está a la altura del Test Bechdel y en ésta colina moriré.

Básicamente, cuando eliminas el Factor X de la ecuación porque te molesta tener que gestionar una variable tan volátil y tan aparentemente impredecible, no solo entras en McNamara a full.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 4, 2023

Fundamentalmente voy a hacer gravitar mi turra sobre dos puntos básicos: La falacia de McNamara y el Skin in the Game.

Es que además entras en el Stendhal de tu idea pristina, y de ahí al pompismo van dos pasos.

Estoy harto de ver compañías con resultados económicos resultones que están podridas cultural y sociológicamente por dentro.


El problema fundamental es que todas las ciencias asociadas al Factor X son ciencias, y tienen su componente de vendedores de aceite de serpiente.

Pero sin el factor X no puedes mover un folio porque te comes una señora mierda:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 9, 2021

Scott Adams dijo que los únicos negocios que le han funcionado son aquellos en los que ha entendido perfectamente la psicología subyacente. Ojo al tema. Está colocando como prerequisite para que un negocio te funcione clavar el Factor X que lo apuntala.

El CPS como metadisciplina, en contextos como el empresarial o el político, entrega al Factor X el mismo peso específico que a cosas mucho más deterministas como las megatendencias tecnológicas o la estrategia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

El CPS es un cienciaarte. No es una skill, no es un framework, es una serie de elementos base que se combinan de manera específica para un propósito determinado.

Es un equilibrio infernal, la homeóstasis de Satán, pero la alternativa es fracasar miserablemente en nuestros propósitos.

Todas las cosas para funcionar necesitan por lo menos apelar al menos a uno de los aspectos.

Puedes hacer volar una cosa aburrida y plomiza si es impecablemente razonada y atiende una necesidad operacional, y puedes vender bullshit si el envoltorio es estéticamente impecable y apela a nuestro sentido artístico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Aún le pagan poco a Simeone, porque es el que sostiene el relato en pie.

De hecho, es preferible ser emocionalmente próximo a ser certero. El bullshit puede devenir en pasión si apela duro a tu lado emocional.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

Porque podemos cambiar de casi todo, pero no podemos cambiar de pasión.

Desde el raciocinio puro terminas como Wilbur.

Tener razón es importante, y es necesario intentar ser lo más fino posible en nuestro sensemaking. De ello depende la calidad del diagnóstico y la calidad de la hipótesis. El corazón del CPS.

Intentar convencer a los demás que tenemos razón está completamente sobrevalorado.
#finhilo

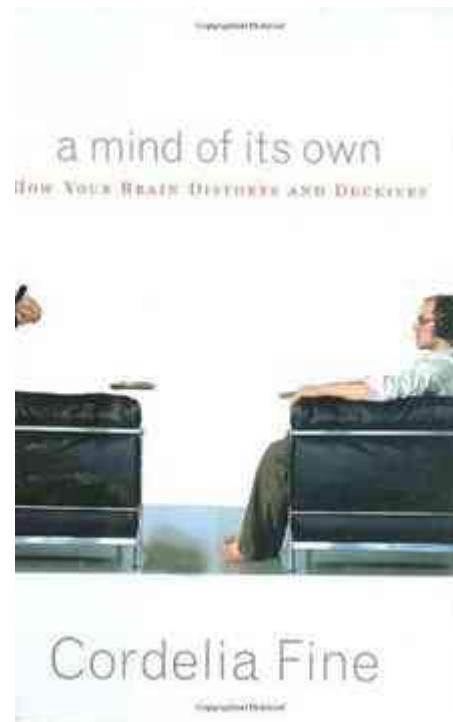
P.D. I: Una maravilla de libro, aunque sea por todas las razones equivocadas.



El arte de tener siempre la razón y otros ensayos

goodreads

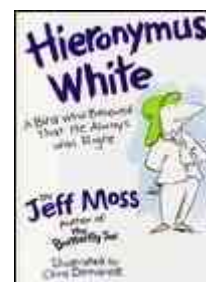
P.D: II: Para compensar al tito Schopi, alguien que habla de lo mismo cojeando del otro pie: Cordelia Fine.



A Mind of Its Own: How Your Brain Distorts and Deceives

goodreads

P.D. III: En el fondo, lo que viene al pelo aquí es un clásico infantil:



Hieronymus White: A Bird Who Believed That He Always Was Right

goodreads

Final de la turra: El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos

[Ver en El Turrero Post](#)

Explorando el cómic como expresión del pompismo

Categorías: Sociología, Libros

Fecha: 2/2/2024

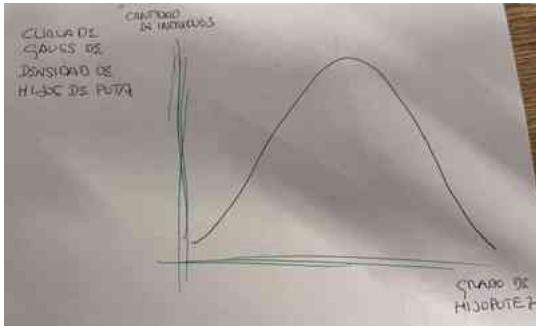
En el hilo de hoy, vamos con la cuarta parte de la (de momento) pentalogía sobre el pompismo. Hoy hablaremos del cómic como vehículo del pompismo. Pónganse los trajes de neopreno y vamos al descenso del Noguera Ribagorzana.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Al hilo de éste y del último de Paco Roca (otra maravilla) cerraremos la tetralogía del pompismo hablando de por qué me gustan los cómics pompistas. Pero la semana que viene toca Gandalf.

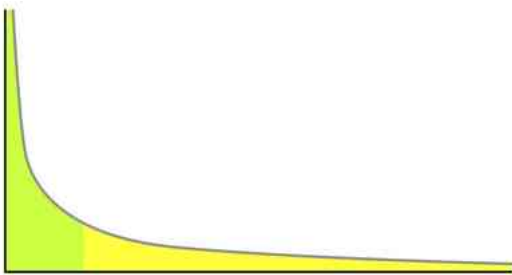
Antes de nada, voy a configurar una serie de planteamientos básicos sobre los que creo que tenemos que estar en la misma página para poder discutir compartiendo campo semántico.

Os presento una campana de Gauss sobre la densidad de hijos de puta.

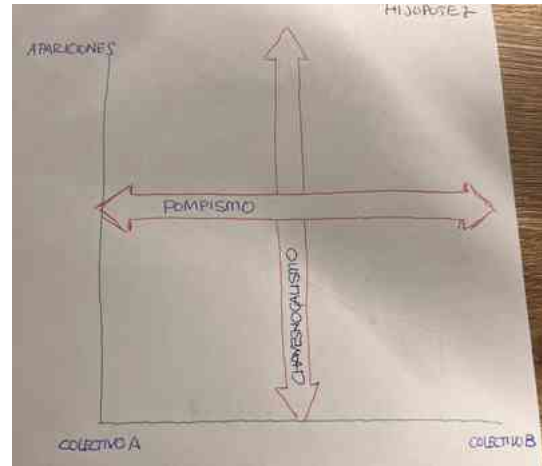


Esta curva tiene la belleza de que es completamente independiente de la ideología, raza, o cualquier otro condicionante.

Naturalmente, todo el mundo piensa que la curva de "los otros" es más parecido a una power law, con el eje horizontal cambiado.

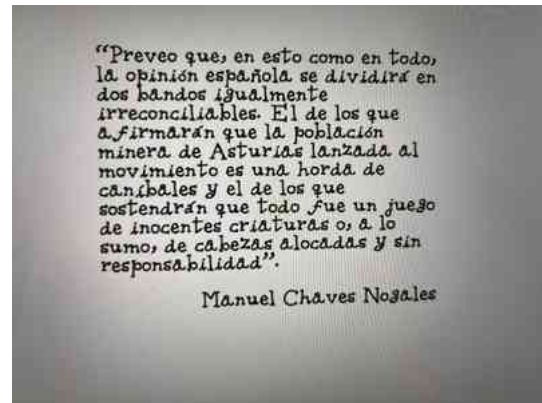


Sobre el diagrama anterior, vamos a algo un poco más sofisticado, que es las áreas de operación del Chavesnogalismo vs. el Pompismo a la hora de determinar donde están los hijos de puta.

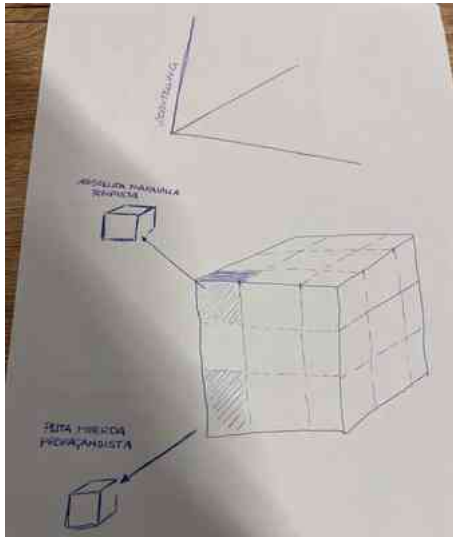


El pompismo determina que los hijos de puta operan en ejes ideológicos, con "los otros" prácticamente teniendo un monopolio sobre el hijopotismo.

El chavesnogalismo sabe que el hijopotismo es patrimonio inmaterial de la humanidad y que opera en un eje perpendicular a las coordenadas ideológicas. (De "La balada del norte 3" de Alfonso Zapico)



Bien, vamos a complicar la cosa un poco más: Introduzcamos una tercera dimensión en el diagrama: La capacidad de crear un storytelling convincente.



He hablado en muchas ocasiones de que el uso que se hace el IQ puede ser de dudosa utilidad general.

🐦 César Astudillo @cesarastudillo · Apr 20, 2021

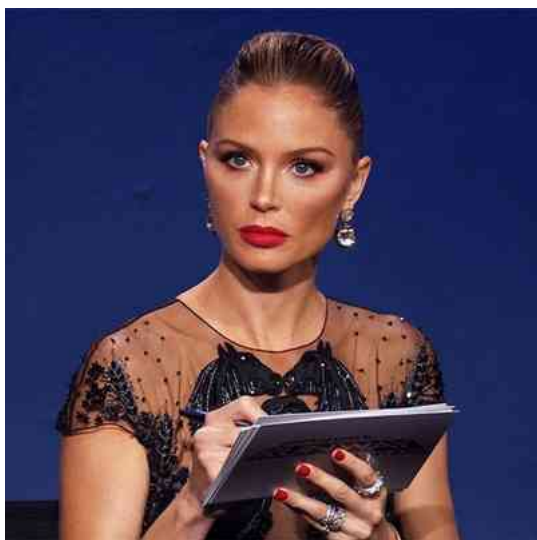
Para empezar, la gente ideologizada muy inteligente solo se diferencia de la gente ideologizada estúpida en que unos hacen palacios de bullshit y otros cabañas.

Ergo, se pueden hacer auténticas maravillas formales que contengan un pompismo espectacular y se pueden decir auténticas verdades aplastantes desde el coñazo y la erudición insoportable.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jul 26, 2021

Está muy bien, y al mismo tiempo no le llega ni a los tobillos. Y para defender mi teoría del pescado, mi cuñado tuvo a Rumelt de profesor en Anderson. Dice que era un coñazo insufrible.

Todos en la misma página? Bien, vamos adelante.



Puedo descojonarme en su puta cara de las tesis pompistas de Piketty y al mismo tiempo recomendar la versión en cómic de Capital e ideología? YES WE CAN

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Siempre pensé que Capital y Economía de Piketty haría un excelente cómic y ahora lo sé. Que gran guionista perdió el noveno arte. Capital e ideología en cómic: Adaptación gráfica del bestseller de Thomas Piketty (Deusto)

De hecho estoy ABSOLUTAMENTE CONVENCIDO de que Piketty sería un guionista espectacular, a la altura de un Chris Claremont. De hecho, Claremont es un perfector ejemplo de lo que quiero decir.



Chris Claremont, el famoso guionista de cómics y novelista, es conocido por su larga y exitosa carrera en Marvel, especialmente por su trabajo en Uncanny X-Men durante 16 años, un período mucho más extenso que el de cualquier otro escritor.

Durante su tiempo en Marvel, Claremont co-creó numerosos personajes de los X-Men, como Rogue, Psylocke, Kitty Pryde (Shadowcat), Phoenix y muchos otros.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Great analysis, but missing an angle: I am pretty sure Claremont used Kitty as a vehicle for explaining what a high IQ teen facing overwhelming situations would feel and react. And I could also hypothesize about Claremont pouring his own experiences on the matter.

En cuanto a sus ideas políticas o ideología, no hay una respuesta definitiva, ya que Claremont no ha sido explícito sobre su afiliación política en sus obras. Sin embargo, podemos inferir algunas cosas:

Temas sociales y literarios: Claremont introdujo temas complejos y literarios en las narrativas de superhéroes, lo que transformó a los X-Men en una de las series más populares de Marvel.

Su enfoque en personajes femeninos fuertes y su habilidad para explorar temas como la identidad, la discriminación y la diversidad sugieren una sensibilidad progresista.

Metáfora mutante: Claremont utilizó la metáfora mutante para abordar cuestiones de prejuicio, marginalización y derechos civiles.



Aunque no se puede atribuir directamente a una ideología específica, su enfoque en la lucha contra la intolerancia y la aceptación de la diversidad refleja valores progresistas.

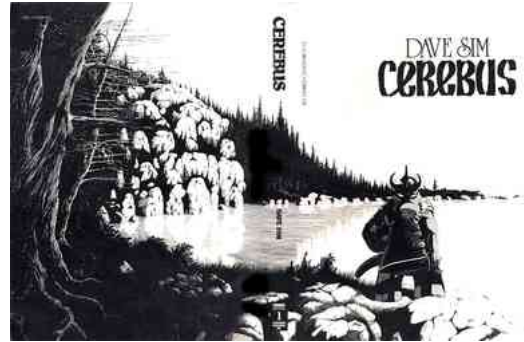
Comentarios sociales en sus historias: En algunas de sus historias, como la saga “Días del futuro pasado”, Claremont incluyó críticas sociales.

En el otro lado del ring, tenemos a Dave Sim:



Dave Sim, el famoso dibujante y editor canadiense, es conocido por su influyente cómic “Cerebus”, así como por sus creencias políticas y filosóficas controvertidas. Aquí tienes algunos aspectos destacados:

“Cerebus” y su extensa carrera: “Cerebus”, la obra maestra de Sim, comenzó en diciembre de 1977.



Por ejemplo, en su representación del Club Fuego Infernal, un grupo elitista y corrupto, satirizó a la alta sociedad y la política conservadora.



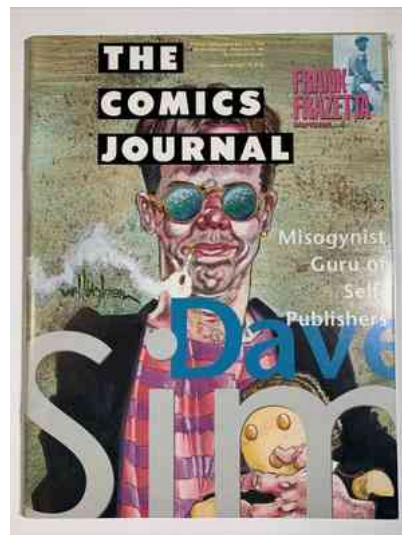
Inicialmente concebida como una parodia de las historias de Conan el Bárbaro, evolucionó a lo largo de sus 6000 páginas para explorar temas políticos, feminismo, género y experimentación artística.

Autopublicación y derechos de los creadores: Sim es un defensor apasionado de la autopublicación y los derechos de los creadores. Co-fundó la editorial independiente Aardvark-Vanaheim y participó en la creación de la Carta de Derechos del Creador en 1988.

Controversias y creencias personales: Misoginia: En 1995, The Comics Journal publicó una caricatura de Sim con el título “Dave Sim: Gurú misógino de la autopublicación”.

En resumen, aunque no tenemos detalles específicos sobre sus creencias políticas, la obra de Chris Claremont sugiere una inclinación hacia temas progresistas y una sensibilidad social.

Sin embargo, como con cualquier artista bueno de verdad, es importante recordar que su trabajo es multifacético y puede abordar una variedad de perspectivas.



Relación inapropiada: Sim admitió haber tenido una relación inapropiada con una adolescente, lo que generó controversia y críticas.

Ideología y filosofía: A lo largo de su carrera, Sim ha expresado opiniones polémicas sobre feminismo, religión, política y otros temas. Su postura a veces ha sido divisiva y ha afectado su reputación.

Legado y dominio público: Sim ha dispuesto que su obra caiga en el dominio público después de su muerte, desafiando las restricciones de derechos de autor. Su cómic "Judenhass" ya está en el dominio público.



En resumen, Dave Sim es un creador influyente con una carrera compleja y polémica, cuyas creencias personales han generado debates y discusiones en la comunidad de cómics.

La madre que me matriculó en Cálculo Infinitesimal. Turra limit hits. A resumir y cerrar.



Considero el cómic no solamente un medio de comunicación válido, sino que cuando está bien hecho, es mejor que el cine o la literatura. y en esta colina moriré.

He reiterado en muchas ocasiones que se puede admirar un palacio de bullshit, sus volutas, arbotantes y nervaduras del arco central sin necesidad de comprar el mensaje.

Obviamente, esto se aplica a los cómics. Puedo admirar profundamente un cómic que soy consciente que es de parte, su lógica es discutible, obvia detalles relevantes...

Me pasa con muchos autores españoles en un sentido (Paco Roca, Cristina Durán, Carlos Giménez, Alfonso Zapico...) y normalmente con otros autores yankis en el otro (Steve Ditko, Frank Miller, Scott Adams...)

Una pista general de que un cómic es de parte, es cuando todos "los otros" son hijos de puta sin matices. La curva es implacable, recordad.

De hecho, determinados cómics "de parte" me suben mucho el nivel cuando se abren a que quizás, no todos los míos son santos ni todos los de enfrente son hijos de puta químicamente puros, como me pasa con algunos momentos de la obra de Zapico.



Muchas veces, en el proceso de popularización de una obra, el formato arrasa con los matices. Las pelis de Mr. Ripley arrasan con la increíble ambigüedad con la que Highsmith empapa sus novelas.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 7, 2023

Efectivamente. La peli permite ver algunas cosas, como el arrepentimiento por tener que matar a su amante, pero se pierde todo el diálogo interior y los Neuschwanstein de bullshit que te serán tan familiares.

El Jueves dejó de apelarme, después de treinta años, cuando se convirtió en obra de parte sin matiz alguno, admitido por su propio fundador, Jose Luis Martín:



<https://www.rtve.es/play/audios/las-tardes-de-rne/joseluis-martin-jueves/6918095/>

Me he criado a los pechos de los comics de Ivá y Giménez, de Nazario, de Max, de Tom y Romeu, de Óscar, de Liberatore, Paziienza... Naturalmente me inflé a votar a la izquierda durante décadas, porque las historias eran claras: Había buenos y malos. Eran pompas perfectas.



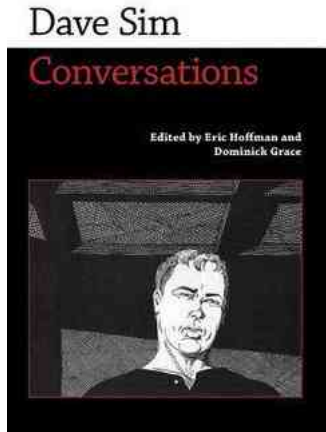
Si la radio fue la educación sentimental de toda una generación, los cómics lo fueron de otra. y naturalmente, lo que no lograban los políticos, lo lograban los cómics. Inyectar historias de buenos y malos en una mente impresionable.

Jamás de los jamases lograré una descripción del pompismo como ésta usando palabras. El cómic, cuando está bien hecho, es insuperable. #finhilo

Twitter: Javier G. Recuenco @Recuenco

"El hijo del chofer" es aquello que digo de que cuando un cómic está bien hecho es insuperable.

P.D. I: Si os queréis meter en la fiesta carnalera que es la cabeza de Dave Sim:



Dave Sim: Conversations

goodreads

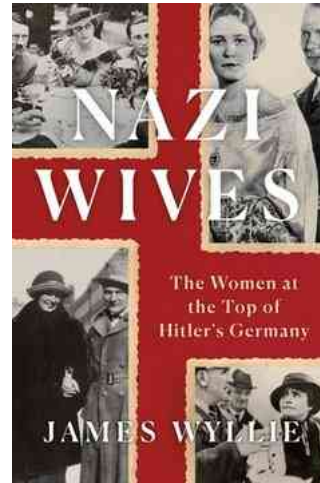
P.D. II: El libro que me inspiró este hilo en parte es esta maravilla de Paco Roca:



El abismo del olvido

goodreads

P.D. III: Esta es una vacuna espectacular contra el blanconegrismo, y al mismo tiempo, un maravilloso pasaje a rincones muy oscuros del alma humana donde te puede llevar el pompismo:



Nazi Wives: The Women at the Top of Hitler's Germany

goodreads

P.D. IV: EL mejor cómic español, ya lo mencioné con Ivá, o Hernández Cava con "Las Serpientes Ciegas", lo suele hacer el izquierdista desencantado.



P.D. V: Alan Moore es otra persona a la que admiro profundamente y cargadísimo ideológicamente, particularmente durante los 80 y como resultado de su choque con el mundo corporativo del cómic.



Todo lo que hace me parece increíble, y además tengo la sensación de que ha evolucionado constantemente su pensamiento hasta llegar a su actual anarquismo sofisticado.



Has Alan Moore explained his politics in depth?

He is a self-proclaimed anarchist that seems to have only paid lip service to the concept. He's explained his

↑ 27 ↓ 22

https://www.reddit.com/r/AlanMoore/comments/17loe9l/has_alan_moore_explained_his_politics_in_depth/

Final de la turra: Explorando el cómic como expresión del pompismo

[Ver en El Turrero Post](#)

Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad

Categorías: Marketing, Estrategia, Sociología, Leyes y sesgos

Fecha: 18/1/2024

En el hilo turras de hoy, siguiendo nuestras últimas tendencias de purgar el número de seguidores, vamos a meternos en el corazón de la tormenta, en el mailström de la polarización, a cruzar el cabo de Hornos con una zodiac. Quien dijo miedo? PALANTE.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana, en mi línea suicida habitual, vamos a hablar de por qué prefiriendo a Milei en su peor día que a Yoli en su mejor, manda un mensaje peligroso por lo mismo que ella, el idealismo infantil e inexpugnable. Y aprovecharé para hablar del CPS Hispano.

Me tocan los cojones los idealistas. Bien fuerte.

Para acotar a que me refiero exactamente, y para no buscarme problemas con los hermanos Encinar y con la comunidad @HeavyMental_ es de allí (UN ABRAZO) voy a acotar a que me refiero acudiendo al DRAE.

idealista SPL / ANT

1. adj. Que propende a representarse las cosas de una manera ideal. U. t. c. s.

Sin: vnsañador, idealizador, iluso, romántico, soñador, utópico.
Ant: realista, materialista, pragmático, práctico.

2. adj. *Fil.* Que profesa la doctrina del idealismo. U. t. c. s.

En realidad no tengo problemas con los idealistas sensu strictu. De hecho, uno de los sinónimos del término, es utópico, con el cual me siento muy identificado, hasta el punto de pertenecer a un colectivo que se denomina precisamente así, los #UTOPICOS.

En realidad me tocan los cojones las personas que creen firmemente en un constructo abstracto que deviene en absurdo porque para darse tiene que darse asimismo la negación más básica de la realidad más elemental.

Como quiera que este es un tema delicado y es conveniente que la semántica nos separe, llamaremos a estos individuos pompistas. Creadores de pompitas de realidad. Me tocan los cojones los pompistas.



Este concepto tiene un montón de traslaciones. Y es perfectamente posible que una persona tenga un conocimiento tangible y firme en un campo específico y sea un pompi absoluto en otra.

Yo llegué a Sesardic y a "When reason goes on holiday" debido a mi interés en Bertrand Russell y lo mucho que me llamó la atención darme cuenta de que era posible ser un genio en unos campos concretos y en otros pompear que daba gloria.

Russell's Paradox: A Genius with a Streak of Foolishness

The belief that studying philosophy, when it is geared toward developing analytical skills and conceptual clarity, also enhances rationality and critical thinking in practical affairs of everyday life (including politics) dates from the early days of analytic philosophy.

In a book still frequently assigned to undergraduate philosophy students, Bertrand Russell expressed a similar view about the practical usefulness of philosophy: "The essential characteristic of philosophy . . . is criticism. It examines critically the principles employed in science and in daily life" (Russell 1912, 233; emphasis added). This sounds nice, but there was little trace of critical examination in many of Russell's own actions and especially in his political statements. George Trevelyan, Russell's undergraduate classmate at Cambridge, once said about him: "He may be a genius in mathematics—as to that I am no judge; but about politics he is a perfect goose" (Monk 2000, 5). Similarly George Santayana said: "Along with his genius he has a streak of foolishness" (quoted in Eastman 1959, 192). Illustrations of Russell's political irrationality could easily fill a whole chapter in this book, but since many of these episodes are probably already widely known I will give only a few examples of his ludicrous political outbursts.

Una vez que detectas el patrón, evidentemente, puedes mantener tu apreciación de que el pompismo se remonta a Platón, pasando por los idealistas alemanes, para terminar aterrizando en Lyotard, el posmodernismo y aterrizar de morros en el wokismo y el anarcocapitalismo hard.

Platón tiene una historia fascinante, sufre de un desconocimiento enciclopédico, y como predecesor lejano de Lyotard me veo en la obligación de hostiarle todo lo que puedo a la menor oportunidad.

David Criado @vorpalina · Jul 20, 2023

Platón tiene una historia fascinante, sufre de un desconocimiento enciclopédico, y como predecesor lejano de Lyotard me veo en la obligación de hostiarle todo lo que puedo a la menor oportunidad.

El pompista además sufre de una limitación en el ancho de banda cognitivo que le impide percibir los matices, le lleva a aplicar simultáneamente dos filtros pasa alta y pasa baja a sus conocimientos y termina quedándose solamente con brochazos gruesos, generalmente interesados.

Hemos hablado en reiteradas ocasiones de manifestaciones de éste fenómeno. Por ejemplo en el hilo del black & white thinking.

Otro ejemplo del que hemos hablado son de las interpretaciones chichinabo de Nietzsche:

O el análisis Llados del estoicismo y similares:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Todo lo pop termina siendo adulterado. Le pasa a los manolitos y le pasa al estoicismo.

El problema fundamental es que es un proceso de compresión con pérdida. ¿Cómo partiendo de luminarias como Kant, llegamos a zurullos intelectuales como los mencionados? A través de innumerables degeneraciones de la tesis original.



El idealismo alemán es una corriente filosófica que se desarrolló en Alemania entre los siglos XVIII y XIX, y que se caracteriza por afirmar que la realidad es una construcción mental y que el conocimiento es una síntesis de la mente activa y el mundo.

Immanuel Kant es considerado el fundador del idealismo trascendental, que sostiene que el conocimiento humano está limitado por las formas a priori de la sensibilidad y el entendimiento, y que solo podemos conocer los fenómenos, no las cosas en sí.

Johann Gottlieb Fichte es el iniciador del idealismo subjetivo, que afirma que la realidad es una manifestación de la actividad del yo absoluto, que se autoafirma y se opone al no-yo.

Friedrich Wilhelm Joseph Schelling es el creador del idealismo objetivo, que propone que la realidad es una unidad de lo absoluto y lo finito, de lo racional y lo irracional, de lo natural y lo espiritual.

Y por último Georg Wilhelm Friedrich Hegel, que es el máximo exponente del idealismo absoluto, que plantea que la realidad es una expresión de la razón absoluta, que se despliega dialécticamente en tres momentos: tesis, antítesis y síntesis.

Así que básicamente, los padres de "La realidad importa una puta mierda" son estos serios señores.



Pero mientras que ellos propugnaban con gran enjundia intelectual que nuestra percepción de la realidad es subjetiva y que la complementamos mucho con nuestra subjetividad, y por el camino discutir la idea de Dios muy fuertecitamente...

...los pompistas han ido retorciendo el asunto hasta plantear que la realidad es anulable y maleable tan solo con apretar muy fuerte los puñitos.



Del discurso de Milei, para que nos vamos a engañar, me gustaron muchas cosas. Pero para hacerle panegíricos ya tiene fanboys.

Fundamentalmente, lo entiendo como una performance, un call to arms, una representación teatral, una pantomima y un kabuki. Una escenificación en el sitio correcto y en el tono correcto para su propósito.



O sea, que le ha tocado los cojones profundamente a la misma gente que hace uso de esas armas día si y día también. Supongo que la oficina de patentes tendrá que dirimir en este caso.

Con la ayuda involuntaria del audaz por contraste, metiendo a los empresarios más poderosos de España como a padres de cumpleaños en los bajos de la urba esperando los sandwiches secos, los ganchitos marca blanca y la Cola de oferta. Especialistas en lenguaje no verbal, opinen.



Tampoco voy a hacer una analítica profunda a cada una de sus afirmaciones como ha hecho aquí este compañero del metal:

 Nacho Escursell @HAcontecido

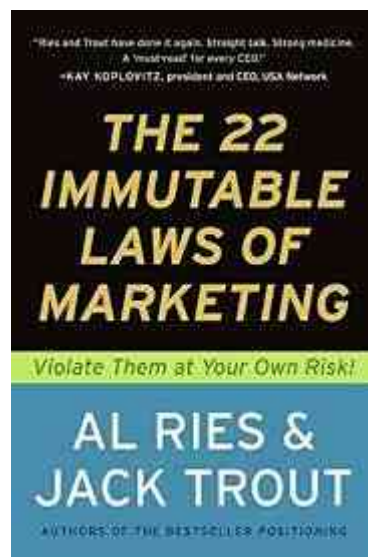
Recopilación de todas las burradas del discurso de Milei, largo. 1 - "Cualquier forma de colectivismo lleva al socialismo y a la pobreza." El colectivismo surge en algún momento de la antigüedad, si bien, la primera vez que se usa el término formalmente, sería el Siglo XIX.

La verdad? Tiene razón en muchas cosas (En otras la ideología se le hace bola) pero es completamente absurdo hacer una análisis racional de lo que claramente es una performance.

Si dedicara la mitad del tiempo que ha dedicado este amigo a cribar rollo CSI el discurso de Milei a analizar la sarta de inexactitudes, mentiras o directamente gilipolleces que dice, yo que sé, Patxi Lopez en una performance, estaría todavía el libro de estoicismo por escribir.

Pero hay una cosa en concreto que me ha tocado mucho los cojones del discurso de Milei. Porque me parece un error garrafal.

Este es uno de mis libros preferidos de Marketing de la historia. Fundamentalmente porque no es un libro de Marketing, es un libro de Factor X.



Hay una ley que es de las más desconocidas, fundamentalmente porque es crítica y muy difícil de gestionar como es debido. La ley 15, la ley de la franqueza (The Law of Candor).

"Cuando admita un aspecto negativo, el cliente potencial le dará un aspecto positivo."

"Admitir un problema va en contra de la naturaleza humana y empresarial. Sin embargo, una de las formas más efectivas de entrar en la mente de un posible cliente es admitir primero lo negativo y convertirlo en positivo. La franqueza desarma."

"Cada afirmación negativa que usted hace sobre sí mismo es aceptada instantáneamente como verdad (NOTA: Esta es una ley similar establecida en 48 Leyes de Poder)."

"Usted tiene que probar una declaración positiva a satisfacción del prospecto. Para una afirmación negativa no se necesitan pruebas. Cuando una empresa comienza un mensaje admitiendo un problema, la gente tiende casi instintivamente a abrir su mente."

"Ejemplo: Listerine solía anunciarse con "El sabor que odias dos veces al día", lo que les sirvió para vender la idea de que mataba muchos gérmenes."

"La Ley de la franqueza debe utilizarse con cuidado y gran habilidad. Su negativa debe ser ampliamente percibida como negativa. Tiene que provocar un acuerdo instantáneo con la mente de su prospecto."

"A continuación, hay que pasar rápidamente a lo positivo. El propósito de la franqueza no es disculparse. Es establecer un beneficio que convenza a su cliente potencial."

La madre que me matriculó en Estadística. Turra Lumit Hits. A partir de ahora, solo bullets y cero construcción de historia.



Milei lo hizo de puta madre con el pelo de Jim Carrey, el desaliño, con la motosierra, siendo casi un cartoon, se presenta como alguien vulnerable y con un flanco claramente atacable. En un mundo de espejos y humo, es wysiwyg.

Así llega Claudio al poder: El boborolo tartamudo e inofensivo. O Suárez, o Rajoy.

No puedes, bajo ningún concepto, decir una boludez como que "No existen los errores de mercado". No puedes. Eso es de primero de pompismo.

El capitalismo sin control degenera en vicios. me duele la puta boca de hablar del Capitalismo Hostiado. El zeitgeist va en una dirección concreta. Los ejemplos de sus excesos son innumerables. Está en manos de humanos que son defectuosos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Capitalismo hostiado.

La parte de que es el único sistema que crea riqueza es inapelable. QUE COJONES TE COSTABA ADMITIR ESTO CUANDO ADEMÁS ABRIRIA LA CABEZA DE GENTE QUE SE ACABA DE CERRAR COMO UN MEJILLON DE ROCA A CUALQUIER COSA QUE DIGAS EN EL FUTURO?

No se vota masivamente desde la racionalidad. Desde la racionalidad y el análisis fino se llega al no votar.

Acabas de espantar por completo la potencial simpatía de la gente que podría haber usado el algoritmo del autobús que no me lleva a mi casa, pero que me deja cerca.

El audaz preda en eso: En el voto con la nariz tapada. Por eso se centra casi exclusivamente en caricaturizar a una oposición que solo existe en su relato mientras hace lo que le rota en la Justicia, por ejemplo.

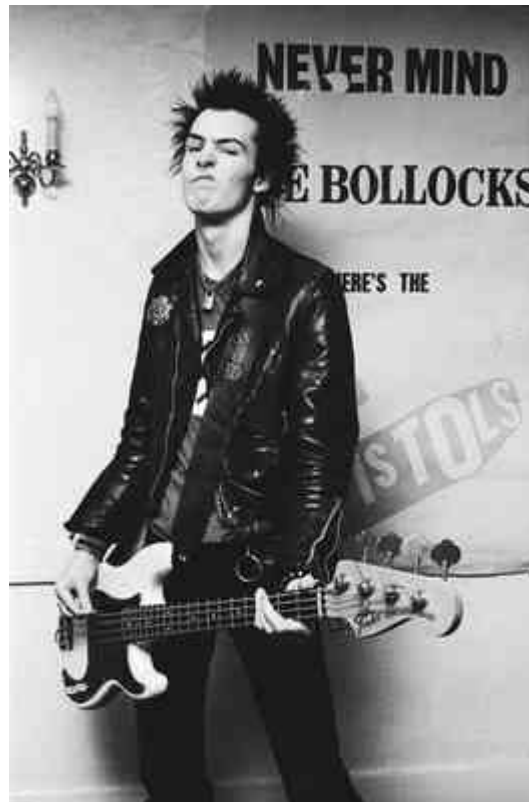


Por qué ahora nos convertimos en el puto obelisco de Buenos Aires, inmarcesible, inaccesible, infalible? Por qué violamos la ley elemental? Para qué queremos hacer un discurso para los adictos pudiendo abrir un poco la rendija a que gente que no te considere te preste atención?



Era un discurso para los prestamistas? Para el FMI? Ya te ha alcanzado el Hubris? Consistía el tema en sacarse la polla en Davos? Vamos hacia la unidad de destino en lo Universal?

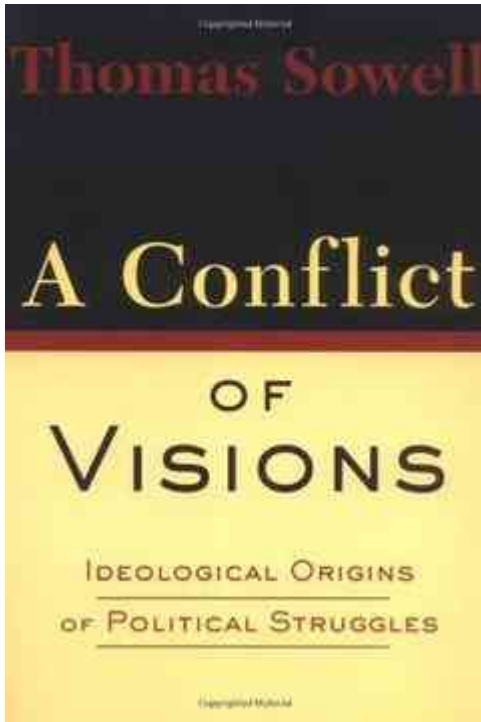
Cuando la cagues, que la vas a cagar porque nadie es perfecto ni ninguna tesis ideal es infalible, y el capitalismo tiene un track record de excesos mayor que el Sid Vicious, cuanto tiempo hasta que te nieguen todo lo que es cierto y bueno del mismo?



MILEI, PELOTUDO, QUE TE COSTABA HACERLO 100% BIEN? #Finhilo

P.D.I: 53 tweets. De la conexión de ésto con el CPS Hispano ya hablaré otro día.

P.D. II: Venga, un libro, que si no esto no termina pareciendo un hilo turras:



A Conflict of Visions: Ideological Origins of Political Struggles

goodreads

Final de la turra: Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad

[Ver en El Turrero Post](#)

Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos

Categorías: Desarrollo de habilidades, Sociología, Leyes y sesgos

Fecha: 3/1/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de cuando las cosas se ponen recias en el CPS. Ataos al mástil y vamos palante.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turra de este sábado, primero del año 2024 y cortesía de los Helejidos para la Jloria™, hablaremos de mantener el foco y la calma en contextos adversos.

Es complicado no caer en una serie de lugares comunes y en una serie de narrativas complicadas con respecto a este tema.

De hecho, solo con escribir la palabra resiliencia ya me sube un picor importante dedos arriba.

Pero bueno, por esa regla de tres no se podría hablar de Marco Aurelio, así que vamos allá.



<https://www.tiktok.com/@lladosfitness/video/7287226832037055790>

La resiliencia es la capacidad que tienen las personas para afrontar y superar las situaciones adversas o traumáticas, y adaptarse positivamente a ellas.

También implica aprender de la experiencia y salir fortalecido de ella. La resiliencia se puede desarrollar a través de hábitos, actitudes y recursos personales y sociales.

La teoría es fenomenal, pero claramente el problema es como gestionarlo cuando estás secuestrado por la amígdala, como diría @magomore.

El secuestro de la amígdala es un fenómeno que ocurre cuando una emoción muy intensa, como el miedo o la ira, nos hace perder el control racional y actuar de forma impulsiva o desproporcionada.

Esto se debe a que la amígdala, la parte del cerebro que se encarga de procesar las amenazas y activar las respuestas de supervivencia, se “apodera” de la actividad cerebral e inhibe el funcionamiento del córtex, que es la zona responsable del pensamiento lógico.

Mi tesis viene a ser que buena parte del problema viene de que desde pequeños no se nos ha enseñado a gestionar la incertidumbre. La desarrollé aquí:

He comentado que hay una problemática asociada con el taylorismo de mierda y por extensión con la educación.

El mantra era uno muy concreto, ha dejado de funcionar para nadie porque básicamente nadie quiere asumir semejante reconversión.

Un video clásico sobre el asunto es el de Altozano :



Mi Horrible Experiencia en el Sistema Educativo | Jaime Altozano

Os quiero contar qué me pasó a mí en el Sistema Educativo, por qué creo que no funciona, y qué creo que habría que cambiar. ¿Por qué el sistema educativo no ...

youtube

He hablado ya del tema de Ken Robinson

También me duele la boca de decir que lo importante no es la decisión, ni el resultado, sino el proceso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Trust the process.

El proceso es importante porque nos permite aprender, mejorar, adaptarnos y disfrutar de lo que hacemos, mientras que el resultado solo nos muestra el final de un camino.

Muchas veces, el resultado no depende solo de nosotros, sino de factores externos que no podemos controlar. Por eso, centrarnos solo en el resultado puede generar frustración, ansiedad o desmotivación.

En cambio, si valoramos el proceso, podremos apreciar nuestros esfuerzos, nuestros logros y nuestros errores, y usarlos como oportunidades de crecimiento personal y profesional.

Sobre este tema han escrito muchos autores, desde filósofos, psicólogos, educadores, hasta escritores y artistas. Algunos ejemplos son:

Aristóteles, que en su obra *Ética a Nicómaco* defendió que la felicidad no consiste en el placer o en la riqueza, sino en la actividad virtuosa, es decir, en el proceso de perfeccionamiento humano.

John Dewey, que en su libro *"Democracy and Education"* planteó que la educación debe ser un proceso continuo de experiencia y reflexión, y no una mera transmisión de conocimientos o habilidades.

Carol Dweck, que en su libro *"Mindset"* propuso la distinción entre mentalidad fija y mentalidad de crecimiento, siendo esta última la que valora el proceso de aprendizaje y no solo el resultado.

James Clear, que en su libro *"Atomic Habits"* afirmó que los objetivos son buenos para la dirección, pero los sistemas son buenos para el progreso, y que debemos centrarnos en el proceso y no en el producto.

Elizabeth Gilbert, que en su libro *"Big Magic"* expresó que la creatividad es un proceso mágico que debemos disfrutar sin esperar el reconocimiento o el éxito, y que debemos seguir nuestra curiosidad y no nuestro miedo.

Vale, pues juntando todo, la manera de desarrollar resiliencia y poder gestionar estas situaciones tiene que ver con un proceso poco conocido fuera de los mitos: El desarrollo de las microfracturas en las artes marciales.

Para empezar, cosas como el shin conditioning (Un proceso de endurecer los huesos y los nervios de las espinillas para soportar el dolor y el impacto de las patadas en el Muay Thai y otras artes marciales) suele ser... bullshit.



Shin Conditioning is Fake Bro Science

Intro 0:00 Bone Remodeling 0:38 What COULD Shin Conditioning Do? 4:19 How to Condition Your Shins 8:28 Hedging My Bets 12:16 Conclusion and Outro 13:38 Background ...

youtube

La ley de Wolff (https://en.wikipedia.org/wiki/Wolff%27s_law...) del hueso está bien establecida en fisiología y describe la forma en que los huesos responden a la carga que se les aplica. Simplemente: si se aplica carga sobre el hueso, se vuelve más grueso. Si no usas el hueso, se vuelve más claro.

Wolff's law

Wolff's law, developed by the German anatomist and surgeon Julius Wolff (1836–1902) in the 19th century, states that bone in a healthy animal will adapt to the loads under which it is placed.[1] If loading on a particular bone increases, the bone will remodel itself over time to become stronger to resist that sort of loading.[2][3] The internal architecture of the trabeculae undergoes adaptive changes, followed by secondary changes to the external cortical portion of the bone,[4] perhaps becoming thicker as a result. The inverse is true as well: if the loading on a bone decreases, the bone will become less dense and weaker due to the lack of the stimulus required for continued remodeling.[5] This reduction in bone density (osteopenia) is known as stress shielding and can occur as a result of a hip replacement (or other prosthesis).[citation needed] The normal stress on a bone is shielded from that bone by being placed on a prosthetic implant. The remodeling of bone in response to loading is achieved via mechanotransduction, a process through which forces or other mechanical signals are converted to biochemical signals in cellular signaling.[6] Mechanotransduction leading to bone remodeling involves the steps of mechanocoupling, biochemical coupling, signal transmission, and cell response.[7] The specific effects on bone structure depend on the duration, magnitude, and rate of loading, and it has been found that only cyclic loading can induce bone formation.[7] When loaded, fluid flows away from areas of high compressive loading in the bone matrix.[8] Osteocytes are the most abundant cells in bone and are also the most sensitive to such fluid flow caused by mechanical loading.[6] Upon sensing a load, osteocytes regulate bone remodeling by signaling to other cells with

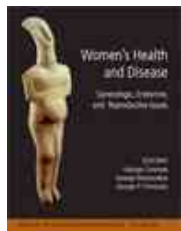
signaling molecules or direct contact.[9] Additionally, osteoprogenitor cells, which may differentiate into osteoblasts or osteoclasts, are also mechanosensors and will differentiate depending on the loading condition.[9]

wikipedia

En primer lugar, la remodelación ósea ocurre dentro de todos nosotros en cada momento. Los osteoclastos son células de nuestros huesos que los descomponen y reabsorben los nutrientes y los osteoblastos se agrupan para sintetizar hueso.

Ahora viene la pregunta relevante: ¿Cómo? ¿Cómo se remodela el hueso para ser más grueso o más delgado? Porque una vez que sepamos eso, podremos cooptar el mecanismo para nuestro beneficio.

La respuesta es que la carga colocada sobre el hueso sufre un proceso llamado mecanotransducción que convierte la fuerza física en una variedad de señales moleculares a las que responden los osteoclastos y osteoblastos.



<https://nyaspubs.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1196/annals.1365.035>

¡En ninguna parte de la literatura se menciona que debas romper o fracturar algo! He preguntado a médicos y su mejor suposición es que esta pseudociencia de las microfracturas proviene de personas que malinterpretan los datos de rayos X de huesos rotos.

Hay una fase en la curación ósea donde hay un callo, una masa dura que parece muy densa. Lo es, pero no es muy fuerte.



<https://www.britannica.com/science/callosity>

Yo tengo un callo en el meñique de mi mano izquierda producto de una microrotura no diagnosticada que me hizo llorar muchísimo en rehabilitación porque para poder tocar la guitarra tuve que dar de sí el ligamento para superar el callo.

En resumen, si usas tu hueso de cierta manera, la tensión de ese uso enviará señales a las células responsables de su arquitectura ósea para que se remodelen a favor de soportar esa tensión.

¿Qué significa esto para el acondicionamiento de las espinillas? ¿Qué deberías hacer? Bueno, debes realizar la actividad a la que quieres que se remodelen el hueso; ¡Patea cosas con tus espinillas!

¿Qué deberías patear? Un objeto que no dañe la estructura de su hueso (porque inducirá la curación de la cual forma parte la remodelación (<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/21489527/>), no fortaleciendo).



<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/21489527/>

La madre que me matriculó en Cálculo Diferencial e Integral. Turra limit shock. A cerrar el chiringuito y resumir.



La capacidad de desarrollar resiliencia es muy parecida al proceso de absorción de conceptos complejos, sobre la que hablamos en su momento en detalle:

Es complicadísimo afrontar cosas difíciles cuando tus miedos y tus inseguridades asaltan tu amígdala.

Igual que uno se trabaja el cuerpo, uno se trabaja el alma. Y la única manera de desarrollar mitridatismo es exponerte al veneno.

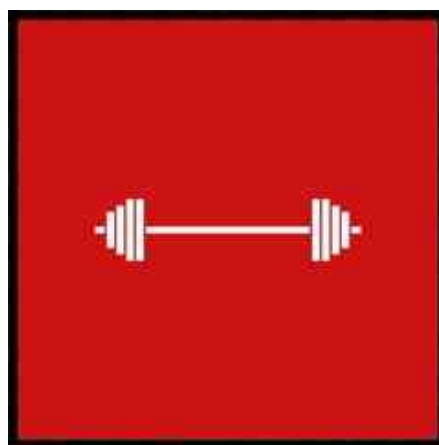
Pero la idea es irte exponiendo a ello de manera controlada, porque si te fracturas es peor. Exponete a presiones mayores pero controladas: búscate un side hustle, lee continuamente, fórmate, asume que tu negocio puede irse a cagar en cualquier momento.

Si tu vida es plácida y cómoda, es bastante probable que en un entorno de altísima incertidumbre como el actual, te encuentres con una situación complicada.

He tenido en muchas ocasiones oportunidad de ver a muchos profesionales que tienen su vida en piloto automático y que cuando se encuentran en entornos complicados se dan cuenta de que no sobrevivirían en un entorno competitivo real.

"Claro, tu que vas con la chorra fuera, puedes hablar de eso sin traumas". Yo soy funcional, pero soy un introvertido de libro, lo que pasa es que estoy muy trabajado, muy golpeado, muy cargado. Se puede.

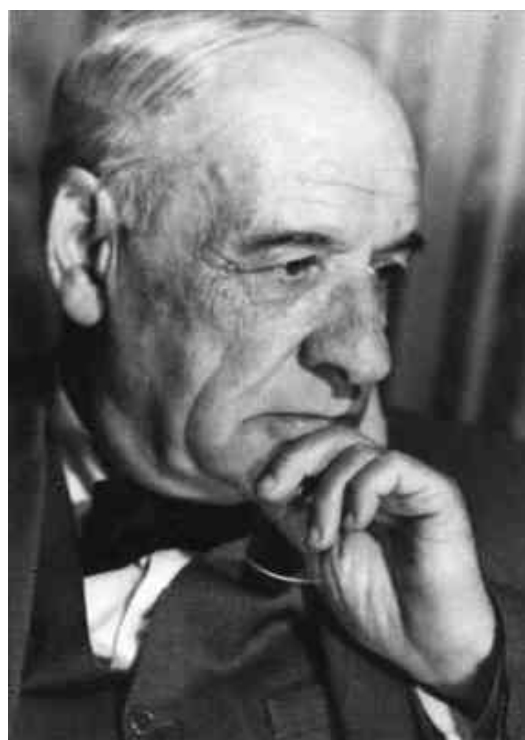
Esto conecta también con aquello de la barbell theory del yayo: Yo lo he podido hacer muchos experimentos porque mi mujer tenía el trabajo "seguro" y bien pagado. Pero las cosas cambian.



<https://www.wealest.com/articles/barbell-strategy>

El trabajo sólido del ayer es la reconversión del mañana y la pérdida de tiempo ilusa del ayer es el hot property de mañana.

Y hay que entender que no hay un menoscabo de una persona porque sus circunstancias cambien y que uno no es sus circunstancias, sino él y sus circunstancias.



Fuck around and find out. #finhilo

P.D. I: Como me apuntó @adefuros, este programa de mi pana @lqtdradio es un curso acelerado del tema:

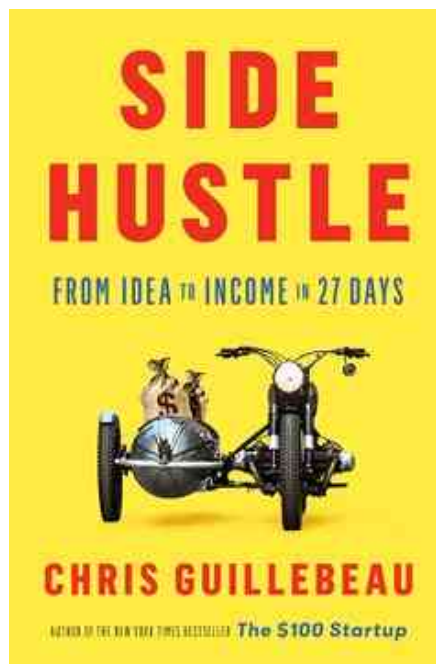


¡Elegida Entre 23.000 Aspirantes! ¿Por Qué? - Sara García Alonso | Lo Que Tú Digas 366

Sara García Alonso es la primera mujer española candidata a ser astronauta. Forma parte de una selección de 17 personas hecha entre 23.000 aspirantes de todo...

youtube

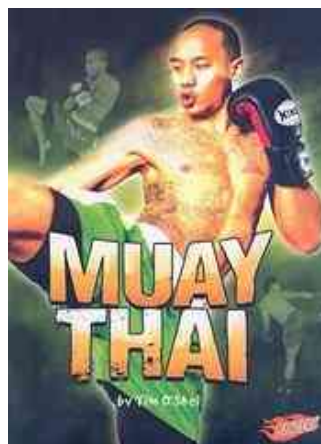
P.D: II: Sobre hacer un side hustle:



Side Hustle: From Idea to Income in 27 Days

goodreads

P.D: III: Un poquito sobre el mundillo del Muay Thai:



Muay Thai

goodreads

Final de la turra: Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos

[Ver en El Turrero Post](#)

La pervivencia de la pantomima en la sociedad moderna

Categorías: Sociología

Fecha: 27/11/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un concepto pervasivo, que nos rodea como el agua de David Foster Wallace: La pantomima.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido, éste fin de semana hablo de la Pantomima.

Últimamente es algo que me obsesiona, supongo que al darme cuenta de que en realidad gobierna nuestra vida de una manera absolutamente omnímoda.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La principal industria del país es la pantomima.

La historia de la pantomima es muy antigua y variada. La pantomima es una forma de expresión artística que se basa en el uso del cuerpo, los gestos y las expresiones faciales para contar una historia sin palabras.

La pantomima tiene sus orígenes en la antigua Grecia, donde se practicaba una danza llamada pantomimus, que representaba escenas trágicas o cómicas. Esta danza se trasladó a la cultura romana, donde se convirtió en un espectáculo popular y satírico.

Sin embargo, la iglesia cristiana consideró que la pantomima era inmoral y la prohibió durante la Edad Media.

La pantomima resurgió en el Renacimiento italiano, con la Commedia dell'arte, una forma de teatro improvisado que usaba máscaras y personajes típicos, como el Arlequín o el Payaso.

La Commedia dell'arte se extendió por toda Europa y llegó a Francia e Inglaterra, donde se adaptó a las tradiciones locales. En el siglo XVIII, la pantomima se refinó y se hizo más expresiva, gracias a autores como Engel, que defendió el valor del gesto silencioso.

En el siglo XIX, la pantomima se asoció al mundo del circo y al personaje de Pierrot, que fue interpretado por famosos mimos como Deburau o Grimaldi. En Inglaterra, la pantomima se convirtió en un espectáculo navideño para niños, basado en cuentos populares y con música y danza.

En el siglo XX, la pantomima se renovó y se fusionó con otras formas de arte, como la acrobacia, la danza o el cine. Algunos de los artistas más destacados de este siglo fueron Keaton, Chaplin, Decroux o Marceau, que popularizaron la pantomima como un arte universal y poético.

La pantomima sigue siendo una forma de expresión artística muy apreciada y practicada en la actualidad, que ha influido en muchos otros géneros y disciplinas.

Yo uso generalmente la palabra pantomima para recoger toda una serie de manifestaciones que tienen que ver fundamentalmente con el afán de mantener vivo un relato falso conscientemente.

Dejo fuera la disonancia cognitiva, que en realidad lo considero un trastorno neurológico o algo más relacionado con la psicología social que algo relacionado con la pantomima.

También dejo fuera todo lo relativo a las fake news y la desinformación, de lo que hablamos largo y tendido con @mtascon en su momento:



EL FACT CHECKING [↑]TOP (Con Mario Tascón)

Únete a nuestra comunidad premium en: <https://splendid.club/unirme/?level=6> ¿Son las fake news una realidad en nuestro mundo actual? ¿Son los medios verdadero...

youtube

Hablé algo del tema en su momento en el hilo turras sobre construcción de confianza.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tal y como comenté en su momento, vamos a hablar de como nos hacemos una idea de una persona o un personaje público, y en general, como se construirá la confianza en un siglo XXI donde nadie conoce a nadie. Como el tema es complejo, serán dos o tres hilos. <https://x.com/Recuenco/status/170200562064628955?s=20...>

Uno de los motores fundamentales de la pantomima es un mecanismo psicológico fascinante. La gente que quiere ser engañada.

Algunas personas quieren ser engañadas y obtienen beneficios psicológicos del proceso porque les permite mantener una ilusión de felicidad, evitar el conflicto y la ruptura, o justificar sus propias infidelidades.

Algunas personas prefieren ignorar o negar las evidencias de una infidelidad y seguir creyendo que su pareja les es fiel y les quiere. Esto les ayuda a preservar su autoestima, su seguridad y su estabilidad emocional.

Sin embargo, esta actitud también implica un alto costo psicológico, ya que supone vivir en una mentira y renunciar a una relación más auténtica y satisfactoria.

Otras personas son conscientes de que su pareja les engaña, pero deciden no afrontar el problema y seguir con la relación. Esto puede deberse a que temen las consecuencias negativas de una confrontación, como la violencia, el rechazo o la soledad.

También puede deberse a que tienen hijos, intereses económicos o compromisos sociales que les impiden separarse. Estas personas optan por tolerar la infidelidad como un mal menor, pero también sufren un deterioro de su autoestima, su confianza y su bienestar.

Otras personas quieren ser engañadas porque les sirve de excusa para ser infieles a su vez. Estas personas pueden tener un bajo nivel de compromiso, de satisfacción o de amor en su relación, y buscar fuera lo que no encuentran dentro.

Al creer que su pareja les engaña, se sienten menos culpables y más legitimados para hacer lo mismo. Estas personas pueden experimentar un placer momentáneo, pero también una mayor insatisfacción y conflicto en su relación.

Este es un escenario que ya he comentado que traslada fácilmente a otros escenarios, como la consultoría, y he usado en varias ocasiones la metáfora de Johnny Guitar:

Hablábamos el otro día que asimismo es una mecánica clásica que se da también en la política.

Se reúnen dos grupos políticos. Y en privado, saben las cosas razonables y las no razonables. Son conscientes de qué es realpolitik y qué es performance.

Y alguien dice "Es que esto yo no se lo puedo vender a mi gente, me crujen" , y el otro dice "Yo a los míos les tengo que decir tal y tal, porque si no me van a llamar traidor"

Entonces dicen "Vamos a hacer una cosa, vamos a trabajar en esta línea sensata de puertas adentro, pero tú en los medios dices eso y yo digo lo otro, y ya si las aguas se calman en la opinión publica o terminan tragando lo visibilizamos mas" Se dan todos la mano y tan amigos.

Entre ellos todos se conocen y son profesionales. Termina la escenificación y pueden preguntarse por la familia cercana.

@ahedilla estima que el ratio pantomima/realidad es aproximadamente del 66% vs. 33%. Me encaja, si acaso yo me iría más a Pareto.

Los partidos que consideran que el relato no es serio, o que no poseen la habilidad, sufren brutalmente. Los que es su único activo, terminan muriendo por abusar de él.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Milei y Pablo Iglesias han entendido qué comunicación resuena.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit alert. Cerremos, resumamos, marchemos.



Los niveles de pantomima actual son intolerables porque ha ingresado en la conciencia colectiva (salvo en gente con el reloj parado) mi tesis de que la realidad importa una mierda pinchada en un palo y que vivimos en la era de la misdirection:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Nunca es el qué, sino el quién. Nunca es la realidad, siempre es el relato. Nunca es lo importante, siempre es el señuelo. Vivimos en la misdirection age.

Con lo cual todo el mundo se aplica de manera particularmente exagerada a la sobreactuación, al drama, a la ópera italiana. Yo soy mejor Rigoletto que tú.



La realidad es fea, las máquinas han ganado, el filete es falso, pero mi cabeza necesita paz mental.



La ignorancia es la felicidad

"Se que este filete no existe..." "El personaje de Cifra en Matrix (1998) dice una frase memorable.

youtube

Todo el mundo piensa que los demás están comiendo filete, mientras tiene los abazones llenos de filete y de lo que no es filete.

Y ese es el punto: La gente no es tanto que sea idiota como que obtiene una especie de certeza, de paz mental, de conciliación con su cosmovisión, en el hecho de fumarse puros como oleoductos.

Este proceso es tan intenso que generalmente cuando te llaman la atención, tu reacción es siempre la de la conspiración mediática, seas Felipe González, Gallardón, Gil, Xavi Hernández o Pablo Iglesias. La alternativa es dudar de tu cosmovisión. De tu identidad. De ti mismo.



Voy a intentar cerrar mi tesis con una historia que me fascina, la de Karen Blixen, la autora de "Memorias de Africa"



En marzo de 1941, dos meses después de su boda, Karen Blixen fue diagnosticada de sífilis en la segunda fase. Se lo había contagiado su marido, del que había heredado el título de baronesa y que era un pichabrave extraordinarie.

Su padre, Wilhelm Dinesen, militar, parlamentario, se suicidó cuando ella tenía diez años, atormentado por no resistir la presión de padecer sífilis, enfermedad que en aquella época estaba estigmatizada.

Su madre, Ingeborg Westenholtz, quedó sola con cinco hijos a su cargo, a los que pudo mantener gracias a la ayuda familiar. Karen, como sus hermanas, se educó en prestigiosas escuelas suizas y se la educó para las clases altas.

En inmortales palabras de Karen: "En ocasiones pienso que la sífilis ha sido un adecuado precio a pagar por ser baronesa"

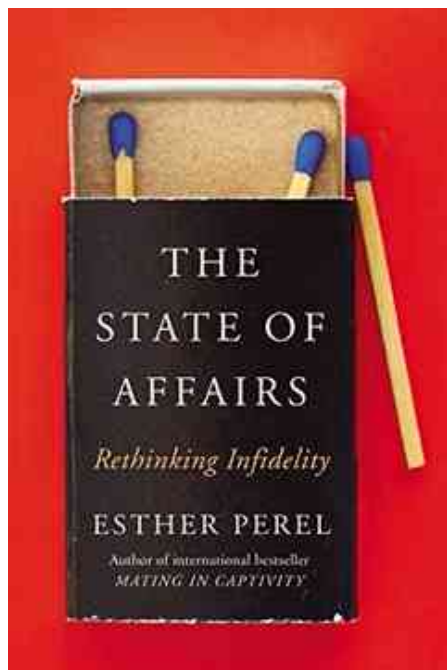
Hay personas que aceptan la sífilis por razones que se nos escapan. Algún título psicológico deben recibir. #finhilo

P.D. I: La historia de la pantomima | Geniolandia.
<https://geniolandia.com/13125532/la-historia-de-la-pantomima...>



<https://www.geniolandia.com/13125532/la-historia-de-la-pantomima>

P.D. II: Un libro clásico sobre la infidelidad:



The State of Affairs: Rethinking Infidelity

goodreads

P.D. III: El momento perfecto que yuxtapone pantomima, interés, y Karen Blixen sin duda alguna tiene que ser éste:



Otra Vuelta de Tuerka - Pablo Iglesias con Pedro Vallín

Temporada #6 Programa #6 Emisión: Viernes 25 de octubre de 2019

youtube

Final de la turra: La pervivencia de la pantomima en la sociedad moderna

[Ver en El Turrero Post](#)

Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI

Categorías: Sociología, Gestión del talento, Personotecnia

Fecha: 6/10/2023

En el hilo turras de hoy, tal y como comentamos, cerramos de momento la trilogía sobre construcción de confianza en el siglo XXI.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana cerramos, post hiato elegíaco de @mtascon, la trilogía sobre gestión de la confianza en el siglo XXI.

El principal problema con la confianza es que no es objetivable. Es sencillamente dependiente de las sensaciones, y como ya hemos visto, un mecanismo completamente hackeable.



Y tiene una fuerte relación con algo de lo que ya hemos hablado en profundidad, nuestra incapacidad de hacer análisis en profundidad y la necesidad de análisis rápidos que nos llevan a black and white thinking.

De hecho, cuando intentamos adaptar el personaje de Tom Ripley a la pantalla, no somos capaces de adaptarlo como es, una persona ambigua, y por consiguiente tenemos que convertirlo en un psicópata



La formación de impresiones es un proceso estudiado por la psicología social que se refiere a cómo las piezas individuales de información acerca de otra persona se integran para formar una impresión global de la persona.

Este proceso no es aleatorio y ha sido expuesto en teorías sociales y cognitivas.

Según Kelly (1955), los constructos personales de cada uno influyen en que una persona tenga un tipo de impresión u otra. Estos constructos personales suelen desarrollarse de forma adaptativa, a partir de las experiencias, y suelen ser bastante estables en el tiempo.

Por otro lado, Asch (1946) propuso que en la formación de impresiones la información recogida del individuo puede ser catalogada en función de su "importancia". Según Asch, existen rasgos centrales, que ejercen una mayor influencia en la impresión final, y rasgos periféricos.

Además, Fiske y Neuberg propusieron un modelo continuo que resalta que para formar una impresión de una persona, los individuos pueden usar información individual o categórica dependiendo del contexto.

Estas teorías y conceptos se pueden encontrar en profundidad en varios libros y artículos sobre psicología social y formación de impresiones.

Con lo cual se convierte en extremadamente importante entender las variables involucradas en esa construcción "instantánea" de confianza.

Una de las variables clásicas del contexto es la adaptación al receptor a la hora de emitir mensajes.

 SharkVintage @SharkVintage0

An example Dale Carnegie put in his classic, How to Make Friends and Influence People. He loved strawberry and cream, but when he went fishing he didn't use strawberries with cream to bait the fish, but worms. Fish want worms, not strawberries.
#startups #businesstip #Sales #Ads

Absolutamente imprescindible en disciplinas como la Personotecnia o para entender fenómenos como el Efecto Forer.

Aquí @pablogrueso proporciona un ejemplo claro del fenómeno.

 Pablo Grueso @PabloGrueso

Un básico de armario en consultoría: saber a quien tienes enfrente antes de abrir la boca.
<https://twitter.com/kieronFish/status/1701611380355539050...>

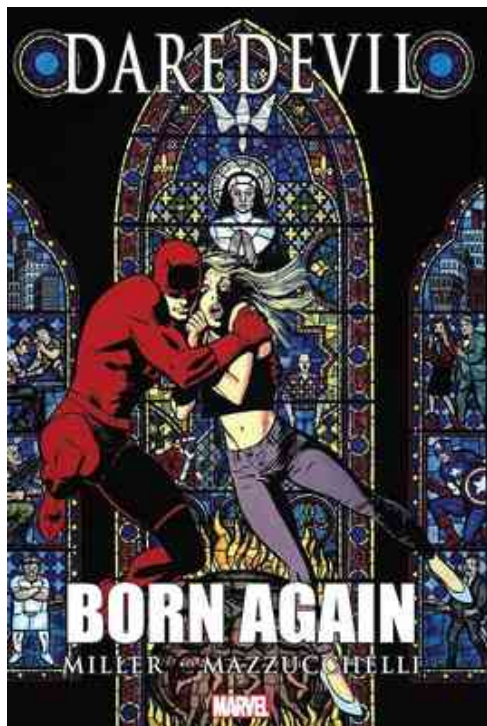
Uno de los ejemplos que a mi más me gustan de la importancia de la relevancia en la adaptación al receptor viene de uno de mis campos preferidos del arte: El cómic, y en concreto una saga legendaria.



La Saga del Oso Místico es una de las historias más emblemáticas de los Nuevos Mutantes, un equipo de jóvenes mutantes en el universo de Marvel Comics. Esta saga fue creada por Chris Claremont y Bill Sienkiewicz a mediados de los años ochenta.

Esta saga, cuando te golpea en un momento clave, que es el de la construcción de tu propia identidad, te tritura como si fueras un tomate bajo una apisonadora. Gente como @dianadamas y @dei_biz me han reconocido que les impactó muchísimo.

Mi problema personal es que lo leí después de mi propio momento traumático al respecto, y aunque lo reconocí como la obra maestra que es, no me mando a la lona llorando como hizo por ejemplo "Born Again"



La historia se centra en Danielle “Dani” Moonstar, una mutante de origen Cheyenne que también es conocida por los nombres clave Psyche y Mirage. Dani tiene la capacidad psíquica de crear ilusiones telepáticas de los miedos o deseos de sus oponentes.

En la Saga del Oso Místico, Dani se enfrenta a la mayor lucha de su vida cuando tiene que lidiar con un oso demoníaco que ella cree que es responsable de la muerte de sus padres.

Este oso mágico es una representación de sus miedos y es a través de este enfrentamiento que Dani pasa por un rito de iniciación, pasando de niña a adulta.

La saga aborda temas como el miedo, la pérdida, el coraje y la superación personal. También explora aspectos culturales y espirituales a través del personaje de Dani, su herencia Cheyenne y su conexión con las fuerzas naturales y sobrenaturales.

La metáfora me parece tremenda. Lo que Dani genera son ilusiones, no son amenazas reales. Pero lo que les hace especiales y terroríficas es que están completamente personalizadas.

Ese weak spot que tenemos todos con respecto al miedo irresoluble que tenemos a que nuestros temores o relatos internos se hagan realidad es parte de nuestra debilidad para ser hackeados por parte de gente que sea capaz de leernos.

De hecho estas sutilezas en la construcción de confianza es lo que personalmente creo que mantiene todavía las formulaciones clásicas de Registrador y Notario ante el tsunami blockchain.

Posiblemente las reticencias a entregarnos completamente a mecanismos de confianza ajenos a las debilidades humanas tienen que ver más con estas particularidades en el proceso de construcción de la misma que con el valor diferencial que siguen teniendo.

Sin embargo, uno de mis ejemplos preferidos de que no nos podemos fiar de nuestros mecanismos internos es la infatuación amorosa.

La infatuación es un estado emocional caracterizado por el dejarse llevar por una pasión irracional, especialmente por un amor adictivo hacia alguien. Se asocia comúnmente con la juventud y denota infantilismo.

La infatuación se debe a un amor intenso o a una admiración desmedida. Cuando se registra la infatuación, el individuo siente una atracción irracional por el otro.

En el caso de la relación romántica, suele caracterizarse por el deseo sexual y una sensación de necesidad respecto a la pareja.

La infatuación puede ser descrita como un capricho, una obsesión, y puede tener algo de atractivo para quien ocupa el rol de «receptor» u «objeto».

Pero en cuanto los rasgos claramente enfermizos de esta atracción salen a la luz y se vuelven innegables es difícil creer que el atractivo no se esfume y se reemplace por un deseo de saltar del edificio en llamas.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Por algún sitio hay que cortar este tema interminable. Vamos a intentar cerrar de la mejor manera posible.



La confianza es un elemento fundamental en nuestra sociedad y en nuestras relaciones interpersonales. Es la seguridad o esperanza firme que alguien tiene de sí mismo o de otra persona o situación.

Sin confianza, no existirían las relaciones de pareja, ni las empresas, ni la economía. La confianza es la base de la relación y comunicación padre-hijo, médico-paciente, profesor-alumno, empleador-empleado, etc.

Además, la confianza es un factor clave en todos los aspectos de nuestra vida. Demandamos confianza en todas las actividades que realizamos, en todas las compras, en todas las inversiones.

Por lo tanto, se puede decir que la confianza sostiene al mundo en muchos aspectos, desde nuestras relaciones personales hasta nuestra economía y sociedad.

Pero la confianza es algo que se gana poco a poco y se destruye en un segundo, es algo frágil. Especialmente en estos tiempos que el hackeo masivo de la confianza se ha convertido en un

Vivimos rodeados de relatos y cada vez de más posibilidades de engañar a nuestros sentidos. Ganar la confianza de alguien y saber mantenerla será una skill diferencial en el siglo XXI.

Final de la turra: Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI

[Ver en El Turrero Post](#)

Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades

Categorías: Sociología, Gestión del talento, Personotecnia

Fecha: 15/9/2023

En el hilo turras de hoy, seguimos con el megatema, la construcción de confianza en el siglo XXI. No será el último hilo sobre él.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto hablo este fin de semana (y varios más)
<https://twitter.com/uriondo/status/1702600827062342083...>

Mi tesis inicial es que una vez que como menciona @uriondo, la creación de confianza sea un activo fundamental elitista, vamos a ver aparecer un montón de "expertos" al respecto, por no mencionar herramientas y mecánicas para intentar detectar donde se ha aplicado IA y similares.

Esto no es nuevo, por cierto. Cualquiera de vosotros que conoce el mercado editorial sabe que cualquier libro sobre la materia es pasado por software que detecta plagios desde los noventa.



A veces pienso que obtendría resultados sorprendentes si fueran herramientas al alcance de todos y pasáramos algunos blogs, newsletters y libros por ellas.

Una señal de contenido original suele ser la creación y adopción de conceptos nuevos. Más la creación que la adopción, porque el proceso de adopción tiene más que ver con la musicalidad del término y otros azares que con la originalidad del mismo.

 César Astudillo @cesarastudillo

Adenda 2: si parece envidia cochina es porque lo es; si conceptos míos como el de "salsas californianas embotelladas" o "silogismo de Astudillo" tuvieran tanto éxito como el "Factor X", ya me habrían hecho doctor honoris causa de la Cátedra de Innovación Postdigital

Duran Duran mencionaban que "Union of the Snake" contaba un mensaje, que era demasiado abstracto para que la gente lo interpretara, pero que la musicalidad del término era tan espectacular que todo el mundo lo llenaba con sus significados particulares.



Volvamos al tema. Los luteranos tienen más claro que nosotros el papel que juega la confianza en los procesos de intercambio humano a pesar de que nosotros parecemos más "hombres de palabra" y más dados al honor antes que a la confianza.

<https://www.turnitin.com/es/productos/similarity>

Mi pana @luismi_barral me contaba siempre los mecanismos de compraventa que usaba su padre, que era tratante de ganado, y expuestos hoy en día son un prodigio de confianza y honorabilidad.

La expresión inglesa “con man” se refiere a una persona que utiliza trucos para engañar a la gente, especialmente para obtener su dinero o posesiones.

Es un término coloquial que se usa para describir a alguien que engaña o defrauda a las personas a través de algún tipo de estafa o fraude.

La palabra “con” en “con man” es una abreviatura de la palabra “confidence”, ya que estos individuos suelen ganarse la confianza de sus víctimas antes de aprovecharse de ellas. En español, un “con man” podría traducirse como un estafador o timador.

Los estafadores o “con men” utilizan varias técnicas para ganarse la confianza de sus víctimas. Aquí hay algunos métodos que utilizan:

Dirigirse a los vulnerables: Los estafadores suelen dirigirse a personas que están pasando por momentos de cambio extremo en la vida, ya que estos individuos pierden su equilibrio y se vuelven más susceptibles a las estafas.

Hacer hablar mucho a la víctima: Las estafas más exitosas se basan en el deseo. Los estafadores descubren los deseos de alguien simplemente preguntando. Las víctimas no hacen muchas preguntas; responden a muchas preguntas.

Decir tu nombre: Los estafadores a menudo usan tu nombre para crear una sensación de familiaridad.

Imitar tu postura: Numerosos estudios muestran que imitar el lenguaje corporal aumenta la empatía.

Hay dos maneras de hacer login a un sistema humano: O ser implacablemente honesto como el padre de Luismi, o siendo un buen hacker del ser humano.

Enter Kevin Mitnick.



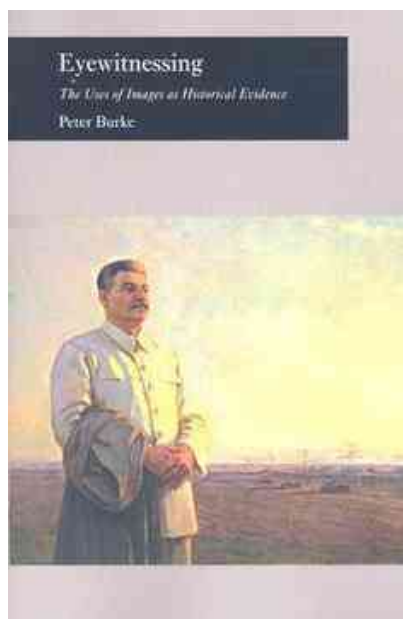
La especialidad de Mitnick era el hacking social. De hecho cuando lo capturaron le prohibieron específicamente usar un teléfono.

🐦 Bill Evjen @billevjen

Kevin Mitnick, hacker and fugitive turned security consultant, dies at 59
[https://washingtonpost.com/obituaries/2023/07/20/kevin-mitnick-hacker-dies/...](https://washingtonpost.com/obituaries/2023/07/20/kevin-mitnick-hacker-dies/) . I read his book - Ghosts in the Wires and it really blew my mind on how social hacking really works.

Tengo una teoría sobre que Mitnick fue mucho más legendario que otros hackers que leía en la 2600 (Captain Crunch y similares) porque su habilidad trascendía con mucho a la que tenía detrás del teclado.

Otro libro que he leído recientemente (Me he dado un baño para hacer estos hilos) es éste:



Eyewitnessing: The Uses of Images as Historical Evidence

goodreads

“Visto y no visto” (Hay una edición en castellano) de Peter Burke es un estudio minucioso de grabados, pinturas, dibujos y fotografías de todas las épocas.

Burke argumenta que las imágenes no son reflejos objetivos de un tiempo y un espacio, sino parte del contexto social que las produjo.

El libro plantea la cuestión esencial de cómo debemos acercarnos a la “verdad” que las imágenes ofrecen acerca del pasado. Burke sugiere que es tarea del historiador reconocer ese contexto social e integrar la imagen en él.

El libro invita al lector a cuestionar el supuesto carácter inocente de los testimonios oculares y propone un conocimiento más profundo del pasado capturado en las imágenes.

Burke considera que el uso adecuado de las imágenes con fines históricos sólo puede lograrse mediante un repaso por los métodos que, integrados ya en la historiografía, configuran la base para posteriores estudios visuales.

Estos métodos incluyen la iconografía o iconología, el psicoanálisis aplicado al estudio de la imagen, el (post)estructuralismo, los estudios culturales, el método feminista (desde una perspectiva de género), y la teoría de la recepción.

El libro presenta varios postulados que podrían considerarse conflictivos o provocativos:

Las imágenes como documentos históricos: Burke argumenta que las imágenes, al igual que los textos o los testimonios orales, son una forma importante de documento histórico.

Esta idea puede ser controvertida, ya que tradicionalmente se ha dado más peso a las fuentes escritas en la investigación histórica.

La ambigüedad y polisemia de las imágenes: El autor advierte que las imágenes son ambiguas y polisémicas. Esto significa que una imagen puede tener múltiples interpretaciones, lo cual puede ser un desafío para los historiadores que buscan una “verdad” objetiva.

Las imágenes no son reflejos objetivos de la realidad: Burke sostiene que las imágenes no son un mero reflejo de la realidad, sino que dan testimonio de las formas estereotipadas y cambiantes en que un individuo o un grupo de individuos ven el mundo social (incluido el de su...

...imaginación).

Esta postura puede ser conflictiva, ya que cuestiona la objetividad y la fiabilidad de las imágenes como fuentes históricas.

La necesidad de métodos interpretativos específicos para las imágenes: Burke considera que el uso adecuado de las imágenes con fines históricos sólo puede lograrse mediante un repaso por los métodos que, integrados ya en la historiografía, configuran la base para posteriores...

...estudios visuales.

Esto implica que los métodos tradicionales de análisis histórico pueden no ser suficientes o adecuados para interpretar las imágenes.

Estos postulados pueden generar debate y controversia en el campo de la historiografía, ya que desafían algunas de las convenciones y suposiciones tradicionales sobre cómo se debe hacer historia.

La madre que me matriculó en Sistemas Operativos y Compiladores. Turra Limit hit. Nada, necesitaré otro hilo más o dos para cerrar.



Vivimos en unos tiempos donde la realidad no es que no exista (nunca lo ha hecho), sino que hemos seguido una escalada armamentística brutal en las capacidades de engañar a la gente de manera masiva.

Donde cada vez más, en la loca escalada de la espada y el escudo entre la verdad y lo falso, solamente la gente con el sistema inmunológico más sólido sobrevivirá entre las bombas de humo y las agresiones.

Perdida la confianza en el cuarto poder, y en las entidades de fact checking con sugar daddy, hemos entregado la confianza en el mantenimiento de la verdad en un mecanismo fascinante de fact checking colectivo que resiste embates brutales de manera constante.

En un mundo además donde los Testigos de Overton del séptimo día pueden intentar convencerte de que toda la gente que se toma las manifestaciones de todo el mundo with a grain of salt es un equidistante cagapoquito nazi en los ratos libres.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ningún razonamiento no tribal y apelando al bothism sin castigo.

https://twitter.com/angelmartin_nc/status/17050922631880507

Y además, suelen compensar su agenda propia y la endeblez de sus argumentos con asertividad.

Esto, como ya hemos comentado, es de primero de generación de confianza. Tendemos a creer que la gente más asertiva sabe más sobre lo que estamos discutiendo.

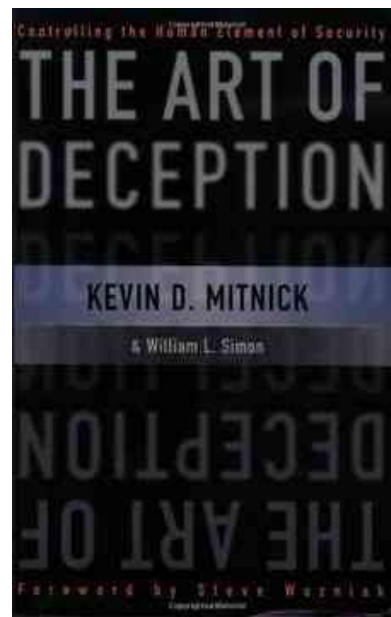
En realidad es una variante del Audentes Fortuna Iuvat. No esperamos que la gente tenga tremendos huevazos de defender una postura delirante y demagógica con encima salero y convicción.

Hay gente que triunfa durante una temporada porque hackea la confianza de la gente. Y luego mucha gente lo descubre pero no lo denuncia porque no pueden gestionar la disonancia cognitiva que les genera haberle apoyado en su momento.

Una buena consecuencia de los tiempos que vivimos es que vamos a desarrollar más anticuerpos contra el social hacking. O eso espero, no descarto que vayamos a peor y que venga una edad de oro de los farsantes. #finhilo



P.D. I: El clásico de los clásicos:



The Art of Deception: Controlling the Human Element of Security

goodreads

P.D. II: Un "slice of time" de los que andábamos por aquellos tiempos en las BBS:



The Best of 2600: A Hacker Odyssey

goodreads

P.D. III: A pesar de tener el mismo título que uno de Mazzucato, este libro habla de nuestro tema en cuestión.



The Big Con: The Story of the Confidence Man

goodreads

Final de la turra: Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades

[Ver en El Turrero Post](#)

La moralidad en la era digital: explorando el fenómeno del botón de on/off moral

Categorías: Sociología

Fecha: 6/9/2023

En el hilo turras de hoy, tal y como avanzamos, hablaremos de un fenómeno curioso, el botón de on/off moral.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré de la suspensión volitiva de la moralidad.

No estoy hablando del fenómeno que ya he comentado en muchas ocasiones, el de la persona inteligente que sencillamente se ha comprado un carromato de bosta y que hace contorsiones inauditas para racionalizarlo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Siempre he dicho que el IQ sirve muchas veces para en lugar de hacer flanes de bullshit, hacer castillos con almenas, puentes levadizos y arbotantes del susodicho material.

<https://twitter.com/ChrisWillx/status/15740320314780>

Y que o bien parte de la juventud/idealismo/unicornismo o corresponde a la larga tradición jabonosa del intelectual que se presta por un poco de dinero, prestigio o cariño, a fumarse los puros que sean necesarios:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo mejor en la vida es ser poster boy de alguna tesis intelectual a favor del poder reinante. Desde Lysenko a Rand, pasando por Cyril Burt.

Me refiero a algo más fascinante, una especie de cortocircuito moral, una especie de fallo en la Matrix, que cuando se ejerce de manera volitiva es todavía más fascinante de observar.



En 1990, el rey Balduino de Bélgica renunció temporalmente al trono durante 36 horas para no firmar una ley que iba en contra de sus convicciones y creencias religiosas.



El rey Balduino, contrario a la ley de despenalización del aborto aprobada por el Parlamento y el Senado, pidió al Gobierno belga que buscara una solución constitucional a fin de evitar su firma en el texto sin crear un vacío de poder.

Entonces, el Consejo de Ministros recurrió al artículo 82 de la carta magna, relativo a “la incapacidad temporal para reinar del representante de la Corona”, dejando así sus poderes en manos del Gabinete belga.

A las pocas horas, Balduino recuperó el trono, una vez que en el Boletín Oficial del Estado se publicó la ley del aborto.

Podemos analizar este hecho desde fundamentalmente, dos perspectivas, básicamente antitéticas.

Podemos admirar la rectitud moral del Rey, que es incapaz de doblegarse moralmente ante las presiones de su labor y de su entorno.

O podemos considerar que es un cínico absoluto que se está contando una milonga loca a si mismo y ha usado un loophole para no cumplir con su deber.

Cual es la diferencia a la hora de juzgar este fenómeno? Aquello tan viejo de Carl Schmitt de si Balduino y su catolicismo recalcitrante nos cae bien o mal.

Lo cual nos introduce a un fascinante mundo de la ética/moral subjetiva de la que hemos hablado también.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La ética no deja de ser un constructo humano, así que al final del día la ética tiene que hacerse con un propósito específico. Para qué la pregunta “es ético?” tenga sentido, se ha de lanzar desde una ética compartida.

No estoy englobando en la categoría de lapso moral volitivo el cinismo descarnado del psicópata, porque es perfectamente consciente de lo que hace y no tiene sensación de culpa.

 Tomás Rico @tomasrp3_

"A usted señor Casado se le fugó Puigdemont. Yo me comprometo hoy y aquí a traerle de vuelta a España y que rinda cuentas ante la Justicia". Lo dijo el señor Sánchez en 2019. Hoy por hoy negocia su amnistía. La hemeroteca es jodidamente maravillosa. Vídeo del gran @LanoUnai

Tampoco incluyo la reformulación eufemística o con propósito de hacer un reframing rollo Lakoff a asuntos turbios. Aquí también sabemos perfectamente lo que estamos haciendo.

La primera vez que oí el término "lapso moral" fue en la declaración del abogado de Clinton en el asunto de la irrumación. Y naturalmente lo archivé en la carpeta de "alivio judicial" o "cese temporal de la convivencia".

<https://www.lanacion.com.ar/el-mundo/terrible-lapso-moral-nid125457/>

Tampoco incluyo aquí las decisiones crematísticas o de índole de autopreservación, a pesar de que el hilo se origina por ahí. La idea de este hilo se me produjo oyendo en la radio a FJ Losantos hablar con su experto del área económica sobre Telefónica.



Huelga decir que no espero de los medios españoles objetividad ninguna y que lo escucho porque sencillamente es el que me entretiene más.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ningún emporio mediático sin sugar daddy.

Sin embargo, obviamente, en términos de información económica me resultan más solventes que yo que sé, Angels Barceló. Fue hablar de Telefónica como una empresa bien gestionada y con recorrido cuando me saltó el fusible.



A partir de ahí se produjo una suspensión de la creencia: Ya no me podía creer nada de lo que me dijeran tampoco en economía. Es una especie de Amnesia Murray-Gellman inversa.

@javisensum y yo hemos analizado a fondo el tema de Telefónica en @sintetia y en otros muchos foros:



Aquí el tema está claro: Con los anunciantes, solo jabón. El que acuda a su emisora esperando análisis verosímiles sobre Telefónica y el Corte Inglés lo lleva claro. Caveat Emptor y a Twi... X.

Sobre la autopreservación, siempre me flipó una tira de Art Spiegelman que hablaba de como la comunidad judía a la que perterneían sus padres hacían el vacío absoluto a un superviviente que había sido Sonderkommando.



Un lapso moral se refiere a un error o un error de juicio que produce un resultado dañino. Un lapso en ética no muestra una total falta de integridad, sino sólo un descuido o un punto ciego en la ética.

Producir resultados nocivos con regularidad no se considera un “lapsus”, sino que se termina por considerar poco ético. Cuando hay una cierta sistemática en la actividad del lapso moral volitivo, entramos en otro terreno.

Aunque puede haber lapsos morales sistematizados cuando quieres cumplir con un precepto moral o religioso poco realista si se hace de manera colectiva, como ocurre por ejemplo con los eruv.

Un eruv es un recinto ritual halájico creado con el propósito de permitir actividades que normalmente están prohibidas en Shabat (debido a la prohibición de hotzaah mereshut lereshut).



Específicamente: llevar objetos de un dominio privado a un dominio semi-público (carmelit) y transportar objetos cuatro codos o más dentro de un dominio semi-público.

El recinto se encuentra dentro de algunas comunidades judías, especialmente las ortodoxas.

Un eruv logra esto integrando simbólicamente varias propiedades privadas y espacios como calles y aceras en un dominio privado más grande rodeándolo con mechitzas, evitando así las restricciones de transferencia entre dominios.

Un eruv permite a los judíos llevar, entre otras cosas, llaves de casa, pañuelos, medicamentos o bebés consigo y usar cochecitos y bastones, todo lo cual está prohibido llevar fuera de la casa durante el Shabat en ausencia de un eruv.

El eruv de Nueva York es un hilo transparente que rodea la isla de Manhattan y tiene más de 30 Km de longitud. De su mantenimiento PERPETUO se encarga un montón de gente.

Naturalmente, desde una óptica fuera del judaísmo ortodoxo, esto nos puede parecer un ejemplo de tremenda hipocresía, pero no deja de ser fascinante constatar que este comportamiento de apagar la moral de manera volitiva puede ser individual o colectivo.

La madre que me matriculó en Bases de datos. Turra Limit hits. A recoger los bártulos y a hacer la maleta.



No hace falta que deje muy claro que mi posición en general es cero moralista. Sobre todo porque si examinas a los moralistas de cerca, normalmente te encontrarás cosas graciosas, se llamen Peio o Jimmy Swaggart.



De entrada, la moral y los problemas complejos ya tal:

Mi colega @pitiklinov secciona con bisturí afilado el tejido necrosado que suele rodear el edificio moralista.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ayer en @HeavyMental_es hablando con @pitiklinov me dijo que no tenía la percepción de que su discurso le pelara el cable a nadie. Adjunto entrevista y comentarios, a lo mejor soy yo que tengo sensibilidad para con los hiperventilados. [https://jotdown.es/2021/12/pablo-malo/...](https://jotdown.es/2021/12/pablo-malo/)

Mi fascinación con el fenómeno tiene que ver con el mecanismo psicológico, no moral, que básicamente nos permite conectar y desconectar la moral a voluntad.



Kant decía que "lo bueno" es todo aquello que se hace por deber. y hablaba de la "ley moral" y hablaba de que lo que era bueno para nosotros debería serlo para todos los demás.

Hablamos del tema en el último episodio de @nadaqueganarpod

Final de la turra: La moralidad en la era digital: explorando el fenómeno del botón de on/off moral

[Ver en El Turrero Post](#)

Cerrando capítulos en la vida: cómo enfrentamos el fin de etapas significativas

Categorías: *Personotecnia, Sociología*

Fecha: 16/7/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos del cierre de etapas vitales.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El sábado hablaré de Bruguera y del cierre de etapas vitales en homenaje a la muerte del maestro. (Chiste malo para guitarristas)

Con la muerte de Francisco Ibáñez, se cierra una etapa en todos los que reconocemos en Bruguera mucha más influencia en nuestra formación que la mayoría de nuestros profesores escolares o universitarios.

 Javier Arevalo @TheJare

Ibáñez created a seemingly endless stream of comics that everyone in Spain shared and enjoyed for decades. RIP.

Sobre todo, porque su longevidad le ha permitido sobrevivir a auténticos pilares de mi educación como Vázquez, Escobar, Raf, Conti, Peñarroya y otros titanes históricos.



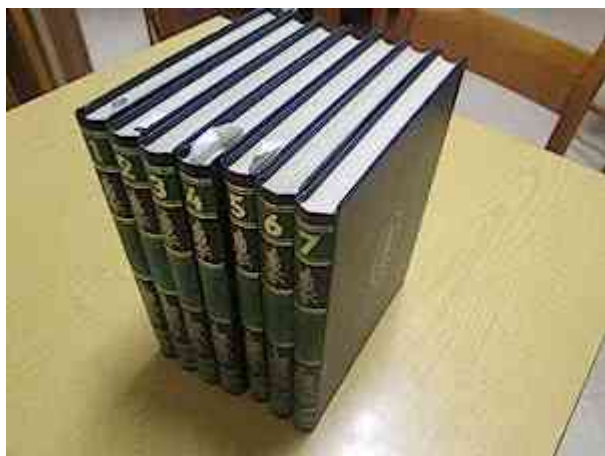
Huelga decir que yo era un Bruguera hardcore. Especialmente desde los 6/7 años hasta aproximadamente los 14/15. Recuerdo vívidamente como mi padre venía de viaje y me traía tochos que me mandaban a la esquina a leer y hacían desaparecer al niño por todo el día.



Echando un poco la vista atrás, me ha hecho reflexionar sobre mis transiciones lectoras, y dado que estamos en fechas estivales y de cierre, me ha llevado a reflexionar sobre los cierres de ciclo.

Bruguera fue simultaneada a partir de los 9/10 años con dos principales aportaciones: Marvel y El Jueves.

Creo recordar que he mencionado en alguna ocasión que mi formación cultural extracolegial viene de un montón de libros y enciclopedias random que mi padre compraba por razones que desconozco, porque nunca le he visto leer nada. (En la foto, Plantas y Flores, calceolarias FTW)



En el mismo sitio donde mi padre compraba enciclopedias random, había comics Marvel - Vértice a 40 ptas unidad. Lo recuerdo como si fuera ayer.



La historia de Comics Vértice en España está ligada a la de Marvel, ya que fue la primera editorial que publicó los cómics de superhéroes de la casa de las ideas en nuestro país.

Comics Vértice nació en 1969 como una división de Ediciones Vértice, una editorial fundada en 1957 por José Luis González Cremona y dedicada principalmente a la publicación de novelas populares y tebeos de aventuras.

En 1969, González Cremona decidió apostar por el material de Marvel, que estaba triunfando en Estados Unidos, y consiguió los derechos para publicar sus cómics en España.

El primer cómic Marvel que publicó Comics Vértice fue Los Cuatro Fantásticos n.º 1, que salió a la venta en octubre de 1969. Le siguieron otros títulos como La Patrulla X, Spiderman, La Masa (Hulk), Dan Defensor (Daredevil) o Los Vengadores.



Estos cómics se editaban en un formato de bolsillo, en blanco y negro, con las viñetas retocadas y recortadas para adaptarse al tamaño reducido, y con una etiqueta de “Historias gráficas para adultos”.

El precio era muy elevado para la época: 25 pesetas, cuando los tebeos de Bruguera costaban cinco. A pesar de todo, estos cómics tuvieron un gran éxito y crearon una legión de fans que se conoce como la “Generación Vértice”.

En 1972, Comics Vértice cambió el formato de bolsillo por el formato magazine, más grande y más fiel al original americano. También empezó a publicar algunos cómics en color, aunque la mayoría seguían siendo en blanco y negro. El precio también subió: 35 pesetas el número.

Estos cambios supusieron una mejora en la calidad de las ediciones, pero también provocaron algunos problemas de distribución y continuidad. Algunas series se interrumpieron o se renumeraron sin previo aviso, y otras se fusionaron o se dividieron arbitrariamente.

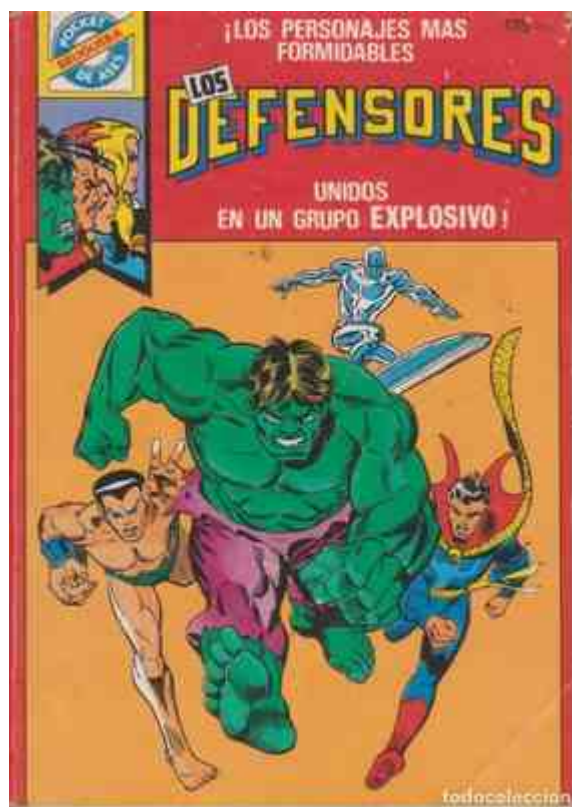
En 1976, Comics Vértice sufrió una crisis interna que afectó a su producción y a su relación con Marvel.

González Cremona vendió la editorial a un grupo inversor liderado por José Luis Sansalvador, que intentó modernizar la empresa y ampliar el catálogo con nuevas series como Conan el Bárbaro, La Espada Salvaje de Conan o Los Defensores.

Sin embargo, estos cambios no fueron suficientes para frenar el declive de la editorial, que empezó a perder lectores y a tener problemas económicos.

En 1979, Comics Vértice perdió los derechos de Marvel ante la competencia de Bruguera, que ofreció mejores condiciones a la editorial americana.

Bruguera lanzó su propia línea de cómics Marvel con el sello Ases del Cómic, que ofrecía ediciones más cuidadas y más baratas que las de Vértice. Comics Vértice intentó mantenerse en el mercado con otras licencias como DC Comics o Charlton Comics, pero sin éxito.



En 1983, Comics Vértice cerró definitivamente sus puertas tras casi quince años de actividad.

A pesar de sus defectos y sus errores, la editorial dejó una huella imborrable en la historia del cómic español y en la memoria de miles de aficionados que descubrieron con ella el maravilloso universo Marvel.

Ahora con el tiempo me doy cuenta de que probablemente Vértice estaba ya liquidando stocks antiguos en alguna de las primeras librerías de lance donde tuve la oportunidad de comprarlos a precio de derribo.

El público original de Marvel era el universitario, obviamente la densidad de tramas de algunas de las sagas a las que fui expuesto a mis 9/10 años (Recuerdo por ejemplo la de Estela Plateada de los 4F) comparadas con, yo que sé, Rigoberto Picaporte, me fundieron los sesos.



Otro producto cultural completamente "Out of time" para mi era El Jueves. Recuerdo perfectamente la portada de un ejemplar en casa de un amigo de mis padres como si fuera hoy. Yo tenía diez años. Agosto 1980.



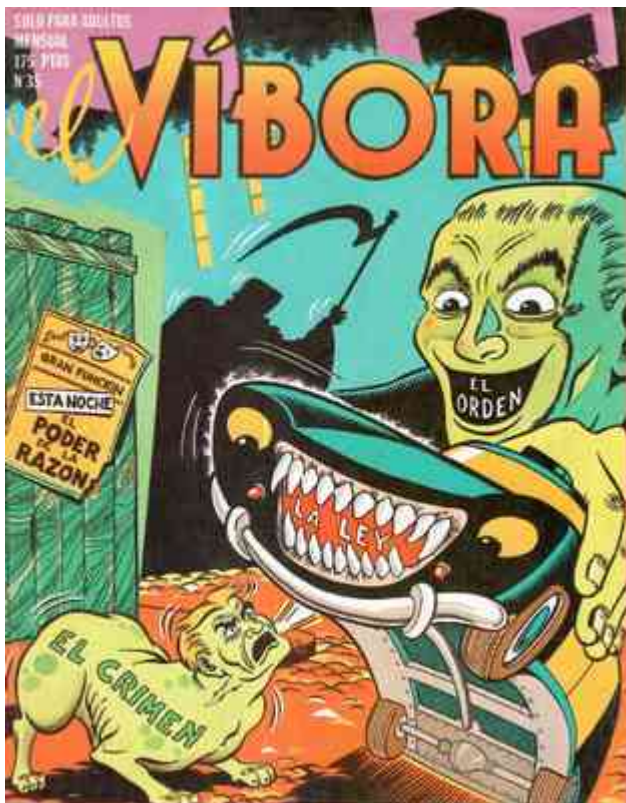
Lo que había ahí dentro era un misil termonuclear. Había cosas que no pillaba, pero había tetas, culos, y muchísima mala hostia. Era algo definitivamente de mayores.

Recuerdo perfectamente comprarme un ejemplar cuando fui del pueblo a examinarme de mecanografía a Madrid con Suárez llorando en portada por su dimisión. Bueno, comprármelo mi madre, que se hacía cruces con la kioskera de lo que pedía semejante moco (10a).

Mi relación con El Jueves ha sido de amor puro y diluido hasta hace muy poco tiempo en el que directamente ya no me he sentido interpelado. Sigue habiendo grandes autores como @tyrexito pero he enterrado el muerto y palante.

Otra lectura puede ser que siguen vigentes y soy yo me he convertido en una momia y no soy capaz de disfrutar ya de lo que me gustaba. Igual es eso, o igual es historia de la cultura española que debería ir pensando en tener un cierre a la altura de lo que ha sido.

Con los últimos coletazos de Marvel vinieron Warren (Creepy, era muy joven para Vampus/Rufus) y La Cúpula. Fui comprador impenitente del Víbora, primero de segunda mano y luego rigurosamente hasta su entierro.



La madre que me matriculó en Compiladores e intérpretes. Turra limit hit. A las sombras. De la sombrilla los madrigales.



Todo en la vida son etapas. Según vas creciendo, el cuerpo te va pidiendo diferentes productos intelectuales cada vez más sofisticados. Es un tema completamente personal y ajeno a rangos de edad fisiológica.

Las ecdisis, los momentos de cambio y de dejar atrás la vieja piel, por ende, se vuelven inevitables. Normalmente son experiencias traumáticas, y en la mayor parte de las ocasiones, nos pilla descolocados y llenos de dudas.



Empresarialmente es algo muy parecido. No tenemos nada claro lo que queremos ser al principio de nuestra carrera o pensamos que nos queremos dedicar a "lo nuestro".

En el mismo mes en que muere Ibáñez, me he erigido en liquidador de mi compañía principal 2002-2017. Igual que construí ahí muchas bases de lo que soy ahora, cometí cientos de errores que constituyeron mis principales aprendizajes. Sé mucho porque la cagué mucho.

Cerrar etapas es un arte. No solo la gestión del duelo, sino valorar de manera correcta los errores cometidos, los aprendizajes y las pérdidas y ganancias. Y acordarte del pasado no con rabia o nostalgia, sino con una sonrisa socarrona.

Los ingleses hablan de "closing" cuando se cierra una venta y me parece extraordinario como metáfora: Cambiamos de juego, la negociación es completamente diferente de la ejecución.

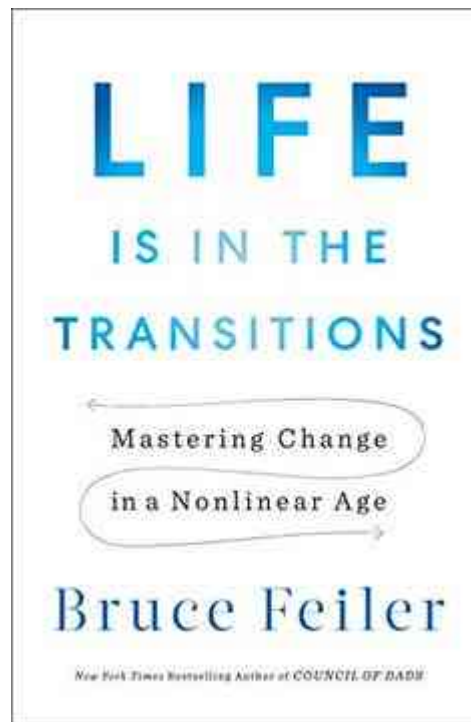
Los hilos turra seguirán mientras sienta que tengo algo que decir, pero estoy perfectamente preparado por la historia para enterrarlos cuando toque.



Cerrar ciclos es dar por terminadas etapas en donde ya hicimos todo lo que teníamos que hacer y donde es redundante seguir en ellas. Enterrar es un arte y parte de todo ciclo. La mudanza es parte de la vida. Escoger el timing perfecto es un don.

La vida es en realidad la gestión efectiva de las múltiples transiciones que vas a tener a lo largo de ella. #Finhilo

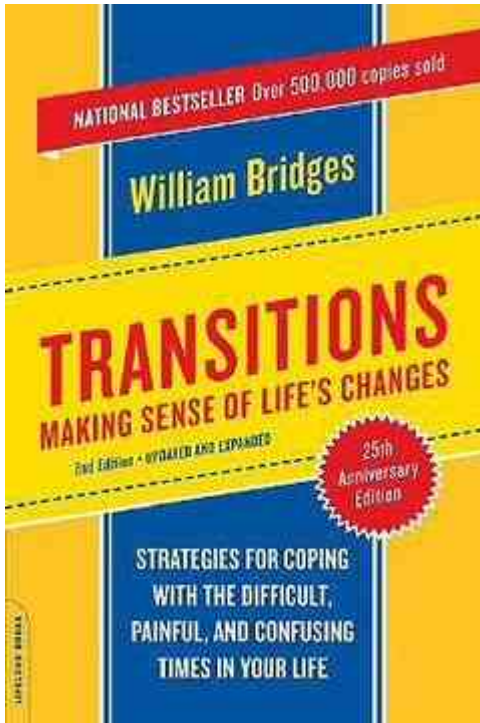
P.D. I: Maravilloso libro:



Life Is in the Transitions: Mastering Change at Any Age

goodreads

P.D. II: Otra maravilla:



Transitions: Making Sense of Life's Changes

goodreads

P.D.III: Una de las razones por las que cortaré los hilos turra antes o después es elemental: A partir de una determinada cantidad de contenido, es difícil no repetirse:

P.D. IV: Uno de los momentos de transición que recuerdo más vívidamente fue escuchar un disco de Sangre Azul con @ecoiras en un coche y mearnos de risa de las letras ridículas. Dos años antes me hubiera pegado de hostias por ellos en un bar. Circa '91



Final de la turra: Cerrando capítulos en la vida: cómo enfrentamos el fin de etapas significativas

[Ver en El Turrero Post](#)

El arte de racionalizar: máquinas de racionalizar y su impacto en la toma de decisiones

Categorías: Sociología

Fecha: 14/7/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de las máquinas de racionalizar y de como funcionan.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido, mañana hablo de ésto en el hilo turras.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1679740392827224066>

Obviamente todo esto viene por el río de tweets con análisis delirantes de las manifestaciones del grupo de semovientes con consignas del debate de portavoces.



Es absolutamente fascinante las interpretaciones divergentes que se sacan de los mismos hechos objetivos. No pongo ejemplos porque están al alcance de la mano y porque si quieren reach que lo paguen.

Prescindiendo de bots y propagandistas a sueldo, ya he hablado en muchas ocasiones de mi fascinación por la supresión del análisis racional cuando hablamos de cosas que construyen nuestra identidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Heribert Barrera en plena mano de hostias con Vázquez Montalbán, Factor X a saco, el triple doctorado y el porno con ponies y en general, una puta maravilla de las que ya no se ven. El pasado es siempre luz sobre el presente.

Asimismo, ya hemos hablado en diferentes ocasiones de la tesis que soporta, entre otras cosas, el libro de mi pana @jaime_rdes:



La realidad no existe: Cómo entender el mundo cuando entiendes que no entiendes nada

goodreads

Y como ya sabéis, y en breve más noticias sobre esto de parte mía y de @godivaciones, me parece fascinante todo lo que tiene que ver con la gestión de la incertidumbre una vez que eres consciente de que no puedes acceder a la realidad.

Este tema es tan importante porque una vez que ves la C, ya no puedes dejar de verla. Y si no eres capaz de gestionarlo, terminas haciendo del proceso de autoconsciencia un mar de dudas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es lo que hablo de la C del logo de Carrefour. Siempre ha estado ahí.

Uno de mis ejemplos favoritos es el proceso de autodescubrimiento de si misma que hace Alison Bechdel en "Fun House".

La toma de conciencia de sus limitaciones en la percepción de la realidad le lleva a meter en todas sus manifestaciones en su diario la frase "Creo que" o "Yo pienso que". [https://blogs.cofc.edu/american-autobiography/2011/04/05/bechdels-self-knowledge-in-fun-home/...](https://blogs.cofc.edu/american-autobiography/2011/04/05/bechdels-self-knowledge-in-fun-home/)

También he hablado mucho sobre la percepción subjetiva y como al final del día, la realidad es indistinguible de la misma.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Todo el mundo habla de su percepción subjetiva en términos de realidad objetiva. Éste chaval se acaba de poner una diana XXL en la espalda. <https://twitter.com/HugoTobio/status/1679742930628620289>

Y como es imposible separar un análisis frío de un análisis emocional, normalmente se producen ambos al unísono.

Por ejemplo, estoy escribiendo esto después de habernos acostado anoche a las dos de la mañana cortesía de una cadena de errores que dio con nuestros huesos en la calle y con que no teníamos donde dormir a las 00:20.

Cuando llamamos al hotel en que teníamos reserva nos encontramos con una pareja de ancianos muy indignados porque les habíamos despertado a las 00:20 y nos mandaron a tomar por el culo de muy malas maneras. Diciéndoles que estábamos en su puerta.

Prescindiendo de que @bookingcom nos cancelara a las 00:00 de la noche la reserva y no nos entró hasta que no recuperamos la cobertura (Estamos en los putos montes de Soria) y nos cobrara el no show fee, me temo que los ancianetes se equivocaron de profesión.

Mi mujer se cabreó bastante por el tema (Entre otras cosas estudió en la Hotel School de @cornell y esto le pareció una falta de la hospitalidad más elemental) y me dijo que les hiciera un roast importante en Twitter.

A mi me pareció que no procedía porque sensu strictu, ellos tenían razón, y que lo único que faltaba es que me hicieran un roast clasista los malasañers del mundo, lo que no me hizo ganar muchos puntos conyugales. Si, soy imbécil.

Bueno, el caso es que mi mujer es bastante resolutiva y acto seguido encontró otro hotel por la zona donde no sólo no fue un problema nuestra situación, sino que se las apañaron para reservarnos una cama y dejar una llave disponible.

Es objetivo que podríamos haberlo hecho mejor? Por supuesto. Para empezar, haber entendido que un hotel en Matalascabras del Duque no es el Hilton y que convendría haber avisado antes si vamos a llegar tarde.

Que hay gente que es más profesional que otra y que entiende que accidents will happen sin mala intención y que nos podía haber echado la bronca y no dejarnos en la puta calle (Y la prueba es que encontramos otro sitio donde el trato fue diametralmente diferente)? También.

Que @bookingcom o el hotel podrían habernos llamado y preguntar, aunque fuera por cortesía si pasaba algo? También. Que se han quedado con nuestro no show fee y nos han dejado tirados de manera legal? Por supuesto. Que es el último duro que ven de nosotros? Correcto también.

Me tendría que haber metido mi opinión racional en el el culo y haber ido with the flow hasta que todos hubiéramos separado nuestras emociones y nuestro cansancio de la ecuación? You bet. Todos tenemos nuestros puntos ciegos.



Los puntos ciegos son aquellas áreas de nuestra personalidad o comportamiento que no somos capaces de ver o reconocer, pero que pueden afectar negativamente a nuestras relaciones, proyectos o resultados.

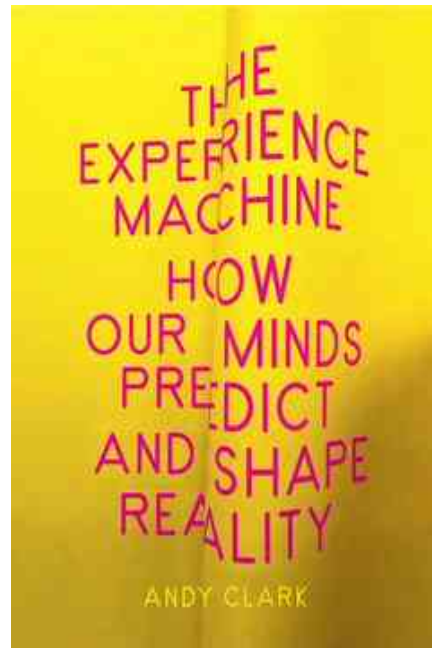
Los puntos ciegos pueden ser hábitos, creencias, actitudes o emociones que nos limitan o nos impiden alcanzar nuestro potencial.

Hay dos formas de detectar tus propios puntos ciegos: a través del autodescubrimiento y del feedback externo.

El autodescubrimiento implica hacer una reflexión honesta y profunda sobre nosotros mismos, nuestras fortalezas y debilidades, nuestros valores y motivaciones, nuestros miedos y deseos.

El feedback externo implica pedir la opinión de otras personas que nos conocen bien y que nos pueden dar una perspectiva diferente y constructiva sobre cómo somos y cómo nos ven.

Un libro de mis preferidos de los que han salido este año es éste:

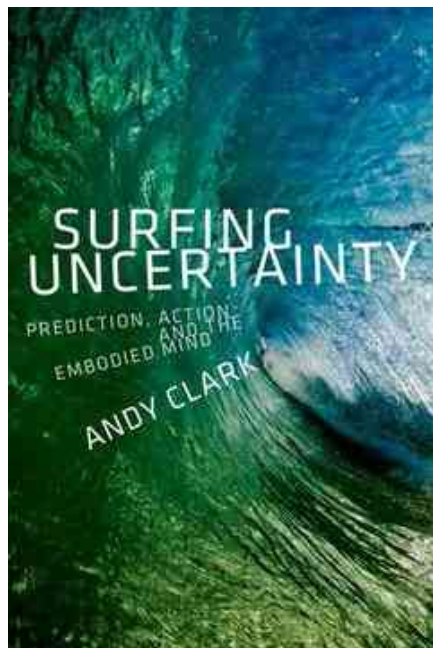


The Experience Machine: How Our Minds Predict and Shape Reality

goodreads

No necesariamente porque el libro sea excelente, que a su manera lo es, a pesar de una serie de cosas que me chirrían (Su interpretación de la violencia, por ejemplo), sino porque me ha abierto un montón de puertas para explorar en mayor profundidad.

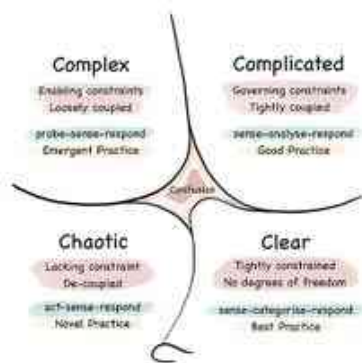
Por ejemplo, un libro anterior del mismo autor en el que se formulan las bases de la tesis, y que encuentro más riguroso académicamente (Y más duro de hincar el diente)



Surfing Uncertainty: Prediction, Action, and the Embodied Mind

goodreads

Y donde ya empieza a cuestionar la realidad del patrón sense-think-act que soporta, por ejemplo, los dominios Claro y Complicado de Cynefin.



Cynefin framework

wikipedia

El libro es una obra de filosofía cognitiva que explora la teoría del procesamiento predictivo, según la cual el cerebro es una máquina potente y dinámica que genera predicciones sobre el mundo y sobre sí mismo.

Y asimismo crea nuestra experiencia de la realidad a partir de la combinación de la información sensorial y la expectativa previa.

Plantea que el cerebro no es un receptor pasivo de la realidad, sino un constructor activo que anticipa y simula lo que va a suceder, y que corrige sus predicciones en función de la retroalimentación del entorno.

La experiencia consciente es el resultado de un proceso recursivo en el que el cerebro predice cosas sobre sus propias predicciones, así como sobre el mundo exterior. La conciencia surge cuando el cerebro se pregunta qué está haciendo y por qué.

Llega a la conclusión de que el procesamiento predictivo tiene implicaciones para entender fenómenos como el movimiento corporal, las emociones, el dolor crónico, la depresión, la esquizofrenia o el racismo.

En todos estos casos, el cerebro puede generar predicciones erróneas o sesgadas que afectan a nuestra percepción y comportamiento.

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra Limit hits. A bajar la persiana y recoger la basura.



Todos nos autopercebimos como Carl Sagan.

 Benjamin Carlson @bfcarlson

In the last interview of his life (1996), astronomer Carl Sagan warned of the dangers that come when citizens cannot ask skeptical scientific questions of those in authority. Watch and ask: was he right?

En realidad somos más como esto:

 Kevin Hogan @Kg_Hogan

The median human being is a soccer hooligan.

Lo normal es que seamos una superposición cuántica de ambos escenarios. Por más extraño que parezca, Inglaterra es la superposición de Wimbledon, Ascot, Vinnie Jones y el balconing.

 Cynical Girl @JuliaAllen820

@hazelfiver WTF!! At Wimbledon? Of course, England is the home of the soccer hooligan. I hope this isn't a sign of things to come. Tennis hooligans would be a bridge too far.
<https://twitter.com/Wimbledon/status/167659103721985>

Final de la turra: El arte de racionalizar: máquinas de racionalizar y su impacto en la toma de decisiones

[Ver en El Turrero Post](#)

La dificultad de la comunicación eficaz en temas complejos

Categorías: Marketing, Sociología

Fecha: 30/5/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos de la ofuscación, de la profundidad, de la claridad y de la comunicación.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay mucha gente que confunde profundidad con ofuscación. De esto hablaré este fin de semana si llego a tener el hilo a tiempo, que voy de culo.
<https://twitter.com/tsevanraban/status/1663441177226407938...>

Disclaimer: Soy perfectamente consciente de que no soy la lectura más sencilla del mundo.

 David Arcos @DZPM

A los que dicen que tus hilos son muy difíciles de seguir, ¿qué les decimos? ¿Cual es la diferencia entre jerga especializada y ofuscación deliberada?

Tampoco me creo un natsi intelectual. De hecho creo que hay propuestas mucho más cuesta arriba que la mía.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Gary Klein / David Deutsch / Dave Snowden - No son pop stars, pero si los logras perforar son la hostia.

E incluso actitudes mucho más natsis que las mía:

Y yo me preocupo muchísimo de hacerme entender, no hay cosa que me frustre más que dejar gente en tierra.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Estaba acojonado de haber entrado en la zona Snowden de "Yo ya me entiendo y si os subís bien, y si no, mala suerte".

Entre otras cosas, porque nuestro negocio depende directamente de no dejar a nadie atrás:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Históricamente nosotros (@singularsolving) hemos tenido unos problemas terribles a la hora de hacernos entender. No a nivel Snowden, que lleva desde el '93 predicando y ahora parece que le empiezan a hacer caso a los 68 palos, pero por ahí andamos.

El caso es que he decidido reflexionar sobre todos estos temas, y me he dado cuenta de que hay mucha tela que cortar. Vamos allá.

He hablado colateralmente del tema en varios hilos. Por ejemplo, en el hilo sobre los problemas irresolubles:

Todo esto está conectado con Vigotsky y la ZDP:

Y la formulación del teorema Roca Salvatella:

Aquí estamos hablando de algo que intuitivamente podemos entender: No puedes ir de la matemática básica al cálculo avanzado sin hacer una serie de pasos intermedios.

 Steve Burns @SJosephBurns

The evolution of math over your lifetime.

También he hablado sobre la diferencia entre complejidad y complejidad innecesaria:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Seguimos confundiendo complejidad con complejidad innecesaria. La fruta en el suelo posiblemente ya está podrida.

Otra cosa diferente es cuando empezamos a llenar todo de humo, hype, y bullshit para intentar impresionar a las mentes impresionables.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por cierto, no hay cosa que mas le toque los cojones a Dave Snowden que alguien use de manera gratuita el concepto "cuántico" en cualquier presentación, porque suele garantizar que lo que viene después es una tormenta de bullshit. Y estoy de acuerdo con el.

Y aquí es donde parece que nos encontramos con el crux del asunto: Parece que funciona a los ojos y oídos no entrenados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay un problema con la complejidad innecesaria, y es que te hace parecer sofisticado al ojo y al oído no entrenado.

La expresión "arenque rojo" (red herring) tiene su origen en una práctica del siglo XVIII que consistía en utilizar el fuerte olor del arenque ahumado para desviar a los perros de caza del rastro de la presa que debían perseguir.

Esta técnica se utilizaba a menudo para adiestrar a los perros y en ocasiones se empleaba durante las cacerías para despistarles.

El término "arenque rojo" fue popularizado por el polemista inglés William Cobbett en 1807, quien lo utilizó como estrategia retórica para desviar la atención de un tema que deseaba evitar debatir.

Desde entonces, el término se ha utilizado como expresión metafórica para describir cualquier cosa que intencionadamente despiste o distraiga de una cuestión relevante o importante, ya sea en la argumentación, la política, la literatura u otros contextos.

Con el tiempo, el significado de la expresión ha evolucionado para incluir casos en los que se produce una distracción no intencionada debido a una falta de enfoque o claridad en la comunicación.

Independientemente de su uso, el término "red herring" (arenque rojo) sigue siendo una expresión muy conocida y perdurable en la lengua inglesa y continúa utilizándose en diversos contextos hasta nuestros días.

Hablé en su momento de Masquerade en un hilo. Kit Williams incluyó un red herring literal en la pista que salió en el Sunday Times cuando parecía que nadie descifraba el acertijo.
[http://bunyears.net/kitwilliams/masquerade/the-sunday-times-clue/...](http://bunyears.net/kitwilliams/masquerade/the-sunday-times-clue/)

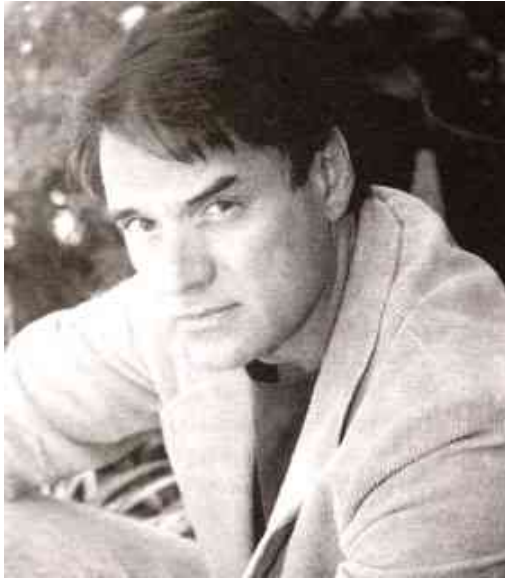
El término red herring ha traspasado también limpiamente al campo de los videojuegos.

Hasta tal punto que hay un estudio profundo de la elegancia de su inclusión en los mismos:



<https://farfarfutures.wordpress.com/202/red-herrings-be-elegant/>

Voy a utilizar un ejemplo que creo que resonará entre los aficionados al comics: Warren Publishing y Bruce Jones.



Warren Publishing fue una importante empresa de revistas estadounidense fundada por James Warren en 1957. Inicialmente con sede en Filadelfia, la empresa se trasladó más tarde a Nueva York.



Las primeras publicaciones de la empresa fueron Famous Monsters of Filmland y Monster World, ambas editadas por Forrest J Ackerman. Estas revistas de cine de terror, fantasía y ciencia ficción alcanzaron gran popularidad.

Warren Publishing siguió publicando otros títulos de éxito, como Creepy, Eerie y Vampirella, todos ellos con contenidos de terror y ciencia ficción.

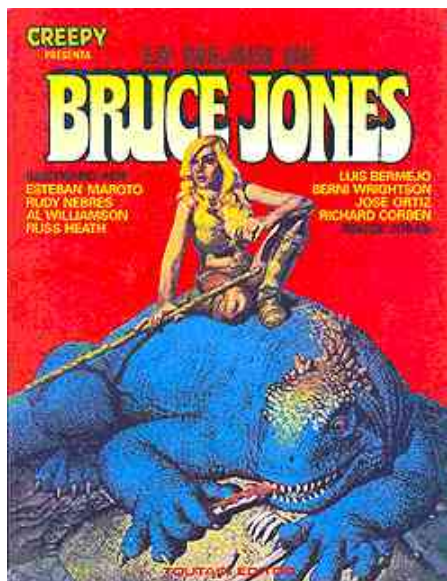


Bajo la dirección de Archie Goodwin, Warren Publishing también atrajo a una serie de célebres artistas y escritores de cómics de todo el mundo.

A pesar de su éxito inicial, la empresa empezó a tener problemas financieros y acabó declarándose en quiebra en 1983.

A pesar de su relativamente corta vida, Warren Publishing hizo una importante contribución a la cultura popular y dejó un legado que ha perdurado a través de la continua popularidad de sus publicaciones en diversas reimpresiones y reediciones.

Bruce Jones fue uno de los guionistas de la época dorada de Warren. Alcanzó tal nivel que llegó a tener en su edición española, un álbum dedicado a sus historias, algo completamente inédito para un guionista.



¿Qué caracterizaba los guiones de Bruce Jones?: Eran impecables, excelentemente escritos, complejos, inquietantes y **COMPLETAMENTE ACCESIBLES**.

Otro famoso escritor de la época dorada de Warren fue Archie Goodwin, otro guionista al que el hecho de que sus historias fueran excelentes, se le caracterizaba porque **SE LE ENTENDIA TODO**.

En su momento yo expuse, al hilo de todo lo que estamos hablando, una de las razones por las que considero el comic un arte superior.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Muchas veces un mal escritor se puede esconder detrás de un montón de ofuscación y palabras rimbombantes. Un mal dibujante se puede esconder muchas veces detrás de un virtuosismo gráfico indiscutible. Un mal cuentacuentos no se puede esconder en un cómic, se cae a pedazos.

En las malas épocas de Warren, las de crisis de creatividad, las revistas se llenaban de historietas confusas que intentaban replicar el lenguaje alambicado y evocativo de Jones pero desde el mero arrojar ingredientes a una paella sin sentido.



<https://www.dailymotion.com/video/x7z3>

Cuando alguien imita algo que no comprende, fundamentalmente intenta imitar la forma sin comprender el fondo.

El problema fundamental relativo a todo lo que planteamos en @SingularSolving se centra en dos cosas fundamentales: Latitud y profundidad.

Latitud: El framework CPS que he popularizado se caracteriza por dos aspectos que hacen que cubra mucho territorio y demande esfuerzo.

Cubre disciplinas que históricamente no se han mezclado lo suficiente cuando no han sido antitéticas directamente y genera mucho contenido propio y que requiere de estudio específico.

Profundidad: profundiza en varios temas que no son particularmente populares como la Personotecnia, Arquitecturas de Incentivos u Orquestación.

Entonces el mapa final puede ser comprensible, pero sobre todo intimidada por la vastitud.

La madre que me matriculó en Matemática Discreta.
Turra limit hits. Ultima copa. Recojan sus cosas.



No he podido articular ninguna tesis específica sobre por qué la mediocridad se cubre a veces con ofuscación.

Es posible que la gente intente enmascarar su falta de habilidad o destreza con un lenguaje complejo, jerga técnica o explicaciones poco claras para parecer más informada o creíble.

Esto puede verse en varios campos, como los negocios, la política y el mundo académico, y a veces puede llevar a la confusión o a la desinformación.

Además, algunos individuos pueden sentirse presionados para parecer exitosos o impresionantes, y pueden utilizar la ofuscación como una forma de encubrir sus defectos o errores.

Esto puede ser perjudicial a largo plazo, ya que puede erosionar la confianza y la transparencia y, en última instancia, puede dañar la reputación del individuo o de la organización.

En general, aunque las razones exactas por las que la mediocridad puede cubrirse con la ofuscación pueden variar, es importante esforzarse por lograr claridad y honestidad en la comunicación, ya que esto puede ayudar a generar confianza y fomentar relaciones más significativas.

Sin embargo lo que es difícil es difícil. Puede ser largo, complejo o intrincado. Pero algo grande no tiene por qué ser confuso o abstruso.

Luego está la capacidad de cada uno de procesar lo que le dices. Es posible que si pasas a la gente a tomar sólidos antes de que tenga dientes te lo escupa.



Ojo con el humo. Ojo con la tinta. Ojo con la capacidad de absorción del bebé. Ojo con tantas cosas. Es una lástima que el plato preparado con tanto amor y cariño a veces se caiga porque el diablo está en los detalles. #finhilo

P.D.I: Dark Horse está reeditando todos los ejemplares clásicos de la Warren en tomos lujosamente editados.



Creepy Archives, Vol. 1

goodreads

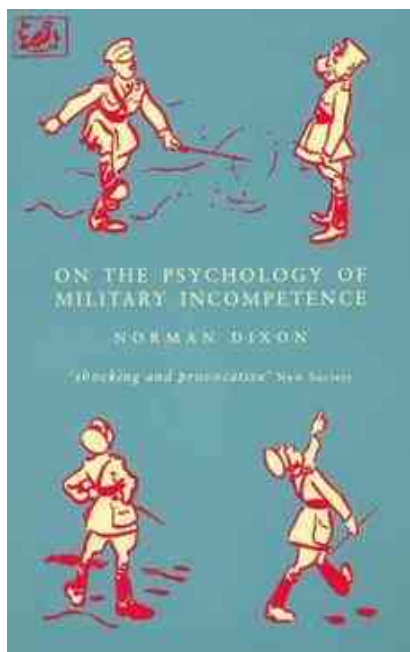
P.D. II: Para entender bien las dinámicas de Warren, este libro es un clásico:



The Warren Companion

goodreads

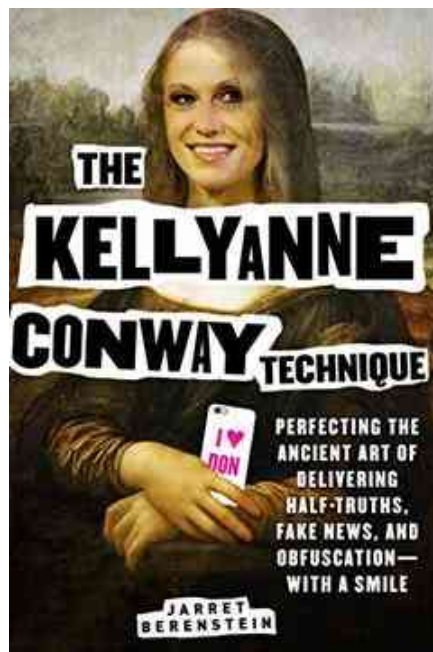
P.D. III: Uno de mis clásicos desconocidos favoritos:



On the Psychology of Military Incompetence

goodreads

P.D. IV: Muy poco material sobre la materia core del hilo, pero este libro me vino a la mente: Kellyanne Conway era una asesora de Trump especialista en la tinta de calamar:



The Kellyanne Conway Technique: Perfecting the Ancient Art of Delivering Half-Truths, Fake News, and Obfuscation—With a Smile

goodreads

Final de la turra: La dificultad de la comunicación eficaz en temas complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento

Categorías: *Factor x, Sociología, Sistemas complejos*

Fecha: 22/4/2023

En el hilo turras de hoy, y tal como anunciamos, traemos a la palestra la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En la tercera parte de la trilogía hablaremos de frameworks de modificación de comportamiento y mecánicas de transformación del mismo, particularmente desde la óptica de nuestro framework CPS.

Una arquitectura de incentivos tiene un propósito fundamental: Modificar el comportamiento de un individuo o de un colectivo.

La modificación de comportamiento es un campo de actuación tan absolutamente brutal que pretender cubrirlo en un hilo no es particularmente realista.

Para dar una pequeña idea de la magnitud de la tarea, he aquí un resumen de algunos de los marcos más famosos para la modificación del comportamiento:

Terapia cognitivo-conductual (TCC): se centra en identificar patrones negativos de pensamiento y conducta, y sustituirlos por otros más positivos.

Análisis Conductual Aplicado (ABA): consiste en descomponer conductas complejas en pasos más pequeños y manejables, y luego reforzar cada paso hasta lograr la conducta deseada.

Terapia dialéctica conductual (TDC): combina técnicas cognitivo-conductuales con la atención plena y habilidades basadas en la aceptación para ayudar a las personas a gestionar la regulación emocional y mejorar las relaciones interpersonales.

Entrevista motivacional (EM): enfoque centrado en el cliente que pretende ayudar a las personas a identificar y superar su ambivalencia respecto al cambio de conducta.

El Modelo Transteórico (MTM): también conocido como el modelo de las "Etapas del Cambio", este marco identifica varias etapas por las que pasan los individuos cuando realizan cambios de conducta, y adapta las intervenciones para apoyar el cambio de conducta en cada etapa.

Así que vamos a acortar el ámbito de nuestra actuación: Cómo encajar una mecánica de modificación comportamental dentro de nuestro framework CPS usando el framework de @BJFogg, que aparte de amiguete personal es un tema en lo que llevo trabajando años y me es familiar.

Muchas veces los que nos encargamos del CPS tenemos un problema curioso: Básicamente lo podíamos plantear en términos de overhype.

Hemos cargado tantísimo las tintas sobre sus diferencias metodológicas y de características con respecto a la consultoría tradicional y el hecho de que insistamos que no hay problema que de entrada que nos arredre, que la gente espera poco menos que magia cabalística.



Vamos a mencionar un problema real, en el que estamos ahora mismo trabajando, sin mencionar la identidad de la corporación ni la naturaleza exacta del problema.

Yendo más allá de sus aspectos meramente técnicos, hay una realidad que gobierna por completo el CPS: El problema define todo.

Esto se traslada en hechos tan aparentemente inconexos como que el equipo se forma sobre la marcha, las herramientas las determina el problema, nunca hay una plantilla o una secuencia de acciones estándar a aplicar. Ni siquiera los entregables son similares.

En cierto modo, el CPS es un negocio muy parecido a hacer películas: Se ensambla cuidadosamente un grupo de gente con un propósito determinado, que al terminar se disuelve y parte de ellos parten a abordar otro desafío diferente.

Si acaso la principal diferencia consiste en que si además tienes Skin in the game, el equipo original seguiría el comportamiento de la película cine a cine, pero es básicamente porque como nosotros hemos repetido hasta la náusea, la estrategia sin ejecución brutal no es tal.

En ocasiones, como en la que nos ocupa, el problema aparentemente no requiere de las herramientas más diferenciales del CPS (Personotecnia, mapas de dinámicas complejas, procesos de alta variabilidad...) sino que aparentemente parece un problema digno de McKinsey.

Puedes tener una empresa que sea un caos sobre todo desde el punto de vista de organización interna de las operaciones, que básicamente las está intentando llevar una sola persona que no delega, es un cuello de botella, etc

El nivel puede ser tan bajo (no en el sentido de "malo" sino de escala) que es que toda estrategia es casi táctica; no parece a priori el sitio donde te vas a lucir trayendo a la mesa una estrategia de la hostia.

Hay una serie de mejoras evidentes que tienen que ver con mejoras operativas y de la cadena de producción. McK material 100%.



Pero claro, esto es lo obvio, en cuanto empiezas a rascar un poco, te das cuenta que te va a tocar lidiar con el Factor X.

Para empezar te va a tocar ponerle un psicólogo a los dueños para que dejen de tener ansiedad por controlarlo todo y dejen que otra gente haga el trabajo para que no se atasque, etc...

A lo mejor no necesitan una estrategia de la hostia de generación de demanda, sino que necesitan barrer el taller, entregar a tiempo y financiación para no ir ahogados.

Y sigues rascando, y te encuentras que hay un problema de la hostia en trato al cliente y organización de la comunicación con clientes.

Hace falta como el comer algunas nociones básicas de Customer Journey, puntos de dolor y una mínima asesoría de "No le toques las gónadas a los clientes si puedes evitarlo, por Dios te lo pido"

Nos damos cuenta rápidamente de que el problema va a ser claramente de implantación y ejecución: cualquier propuesta que se haga van a ignorarla rápidamente porque implica cambiar dinámicas familiares y hábitos personales.

Todo lo que se haga va a fracasar si A) no hay un incentivo asociado, como una promesa de financiación, subvención, ayuda con X si implantan el sistema que se les proponga y B) una supervisión extremadamente estrecha.

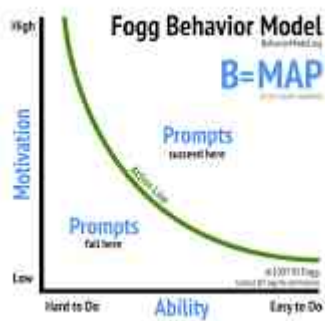
Y si no orquestas todas estas actuaciones te comerás una señora mierda, por más que hayas ahorrado un 15% en el tiempo medio del proceso de la cadena de producción.

Mágicamente la problemática operacional se ha convertido en un problema CPS ante nuestros ojos. Y no hemos tenido que tirar de las herramientas láser, ni de tecnología de la NASA. Ni puñetera falta que hace.



La sistemática para abordar este tipo de casos, involucra engranar un mapeo claro de las actuaciones operacionales + dinámicas de Factor X + arquitectura de incentivos + mecánicas de modificación comportamental.

Uno de nuestros modelos preferidos de conducta y modificación de la misma es el Modelo de Conducta de BJ Fogg, también conocido como Modelo de Conducta de Fogg (FBM).



El FBM es un modelo de diseño de cambio de comportamiento desarrollado por BJ Fogg que postula que deben coincidir tres elementos al mismo tiempo para que se produzca un comportamiento: la motivación, la capacidad y los desencadenantes.

La motivación se refiere al nivel de deseo o voluntad del individuo de realizar un comportamiento concreto. En ella pueden influir factores como los valores personales, las normas sociales y los estados emocionales.

Es importante señalar que la motivación puede ser tanto positiva (por ejemplo, el deseo de estar sano) como negativa (por ejemplo, el miedo a la enfermedad).

La capacidad se refiere a la percepción que tiene el individuo de lo fácil o difícil que es realizar la conducta. En ella pueden influir factores como las capacidades físicas y cognitivas, los recursos y los conocimientos.

Fogg sostiene que dividir las conductas complejas en acciones más pequeñas y fáciles de realizar puede aumentar la sensación de capacidad del individuo y la probabilidad de cambio de conducta.

Los desencadenantes son los estímulos que inician el comportamiento deseado. Pueden ser internos o externos, y pueden ser simples o complejos.

Fogg hace hincapié en la importancia de los desencadenantes en la modificación de la conducta, ya que cree que proporcionan pistas que conectan la motivación y la capacidad.

Fogg también hace hincapié en la importancia de adecuar la combinación correcta de motivación, capacidad y desencadenantes a la conducta en cuestión.

Por ejemplo, si una persona tiene una gran motivación pero poca capacidad para un comportamiento concreto, entonces un desencadenante más sencillo (como un recordatorio) podría ser eficaz para iniciar el comportamiento.

El FBM se ha utilizado en una gran variedad de aplicaciones, desde el desarrollo de intervenciones para el cambio de conductas sanitarias hasta el diseño de tecnología persuasiva.

Fogg subraya que el FBM proporciona un marco útil para entender el cambio de comportamiento, pero que se necesita más investigación para explorar plenamente sus implicaciones.

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit hits. Hasta aquí llegó el tren. Final de trayecto.



El CPS requiere de arquitecturas de incentivos + mecánicas de modificación de comportamiento tanto o más que disciplinas más estratégicas y/o dadas al lucimiento / diferenciales tipo Personotecnia.

Como quiera que el CPS se hace cargo del Factor X como parte fundamental del framework, prácticamente es un silogismo hacerlo de esa manera.

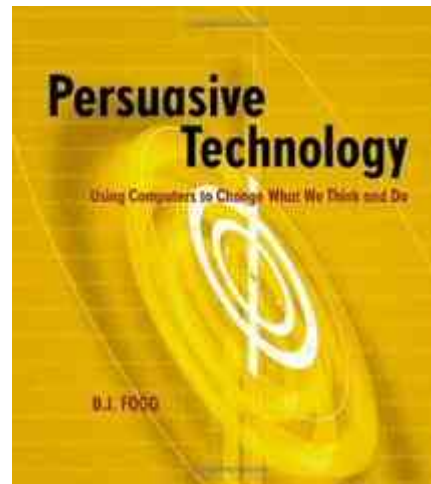
Pensar que se está abordando el problema sin abordar todos estos extremos es sencillamente, pensar que has ganado la guerra desde la habitación de mapas.



Lo que separa a los niños de los hombres en la resolución de este tipo de problemas son estos detalles que todos los profesionales huyen como de la peste. Y con razón. Un ser humano un problema, dos seres humanos dos problemas, un grupo (n) mucho más que n problemas.

Tu nivel de resolución de problemática CPS va a depender de manera directa de como gestiones todos estos factores. #finhilo

P.D. I: Ya mencioné Tiny Habits en los los libros de los hilos anteriores, pero es un libro de divulgación y los viejos conocemos a Fogg por otros libros más de nerds:

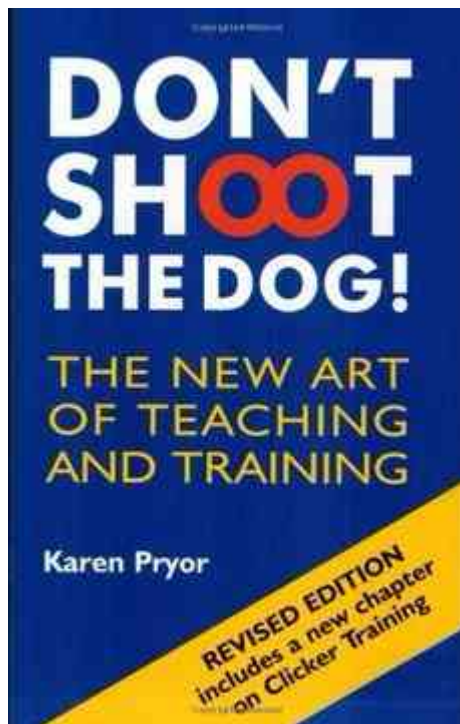


Persuasive Technology: Using Computers to Change What We Think and Do

goodreads

P.D. II: Tenía la mitad del hilo hecha y la he mandado a cagar después de tener una reunión de trabajo con @ddamasd . La odio.

P.D. III: Clasicazo:



Don't Shoot the Dog!: The New Art of Teaching and Training

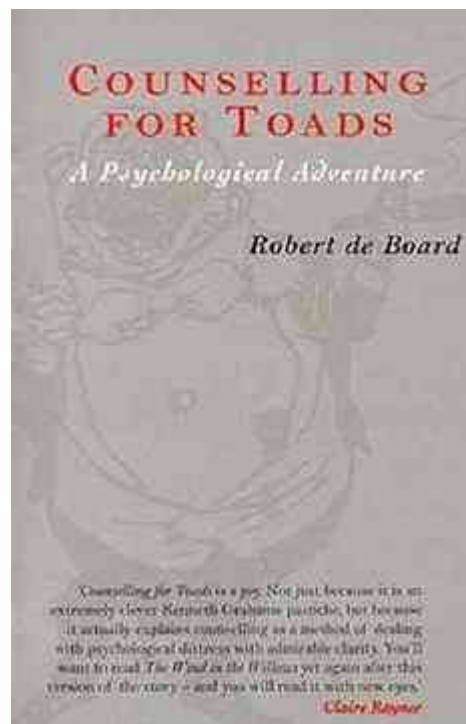
goodreads

P.D. IV: Otro Clasicazo:

Atomic Habits: An Easy & Proven Way to Build Good Habits & Break Bad Ones

goodreads

P.D. V: Cerrando la docena de libros clave sobre incentivos, una recomendación muy viejuna pero muy personal:



Counselling for Toads: A Psychological Adventure

goodreads

Final de la turra: Revelada la tercera parte de la trilogía sobre arquitectura de incentivos y modificación de comportamiento

[Ver en El Turrero Post](#)

Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa

Categorías: *Factor x, Sociología, Sistemas complejos*

Fecha: 22/4/2023

En el hilo turras de hoy abordaremos la segunda parte de la trilogía sobre incentivos, donde hablaremos de su impacto e influencia en la dinámica corporativa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La segunda parte de la trilogía de hilos turras se centrará en este aspecto, que básicamente tiene que ver con las llagas corporativas que levanta.

Partamos de la base de que estando conectada a la complejidad de la organización corporativa y la de la motivación humana debería haber dado una pista que diseñar incentivos corporativos viene a ser como subir al Everest sin oxígeno.



Sin embargo, sea por la falacia de McNamara o por lo que sea, es una de las iniciativas corporativas que menos esfuerzo recibe y que genera aproximaciones más perezosas.

La complejidad en las organizaciones empresariales se refiere al grado en que la estructura, los procesos y las relaciones de una empresa son intrincados, interconectados y difíciles de gestionar.

La complejidad puede surgir de diversas fuentes, como las fusiones y adquisiciones, la expansión mundial, la diversificación de productos o el cumplimiento de la normativa.

Aunque un cierto nivel de complejidad es inevitable en la empresa moderna, una complejidad excesiva puede provocar una serie de problemas, como ineficacia, burocracia, fallos de comunicación y desviación estratégica.

La complejidad también puede aumentar los riesgos y los costes, reducir la agilidad y la innovación y dificultar el compromiso y la satisfacción de los empleados.

Otro día abordaremos el melón de como abordar la complejidad corporativa, pero la idea básica la tenemos clara, no? Es un tema para mayores.

PUT ON YOUR
**BIG BOY
PANTS**

Hay dos factores sobre los que hemos insistido en múltiples ocasiones que complican más si cabe la problemática: Los problemas de agencia y el efecto cobra.

Sobre problemas de agencia Corporativa, hemos hablado mucho:

Sobre efecto cobra también, aunque quizás sin centrarnos tanto en los entornos corporativos:

El efecto cobra suele asociarse a las consecuencias imprevistas de los incentivos, y también puede aplicarse a los entornos corporativos. He aquí algunos ejemplos:

Los incentivos de ventas basados únicamente en los ingresos pueden incentivar a los empleados a realizar prácticas poco éticas para cerrar tratos, como manipular contratos o engañar a los clientes.

Las métricas de rendimiento vinculadas a bonificaciones pueden crear un enfoque en los resultados a corto plazo en lugar de en el crecimiento o la inversión a largo plazo, lo que lleva a una falta de innovación o de inversión en los recursos de la empresa.

Los incentivos ligados a la velocidad de producción pueden dar lugar a productos o servicios de menor calidad, ya que los empleados dan prioridad a la velocidad sobre la atención a los detalles.

En general, el efecto cobra puede manifestarse de diversas formas en los entornos empresariales, lo que pone de relieve la importancia de diseñar estructuras de incentivos que se alineen con los valores y objetivos de la empresa.

Para complejizar más las cosas, resulta que nuestra percepción intuitiva de que es lo que nos motiva, es una mierda pinchada en un palo.

La primera brecha en mi percepción intuitiva de ese hecho de la que fui consciente vino a partir de "Predictably Irrational", de Dan Ariely.

Ariely, que no ha sido ajeno a las controversias de tomar atajos científicos, fue el que plantó la semilla de Factor X en mi cabeza con ese maravilloso título.



<https://www.dukechronicle.com/article/2021/08/duke-university-dan-ariely-fraudulent-data-colada-research-2012-2004-economics-psychology-statistics>

Es un libro que explora las fuerzas ocultas que configuran nuestro comportamiento y nuestra toma de decisiones, sobre todo en el contexto de las interacciones económicas y sociales.

El libro combina ideas de la psicología, la economía y la economía conductual para ofrecer una nueva perspectiva sobre la forma en que los seres humanos toman decisiones.

Algunas de las ideas clave del libro son: Las personas suelen verse influidas por factores contextuales y emociones, incluso cuando creen que toman decisiones racionales.

La forma en que se enmarcan y presentan las opciones puede influir significativamente en las preferencias y comportamientos de las personas.

Las normas sociales y la influencia social desempeñan un papel importante en la toma de decisiones, a menudo más que el propio interés o el razonamiento lógico.

La gente tiende a sobrevalorar lo que ya posee o en lo que se siente invertida, un fenómeno conocido como efecto dotación.

La disponibilidad de opciones y la complejidad de las elecciones pueden aumentar la insatisfacción y reducir la probabilidad de tomar una decisión.

En conjunto, "Predictably Irrational" pone en tela de juicio la racionalidad humana y subraya que nuestras decisiones suelen estar condicionadas por sesgos y suposiciones ocultos de los que no somos conscientes. [...]

El libro proporciona numerosos ejemplos y experimentos para ilustrar estas ideas y ofrece implicaciones prácticas tanto para las personas como para las empresas y los responsables políticos.

Doblemos la apuesta: Todo lo que intuitivamente sabemos sobre incentivos y recompensas es completamente erróneo.

"Punished by Rewards" es un libro escrito por Alfie Kohn que cuestiona el uso de incentivos y recompensas en la motivación. He aquí algunos puntos importantes del libro:

Alfie Kohn argumenta que las recompensas son equivalentes a los castigos en su capacidad para controlar el comportamiento y socavar la motivación intrínseca.

El uso de recompensas crea una relación transaccional entre los que ofrecen la recompensa y la persona que la recibe, lo que puede socavar el desarrollo de un interés genuino en la tarea o actividad que se recompensa.

Las recompensas pueden promover la competencia en lugar de la cooperación, y pueden crear un enfoque en factores extrínsecos en lugar de un verdadero aprendizaje o crecimiento.

Alfie Kohn sugiere que, en lugar de utilizar recompensas, las organizaciones deberían centrarse en crear un entorno de apoyo que fomente la motivación intrínseca y un interés genuino por el trabajo que se realiza.

En general, el libro "Punished by Rewards" cuestiona la idea convencional de que las recompensas y los incentivos son motivadores eficaces, y ofrece ideas y alternativas para las organizaciones que buscan fomentar una cultura de motivación más auténtica y sostenible.

Hay también aproximaciones sobre el tema más discutibles, como por ejemplo el libro "Primed to Perform" de Neel Doshi y Lindsay McGregor.

El libro sostiene que el enfoque tradicional para motivar a los empleados, a través de zanahorias y palos o recompensas extrínsecas, es limitado y a menudo contraproducente.

En su lugar, el libro presenta la Ciencia de la Motivación Total (ToMo), que identifica seis motivadores clave: juego, propósito, potencial, presión emocional, presión económica e inercia.

Los autores sugieren que las empresas pueden utilizar ToMo para construir una cultura de alto rendimiento alineando los motivadores intrínsecos de sus empleados con el propósito y los objetivos de la empresa.

El problema aparece cuando asume que la cultura es algo dirigible y sobre la que se puede construir un business case. Nosotros pensamos que a pesar de que los incentivos la generan, la cultura es emergente y por ello no construible.

El hecho de que Doshi y McGregor sean ex-McKs que se han montado su consultora para hacer ésto precisamente igual compromete un poco su posición.



Nosotros estamos más con la voz del hombre de la próstata en llamas y creemos que un libro clave sobre incentivos empresariales es "Skin in the Game" de Nassim Nicholas Taleb. Recordemos algunos conceptos claves:

Sostiene que los que se juegan el pellejo, es decir, los que están expuestos a las consecuencias de sus decisiones, tienen más probabilidades de ser dignos de confianza y competentes.

Examina varios ejemplos de sistemas que carecen de simetría y de "skin in the game", como el sistema bancario, el mundo académico y la industria farmacéutica.

Sostiene que estos sistemas son propensos a la arrogancia, los riesgos ocultos y las injusticias, y sugiere formas de corregirlos.

Analiza el concepto de gobierno de las minorías y su papel en la configuración de la sociedad. Defiende un enfoque más ético y consciente del riesgo en la toma de decisiones, basado en la implicación en el juego y la antifragilidad.

Examina varios fenómenos que indican inestabilidad en un sistema, como la volatilidad, la complejidad y la opacidad. Sostiene que la implicación en el juego es un factor crucial para mitigar estos riesgos y promover la resiliencia.

Analiza el poder de los pequeños grupos intolerantes para influir en las normas y creencias sociales. Sostiene que la participación en el juego puede ayudar a prevenir la tiranía de la minoría y promover la diversidad y la descentralización.

Insta a los lectores a adoptar el escepticismo, la equidad y la responsabilidad como valores clave para una sociedad más resistente y justa.

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit shock. A recoger la mesa y poner el fríegaplatos.



Toda la problemática asociada a los incentivos corporativos parte de un clásico: Un problema complejo tratado de manera simplista.



Nosotros hablamos de arquitecturas de incentivos dinámicas para reflejar la complejidad subyacente del modelado necesario para que sea efectivo.

El entorno corporativo es un ejemplo tremendo de complejidad desafiada, y si a todo ello sumamos problemas como el organigrama B, los incentivos implícitos y explícitos, el hecho de que son PAVs personotécnicos...

Es muy tentador tomar atajos en el proceso de construcción y contarse a uno mismo que se tiene algo sólido que en realidad es más parecido a una botella de nitroglicerina manejada por un mono hasta arriba de speed.



Cualquier solución a un problema que involucre humanos en un entorno corporativo tiene tres características: Es complejo, involucra orquestación cognitiva, es un PAV personotécnico.

Si usted no entiende porqué la atención al cliente de su compañía, después de inversiones monstruosas, ha terminado degenerando en golem, es porque ha afrontado un reto como el descrito como si fuera un proceso complejo fabril/lineal.

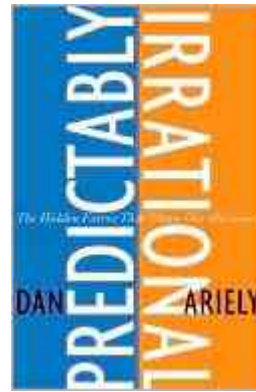
Demanda conocimiento específico, modelado específico, no es algo que sea cuestión de dinero. Es cuestión de muchas cosas que deben estar alineadas en un modelo sofisticado. Los incentivos son parte de una arquitectura que normalmente es un castillo de naipes.



Y en los que para redondear, no suele haber skin in the game, cuando lo hay no es en proporciones correctas, y cuando lo están, incentivan las actitudes erróneas.

All models are wrong, all weak models are extremely wrong. All weak corporate incentive models are lethal. #finhilo

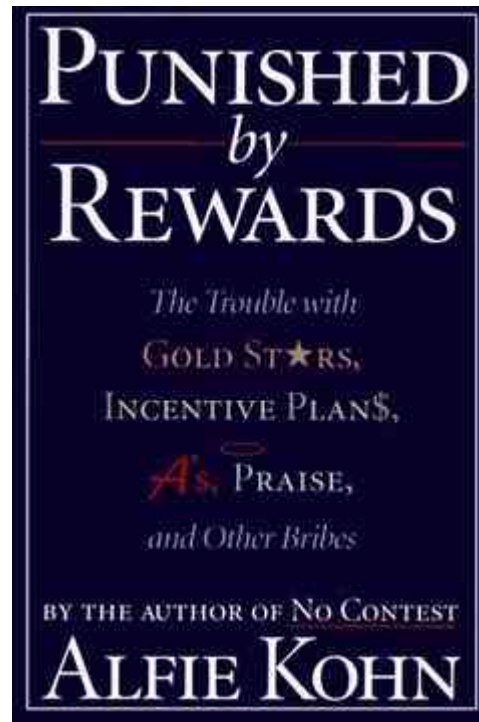
P.D. I: Ariely:



Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions

goodreads

P.D. II: Kohn:



Punished by Rewards: The Trouble with Gold Stars, Incentive Plans, A's, Praise and Other Bribes

goodreads

P.D. III: Taleb:

The Goodreads logo is displayed in a minimalist, lowercase sans-serif font. The word "goodreads" is centered within a rectangular area that has a light green top half and a light orange bottom half.

Skin in the Game: The Hidden Asymmetries in Daily Life

goodreads

Final de la turra: Continúa la trilogía sobre incentivos: impacto en la dinámica corporativa

[Ver en El Turrero Post](#)

Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso

Categorías: Factor x, Sociología, Sistemas complejos

Fecha: 18/4/2023

En el hilo turras de hoy, iniciamos una trilogía sobre algo que llevo macerando mucho tiempo: Las arquitecturas dinámicas de incentivos. Vamos para allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El sábado hilo I/III sobre ingeniería de incentivos.

Soy plenamente consciente de que a pesar de dedicarle tres hilos me voy a quedar corto, básicamente porque es uno de los temas a los que llevo más tiempo y esfuerzo intelectual dedicado.

Lo voy a abordar bajo el prisma del framework CPS. O lo que es lo mismo, hablaremos de Martin y Pear pero hablaremos de Charlie Munger, de aplicación a escala de PAVs, de BJ Fogg, Personotecnia o de incentivos complejos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es el libro preferido de muchísimos inversores y CEOs, incluido Warren Buffet y Bill Gates. Son historias de negocios inmortales. Una de las 4 áreas de mi framework CPS Para resolución de problemas de negocio es el Business Acumen.

Meterse en estos charcos, en resumen, es para mayores. Una cosa es ser consciente de por qué pasan las cosas y otra cosa es ser capaz de hincarles el diente.

 The Good Knowmad™
@TheGoodKnowmad

+¿Cómo es posible q ocurra W? -Por el sistema de incentivos +¿Y por qué existen esos incentivos? -Por problemas de agenda +¿Y por qué esos problemas? -Es complejo +¿Y cómo los resolvemos? -Mi sistema de incentivos me incentiva a hablar de ello, no a solucionarlo.

Por no mencionar que llevo amenazando con desarrollar esto mucho tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No es exacto porque toda representación gráfica superficial de un problema complejo cojea, pero introduce algo sobre lo que hablaré largo y tendido: Las arquitecturas/dinámicas de incentivos.

Así que vamos allá. Fasten your seat belts.



Mi obsesión con los incentivos viene de mi pasado, y en concreto de mi pasado como especialista en estrategia empresarial.

Mi principal duda autolítica ha tenido siempre que ver con por qué este tema normalmente no tiene la relevancia que debería tener en el radar corporativo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo un hilo preparado sobre arquitectura de incentivos y no soy capaz de dar respuesta a esta pregunta. Por qué nadie le dedica un tiempo serio a algo que hunde el 80% de las propuestas bienintencionadas??

https://twitter.com/Joaquin_JGA/status/1644954511067209728

Siempre me ha maravillado como nadie nunca habla del elefante, del mamut, del mastodonte en el ascensor:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hay alguien por ahí afuera del gobierno interesado en que les haga una charla sobre arquitectura de incentivos, o sobre la historia de Enron, sabe dónde encontrarme.

Por qué algo que está directamente conectado con buena parte de las malas prácticas empresariales y los fracasos es normalmente tratada de manera trivial cuando no directamente descartado?



José Mourinho - Por qué?

Balada de Mou, emitida por Espejo público el 03/05/2011 Extraído de Antena3.com link original: <http://www.antena3.com/videos-online/programas/espejo-publico/ba...>

youtube

La segunda parte de la trilogía de hilos turras se centrará en este aspecto, que básicamente tiene que ver con las llagas corporativas que levanta.

En la tercera parte de la trilogía hablaremos de frameworks de modificación de comportamiento y mecánicas de transformación del mismo, particularmente desde la óptica de nuestro framework CPS.

Históricamente mis dos fuentes primerizas de interés sobre el tema fueron Charlie Munger Sr. y Freakonomics. Ya he mencionado en reiteradas que yo vengo de la estrategia empresarial.

"Muéstrame el incentivo y te mostraré el resultado". La ocurrencia de Charlie Munger es perspicaz y pertinente para muchos de los problemas a los que se enfrenta actualmente la economía nacional y varios de sus sectores clave.

Estructurar incentivos que generen comportamientos deseables suele ser más complejo de lo que parece, mientras que los incentivos equivocados casi siempre tienen consecuencias imprevistas.

En Freakonomics encontré mi mantra: Los incentivos son todo. Me reventó el cráneo entender lo mal que funcionaban las comisiones comerciales, por qué las mujeres no tienen hijos, por qué los traficantes viven con sus madres.

De ahí recogí cañonazos que en su momento me volvieron majareta: "Morality is often seen as how people would like the world to work, while economics is how it actually does work."

De mis lecturas al respecto saqué una serie de conclusiones completamente maravillosas, que son las que voy a desarrollar en el hilo de hoy:

Una: El principal problema de los incentivos es que los suelen diseñar los white collar para estimular/penalizar a los white collar de rango inferior o los blue collar.

Se necesita un nivel de autoconsciencia prácticamente mítico para diseñar mecanismos de incentivos que preserven el interés corporativo por encima del interés personal y soslayan los problemas de agencia.

Por ejemplo, si tu bonus está asociado al valor de la acción es muy complicado que no entres en el juego de la recompra de acciones, por ejemplo.

La recompra es una herramienta financiera que las empresas utilizan para aumentar el valor de sus acciones y mejorar la relación entre sus accionistas.

Sin embargo, esta estrategia también conlleva riesgos importantes, como el aumento de la deuda y la disminución de la liquidez corporativa.

Hablé en su momento del amigo Jack Welch y como se embauló una cantidad infecta de dinero por enterrar el futuro de GE en el hilo de los huevos de serpiente:

Dos: Hablo siempre de arquitecturas/dinámicas de incentivos porque uno de las principales limitaciones es la naturaleza estática con la que se suelen abordar.

Las arquitecturas/dinámicas de incentivos son, oh cielos, otras mecánicas de alta variabilidad y sometidas a Personotecnia. Esperar que a toda la gente le motive lo mismo bajo cualquier circunstancia es no entender como funciona la motivación.

No se puede abordar como si fueran planes quinquenales de manera efectiva, particularmente en los white collar. Plan de incentivos my ass.



<https://www.bizneo.com/blog/plan-de-incentivos-laborales/>

Desarrollado en profundidad en el hilo de los procesos de alta variabilidad:

Y en el hilo de la convergencia entre la Personotecnia y los PAV:

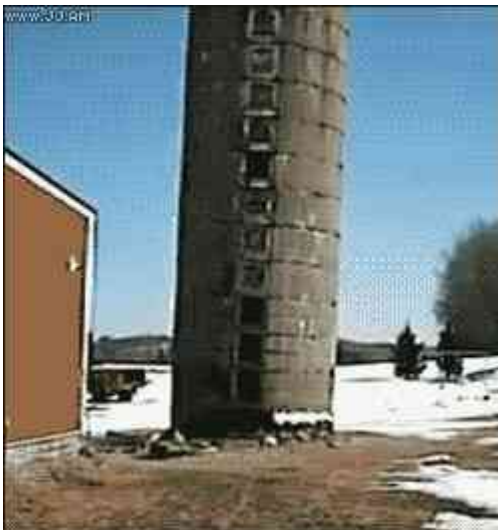
 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, plato fuera de menú porque @cesarastudillo lo vale.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1641696961999806576>
s=20...

Tres: Los incentivos son como un iceberg: Los explícitos y que se ven encima del agua tienen por debajo una cantidad de incentivos no explícitos monstruosa.

Un problema fundamental en los "planes" de incentivos es que reflejan el comportamiento que se estimula directamente pero no se mapea los comportamientos que se estimulan de manera colateral.

Voy a traer un ejemplo sobre ello que viví en directo: La caída de Cajamadrid e-business.



La extinta Cajamadrid, ahora parte de Caixabank, a finales de los noventa montó un departamento centrado en el flavor of the day, el .com y el e-business.

Aquella iniciativa juntó a un montón de talento (corporativo, ofc) bien pagado que hacían cosas chulísimas mientras se embolsaban un sueldo generoso y viajaban a Silicon Valley a inspirarse.

Huelga decir que la gente que se quedaba defendiendo la parte "fea" pero que pagaba la fiesta no terminaba de ver con buenos ojos ese grupo de gente "cool", bien pagada, que no contribuía de manera significativa al P&L de la compañía.

Cuando se produjo la caída de las .com, obviamente los previamente marginados estaban esperando con el hacha afilada.



La madre que me matriculó en Sistemas Operativos. Turra limit warning. Hasta aquí. Fin de trayecto. End of the line.



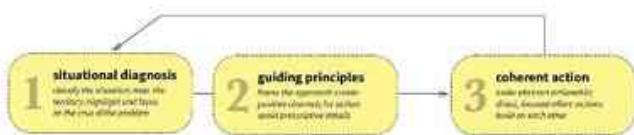
Las arquitecturas dinámicas de incentivos son procesos de alta variabilidad sometidos a personotecnia de cuya implementación correcta depende a un nivel superlativo el éxito de la iniciativa .

Una estrategia perfecta, trazada de manera impecable, sin una arquitectura dinámica de incentivos que la soporte, suele morir de manera inmisericorde.



Rumelt no lo menciona casi en absoluto en el kernel de la estrategia, pero debe de manera ineludible formar parte de los guiding principles.

Rumelt's Kernel of Good Strategy



La creación de arquitecturas de incentivos requiere de una mezcla brutal de los cuatro aspectos del Framework CPS.

Factor X + Personotecnia (Qué motiva de verdad a quien) Megatendencias tecnológicas (Como modelar el hecho de que es un PAV y ejecutarlo a escala)

Complejidad (Como interactúan los diversos estímulos y que emergencias aparecen)
Business Acumen (Como trasladamos al kernel de estrategia la arquitectura de incentivos)

Aspectos tan críticos como la cultura de una organización emanan como fenómeno emergente de su arquitectura dinámica de incentivos.

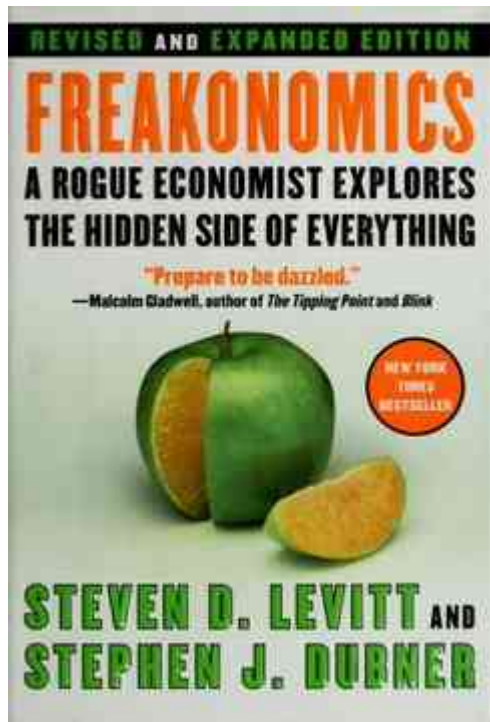
Asumir esta realidad nos permite entender cosas como por ejemplo, por qué no se puede en realidad "cambiar" la cultura de una organización.

Dado que es una propiedad emergente, deberíamos mapear y cambiar todos los eventos asociados a la provocación de la emergencia. Cualquiera que tenga unas mínimas nociones sobre dinámica de sistemas complejos sabe que esto es una contradicción in terminis.

Todos esos factores/eventos normalmente constituyen un cuerpo de narraciones históricas que evolucionan con el tiempo. De ahí que hablemos de una arquitectura dinámica y no de un plan estático.

Nosotros consideramos las arquitecturas de incentivos como parte fundamental de cualquier iniciativa CPS. Ignore this at your peril. #finhilo

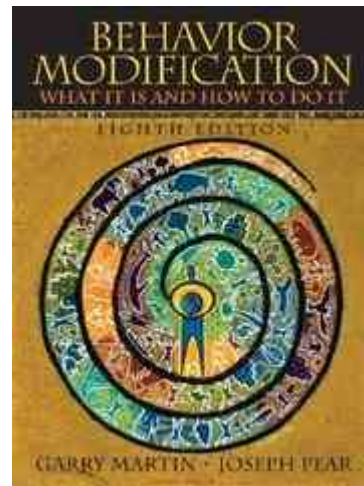
P.D. I: Clasico entre los clásicos:



Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything

goodreads

P.D. II: Otro clasicazo:



Behavior Modification: What It Is and How to Do It

goodreads

P.D. III: Cerrando la trilogía de frameworks de modificación de comportamiento.



Tiny Habits: The Small Changes That Change Everything

goodreads

Final de la turra: Analizando la importancia de los incentivos en el ámbito empresarial y cómo influyen en el éxito o fracaso

[Ver en El Turrero Post](#)

El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial

Categorías: Factor x, Sociología, Resolución de problemas complejos

Fecha: 22/3/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos del futuro laboral y su conexión con el CPS. Abróchense los cinturones y vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues el hilo del sábado será sobre salidas profesionales del CPS. Ojú.

Vivimos momentos de incertidumbre perrísima en el mercado laboral, que está afectando a sectores que se pensaban que eran un refugio seguro.

 Bloomberg Markets @markets

Job hiring platform Indeed will cut about 2,200 positions, roughly 15% of its total workforce, joining a cohort of tech companies in culling workers amid economic uncertainty

Y aspectos como la incertidumbre no solo afectan a la economía mundial, sino que comienza a tener toda una serie de efectos colaterales preocupantes.

Según la encuesta Stress in America Survey de la APA, el 81% de los estadounidenses señalaron la incertidumbre mundial como una de sus principales fuentes de estrés, y casi el 65% afirmaron que la naturaleza dinámica de la pandemia hace imposible planificar nada.

Además de la pandemia, los problemas de la cadena de suministro, el aumento del precio de la gasolina y la inflación, también hemos tenido que lidiar con la incertidumbre en el trabajo.

Mientras muchos de nosotros disfrutamos de la libertad y la flexibilidad de trabajar desde casa, empresas de todo el mundo están llamando a sus empleados para que vuelvan a la oficina.

Y no olvidemos que el sector tecnológico se prepara para una posible recesión con empresas como Netflix, PayPal y Microsoft, que están llevando a cabo despidos y congelaciones de la contratación.

Lo cierto es que nuestro cerebro odia la incertidumbre. Los seres humanos deseamos información sobre el futuro del mismo modo que ansiamos comida y otras recompensas.

Nuestro cerebro percibe la ambigüedad como un peligro porque los seres humanos estamos programados para sobrevivir.

Los estudios también demuestran que la incertidumbre en el trabajo afecta más a la salud que la pérdida del empleo.

Esto se debe a que la incertidumbre laboral nos hace más vulnerables a las enfermedades y empeora las enfermedades crónicas existentes, como la depresión y la diabetes.

A todo este panorama, solo tenemos que añadir el auge de la ansiedad sobre la destrucción de trabajos que llevará aparejado el auge de los nuevos modelos de Inteligencia Artificial.

 Freddy Vega @freddier

OpenAI publica qué empleos son amenazados por GPT-4: Escritores, matemáticos, oficinistas, contadores, financieros, ingenieros, abogados, diseñadores web, etc. A más educación necesita un empleo, más vulnerable. Se salvan: ciencias básicas y pensamiento crítico. Por ahora.

Es un informe de parte y tendrá su cuota de bullshit, pero es la primera vez en la historia, y una absoluto fist time ever, que los trabajos white collar se ven amenazados por el auge de la AI. Matemáticos? QUANTS?

Cual es el rol del CPS dentro de todo este pandemonio? Absolutamente crítico. Una isla dentro del océano, un poco de Terra firma.

Está listo para asumir las responsabilidades aparejadas? A pesar de que hemos mejorado exponencialmente, todavía estamos lejos. A pesar de los esfuerzos académicos y divulgativos de la comunidad, somos todavía el hijo pelirrojo de los esfuerzos transformacionales.

Es normal. La comunidad crece a buen ritmo, pero todavía es incipiente, y como me he hartado de decir, las cosas vienen cuando vienen, no cuando a ti te viene bien.

Y no deja de aumentar la claridad de disciplinas colaterales a la hora de afrontar la realidad del mundo que vivimos.

 Marcos Pérez @inversobrio

En un mundo hipercomplejo e impredecible como el que vivimos, lo más importante al invertir no es acertar qué va a pasar, sino incrementar la asimetría de tu exposición al riesgo durante largos periodos de tiempo. @morganhousel

Mi sueño es que la comunidad CPS termine por ser capaz de abordar retos que ahora mismo no están al alcance de los agentes de los que solemos esperar soluciones y podemos hacerlo sentados.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Vamos a hacerlo, pero vamos a hacerlo bien y con recursos.

A pesar de que la comunidad lo quiera enfocar románticamente como una especie de trabajo skunkwork, es imposible hacerlo desde la sombra. El CPS es algo a construir alineadamente con los decision makers y con los recursos necesarios.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Mar 22

Esperando como el nuevo manual del anarquista: "Sé el CPSero de tu empresa sin que nadie lo sepa"

En realidad eso de trabajar dentro del sistema para cambiarlo es un fascinante relato para gestionar la disonancia cognitiva que suele producir el tocar pelo y dejar atrás tus convicciones de piso compartido.



¿Cambiar el Estado desde las instituciones? - Juan Manuel Olarieta

Fragmento de esta charla:
<https://www.youtube.com/watch?v=2JVrtWx6xgQ&t=2s>

youtube

Este libro es absolutamente maravilloso para entender como es el proceso de absorción de los desafíos al status quo:



Rebels Against the Future: The Luddites and Their War on the Industrial Revolution: Lessons for the Computer Age

goodreads

Una incisiva, perspicaz y apasionante inmersión en los orígenes y consecuencias de la Revolución Industrial. Me sorprende que este libro haya caído en un relativo olvido.

Publicado en 1995, en los albores de la era digital, sus temas más generales no han hecho más que cobrar relevancia en los años transcurridos.

El libro describe el movimiento ludita, un grupo de trabajadores textiles ingleses del siglo XIX que se rebelaron contra las nuevas máquinas que estaban sustituyendo sus puestos de trabajo.

El libro explora los orígenes del movimiento, las tácticas utilizadas por los luditas y el impacto de sus acciones.

El libro comienza proporcionando el contexto histórico del movimiento ludita, describiendo las condiciones económicas y sociales de la Inglaterra de la época. A continuación presenta a los propios luditas, describiendo sus antecedentes y motivaciones.

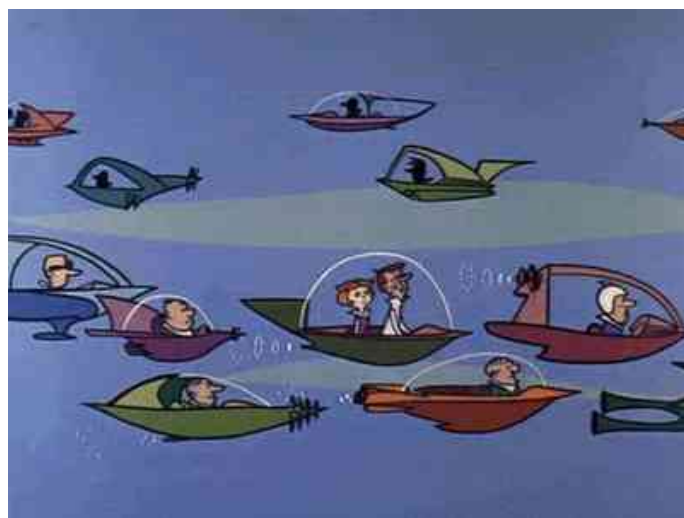
Los luditas eran obreros textiles cualificados que veían cómo sus trabajos eran sustituidos por máquinas. Creían que las máquinas estaban destruyendo sus medios de vida y sus comunidades, y tomaron medidas para resistirse a este cambio.

El libro describe las tácticas empleadas por los luditas, como la rotura de máquinas y el sabotaje. Los luditas atacaban las fábricas y las máquinas que consideraban una amenaza para su modo de vida.

El libro también describe la respuesta del gobierno al movimiento ludita, incluido el uso de la fuerza militar para reprimir la rebelión.

A lo largo del libro, Sale sostiene que los luditas no eran simplemente contrarios a la tecnología o al progreso. Por el contrario, los ve como rebeldes contra un tipo particular de futuro que les estaba imponiendo la revolución industrial.

Los luditas luchaban por su propia visión del futuro, basada en la comunidad, la cooperación y la sostenibilidad.



La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit. Siglo veinte, cambalache problemático y febril. A cerrar puertas y ventanas.



En realidad el CPS es algo que el ser humano ha estado realizando de manera sistemática desde los albores de la humanidad. Siempre digo que el primero que se comió un percebe estaba realmente hambriento.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Sin embargo, no vengo hablar de consultoría, ni vengo hablar de la experiencia en los gremios, ni vengo hablar de los entornos que ya se conocen. Vengo hablar de quién fue el primero que se comió ésto.

Teóricamente, tal y como comentamos en el hilo del Taylorismo de mierda, en situaciones de máxima incertidumbre, los CPSers tienen su momento de gloria.

Su momento viene determinado por la colusión de varios factores simultáneos, netamente contextual, y producto de la evolución de varios eventos y fuerzas que llevan décadas actuando.

Los máximos locales de incertidumbre, producto de la aparición de los Atractores del Apocalipsis. La pandemia. El nuevo orden mundial. El colapso climático. El colapso demográfico. Al auge de las AI y la revolución en los trabajos basados en gestión de información masiva.

Con lo que, al encontrarnos en un máximo local de incertidumbre, lo suyo sería que se convirtiera en una disciplina abrazada de manera masiva. Es una disciplina de uso generalizado, amplio y perpetuo.

De hecho, el mercado lo tiene identificado como una skill, pero desde el principio aquí lo hemos estado gestionando como un combo de skill+know how en varias macrodisciplinas si queremos que sea aplicable.

Pero es que además de eso, la base del CPS, que es el abrazar la incertidumbre, la incompetencia funcional, y asumir la necesidad del esguince cerebral, no va sino a mejorar vuestra salud mental en tiempos en que todo el mundo se ahoga en un mar de FOMO.

 Erwin @Erwin_AI

Let's talk about AI-induced anxiety. I've talked to a few fellow developers in the past few days and most of them say they're: - excited but worried for the future - unable to sleep - having anxiety attacks I experience some of this myself as well. Do you feel the same?

Sin embargo, su problema fundamental a la hora de ser adoptado masivamente es que va en contra de muchísimos principios muy integrados en el ADN empresarial. Como el abrazar la "seguridad" como un oso con los resultados consabidos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi punto es que pedir seguridad en tiempos de VUCA es pedir coñac en alcohólicos anónimos. Soy consciente de que el cerebro crave for it, pero hemos desarrollado un neocórtex para algo.

Lo "único" que necesita en realidad es la asunción, por parte de los Apparatchiks de las compañías, de que times they are a 'changing.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

MS se ha dado cuenta de que times they are a 'changing. Y toma decisiones. No es la práctica habitual.

<http://citeworld.com/article/2453292/business-money/why-did-microsoft-publish-nadellas-epic-memo.html...>

Realmente confío más en la selección natural que en la asunción de la realidad por parte del status quo. Porque la realidad viene hacia nosotros a toda velocidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

JAMAS intentéis convencer al statu quo de que lo que necesitan es reinventarse. Pelearán contigo hasta la extenuación, negarán el elefante en el ascensor, te harán responsable y diana de sus frustraciones con el negocio "que iba como un tiro".

Si no me hacéis caso, cosa perfectamente comprensible, hacedle caso a ChatGPT, que sí que sabe y que me han dicho de buena tinta que no tiene sesgos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Mar 22

Hoy mismo le he preguntado a chatGPT cuales serán las habilidades que deberán tener los trabajadores en el futuro debido a la aparición de las IAs. Me ha respondido con siete habilidades. Esta ha sido la primera

Como ocurrió con los luditas, como ocurre siempre, las propuestas de valor serán sustituidas por propuestas mejores. No más modernas, más extractivas... mejores.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un tema fascinante: Como afrontar una revolución industrial viable alrededor de la ESG sin traicionar sus principios?
<https://twitter.com/Recuenco/status/1633002629235191808?s=20...>

Allá donde el Taylorismo esté perdiendo pie, será necesario un especialista en CPS #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"There's no book of one-armed drummers to refer to" - Rick Allen, Def Leppard #CPS

P.D. I: Por si alguien se los había perdido, los recopilatorios de @tonidorta y @k4rliky sobre material CPS son imprescindibles:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El turrero post de @k4rliky y el notion de @ToniDorta :
<https://twitter.com/k4rliky/status/162438033086923571>

P.D. II: El espíritu de UPGRADE de @davidalayon y @moquintana sobrevuela todo el hilo:

<https://librougrade.com/>

P.D. III: El libro de Pearson tampoco podía faltar:



The End of Jobs: Money, Meaning and Freedom Without the 9-to-5

goodreads

P.D. IV: Para cuando os sintáis punkis sobre el tema:

Bullshit Jobs: A Theory

goodreads

Final de la turra: El movimiento ludita y su resistencia al cambio en la Revolución Industrial

[Ver en El Turrero Post](#)

La lealtad del cliente y su impacto en el poder de fijación de precios en el mundo empresarial

Categorías: Marketing, Sociología

Fecha: 23/2/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de temitas serios. Hoy hablamos de pricing.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El hilo del sábado va a tratar sobre lo que me ha traído aquí: Vamos a hablar de pricing.

Vamos a empezar con una buena hostia encima de la mesa.



"The single most important business decision in evaluating a business is pricing power" - Warren Buffet

Os resumo: Fucking Warren Buffet dice que su criterio más importante a la hora de determinar si un negocio le resulta atractivo a la hora de ser comprable, es su capacidad de fijar precios. El tema de hoy es CRUCIAL.



Vamos a acudir al mecanismo canónico de construcción de precios por el que pasa cualquier economista de la vida.

Una dinámica adecuada de construcción de precios se basa en el análisis de los costos de producción, una cantidad razonable de ganancias y una evaluación de la demanda.

Esto significa que debe tomarse en cuenta el costo de fabricación del producto, costos de mano de obra, costos de materias primas y costos de almacenamiento o transporte.

Esto le da una idea clara del precio de costo. Una vez que tenga este valor, puede determinar el precio de venta añadiendo un porcentaje de ganancia al precio de costo.

Esto se puede ajustar según la demanda de los productos, ya que, si el producto tiene una demanda alta, se puede aumentar el precio para obtener mayores ganancias.

Por otro lado, si el producto tiene una demanda baja, el precio se puede disminuir para generar mayores ventas.

En conclusión, la construcción de precios depende de los costos de producción, una cantidad de ganancias apropiadas y una evaluación de la demanda.

Fenomenal y clarísimo, no? Pues obviamente, no. Esta es otra de tantas vacas esféricas que gestionan nuestros amigos los economistas.



En realidad, he hablado mucho de pricing sin hablar de pricing. Fundamentalmente porque me he centrado en aspectos periféricos del mismo.

Por ejemplo, hablamos en su momento de los mecanismos de atribución de valor. Son absolutamente imprescindibles a la hora de entender como se construye un precio exitoso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor.

Aquí sobre el ciclo completo de generación, captura e intercambio de valor:

Sobre Generación de demanda, que os voy a contar:

A pesar de que me especializo en la creación de valor diferencial, no tengo ningún problema con negocios basados en precio si esa es la estrategia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es legítimo competir en precio. Y es legítimo competir en valor. De hecho, ambas opciones tienen más sentido que no ser competitivos. Lo que ocurre es que la segunda opción requiere de 10 veces más talento que la primera.

Algo que no se suele decir habitualmente es que el pricing es un mecanismo fundamentalmente personotécnico y basado en Factor X.

Es decir, diferentes personas pagarían diferentes precios. Y la misma persona, pagaría precios diferentes dependiendo del contexto.

Volvamos a Buffet y su frase-hostia: El pricing power o poder de fijación de precios es la capacidad de una empresa para subir los precios sin perder la demanda de clientes.

Esta capacidad es una parte importante de la rentabilidad y competitividad de una empresa, ya que le otorga la capacidad de generar mayores ingresos y beneficios.

El pricing power puede ser el resultado de factores como la escasez de productos y su necesidad, fidelidad a la marca, y productos de lujo.

Por ejemplo, los períodos de escasez de combustible han causado un aumento en el pricing power de las empresas con suministros de recursos escasos.

También, la percepción del valor del producto afecta la disposición de los consumidores a pagar.

Por ejemplo, los consumidores están dispuestos a pagar más por los productos de lujo que se asumen tienen un precio más alto que el promedio.

Finalmente, la lealtad del cliente también juega un papel importante en el mejoramiento del pricing power.

Los consumidores leales se mantienen fieles aun en el caso de los cambios de precios.

Con el pricing power adecuado, se puede mantener un ingreso estable, maximizar los beneficios y afrontar los períodos de inflación.

De nuevo, perfectamente académico. Muy bien definido de manera abstracta, estéril y en condiciones perfectas de presión y temperatura. Y terriblemente jodido de conseguir y carente de sentido en el mundo real. Classic Economics 101.

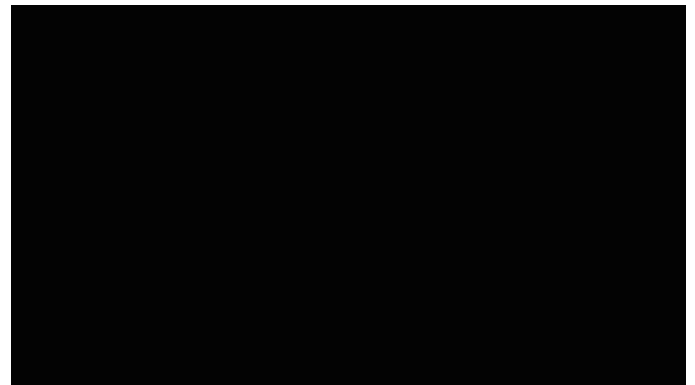
En general, he hablado muchísimo de algo que afecta al pricing de lleno: Las soluciones de mierda a problemas complejos:

El problema fundamental es doble: La mayor parte de las estrategias de pricing no emanan de la estrategia, y la gente no suele usar el pricing como entry point o KPI para detectar y corregir problemas estratégicos aguas arriba.

Pocos semáforos mejores para saber que tu compañía está puteada a nivel estratégico que tener problemas de pricing power.



La madre que me matriculó en introducción a la informática. Turra limit bell. A la cama y apagando las luces.



En última instancia, el beneficio es la única medida válida para guiar a una empresa y sólo hay tres formas de influir en el beneficio: precio, volumen y coste.

El coste es territorio Mckinsey y Bean Counter. El volumen ha sido siempre la obsesión de la mayoría de las compañías hasta el punto de ignorar el margen. De estos tres factores, los precios son los que reciben menos atención, pero son los que tienen mayor impacto.

El precio que un cliente está dispuesto a pagar y, por tanto, el precio que una empresa puede alcanzar, es siempre un reflejo del valor percibido del producto o servicio a ojos del cliente.

Dos conceptos empresariales que yo considero que están criminalmente infraponderados son las arquitecturas de incentivos y la construcción de arquitecturas de pricing power.

Los dos comparten el hecho de que son procesos complejos que son normalmente resueltos de una manera burda y grosera, con aproximaciones de "sentido común" o espaguetis a la par... Tests A/B.



El pricing es un sistema complejo que ha sido tratado de manera simplista como una función económica sencilla. Es la más puta que hay con muchísima diferencia. Y está en manos de los economistas. Garantía de calidad.

Una arquitectura de pricing sólida necesita de la orquestación cognitiva de muchísima gente con skills variados. No es un tema financiero. Es un tema de identidad de empresa. Está a la altura de Misión, Visión, Valores.

Un esfuerzo en la construcción de una arquitectura de pricing power es una vía de diferenciación real de una compañía, y en el fondo debe de ser parte de la estrategia.

En realidad debería ser el resultado de la ejecución de la estrategia, en un feedback bidireccional característico de un sistema complejo. Genera estrategia, obtén un pricing, experimentalo, reformula la estrategia.

Si no eres capaz de derivar tu pricing de la ejecución férrea de tu estrategia terminarás mirando a lo que hace tu competencia y copiándolo. Aunque sea a Sears.

Devil is in the details. Price yourself, biatch. #finhilo



P.D.I: No conozco un libro de pricing que me satisfaga por completo, porque lo tendría que escribir un experto en CPS. Lo más parecido que hay está escrito por un especialista en precios y es esta maravilla:



Confessions of the Pricing Man: How Price Affects Everything

goodreads

P.D.II: Ayer estuve dando una sesión de pricing gracias a @joeas y no apareció ni un solo libro de pricing salvo el anterior. Pero salieron Voss, Challenger Sale, Total Recall, Adams... Ya veis por donde voy. Para aprender de pricing, aprended sobre CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A ver, comunidad, la lista de libros CPS 0.3 la podéis encontrar aquí:
<https://heavymental.es/recursos/complex-problem-solving-books...> Feedback is welcome!!

Final de la turra: La lealtad del cliente y su impacto en el poder de fijación de precios en el mundo empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?

Categorías: Marketing, Factor x, Sociología

Fecha: 13/2/2023

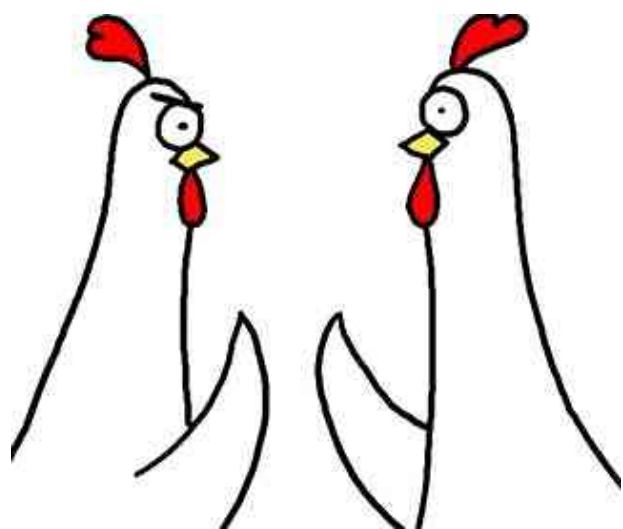
En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de Creatividad y como las noticias sobre su propia muerte han sido exageradas, que diría Samuel (Gil no, Clemens).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El próximo hilo turras hablaré de creatividad, IA y la muerte y resurrección inminente del sabor.

Es fascinante verificar como en general tenemos la sensación de estar en tiempos de mínimos en términos de creatividad. <https://twitter.com/saraza/status/1625071950182637568>

Mi relación con la creatividad es históricamente MUY importante. No solamente porque he profundizado mucho en ella por razones profesionales, sino porque siempre me ha acompañado.



Tenía un combo peligroso de curiosidad abrasiva + creatividad desaforada, incluso en mis épocas académicamente más mediocres. (The malote Age). Eso me permitía arrasar sin estudiar en los pocos momentos en que se buscaba en la escuela (Comentarios de texto y similares).

Naturalmente mis primeros contactos con los divulgadores sobre creatividad: de Bono, Margaret A. Boden... no hicieron sino inflamarme más las ansias de saber what makes it tick:

Y es una piedra angular de toda mi metodología CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La intuición es conocimiento no sistematizado. La intuición solamente hace una contribución al CPS, pero no es el centro del asunto. El núcleo es pensamiento creativo + pensamiento estratégico. De Bono y Rumelt.

Recientemente ha aparecido en el radar de amenazas para la propia creatividad, la aparición de todas las familias de IAs generativas.

 Javi López @javilop

Lo 1º, si no has oído hablar de las IAs generativas, en este artículo hice un resumen. Si ya has oído hablar de Dalle, MidJourney y StableDiffusion, pasa al siguiente tuit y tira porque te toca. Detalle: todas las img del hilo las he generado con IA.

Dicha amenaza percibida está llegando a extremos loquísimos con respecto al final inminente de la creatividad misma.



<https://uxdesign.cc/uncreative-will-ai-eat-human-creativity-alive-a7ef309e1f99?gi=oba1bo5686b6>

Y estamos en un momento crítico de entrada en ignición en términos de apertura de compuertas por todos los players de manera simultánea para mostrar lo que tenían en el horno.

 Javi López @javilop

La que nos viene encima en IA en 2023: 1. Bard de Google 2. GPT-4 de OpenAI 3. Claude de Anthropic AI 4. Sparrow de DeepMind 5. MusicLM de Google 6. Phenaki de Google 7. Open Assistant de LAION 8. VALL-E de Microsoft 9. Gen-1 de Runway ¡Vienen curvas! Info + Links

Producto de que Satya decide que vamos Sundar, sal a bailar, que tú lo haces fenomenal:

 Ethan Caballero @ethanCaballero

"This new Bing will make Google come out and dance, and I want people to know that we made them dance." - @SatyaNadella

Nuestro problema con la IA suele tener que ver con que rápidamente nos ponemos en situaciones apocalípticas.



El campo de batalla siempre ha sido el uncanny/creepy valley

 Antonio Pamos @AntonioPamos

A mí ChatGPT me conquistará el día que conteste con un "tal y pascual", "no se qué, no sé cuántos", "no, lo siguiente" o "etcétera etcétera". Mientras tanto será sólo un aficionado de humano.

Hace diez años ya comenté que el principal problema de la mierdipublicidad "personalizada" de Facebook es que no traspasaba nunca el creepy valley.



Why Facebook Ads are not really personalized: Crossing the Creepy Valley

Again, it's all Gonzalo Martin's fault. I was trying to survive to my holidays, which is no easy feat for a acknowledged workaholic.

linkedin

Scott Adams pone el dedo en la llaga sobre como las dinámicas cognitivas son dinámicas de mercado: una sobreoferta cognitiva termina devaluando el producto.

 Scott Adams @ScottAdamsSays

One side effect of AI is that it will make the value of all "art" except perhaps humor drop to zero. The economic value will drop because of infinite and instant supply. The psychological value will drop because we will be saturated with the best art everywhere.
@mmm_machiavelli

La publicidad nativa empezó colando, aunque la realidad actual es que nadie la ve y no tiene que hacer un gran esfuerzo cognitivo para ignorarla. Jakob Nielsen vibes:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eso es algo de dominio público entre los científicos y un secreto bien guardado entre los publicitarios. Jakob Nielsen sentó las bases de todo el estudio. La gente automáticamente es capaz de mandar a la mierda el contenido irrelevante sin pensar.

Otro ejemplo es la gentrificación y los centros de ciudades indistinguibles. La globalización está llevando a una homogeneización de la cultura urbana debido a su tendencia a suprimir la diversidad cultural existente.

El impacto de una cultura globalizada se puede sentir en todos los aspectos de la vida urbana, desde el diseño de la arquitectura hasta el tipo de alimentos y productos disponibles.

Las industrias globales también ejercen presión sobre los gobiernos locales para que acepten políticas que se ajusten a sus intereses.

Por último, el aumento del turismo global ha llevado a una mayor dependencia de la economía de los países en el turismo, lo que ha contribuido a la homogeneización de los productos y la cultura.

Estas tendencias están afectando directamente la diversidad cultural en las ciudades, ya que estas últimas están cada vez más orientadas a satisfacer las necesidades de los visitantes.
<https://globalscienceresearchjournals.org/articles/lo-of-cultural-diversity-due-urbanization.pdf...>

La pelea está ahora en la AGI , que está a muchas millas de distancia todavía. Requerirá un cambio de paradigma, probablemente en la línea de lo que plantea Judea Pearl.



<https://www.britannica.com/technology/artificial-intelligence/Is-strong-AI-possible>

Judea Pearl hace aquí un resumen maravilloso de porqué necesitaríamos un cambio de paradigma hacia una máquina inferencial personotécnica y dejar atrás el DL si queremos llegar a una AGI:



<https://www.lavanguardia.com/vida/2022-06-25/8343729/inteligencia-artificial.html>

Este paper mío del 2009 viene a decir lo mismo con respecto a los sistemas recomendadores:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hace falta un modelo nuevo de recomendación, llamado recomendador balanceado, basado en #personotecnica. Escribí un Paper al respecto en el 2009.

Hace otro chorro de años que digo que Google no liderará el futuro de la búsqueda por entre otras, la misma razón:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Escribí hace años que Google no lideraría el futuro de la búsqueda. <https://linkedin.com/pulse/why-google-spearhead-future-search-javier-g-recuenco...>

Esta charla de Jesús Martín-Fernández sobre su trabajo liminal en la frontera de neurocientífico/neurocirujano en el podcast de @alex_fidalgo, aparte de ser la polla, se centra en la conexión creatividad-fisiología.



Cómo Operar El Cerebro Del Paciente Despierto - Jesus Martín-Fernández | Lo Que Tú Digas 288

El doctor Jesús Martín-Fernández es neurocirujano, referente internacional y pionero en cirugía despierta para preservar las emociones en pacientes con tumor...

youtube

Como dice Jesús en la charla, lo que tenemos es que evolucionar de los protocolos y las guías generales al entendimiento personalotécnico e individualizado del cerebro humano.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Suena la sirena, fin de turno, dejamos el mono en la percha y nos vamos a casa.



Ivá y su trasunto Makinavaja resumía de manera grosera pero extraordinariamente precisa un colateral de la democratización del acceso a contenidos previamente premium.

 Zarrapatiestos @ranoeldelbar

Decía Makinavaja que desde que inventaron el bidé y el cuchillo eléctrico para partir jamón nada sabe lo mismo *tengo amigos que aseguran distinguir el sabor de uno partido a mano y otro a máquina, tengo amigos muy raros*

La gente que se preocupa por como la IA va a arrasar todos los procesos creativos no es consciente de que es incapaz de generar sabor por ahora.

Puede copiar sabores, y por ende por pura fuerza bruta es capaz de llegar a de llegar a resultados sorprendentes, pero todavía no sabe imitar el proceso creativo arborescente pseudofractal característico humano.

Al final solo sobrevivirán los trabajos que aprecien la existencia de un poco de sabor y humanidad. La enumeración de hechos interesantes de manera neutra y aséptica es otra batalla que hemos perdido ya la humanidad.

Y no es algo que aparezca ahora con ChatGPT, yo llevo diciendo que el profesor papagayo está muerto mucho tiempo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De hecho, creo que no se ha apreciado de que hablaba en realidad. Sir Ken Robinson se planteaba si las escuelas mataban la creatividad. Y era obvio que si, y la razón era que decía que estamos educando gente para necesidades del siglo XX.

Pero como contrapartida aparecerán pequeños mercados nicho de actos performativos no necesariamente funcionales pero llenos de color y personalidad.



<https://thehustle.co/the-insane-resurgence-of-vinyl-records/>

Se venderán pequeñas tiradas de coches feos y con aerodinámica discutible. El Taylorismo seguirá perdiendo terreno y continuarán apareciendo pequeñas bolsas de resistencia construidas alrededor de los principios base de la personotecnia.

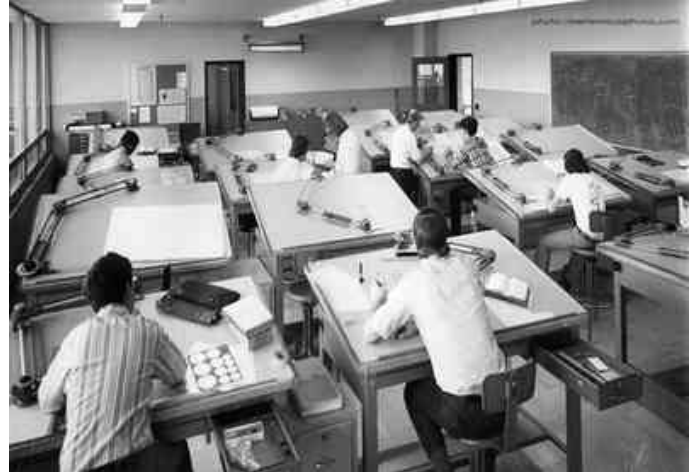
Mientras tanto, iremos aguzando el sensor que nos permitirá, y que terminará separando, como hace siempre, los niños de los hombres.

 Víctor @nudpiedo

Buscando un resumen/resumen de un libro que ya he leído para elaborar un mapa mental. Ya la mayoría de páginas que encuentro en Google parecen hechas con LLMs/GPT. Se dejan ideas principales, mencionan banalidades, se enrollan en lo que no toca y no comprende el patrón global

Vivimos tiempos apasionantes. Como siempre, habrá visiones distópicas y tecnoutópicas. La historia es bastante cruel con ambas aproximaciones.

El progreso siempre ha funcionado en una dirección concreta: Se han sustituido los trabajos mecánicos y pesados para concentrarnos en los aspectos creativos y diferenciales:



<https://www.archdaily.pe/pe/963809/valor-de-la-experiencia-no-tradicional-como-la-evolucion-de-nuestra-profesion-ha-mejorado-la-arquitectura>

Como siempre, los creativos aprenderán a usar la tecnología, se reciclarán y sobrevivirán. Y la gente que tenía un sueldo por abrir las puertas de los ascensores se irá al guano.

Somos una excepción tremenda construida alrededor de la creatividad, como dice @DavidDeutschOxf

 Sergio San Juan @_sergiosanjuan

Todavía no entiendo muchas de las ideas de Deutsch. Las que entiendo, creo que son muy profundas y me dan una muy buena base para acercarme mejor al mundo. Una de las ideas más relevantes: El ser humano es excepcional. Su creatividad le permite explicar y cambiar el universo.

Y amigo, si quiere ser creativo más le vale ser optimista:

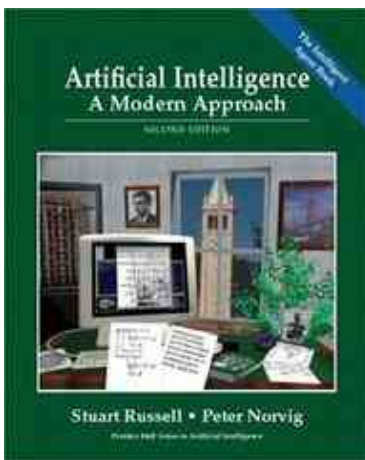


<https://world.hey.com/jason/creativity-requires-optimism-1158ff2b>

Usted solo se tiene que preocupar de su trabajo si es mediocre y sin sabor. Y si usted se va a encontrar en problemas reales debido al alza de la IA, su problema no es la Inteligencia artificial, créame. #finhilo

P.D.I: Aparte de libros clásicos como Bostrom o el Thinking Fast and Slow de Kahneman (Si, considero que es un libro fundamental para entender como funciona la IA) sobre IA o clásicos como De Bono o Pressman sobre creatividad, voy a mencionar algunos libros menos mainstream.

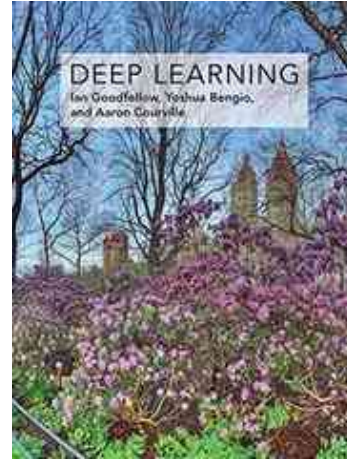
P.D.II: Maravilloso resumen global:



Artificial Intelligence: A Modern Approach

goodreads

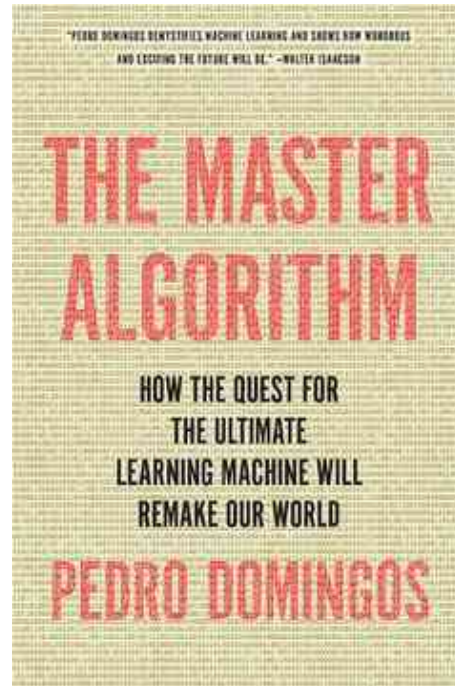
P.D. III: Clasicazo sobre Deep Learning:



Deep Learning

goodreads

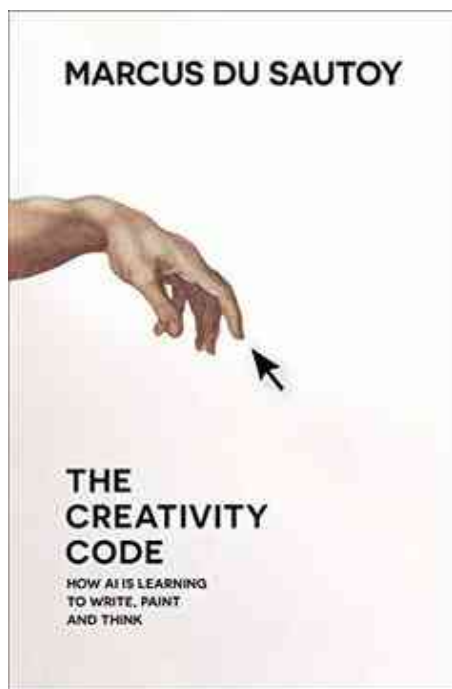
P.D. IV: Sobre algorítmica y ética asociada:



The Master Algorithm: How the Quest for the Ultimate Learning Machine Will Remake Our World

goodreads

P.D. V: Sobre la conjunción de ambas disciplinas:



The Creativity Code: How AI Is Learning to Write, Paint and Think

goodreads

Final de la turra: Creatividad e Inteligencia Artificial: ¿Será la IA la muerte de la creatividad humana?

[Ver en El Turrero Post](#)

Debate sobre el privilegio legítimo: ¿Hay derecho a ciertos recursos y protecciones en función del estatus social?

Categorías: Factor x, Sociología

Fecha: 7/2/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de otro tema espinoso, para variar. Privilegio y su gestión, con Factor X de postre. Abróchense los cinturones y pónganse el protector bucal, que vamos para allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mira, ya tengo tema para éste fin de semana: el privilegio y su legitimación.

Podemos considerar éste hilo una especie de complemento/extensión al que hice sobre igualdad e injusticias.

"Privilegio", en el DRAE, tiene una definición fundamentalmente neutra. "Exención de una obligación o ventaja exclusiva o especial que goza alguien por concesión de un superior o por determinada circunstancia propia."

Privilegio es una palabra con connotaciones negativas que no emanan necesariamente de su definición, lo mismo que ocurre con Marketing, Política, o en el caso que nos ocupa, hipocresía.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablo este fin de semana del privilegio y lo conecto con la hipocresía. Y lo retuerzo bajo una de las tres ideas que tengo, como dice @vorpalina : Contexto über alles.

Le dediqué un hilo turras completo a la hipocresía, y no necesariamente bajo un prisma negativo. Un estudio básico del Factor X nos deja claro que un poco de hipocresía social es preferible al sincericidio:

Pues al privilegio le ocurre lo mismo: Tiene mucha peor prensa por el uso sistemático e interesado que le dan unos y otros que el que tiene intrínsecamente.

El privilegio legítimo es un concepto que se ha debatido durante siglos, con diversas interpretaciones.

En términos generales, el privilegio legítimo se refiere a la idea de que ciertos individuos o grupos tienen derecho a ciertos derechos, protecciones y recursos en función de su estatus social o económico.

Esta idea puede verse de muchas formas diferentes, incluidos los sistemas políticos y económicos y en el lugar de trabajo. Puede ser un fuero, un cupo económico o una preferencia a la hora de contratar.

El privilegio legítimo se ve a menudo como un medio de mantener a ciertas personas o grupos en el poder, limitando al mismo tiempo el acceso de sus homólogos marginados.

Por ello, es esencial que los sistemas e instituciones sociales estén estructurados de forma que proporcionen un acceso equitativo a los recursos y oportunidades para todas las personas, independientemente de sus orígenes.

No se trata de una noción de superioridad o de derecho, sino de reconocer las desigualdades que existen y cómo pueden abordarse mejor.

Es importante recordar que el privilegio no es un juego de suma cero: el privilegio de una persona no significa la falta de privilegio de otra. Es posible reconocer los privilegios sin demonizar a nadie ni hacer que se sienta inferior.

En última instancia, debemos esforzarnos por crear una sociedad más equitativa en la que todos tengan las mismas oportunidades de éxito.

El problema es que a día de hoy, el "Privilegio" - la palabra, la idea, la acusación casi imposible de refutar- es en realidad un campo de batalla retórico, el powerplay definitivo.

Desde las redes sociales hasta el mundo académico, desde el discurso público hasta la conversación informal, la palabra se utiliza para calificar a personas de todo tipo con un término nuevo.

Dicho término estaba antaño reservado exclusivamente a quienes procedían de la riqueza y el dinero antiguo: la ventaja heredada. *Piketty Approves. Molly Brown the Unsinkable doesn't cut it.*



Titanic 3D | "You Going to Cut Her Meat too Call" | Official Clip HD

Subscribe now for more :
<http://bit.ly/20thCenturyUK> Rose starts to feel she is controlled by Cal Click here for more official Titanic clips : <http://bit.ly/...>

youtube

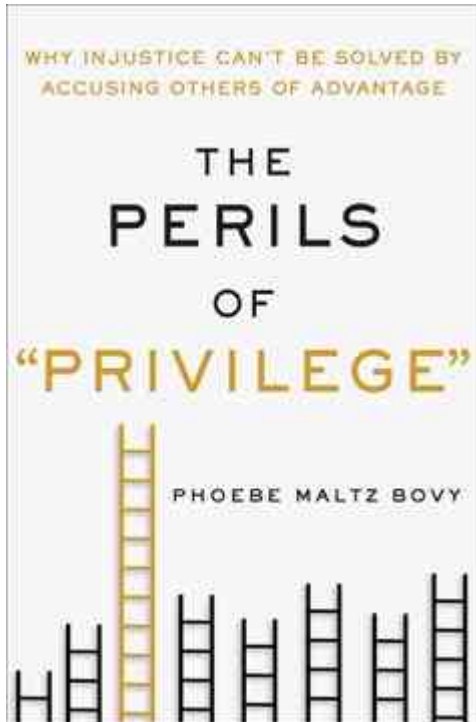
Hoy en día, "privilegiado" se aplica a cualquiera que disfrute de una ventaja percibida como inmerecida en la vida, heredada o no.

El privilegio blanco, el privilegio masculino, el privilegio heterosexual... son condiciones que hacen la vida cotidiana más fácil, menos estresante, más lucrativa y, en general, mejor para quienes ostentan una, dos o las tres designaciones.

Pero, ¿qué ocurre con el privilegio de la mujer blanca en el contexto del feminismo? ¿O el privilegio del género fijo en el contexto de la transexualidad? ¿O el privilegio del peso y la altura en el contexto de las prácticas de contratación y los niveles salariales?

Yo ya he mencionado el problema asociado al IQ y que siempre es percibido de manera negativa y como algo intrínsecamente injusto.

Uno de mis libros preferidos sobre privilegio es éste: *The Perils of "Privilege"*, de Phoebe Maltz Bovy



The Perils of "Privilege": Why Injustice Can't Be Solved by Accusing Others of Advantage

goodreads

Lo es, no porque esté particularmente bien escrito o sus tesis particularmente bien articuladas, que son bastante dignas, sino porque la autora afirma claramente que escribe desde la perspectiva de una feminista judía liberal (USA) partidaria de Hillary Clinton.

Nada me interesa más que la lectura meta de alguien con potencial de plantear un COD de libro en algún momento dado.

PMB examina el auge de ésta palabra hasta alcanzar una potencia extraordinaria. ¿Denunciar a los privilegios ayuda a cambiarlos o a suavizarlos? ¿O simplemente lo refuerza dividiendo a las personas contra sí mismas?

¿Y es el privilegio un concepto que, de hecho, sólo debaten las personas privilegiadas?

Leído como una crítica al discurso de Internet, *Los peligros del "privilegio"* es un libro útil: agudo, reflexivo y divertido. Los fenómenos online que observa Bovy son a la vez reales y preocupantes.

Pero, por desgracia, ese no es el libro que Bovy dice haber escrito. Más bien lo declara "un argumento contra el uso del concepto de privilegio para entender y luchar contra la injusticia".

Bovy ha apostado su autoridad en una evaluación del marco del privilegio tan discutible que su afirmación más amplia -que el discurso del privilegio obstruye el activismo social y debe abandonarse por completo en favor de "soluciones reales"- roza la incoherencia.

Es cierto que el hecho de que unos desconocidos en Internet se tomen a pecho unos a otros por reconocer las circunstancias de sus vidas sin mostrar la vergüenza necesaria probablemente no sea una buena forma de combatir la injusticia.

Pero llamar a este fenómeno concreto "el marco del "privilegio"" es ignorar la historia del concepto de privilegio.

Desestima sus usos reales en círculos académicos y activistas, y desatiende un enorme corpus de investigación empírica que estudia los problemas y efectos de los privilegios sobre la paridad y la justicia en diversos entornos (incluidos lugares de trabajo, hospitales y escuelas).

La madre que me matriculó en Econometría. Turra limit warning. A evacuar la central y salir por la salida de emergencia.



El privilegio existe, amigos. Negarlo es negar la evidencia. Hay gente que sale diez metros antes que otra en la carrera de la vida. Donde deberíamos centrar la discusión es si un privilegio concreto es legítimo o no lo es.

Si tu consideras que todo privilegio es ilegítimo y que la meritocracia son los padres, te recomiendo que salgas a la calle a lo tuyo, que es pegarle fuego a los contenedores. Probablemente le toque a tu padre pagarlos.

El DiSputado® @NoSoyLaGente

A Aznar ya se le ocurrió que fuesen los padres los que pagaran los destrozos de la kale borroka aquí, en el País Vasco. Y fue mano de santo. No me preguntéis qué pasó pero los críos se lo empezaron a pensar dos veces.

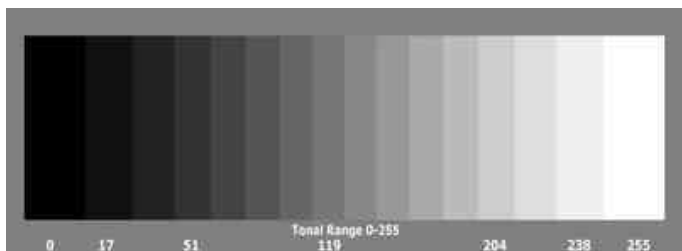
El problema es que si no hay una definición clara de lo que es privilegio, es bastante probable que un montón de sour grapes pasen por denuncias legítimas sobre privilegios injustos.

Luego te haces mayor y te das cuenta de que eras gilipollas y un bocachancla, una de las pocas ventajas que trae la edad.



<https://fadeawayworld.net/nba-media/dennis-rodman-regrets-saying-larry-bird-would-be-an-average-player-if-he-was-black-i-made-a-mistake-but-those-times-were-different-its-a-different-era-these-days-but-my-career-escalated-from-that-point>

Lo normal es que cada caso de privilegio se encuentre en algún lugar de ese imaginario pantone gris que abarcaría desde Froilán a Ludwig Wittgenstein.



Es fácil atacar a Froilán porque es un cul-de-sac genético, privilegio puro y además convenientemente, el eslabón más débil de una institución que tiene problemas innegables de anacronismo, aunque no menos que quien la suele atacar.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi primer acercamiento a Los Borbones in the flesh fue en un libro de Juan Balansó "La casa Real de España". Yo, que siempre había leído una cosa aséptica e idílica en la descripción de los Reyes, me quedé en shock. Como estará el patio como para que me parezcan un mal menor.

Es difícil atacar a Wittgenstein porque básicamente, a pesar de ser heredero de una de las familias más ricas de Europa, renunció a todo su dinero y lo que consiguió en la filosofía fue a puro huevo y haciendo y viviendo vida obrera. <http://thinkingplace.org/wittgenstein/>

Con Juana Roig es un poco más complicado todo. O no, si eres un basado y te dan igual los matices.

 Roberto Ballester @Roberballester

No todos los días se escucha a una CEO de este nivel, con esa humildad, transparencia y naturalidad. @Mercadona

El privilegio, como tantas otras cosas, no es susceptible de ser gestionado de manera global y abstracta, sino que es personotécnico y por ende sometido al contexto. Ha de ser analizado de manera individual y corregido donde su presencia sea injusta.

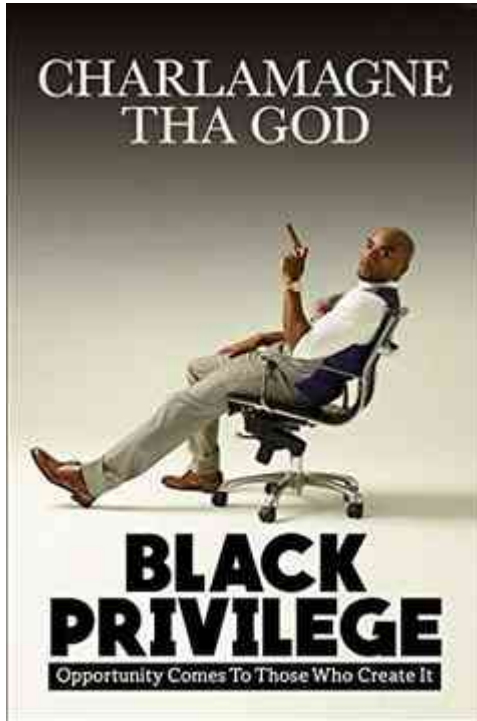


Y una cosa es tomar consciencia de si eres o no privilegiado, otra es que eso autorice a los demás a negarte cualquier mérito o a hacerte blanco de odio o resentimiento gratuito.

El privilegio malo siempre es el ajeno. El privilegio propio siempre es un triunfo del pueblo y una victoria de la clase trabajadora. Ojo con las narrativas de privilegio que las carga el diablo. #finhilo

P.D. I: "El problema es que las élites meritocráticas actuales no pueden admitirse a sí mismas que son élites. Todo el mundo piensa que son rebeldes de la contracultura, insurgentes contra el verdadero establishment, que siempre está en otra parte..." (David Brooks)

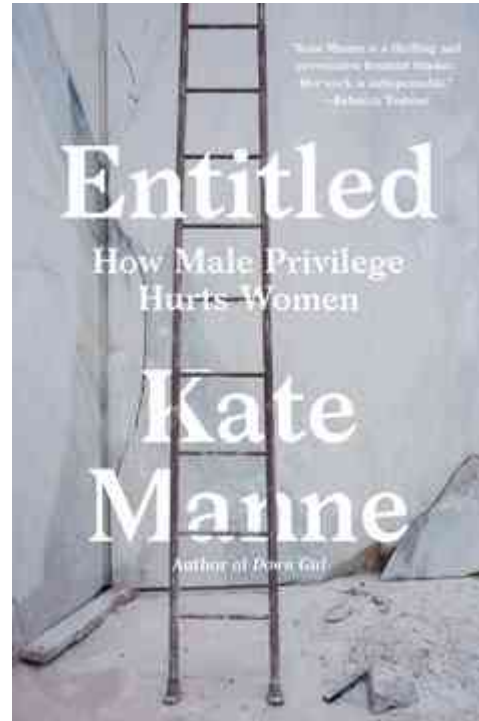
P.D.II: Hay un montón de libros sobre White Privilege en USA. Este es un twist sobre los mismos, autodenominado "a self-help guide for the hood" y escrito por el único que podría hacerlo sin que le despellejen: Un triunfador negro salido de la nada.



Black Privilege: Opportunity Comes to Those Who Create It

goodreads

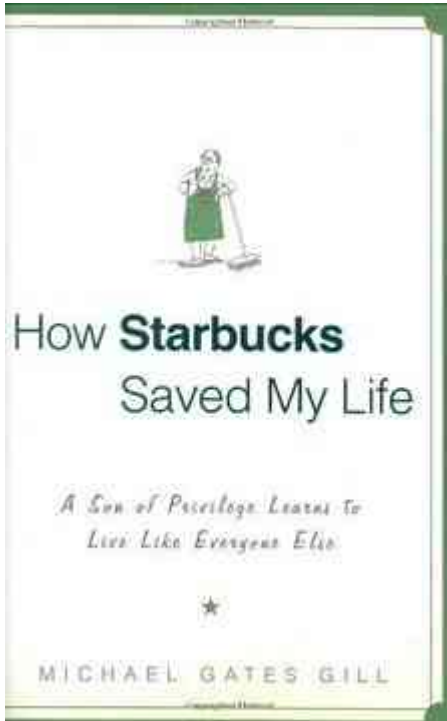
P.D. III: Este es un un muy interesante libro sobre misoginia de una filósofa de Cornell, que utiliza la palabra privilegio más como clickbait que como otra cosa y demuestra que la denuncia del privilegio no parece molestar a las editoriales:



Entitled: How Male Privilege Hurts Women

goodreads

P.D. IV: Del privilegio de verdad también se sale, amiguis. Este libro es maravilloso siempre y cuando no lo leas siendo consciente de que el colega venía de una agencia de publicidad y colorea de épica inconscientemente todo lo que vive:



How Starbucks Saved My Life: A Son of Privilege Learns to Live Like Everyone Else

goodreads

P.D. V: La conexión entre el triggering del privilegio y el de la meritocracia es evidente:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Somos un país que no cree en la meritocracia porque está harto de oír hablar de ella y de comprobar con sus propios ojos como funciona todo.

Final de la turra: Debate sobre el privilegio legítimo: ¿Hay derecho a ciertos recursos y protecciones en función del estatus social?

[Ver en El Turrero Post](#)

La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game

Categorías: *Sistemas complejos, Factor x, Sociología*

Fecha: 27/1/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de jugar al Corporate Game. Abróchense los cinturones y vamos para allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mira, le voy a dedicar un hilo turras al Corporate game. #preguntaalrecu

Esta es una definición mía, yo hablo del Corporate Game como todo lo que hay que hacer en la práctica, en una gran corporación, para prosperar. Básicamente cuales son las reglas para escalar la cucaña corporativa.



Comprende un montón de prácticas que muchas veces son legales, otras son lícitas, las más son dudosamente morales y algunas directamente delictivas.

Como ya sabéis, soy bastante suspicaz en general sobre el Corporate Game, pero tampoco quiero ser injusto ni hacer generalizaciones de Asamblea de la Complutense.

En este territorio mágico de la polarización, ya sabemos que si no eres anticapitalista y antisistema le estás lamiendo las botas al poder.



Fundamentalmente voy a hacer gravitar mi turra sobre dos puntos básicos: La falacia de McNamara y el Skin in the Game.

La falacia de McNamara es un sesgo cognitivo que debe su nombre al ex Secretario de Defensa estadounidense Robert McNamara.

Afirma que los responsables de la toma de decisiones a menudo confían demasiado en datos fácilmente cuantificables en el proceso de toma de decisiones, ignorando información más subjetiva que puede ser de mayor valor.

Esta dependencia de los datos cuantitativos puede conducir a una decisión errónea basada en suposiciones falsas y datos inexactos. Me duele la boca de decir que el 80% de los datos relevantes sencillamente no están ni se les esperan.



<https://dirigentesdigital.com/liderazgo/javier-g-recuenco--brutal--asalto-publicidad-mas-brutal-defensa>

La falacia de McNamara se observa a menudo en decisiones a gran escala, como las que toman los gobiernos o las empresas, y puede acarrear graves consecuencias para los implicados.

Además, esta falacia puede llevar a los responsables políticos a adoptar una visión a corto plazo de un problema, en lugar de considerar las consecuencias a largo plazo de sus decisiones.

Esto puede conducir a políticas que no son beneficiosas a largo plazo y que pueden agravar el problema que pretendían solucionar.

La falacia de McNamara tiene su origen en la guerra de Vietnam, en la que el número de bajas enemigas se consideró una medida precisa y objetiva del éxito.



La guerra se redujo a un modelo matemático: Aumentando las muertes enemigas estimadas y minimizando las propias, la victoria estaba asegurada.

Los críticos señalaban que la guerra de guerrillas, la resistencia generalizada y las inevitables imprecisiones en las estimaciones de bajas enemigas pueden desbaratar esta fórmula.

Remember McChrystal:

El interés de McNamara por las cifras cuantitativas se aprecia en el Proyecto 100.000: al rebajar los requisitos de admisión en el ejército, aumentó el alistamiento.

La clave de esta decisión fue la idea de que un soldado es, en abstracto, más o menos igual a otro, y con el entrenamiento adecuado y un equipo superior, sería un factor positivo en las matemáticas de la guerra.

Al parecer, el general de brigada de las Fuerzas Aéreas estadounidenses Edward Lansdale le dijo a McNamara que no estaba teniendo en cuenta los sentimientos de la población rural vietnamita común.

McNamara lo anotó en su lista con lápiz, luego lo borró y le dijo a Lansdale que no podía medirlo, por lo que no debía ser importante.



Vamos a un ejemplo profesional de falacia de McNamara: General Electric, que hablé de ellos en el hilo turras de los huevos de serpiente:

Bajo el mandato de Jack Welch, GE perseguía a principios de los ochenta un objetivo estratégico sencillo. Cada empresa debía ser 1 ó 2 en su mercado.

Este enfoque singular llevó a GE a reducir costes sin descanso. Tanto en electrodomésticos como en motores, redujeron costes trasladando la fabricación fuera de EE.UU. a lugares con costes más bajos. Los costes laborales determinaban las decisiones.

Cuando el crecimiento de los beneficios industriales se ralentizó, Welch recurrió a las finanzas.

Cuando Immelt asumió el cargo en 2001, la suerte estaba echada. La orgullosa empresa industrial se había convertido en uno de los mayores bancos del país. No pudo sobrevivir a la crisis financiera mundial.

Immelt vendió activos no industriales y reinvertió en recompra de acciones. Os suena?



<https://siliconangle.com/2023/02/01/meta-announces-huge-share-buyback-efficiency-plans-stock-soars/>

La incesante concentración en los objetivos de Welch y en el precio de las acciones, impulsada por la eficiencia, condujo a una inversión insuficiente en los enormes cambios que se estaban produciendo con el nacimiento de Internet.

GE no supo ver el enorme potencial a largo plazo. Sus inversiones en alta tecnología fueron tardías y demasiado lentas.

Sobre Skin in the Game me duele la boca de hablar. Podéis acudir a las herramientas de los übermensch @ToniDorta o @k4rliky y encontrar cien mil referencias cuando he hablado del tema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Desconfía en general de los escenarios de toma de decisiones que no involucran skin in the game, porque en general, el agua va siempre por el camino de menor resistencia. Quien quita la tentación quita el peligro.

Mi compañía, @SingularSolving está basada por completo en el Skin in the Game y obviamente condiciona por completo todo lo que hacemos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo cual nos lleva a trabajar con compañías normalmente familiares, de hasta 150 M€ o así de facturación, en las que podamos entrar en mecanismos de skin in the game/revenue share/equity/joint ventures. En realidad, nos consideramos una especie de venture builders.

La madre que me matriculó en Algebra Vectorial. Turra limit hits. A recoger la habitación y dejar la ropa sucia en el cesto.



Hay una narrativa clásica sobre el proceso de progreso corporativo.

 Superpufe @superpufe

Cuánto más se sube a nivel empresarial más HdP debes ser, tú eliges si quieres jugar a "Juego de Tronos" o no. Pero nadie hace dinero repartiendo margaritas. Por no hablar de los empresarios "hechos a si mismos", son otra raza que te apuñalarían por 4 duros que ni necesitan.

Que no es necesariamente real, la mayor parte de los corporativos son trabajadores decentes y honestos, pero hay una serie de cosas que sí hay que tener en cuenta si quieres jugar.

Mi tesis es que, siguiendo nomenclatura de Graná, habiendo más hijos de puta que ventanas, básicamente la cultura corporativa es víctima de lo mismo que casi todo lo demás: La arquitectura de incentivos.

Es muy complicado competir con gente que dedica un 30%, un 40% un 70% de su tiempo teóricamente dedicado al trabajo a lo que hay que hacer para prosperar en la organización en la que se encuentra.

Eso, por no mencionar las dinámicas de incentivos en directivos que subvencionan el "Salva tu culo" o "no cometes errores" por encima de la necesaria asunción de riesgos a determinados niveles.

Hay multitud de buenos consejos sobre como prosperar en una compañía. (Adjunto varios comentarios reales en varios foros sobre corporate climbing)

"Habilidad y dedicación. En cada puesto: sé positivo, dinámico, cooperativo, siempre disponible, nunca crítico a menos que se requiera una opinión crítica."

"Sé fiable y digno de confianza. Todo esto atraerá la atención de los altos cargos y directivos (odian los problemas y las desviaciones) y te darán acceso a las esferas en las que necesitas estar para progresar."

"Después, sigue adelante con un currículum actualizado y mejorado. Los días de la lealtad a la empresa han pasado a la historia. Nadie hace un favor a nadie. La empresa proporciona, tú cumples. Lo que cuenta es tu CV y lo dinámico que eres."

En realidad, es más sencillo: Decodifica cuanto antes la arquitectura de incentivos del lugar, sé consciente de la cultura que se genera de manera emergente derivada de ello, mapéala con tus opciones personales y si no te convence, huye.



Yo abandoné la posibilidad de una carrera prometedora en las Big 4 cuando me di cuenta de lo que bebían los socios que estaban en mi línea de progresión.

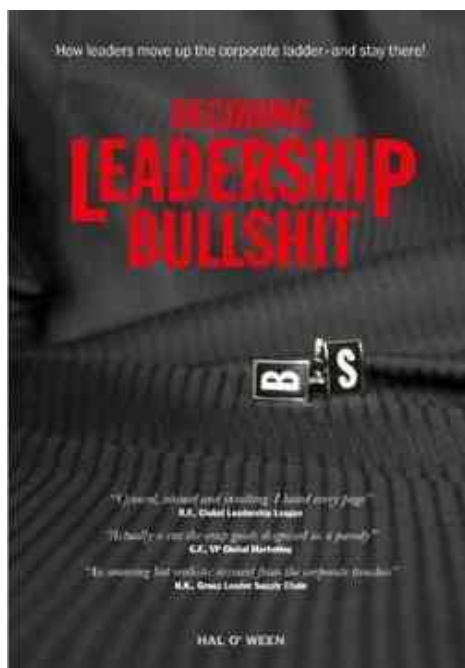
No había un juicio moral en mi decisión, pero tampoco me podía engañar pensando que las cosas cambiarían eventualmente. En esto es muy parecido a casarse con alguien esperando que cambie. Puede pasar, pero las posibilidades son fuertes en tu contra.

No hay compañías buenas ni malas, las hay mejor o peor adaptadas a tu naturaleza. #Personotecnia rules.

Por ejemplo, generalmente la mejor manera de hundir una startup es colocar a un corporate al frente. (Aviso a navegantes para los que hacemos Corporate Venture Building). Las habilidades necesarias para hacer bootstrapping y prosperar corporativamente son casi antitéticas.

No te engañes ni a ti mismo sobre lo que realmente quieres ni sobre la auténtica naturaleza de tu empresa y piensa que siempre hay un mejor match. Y uno peor. #Finhilo

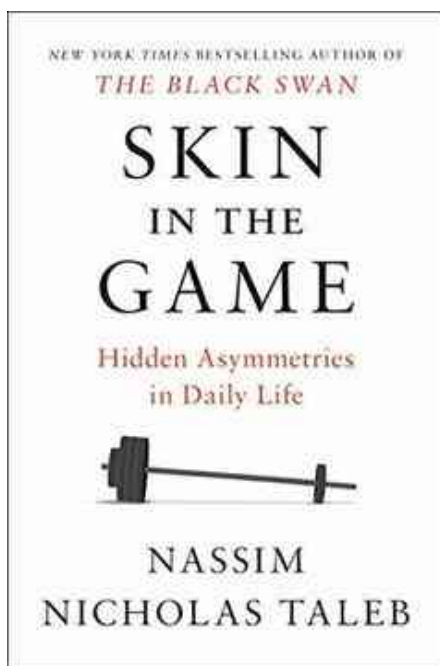
P.D. I: Carnaza para los más cínicos del lugar:



Decoding Leadership Bullshit

goodreads

P.D. II: Un clásico sobre la materia directamente del yayo con la próstata irritable:



Skin in the Game: The Hidden Asymmetries in Daily Life

goodreads

P.D. III: Un clásico sobre los juegos que se trae la gente:



Games People Play

goodreads

P.D.IV: El artículo seminal de Matthew Stewart en The Atlantic que dio origen a "The Management Myth":



<https://www.theatlantic.com/magazine/management-myth/304883/>

P.D. V: Wolfgang Amadeus Mozart tocó el tema también de manera tangencial:



Leck mich im Arsch

Leck mich im Arsch (en alemán Lámemme el culo) en si bemol mayor, K. 231/382c, es un canon compuesto por Wolfgang Amadeus Mozart, con letra de autor desconocido en alemán. Es uno de una serie de al menos seis cánones probablemente escritos en Viena en 1782.[1] Compuesto para ser cantado por seis voces como una ronda en tres partes, se cree que es una pieza escrita para sus amigos. Una traducción literal del título de la canción y de la letra al español sería «Lámeme en el culo». La traducción idiomática correcta es «bésame el culo», «lámeme el culo» o «que te den».[2] Ya que tanto el título como la letra son escatológicos este canon se ha usado en ocasiones como evidencia para intentar probar que Mozart sufría de síndrome de Tourette, aun cuando esa conjetura no es apoyada por algunos profesionales de la medicina. [3]

wikipedia

P.D. VI: Ya paro. Esta película merecía mejor suerte de la que tuvo:



<https://lamenteesmaravillosa.com/corporativos-animals-lo-absurdo-del-mundo-corporativo/>

Final de la turra: La falacia de McNamara: un peligro para la toma de decisiones en el Corporate Game

[Ver en El Turrero Post](#)

Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias

Categorías: Sistemas complejos, Factor x, Sociología

Fecha: 24/1/2023

En el hilo turras de hoy vamos a hablar de un tema sumamente delicado, como suele ser costumbre últimamente: De igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Lo desarrollo en el hilo turras de este fin de semana, si le parece bien.

Disclaimer: Otro tema delicado, otro charco de Satán, otro fuego valyrio. Para oír a los suyos, o hablar de liviandades y cosas bonitas, sugar spice and everything nice, ya tiene usted otras cuentas. No se pare aquí y vaya a sitios más populares y menos conflictivos.



Como suele pasar con los incendios forestales, este tema arrancó desde varios focos de manera simultánea. Uno de ellos fue esta cita del profesor Bastos recogida en @bastos_quotes:

 Miguel Anxo Bastos @Bastos_Quotes

Parece que la gente quiere como que el mundo sea ontológicamente justo. Y no es justo. Hay gente que está sana y otra que está enferma, una es más guapa que otra, más simpática que otra, una nace en una ciudad próspera y tiene oportunidades y otra en un sitio más humilde... (1/2)

En mi caso particular este tweet también me golpeó duro el hígado.

 Pascal-Emmanuel Gobry @pegobry

The taboo on discussing IQ is simple: it vitiates the Blank Slate theory, which is the foundation of liberalism and progressivism. If the Blank Slate theory is false then all liberalism and progressivism is false.

Los diferentes focos me llevaron a plantear hablar del asunto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Se me acumulan los temas para el hilo turras. Tengo que hablar del ceteris paribus y la teoría del blank slate.

Ceteris paribus es una expresión latina que generalmente significa "en igualdad de condiciones".

Se utiliza en economía para descartar la posibilidad de que cambien "otros" factores, es decir, se centra la relación causal específica entre dos variables.

En esencia, Ceteris Paribus significa "en igualdad de condiciones". Lo contrario de esta frase es "mutatis mutandis", que afirma que hay que cambiar algunos factores. Ceteris paribus suele ser un supuesto fundamental para el propósito predictivo del escrutinio.

La realidad del Ceteris Paribus es esta:

 qlopdopis @qlopdopis

El ceteris nunca es paribus. Eso es lo más importante a recordar del ceteris paribus.

El Ceteris Paribus son los padres. El caso de estudio y el success story. Mierdas pinchadas en un palo para dar la sensación de que aquí hay método científico y proporcionar seguridad y certeza impostadas.

Heráclito fucking rules.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fué Heráclito el que dijo aquello de que "Nadie cruza el mismo río dos veces, ni el hombre ni el agua son los mismos" Twitter total.

La teoría del blank slate ("La pizarra en blanco") es otra maravilla de los modelos brillantes en teoría que generan efectos colaterales no esperados.

La teoría de la pizarra en blanco, también conocida como tabula rasa, es un concepto filosófico que sugiere que las personas nacen sin ningún conocimiento, comportamiento o valores morales innatos.

Esta teoría propone que todos los conocimientos y comportamientos se adquieren a través de la experiencia, y que nuestro entorno desempeña un papel fundamental en la formación de nuestro comportamiento.

Esta teoría fue propuesta por el filósofo británico John Locke y es muy debatida en los campos de la psicología y la educación.



Sus implicaciones son que el libre albedrío es posible y que somos capaces de tomar nuestras propias decisiones basándonos en nuestras experiencias y nuestro entorno.

Esto también puede llevar a la conclusión de que podemos ser responsables de nuestros actos y de nuestras decisiones.

En última instancia, la teoría de la pizarra en blanco implica que los seres humanos no estamos predeterminados a comportarnos de una determinada manera, sino que nuestro comportamiento viene determinado por nuestras experiencias y nuestro entorno.

Todo divino de la muerte, no? Hasta que traemos encima de la mesa factores como el IQ, por ejemplo.

Que produce el efecto mágico de hacer que la teoría de la pizarra en blanco es fetén para, por ejemplo, talento atlético, pero en cuanto hablamos de IQ, resulta mágicamente no ser válida en absoluto.

🐦 Sword of Furius @FuriusSword

It should reveal the falsity of the premise, but people only discuss the tabula rasa within the framework of intelligence. Change the topic to athleticism or musical talent and these same ppl abandon any notion of a blank slate.

Es difícil hacer penetrar en la cabeza de la gente ideológicamente cargada que hay que conciliar posturas aparentemente antitéticas: Desde luego que no somos iguales, pero tampoco la élite está en el poder por razones meritocráticas o de credenciales.

🐦 Geoff Shullenberger @g_shullenberger

The real function of the taboo on discussing IQ was never to avoid offending anyone, but to reinforce the high-IQ ruling class's meritocratic/credentialist claim to legitimacy. In other words, right to rule needed to be seen as a reflection of achievement, not innate capacity.

Obviamente, hablar de igualdad en el siglo XXI es mentar a la bicha y garantizar que la gente va a entrar en ballistic mode.



Naturalmente, todo el mundo cogió su kit de refrasear marca Lakoff y comenzaron las preguntas cargadas:

🐦 Enrique Parama @e_parama

Es decir, ¿legislamos para que Elon o Bezos u Ortega tenga más riqueza estimulando medidas liberales, o legislamos para que su riqueza alcance a la sociedad con impuestos y legislación laboral?

Las dinámicas que producen una aceleración la desigualdad son complejísticas y para entenderlas en profundidad tenemos que navegar en procelosos papers que manejan conceptos abstrusos y que para más inri, pueden llevarnos la contraria:

https://scholar.harvard.edu/files/xgabaix/files/dynamics_of_in

La realidad, que todos sabemos que suele pintar una mierda pinchada en un palo, es que cada bando escoge su narrativa de mierda ad hoc que soporta sus tesis con las que ya viene de casa en un tupper y luego hace retcon de los hechos.



Naturalmente, la lucha de narrativas del bravo luchador del soviet por la libertad y el paraíso patria de la humanidad y el noble empresario Randiano, creador de riqueza y superior al humano medio bajo cualquier medida es el equivalente a la lucha de dos unicornios en la selva.



La "izquierda" (Odio las macrosegmentaciones de brocha gorda) es particularmente maravillosa en sus contorsiones intelectuales, porque por un poco de principios fundamentales y un mucho de estética, suele renegar del siego y marvado poder, y el susio dinero.



Que naturalmente, abrazan como un oso grizzly en la vida real.



Sin embargo, se trabaja las ilusiones de que el poder no les ha corrompido, porque hay que gestionar la disonancia cognitiva:



Fidel Castro jugando y conversando con estudiantes cubanos

En este video verán a Fidel Castro conversando con estudiantes cubanos, y además lo verán jugando voley, basket y béisbol con varios de ellos. Sin duda esta ...

youtube

Este video está claramente escenificado, pero me apunta @emilioagomezz haber oído a gente que conocía bien Cuba y Fidel que Fidel lo hacía informalmente, en plan "está por la calle haciendo algo, ve a un grupo jugando al baloncesto y se apunta"

La madre que me matriculó en computación distribuida. Turra Limit hits. A recoger la mesa, poner el friegaplatos y pasar la bayeta.



Muchísimas discusiones a sangre y fuego son el trágico resultado de comparar un ideal imposible con una realidad tangible.

Y es algo que afecta a la "derecha" y a la "izquierda", por cada fan del comunismo de gominola que ignora la historia existirá un fanático de Ayn Rand que ignora la posibilidad de que su paraíso en la tierra degenera en Rapture.



Hablar de igualdad, o hablar de justicia, suele degenerar en discusiones irresolubles. El término "justicia" es elusivo, subjetivo, y puede tener diversas interpretaciones según el contexto y el punto de vista de la persona.

La realidad es más compleja y menos partidista.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaré de eso entre otras cosas. Los elitistas barren para casa en el otro sentido también. El mundo es un equilibrio metaestable y los de arriba intentan que los de abajo no suban. Y todo el mundo se arroja el papel de los de abajo.

Lo fascinante de la "izquierda" es que cuando gana y llega arriba, tiene que hacerse un montón de arabescos mentales para negarse a sí misma el hecho en sí.

Y cuando llega al poder lo hace full equip, incluido la adscripción total al neocatecumenado. La diferencia con cosas del pasado que suelen repudiar es más formal que de concepto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me recuerda mucho a aquellos folletos de "El baile como fuente de lascivia" de la Sección Femenina. El neocatecumenado a tope.

Cuando llega arriba, incluso en las dictaduras más abyectas, tiene que hacerse la ilusión de que todavía son parte del pueblo y pueden jugar a la petanca con ellos. Igual que hay muchísimo teatro de la innovación, hay muchísimo teatro de la igualdad.

La ley de hierro de la oligarquía funciona como un tiro, en palabras del maestro Bastos.



MIGUEL ANXO BASTOS VS JUAN CARLOS MONEDERO - La LEY de HIERRO de la OLIGARQUÍA se DEVORÓ A PODEMOS -

Esta vez el Profesor Miguel Anxo Bastos se enfrenta cara a cara con el profesor y co-fundador de Podemos, el demagogo filo-comunista de Juan Carlos Monedero....

youtube

La "derecha", posiblemente porque tiene más track record de llevar el poder, se engaña menos sobre la naturaleza del mundo.

En el lado negativo, es más prosaica, y también mueve a menos gente porque es una narrativa triste y famélica.



Miguel Anxo Bastos - Capitalismo, ahorro y trabajo duro

Bastos nos vuelve a iluminar con su elocuencia y simplicidad.

youtube

Este tweet recoge la esencia de las alternativas narrativas:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esta cuenta me encanta porque me recuerda que la naturaleza es esto y no Avatar II.

Sin embargo, yo que pertenezco al colectivo de los #utopicos, reivindicó el valor de la utopía.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y ojo, que yo pertenezco al colectivo de #utópicos. Pero una utopía es un sitio hacia dónde apuntar los pies, nunca es un destino. Porque entre otras cosas, siempre se está moviendo.

Soy consciente de que la "izquierda" tiene a los mayores hipócritas e ilusos, pero también tiene a los Mújicas y los Balagopal. Porque tienen la utopía de su parte. Sin utopía no se puede vivir, somos gente que mira a las estrellas.

Piketty tiene razón y no la tiene. Zonas brillantes y ángulos muertos. Como la mayoría de la gente. Tiene puntos, tiene buen pescado. Y morralla. El problema no es su persona, es tener que estar con él o contra él.



<https://slatestarcodex.com/2018/06/24/book-review-capital-in-the-twenty-first-century/>

Me contradigo porque contengo multitudes. Y si Wittgenstein termina el Tractatus diciendo que la mayor parte de las grandes discusiones filosóficas son en realidad producto de las limitaciones del lenguaje, yo no voy a ser menos. #Finhilo

P.D. I: El libro del colectivo #Utopicos, incluyendo mi humilde aportación:



Utopía: Tecnofuturos 2020

goodreads

P.D. II: El paper seminal de la frase "All models are wrong" y su conexión con la dinámica de sistemas: [http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_\(S](http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_(S)

P.D. III: Creo que este ya lo he recomendado, pero por si acaso: <https://goodreads.com/es/book/show/12378134...>



P.D. IV: Que ganas tengo que poder hacer un update al libro de Personotecnia denunciando todas las simplificaciones de brocha gorda a la hora de definir colectivos que hacen imposible una discusión productiva desde el principio.

Final de la turra: Igualdad, equilibrios metaestables, dinámicas de sistemas e injusticias

[Ver en El Turrero Post](#)

La división en bandos más o menos en términos de derecha/izquierda hasta que leí a Haidt

Categorías: Factor x, Sociología

Fecha: 14/1/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos de facciones lanares y zelotes, tal y como avancé aquí.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

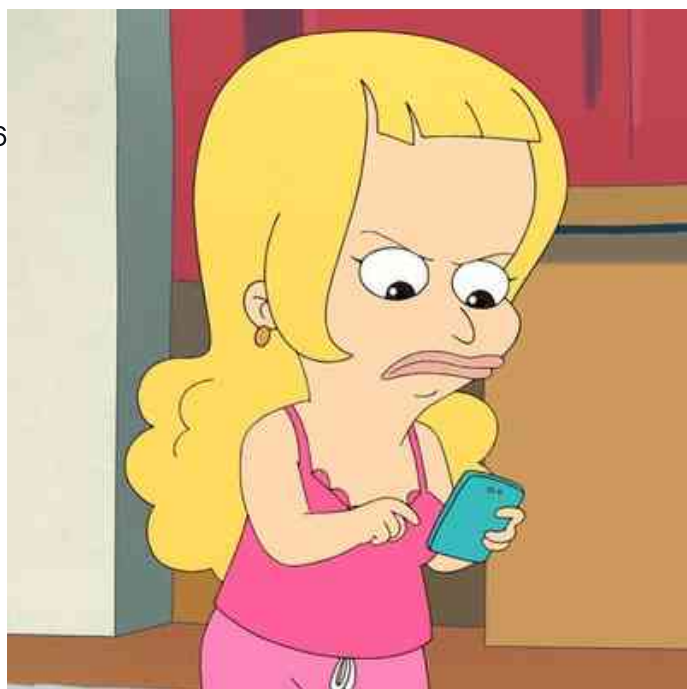
Maravillosa pregunta. De hecho mi hilo turras de la próxima semana irá de eso: comunidades lanares y zelotes. Al fin podré hablar del Atleti con una excusa científica.

<https://twitter.com/pablogrueso/status/1614187143064076>

DISCLAIMER: Contiene opiniones discutidas y discutibles, como decía el paramecio. Sobre temas sensibles y emocionales. Puede contener trazas de soja, frutos secos, generalizaciones gratuitas (a pesar de que hablo siempre de facciones) y sesgos humanos. Enter at your peril.



Hablar de facciones lanares es un tema espinoso y evidentemente no es para hacer amigos. Todo el mundo es un pensador libre, políticamente incorrecto, nadie se siente un borrego. Es una invitación a una orgía de unfollows.



Sin embargo la historia está llena de ejemplos que en fin, como que van un poco en contra de esa maravillosa tesis.



<https://www.nationalww2museum.org/wdid-adolf-hitler-happen>

En la ficción también hay ejemplos gloriosos de probos ciudadanos dejándose llevar.



The Monsters Are Due On Maple Street - Twilight-Tober Zone

"The Monsters Are Due on Maple Street" is a seminal episode of The Twilight Zone. It is highly influential and has been performed as stage plays, a radio dr...

youtube

Tampoco es cuestión de azotarse, una persona con un IQ desmesurado como Antonio Vega era impotente contra sus demonios. Todos somos o hemos sido lanares en algún momento.



Antonio Vega - Se Dejaba Llevar

Music video by Antonio Vega performing Se Dejaba Llevar. (P) 2012 The copyright in this audiovisual recording is owned by EMI Music Spain, S.L.U.

youtube

Mi tesis ya la conocéis:

Vamos con el Atleti por solicitud expresa de @ahedilla:

<https://twitter.com/ahedilla/status/1614170127225786>

Por cierto, solo como un McGuffin, no voy a centrarlo en ellos. Fundamentalmente porque son una comunidad maravillosa, con su facción lanar como todas, pero hay ejemplos mucho más lanares que ellos.

 Antonio Hedilla @ahedilla

Sigo esperando el hilo de @Recuenco sobre gestión del Atleti. Estoy dispuesto a hacer crossover para ayudar a que suceda

Huelga decir que aquí me la estoy jugando pero bien. No solo mi familia política, y varias de mis hijas son del Atleti, es que soy un vikingo reconocido y llevan mal el análisis cérvido, por más distanciado que sea.



Para empezar, el Atleti está lleno de gente perfectamente consciente de lo que está pasando. Lo que hace todo más fascinante si cabe.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No, de hecho mi suegro estuvo en la candidatura de Santos Campano y se dió de baja en el Atleti cuando ganó el chorizo éste. Pero hay que hablar de la masa social del Atleti y eso me cuesta unas cuantas noches en el sofá.

Seguid a @ahedilla porque no solo es más majo que las pesetas, sino que tiene una mente analítica maravillosa y le ha dedicado mucho tiempo a su pasión. Este análisis, por ejemplo, es ejemplar:

 Antonio Hedilla @ahedilla

Acerca del escudo y por qué ha sido una mala decisión el comunicado del Atleti: es un tema de momentum. Está claro que la noticia se ha filtrado para presionar y que la SAD se ha visto "pillada". Podría ser respuesta lógica decir "mira me la habeis liado". Pero alguien listo...

Y cuando se autoanaliza no se engaña:

 Antonio Hedilla @ahedilla

Los atleticos somos zelotes yonkis y los Gil camellos que nos venden droga adulterada porque saben que antes morimos que dejarlo.

También son campeones de la disonancia cognitiva tamaño XXL. La que se montó con Reguilón fue maravillosa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El Atleti me fascina. Para bien. Lo que no entiendo es que un club tan orgullosamente irracional, que le pide limpieza de sangre a los jugadores rollo Alarista, tolere que al frente tenga directivos que se la suda todo lo que no sea llevárselo muerto. Hace más ruido el MU.

No hay cosa que más les reviente que el Madrid no les considere enemigos, lo que asumen como tratarlos con condescendencia. French vibes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Se puede no soportar a los franceses y admitir que tiene razón al mismo tiempo. Y hay reminiscencias de la relación Atleti-Madrid por ahí también.

A pesar de que cultivan la épica del perdedor como nadie.



JOAQUÍN SABINA Himno del ATLETICO de MADRID Centenario PLANEt26

youtube

Yo tampoco soy inmune a la narrativa del perdedor del que te enamoras. en mi caso son los @OrlandoMagic

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los Magic satisfacen al fan del Atleti que hay en mi.

<https://twitter.com/OrlandoMagic/status/145245813243>

Considero a la facción lanar del Atleti la élite velluda? No particularmente, de hecho creo que su droga es otra cosa, la cosa épica, las cumbres borrascosas, y la romantización de lo povero e la strada. Mimí muere de tuberculosis gritando Aupa Atleti!



Con mucha diferencia, la facción lanar más químicamente pura del universo es propiedad exclusiva del Barça.



Las siguientes reflexiones las hemos compartido @EmilioAGomezZ en multitud de ocasiones en menús del día y cafés de máquina. Y ya hemos hablado en ocasiones del fútbol español:

Hay una serie de factores que explican la muy superior lanaridad de la facción merina del Barcelona con respecto a la del Atlético de Madrid.

Lanaridad de país. O sea, de Cataluña. Un entorno con una desarrollada experiencia de endogamia y manipulación por parte del poder que ha producido altos niveles de seguidismo y ausencia de crítica.

Fijate que a mi que seas independentista ya me parece bien. El problema es cuando desaprensivos usan una ilusión legítima de la gente para agendas personales ruinosas.



<https://www.theguardian.com/politics/2022/aug/04/time-to-admit-it-brex-it-has-been-an-unmitigated-disaster>

Aunque les hayan cogido ya la matrícula, el tema ha sido escandaloso:



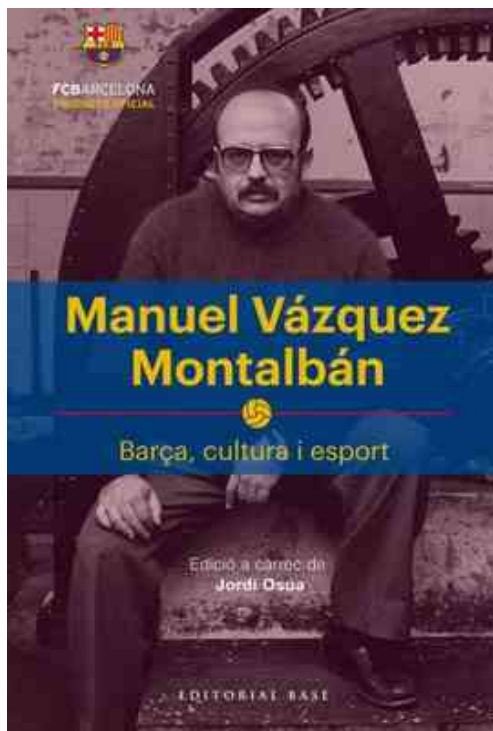
<https://elpais.com/espana/catalunya/2022-03-17/el-apoyo-a-la-independencia-de-cataluna-se-desploma-al-38.html>

Lanaridad de necesidad de integración. Especialmente aplicable a inmigrantes que pueden estar más o menos integrados por su militancia en la causa blaugrana bajo amenaza de degradación a charnego. Madrid no tiene conciencia de nada, así que es madrileño quien ha llegado ayer.

Lanaridad de “más que un club”. La crítica no se considera algo técnico, es un ataque a lo que significa ser más que un club, sea eso lo que sea. La gente del Espanyol son más heroicos que los del Atleti si cabe.

Es verdad que los tres primeros factores abarcan el entorno, pero resultan completamente aplicables al Barcelona por su identificación con Cataluña.

Identificación radiografiada perfectamente por Vázquez Montalbán, cuando afirmó que el Barça era el ejército desarmado de Catalunya.



Hay otros factores que potencian la lanaridad de la facción del Barcelona, pero que no suponen más lanaridad que para la facción del Atlético de Madrid:

Lanaridad de enemigo. Acusación a los críticos de confraternización con el enemigo (en ambos casos, el Real Madrid). Laporta y sus pancartas no superan a Gil y sus ataques al Real Madrid cuando fichó a Futre.

Lanaridad de identidad grupal. Es cierto que, en el Barcelona, si criticas el estilo de juego, caes en herejía. Pero en el Atlético de Madrid es lo mismo si criticas la épica de la derrota.

En ambos casos, contraste con el Real Madrid, que se centra en la búsqueda de la grandeza (recordemos el prodigioso caso de Florentino imponiéndose en las elecciones a Lorenzo Sanz, quien, tras 32 años de sequía, había ganado dos copas de Europa en tres años).

De hecho los aficionados mas lanares del Real Madrid llaman "piperos" a todos los socios no ultramontanos. Y en pocos sitios se han visto cosas como ésta:



El día que el Santiago Bernabéu aplaudió a Ronaldinho. 🙌

El día que el Santiago Bernabéu aplaudió a Ronaldinho. Un día que quedará para la historia del fútbol como después de quitarse rivales a su paso el publico s...

youtube

En general al arquetipo del aficionado madridista lanar le pasa como al Tendido 7, ellos mismos se perciben como los guardianes de las esencias y muchos otros los ven como gilipollas condescendientes y soberbios insufribles.



La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit shock. A recoger velas y llevar el barco a puerto.



El yayo (Taleb) dice que un pequeño grupo de motivados con skin in the game mueven la aguja y que el más intolerante gana. Completamente cierto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La teoría de Taleb de que el más sociópata es el que marca las normas.

"It suffices for an intransigent minority –a certain type of intransigent minorities –to reach a minutely small level, say three or four percent of the total population, for the entire population to have to submit to their preferences."

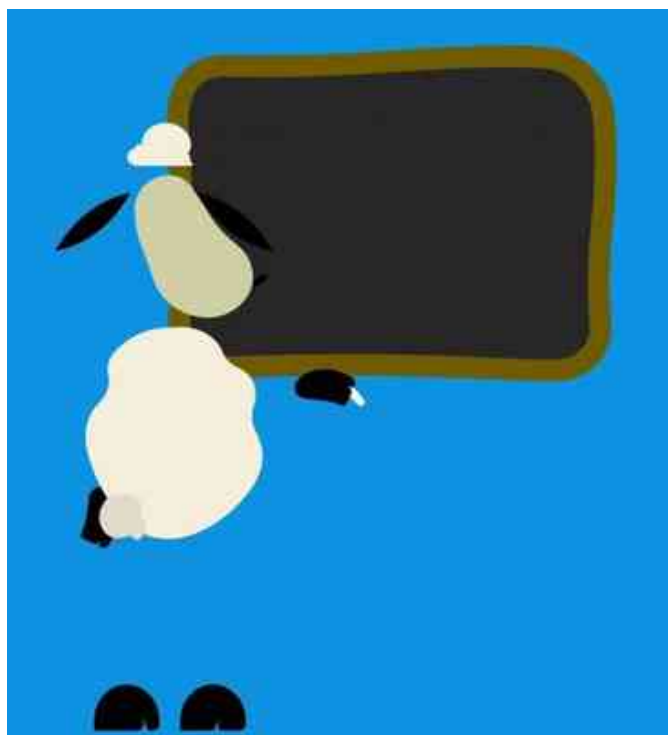
Un zelote por definición es una persona que ha colocado una serie de cosas en un altar y que independientemente de su capacidad intelectual, cuando se le tocan esas cosas, lleva el cerebro a tierra y conecta la amígdala a full.

Yo he sido testigo de aceptación acrítica de narrativas falsas sin discusión solamente porque provienen de "los míos" o favorecen mi narrativa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Habla de uno de los temas que más me obsesiona ultimamente, especialmente desde que soy presidente de @MensaEspana, la gestión de la convivencia entre frentes antagónicos.

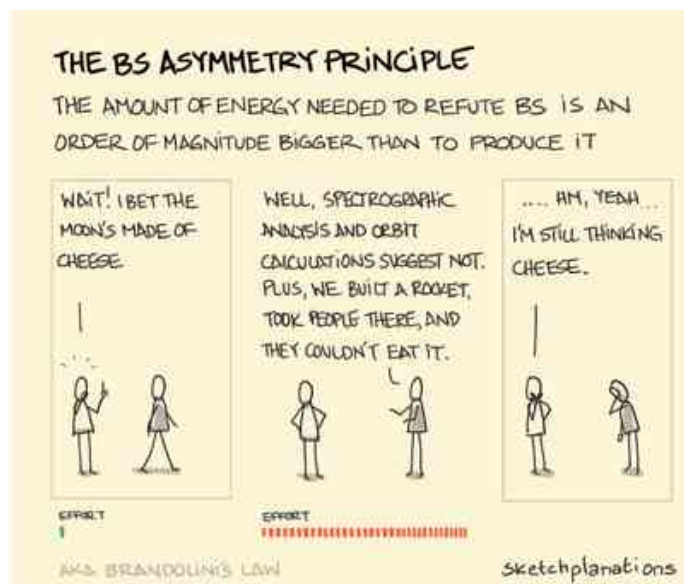
Donde entra una narrativa afectiva, el Einstein más Einstein se convierte en masa lanar.



Creedme, que lo he visto con mis propios ojos. Ya hablé de los palacios de Bullshit en su momento.

Yo tenía en la cabeza una división en bandos más o menos en términos derecha / izquierda hasta que leí a Haidt / Dutton y me di cuenta que es mucho más complicado que eso. Le dediqué un hilo turras oblicuamente al tema:

Y tenemos un problema enorme con la Ley de Brandolini:



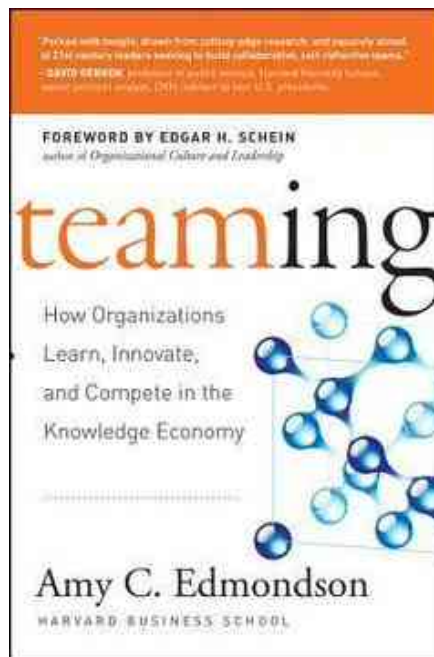
El problema con las actividades de la masa lanar zelote es que no puedes limitarte a mirar desde la barrera comiendo palomitas porque normalmente sus actuaciones te afectan.

Es meramente molesto en una asociación en la que empleas tu tiempo libre, que suele tender a cero, porque le tienes cariño; el tema se complica en tu comunidad de vecinos, se vuelve muy duro en tu trabajo, resulta desastroso cuando es el gobierno de tu nación.

Cuídate de los Idus de Marzo, y sobre todo, de las jaurías de borregos. #finhilo



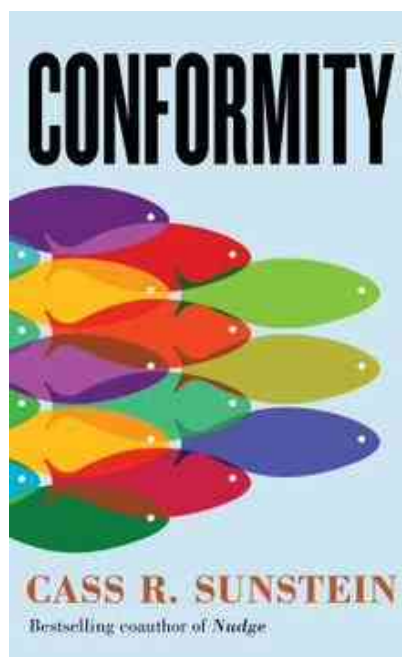
P.D. I: Los libros sobre groupthink que más me han gustado: De la creadora del concepto de "seguridad psicológica", "Teaming":



Teaming: How Organizations Learn, Innovate, and Compete in the Knowledge Economy

goodreads

P.D. II: Del Autor de "Nudge" y "Noise" con Kahneman, dos: "Wiser" y "Conformity" :



Conformity: The Power of Social Influences

goodreads

P.D. III Preparaos para que la facción lanar máxima, los hetairoi de Alejandro, le echen la culpa a Florentino de la levantada de cartera que les acaban de hacer.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La única decisión que le queda por tomar a Goldman Sachs, es si hacer millonario a Laporta o a Piqué, por guiar al soci hacia la inevitabilidad de la conversión del club en sociedad anónima.

P.D. IV Un desarrollo de los seis ejes de Haidt que exceden la simplificación izquierda/derecha:

 Ramji Srinivasan @hereisramji

I finally got around to reading Jonathan Haidt's excellent work, *The Righteous Mind* [<https://a.co/d/36yuK8B>]. He describes six moral foundations in his book, which is much better than the one-dimensional "left-right" spectrum

Final de la turra: La división en bandos más o menos en términos de derecha/izquierda hasta que leí a Haidt

[Ver en El Turrero Post](#)

Inteligencia y socialización: 300 personas se reúnen una vez al año en un hotel para compartir sus vidas

Categorías: Sociología

Fecha: 4/12/2021

En el hilo turras de hoy, hablaremos de inteligencia y socialización al hilo de que estamos celebrando la RAM (Reunión Anual de @MensaEspana que este año 2021 se celebra en la muy noble y muy leal ciudad de Gandía.



MENSA ESPAÑA

La pregunta sale sola: ¿Qué hace que más de 300 personas con AACC se reúnan una vez al año en un hotel para compartir sus vidas durante un fin de semana + puente?

Una segmentación de la población por cociente de inteligencia tiene que dar como resultado, por definición, un grupo heterogéneo en todo lo demás, y así es.



Se podría pensar que en un grupo así sería difícil el entendimiento mutuo, que ni siquiera sería probable una afinidad intelectual. De hecho, no somos ajenos en absoluto a la polarización circundante.

Un análisis, por ejemplo, de nuestras opciones políticas a título particular (Como asociación no tenemos ni credo ni ideología) nos daría posiblemente una representación semejante a la del parlamento español.

Y obviamente, cada uno de los extremos considera que "La auténtica Mensa no se encuentra el otro extremo". La auténtica Mensa descansa tranquila en la misma casa que el Escocés verdadero.

Ningún escocés verdadero

«Ningún auténtico escocés» (No true Scotsman) es una frase acuñada por Antony Flew en su libro de 1975, *Thinking About Thinking*. Es una falacia no formal que intenta proteger una generalización universal de los contraejemplos, cambiando la definición de manera ad hoc para excluir el contraejemplo. Se refiere a un argumento que toma la siguiente forma: Cuando se considera este argumento en el contexto de la lógica retórica, esto es una falacia si el predicado («poner azúcar en la avena») no es realmente contradictorio con la definición aceptada del sujeto («escocés»), o si la definición del sujeto se cambia tácitamente para que la contestación funcione.

wikipedia

Asimismo, ya mencioné que los equipos Apolo funcionan de aquella manera.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fue mi amiga Elena Sanz, recientemente fallecida y ex presidenta de Mensa a su vez, la que me llamó la atención sobre el concepto de los equipos Apolo.

Asimismo, mencioné mi teoría sobre que si queremos hacer auténticas obras de marroquinería sobre bullshit, tenemos que acudir a los profesionales:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y también me he encontrado a gente capaz de hacer el palacio de Versalles, barbacanas, gárgolas y puentes levadizos incluidos, con mierda intelectual. Auténticas obras de arte de la orfebrería del bullshit. Puros Gropius de la bosta, Frank Lloyd Wrights del estiércol.

Y, una vez que ha quedado claro que no es el Parnaso, sin embargo... te proporciona instantes absolutamente irrepetibles.

En pocos grupos humanos se puede ver discutir a un señor de sesenta años con una joven de veinte y pocos, sin el menor atisbo de paternalismo por parte de ninguno de los dos.

Mentes compartiendo experiencias, conocimiento y reflexiones, independientemente del cuerpo que las alberga. Respeto por las mentes.

Pero también calor humano, amigos de décadas que se reencuentran en estas reuniones una y otra vez, durante cuatro días que dan para mucho y para casi nada.

Nuevas amistades sorprendentes porque, cuando nos lo permitimos, somos capaces de descubrir que, dentro de cada persona hay una mente tan compleja como la nuestra (Alguien incluso inventó una palabra para eso: sonder)

Y, por supuesto, actividades para todos los gustos. Desde conferencias serias, pero muy divertidas e interesantes, hasta excursiones turísticas y gastronómicas, juegos de mesa, ligas de debate, concursos de disfraces, baile, música en directo, deporte y sí, hasta fútbol.

Sin duda, la RAM es la actividad más importante de Mensa España, la que más impacto tiene entre los socios asistentes y la que mejores recuerdos deja. No se puede entender Mensa sin haber asistido a una o varias RAMs.

Como ya he dicho en alguna ocasión, lo único que comparten todas las personas con alto IQ es la curiosidad.



<https://www.spring.org.uk/2022/05/curio.php>

La curiosidad en esta gente es insaciable, lo que normalmente puede agotar a la gente que no les sigue el juego. Por eso se solazan mucho cuando encuentran similares.

Pero en realidad no deja de ser muy diferente a lo que les pasa a los introvertidos. El mundo no está diseñado para ellos.

 Dan Price @DanPriceSeattle

Office environments are created for extroverts. Remote work levels the playing field for people who feel exhausted by chatting with people all day. CEOs (who are mostly extroverts) rushing to get back to the office should realize not everyone is wired like them.

O lo que he hablado muchas veces, el síndrome del SmallTown Boy:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablé del tema aquí, hace once años: El síndrome del homosexual en el pueblo pequeño.

El sistema está diseñado para la curva normal, Los extremos sufren. Pensar que el extremo derecho es un privilegiado mientras que hay que cuidar solo al izquierdo, es no entender como funcionan las campanas de Gauss.

La socialización es complicada para mucha gente, y provenir de un lado de la curva que te aliena de entrada no ayuda. No haces muchos amigos en los primeros trabajos escolares en grupo, y a partir de ahí todo va cuesta abajo.

Sin embargo, hay muchos entornos donde esta gente florece, y en el fondo es una señal de lo importante de las comunidades y las tribus que comparten algo.

Especialmente, si no son para todo el mundo.



<https://seths.blog/2018/06/its-not-for-everyone/>

Pero mucho ojo con las dinámicas de las tribus:
No son constantes y están en evolución.



<https://seths.blog/2019/03/its-not-your-tribe/>

Mi opinión sobre el IQ y la psicometría ya está sintetizada en el maravilloso hilo que siguió a una pregunta del eximio @cesarastudillo :

 César Astudillo @cesarastudillo

Fantaseo con un debate con @Recuenco sobre si un club de gente con alto CI tiene más sentido que un club de gente con el anular más largo que el índice. Pero él lo ganaría, y yo no cambiaría de opinión. Y ¿para qué quieres un debate cuyo resultado ya anticipas?

En resumen, soy muy escéptico sobre los "Soy más listo que tú, tengo el carnet de Mensa" pero al igual que tener un título universitario no es garantía de nada, suele ser un señalador de un mínimo.

Hay una cosa que hago siempre, de manera gratuita y espontánea, que es intentar ayudar a los padres de hijos con AACC cuando pasan por épocas o situaciones conflictivas, como la adolescencia.

Obviamente, lo hago porque me hubiera gustado que lo hubieran hecho con mis padres. Me hubiera ahorrado mucho sufrimiento. O no, pero me gusta pensar que no es inevitable.

No hay nada más descorazonador que ver a gente angustiada, algunos rompen a llorar, porque no están preparados para gestionar la situación y les supera por completo.

Siempre hablo de tres flancos: El emocional (Son niños), el Social (Deben aprender a gestionar su diferencia sin negarla) y el intelectual (El demonio cuando se aburre, mata moscas con el rabo)

La mayor parte de las situaciones que me encuentro son perfectamente soslayables si interpretas correctamente que es lo que está pasando. Si no lo sabes, es como intentar traducir del sánscrito.

Por ejemplo, los niños superdotados suelen tender a montar más tarde en bicicleta que otros niños.

Están acostumbrados a ser competentes de manera casi instantánea y montar en bicicleta requiere de una serie de insistencia en muchos patrones de equilibrio y tiempo de coordinación. No están acostumbrados a sentirse incompetentes y muchos se escabullen.

La madre que me matriculó en Estructura de Datos. Turra Limit hits. Ni descorder las cortinas he podido. A bajar la persiana y resumir el mensaje.



La gente con AACC son (somos) seres humanos. Con todo lo bueno y lo malo que tiene eso. No somos ni más ni menos falibles que los demás.

Por regla general, y por razones históricas y tribales, normalmente han tenido situaciones emocionales complicadas, con problemas de integración y socialización, con casos extremos que pueden incluir desde fracaso escolar hasta bullying.

En muchas ocasiones, una asociación como @MensaEspana se convierte no solo en un lugar para compartir aficiones, sino en una auténtica tabla de salvación social.

Esto hace que los miembros que pasan por esa fase estén particularmente invertidos en ella, con lo que pueden discutir sin problemas sobre lepidópteros pero estar mucho más emocionalmente afectados en su idea de qué es la asociación en realidad.

El problema, siempre, es la diferencia. Gestionamos mal la diferencia. Mucha gente que se dice abogada de la diversidad solo lo es de ciertos tipos de diversidad. La diversidad real tiene pocos defensores.

Y lamentablemente, gestionar la diversidad tiene que ver más con la madurez emocional que con la capacidad intelectual. Si medir la capacidad intelectual es conflictivo, medir la madurez emocional entramos directamente en los mundos de Yupi.

Hay gente que se adapta maravillosamente a los diferentes entornos y contextos en los que se puede mover, y esa gente tiene una ventaja competitiva indiscutible. Pero esa capacidad no correla con un IQ alto necesariamente.

La gente con AACC socializa con gente semejante. Pero como los aficionados al Magic the Gathering o a la cría del Canario timbrado español. Y están ahí fuera, solo hay que salir a buscarlos un poco, porque son un lado de la curva y no crecen en los árboles. #finhilo

P.D: Varias frases del hilo son literales de un consocio mensista, Miguel A. Juan, que como me representan, las he dejado tal cual.

 S2 Grupo @s2grupo

El pasado mes de diciembre Miguel A. Juan, Socio Director de S2 Grupo participó en una mesa redonda de la Feria de Empleo #MENSAJOB19 en la que afirmó que en el sector de la #ciberseguridad no hay paro, pero que es difícil encontrar perfiles concretos. <http://ow.ly/ioof30q90qx>

Final de la turra: Inteligencia y socialización: 300 personas se reúnen una vez al año en un hotel para compartir sus vidas

[Ver en El Turrero Post](#)

El rol del CMO

Categorías: Marketing, Sociología


Fecha: 21/11/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a intentar la cuadratura del círculo: Resolver dos problemáticas que llegaron a #preguntaalrecu de manera simultánea:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A ver si puedo hacer converger ambas cosas.

Primero, mi opinión sobre la Suma Positiva #103 de @samuelgil hablando del CMO:

 Sebastian Rojo (@arpagon@mastodon.social)
@arpagon

Creo que el rol del CMO es el que más se está repensando actualmente (hasta es difícil definirlo se nota en el título) y esta evolución pasa casi en tiempo Real. Que bueno sería leer la opinión de @Recuenco sobre esta extraordinaria entrega de Suma Positiva...

Combinado con esta pregunta colateral sobre la difuminación de la C-Suite y el rol del CMO en el asunto:

 Javier Estévez @javi_estevez

Fue genial @Recuenco! Las etiquetas de nivel C cada vez las veo más difusas y organizativamente aquí veo otro gran reto, ¿cómo y dónde encaja esta figura? Si tuvieses que poner una etiqueta al director de orquesta, ¿cuál sería? Se habla de marketing y CMO pero para mí no es eso

Así que abrochaos los cinturones, que calculo que el tema me va a salir por cien unfollows.



La frase de Drucker la he usado mucho, y comparto mucho la visión de que mucha gente entiende el Marketing con minúsculas.

Os lo creáis o no, en su momento ser CMO era un path más o menos seguro para tener un shot de ser CEO en las grandes compañías. Un CMO exitoso le daba la vuelta por completo a una compañía en apuros.



Spots Camp - Manuel Luque - Campaña Director General - Año I (todos los anuncios))

Spots de Manuel Luque - Campaña Director General de Camp TVE1, TV2 y TV regionales durante año I de la Campaña.

youtube

La transición de ese CMO que estaba a la diestra del CEO hasta la actual matanza es una de las historias más tristes de riches to rags de la historia.

Muchos CMOs actuales son jóvenes becarios tech que dedican sus jornadas a optimizar herramientas de testeo masivo A/B sobre mensajes inanes que normalmente terminan siendo leídas por robots.

El hecho, tal y como se menciona en las newsletters, de que dos de las cuatro Ps se hayan independizado solo corresponde a un hecho: El CEO ha terminado asumiendo que lo que realmente causa efecto en el P&L es lo que proporciona un shock a corto.

Así que compras y growth arriba, todo lo demás es humo y espejos.

El hecho de que realmente lo que determina que una empresa viva o muera son los otros factores nos da igual. No existe nada más allá del siguiente quarter. Quien sabe si yo seguiré al frente de la compañía el siguiente quarter.

La influencia de los atractores y el alza de los problemas complejos, la gestión liminal y sus derivadas en términos de la expansión del neogeneralismo hace que los roles del CMO, y por extensión de la C-suite tengan que ser redefinidos por completo.

No puedes hacer añadidos a la C-Suite de una compañía, hay que reformularla por completo.

La innovación no se gestionó así y creó el Chief Innovation Officer, que cuando tenía suerte le eran sinceros y le decían que estaba para hacer teatro, y si no tenía suerte solía dimitir frustrado.

Igual que la Innovación está en el ADN de la compañía o no lo está, el Marketing está o no en el ADN de la compañía. Si me apuras, el CEO debería tener más componente de Marketing que de Gestión.

Y la semilla de muerte del Marketing fue su incapacidad de demostrar de manera fehaciente su contribución al bottom line una vez que dejó de ser pescar peces en un barril, AKA contratar una agencia brillante y hacer spots para un medio que veía todo el mundo.

Todo lo que le ha ocurrido al Marketing ha terminado siendo una derivada del problema de la invasión del cortoplacismo. Que ha beneficiado y encumbrado a los CFOs, CPOs, y en general a todos los bean counters.

Que hacen una labor necesaria, pero que ni en sus mejores días podían haber pensado en que iban a tener asiento de palco en la ópera, por dimisión por incapacidad de la estrategia.

En el campo de batalla sería el equivalente a entregarle el bastón de mando a los sargentos. Honrados, valientes, corajudos, pero como buenos militares, ante todo disciplinados.

Porque saben que en el campo de batalla, hay un momento de ponerse a pensar y un momento de ejecutar brutalmente. Uno se hace en los mapas y otro en el campo de batalla. Si te pones a pensar en el campo de batalla, la gente muere.

Y muchas veces, al igual que convertíamos buenos programadores en malos gestores porque no había otra manera de proporcionarles progresión en la carrera profesional, en el ejército de principios del XX se convertía a meros ejecutores en estrategias por méritos de guerra.

Uno de los videos que han sido life changing para mi ha sido éste:



https://www.ted.com/talks/sir_ken_robinson

De hecho, creo que no se ha apreciado de que hablaba en realidad. Sir Ken Robinson se planteaba si las escuelas mataban la creatividad. Y era obvio que sí, y la razón era que decía que estamos educando gente para necesidades del siglo XX.

En realidad estaba introduciendo la impredecibilidad como semilla del origen del CPS. A las cadenas de montaje la incertidumbre les jode la planificación.

La frase "Como podemos educar a nuestros hijos en las necesidades del siglo XXI si no podemos planificar la economía a cinco meses?" es sencillamente devastadora.

De hecho, me parece un video absolutamente brutal por el display casi obsceno de liminalidad que exhibe. Hablar de educación es simplemente un McGuffin para hablar de futuro, economía, riesgo... de CPS.

Ayer estuve hablando de liminalidad aquí: https://twitter.com/raul_cidoncha/status/1464176220711665 s=20... Con un éxito y un feedback sorprendente, para un tema tan abstracto y tan difícil de hincarle el diente.

 Raúl Cidoncha @raul_cidoncha

CREATIVE MORNINGS_LIMINAL
<https://creativemornings.com/talks/javier-g-recuenco...> Gran charla sobre el concepto de Liminal en Creative Mornings, con Javier G. Recuenco compartiendo conocimiento y reflexiones sobre el tema. #descubrirlacreatividad #aspiranteasersabio #quizasblog @CM_Madrid @Recuenco

Dije algo un poco killer, que venía a ser que no hay creatividad fuera de los espacios liminales. Que como mucho, hay optimización. Realmente lo creo.

Pero vamos, no es un pensamiento mío nuevo. Los requisitos para resolver problemas complejos los puse hace tiempo encima de la mesa:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pareciéndome una idea cojonuda, no sé cuál es el tamaño de ése mercado. Mi experiencia al respecto ya la sabes: la orquestación / polinización / abroche liminal es imprescindible para resolver problemas complejos, no lo práctica ni el Tato.

La madre que me matriculó en autómatas programables. Turra limit hits. Para variar, ni he terminado de enhebrar la aguja. A meter todo aburruñado en la bolsa de deporte y a salir corriendo.



He mencionado en muchas ocasiones los problemas reales del CMO, entre otras cosas en las conclusiones del hilo turras sobre el Marketing post Facebook:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de Facebook. Pero no denunciando, que ya hay muchos valientes haciendo ahora lo que yo llevo haciendo más de una década, o de Meta, que ya no cabe un análisis más, sino sobre dead men walking.

Son la traslación del hecho de que ha subido el listón de manera dramática a la hora de crear generación de demanda y el colectivo no ha estado a la altura.



<https://www.sumapositiva.com/p/compleji-generacion-de-demanda>

El Marketing era por defecto liminal. Introduciendo la especialización Taylorista y premiando el impacto a corto en el P&L nos hemos cargado la disciplina.

 Jose M^º Rufo @jmrufu

Qué concepto tan bonito, le veo un símil muy parecido a lo que ocurre en creatividad/publicidad y ahora le veo sentido a que los equipos sean siempre de dos siempre trabajando la frontera; copy y arte xa intentar alcanzar ese abrochador liminal (campana) que conecte con la gente.

Para más INRI, invocando la personalización, lo hemos convertido en una cadena de producción más, en porno para Tayloristas . @Bermartinez lo explica mejor que yo:

 Bernardo Martinez @Bermartinez

.@Recuenco Estaba leyendo la newsletter de Suma Positiva y coincido en todo lo que comentas. Se da la paradoja que cuanto más se ha invocado el marketing personalizado, más se ha perdido la personalización y más se ha tecnificado todo. Hemos eliminado la creatividad en pos de

Asimismo no podemos abordar los problemas del Siglo XXI con una C-Suite creada para tiempos Tayloristas. Y si de ellos depende el cambio, os recuerdo esto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Porque toda la gente que ahora es status quo no son conscientes de que en son lo que son por el momento revolucionario que tuvo alguien.

El poder de la certidumbre y de los planificadores es tal que han logrado convertir su kriptonita teórica, Agile y similares, en factorías de expedición de certificados.

La desintegración de las 4Ps, o la brecha tectónica entre Marketing y Comercial, son los desastrosos resultados de aplicar aproximaciones mecanicistas a la resolución de problemas complejos.

Una compañía solía necesitar un gestor al frente, ahora lo que necesita es un orquestador cognitivo. Un CPSer.

 Mariano Morresi @mmorresig

Para #recomendar > La orquestación como una función estratégica clave en la empresa <https://singularsolving.com/orquestacion-estrategica/...> vía @Recuenco @SingularSolving

Y el CMO debería ser su segundo, un profesional al que se le exigen muchas más cualificaciones que las actuales, porque su desafío es supino.



El Marketing actual demanda estrategias de primer nivel, mucho ojo con convertir en CMOs a pegatiros de Performance porque suban un 3% el ratio de una campaña. O un 30%. #finhilo

Final de la turra: El rol del CMO

[Ver en El Turrero Post](#)

Un abrochador liminal consigue avanzar en un estímulo tecnológico con el zeitgeist por medio

Categorías: Marketing, Sociología

Fecha: 2/7/2021

En el hilo turras de hoy, voy a hablaros de un concepto aparentemente abstruso pero fundamental, que es el de abrochador liminal, al hilo de este tweet de @samuelgil:

 Samuel Gil @samuelgil

Tengo un prejuicio negativo (probablemente incorrecto) contra todo proyecto que lleve la palabra grafeno.

Ya hablamos en su momento de lo que era la liminalidad y su importancia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La liminalidad viene a ser todo lo que ocurre cuando nos acercamos a una teórica frontera. A mí me gusta aplicarla en muchas circunstancias, pero en particular a cómo se origina la innovación.

Un abrochador liminal abrocha un estímulo tecnológico con el zeitgeist por medio de una killer app.



Pocas cosas producen más satisfacción que la sensación de abrochar un corchete de presión, ese ruido *snap* que indica que algo se ha cerrado satisfactoriamente y de manera segura.

He hablado cien veces ya del zeitgeist tambien y de como ir contra el es muerte perra asegurada:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En un momento dado, el zeitgeist americano iba hacia la era de Acuario, la paz y el amor libre, y con ese Zeitgeist vigente, era completamente imposible ganar la guerra, a pesar del desequilibrio absoluto de fuerzas.

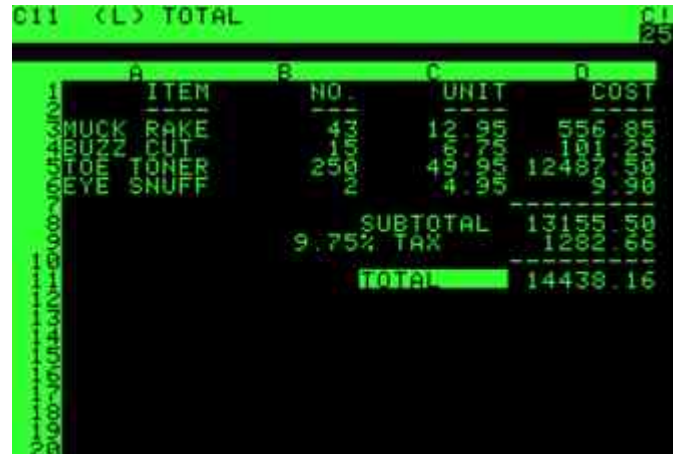
Así que solo me queda explicar, para los que no estén familiarizados con ello, que es una Killer App.



Una killer app es cualquier software que es tan necesario o deseable que demuestra el valor central de alguna tecnología más amplia, como el hardware de un ordenador, una consola de videojuegos...

En otras palabras, los consumidores comprarían el hardware (normalmente caro) sólo para ejecutar esa aplicación.

Uno de los primeros ejemplos reconocidos de una aplicación asesina es la hoja de cálculo VisiCalc para la serie Apple II. La primera hoja de calculo para un ordenador personal.



A	B	C	D
ITEM	NO.	UNIT	COST
MUCK RAKE	43	12	5.16
BUZZ CUT	1	1.00	1.00
TOE TONER	25	4.96	124.00
EYE SNUFF	2	4.00	8.00
SUBTOTAL			1315.50
9.75% TAX			128.00
TOTAL			1443.50

Como no estuvo disponible en otros ordenadores durante 12 meses, la gente se gastó primero 100 dólares en el software y luego entre 2.000 y 10.000 dólares en el ordenador Apple que necesitaban para ejecutarlo.

Un ejemplo de lo que estoy hablando son los videojuegos que venden sistemas. A lo largo de la historia, hay videojuegos que han hecho que por si solos, la gente se comprara la consola donde se ejecutaban

Star Raiders es posiblemente el responsable directo del éxito del Atari 400.



Star Raiders (Atari 8-bit)

"Was Dirk Benedict Right?"<http://www.electrondance.com/?p=727A> game of the original Star Raiders on the Atari 8-bit. This was a 20 minute game and I've remove...

youtube

El bottom line es obvio: La consola es solo un medio, no el fin. Cuando te emocionas con las posibilidades de la consola, estás cayendo en la trampa del potencial. Cuando produces un videojuego killer app, estás siendo un abrochador liminal.

Akio Morita y el Walkman es otro ejemplo perfecto de ello:

 José Luis Antúnez @jlantunez

1/ Hay productos que lo cambian todo y se convierten en un símbolo generacional. Hoy, la historia del WALKMAN. Es 1979 y la fiebre del sábado noche contagia las calles...

Tengo clarísimo que la mayoría de los momentos ahá históricos se han producido porque un abrochador liminal ha sido capaz de conectar estímulo tecnológico y zeitgeist en una Killer App.

The search for "aha!" moments | Matt Goldman

In 1988, Matt Goldman co-founded Blue Man Group, an off-Broadway production that became a sensation known for its humor, blue body paint and wild stunts. The...

youtube

Hasta que no se produce la confluencia entre tecnología y visión, lo que tenemos son pruebas técnicas conceptuales. Que pueden ser exitosas en su modesta escala, pero que no moverán realmente la aguja.

Los más viejos del lugar (@cesarastudillo, @thejare) se acordarán de VU3D:

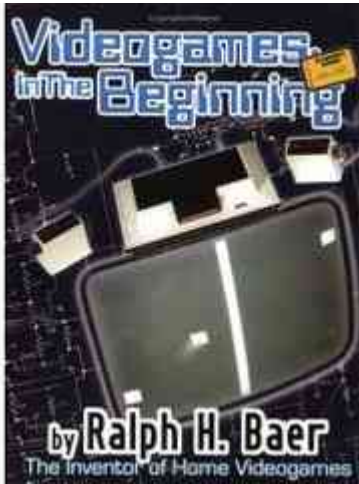


Vu 3D - One of the first 3D application for personal computer

Fuse running Vu-3D - My first 3D Software where i start to learn and write Z80 code to produce something for video. (My first commercial works was made with ...

youtube

Ralph Baer fue un precursor de la tecnología (Con un libro sobre su vida fascinante) que inventó la consola de videojuegos. Antes de tiempo y no se comió una paraguaya.



Videogames: In The Beginning

goodreads

Sin embargo, fue capaz de abrochar liminalmente la tecnología disponible con el zeitgeist en uno de los productos más exitosos históricamente.



Simon

Learn more here: <https://amzn.to/39Y5SlrAhhh>, the 80s. That totally awesome decade that brought us big hair, 24/7 music videos, the Brat Pack and Simon. And ...

youtube

Apple fue un "hook and eye" natural accidental.



Un ingeniero sobrenatural, cuyo destino natural era haberse podrido en una corporate (Aterrizó en HP recién salido de la Uni, de hecho) y un vendedor de alfombras sociópata con el background técnico justo como para poder intuir la que se venía.

El wolfsbane del abrochador liminal es el ñapas. El chapuzas. Es esa persona que intenta hacer propuestas de valor sin tener ni puta idea de lo que está intentando abrochar, armado de un par de libros de Design Thinking, Agile, Osterwalder, o el hype del día.



Naturalmente no venderá una puta escoba, arruinará las startups en las que trabaje, y joderá la vida a los demás.

@thegoodknowmad es muy cañero y reparte más que Amazon. Pero la realidad de lo que denuncia está ahí: Hay un montón de gente que está intentando abrochar cosas que no entiende, y adoptando sencillamente el aspecto superficial de cosas importantes degradándolas por el camino.

Hablé del tema colateralmente, y aplicado de manera específica al design thinking, en este protohiloturras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Hablaba entonces del concepto del "cocinero liminal" que también me gusta por la idea de la orquestación y la recogida de ingredientes, pero me parece que "abrochador liminal" tiene más potencia y refuerza el concepto de "momento ahá" y de killer app.

Vuelvo a Jobs: Cuando decía que era consciente de que los puntos solo se unían con posterioridad, estaba especificando sin saberlo el concepto del abrochador liminal: Trabaja en aspectos periféricos y complementarios hasta que se produce el momento "snap" y todo cierra.

Yo me dedico a abrochar liminalmente porque tengo el suficiente background técnico como para poder hablar con los ingenieros sin que me escupan a la cara y puedo hablar con la gente de negocio en su idioma (Aunque me consideren un tanto nerdy e ingenuo)

Creedme, el ingeniero normalmente es percibido como nerdy, incomprendible, ingenuo y cabeza a pájaros por el financiero. El financiero es percibido a su vez por el ingeniero como un gañán ignorante, obscenamente carnal y completamente ciego a las posibilidades de la tecnología.

En circunstancias normales una cita a ciegas suele ser un puto desastre, salvo que accidentalmente uno de ellos sea un abrochador liminal natural (Jobs/Wozniak)



El propio @samuelgil es un buen ejemplo del perfil híbrido que cada vez abunda más en los fondos.

Cuando Samuel lanza sus recelos acerca de los proyectos basados en grafeno, tiene razón. Su problema es que le viene mucha gente con solo una parte del corchete, normalmente la más brillante. Sin un abrochador liminal, no tienes absolutamente nada.

Yo tengo acceso a un productor de Grafeno de extraordinaria calidad, en una presentación espectacular, a un precio excepcional (True story). Sin un abrochador liminal y una killer app, no tengo nada.

Es la misma charla que hemos tenido siempre @joojobid y yo sobre blockchain. El potencial está ahí y nadie lo discute. No hay abrochador, no hay killer app, no hay galleta.

Alguien mencionaba el hidrógeno verde como otro ejemplo de lo mismo. Os puedo contar como me siento a mi, que llevo defendiéndolo una década, que gente que se descojonaba del tema ahora resulta que son defensores acérrimos del asunto.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, responderemos a esta pregunta que nos llegó vía #preguntaalrecu (Por cierto, cada vez hay más temas potentes y tengo más backlog. Gracias a todos por intervenir) https://twitter.com/Alex_Mico/status/1359025259291230211?s=20...

La madre que me matriculó en Matemática Discreta. Turra Limit on. Siempre igual, en cuanto empiezo a calentarme cae el mazo. Abrochamos los corchetes del hilo.



Aunque el concepto de abrochador liminal pueda parecer abstruso, es la diferencia entre comerse o no comerse una paraguaya. Ser un pionero es fascinante sobre el papel, pero la realidad es bastante menos glamurosa.



El concepto conecta con todo lo que hemos estado hablando históricamente del neogeneralista:

<https://goodreads.com/book/show/41795733-range...>

Es fundamentalmente un mensajero, un Prometeo que trae el fuego a los mortales, una persona que es capaz de conectar lo que está por venir con la realidad y el zeitgeist vigente.

Mientras esa conexión no se produzca, tendremos destellos del futuro, trasladados a cosas completamente inútiles que fundamentalmente nos generarán frustración.

Sin un abrochador liminal, el futuro siempre está ahí, pero nunca llega. #finhilo



Final de la turra: Un abrochador liminal consigue avanzar en un estímulo tecnológico con el zeitgeist por medio

[Ver en El Turrero Post](#)

¿Son los políticos incapaces de alumbrar una estrategia en país?

Categorías: *Otras turras del querer, Sociología*

Fecha: 6/2/2021

En el hilo turras de hoy, intentaré recoger varios de los flecos sueltos que dejé en el hilo del sábado pasado, tal y como prometí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como he abierto más melones de los que he cerrado, volveré a este tema en reiteradas ocasiones. Disculpas y paciencia, que abordaremos todos los flancos. #finhilo

Recordemos, información de servicio público:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente, siguiendo las instrucciones reflejadas aquí por si tiene alguna duda. <https://help.twitter.com/es/using-twitter/how-to-unfollow-on-twitter...> Lo primero es la Salud y la prevención del shock por disonancia cognitiva.

Vamos a coger alguna hebra suelta, por ejemplo ésta:

 AndresAznarez2020 @aznarez2020

Vuelvo porque me fascina: entonces: el sistema de incentivos hace que los políticos sean incapaces de alumbrar una estrategia país / modelo productivo (Europa influye?) Se puede crear a pesar de ellos?

Para intentar resolver esto, voy a contar una anécdota personal. Hace aproximadamente un par de años, me invitaron a un pueblo de la serranía de Cuenca de 500 habitantes para hablar del futuro de la España rural y vacía.

Por cierto, en las charlas que se dieron en esa jornada, vino una experta italiana en obtener ayudas de la comisión europea que dijo que había cuatro zonas en Europa con especial tratamiento por despoblación extrema: Teruel, Cuenca, y dos zonas en Laponia.



Vine a decir básicamente que España es un lugar privilegiado geoestratégica y climáticamente, con unas buenas infraestructuras de comunicación y que lo que nos hacían falta eran empresarios, que no había cultura de empresa.

Les puse el ejemplo de Brihuega con la lavanda, que simplemente consistió en un paisano que viajó a la Provenza francesa y pensó que eso lo podía hacer en su pueblo.

https://www.abc.es/viajar/abci-esto-no-provenza-campo-lavanda-mas-increible-espana-201607230255_noticia.html

Ahora mismo no solo es un polo económico brutal allí, sino que se han hecho rutas de la lavanda, festival de la lavanda, y un porcentaje significativo del perfume francés nos compra la lavanda. <https://festivaldelalavanda.com>

Naturalmente les monté un preRoadmap de cuál serían los pasos que había quedar para devolver la vida al medio rural. Y cuando termine, felicitaciones, aplausos, y dos hechos que me dejaron turulato.

El primer hecho es que una señora me apuntó que era una auténtica lástima que ningún joven hubiera venido a escucharme hablar. Completamente cierto, toda la gente que estaba allí tenía como mínimo 50 palos.



El segundo hecho es que inmediatamente se volvieron hacia el representante de la Diputación para decirles que esto les había parecido muy interesante y que a ver qué se podía hacer.

A ver, me debo haber explicado mal, el señor de Brihuega se cogió la maleta, se fue a la Provenza, se buscó un experto en perfumes, se jugó su patrimonio y se sacó todo básicamente del sobaco. De su instinto empresarial. No llamó a la diputación a ver que podía hacer por él.



El señor en cuestión no solamente ha creado una empresa para su familia, sino que además ha creado riqueza para una región entera, a la que le ha devuelto el orgullo y las ganas de prosperar. Brihuega era un erial de tantos que hay en Castilla-La Mancha.



Cuando yo mencioné en el hilo anterior que tenemos que evitar la cultura empresófoba, a pesar de que se me tiraron al cuello, me refiero a esto. Una empresa ambiciosa y de calado es algo que montan “los demás” o “la diputación”.

Fijaos, por ejemplo, lo sutil que es éste artículo, donde se habla de la segunda generación de la familia y se mantiene un mensaje de que el campo es un buen lugar al que volver.

https://www.eldiario.es/castilla-la-mancha/emprende-a-diario/aromas-naturales-brihuega-traspasan-fronteras_132_3607668.html

Ni la más mínima mención al periplo heroico del padre. La empresa vino del éter.



En el pueblo de mi madre, también en Cuenca, que viven básicamente de la carpintería durante generaciones, son conscientes de que la mía es la última generación que se va a dedicar a ello.



Ninguno de sus hijos quiere hacerlo. Todos prefieren irse a trabajar a capitales cercanas a ser mileurista que heredar negocios “de campo” de varios millones de euros. sospechan que todas terminarán en manos de los inmigrantes que han venido a trabajar duro en ellas.

Esos inmigrantes que mucha gente desprecia, pero que son no solamente necesarios para compensar nuestro déficit demográfico sino que se dedican a muchas cosas que los nativos no quieren hacer, como se están enterando algunos.



Por qué pasa esto? Por qué somos así? La respuesta, como siempre, está en los incentivos.



Como noto que alguien ya se le está hinchando la vena del cuello, mencionaré que no creo que particularmente todo el mundo quiera ser funcionario. Como sabéis, huyo de los discursos simplistas como de la peste.

<https://magnet.xataka.com/preguntas-no-tan-frecuentes/75-datos-discurso-antonio-banderas-emprendedores-falsos>

Que espero cero en términos de estímulo a la creación de empleo de gente que desprecia al empresario y que nunca ha montado nada?? Obviamente. Pero no porque me caigan mal de entrada. Es porque para pintar hay que haber pintado.

Si recordáis el hilo de equipos CPS , mencioné claramente que es imposible resolver un problema complejo sin un equipo multidisciplinar.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @lviasAren. #dentrohilo

Un gobierno que no tenga perfiles complementarios, se limitará a hacer lo que sabe hacer y a no hacer lo que no sabe hacer. Una partitocracia como la que tenemos, impide de raíz esperar soluciones por ese flanco.

Incluso aunque se pretenda incorporar perfiles técnicos, al final estarán siempre sometidos a la ideología rampante. Y no se tomarán decisiones técnicas, se tomarán decisiones ideológicas.

Enlace al hilo roto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Europa, por otro lado, mientras no les arruinemos o tengamos un golpe de estado, nos dejará hacer. Cosa que hay que agradecer, por otro lado. Yo soy profundamente europeísta, pero no espero que me vengán a sacar las castañas del fuego.

Final de la turra: ¿Son los políticos incapaces de alumbrar una estrategia en país?

[Ver en El Turrero Post](#)

De la gestión de la emoción en el CPS

Categorías: Sociología, Resolución de problemas complejos

Fecha: 9/1/2021

En el hilo turras de hoy, y a pesar de que la actualidad no hace más que gritarme que la atienda, voy a ejercer de CPSer y voy a hablar de otra cosa. De la gestión de la emoción en el CPS. #dentrohilo

Los que os estéis llevando las manos a la cabeza pensando que no estoy atendiendo la actualidad para hablar de una abstracción absurda, en realidad es la actualidad la que me ha llevado a éste tema.



Esto es emoción pura.



Esto, también.



Esto, más de lo mismo.



Ayer estaba viendo el documental de la BBC donde hablaba de “ el carisma oscuro de Hitler “. Porque claro, nadie que no tuviera un carisma oscuro casi hipnotizante sería capaz de subyugar a un colectivo tan inteligente y tan civilizado como el alemán.



Por supuesto, pensaréis posiblemente también, durante mi experiencia en @MensaEspana habré tomado contacto con entornos donde se hace una gestión emocional y racional de los hechos y donde el cerebro prima sobre la emoción.



Y naturalmente, el tercer entorno que contribuye a mi sobreexposición a las aproximaciones cerebrales y racionales es el entorno académico, lleno de gente cultivada, formada, inteligente y que sabe tomar distancia sobre las cosas.



Pues tengo una sorpresa para vosotros.



La realidad es que Hitler era un cabo austriaco semianalfabeto bordeando la psicótico y con menos carisma natural que un ladrillo en un muro.



Lo que le hizo carismático es una habilidad que tenía a paladas, la capacidad de dar voz a los deseos inconscientes de un colectivo. La capacidad de canalizar emociones ya presentes y existentes.



Y otra cosa que es importantísima, que es el contexto. La mayor parte de gente que se declara abiertamente antinazi, en el contexto de una Alemania humillada y ultrajada, posiblemente hubieran abrazado la causa con fervor luterano.



No he encontrado en mi vida un entorno más emocional que el de @MensaEspana, Donde cada conflicto, defendido con uñas y dientes con argumentos pretendidamente racionales, en cuanto escarbas, siempre te encuentras una ofensa real o percibida o un lío de faldas (o de bóxers).

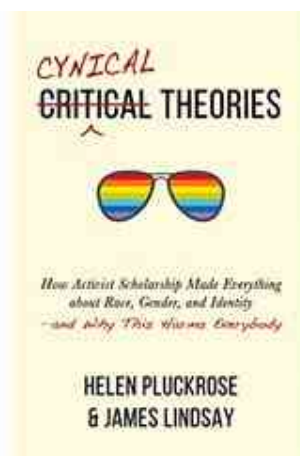


Pero naturalmente, siempre nos queda el entorno académico, el último bastión. No?



Me voy a limitar a recomendaros dos libros, los dos fascinantes. Uno “ When reason goes on holiday “ de Sesardić, uno de mis autores preferidos, dónde habla de multitud de filósofos e intelectuales y sus delirantes opiniones y actuaciones en ocasiones. <https://goodreads.com/book/show/29502521...>

Y éste otro, que es uno de mis preferidos últimamente, “Cynical theories”, de Pluckrose y Lindsay, donde vemos que la academia no solo no es impermeable a la emoción, es que es generatriz de ella:



Cynical Theories: How Activist Scholarship Made Everything about Race, Gender, and Identity—and Why This Harms Everybody

goodreads

Así que, amigos míos, voy a contradecir de manera frontal a uno de mis personajes de ficción favoritos de la historia: Michael Corleone. Nunca se trata solo de negocios.



Como en todo buen relato “nuanced”, la mayor parte de las grandes decisiones de Michael al final tienen un poso emocional terrible. La gestión de la traición de Fredo es un ejemplo claro.



Obviamente resulta mejor padrino que Sonny porque no es una persona completamente dominada por las emociones, como él. Pero aún así, las tiene, y toma decisiones erróneas porque está afectado por ellas. Quiere dejar su pasado atrás, pero...



La realidad es que, salvo daño cerebral extraordinario, las personas no afectadas por las emociones solo se encuentran en la literatura de ficción, y cuando toman conciencia de ese hecho, su lugar termina siendo las estrellas.



Por qué la gente se arriesga a perder su trabajo, o su vida, y ser perseguido por el FBI por hacer un gesto? Por qué gente con títulos y Masters se queda colgada en una tempestad avisada con 10 días de antelación?

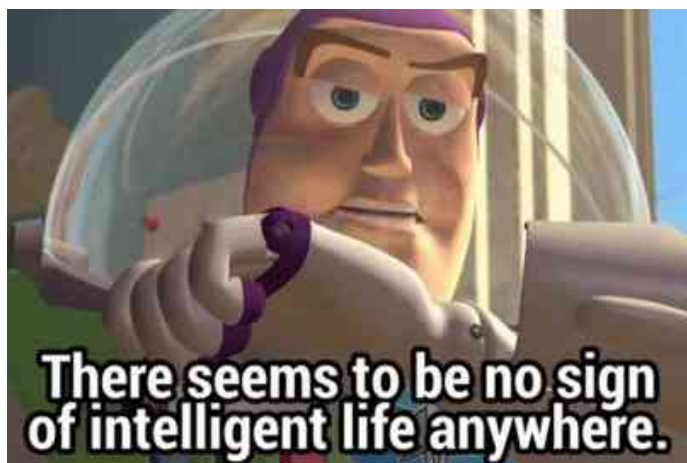


<https://www.bbc.com/news/world-us-canada-55578092>

Por qué un país moderno se entrega a un villano de opereta? Que practica exactamente lo contrario de lo que dice, y que es un arquetipo fisiológico absolutamente en las antípodas del que dice defender como “puro”. Por qué?



Por que la gente, cuando se ve embargada por la emoción y el entusiasmo, bloquea su sentido de la racionalidad por completo. Y somos gente, nos guste admitirlo o no.



Nos gusta pensar que Hitler era un lunático que de alguna manera hipnotizó a millones de alemanes ordinarios para hacer cosas en contra de su mejor juicio. Vale, el caso es que no era un loco, y no hipnotizó a nadie.



Nos gusta imaginarnos a Hitler como el retrato que de él hace Bruno Ganz en Der Untergang. Un lunático gritón y agresivo, con el hilo pelado. Carne de memes.



La verdad es que a esas alturas Hitler llevaba varios años en una nube de drogas, proporcionadas por diversos Dr. Feelgoods, como relata el maravilloso libro Blitzed, de Norman Ohler.

Blitzed: Drugs in Nazi Germany

goodreads

El problema es que esa imagen juega con un profundo deseo que la mayoría de nosotros secretamente tenemos. Queremos que Hitler hubiera sido un pirado de principio a fin. Queremos que hubiera estado loco porque hace los monstruosos crímenes que cometió comprensibles.

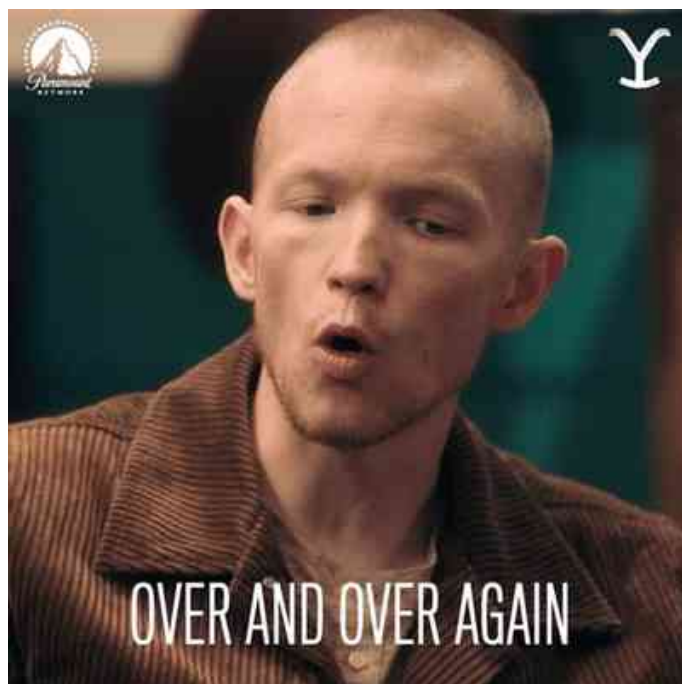
La realidad es que Hitler se convirtió en Canciller en enero del 1933 de manera democrática. La élite alemana (Listos como el hambre) decidió apoyarle. Y la manera en que Hitler operó del 30 al 33 fue ejemplar desde un punto de vista estratégico (Aunque sin escrúpulos).

Sus cálculos sobre donde residía realmente el poder en Alemania y como mejor manipular las emociones de los alemanes de a pie fueron extremadamente sofisticados. Y sus puntos de vista eran los mismos que una parte muy importante del colectivo alemán.

Solo tenéis que mirar a vuestro alrededor y ver claros ejemplos de lo mismo, de canalización de emociones para hacer tomar decisiones contrarias a los intereses reales de quienes los toman.



Esto ocurre en los negocios, que son mi principal campo de aplicación del CPS? Constantemente.



Ultimamente estoy completamente obsesionado con como se rompió la relación Hideo Kojima / Konami después de 30 años de éxitos ininterrumpidos. La historia es espectacular, y os recomiendo que le echéis un vistazo.



Why Konami Pushed Hideo Kojima Out of The Company

This video game documentary about Hideo Kojima details the whole story of why Konami pushed Hideo Kojima out of the company after he was employed there for n...

youtube

Una decisión dañina para ambos, y puramente emocional. Donde Kojima dedica un juego (Bueno, un teaser) completo a mandar mensajitos a Konami como un adolescente al que le ha dejado la novia.



P.T.'s Hidden Meaning

♪ Is this heaven, or is this hell? ♪♪ Through a silver screen, you're sayin' what you mean ♪♪ But I can't tell

♪Sources:<https://pastebin.com/xHUBoGwq>Music:Ch...
youtube

El tema me alucina por completo porque si ves las causas raíz son absolutamente emocionales, tanto por Kojima (Un puto genio) como por parte de Konami (Una compañía con cuarenta años de historia exitosa) y lo mejor de todo, AMBOS PRETENDIENDO SER RACIONALES.

Es bastante posible que por mediación de Sony el tema se solucione por ambos lados, pero obviamente ha tenido que intervenir un tercero no involucrado emocionalmente para poder sacar el coche de la nieve.



<https://www.tonica.la/geek/Se-informa-que-Hideo-Kojima-esta-trabajando-en-un-Silent-Hill-para-PS5-20201129-0002.html>

Vamos a ir cerrando, que nos estamos aproximando al turra threshold. Aunque ya os podéis imaginar que pudiera estar aquí hablando de ésto una semana entera.



Afectan las emociones al CPS? Son un factor SIEMPRE vital. La gente toma constantemente decisiones erróneas donde está involucrada la emoción y como mucho racionaliza la decisión emocional que ha tomado.



La emoción secuestra por completo a la lógica. Asegúrate siempre de medir la cantidad real de emoción real que está involucrada en una toma de decisiones.



Si estás mirando desde fuera y no entiendes la lógica de como se está actuando, la emoción está en alguna parte riéndose de ti. No vas a poder con ella armado con tus datos, tu espada de la razón y tu escudo de la lógica.



Cuando nos encontramos una compañía impermeable a la lógica, hacemos lo que denominamos "un tupperware". Cogemos la solución, la metemos en un tupper y la guardamos en el frigorífico a esperar a que la compañía esté lista para gestionarlo. Y a esperar que no haya quebrado antes.



Nunca te lo tomes a título personal, espera tu momento y si nunca llega, es posible que alguien se coma el tupper que preparaste para otro. Pero si te tomas a mal que la gente te rechaze cosas dolorosamente obvias, no te dediques al CPS.
#finhilo



PD(I): Éste artículo es una coda maravillosa a éste hilo, pero lo he leído hoy:

<https://outofmygord.com/2021/01/12/timeline-of-factfulness/>

Final de la turra: De la gestión de la emoción en el CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Relación entre Complejidad, Alineamiento y Agile

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sociología

Fecha: 25/11/2020

En el hilo turras de hoy, vamos a intentar contestar a esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu:

 Mario Cameo @mariocameo

@Recuenco Javier tengo una #preguntaalrecu sobre relación entre Complejidad, Alineamiento y Agile. Si en entornos complejos no sirve intentar alinear a toda la org. y es mejor inteligencia distribuida vía Agile p.e. ¿Por qué volver a intentar alinear con Scaled Agile u OKR? Thx!

Antes de que os sobéis por la aparente naturaleza muy técnica de la pregunta, dos puntualizaciones:



Uno: ayer @pablooliete me preguntó sobre cómo hacía los hilos, que le fascinaba como alguien podía hacer este tipo de cosas y como se lo preparaba. La respuesta es: no me lo preparo en absoluto.

Me gusta escoger la pregunta según me levanto, y el hilo tiene tantas interrupciones y tardo tantas horas en escribirlo porque por el camino me dedico a llevar a mis hijas de un deporte a otro. Mientras tanto, me organizo mentalmente la respuesta.



Por un lado, es un obvio homenaje a cómo funciona el CPS, y por otro lado mantiene la respuesta fresca y fundamentalmente, a mi divertido por saber a dónde me llevará. Es un parachute behind enemy lines de libro.



Y dos: la pregunta contiene una serie de importantes razones para entender porque algunos frameworks y propuestas funcionan y otros no. Y es, como siempre, por el sistema complejo más importante que hay.



Muchas veces la gente me pregunta porque soy tan escéptico con Agile, Lean, Design Thinking, y otras disciplinas similares. Y es fundamentalmente por el efecto cuñado que mencionaba ayer en mi clase.

O lo que es lo mismo, por cada Practitioner serio, hay nueve cuñados que hacen una interpretación reduccionista del mismo y que no reconocen sus limitaciones. Le pasa lo mismo a la psicología. El problema no es la disciplina, es que es un imán para desgarramantas.



Hablé del tema en su momento en detalle en éste hilo, así que no repetiré argumentos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

La pregunta de Mario, que es bastante cabrona, en realidad conecta con aquel refrán castizo que dice que normalmente queremos estar al plato y a las tajás. O como dicen los anglosajones...



Nos vuelve locos el one size fits all, el 3 en 1, la tarifa plana. Nos enamora esa simplicidad abstracta que nos sugiere gente como Marie Kondo.

El problema es que como todos sabemos, y en particular los que sois aficionados a pasar por aquí, la realidad es compleja y el mundo es complejo.

Cualquiera de vosotros que sea aficionado a jugar a juegos de estrategia es consciente de que si tuviéramos recursos infinitos no habría juego. Hay que tomar decisiones sobre si con esos recursos construimos un arma, una tropa, o construimos otra granja que produzca recursos.

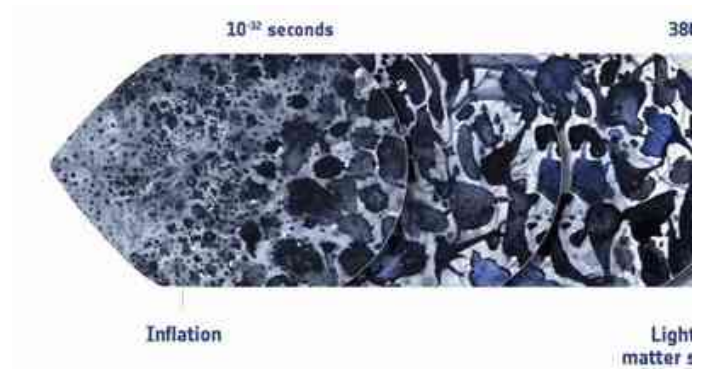


La realidad es que la estrategia es renunciar. Que el CPS es renunciar. Priorizar. Contextualizar. Usar un martillo para clavar clavos y un destornillador para los tornillos. Hacer elecciones difíciles.

Estamos entonces atrapados entre dos fuerzas poderosas, el placer que nos produce reducir un problema a algo que podemos hacer mecánicamente y la necesidad de adaptarnos a una realidad subyacente más compleja que el corta y pega que nuestro cerebro quiere hacer a toda costa.

Planck está puteado en su laboratorio. Sus ecuaciones newtonianas clásicas, que funcionan como un tiro en otras circunstancias, no son capaces de explicar la radiación del cuerpo negro ni la catástrofe ultravioleta.
[http://hyperphysics.phy-](http://hyperphysics.phy-astr.gsu.edu/hbasees/mod6.html...)

Cuando logre proponer una solución, y por el camino sentar las bases de la mecánica cuántica, lo hará porque ha logrado dissociar en su mente la idea de la ley universal que se aplica en todas circunstancias y en todo contexto.



Mi primer contacto con el contexto tuvo que ver con darnos cuenta, como uno de los principios básicos de la #personotecnia, que como decía Walt Whitman, nos contradecimos porque contenemos multitudes.



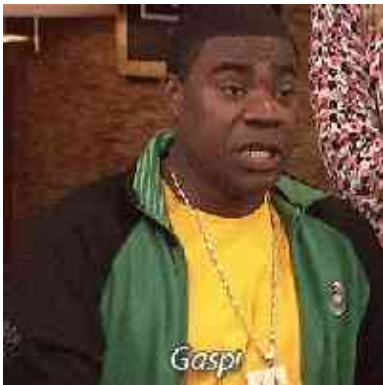
En nuestro caso, estábamos trabajando en un proyecto de personalización para una gran cadena hotelera y nos dimos cuenta que la misma persona se comportaba de maneras muy dispares dependiendo de si estaba en un viaje de negocios, un viaje romántico, o en un viaje con la familia.



Cuando creamos Mirotele, nuestro recomendador de contenido audiovisual, nos dimos cuenta de que podías tener tres doctorados y gustarte Sálvame. Y que había gente que ponía la televisión solamente para en plan siesta/ruido de fondo. Leones del Serengeti o vuelta ciclista a España



Estoy diciendo que toda segmentación sin un modelado contextual asociado no sirve para nada? Lo estoy diciendo. Pero eso es tema para otro hilo.



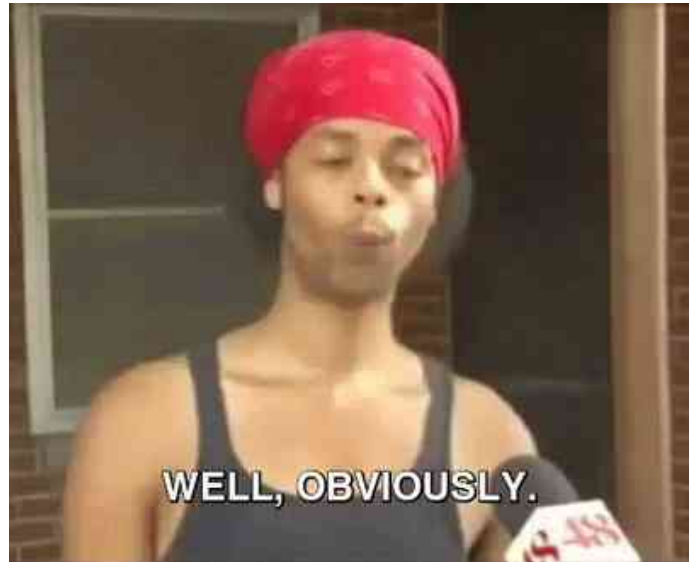
El punto que estoy intentando traer es básicamente, que el contexto, es casi más importante en ocasiones que la cosa en esencia, el dasein que diría Heidegger.

Y pocas cosas son más ignoradas que el contexto, porque destruye el afán del cerebro de convertir todo en algo solucionable con plantillas y heurísticos.

Hay una lucha atroz constante entre el proceso mental de creación de heurísticos y el proceso de entender la realidad compleja del mundo.



La necesidad de construir Frameworks surge de una de esas dos fuerzas: la necesidad de no reinventar la rueda, y de reapiplar aprendizajes que vienen de otra parte.



La idea del “ Best practice “ es simple, intuitiva, encaja bien con nuestro cerebro y ahorra trabajo. Por eso nos atrae como la llama a la polilla.



El problema es que luego la realidad es una cabrona y normalmente nos demuestra que nuestras plantillas suelen funcionar única y exclusivamente bajo determinadas circunstancias.



Vamos a llevar esto al terreno de la programación, por ejemplo: al principio hay lenguaje de bajo nivel, la máquina lo entiende bien pero es duro de aprender para un humano. De ahí nos vamos al COBOL, que es casi inglés. El rendimiento decrece, así que nos vamos a C.

Empezamos a darnos cuenta de que mucha parte del código es reciclable, y empezamos a crear librerías. No nos sirve, y construimos la modularidad. La complejidad sigue sin poderse gestionar debidamente, así que aparece la OOP. Acto seguido, el big 4 lanza los OOP design patterns..

Vais viendo el patrón, no?? Una fuerza nos tira hacia ser capaces de gestionar la realidad de los problemas de negocio y la otra a ahorrar tiempo y reciclar código. Esto es mecánica se llama movimiento oscilatorio amortiguado.

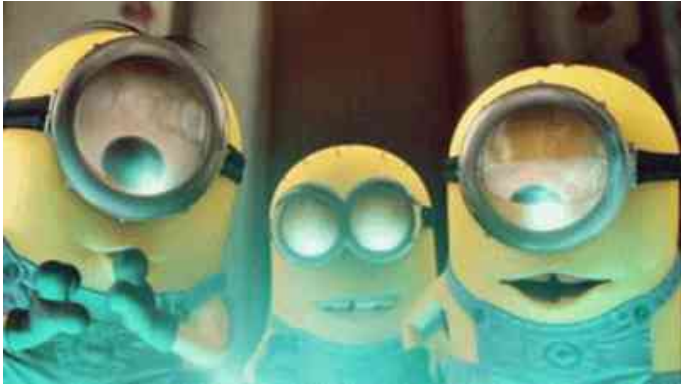


<https://www.geogebra.org/m/q7pKgNr>

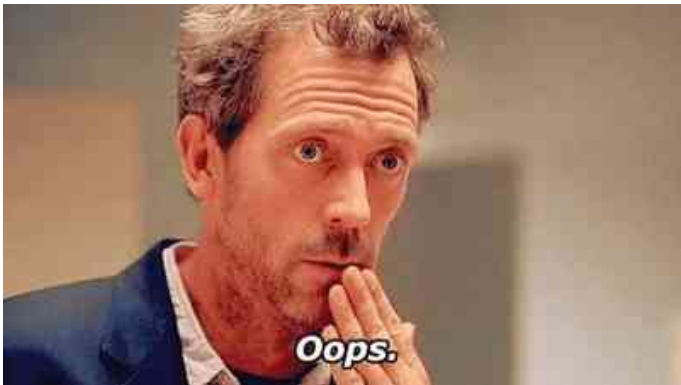
El problema fundamental es que cuando aparece una nueva herramienta, paradójicamente aparecen sus acólitos y zelotes. Y esta gente dice que esa herramienta es la única verdadera.



Ignoro si eso se produce por la necesidad de tribalismo humano, por la necesidad de adscribirse a la última moda y el FOMO, o porque nos molan las cosas que brillan como a las urracas.



El caso es que ocurre. Y entonces si eres agilista, eres agilista para todo. Si te gusta el Customer Experience, resuelves con eso todo. Y obviamente, donde aciertas funciona como un tiro y donde no es aplicable la cagas esplendorosamente.



Para el CPSer, el mundo es una tienda de manualidades. Un Leroy Merlin, un Bricodepot gigante. Y bajo ningún concepto se considerará tornillista, clavista, pinturista o llavetubista.



Cuanto más trivial y más pegada a la tierra es una operación, más susceptible es de ser convertida en best Practice. Por eso los ERPs funcionaron como tiros y por eso la mayoría de los CRMs decepcionaron. La complejidad subió y las respuestas precocinadas no servían.

Sobre esto puedo hablar mucho mi amiga @SylviaDM . Todos los sistemas complejos se caen en la gestión de excepciones, la personalización, en general lo que difiere del patrón. Y los índices de diferencia con respecto al patrón de la mayoría de las operaciones reales son brutales.

Entonces, por intentar cerrar el hilo porque ya me estoy dando cuenta que podía estar hablando de ésto un mes.

Todas las aproximaciones tienen sus limitaciones y sus campos de aplicación y dónde no son adecuadas, y Agile no es una excepción. la complejidad no intenta adscribirse a ninguna, sino que entiende que algunas son buenas para una cosa y otras son buenas para otra.

Para un CPSer, la naturaleza del problema, la circunstancia, y el contexto vigente es lo que determina por completo la aproximación a usar. Todo lo demás son medios para un fin, lápices de colores, temperas, rascadores, diferentes herramientas cada una con un propósito definido.



Pretender que una única técnica o una única metodología sirva para todo es como aquel que tenía examen de historia y siempre se estudiaba solamente los fenicios.

Obviamente, no se puede saber de todo, pero para eso está la orquestación cognitiva y la formación de equipos CPS de alto rendimiento como ya hablamos en su momento.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @lviasAren. #dentrohilo

Lo que está claro es que un CPSer hará uso de lo que demande la situación, el contexto y de lo que tenga a mano. Y que nunca pondrá todos sus huevos en la misma cesta. #finhilo

Final de la turra: Relación entre Complejidad, Alineamiento y Agile

[Ver en El Turrero Post](#)

La psicología para la acción comercial

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sociología

Fecha: 7/11/2020

En el hilo turras de hoy, y dado que no recuerdo tener nada de #preguntaalreca pendiente para hoy, hablaré de un aspecto clave en el CPS: La psicología para la acción comercial. Como convencemos a alguien de que necesita CPS??



La gente se equivoca cuando piensa que me meto con la consultoría porque creo que es una disciplina profundamente inútil. No, lo que ocurre es que es una disciplina “violín”, como tantas otras.



Una disciplina “ violín “ es aquella que hasta que no le has metido una serie de horas significativas, es insufrible verte practicarla. Ignoro el número de potenciales violinistas que no han superado la necesaria solidaridad familiar en la fase de aprendizaje.



Sin embargo, la consultoría cuenta si la comparamos con el aprendizaje del violín, con un una ventaja competitiva brutal: la doble asimetría.

La primera asimetría es obvia: aunque no sepamos tocar el violín, sabemos perfectamente cuando alguien lo está tocando más o menos decentemente y cuando directamente está abriéndole las entrañas a un gato con una lata de espárragos oxidada.



No es tan sencillo a priori, determinar cuando alguien tiene un conocimiento sobre Big Data, AI o Agile que solamente va dos presentaciones y diez horas por delante del tuyo propio. Primera asimetría.

La segunda asimetría es que si bien al violinista le puedes pedir algo del repertorio, un canon establecido, detrás de muchos proyectos de Big Data, IA o Behavioural Economics, no hay mucho más que una vaga idea de revitalizar un negocio en decadencia o un afán de sonar moderno.

De hecho, lo que la consultoría suele bordar son los proyectos canon. Esto ya lo hemos hecho, sabemos hacerlo, lo tenemos dominado.



Y ahí es donde nace la figura por excelencia del argumentario comercial de la consultoría. El Success Story.



El Success Story (Historia de éxito, en adelante SS) Es un aplacador necesario de uno de los peores enemigos del cerebro: la incertidumbre.



La SS suele ser una historia maravillosa, donde todo salió bien, fue un éxito brutal, todo el mundo terminó contento y se tradujo en un impacto maravilloso en el resultado empresarial.



Obviamente, solo de tanatopraxia de SS podría estar hablando un montón de tiempo. Pero vamos a imaginarnos que no es así. En realidad, cuál es el propósito de una SS??

Proporcionar seguridad sobre una toma de decisiones con un grado de incertidumbre alto. Es el mismo proceso que respalda la contratación de McKinsey, Accenture y el “Nobody has been fired by hiring IBM”.

Naturalmente, como cualquiera que haya leído a Kahneman y Tversky sabe, los seres humanos somos horripilantes evaluando riesgos. En realidad nuestro foco está en calmar la ansiedad que emana del cerebro, al que se le engaña como a un chino.



En realidad, en una versión muy resumida es un acuerdo tácito de este estilo: “No tengo ni idea de si vas a poder hacer éste trabajo como es debido, pero necesito tener mi culo protegido en caso de que salga mal. Que puedo ofrecer a mi jefe??”

Y ahí entran los Tokens de justificación, que llamo yo. La marca de la compañía, las SS, el encanto personal y la seniority del socio, que por cierto, nunca se va a manchar en la ejecución del proyecto, solo en su venta y si algo va mal, en su defensa.

Ya os estaréis barruntando que los tokens de justificación no tienen la más mínima correlación con la garantía real de que vaya a salir bien el proyecto. Pero cumplen su función que es efectivamente, proteger el trasero del tomador de la decisión.

Hay otros dos tipos de Tokens. Los Tokens de capacitación, que eso incluye tener gente titulada, conocedor de la herramienta, con experiencia... digamos los que yo llamo los tokens "higiénicos".

Y están los tokens más importantes con mucha diferencia en el CPS y que se dan también en la consultoría, que son los tokens de confianza. Y en ellos son en los que me voy a centrar un poco más.

Un token de confianza es aquel en el que se produce un "leap of faith". En el que asumimos que no tenemos garantías de que lo que creamos sea cierto, pero tenemos fé en ello.



Ahí entran multitud de cosas: competencia mostrada en el proceso de venta, pasado histórico satisfactorio... pero sobre todo y el más importante de todos, confianza personal en el responsable de la compañía que elijas.

No me quiero meter en los mecanismos de generación de confianza que yo creo que es otro hilo bien majestuoso, pero necesito que nos paremos aquí a entender una cosa.

Un CPS de verdad, si es honesto, lo que está planteando es que saltes con él al vacío, que él va a ser capaz de construir un avión mientras caéis y salir volando de allí.

Pero de verdad, no la mierda de argumento que se ha usado para justificar eternos lanzamientos de espaguetis a la pared, violaciones anales de los postulados de Ries, y que tiene cabreadísimo a los profesionales de verdad.



<https://www.csmonitor.com/The-Culture/The-Home-Forum/2016/0324/Build-the-plane-while-you-re-flying-it>

Hablé del tema en su momento en otro hilo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eric Ries, que ha sido brutalmente malinterpretado, no trajo una propuesta para que lanzáramos espaguetis a la pared sin estrategia a ver qué se pega, sino una propuesta para pivotar rápidamente y vencer nuestras resistencias naturales.

Volvamos a nuestro arquetipo de CPS favorito: el doctor House, cómo soluciona el esto?? Respuesta: no lo tiene que solucionar.



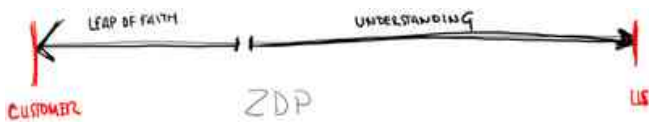
Al amigo Gregory le suda el androceo completamente que tengan confianza en el o no, porque sabe perfectamente que cuando le llega el paciente está completamente desahuciado y no tiene otra alternativa. Algunos incluso preferirían morir que ponerse en sus manos.



Situación que se da perfectamente en el terreno empresarial y que me llevó a acuñar una de mis recuencismos preferidos “ Hay gente que prefiere quebrar a cambiar “



Pues bien, hace unos años, cuando estaba reflexionando sobre este tema, descubrí un concepto fascinante: la ZDP de Vygotski. No me voy a liar mucho sobre el tema, porque en su momento ya escribí un Post sobre la materia:



<https://personotecnia.wordpress.com/2015/02/26/zdp-el-asesino-silencioso/>

Sobre ese tema, y pivotando sobre ello, introduzco un nuevo concepto: la zona de confianza próxima (ZCP). Que evidentemente viene definida como “ el máximo nivel de salto en el vacío que le puedes pedir a una persona “.

Y el principio fundamental es que fracasará cualquier tipo de aproximación comercial que demande un ZCP superior al existente.

Aunque tengas claro qué es lo que realmente necesita el cliente, y que realmente le salvará la vida. No dará el salto mientras no tenga suficiente confianza para darlo.

House no tiene ningún problema con esto, porque su ZCP es máxima, producto de la desesperación. Le da igual ser la última opción, le da igual que hubiera podido ayudar a otras personas, su mercado son los desahuciados.

Así que me encuentro en la misma situación de siempre, tengo que ponerle coda a esto aunque podría estar hablando un mes seguido sobre ello.

De los tres Tokens por los que se toman decisiones comerciales, un CPS solo puede trabajar normalmente el token de confianza. Por lo menos mientras no exista el McKinsey de los CPS, que me parece una contradicción terminis.

La confianza lleva tiempo. Como explicaba en mi libro del 2004 “ Personalización “ el proceso se encuentra maravillosamente reflejado en la letra de este viejo tema de Las Supremes, popularizado por Phil Collins:

You Can't Hurry Love

«You Can't Hurry Love» es una canción de 1966 originalmente grabada por The Supremes en el sello Motown. Escrita y producida por el equipo de producción de Motown Holland-Dozier-Holland, la canción alcanzó el primer lugar de la lista estadounidense Billboard, estuvo entre los primeros 5 en Reino Unido, y entre los primeros 10 en las listas australianas. Fue lanzado y alcanzó su mayor popularidad entre finales de verano y principios de otoño en 1966.[1]

wikipedia

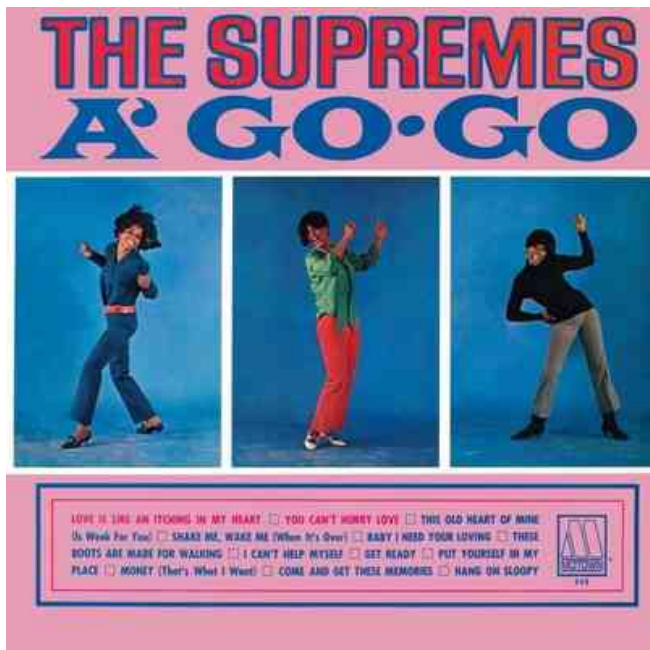
Un CPS no puede centrarse en la venta dura de la solución final, no es un consultor. Tiene que ganar tiempo para que sus zcp's penetren, tiene que ganar la confianza de su interlocutor y tiene que entender que si no se cumple la ZCP no se va a producir la venta.

Por eso otro día explicaré por qué hay determinados perfiles que funcionan particularmente bien en los equipos CPS: gente muy senior, gente asertiva (Que no agresiva) y mujeres. Pero eso es otro hilo, otro día. #finturra



PD: Para los vagos para negra, la letra de “Can’t hurry love”.

Un himno al proceso de construcción de confianza:



<https://genius.com/The-supremes-you-cant-hurry-love-lyrics>

Final de la turra: La psicología para la acción comercial

[Ver en El Turrero Post](#)

De grises y nieves, de ambigüedad, de lo mal que la gestionamos y de lo duro que es admitir que no se tiene ni puta idea de algo concreto

Categorías: Sociología

Fecha: 3/10/2020

En el hilo brasas de hoy hablaremos de grises y nieves, de ambigüedad, de lo mal que la gestionamos, de Ayn Rand, de ideologías y en general de lo duro que es admitir que no se tiene ni puta idea de algo concreto #dentrohilo



“ Grises y Nieves “ es una expresión que he logrado hacer popular entre pequeños círculos de amigos y que utilizo para expresar que en muchas ocasiones se nos presentan hechos para ser juzgados que en realidad han sido reducidos a simplificaciones absurdas.

Que se apoya en dos conceptos aparentemente claros: el hecho de que la mayor parte de las cosas no se presenta en términos de blanco y negro, sino en grados de gris, y la vieja historia de que los esquimales tienen 40 palabras distintas para denominar diferentes tipos de nieve.

Y digo aparentemente claro, porque en una metareferencia maravillosa que viene a reforzar mi punto de vista, es posible que los españoles tengamos más palabras para determinar los tipos de nieve que los esquimales:



<https://eldefinido.cl/actualidad/plazapublica/0-de-un-mito-Los-esquimales-nunca-tuvieron-40-nombres-para-la-nieve/>

El cerebro, como creo que he mencionado en muchas ocasiones, es un cabrón. Es lo único que piensa es en ahorrar energía. Se parece un inspector de policía vago, le encanta dar carpetazo a los casos aunque las evidencias en contra sean débiles.



Lo que el cerebro odia más que ninguna otra cosa es la incertidumbre y la inestabilidad. Su propósito funcional es hacer “ Sensemaking “ del mundo que nos rodea y proporcionar explicaciones, por inverosímiles que sean.

Un efecto colateral de todo esto es que no nos podemos resistir a una historia tan buena como la de los 40 tonos de nieve. Ya está, tiene sentido, luego es cierto.

Los italianos, posiblemente derivado de la experiencia, lo diferencian con aquello tan bonito de “ si non e vero e ben trovato “. Si no es cierto, al menos está bien contado.



Otro efecto colateral de todo esto es que normalmente cuando no sabes explicar qué es el trueno y el rayo, resulta que es el dios de turno teniendo episodios intestinales. Pero de eso hablaremos en otro momento, quizás.



Quedémonos con el concepto base: es muy complicado y requiere de un cierto grado de madurez admitir que no sabemos por qué ha pasado una cosa o que desconocemos un tema por completo, porque nuestro cerebro aúlla por un cierre del caso, aunque sea en falso.



Enter Alisa Zinóvievna Rosenbaum , más conocida como Ayn Rand.



Personaje fascinante, del que me he leído más de 20 libros, y del que a lo mejor hablo en detalle en otro hilo, pero que hoy voy a traer a la mesa por su doctrina, el objetivismo.

Simplificándolo mucho (lo cual va en contra de la filosofía de este hilo, en cierto modo) digamos que el objetivismo plantea que no hay grises. Qué lo que vemos es lo que hay y que entrar en relativismos y tibiezas es propio de la derechita cobarde. De ahí su lema “A = A”

Que los humanos somos susceptibles de prescindir de las emociones, que son un lastre, que podemos ser programados como un ordenador, que el amor es un trato mercantil entre iguales y reacción química mensurable y que deberíamos ser todos un poco más fríos y calculadores.

Que todo tipo de impuestos por el bien colectivo es un sometimiento de los realmente elegidos (creadores y empresarios) a manos de lo que ella llamaba saqueadores (gente común y desfavorecidos) y que en lugar de ello, deberíamos estimular una especie de sano egoísmo individual.

Si bien considero que la señorita Rand es una filósofa de primer calibre y tiene un montón de pensamientos muy interesantes, supongo que intuiréis que el choque con la realidad de sus teorías no fue particularmente dulce.

Centrémonos en dos ejemplos. Uno: cuando su amante Nathaniel Brandon, casi 15 años más joven que ella, decidió pegársela con una modelo de su edad, la señorita Rand se lo tomó un poco mal y le obligó a ser expulsado del objetivismo previa humillación pública.



Dos: al final de sus días, muy enferma ya del cáncer galopante que le llevaría a la tumba, consiguió ser convencida para aplicar a un programa de ayuda de la Seguridad Social, cosa que había rechazado durante toda su vida como “ayuda a los saqueadores”.



Otro día hablaremos si queréis en profundidad de esta mujer, que es fascinante a pesar de que desde la izquierda le nieguen el pan y la sal, y de cómo puedes gestionar el nudo gordiano de la disonancia cognitiva diciendo que “cabalgas contradicciones” y quedarte tan a gusto.

Pero mi punto es, que solamente a una mente juvenil e inmadura le pueden parecer real y apetecible los planteamientos maniqueos o extremistas. El hecho de que te reconforten el cerebro no quiere decir que sean un adecuado mapa de la realidad. La realidad es gris.

Por eso la mayor parte de los Randianos se enamoraron de ella en su adolescencia al leer “el manantial”, porque al igual que “el guardián en el centeno” apela a la personalidad confusa y ansiosa de rebeldía contra las normas establecidas clásica de un adolescente.



Donde se ve toda esta confusión de una manera maravillosamente resuelta, es en un cómic que es genialidad pura, como es Watchmen.



Disclaimer: no me he visto la película ni me la pienso ver. Me he leído el cómic 50 veces, es imposible algo que le haga justicia que dure tres horas. Y me lo ha recomendado muchísima gente que respeto intelectual y personalmente.

Pero en Watchmen tenemos los tres arquetipos en escena: la máquina puramente racional carente de emociones, el objetivista randiano y la inteligencia humana desarrollada a su máximo potencial, que toma decisiones turbias. El doctor Manhattan, Rorschach, y Ozymandias.

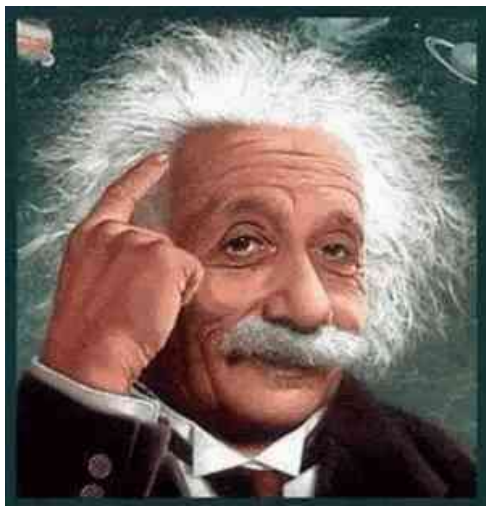


Esto es absolutamente buscado por Alan Moore, el guionista, que ha leído en profundidad a Rand. De hecho, Rorschach está basado en Mister A, un superhéroe objetivista que había creado Steve Ditko, el creador de Spiderman, que era discípulo de Rand. <http://cloud-109.blogspot.com/2010/07/steve-ditkos-mr-a-lecture-in.html?m=1...>

Sin hacer spoilers, ante la decisión moralmente dudosa pero brillante de Ozymandias, Rorschach no puede sino obedecer a su objetivismo, el doctor Manhattan no puede sino atender a su racionalismo y todos son conscientes de que es lo que toca.



Acto seguido, Alan Moore, en un cierre cuya genialidad no puedo describir con palabras, determina el destino probable de todas las facciones.



El del objetivista es la autodestrucción, el del racionalista puro es irse de la tierra y estar en las estrellas y el del extremadamente inteligente es vigilar porque en cualquier momento puede tropezar víctima de su ego.



Y acto seguido nos coloca en la piel de los representantes de la humanidad: el búho nocturno: con barriguita ya, falible, inseguro, y testigo de lo que ocurre cuando chocan los arquetipos, las ideologías.



Porque ese normalmente es el atractivo de una ideología, o de una religión: una cosmovisión, una manera de entender el mundo, un molde con el cual intentar comprender el absurdo que nos rodea.



Entonces, por intentar cerrar la reflexión y llevar a una coda la línea de pensamiento, a pesar de que evidentemente me puedo detener en miles de matices sobre todo lo que estado comentando.

La realidad es compleja. El cerebro lucha desesperadamente por hacer sentido de la complejidad circundante. A lo largo de la historia, el ser humano ha desarrollado centenares de mecanismos para intentar simplificar la realidad circundante y calmarlo.

Pero la realidad subyacente sigue ahí: salvo una pequeña minoría nadie está al 100% de acuerdo con la opción política que vota, el mundo no es tan sencillo como las películas de vaqueros donde sabes que los que llevan los sombreros negros son los chungos.

El villano arquetipo no existe, todo el mundo piensa que está haciendo el bien, los populismos son un cáncer porque proponen soluciones sencillas a problemas complejos. Son los judíos. Son los emigrantes. Son los ricos.

Y el hilo invisible que enhebra las disciplinas que he practicado y practico en mi vida (@SingularSolving , @SingularTarget) es que son disciplinas necesarias para asimilar el hecho de que la realidad es compleja.

La #personotecnia es admitir que al ser humano es complicado, contiene multitudes y está lleno de matices. La resolución de problemas complejos engloba a la personotecnia y lo traslada hacia el ámbito global y empresarial.

Así que en ocasiones, mucha gente que puede pasar por equidistante y que no se moja en realidad es consciente de que no todo es tan sencillo como tu cerebro se ha apresurado a traducir.

Y que en lugar de hacer un cierre perezoso del caso, sabe que probablemente el asesino está suelto, y sigue tejiendo pacientemente en su telar hasta encontrar ese tapiz perfecto, que a lo mejor no existe, pero sabe que un cierre guarro no es una solución mejor. #finhilo



Final de la turra: De grises y nieves, de ambigüedad, de lo mal que la gestionamos y de lo duro que es admitir que no se tiene ni puta idea de algo concreto

[Ver en El Turrero Post](#)

Cómo ser funcional cuando el resto de la gente deja de serlo

Categorías: Sociología

Fecha: 26/9/2020

El caso es que, volviendo al hilo, si recordáis lo que hacía particularmente afín a la filosofía del CPS al doctor House es que era funcional cuando el resto de la gente (extremadamente inteligente, recordad) dejaba de ser funcional.



Porque los médicos, que a fin de cuentas tratan con cosas mucho más delicadas que la consultoría y si se equivocan los resultados son mucho más graves, se resisten muchísimo tocar de oído. Incluso diciéndoselo al paciente.

De hecho, suelen dar estimaciones pesimistas de los tratamientos que aplican. Porque son perfectamente conscientes, normalmente por las malas, de los problemas de la gestión de expectativas.

House, como es un sociópata, le dan igual los colaterales de las decisiones que toma. De hecho, recordaréis en varias ocasiones el tropo de que los padres de la víctima o la pareja de la víctima le dicen que pare ya y que le deje morir en paz.

Sin embargo, House suele llevar siempre sus resultados a término. Por qué, porque inspira confianza y fe? No, por la pura desesperación. Mucha gente entiende que la alternativa es la muerte.

Nosotros solemos decir que los clientes de una compañía que se dedique al CPS son los moribundos y los visionarios. En una proporción del 95 % al 5 %.

Pero claro, cuál es el problema de trabajar con moribundos? Que muchas veces, aunque aciertes en el diagnóstico y en el tratamiento, se te mueren sencillamente porque es demasiado tarde.

Nosotros al principio de nuestra carrera profesional, decíamos a nuestros clientes que nos dieran sus “perros muertos” porque así no tendríamos que pasar por el agotador proceso que implica decirle a alguien “no he hecho esto antes, pero estoy preparado para hacerlo”.

Sobre un perro muerto, la gente discute menos. Es el mismo principio por el que hombres a los que la ciencia médica ha desahuciado se entregan a manos de desaprensivos, chamanes y curanderos. No tienen nada que perder.

Porque mientras le quede un hálito de vida a la compañía, se darán patadas a seguir. Incluso si la compañía está quebrada financieramente, mientras haya dinero a tipo cero o intereses políticos en que la compañía no desaparezca, ahí seguirá el muerto andante.



Y aquí es donde entra la fé. Insisto, más defensor del método científico y más amigo de Karl Popper que yo no lo vas a encontrar, pero hay momentos en los que lo que uno necesita es fé.



Si tú te dedicas al CPS, tu labor es navegar el espacio inexplorado. Eres un excelente navegante, conoces bien el arte de la navegación y la exploración, pero no tienes ni idea de qué te vas a encontrar en el próximo planeta.



Además eres honesto y se lo dices a tu cliente. Vamos a escuchar a la gente, vamos a escuchar a tus Stakeholders, vamos a poner a un montón de gente excepcional a trabajar en ello, pero no tenemos ni idea siquiera de si tienes salvación.

Entendemos perfectamente que no hace una propuesta comercial muy sexy, pero es que la verdad nunca ha sido sexy.

Ignoro si Colón engañó a la reina Isabel la católica, pero lo que sí tenemos claro es que al primero al que intentó convencer fue al rey de Portugal, que por aquel entonces era más rico y poderoso. Pero la única que tuvo fé fue ella.

En la comunidad de viejos estartuperos siempre ha habido esa pequeña broma privada de que en el capital riesgo español ni hay capital ni quieren riesgo, puede ser que en el siglo XV tuviéramos más hambre. O más fé.

Estoy convencido que en la estrategia de Jobs influyó de manera crítica el hecho de que solo tuvieran caja para 18 meses antes de quebrar cuando retomó el control de Apple.



A lo que voy, por resumir y por intentar darle coda, porque la mitad de las cosas de las que hablo podía estar hablando dos años.

Si quieres resolver un problema realmente complejo, necesitas una cierta dosis de fe. Si lo que exiges es una success story, no tienes un problema complejo. O no entiendes lo que es necesario para resolver un problema complejo.

Para tener fé, hay que tener confianza, para construir confianza necesitas tiempo. Nosotros invertimos mucho tiempo en nuestros clientes a unos costes ínfimos con el solo propósito de construir confianza.

A un ojo de consultoría no entrenado, puede parecer que estamos regalando nuestro trabajo, pero hay que tener en cuenta que su unidad monetaria es la hora hombre, y la nuestra es la cantidad de confianza necesaria para dar un salto de fé.

Porque detrás de cada problema complejo solucionado, hay alguien que ha tomado una decisión valiente y en contra del sentido común. Esos son nuestros clientes, y esa es la gente que mueve la humanidad.

También es la gente que muere por envenenamiento con polonio, o con los hígados destrozados, o en silencio. Pero al igual que la ciencia avanza a pesar de ésto, la humanidad avanza gracias a los inconscientes. #finhilo



Final de la turra: Cómo ser funcional cuando el resto de la gente deja de serlo

[Ver en El Turrero Post](#)

El CPS es una skill básica para el emprendedor, pero es como el platino, un metal raro

Categorías: Sociología

Fecha: 5/9/2020

Buena pregunta. Lo dejo para otro hilo. Y ciertamente, el CPS es una skill básica para el emprendedor, pero es como el platino, un metal raro.

Final de la turra: El CPS es una skill básica para el emprendedor, pero es como el platino, un metal raro

[Ver en El Turrero Post](#)

El impacto sociológico de las pandemias en la humanidad

Categorías: Sociología

Fecha: 12/5/2020

A finales de los 60, había un injustificado optimismo acerca de que las pandemias estaban dominadas y un par de universidades cerraron sus departamentos de epidemiología. (Abro hilo)

 Roi Villar V RV2  @erreuedos

¿Quizás Silicon valley no era la solución a todos los males? Ojo con fomentar la hegemonía emprendedora.

Esto se menciona por Laura Spinney en su libro sobre la gripe española del 18, que junto con el de Frank M. Snowden sobre el impacto sociológico de las pandemias en la humanidad, son los dos libros que recomiendo para entender lo que se nos viene encima.

https://books.google.es/books/about/Epidemics_and_Society.html?id=CUXiwgEACAAJ&redir_esc=y

La humanidad, después de un periodo de bonanza, se suele relajar o incluso tomar un poco a chacota a la naturaleza. Y siempre, siempre, la naturaleza suele volver a patearnos la boca.



Felices años veinte

La denominación felices años veinte, veinte dorados, locos años veinte o años locos (en inglés, roaring twenties o happy twenties; en francés, années folles; y en alemán, goldene zwanziger Jahre o glückliche zwanziger jahre) corresponde al período de prosperidad económica que experimentaron varias ciudades de Occidente, especialmente Berlín, Buenos Aires, Chicago, Ciudad de México, Londres, Los Ángeles, Nueva York, París, São Paulo, Sídney y Toronto, en los años 1920 como parte del periodo expansivo de un ciclo económico. Esta prosperidad benefició a toda la sociedad e hizo que la economía siguiera creciendo a un ritmo que no se había registrado antes, generando una burbuja especulativa. Pero esta prosperidad duraría un corto período que finalizaría el 24 de octubre de 1929, conocido como el Jueves Negro, y con la llegada del crac del 29 que culminaría finalmente con el advenimiento de la Gran Depresión. En Estados Unidos durante este periodo se inicia la construcción de los grandes rascacielos, uno de los más icónicos fue el Chrysler de Nueva York y también surge la Generación perdida de escritores con Ernest Hemingway o Francis Scott Fitzgerald, quien publicó la novela El gran Gatsby en 1926, un verdadero símbolo de la época.

wikipedia

Es ahora un lugar común determinar que silicon Valley es un lugar donde ya no existe innovación, donde la ética se profana diariamente y que se preocupa por tonterías y en convertirnos en vagos consentidos.



<https://inews.co.uk/culture/television/silicon-valley-season-6-last-episode-tech-industry-372549>

Sin embargo, es sencillamente donde la sociedad y el mercado les ha llevado. Si el mercado va en una dirección, es completamente suicida intentar ir en otra, aunque te asista la razón.

Aunque no se lo crean, los que hemos estado décadas en IA nos acordamos de cuando no nos comíamos una rosca. Y si Google no hubiera encontrado una manera de monetizar su trabajo y por el camino perder su alma, ahora mismo sería una compañía difunta.

El mercado paga por lo que desea, no por lo que necesita. Porque sencillamente eso es lo que hace la gente, y mucha gente actuando de manera simultánea crea el mercado.

Fernández-Lasquetty habla aquí de un tema cierto: Son los innovadores y los emprendedores los que nos sacan de los atolladeros, y el mundo se beneficia de cuando aciertan y se ríe de ellos cuando fracasan. <https://linkedin.com/posts/javier-fernandez-lasquetty-how-to-unfreeze-the-post-pandemic-economy-activity-6665664278407757824-ZaIN...>

Sacado del artículo referenciado: "Economies are—fundamentally—made of patterns of specialization and trade. Those patterns are connected together through contracts and institutions [...] . Those patterns are constantly discovered and rediscovered by entrepreneurs."

Así que básicamente, si la sociedad se volvió vaga, ociosa y solo preocupada por su comodidad, los emprendedores que quieran sobrevivir, apelarán a eso. Si la sociedad se transforma en algo diferente, los emprendedores se adaptarán a ello.

Con lo que parafraseando a Nietzsche, cuando mires al ecosistema emprendedor, el ecosistema te devuelve la mirada. Si no te gusta lo que ves, es probablemente porque no te gusta lo que estás fomentando, o no te gusta el estado de complacencia en que se encuentra la sociedad.

O usando la vieja leyenda Cherokee, estás alimentando al lobo incorrecto.
[https://zenpencils.com/comic/94-the-two-wolves/...](https://zenpencils.com/comic/94-the-two-wolves/)

Los emprendedores son la punta de lanza de la sociedad, porque son los que se someten al darwinismo feroz de la supervivencia. Si sus ideas no prosperan, se extinguen. No hay lugar para la complacencia, la patada a seguir, el dulce far niente.

Así que no les culpemos cuando entran en una fase de dedicarse a causas menores, porque antes o después, la naturaleza nos recordará nuestro lugar, y los necesitaremos de nuevo. Flacos, ágiles, hambrientos, en un mundo lleno de gatos gordos y tigres de zoo.
#finhilo

Final de la turra: El impacto sociológico de las pandemias en la humanidad

[Ver en El Turrero Post](#)

El efecto Amnesia de Murray Gellmann

Categorías: Sociología, Leyes y sesgos

Fecha: 28/10/2018

Amigos, hoy vamos a hablar de un tema fascinante. El efecto Amnesia de Murray Gellmann. Abro hilo coñazo.

Muy resumidamente, viene a ser aquello de que cuando lees en un periódico un artículo sobre un tema que dominas y te das cuenta que el periodista no tiene ni p*** idea de lo que está hablando.

Te ries, miras al cielo y sacudes la cabeza. De pronto pasas a la sección de política internacional y piensas que mágicamente ahora sí saben de qué están hablando.

Aquí tenéis un artículo en detalle describiendo el efecto: [https://seekerblog.com/2006/01/31/the-murray-gell-mann-amnesia-effect/...](https://seekerblog.com/2006/01/31/the-murray-gell-mann-amnesia-effect/)

Os suena, verdad?? No hay saber que no se vea afectado por el, sea fútbol de segunda B o electrodinámica cuántica.

Ayer, Pepe García Domínguez, periodista muy apreciado por mi, se despacha con este tweet:

 García Domínguez @jg_dominguez

Viaje de 6 horas en tren. A mi lado, un tío de unos 30 años, ya con alguna cana, jugando durante todo el trayecto con una consola a una cosa de magos, brujas y princesas con superpoderes. Acaba de bajarse en Orense. Sigo atónito.

Acto seguido, le respondo y me convierto en influencer instantáneo, o algo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo 48 años. Dos carreras. Profesor en seis o siete posgrados en otras tantas Universidades. Guild Master de un guild que ha llegado a tener 1000 personas en World of Warcraft desde el 2006.

Naturalmente, en estos tiempos de sostenella y no enmendalla, blancos y negros, polarización y desprecio por el matiz, me contesta así:

 García Domínguez @jg_dominguez

Un hombre de cuarenta años que juega con una consola es un cretino. Punto.

Feynman decía que no hay que tener miedo de estar equivocado. Feynman. FEYNMAN.

Obviamente, estamos en un mundo en el que hemos conseguido que el matiz y la sutileza sean una pérdida de tiempo. El posicionamiento inequívoco, baturro y de sentar cátedra es el rey.

Y normalmente, cuanto menos p*** idea se tiene de un tema concreto, más rotundas son las opiniones vertidas al respecto.

Porque todo sería más sencillo de explicar si pensáramos que el interfecto es un inaro absoluto. No lo es, es una persona súper culta y con opiniones súper ponderadas. Lo sigo mucho y en muchos sitios.

Pedirle a los periodistas que sepan de todo es absolutamente ridículo. Estamos en un mundo donde tenemos que verificar con espíritu crítico todas las informaciones que recibimos. Caveat Emptor.

Así que hay que entender a la gente que es capaz de hacer un análisis súper lúcido sobre un tema concreto y luego pensar que es mucho más entretenido y formativo tirarle piedras a los nidos o ir a ver una exposición de Duchamp que asaltar Orgrimmar.

Posiblemente también se tira el folio cuando habla de vinos o de toros. Hay que entenderlos y compadecerlos. Es duro tratar de estar a la altura del arquetipo de intelectual.

Así que, amigos míos, todos juntos hagamos campaña a favor del "no tengo ni p*** idea sobre esto y no pasa nada". Estaremos todos más informados y viviremos más felices.

Por lo que yo seguiré oyendo al señor Dominguez cada vez que hable de Cataluña para formarme mejor, y espero que él por su lado no diga más sandeces sobre la cultura gamer. FIN HILO.

Final de la turra: El efecto Amnesia de Murray Gellmann

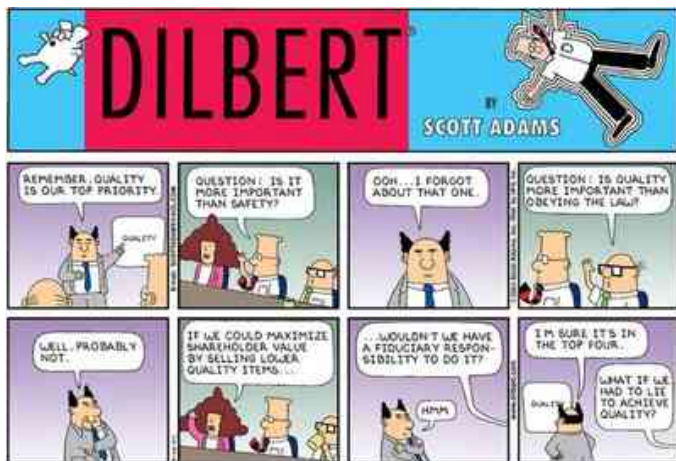
[Ver en El Turrero Post](#)

El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano

Categorías: Estrategia, Sistemas complejos, Futurismo de frontera, Gestión del talento, Lectura de señales

Fecha: 21/12/2024

En el hilo turras de hoy, que cierra el año en curso y que espero que induzca una serie de reflexiones de segundo orden, hablaremos del patrón más tremendo que veo emerger en el futuro: La mirada blitzscaler y el lujo humano.



Y digo emerger no porque sea algo novedoso, sino porque se está haciendo obvio un animal que ha estado desplazando un inmenso tonelaje de manera silenciosa de manera submarina.

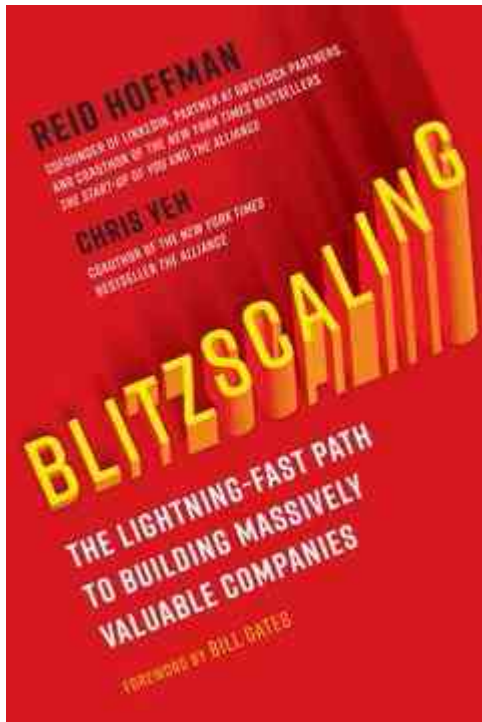


En realidad la frase que echa todo a rodar en mi cabeza es esta maravillosa "Speed is the structuring value of the 20th Century" de Pierre Alexis Dumas, el director artístico de Hermes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana el hilo de cierre de año hablará de esto.

Blitzscaling es un término acuñado por Reid Hoffman y Chris Yeh en su libro "Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies".



Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies

goodreads

Se refiere a una estrategia de crecimiento extremadamente rápido y agresivo que prioriza la velocidad sobre la eficiencia en las primeras etapas de una empresa.

La idea es escalar rápidamente para capturar el mercado antes que los competidores, incluso si eso significa asumir riesgos significativos y operar con pérdidas a corto plazo.

Esta estrategia es común en el mundo de las startups tecnológicas, donde la rapidez para alcanzar una masa crítica de usuarios o clientes puede ser crucial para el éxito a largo plazo.

Blitzscaling implica tomar decisiones rápidas, invertir fuertemente en crecimiento y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Obviamente los ejemplos que invoca son casi sinónimo de éxito: Airbnb, Uber, LinkedIn, Facebook, Zoom...

Naturalmente, es bastante menos mencionada la problemática asociada a esta mecánica. Que es múltiple, por cierto.

El Riesgo financiero derivado de su inversión inicial muy fuerte es gigantesco.

Creecer demasiado rápido puede llevar a problemas operativos y de infraestructura.

La Presión sobre la cultura empresarial es demencial: La búsqueda de un crecimiento tan explosivo puede comprometer la cultura empresarial y afectar la retención de empleados.

La velocidad y la incertidumbre pueden llevar a tomar decisiones apresuradas y cometer errores que podrían ser costosos.

Y claro está, la competencia intensa: Al intentar capturar el mercado rápidamente, las empresas pueden enfrentarse a una competencia feroz y a la posibilidad de que otros adopten estrategias similares.

En realidad, la mirada blitzscaler se ha impuesto porque se ajusta como un guante al principal combustible que la ha sostenido: El modelo de negocio que sostiene el Private Equity.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Haré un hilo sobre un colateral de segundo orden del Prívate Equity: La extracción del alma de los negocios y los entornos que les resultaron atractivos para la compra porque tenían alma.

Y naturalmente, los cadáveres se acumulan debajo de la alfombra, donde podemos hacer un pequeño Hall of Fame de "When Blitzscaling go wrong"

Quibi: Esta plataforma de streaming de videos cortos intentó crecer rápidamente con una inversión masiva y un lanzamiento ambicioso. Sin embargo, no logró atraer suficientes suscriptores y cerró después de solo seis meses.



Jawbone: Una empresa de tecnología que fabricaba dispositivos portátiles y altavoces Bluetooth. A pesar de recaudar grandes sumas de dinero y expandirse rápidamente, no pudo competir con rivales más grandes y finalmente se declaró en bancarrota.

JAWBONE®

Homejoy: Una startup de servicios de limpieza a domicilio que creció rápidamente en múltiples ciudades. Sin embargo, enfrentó problemas de calidad y retención de clientes, lo que llevó a su cierre en 2015.



Better Place: Una empresa que intentó revolucionar la industria de los vehículos eléctricos con estaciones de intercambio de baterías. A pesar de recaudar más de 800 millones de dólares, no pudo escalar su modelo de negocio y se declaró en bancarrota en 2013.

better place 

Todos tenéis ejemplos españoles en mente, pero no los voy a poner encima de la mesa porque distraerían de mi tesis principal.

En el fondo es la enésima aplicación del tropo de la compañía que surge de un pequeño restaurante donde se hacían cosas con talento y amor que se intenta hacer crecer de manera desafortunada y por el camino pierde el alma y el sentido.

Un ejemplo notable es Quiznos, una cadena de sándwiches que experimentó un rápido crecimiento en la década de 2000. En su apogeo, Quiznos tenía miles de ubicaciones en todo el mundo.



Sin embargo, su rápida expansión llevó a problemas significativos de calidad y consistencia en sus productos. Además, las tensiones con los franquiciados y los altos costos operativos contribuyeron a su declive.

Otro ejemplo es Boston Market, que también creció rápidamente en los años 90. La cadena se expandió demasiado rápido, lo que resultó en una disminución de la calidad de los alimentos y problemas financieros.



Eventualmente, la empresa se declaró en bancarrota y fue adquirida por McDonald's.

Rodilla podría ser un ejemplo relevante en España. Fundada en 1939, Rodilla es una cadena de restauración informal conocida por sus sándwiches artesanales.



Aunque ha tenido éxito y se ha expandido a más de 200 establecimientos en todo el país, ha enfrentado desafíos relacionados con la calidad y la consistencia de sus productos a medida que ha crecido.

La rápida expansión puede llevar a problemas de calidad, especialmente cuando se trata de mantener los estándares artesanales y saludables que caracterizan a la marca.

La madre que me matriculó en Calculo Diferencial. Turra limit hits. Venga, a cerrar hasta el año que viene.

Todas las compañías tienen un tamaño a partir del cual dejan de tener sentido, o pierden el sentido original que las hizo exitosas a pequeña escala.

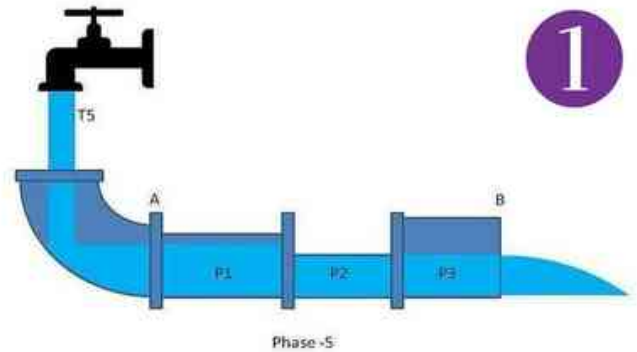
Requiere un extraordinario talento reconocer cuando se ha llegado a ese punto y cuando no tiene sentido alterar lo que ya funciona por alterarlo y no cuando deja de funcionar, que es lo suyo.

 Brian Roemmele @BrianRoemmele

42 years ago this bakery plugged in their Commodore 64s to use as cash registers at Hilligoss Bakery in Brownsburg, Indiana, and are still in use. The POS system is written in BASIC and has never had no problems, no hackers and no internet. It will out last all of us.

La mirada blitzscaler es la traslación de la mirada Private Equity al mundo de los negocios. No estamos comprometidos con el largo plazo ni el sentido de la compañía, sino con sacarle el máximo jugo posible via engorde rápido e intentar vender su carcasa por el máximo posible.

En los próximos años, muchísimas compañías harán uso de la IA como vehículo multiplicador de su productividad, de la cantidad de contenidos, del throughput.



Lo que elevará la calidad media del producto y acelerará la puesta en marcha de productos y servicios, pero al mismo tiempo disparará el coste diferencial del trabajo humano y no escalable.

Ford es el auténtico germen del coche italiano de lujo, como contraposición a su por otro lado exitosísima propuesta de mass marketing.



Le Mans 66 es una película CPS, y como tal la hemos analizado a fondo en nuestro curso de CPS en entornos tecnológicos para @immuneinstitute

Hay muchísimo dinero en el blitzscaling, pero no hay épica. No hay alma. Esas marcas con alma a las que nos referimos en @spinae_es

Cuando Ford decide recuperar el honor luterano, lo hace saltándose todas sus principios y entregándose a la heterodoxia latina, lo que le hace ganarse el respeto y el reconocimiento del mismísimo Enzo Ferrari.



Ferrari respects Ken | Hats off scene Hd 🎬 Ford vs Ferrari meme Template

#fordvsferrari #christianbale #ferrari #ford #kenmiles #memetemplate last sceneken scene ferrari scene ending scene ford vs ferrari end sceneken get robbedken c...

youtube

La AI permitirá el escalado de muchísimas cosas que antes eran productos de lujo, fundamentalmente productos pretendidamente intelectuales que en realidad eran el producto de acceso limitado a información.

 GREG ISENBERG @gregisenberg

AI just helped someone sue their landlord without a lawyer. \$20 of ChatGPT vs \$500/hr attorney fees. This is happening all the time now. The legal (and accounting) industry isn't ready for what's coming.

Luteranos vs CPS hispano. The battle rages on.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 23

The battle rages on. #ende

El CPS y sus herramientas cognitivas, el pensamiento lateral/creativo humano se convertirá en lujo. Para todos los demás, slides de Mckinsey hechas en el avión por ChatGPT. #finhilo



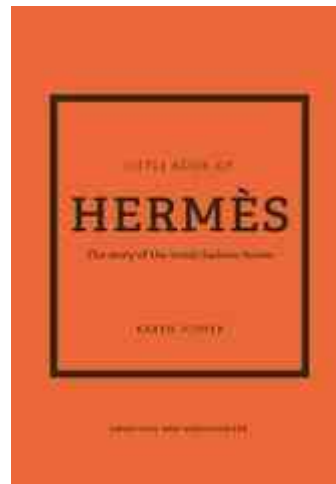
Consulting is dead.

I'm on a plane sitting next to a woman who works at a top consulting firm, making a presentation for a fortune 50 client.

ChatGPT has written every single word in this deck.

What happens when clients find out they're paying millions for ChatGPT?

P.D.I: Por razones personales he odiado Hermes muchísimo como bandera de enganche del Cayetano old school, pero su historia es fascinante:



The Little Book of Hermès: The Story of the Iconic Fashion House

goodreads

P.D. II: La historia de Ford vs Ferrari:



Ford Vs Ferrari

goodreads

P.D: III: Igual que se han abierto las compuertas de los libros contra McKinsey, los libros sobre el lado oscuro del Private Equity empezarán a aflorar en breve. Un aperitivo:

 ivelin.eth @ivelini

Good insight into private equity's extraction game. Ex-Wall Street Trader: The \$8 Trillion Bubble Ready to Burst | Jared Dil...
<https://youtu.be/CPtBPhGvLtg?si=hPiVFN3gfWZqGmJ...> via @YouTube

Final de la turra: El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano

[Ver en El Turrero Post](#)

La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial

Categorías: Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 12/9/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la tensión entre lo percibido como seguro y lo percibido como inseguro, y de la hormesis, homeostasis y autopoiesis empresarial:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana en el hilo turras hablaré de la tensión eterna entre lo nuevo/exploratorio y lo bien operado.

El pasado día 9 de Septiembre Apple presentó el iPhone 16 y otras novedades de la marca a sus fieles.

 Forbes_es @Forbes_es

¡Buenas tardes! @Apple presenta a partir de las 19 horas sus nuevos dispositivos: conoceremos el iPhone 16, la siguiente generación del Apple Watch (hoy se cumple una década de la presentación del primer reloj de la compañía)... y seguro que alguna que otra sorpresa. ¿Nos acompañas en este hilo? #AppleEvent

Naturalmente la red se llenó de gozo ante el chorro de originalidad y desafío lanzado al mercado por semejante manantial de innovación y riesgo como es la Apple actual.

 Massimo @Rainmaker1973

iPhone 14, iPhone 15 and iPhone 16

De hecho la tesis de la obsolescencia programada como incentivo a la compra ya ni se insinúa, se expresa con claridad meridiana.

 nate @natewontmiss

my iphone 11 after they announce the new iphone 16 today

Yo ya he contado mi historia de amor con el Iphone:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi mujer me ha asaltado a traición y ha terminado instalándome el iPhone que tengo metido en un cajón desde hace seis meses. Me ha cambiado el SIM, me ha borrado mi historial de WhatsApp y no hay marcha atrás. Estoy horrorizado.

El power move de mi mujer correspondió a que toda su familia pertenece a diversos colectivos financieros (AKA discapacitados tecnológicos) y tenían un Iphone, hablaban por Facetime y yo no iba a ir de Maverick por la vida. Dicho y hecho. Y hasta hoy.

Obviamente no estamos aquí para regocijarnos en mis desdichas y no estoy solo percibiendo lo obvio:

 Mark Soares @markkasaurus

The kind of innovation people yearn for from Apple is only possible from startups. Apple is crippled with a "bureaucracy" and a "too-much-to-lose" mindset that almost guarantees it will fail. It is no longer capable of exciting people with new products.

He hablado en diferentes ocasiones de todos los conceptos relacionados con los ciclos de cambio y riesgos asociados, el dilema del innovador, la expulsión de la abuela de Casita, Ballmer vs. Nadella, el acompasamiento de la pedalada...

Asimismo, y conjuntamente con @godivaciones, hemos hablado mucho de biomimética, hormesis y homeostasis empresarial:



Biomimética empresarial. Estrategias de supervivencia en sistemas complejos - Value School

👉 Enlace a la presentación:
<https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/09/20231004-MC-Biomimetica-empresarial.pdf> 👉 CURSO PÚBLICO. ¿Quieres aprender a a...

youtube

Entonces de lo que quiero hablar hoy es del solapamiento de ambos conceptos y como ambos convergen en lo que nosotros denominamos autopoiesis empresarial.

La autopoiesis es un concepto desarrollado por los biólogos chilenos Humberto Maturana y Francisco Varela. Se refiere a la capacidad de un sistema, especialmente los seres vivos, para autoproducirse y mantenerse a sí mismo.

En otras palabras, un sistema autopoietico es capaz de regenerar y mantener su organización interna a través de la auto-renovación y la autorregulación.

Obviamente, y a pesar de no estar apoyado por Maturana y Varela, es obvio que es un concepto que puede ser trasladado, aunque sea metafóricamente, a otras dinámicas ajenas a la biología.

Por ejemplo, los sistemas sociales autopoieticos son una extensión del concepto de autopoiesis, aplicado a la teoría de sistemas sociales desarrollada por el sociólogo alemán Niklas Luhmann.

En este contexto, la autopoiesis se refiere a la capacidad de los sistemas sociales para producir y reproducir sus propios elementos a través de sus propias operaciones.

Entre las características de los sistemas sociales autopoieticos podemos encontrar:

Autorreferencialidad: Los sistemas sociales se definen y se mantienen a sí mismos a través de sus propias comunicaciones. Esto significa que los elementos del sistema (como las comunicaciones) son producidos por el propio sistema.

Cierre Operacional: Aunque los sistemas sociales interactúan con su entorno, mantienen un cierre operacional que les permite preservar su identidad y estructura interna.

Esto implica que las operaciones del sistema son determinadas por el propio sistema y no por influencias externas directas.

Diferenciación Funcional: Los sistemas sociales se diferencian en subsistemas especializados, como el sistema jurídico, el sistema político, el sistema educativo, entre otros.

Cada uno de estos subsistemas opera de manera autopoietica, produciendo y reproduciendo sus propias comunicaciones y estructuras.

Ejemplos de sistemas sociales autopoieticos:

Sistema Jurídico: Produce y reproduce normas legales a través de decisiones judiciales y legislativas.

Sistema Político: Genera y mantiene estructuras de poder y gobernanza mediante procesos políticos y administrativos.

Sistema Educativo: Se autoorganiza a través de la producción y reproducción de conocimientos y prácticas educativas.

La teoría de Luhmann ofrece una perspectiva única sobre cómo los sistemas sociales se mantienen y evolucionan, destacando la importancia de la comunicación y la autorreferencialidad en la organización social.

La relación entre la autopoiesis y la tensión perpetua entre lo nuevo y lo maduro se puede entender desde la perspectiva de la dinámica de los sistemas vivos.

Los seres vivos están en un constante proceso de renovación y adaptación, lo que implica una tensión continua entre la incorporación de nuevos elementos y la preservación de su estructura madura y estable.

Esta tensión es esencial para la evolución y el desarrollo de los organismos, permitiéndoles adaptarse a cambios en su entorno mientras mantienen su identidad y funcionalidad.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. Vamos a cerrar la bolsa y enterrar el cadaver.



Una compañía no deja de ser una mezcla de dinámicas biológicas, de sistemas, sociales... y dichas dinámicas pueden sufrir trastornos en su homeostasis normal y desarrollar patrones patológicos.

En muchas ocasiones, las tensiones internas de una compañía ponen mucha presión en las cuadernas de la nave y si no son gestionadas terminan quebrando el casco.



Las dos almas de una compañía pelean internamente como los dos lobos de la fábula india, y efectivamente, termina ganando el que terminas alimentando.



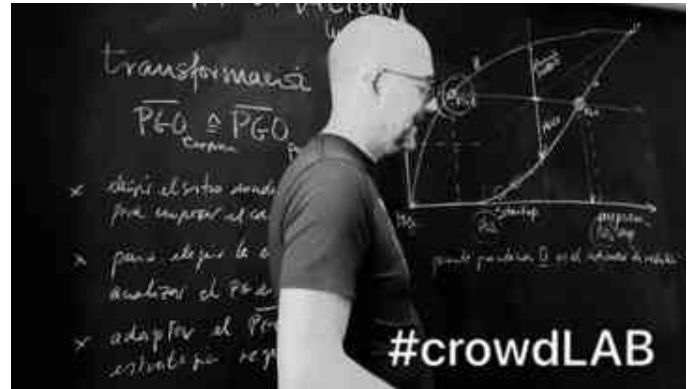
https://www.webtoons.com/en/canvas/pencils/the-two-wolves/viewer?title_no=36531&episode_no=34&webtoon-platform-redirect=true

Tensión entre estructura y fluidez, entre intuición y medición, entre innovación y optimización, entre personalización y fabricación en masa...

Cada una de los stakeholders de la compañía se alinea con uno de los lobos. Directivos. Empleados. Consejo. Inversores.

En realidad lo que hay que buscar es el sweet spot para cada uno de los diferentes campos de batalla de la tensión. Es un esfuerzo individual y colectivo de ajuste manual de una homeostasis perdida.

Luis Mateos (OSMOTIC) me dio una chapa sobre su concepto de la gravedad cero empresarial que no deja de ser una interesante variante del mismo tema.



Publicación de Luis Mateos Keim

Hoy Javier G. Recuenco ha recibido la chapa que todos recibiréis cuando os quedéis mirando una pizarra en OSMOTIC network learning. Este vídeo fue la chapa a...

linkedin

... buenas tesis mías como la progresiva sustitución de los CFOs por CTOs (Para el que hemos creado @UnconvCPS) o el colapso del modelo de PE o M&A es básicamente una metáfora del sweet spot desplazándose.

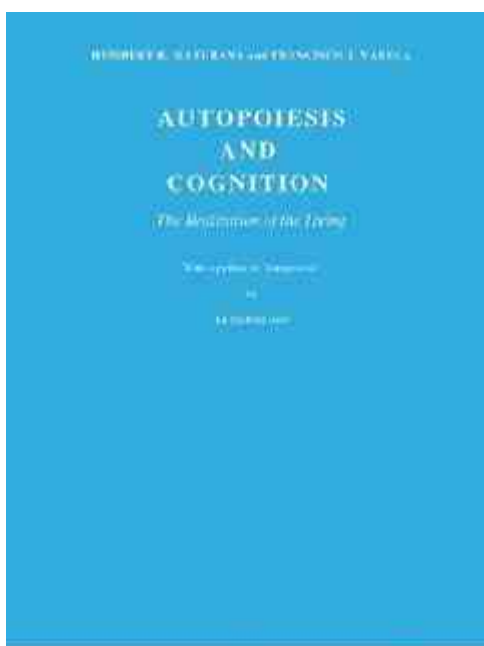
Desplazándose del corto al largo. Del estímulo financiero a la reinención. De la digitalización a la transformación. De la operación a la innovación. De la orquestación cognitiva necesaria para ello.

De la demanda de eficiencia operacional a la necesidad de talento transformacional. Del alza del listón. Del aumento de la complejidad necesaria para sobrevivir.

De ajustar el punto de equilibrio homeostático de la corporación depende muchas veces que algunas compañías sobrevivan. Más allá del producto, la propuesta, el product-market fit, el timing... La vida se abre paso #finhilo



P.D.I: Si queréis profundizar en la Autopoiesis, de la boca del caballo:

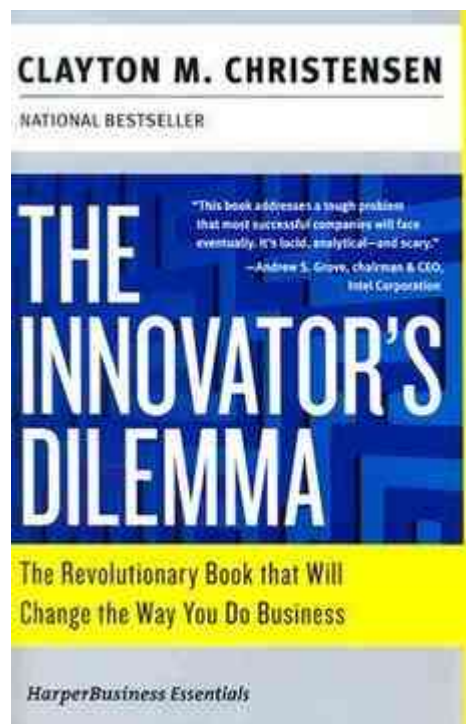


 **kluwer**
the language of science

Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living

goodreads

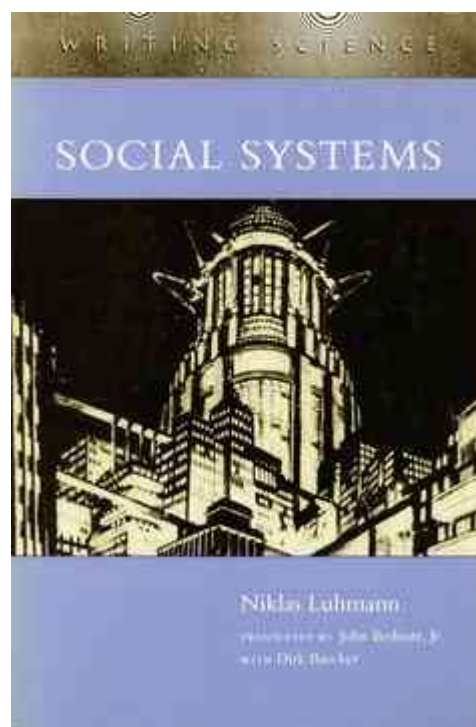
P.D. II: Otro de los clásicos:



The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book that Will Change the Way You Do Business

goodreads

P.D. III: Otro de la boca del caballo:



Social Systems

goodreads

Final de la turra: La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Gestión del talento, Leyes y sesgos

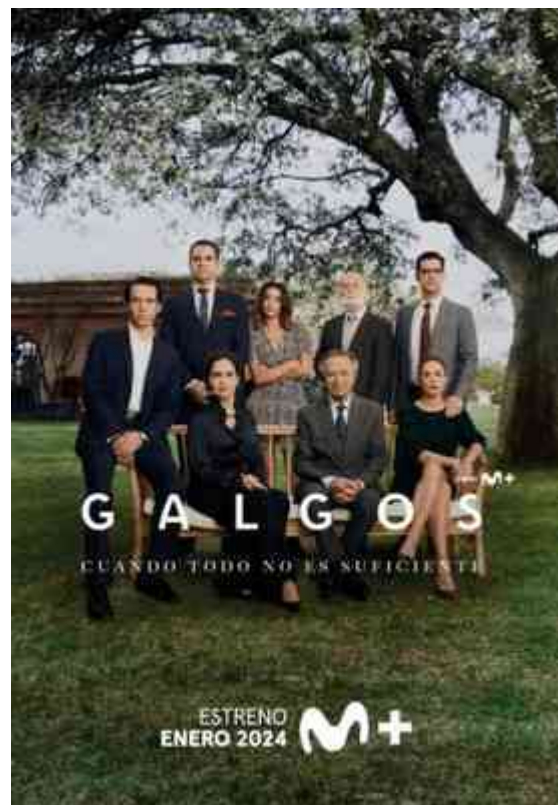
Fecha: 24/8/2024

Welcome back, my friends, to the show that never ends. Abrimos esta temporada de hilos turras 24/25 con un plato fuerte. Agárrense los machos que arranca el viaje en la atracción.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno de mis campos de actuación preferidos es éste: compañías familiares con problemas de todo tipo, extra de Factor X. Mi primer hilo turras de esta temporada irá de esto. Vía @victorianoi

"Galgos" es una serie dirigida por Félix Viscarret y Nely Reguera que se adentra en la compleja dinámica de una familia que también es una empresa.



La trama se centra en la familia Somarriba, propietaria del Grupo Galgo, una empresa especializada en pastelería, chocolates y alimentación infantil.

La serie explora cómo la crisis del sector, la inminente imposición de una ley restrictiva sobre el azúcar y el liderazgo incierto de Emilio Somarriba, quien dirige la compañía tras la muerte de su padre, crean un escenario ideal para el conflicto.

La matriarca Carmina Somarriba toma una decisión inesperada que desencadena una serie de eventos que sacuden tanto a la familia como a la empresa.



La serie muestra cómo las estructuras familiares y empresariales pueden entrelazarse hasta volverse indistinguibles, y cómo las decisiones empresariales afectan las relaciones familiares.

Hay obviamente una reflexión sobre Crisis y Supervivencia: La lucha por mantener la empresa a flote en medio de una crisis del sector y nuevas normativas que amenazan su estabilidad.

Asimismo la serie aborda la lucha por el poder dentro de la familia y la empresa, y cómo las ambiciones personales pueden chocar con los intereses familiares.

Es muy interesante su aproximación a conceptos como Identidad y Sacrificio: Los personajes se ven forzados a reevaluar sus lealtades y objetivos personales.

Y por el camino, una concesión oportunista al zeitgeist en formato empoderamiento femenino empresarial turbo a través del papel de Carmina Somarriba.

Carmina Somarriba, interpretada por Adriana Ozores, es uno de los personajes centrales de la serie.

Criada en una familia burguesa junto a su hermano Emilio, Carmina fue testigo del crecimiento de la empresa familiar, el Grupo Galgo, y en un principio se la consideraba la sucesora natural de su padre. El destino tiene otros planes.

Nos suena de algo?



Su vida tomó un giro inesperado cuando eligió casarse con Gonzalo Díaz, en contra de los deseos de su padre. Esta decisión la relegó a un papel secundario dentro de la empresa, ocupándose principalmente de la Fundación de la familia.

A pesar de esto, Carmina sigue siendo una figura influyente y su voto es crucial en la toma de decisiones importantes para la empresa.

Carmina es una mujer fuerte y decidida, que se enfrenta a la crisis del Grupo Galgo con determinación. Su objetivo es defender el legado de su padre, centrado en el cuidado de los trabajadores y la fortaleza de la familia.

Sin embargo, su camino no es fácil, ya que debe lidiar con la falta de consideración de otros ejecutivos y una grave crisis de imagen de la empresa.

Además, su matrimonio con Gonzalo se ve afectado por intereses opuestos, lo que añade una capa de complejidad a su vida personal.

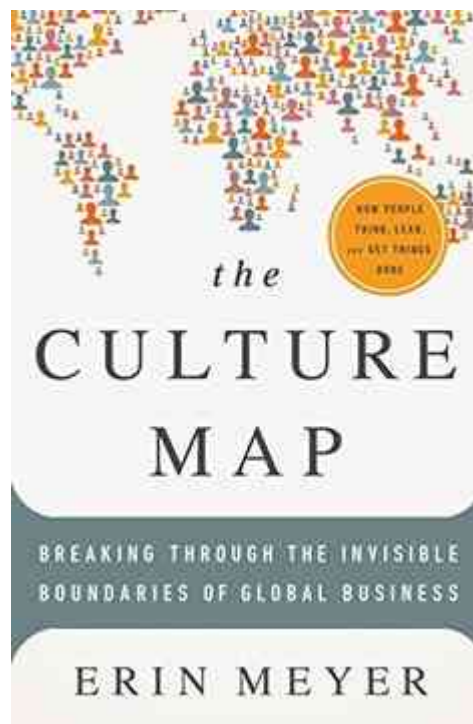
Carmina se considera una buena madre, aunque tiene una relación conflictiva con su hija Blanca, mientras que su hijo Guzmán es su mayor aliado.

No hace falta ser muy listos para darse cuenta de que "Galgos" mezcla y disimula situaciones españolas históricas que a los que llevamos tiempo en la fiesta nos son completamente familiares.



<https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/2413755/09/10/Lion-Gullon-la-ex-presidenta-celebra-la-junta-en-un-coche-con-la-oposicion-del-consejo.html>

De hecho, se nota que se ha tenido mucho cuidado de no colocarse mucho al rebufo de "Sucession" o "The White Lotus". Tiene que ser local, casposo como dicen ellos. Es una especie de "Sucession" pasada por "The Culture Map".



The Culture Map: Breaking Through the Invisible Boundaries of Global Business

goodreads

Esto se refleja en que por ejemplo, "Succession" tiene un tono más satírico y oscuro, mientras que "Galgos" puede tener un enfoque más dramático y emocional, reflejando las diferencias culturales en la narrativa.

En "Galgos", Carmina Somarriba es una figura central y poderosa, destacando el empoderamiento femenino en el mundo empresarial. En "Succession", aunque hay personajes femeninos fuertes, la dinámica de poder está más centrada en los personajes masculinos.


Y tampoco podemos ignorar que las narrativas "Los ricos también lloran" son tan viejas como la vida.



Los ricos También Lloran 1979 | Capítulo 1 | Tlenovelas

youtube

Hay un melodrama intrínseco en estos relatos, relativos a las tragedias que lleva aparejadas el relajamiento de la hormesis que sufrieron los fundadores. Que alguien se lo cuente a Piketty a ver si se entera.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jun 5, 2021

Si alguien quiere ver un monumento vivo a la no validez de la premisa de que el rico siempre será rico, solo tiene que ver en las afueras de Segovia las ruinas de lo que fue la gloriosa fábrica de Cantimpalo, donde se hacían los embutidos que triunfaban en Bruguera.

En el fondo todo son variaciones del Rey Lear, un poco estilo Ran.



Ran | Official Trailer

Here's the official trailer, now digitally remastered to the drama/war film 'Ran' directed by Akira Kurosawa. ...

youtube

De hecho tengo una deformación profesional con estas series, y es producto de haber estado mucho tiempo con compañías familiares, que hace que no me pueda creer ninguna narrativa de este estilo.

Adriana Ozores hace una actuación soberbia, pero tiene un problema: Actúa. Yo he estado al lado de gente que es así, que ha tenido siempre servidumbre, dinero... No se puede improvisar.

No se puede hacer un Stanislavsky de ser rico por razones obvias. Actúa como una tercera o cuarta generación de actores piensa que son los ricos y poderosos. Y a los guionistas les pasa igual.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A limpiar, coser y suturar la herida.



Este año vamos desde @singularsing a darle duro a la empresa familiar porque consideramos que es un colectivo completamente desatendido.

O mejor dicho, está gestionada atendiendo solo a una óptica específica. La tuerta, en concreto.



Las empresas familiares son problemática CPS de primer orden, Champions League, y por regla general se la intenta domar desde la legalidad y desde los protocolos familiares. Lo que yo llamo la aproximación IESE.

Lo resumí en una slide en una conferencia sobre el tema que di para la gente del @clubceoes sobre gestión de empresas familiares:



Todas las empresas familiares, de cierta solera, han tenido acceso a buena formación, protocolos, gobernanza familiar... Sin embargo, en ocasiones eso no ha ayudado a solucionar la problemática más compleja, la más retorcida o excepcional.

El CPS (es una disciplina diseñada para lidiar con esas problemáticas complejas y particulares, que se presentan de manera constante en unas circunstancias tan emocionalmente difíciles de manejar, como son las empresas familiares.

Así, empresas familiares que se sienten seguras porque tienen un protocolo familiar teóricamente a prueba de bombas, se encuentran en los tribunales pleiteando entre ellos por ignorar el otro flanco.

Mi concepto mental básico de empresa familiar no depende del tamaño, ni siquiera del propósito.

Lo que caracteriza a una empresa familiar es que todos los decision makers no pueden dissociarse de ninguna manera en cada una de sus diferentes dimensiones personales, familiares, empresariales... No pueden colgar el sombrero e irse a casa.



Esa definición permite entender determinadas dinámicas e incluir en un criterio más laxo cosas que en principio parecen no serlo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Siempre he dicho que Podemos es una empresa familiar.


Abordar la empresa familiar desde una perspectiva no CPS es abandonarse a la suerte de que todo el mundo esté en el lugar correcto, sepa su rol, no tenga ego ni ambición enfermizos, entiendan el contexto y sean capaces de reinvertirse varias veces con éxito. Posible, no probable.

En cada empresa familiar que he conocido existe la frase mágica "Recuerda que somos (apellido dinástico)" generalmente asociado a valores positivos: Audacia, resiliencia, trabajo incansable, persistencia...

Nunca he escuchado la frase correcta, asociada a una realidad inevitable: "Recuerda que somos humanos". #finhilo

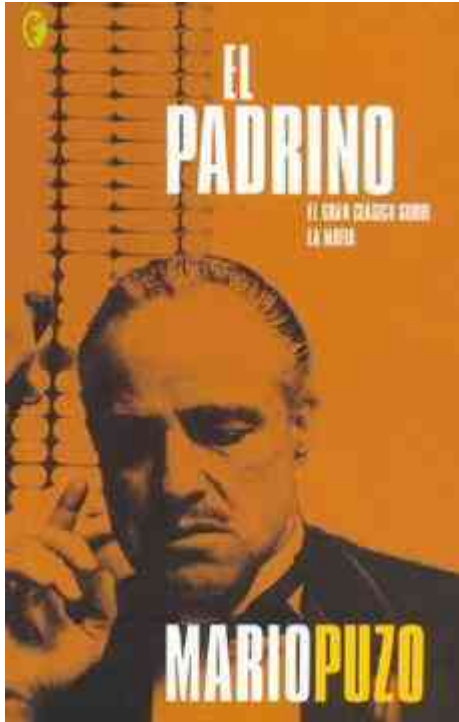


P.D.I: Este cómic, que he recomendado por muchísimas razones, es una masterclass de gestión (mierdosa) de empresas familiares. Los Pujol y los Quintà son paradigmáticos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 3, 2022

Voy a usar como hilo conductor el maravilloso cómic "El hijo del chófer", de @jordiamat22 y @josepablo_x que me parece sencillamente un puto cañón. Otro día desarrollaré mi idea de que cuando el cómic es perfecto, es un arte insuperable.

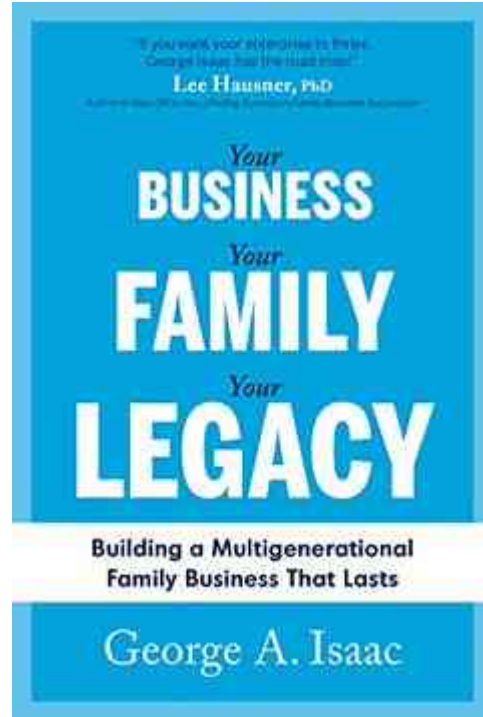
P.D. II: El libro clásico sobre gestión de empresas familiares que nunca se vende como tal:



El padrino

goodreads

P.D. III: Los libros luteranos sobre family business necesitan una adaptación a la cultura local importantísima.



Your Business, Your Family, Your Legacy: Building a Multigenerational Family Business that Lasts

goodreads

P.D. IV: Un guionista upper middle class, con unos actores upper middle class, imaginando como operan los ricos detrás de las bambalinas. Bullshit e insights brillantes a partes iguales:



Crematorio - intro

youtube

P.D. V: Un día hablaré de como para crear relatos épicos sobre la superioridad moral del commoner ser pijazo es un must:



The Five Bands Lemmy Hated Most

The Five Bands Lemmy Hated Most

<https://amzn.to/45QR5Y5>

youtube

Final de la turra: La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'

[Ver en El Turrero Post](#)

Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Categorías: Estrategia, Gestión del talento, Trabajo en equipo, El contexto manda, Desarrollo de habilidades
Fecha: 3/5/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de estrategia, baloncesto, y otras cosas de meter. Vamos al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues ha estado peleado pero baloncesto it is. De hecho me apetece poner un poco en solfa mi propio análisis sobre qué es estratégico o no.

Todo el tema comienza con que el eximio @pedro_torrijos y yo tenemos una diferencia de criterio sobre un asunto clave. Es el basket un deporte táctico o estratégico?

 Maria Alvarez @ostraperlera · Apr 29

Hola, Javier. El baloncesto es un deporte esencialmente táctico, no estratégico, salvo a finales de temporada (y no en los PO).

Vaya por delante que esto en realidad es un McGuffin: Difícilmente me podría generar más detumescencia discutir con Pedro sobre quien tiene razón, o medirme la minga con él. Probablemente tengamos un problema de semántica. Not the point.

Pero me permite reflexionar sobre que es lo que pienso sobre la estrategia desde aquella tremenda hostia que me supuso "Strategy is Problem Solving" hace ya diez años.

Bueno, el preMcGuffin era este post sobre el juego del audaz, y evidentemente un mapeo que yo considero gratuito entre su ausencia absoluta de estrategia y el hecho de que haya sido un jugador de baloncesto.

 Maria Alvarez @ostraperlera

Si estás perplejo (o perpleja, pero sospecho que perplejo), con lo de @sanchezcastejon, este es tu hilo. Lo de hoy se explica porque Sánchez no es un jugador de ajedrez, sino de baloncesto.

A partir de aquí voy a recoger la argumentación que arranqué y que paré en cuanto vi que el tema daba para hilo.

 Maria Alvarez @ostraperlera · Apr 29

De entrada vamos a analizar esta frase:

Comenté como el ajedrez no es un juego estratégico y como Ivan Redondo es básicamente un performer del rol que imaginamos del estratega.

🐦 Andrés @lambdafav · Apr 29

Solamente un performer como Ivan Redondo es capaz de mapear el ajedrez con estrategia. Quizás en el siglo XVIII era lo más parecido a ello, pero es un juego esencialmente no complejo.

El rol imaginario es muy importante. Hannibal Lecter creó un rol mítico, el del serial killer extraordinariamente inteligente. La realidad es otra.

🐦 juanmacias @juanmacias · May 3, 2023

En los Serial Killers ya te digo yo que es un mito. Salvo Edmund Kemper, casi todos borderline. Sin embargo, la cúpula nazi...

La realidad del ajedrez es que es ya un deporte donde es complicadísimo encontrar la genialidad prístina de las partidas de Fisher en los '70.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29

De hecho es un deporte donde salirse de las partidas históricas precocinadas suele terminar mal a no ser que seas Bobby Fisher. Y en los días buenos.

Sin embargo, tenemos el relato de que el ajedrez es estratégico y el baloncesto es táctico. My ass. Lo que ocurre es que en muy pocas ocasiones se ha concebido una aproximación al baloncesto desde la estrategia.

Pero hay suficientes casos como para darse cuenta de que detrás de mucha victoria de underdog hay un entendimiento profundo de las raíces de la estrategia. Un análisis superficial nos lleva a la suerte, que por supuesto tiene su papel.

Pero en un mundo de playoffs y de audiencias dependientes de que ganen los grandes, está muy minimizada.

A lo largo de este chat voy a salpimentarlo con una serie de frases de Alejandro Salazar, que es una persona que ha intuido, viniendo desde las tripas de la bestia (Monitor) que la estrategia no es lo que nos han estado vendiendo.



Me ha hecho mucha gracia ver que gente como Alejandro o yo mismo, tuvimos nuestra epifanía al oír un pope una frase particularmente acertada y que hace que todo encaje de repente.

Personalmente "Strategy is choice" me parece mucho menos potente que "Strategy is Problem Solving", pero uno no elige sus epifanías. Además, Rumelt menciona reiteradamente aquello de "La estrategia es renunciar".



"Solo en la identidad se guarda la ventaja" "La competencia es diverger, no converger" Vamos al baloncesto y vamos al CSP Limoges.



El CSP Limoges, conocido también como Limoges CSP, es un club de baloncesto francés con una historia rica y exitosa. Fundado en 1929, el equipo alcanzó su apogeo en las décadas de 1980 y 1990, cuando logró numerosos títulos tanto a nivel nacional como europeo.

En el ámbito europeo, el mayor triunfo del Limoges fue la conquista de la Euroliga en la temporada 1992-1993.

En un evento histórico, el equipo francés se impuso en la final al Benetton Treviso con un marcador de 59-55, en un partido disputado en el Estadio de la Paz y la Amistad de El Pireo, Atenas.

Esta victoria fue especialmente notable ya que Limoges derrotó al favorito Real Madrid de Arvydas Sabonis en las semifinales, antes de vencer al Treviso en la final.

Obsérvese el fino análisis que hizo Antúnez de por qué palmaron aquella eliminatoria:



<https://t.co/oQkeiBB2cv>

En enero de 1992, ficharon a Bozidar Maljkovic. Después de sus dos triunfos con la inabordable Jugoplastika de Split (1989 y 1990), Boza recaló en el Barcelona.

Sin embargo, tras un curso y medio en el equipo, el serbio abandonó la Ciudad Condal abruptamente por las fuertes desavenencias con Aíto García Reneses, por entonces mánager del club azulgrana.

Su intención era irse a Estados Unidos pero el Limoges apareció en escena para trastocar sus planes.

Tras confirmarse su fichaje, en enero del 92, seis meses antes de empezar a preparar su primer curso en Francia, el técnico se instaló en la ciudad y empezó a edificar un proyecto épico basado en una férrea disciplina.

Su jerarquía quedó patente desde el primer día. No le tembló el pulso a la hora de despedir a jugadores ilustres de la plantilla. De la columna vertebral sólo quedó Richard Dacoury.

El pívot francés Jim Bilba (1,98), el base esloveno Jure Zdovc, el nacionalizado Willie Redden y el estadounidense Michael Young fueron cuatro piezas clave en aquel grupo de guerreros.

El juego interior era pequeño, sus dos interiores titulares no llegaban a los dos metros, pero todos mostraban una capacidad atlética envidiable. En una ciudad triste y con pocas distracciones, todos los jugadores del plantel estaban centrados en una cosa: jugar al baloncesto.



Boza venía de jugar con la Jugoplastika y el Barça, no es que fuera un [Ponga aquí su entrenador de segunda preferido] de la vida, sencillamente entendió que estratégicamente tenía una oportunidad en diverger por completo de lo que había sido su caballo de batalla hasta entonces.

Esa es realmente la marca del estratega: La capacidad de manejar diferentes registros. La capacidad de entender que las circunstancias cambian y que es necesario entender que situaciones diferentes generan ventajas diferentes.

La estrategia es fundamentalmente un ejercicio de pensamiento independiente, creativo, fuera del beaten path. Rick Rubin approves.

 Nick Di Fabio @NickDiFabio1

This is Rick Rubin. He's produced music for artists like: • Kanye • Metallica • Johnny Cash He wrote a book detailing his secrets to creativity that have transcended decades. If you want to master the art of creativity, read this thread:

Hablé de lo radicalmente infrautilizada que está la creatividad en general:

La planificación, la gestión de la incertidumbre, la ilusión de control, nos lleva a hacer planes estratégicos. Un plan estratégico es como un presupuesto anual, una pollada. Un wishful thinking.

Alejandro Salazar dice que ser colombiano era una cosa que le hizo abordar la estrategia huyendo de las coordenadas luteranas. Nos suena de algo?

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. Resumamos y cerramos.



Muchas veces no nos damos cuenta de que vivimos una serie de relatos que identificamos con la realidad porque es compartido por la gente suficiente como para ser indistinguible.

La estrategia y la táctica tienen sus propios relatos de mierda. El grande gana al pequeño. El mejor siempre vence. Foreman machacará a Ali en en Rumble in the jungle.




La estrategia y la táctica vienen en realidad en el mismo bote y mezclados, como las mezclas de aceite y vinagre para hacer picnic. La separación no es realista, el sistema es dinámico, requiere constantes ajustes en tiempo real.

Alejandro (y Rumelt) dice que la estrategia no es un plan. Uno se da cuenta de que plan estratégico es un oximoron.

El baloncesto tiene una tremenda carga estratégica, no solamente a la hora de construir un equipo, elegir en el draft, limitarlo a la planificación de finales de temporada, como dice Pedro.

Lo que ocurre es que en muy pocas ocasiones se pone a trabajar la estrategia en un mercado donde la gente no está acostumbrada a las renunciaciones.

Y además no se entiende la estrategia como un sistema dinámico constantemente en renovación (Usando mi metáfora del Hotel de Hilbert). Limoges termina descendiendo, Billy Beane termina fuera de los Oakland Athletics.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 16, 2020

Pues bien, os comentaré cómo veo yo básicamente el ecosistema empresarial en el mundo. Es una especie de gigantesco hotel con puertas infinitas al estilo del hotel de Hilbert, con una particularidad.

El baloncesto no se percibe como estratégico porque hay demasiado en juego como para permitirte diverger del que sea el relato triunfante de la época: Pivots grandes, bases rápidos, unicornios, todos tiran...

Lo que funciona en un momento dado (superequipos tipo Wade-James-Bosh) termina convirtiéndose en algo que te lleva a la tumba (Phoenix este año) porque las circunstancias, la gente, las dinámicas... nunca son las mismas.

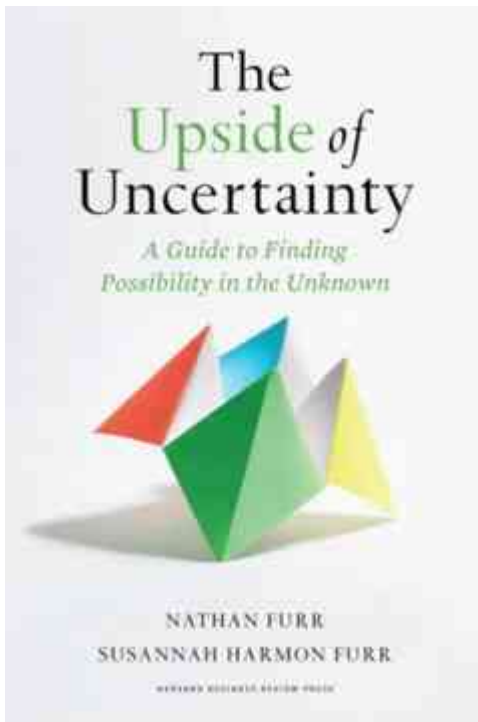
Luego el partido, efectivamente, es un instante táctico. Pero el partido no es el baloncesto. #finhilo.

P.D. I: El libro de Alejandro Salazar:



<https://t.co/OhrrkZ7ME5>

P.D. II: Estoy a full con @godivaciones sobre el tema de la incertidumbre y buena parte de nuestra mala aproximación a estrategia viene de que no sabemos convivir de manera sana con ella.



<https://t.co/YrHMYSMAR2>

P.D: III: @Arthurcahuantzi es una referencia en temas estratégicos para mi y esto me parece un insight muy potente:

Arthur Cahuantzi @ArthurCahuantzi

Por fin, después de sesudos análisis, encontré la zona donde convergen los puntos de inflexión estratégica de Andy Grove, con la zona del Dilema del Innovador de Clayton Christensen y con la zona de atractores de Richard Rumelt ↓: CC. @HoracioMarchand, @Recuenco, @yoemprendo

P.D. IV: Este año estoy enchufadísimo con mis @orlandomagic porque no son los mejores y todavía son jóvenes, pero tienen una estrategia clara.



<https://t.co/TP977GZhLX>

Final de la turra: Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

[Ver en El Turrero Post](#)

The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino

Categorías: Sistemas complejos, Estrategia, Sociología, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 19/4/2024

En el hilo turras de hoy, tal y como comentamos, vamos a seguir con The Offer, sus subtemas, su convergencia con el CPS Hispano, el problem centricity y un olor de fondo de trattoria del Trastevere. Andiamo!

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana continuamos con las compañías problem-centric, The Offer y será un hilo que huele a aceite y pepperoni.

He hablado mucho de la importancia de la cultura, como se construye, y como es el resultado de las decisiones que tomas y las que no. Obviamente The Offer no es una excepción a esta norma.

Después de adquirir los derechos de la novela homónima de Mario Puzo, Paramount estaba ansiosa por llevarla al cine. Sin embargo, encontrar al director adecuado resultó complicado.

Sergio Leone, famoso por sus exitosos spaghetti westerns, fue considerado inicialmente para dirigir la adaptación. Sin embargo, Leone estaba comprometido con otro proyecto y declinó la oferta.

Varios directores consagrados también rechazaron la oportunidad, lo que llevó a Paramount a buscar un director joven y manejable.

Evans reflexionó sobre los fracasos anteriores de películas sobre la mafia y llegó a una conclusión clave: las obras no habían resultado creíbles porque no estaban realizadas por personas con raíces italoamericanas.

Decidió que necesitaban un director italoamericano para autenticidad. Quería que la película "oliera a spaghetti".



Fue entonces cuando se cruzó con Francis Ford Coppola, un joven director con ascendencia italiana.

Evans consideró a Coppola como el candidato ideal. A pesar de su inexperiencia, creía que su conexión cultural con la subcultura italoamericana sería un activo valioso.

Convenció a Paramount de que Coppola era la elección correcta para dirigir "El Padrino". La película se convirtió en una obra maestra, y Coppola logró capturar la esencia de la familia Corleone y la mafia italoamericana.

Evans también tuvo que lidiar con las preferencias de casting. No quería a Al Pacino debido a su estatura, pero finalmente se llegó a un acuerdo para incluir tanto a Pacino como a James Caan en el reparto.

El hecho de que la ley de hierro de la Cultura Corporativa (La cultura es el resultado emergente de lo que incentivas, lo que toleras y lo que prohíbes) se aplique de manera inexorable me llevó a mapear el fenómeno con otra obsesión mía.

Hace unos meses expuse mi tesis sobre el CPS Hispano

 Fernando Abadia @fabadiabadenas

@Recuenco - CPS "Hispano". No podemos ser mejores que los luteranos "luterando", pero hay un hueco que los hispanos podemos cubrir. #CienciaArtes Muy interesante. Gracias también a @PauMugarra y a la comunidad #CPS.

Hacía uso de una serie de matrices 2x2 para explicar conceptos. Esta en concreto es importante para plantear el hueco abierto que planteo debería llenar el CPS Hispano.



Aquí lo mapeamos con los personajes de "The Offer".



Naturalmente, es relativamente sencillo darse cuenta de una cosa. Es una matriz completamente luterana. Está construida alrededor de valores luteranos. Y como tal, la parte del león es suya.

El latino es emocional, sentimental, no tiene autocontrol, no sabe de dinero, es un "artista", un "creativo". Un mal necesario. Alguien a quien soportas a regañadientes pero que no entiendes en su escala de valores, a quien no tomar en cuenta en términos de toma de decisiones.

Coppola: "Why am I even here? If they won't let me do what they fuckin' hired me to do, WHY AM I EVEN HERE??"



Es absolutamente fascinante el mapeo de personajes y sus dinámicas de poder asociadas. Y oh, sorpresa, todo el mundo depende de un buen script para ponerse en marcha. En este caso, de Mario Puzo.

Mario Puzo se inspiró en varios mafiosos reales para crear el personaje de Vito Corleone. Entre los líderes de familias criminales que influyeron en la creación del personaje se encuentran Frank Costello, Carlo Gambino y Joe Profaci.

Estos individuos proporcionaron a Puzo un conjunto de características y experiencias que ayudaron a dar vida al patriarca de la familia Corleone.

Por ejemplo, tanto Costello como Vito Corleone nacieron en 1891 cerca de Sicilia, Italia, y ambos fueron objeto de intentos de asesinato, sobreviviendo a tiroteos.

Además, Joe Profaci fue una inspiración directa para el negocio de importación de aceite de oliva de Vito Corleone.



El 5 de diciembre de 1928, Profaci, conocido como The King of the olive oil, asistió a una reunión de la mafia en Cleveland, Ohio, que lo convertiría en un jefe del crimen organizado en Brooklyn.

Dada la falta de experiencia en el crimen organizado de Profaci, no está claro por qué las bandas de Nueva York le dieron el poder en Brooklyn; Ciertamente es que su poder creció de sus contactos realizados a través de su negocio de aceite de oliva.

Lo cual no deja de reforzar la tesis de Coppola de que El Padrino, en realidad, es una película sobre las reglas del poder. Una de ellas es que el comercio es una palanca fundamental para lograrlo.

El escritor Mario Puzo, con bloqueo de escritor, se esfuerza por crear una historia de mafia cautivadora.

Al darse cuenta de sus dificultades, su esposa Erika le aconseja que trate a los personajes como italoamericanos normales como él y ella, pero que les dé motivaciones para convertirse en malvados.

Gracias a las sabias palabras de la "cariñosa esposa", Mario empieza a darle a las teclas de la máquina de escribir. Durante el proceso, Erika también argumenta por qué merece ser elogiada más que ninguna otra persona por dar vida a la historia.



Y es que, en un principio, Mario no cree que exista una forma diferente, única, no luterana, de escribir sobre la mafia.

Erika Puzo: "Maybe We Don't Kill, But Maybe This Book Is About Finding The Reason We Would."

La madre que me matriculó en Sistemas Distribuidos. Turra limit hits. A cerrar y resumir.



En el reparto Taylorista del mundo, tenemos claro cual es nuestro sitio: La planta de abajo de Downton Abbey.



Curiosamente el latino solo es necesario para un pequeño detalle: Echar la bola a rodar. Crear un mundo. Contar una historia.

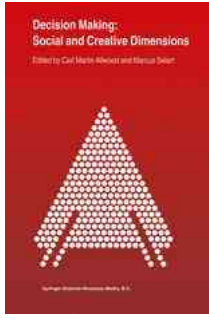
Como sabeis una de mis obsesiones es que crear un relato es crear un mundo. Y que no todo el mundo es capaz de ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Los dioses existen en tanto en cuanto que los hombres creen en ellos" - Alan Moore

En algún momento, hemos perdido nuestra capacidad de crear relatos propios y por tanto, por ejemplo, en política, vemos tristes émulos de Ocasio-Cortez o Bannon peleando en campos de batalla que no son nuestros.

Sin embargo, en un entorno de máxima incertidumbre, el perfil necesario es uno muy concreto.



https://idp.springer.com/transit?redirect_uri=https%3A%2F%2Flink.springer.com%2Fchapter%2F10.1007%2F978-94-015-9827-9_9&code=a782f648-c2d8-4fbc-a2b5-bab395a203a3

Estamos en un mundo donde se acumulan los problemas complejos y estamos obsesionados con las soluciones rápidas y los quick wins.

Y estamos obsesionados con ellas porque nos hemos comprado el marco luterano estajanovista de optimizar al máximo, levantarnos a las cinco, ser ultraproductivos y no dejar hueco a la reflexión y la pausa.

Como quiera que el CPS es una clave para resolver eficazmente los problemas su obligación reside en replantear los retos, cuestionar los supuestos y emplear una sinfonía de habilidades, entre ellas la inteligencia emocional y la creatividad.

En breve comentaremos como vamos a crear un grupo de perfiles híbridos creatividad/CPS en @singularsing e incorporarlos a nuestro proceso de diagnóstico.

Un grupo donde los creativos no estarán en el piso de abajo esperando que les suene la campanilla para cuando sea necesario desatascar un problema.

La propuesta no es nueva, pero ya los luteranos la abordaron desde compañías tipo Marchfirst, Razorfish, Netdecisions y tantas otras. Todas fracasaron.

Porque como eran luteranos, los pisos y las castas estaban claras. Querían hacer mayonesa sin mezclar el aceite y el huevo. Papá encima de mamá.

Una variante de las compañías CFO-Centric son las compañías donde la creatividad está en su lugar, el cuarto del servicio.

Naturalmente, en la pequeña ventana en la que los creativos dijeron que los importantes eran ellos, tampoco nos fue mucho mejor:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Así que voy a reciclar una conclusión de hace cuatro años. Ya os digo que hago hilos para intentar reusarlos cuando me pregunten por algo que ya he desarrollado. #finhilo

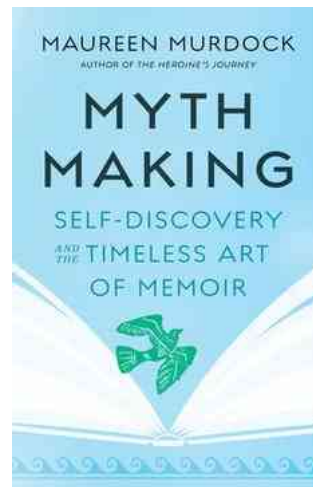
Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 23, 2020

Así que, por ponerle una cosa al hilo, que podía alargar mucho más, me limitaré decir que el cordero es cordero, las patatas son patatas, y la albahaca, albahaca. Y un plato maestro necesita de un cocinero liminal que lo entienda. #finhilo

P.D.I: He hablado en otras ocasiones de creatividad. En el turrero podéis ver más ejemplos:

P.D. II: También mencioné en su momento la dicotomía falsa que sostiene toda esta farsa:

P.D. III: Un libro nuevo que me ha gustado sobre el tema. Psicóloga Jungiana, caveat emptor:



Mythmaking: Self-Discovery and the Timeless Art of Memoir

goodreads

PD IV: Si el CPS Hispano tiene el mejor logo del universo, se dice y ya está. Cortesía de @fgquismondo



Explorando la llamada a la aventura y el rechazo inherente

Categorías: Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 2/2/2024

Tal y como prometí, vamos a hablar de las llamadas a la aventura, Gandalf, y como lo normal es que cuando invitas a la gente a ser osada y aventurera te manden a tomar por el culo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana cierro la trilogía del pompismo, pero en la siguiente hablaré de por qué Gandalf escoge a Bilbo y por qué cuando uno es llamado a la aventura lo razonable es que te manden a tomar por saco.

Hace muchos años en la Mensoesfera se puso de moda una coña que involucraba a @ramonnogueras, @ddamasd y unos cuantos más que se llamaba "Cine Racional".

Un ejemplo: PSICOSIS Una chica en medio de una tormenta llega al Bates Motel, le recibe Norman Bates. A la chica le da mal rollo el tipo, le da una excusa, llama a la AAA y la recogen.
Duración: 10 minutos.

Básicamente consistía en dejar claro que la inmensa mayoría de las películas no existirían si la gente se comportara de una manera minimamente racional.

No todo el mundo es igual. Yo soy un sucnormal extremo y soy liable en extremo, cuanto más loco y más descerebrado, más fácil.

El viaje del héroe es un modelo narrativo que describe las etapas que atraviesa un personaje o héroe en una historia de aventura o transformación.

Fue propuesto por el mitólogo Joseph Campbell en su libro El héroe de las mil caras (1949), basándose en el estudio de los mitos y las religiones de todo el mundo.

Según Campbell, el viaje del héroe consta de 17 fases, aunque no todas las historias las incluyen todas. Estas fases se pueden agrupar en tres secciones: la salida, la iniciación y el retorno. Algunas de las fases más importantes son:

La llamada a la aventura: el héroe recibe una invitación, un desafío o un problema que le hace salir de su mundo ordinario y emprender una travesía.

El rechazo de la llamada: el héroe siente miedo, duda o resistencia ante la idea de abandonar su zona de confort y puede intentar rechazar o ignorar la llamada.

El cruce del primer umbral: el héroe acepta la llamada y entra en un mundo desconocido, lleno de peligros, maravillas y pruebas.

El camino de las pruebas: el héroe se enfrenta a una serie de obstáculos, enemigos y aliados que le ponen a prueba y le ayudan a crecer y aprender.

La revelación: el héroe experimenta un momento de crisis, de muerte y renacimiento, de iluminación o de transformación que le cambia la visión de sí mismo y del mundo.

La recompensa: el héroe obtiene el objeto o el conocimiento que buscaba, que representa el logro de su objetivo o el cumplimiento de su destino.

El regreso: el héroe debe volver a su mundo ordinario, llevando consigo la recompensa y compartiéndola con los demás. Puede encontrar dificultades o tentaciones para quedarse o regresar.

El maestro de las dos mundos: el héroe ha completado su viaje y ha integrado las lecciones aprendidas. Es capaz de vivir en ambos mundos, el ordinario y el extraordinario, y de equilibrarlos.

El viaje del héroe se puede aplicar a muchas historias de ficción, como Star Wars y El Hobbit, que siguen este esquema con algunas variaciones. Por ejemplo:

En Star Wars, Luke Skywalker recibe la llamada a la aventura cuando encuentra el mensaje de la princesa Leia en el droide R2-D2.



Al principio, rechaza la llamada, pero después de que sus tíos sean asesinados por el Imperio, decide acompañar a Obi-Wan Kenobi.

El cruce del primer umbral ocurre cuando Luke y Obi-Wan llegan a la cantina de Mos Eisley y contratan a Han Solo y Chewbacca para viajar a Alderaan.



El camino de las pruebas incluye el rescate de Leia, el entrenamiento con la Fuerza, la destrucción de la Estrella de la Muerte y la lucha contra Darth Vader.

La revelación se produce cuando Luke descubre que Vader es su padre y que Leia es su hermana. La recompensa es convertirse en un caballero Jedi y restaurar la libertad en la galaxia.

El regreso se da cuando Luke y sus amigos celebran la victoria con los rebeldes y los ewoks.



Luke es el maestro de las dos mundos, capaz de usar la Fuerza para el bien y de reconciliarse con su padre.

En El Hobbit, Bilbo Bolsón recibe la llamada a la aventura cuando el mago Gandalf y los trece enanos le proponen unirse a ellos en la búsqueda del tesoro del dragón Smaug.



Bilbo rechaza la llamada al principio, pero luego cambia de opinión y firma el contrato. El cruce del primer umbral se produce cuando Bilbo y los enanos son capturados por los trolls y logran escapar con la ayuda de Gandalf.

El camino de las pruebas incluye el encuentro con los elfos, los trasgos, las arañas, los hombres-oso, los hombres de lago y los ejércitos de orcos y trasgos.

La revelación se da cuando Bilbo encuentra el anillo mágico que le permite volverse invisible y que le cambia la personalidad. La recompensa es el tesoro de Smaug y la amistad con los enanos.

El regreso se da cuando Bilbo vuelve a su casa en la Comarca, llevando consigo el anillo y parte del oro. Bilbo es el maestro de los dos mundos, capaz de vivir como un hobbit y como un aventurero.

Me gusta mucho más la historia de Bilbo porque Luke en el fondo es llevado a un callejón sin salida antes de aceptar la llamada a la aventura.



Por qué Gandalf escoge a Bilbo Baggins?

Bilbo no era un hobbit corriente. Su madre era Belladonna Took, y dicen que los Tookos parecen "hadas", como si tuvieran sangre élfica. Esto no es cierto, pero antes de que los Tookos (los Tookos son en su mayoría Fallohides) llegaran a habitar en la Comarca eran amigos de los elfos.

Como vemos, Bilbo no era un hobbit "corriente", no tanto como a él le gustaba pensar. Gandalf 'sentía' que era más audaz que los otros hobbits y decidió que Bilbo se uniera a Thorin y su compañía.

Gandalf (y muchos otros) consideraba a Bilbo y Frodo como los mejores hobbits de toda la Tierra Media.

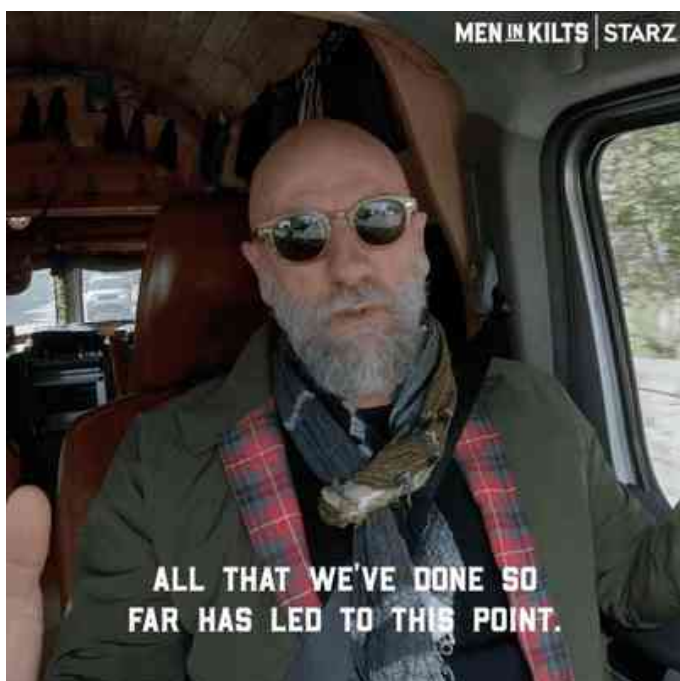
Gandalf nunca dijo explícitamente por qué había elegido al pobre Bilbo para unirse a él y a los enanos en su expedición. Siendo sabio y orgulloso no le gustaba explicar sus razones a nadie.



Por lo tanto, nadie puede decir con seguridad por qué lo hizo, pero se puede pensar, más allá de una duda razonable, que "intuyó" que Bilbo era el "hombre" para el trabajo.



La madre que me matriculó en Contabilidad.
Turra limit hits. Resumen y conclusiones:



Lo normal a la hora de proponer cualquier propuesta loca aventurera es que te manden a cagar.

Empresarialmente, lo más lógico es preservar. Muchas de nuestras propuestas locas terminan en un tupper porque las compañías no se ven con fuerza de abordarlas, especialmente si los resultados económicos acompañan y no hay emergencias.

De hecho nos han rechazado propuestas en negocios en los que hemos predicho, con precisión quirúrgica, la fecha de la quiebra.

Soy un experto en arquitectura de incentivos, cero reproche en absoluto. De hecho, es la decisión lógica y racional.

Nosotros hemos entendido que mucha gente tiene una atracción hacia la aventura, les gusta autoperibirse como gente osada y acude al CPS porque tiene desafíos tremendos que abordar, pero que luego está sometida a la realidad del poco apetito al riesgo de sus corporaciones.

Tanto, que en breve anunciaremos una compañía específica para servir ese mercado: Gente que quiere darse una vuelta por una montaña rusa loca, pero luego bajarse de la vagoneta y comentar el tema entre risas.



CPS empresarial con fuerte componente tech que solo quiera un diagnóstico, no tenga claro si nuestras propuestas terminarán implementándose o que no quieran entrar en skin in the game. Con otra ecuación de canje de valor y más tradicional en aproximación.

Entendemos perfectamente y no hay ningún juicio moral en que haya este tipo de mercado. Sería de zelote y Savonarola por nuestra parte no entender las circunstancias y el contexto. Somos expertos en personotecnia por algo.



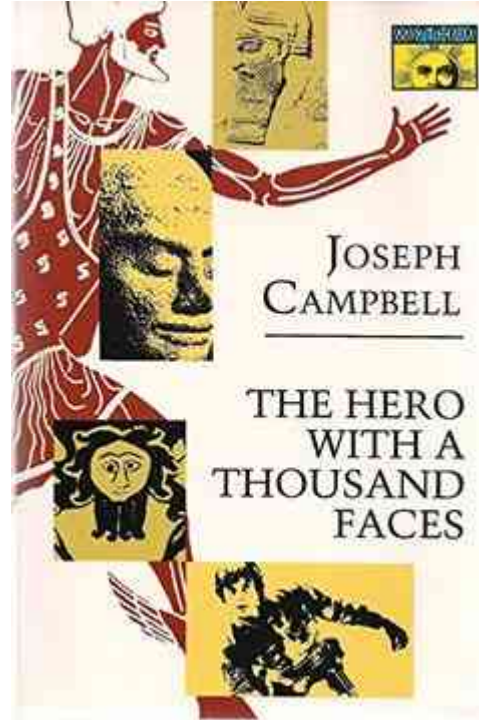
Pero si lo que quieres es tener la posibilidad de que hagan algún día una película de ti, tienes que aceptar la llamada a la aventura. Y no es para todos, por razones ya mencionadas.

"Do you want to take a leap of faith or become an old man, filled with regret, waiting to die alone?" #finhilo

<https://x.com/Recuenco/status/1755644516885778666?s=20...> #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco
The fucking unblemished truth.

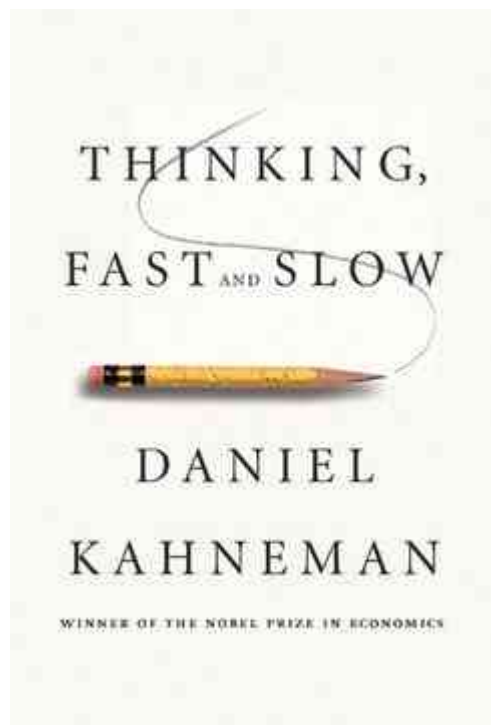
P.D.I: El clásico absoluto:



The Hero With a Thousand Faces

goodreads

P.D. II: Kahneman y Tversky dedicaron treinta años a analizar la aversión humana al riesgo:



“Bernoulli observed that most people dislike risk (the chance of receiving the lowest possible outcome), and if they are offered a choice between a gamble and an amount equal to its expected value they will pick the sure thing. In fact a risk-averse decision maker will choose a sure thing that is less than expected value, in effect paying a premium to avoid the uncertainty.”

goodreads

Final de la turra: Explorando la llamada a la aventura y el rechazo inherente

[Ver en El Turrero Post](#)

Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Gestión del talento, Orquestación cognitiva

Fecha: 13/12/2023


En el hilo turras de hoy recogeremos el guante pendiente de la semana pasada y entraremos en un territorio delicado. Hablar al board.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré sobre metaincentivos, boards, un poco más de pantomima y como sin skin in the game no hay incentivos que valgan.

Una de las principales labores de los que nos dedicamos al CPS, es hablar al board o a la familia propietaria de las compañías con las que trabajamos.

El CPS es una disciplina de CEOs y de Decision Makers. Me duele la boca de decirlo. Antes o después se van a producir conversaciones cruciales.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 29, 2021

El CPS es una disciplina de CEOs. Lo digo hasta la saciedad en mis clases. Hay que tomar decisiones duras. Hay que renunciar. Hay que poner skin in the game. El fulcrum de la palanca está en el decision maker.

Entre este mes y el que viene estaré hablando con media docena de boards sobre los temas que les preocupan, que siempre son los mismos y nunca son los mismos.

Quiero decir, hay un *saveur du jour*, que suele ser la última tecnología o el último hype (Ahora os podéis imaginar que es la IA), pero hay un problema de fondo que siempre está ahí, que es el futuro y como afectará a la compañía en cuestión.

Y hay otro problema del que nadie habla, aparentemente en una esquina, pero que es del tamaño de una montaña: Las agendas particulares de cada miembro del consejo y decision maker.

Hemos hablado ya de la problemática asociada a los huevos de serpiente y los incentivos perversos en los boards:

Y la realidad es que hacerte un mapa del territorio sobre la arquitectura real de incentivos vigentes, es para los muy cafeteros. Dificultad máxima rollo software español de los 80, final boss y niebla rollo Silent Hill envueltos en un burrito infernal.



Mi amigo @cesarastudillo lo plasma así:

 César Astudillo @cesarastudillo

Life-saving advice 1: No dejes el diseño de incentivos a un amateur. Life-saving advice 2: En materia de diseño de incentivos, todos somos amateurs. Life-saving advice 3: En pocas cosas iterar el ciclo intervención - observación - análisis es tan importante como en incentivos.

Hay cosas en las que estoy de acuerdo, cosas con las que no, y cosas que creo que son refraseadas pero que no son conceptos nuevos

El primer consejo es absolutamente clave, con el agravante importante de que normalmente les dedicamos un tiempo absolutamente ridículo si lo relacionamos con la importancia de los mismos.

El segundo, a pesar de que puede sonar engreído, me considero que a pesar que tengo mucho que aprender todavía, no soy precisamente un amateur al respecto.

Entre otras cosas porque les llevo medidas una cantidad de horas infernales desde los tiempos en los que me di cuenta que los "planes de fidelización" eran una filfa absoluta.

Know how acumulado que expuse, parcialmente, en la trilogía sobre incentivos:

Tengo una arquitectura completa de plan de fidelización que hicimos para una IBEX 35 que como no puede ser de otra manera, rechazaron implantar porque no tomaba prisioneros. Perfectamente vigente a día de hoy.

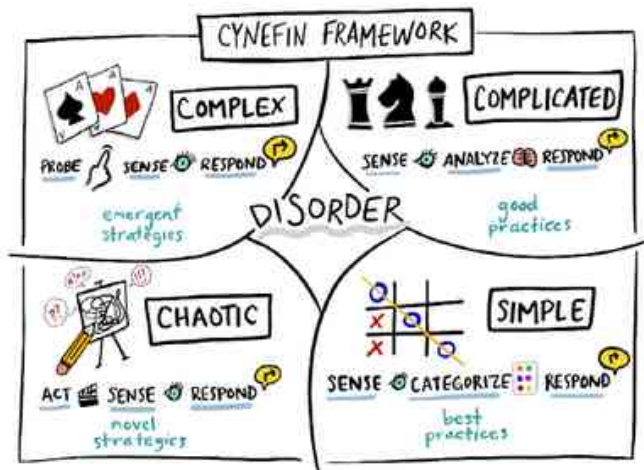


Y ahora mismo estamos haciendo algo tremebundo en una línea parecida para otra IBEX 35 de lo que no puedo dar ningún detalle pero que ya os digo que tampoco van a implementar en su totalidad por pura lógica de capacidad real de absorción.

Así que call me a jerk, but I know my shit.



Y el tercer punto... es básicamente el entorno caótico de un sistema complejo según Cynefin.



Así que si sé más, es porque he interactuado más y he tomado nota de lo que funciona y lo que no, he construido hipótesis que he pasado a ejecutar en la medida de sus posibilidades y me he empollado cien mil hostias periféricas.

Los metaincentivos son un concepto por ejemplo, completamente desconocido para la mayor parte de la gente.

La mayor parte de las motivaciones son explícitas u obtenibles con con poco de expertise, capacidad de observación y de conectar los puntos.

Pero el problema se multiplica cuando realmente hay motivaciones no explícitas en diferentes grados de subteraneidad. Y eso pasa muy a menudo, especialmente en empresas en problemas.

Huelga decir que si la empresa no tiene problemas, no suelen llamar a gente experta en CPS por su fascinante conversación.

Las motivaciones no explícitas son aquellas que no se manifiestan de forma directa o consciente, pero que influyen en nuestro comportamiento y en nuestras decisiones.

Algunos ejemplos de motivaciones no explícitas (No es una enumeración exhaustiva) son: La necesidad de pertenencia: el deseo de sentirse parte de un grupo o de una comunidad, que nos aporta seguridad, apoyo y reconocimiento.

La necesidad de autoestima: el deseo de valorarse a uno mismo y de ser valorado por los demás, que nos aporta confianza, respeto y orgullo.

La necesidad de autorrealización: el deseo de desarrollar nuestro potencial y de alcanzar nuestros sueños, que nos aporta satisfacción, creatividad y felicidad.

Estas motivaciones no explícitas pueden ser muy poderosas para impulsarnos a actuar y a superar los obstáculos, pero también pueden ser difíciles de gestionar, ya que a veces entran en conflicto con otras motivaciones más explícitas, como el dinero, el éxito o la comodidad.


Para gestionar las motivaciones no explícitas de forma efectiva, es importante: Identificarlas: ser conscientes de qué nos mueve realmente y de qué nos hace sentir bien o mal.

Priorizarlas: establecer un orden de importancia entre nuestras distintas motivaciones, tanto explícitas como no explícitas, y actuar en consecuencia.

Equilibrarlas: buscar un balance entre nuestras motivaciones no explícitas y las demandas externas, sin renunciar a ninguna de ellas, pero tampoco dejándonos llevar por ellas.

Reforzarlas: buscar formas de alimentar nuestras motivaciones no explícitas, como compartir nuestros intereses con otras personas, celebrar nuestros logros o buscar nuevos

Así que en realidad, todo lo relativo a incentivos, es un proceso PAV personotécnico (SORPRESION EN LAS GAUNAS) en el que hay que mantener un equilibrio metaestable entre cientos de factores.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 6, 2023

Cualquier solución a un problema que involucre humanos en un entorno corporativo tiene tres características: Es complejo, involucra orquestación cognitiva, es un PAV personotécnico.

La madre que me matriculó en estructuras abstractas de datos. Turra limit hits. A plegar el tenderete y las sillas.



Cualquier practitioner del CPS ha de esperar poder hablar a un board y ser capaz de influir en la toma de decisiones así como en el destino de una compañía que lo contrate.



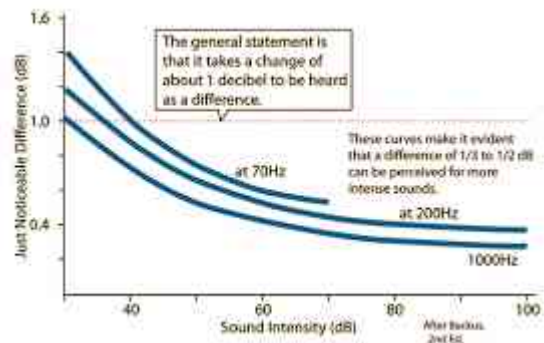
Sin embargo, hay muchas posibilidades de que la experiencia no sea satisfactoria, dependiendo de muchos factores.

Por ejemplo, tengo comprobado que si te invitan a hablar para un board, cuantos más intermediarios haya entre quien te introduce y quien te tiene que escuchar más alejado estás de ser capaz de influir.

Las posibilidades de que se produzca un teléfono estropeado (Ni siquiera es necesario que haya mala intención o agenda) son directamente proporcionales al número de intermediarios.

Por no mencionar que todos los intermediarios van a echar agua al vino porque sus incentivos son más no cagarla que sacudir el árbol. Tampoco es reprochable en absoluto.

Podríamos considerar una regla logarítmica de éxito dependiendo de tu proximidad real al board. Un poco como la respuesta del oído, descende brutalmente con cada intermediario añadido.



El CPS es un negocio de confianza máxima, y la confianza se logra tras un proceso largo y laborioso, tal y como hablamos en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy, hablaremos al hilo de esta cuestión para #preguntaalrecu, dell proceso de construcción de confianza:

Y uno de los principales mecanismos de construcción de confianza es el Skin in the game, del que ya hemos hablado mucho también.



Javier G. Recuenco @Recuenco · May 6, 2023

Nosotros estamos más con la voz del hombre de la próstata en llamas y creemos que un libro clave sobre incentivos empresariales es "Skin in the Game" de Nassim Nicholas Taleb. Recordemos algunos conceptos claves:

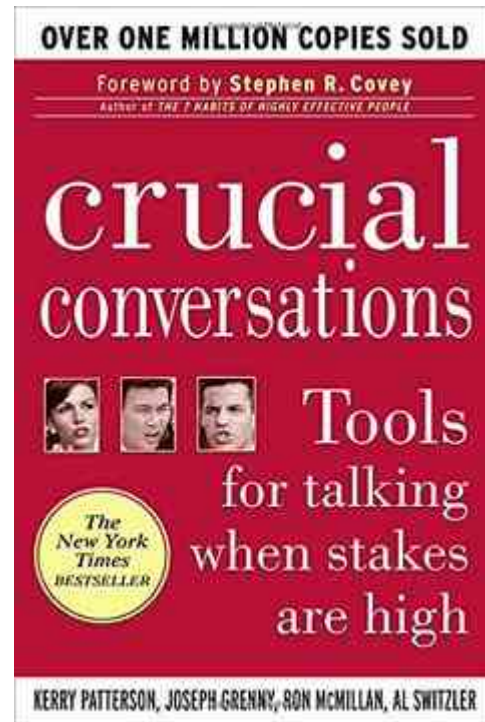
Si no hay skin in the game, lo que das son consejos. Un CPSer no da consejos. Consejos da Popeye. #finhilo.



Ese consejo te doy...

youtube

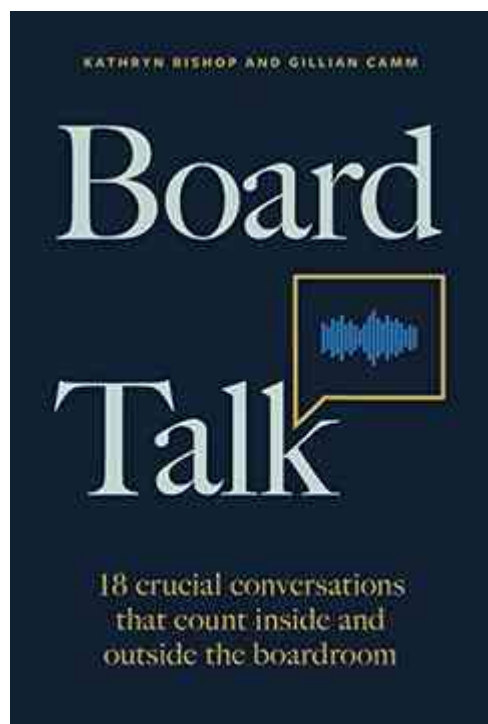
P.D. I: Clasicazo:



Crucial Conversations: Tools for Talking When Stakes are High

goodreads

P.D. II: Este es más desconocido porque acaba de salir pero también es buena mierda:



Board Talk: 18 crucial conversations that count inside and outside the boardroom

goodreads

P.D. III: Felices fiestas, motherfuckers.



Final de la turra: Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)

[Ver en El Turrero Post](#)

Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Gestión del talento

Fecha: 11/11/2023

En el hilo turras de hoy, vamos con la segunda parte de la trilogía sobre la convergencia entre CPS e IA, y en particular con el foco en la futura reconversión de las firmas de Servicios Profesionales.

A pesar de que me he convertido en una especie de poster boy a la hora de mofarnos de la consultoría, en realidad me pasa lo mismo que con el Design Thinking, Lean o Agile, o tantas otras cosas. Me gustan como actores, pero solemos tener un problema de casting.

Meet Joe Pesci.



Gigantesco actor, y sumamente versátil, lo mismo te borda Goodfellas que Solo en Casa.



Alguien lo ve como Thor en Thor:Ragnarok?



Volveré a hablar de la muerte del Design Thinking en breve, pero hoy no es el día. Sin embargo ya planteé la teoría del miscasting cuando hablé del tema en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Entonces, en resumen, mi problema con un montón de disciplinas es que sus egos expiden una serie de cheques que su talento no pueden pagar.

Sin embargo, si quiero plantear mi tesis de como la IA va a alterar un sector por completo, tenemos que tener clara la diferencia entre el mapa y el territorio.



Vamos a establecer una taxonomía somera de las diferentes variaciones de prestación de servicios que caen todas bajo el epígrafe común de "consultoría", porque creo que sin ese mapa básico, nos vamos a perder en el bosque de la semántica.

Por ejemplo, vamos a intentar diferenciar entre servicios profesionales y consultoría, y dentro de ella entre consultoría estratégica.

La diferencia entre una empresa de servicios profesionales y una firma consultora es que los servicios profesionales se enfocan en la implementación, mantenimiento y soporte de productos, mientras que la consultoría se enfoca en asesorar, ayudar y definir soluciones.

En otras palabras, los servicios profesionales se enfocan en la implementación de soluciones, mientras que la consultoría se enfoca en la definición de soluciones.

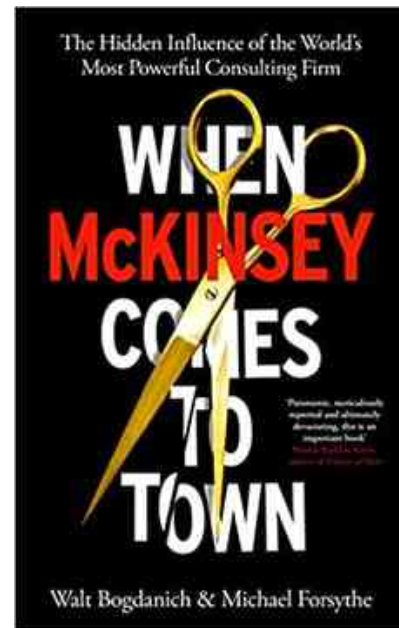
Cuando esas soluciones son de naturaleza estratégica, estaríamos hablando de consultoría estratégica.

Por ejemplo, una empresa de servicios profesionales podría ayudar a una empresa a implementar un nuevo sistema de software, mientras que una firma consultora podría ayudar a una empresa a definir una estrategia de marketing para un nuevo producto.

En resumen, aunque ambas empresas pueden ofrecer servicios similares, la diferencia radica en el enfoque y la especialización de cada una.

Esa es la teoría. Y ese es mi problema. Quiero decir, no tengo ningún problema con la teoría. Salvo que la práctica caiga en abierta contradicción.

Si no habéis leído este libro, os recomiendo que le echéis un vistazo.



When McKinsey Comes to Town

goodreads

La realidad habla de como varias personas de US Steel o visitantes de parques Disney morían por falta de mantenimiento y reparación básica para ahorrar costes.

Naturalmente, mientras tanto, y con el objetivo de proyectar una realidad inexistente, mostraban una asertividad y una seguridad impostada para dejar claro que "sabemos de lo que hablamos"

Por contraste, mi primera frase en un cliente suele ser "No tenemos ni puta idea de tu sector, esa es tu labor" Maravilloso semáforo para irnos cada uno a nuestra casa si esta frase resulta problemática.

Las últimas décadas, la consultoría y los servicios profesionales han sido históricamente una especie de suministradores de mano de obra cualificada instantánea.



Es gente capacitada, en muchas ocasiones muy capacitada, no es un gasto consolidado (Como lo sería contratar a una persona) y es una póliza de seguros para el directivo contratante con según que nombres.

Sin embargo, la mayor parte de la problemática asociada al sector, que es tremendamente popular a pesar de no gozar de buena prensa, son problemas de casting.

Esto fue siempre así? Paradójicamente, el comienzo de la consultoría fue completamente diferente al paisaje actual.

Arthur D. Little fue un ingeniero químico estadounidense que fundó la primera empresa de consultoría de gestión en 1886.

Fue el creador del concepto de operaciones unitarias, que le permitió definir el papel de la ingeniería química y explicar los diferentes procesos químicos industriales.

Además, fue uno de los primeros ingenieros que creó el concepto de servicios profesionales destacados.

La empresa de consultoría creada por Arthur D. Little sigue funcionando en la actualidad y es una firma internacional de consultoría de gestión que tiene su sede principal en Boston. En su momento fue adquirida por los propios empleados.
https://cincodias.elpais.com/cincodias/2012/01/02/empresas/1325674737_850215.html...



https://cincodias.elpais.com/cincodias/2012/01/02/empresas/1325674737_850215.html

La empresa ha llevado a cabo importantes investigaciones, como la primera penicilina sintética.

En el año 1968 desarrollaron el primer libro blanco de la Comisión Europea sobre la desregularización de las telecomunicaciones, así como contribuyó a la privatización de British Rail, que fue considerada una de las operaciones de privatización más complejas hasta el momento.

Arthur D. Little se preciaba de tener a gente con décadas en la industria como prerrequisito antes de trabajar. Lo que tiene mucho más sentido que tener trabajando en consultoría a gente a la que aún no se le ha secado la tinta del título.

La madre que me matriculó en Macroeconomía: Turra Limit hits. Un resumen rápido de la tesis y a seguir circulando.



El sector de la consultoría y el de los servicios profesionales tiene y ha tenido históricamente todo el sentido del mundo mientras ha entendido cual es su papel y lo ha ejecutado de manera profesional.

Durante un tiempo que empezó en los '80, el sector tuvo un deal muy particular que funcionaba: La consultoría servía como un acelerador de la transformación en compañías normalmente con problemas de aggiornamento competitivo. Tecnología.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2012/01/02/empresas/1325674737_850215.html

El problema es que a partir de ahí, con la demanda superando por mucho la oferta, comenzaron a hacerse comunes una serie de atajos que comenzaron a diluir la propuesta inicial.



Gente joven sin experiencia donde debería haber gente con muchísima, gente con skills técnicos donde debería haber gente con skills de negocio, bean counters y lijacostes donde debería haber estrategias.



Ahora llega un exoesqueleto multiplicador 50 X. Recordad que la X es la clave, no el 50.

Toda una serie de tareas pesadas relativas a la captura de información, proceso, presentación... que eran muy intensivas en demanda de brains for hire, van a ser dramáticamente alteradas por la nueva ecuación.

Necesitas a gente mucho más senior en skills antitéticas con respecto a las históricas (ergo, en CPS) para multiplicarla por 50 en lugar de un autobús de brazos disponibles.


Esto además, va a reventar por completo el mercado comercial de los servicios profesionales, que básicamente depende de la disponibilidad de capable bodies con skills perfectamente gestionables y boosterizables por la IA.



<https://www.inc.com/soren-kaplan/artificial-intelligence-ai-will-disrupt-consulting-industry.html>

Un mercado, que además ya tiene sus propios problemas como los ciclos comerciales cortos y constantes, y el constante feast or famine.

Hablé en su momento del tema a raíz de alguna manifestación que no recuerdo porque @eduardomanchon me bloqueó (Con el de @nntaleb es de los que más ilusión me han hecho):

 Eduardo Manchón @eduardomanchon · Mar 8, 2022

Lo primero es que "las consultoras" son un macrosegmento, las hay de muchas clases. Estando de acuerdo que el grueso de sus ingresos es el billable hour, les produce una angustia brutal estar en un ciclo constante de feast or famine.

Os recuerdo que es lo que pasó en Microsoft: Pasó de vender licencias SW y acuerdos multiaño a tener que vender soluciones de negocio basadas en tecnología -> La mitad de su equipo comercial saltó por los aires.

La presentación del miércoles de Pallette hubiera logrado que lo levantaran a hombros hace dos décadas. Lo que ha recogido está entre la fría indiferencia y el, digámoslo claro, el cachondeo manifiesto.

 Martinez @MrtnzAlvrz

Let f****ing go! Apartate, estamos reimaginando la industria aquí hoy neno

El listón ha subido, las exigencias son mayores, las marcas para las Olimpiadas son más exigentes que nunca. The jig is up. #Finhilo



Track and Field High Jump Fail

You can never have a bad day with Freshmen on the squad

youtube

P.D: Naturalmente, puedo estar completamente equivocado, y OpenAI tener sesgo de confirmación. Por ejemplo, podéis confiar en estudios alternativos sobre la evolución del mercado del trabajo, como éste de... Mckinsey.



<https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/generative-ai-and-the-future-of-work-in-america>

P.D. II: Huelga decir que los servicios profesionales, que no tienen un pelo de tontos, harán su movimiento antes o después con respecto al CPS. El problema es que su patrón hasta ahora ha sido adquirir talento no residente para extender la mancha de billable hours. Veurem.

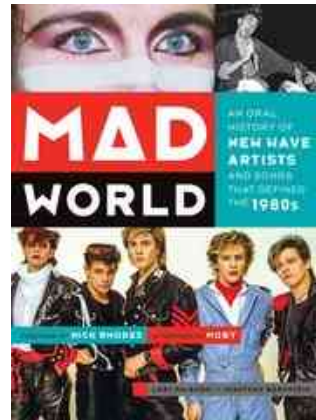
P.D. III: I stick to my guns on this:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Profundizando en mi tesis de que ChatGPT es un consultor de McKinsey.

P.D. IV: "We had to invent our own way of doing things that wasn't necessarily conventional. In hindsight, that is what led to people having to invent a way of songwriting that ended up being much more creative than just sitting at a computer trying to copy someone else"

- Andy McCloskey, OMD, as mentioned in "Mad World: An Oral History of New Wave Artists and Songs That Defined the 1980s"



Mad World: An Oral History of New Wave Artists and Songs That Defined the 1980s

goodreads

Final de la turra: Análisis de la convergencia entre CPS e IA en las firmas de servicios profesionales

[Ver en El Turrero Post](#)

Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI

Categorías: Sociología, Gestión del talento, Personotecnia

Fecha: 6/10/2023

En el hilo turras de hoy, tal y como comentamos, cerramos de momento la trilogía sobre construcción de confianza en el siglo XXI.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana cerramos, post hiato elegíaco de @mtascon, la trilogía sobre gestión de la confianza en el siglo XXI.

El principal problema con la confianza es que no es objetivable. Es sencillamente dependiente de las sensaciones, y como ya hemos visto, un mecanismo completamente hackeable.



Y tiene una fuerte relación con algo de lo que ya hemos hablado en profundidad, nuestra incapacidad de hacer análisis en profundidad y la necesidad de análisis rápidos que nos llevan a black and white thinking.

De hecho, cuando intentamos adaptar el personaje de Tom Ripley a la pantalla, no somos capaces de adaptarlo como es, una persona ambigua, y por consiguiente tenemos que convertirlo en un psicópata



La formación de impresiones es un proceso estudiado por la psicología social que se refiere a cómo las piezas individuales de información acerca de otra persona se integran para formar una impresión global de la persona.

Este proceso no es aleatorio y ha sido expuesto en teorías sociales y cognitivas.

Según Kelly (1955), los constructos personales de cada uno influyen en que una persona tenga un tipo de impresión u otra. Estos constructos personales suelen desarrollarse de forma adaptativa, a partir de las experiencias, y suelen ser bastante estables en el tiempo.

Por otro lado, Asch (1946) propuso que en la formación de impresiones la información recogida del individuo puede ser catalogada en función de su "importancia". Según Asch, existen rasgos centrales, que ejercen una mayor influencia en la impresión final, y rasgos periféricos.

Además, Fiske y Neuberg propusieron un modelo continuo que resalta que para formar una impresión de una persona, los individuos pueden usar información individual o categórica dependiendo del contexto.

Estas teorías y conceptos se pueden encontrar en profundidad en varios libros y artículos sobre psicología social y formación de impresiones.

Con lo cual se convierte en extremadamente importante entender las variables involucradas en esa construcción "instantánea" de confianza.

Una de las variables clásicas del contexto es la adaptación al receptor a la hora de emitir mensajes.

 SharkVintage @SharkVintage0

An example Dale Carnegie put in his classic, How to Make Friends and Influence People. He loved strawberry and cream, but when he went fishing he didn't use strawberries with cream to bait the fish, but worms. Fish want worms, not strawberries.
#startups #businesstip #Sales #Ads

Absolutamente imprescindible en disciplinas como la Personotecnia o para entender fenómenos como el Efecto Forer.

Aquí @pablogrueso proporciona un ejemplo claro del fenómeno.

 Pablo Grueso @PabloGrueso

Un básico de armario en consultoría: saber a quien tienes enfrente antes de abrir la boca.
<https://twitter.com/kieronFish/status/1701611380355539050...>

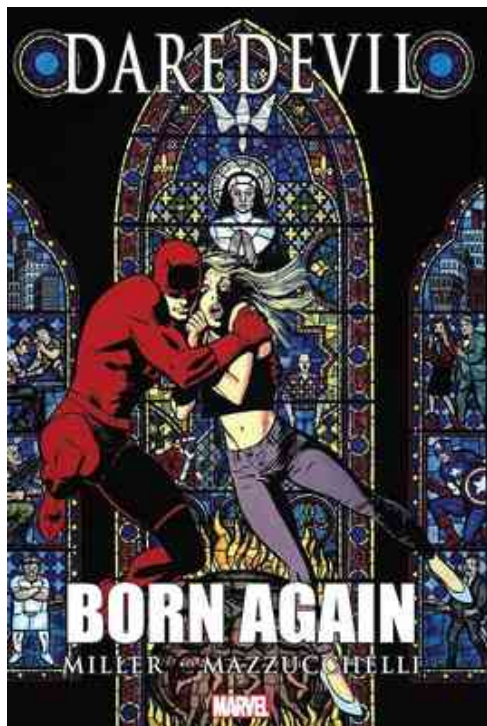
Uno de los ejemplos que a mi más me gustan de la importancia de la relevancia en la adaptación al receptor viene de uno de mis campos preferidos del arte: El cómic, y en concreto una saga legendaria.



La Saga del Oso Místico es una de las historias más emblemáticas de los Nuevos Mutantes, un equipo de jóvenes mutantes en el universo de Marvel Comics. Esta saga fue creada por Chris Claremont y Bill Sienkiewicz a mediados de los años ochenta.

Esta saga, cuando te golpea en un momento clave, que es el de la construcción de tu propia identidad, te tritura como si fueras un tomate bajo una apisonadora. Gente como @dianadamas y @dei_biz me han reconocido que les impactó muchísimo.

Mi problema personal es que lo leí después de mi propio momento traumático al respecto, y aunque lo reconocí como la obra maestra que es, no me mando a la lona llorando como hizo por ejemplo "Born Again"



La historia se centra en Danielle “Dani” Moonstar, una mutante de origen Cheyenne que también es conocida por los nombres clave Psyche y Mirage. Dani tiene la capacidad psíquica de crear ilusiones telepáticas de los miedos o deseos de sus oponentes.

En la Saga del Oso Místico, Dani se enfrenta a la mayor lucha de su vida cuando tiene que lidiar con un oso demoníaco que ella cree que es responsable de la muerte de sus padres.

Este oso mágico es una representación de sus miedos y es a través de este enfrentamiento que Dani pasa por un rito de iniciación, pasando de niña a adulta.

La saga aborda temas como el miedo, la pérdida, el coraje y la superación personal. También explora aspectos culturales y espirituales a través del personaje de Dani, su herencia Cheyenne y su conexión con las fuerzas naturales y sobrenaturales.

La metáfora me parece tremenda. Lo que Dani genera son ilusiones, no son amenazas reales. Pero lo que les hace especiales y terroríficas es que están completamente personalizadas.

Ese weak spot que tenemos todos con respecto al miedo irresoluble que tenemos a que nuestros temores o relatos internos se hagan realidad es parte de nuestra debilidad para ser hackeados por parte de gente que sea capaz de leernos.

De hecho estas sutilezas en la construcción de confianza es lo que personalmente creo que mantiene todavía las formulaciones clásicas de Registrador y Notario ante el tsunami blockchain.

Posiblemente las reticencias a entregarnos completamente a mecanismos de confianza ajenos a las debilidades humanas tienen que ver más con estas particularidades en el proceso de construcción de la misma que con el valor diferencial que siguen teniendo.

Sin embargo, uno de mis ejemplos preferidos de que no nos podemos fiar de nuestros mecanismos internos es la infatuación amorosa.

La infatuación es un estado emocional caracterizado por el dejarse llevar por una pasión irracional, especialmente por un amor adictivo hacia alguien. Se asocia comúnmente con la juventud y denota infantilismo.

La infatuación se debe a un amor intenso o a una admiración desmedida. Cuando se registra la infatuación, el individuo siente una atracción irracional por el otro.

En el caso de la relación romántica, suele caracterizarse por el deseo sexual y una sensación de necesidad respecto a la pareja.

La infatuación puede ser descrita como un capricho, una obsesión, y puede tener algo de atractivo para quien ocupa el rol de «receptor» u «objeto».

Pero en cuanto los rasgos claramente enfermizos de esta atracción salen a la luz y se vuelven innegables es difícil creer que el atractivo no se esfume y se reemplace por un deseo de saltar del edificio en llamas.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Por algún sitio hay que cortar este tema interminable. Vamos a intentar cerrar de la mejor manera posible.



La confianza es un elemento fundamental en nuestra sociedad y en nuestras relaciones interpersonales. Es la seguridad o esperanza firme que alguien tiene de sí mismo o de otra persona o situación.

Sin confianza, no existirían las relaciones de pareja, ni las empresas, ni la economía. La confianza es la base de la relación y comunicación padre-hijo, médico-paciente, profesor-alumno, empleador-empleado, etc.

Además, la confianza es un factor clave en todos los aspectos de nuestra vida. Demandamos confianza en todas las actividades que realizamos, en todas las compras, en todas las inversiones.

Por lo tanto, se puede decir que la confianza sostiene al mundo en muchos aspectos, desde nuestras relaciones personales hasta nuestra economía y sociedad.

Pero la confianza es algo que se gana poco a poco y se destruye en un segundo, es algo frágil. Especialmente en estos tiempos que el hackeo masivo de la confianza se ha convertido en un

Vivimos rodeados de relatos y cada vez de más posibilidades de engañar a nuestros sentidos. Ganar la confianza de alguien y saber mantenerla será una skill diferencial en el siglo XXI.

Final de la turra: Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI

[Ver en El Turrero Post](#)

Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades

Categorías: Sociología, Gestión del talento, Personotecnia

Fecha: 15/9/2023

En el hilo turras de hoy, seguimos con el megatema, la construcción de confianza en el siglo XXI. No será el último hilo sobre él.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto hablo este fin de semana (y varios más)
<https://twitter.com/uriondo/status/1702600827062342083...>

Mi tesis inicial es que una vez que como menciona @uriondo, la creación de confianza sea un activo fundamental elitista, vamos a ver aparecer un montón de "expertos" al respecto, por no mencionar herramientas y mecánicas para intentar detectar donde se ha aplicado IA y similares.

Esto no es nuevo, por cierto. Cualquiera de vosotros que conoce el mercado editorial sabe que cualquier libro sobre la materia es pasado por software que detecta plagios desde los noventa.



A veces pienso que obtendría resultados sorprendentes si fueran herramientas al alcance de todos y pasáramos algunos blogs, newsletters y libros por ellas.

Una señal de contenido original suele ser la creación y adopción de conceptos nuevos. Más la creación que la adopción, porque el proceso de adopción tiene más que ver con la musicalidad del término y otros azares que con la originalidad del mismo.

 César Astudillo @cesarastudillo

Adenda 2: si parece envidia cochina es porque lo es; si conceptos míos como el de "salsas californianas embotelladas" o "silogismo de Astudillo" tuvieran tanto éxito como el "Factor X", ya me habrían hecho doctor honoris causa de la Cátedra de Innovación Postdigital

Duran Duran mencionaban que "Union of the Snake" contaba un mensaje, que era demasiado abstracto para que la gente lo interpretara, pero que la musicalidad del término era tan espectacular que todo el mundo lo llenaba con sus significados particulares.



Volvamos al tema. Los luteranos tienen más claro que nosotros el papel que juega la confianza en los procesos de intercambio humano a pesar de que nosotros parecemos más "hombres de palabra" y más dados al honor antes que a la confianza.

<https://www.turnitin.com/es/productos/similarity>

Mi pana @luismi_barral me contaba siempre los mecanismos de compraventa que usaba su padre, que era tratante de ganado, y expuestos hoy en día son un prodigio de confianza y honorabilidad.

La expresión inglesa “con man” se refiere a una persona que utiliza trucos para engañar a la gente, especialmente para obtener su dinero o posesiones.

Es un término coloquial que se usa para describir a alguien que engaña o defrauda a las personas a través de algún tipo de estafa o fraude.

La palabra “con” en “con man” es una abreviatura de la palabra “confidence”, ya que estos individuos suelen ganarse la confianza de sus víctimas antes de aprovecharse de ellas. En español, un “con man” podría traducirse como un estafador o timador.

Los estafadores o “con men” utilizan varias técnicas para ganarse la confianza de sus víctimas. Aquí hay algunos métodos que utilizan:

Dirigirse a los vulnerables: Los estafadores suelen dirigirse a personas que están pasando por momentos de cambio extremo en la vida, ya que estos individuos pierden su equilibrio y se vuelven más susceptibles a las estafas.

Hacer hablar mucho a la víctima: Las estafas más exitosas se basan en el deseo. Los estafadores descubren los deseos de alguien simplemente preguntando. Las víctimas no hacen muchas preguntas; responden a muchas preguntas.

Decir tu nombre: Los estafadores a menudo usan tu nombre para crear una sensación de familiaridad.

Imitar tu postura: Numerosos estudios muestran que imitar el lenguaje corporal aumenta la empatía.

Hay dos maneras de hacer login a un sistema humano: O ser implacablemente honesto como el padre de Luismi, o siendo un buen hacker del ser humano.

Enter Kevin Mitnick.



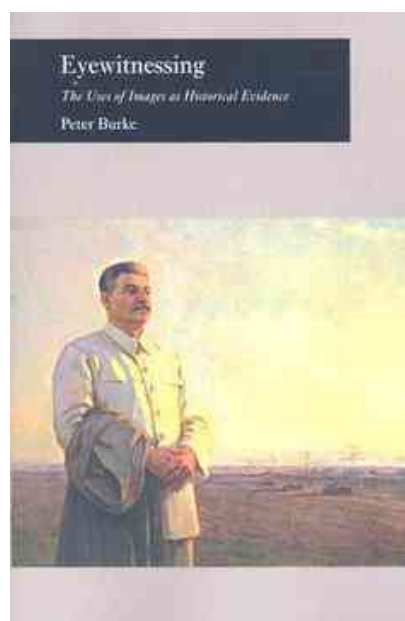
La especialidad de Mitnick era el hacking social. De hecho cuando lo capturaron le prohibieron específicamente usar un teléfono.

🐦 Bill Evjen @billevjen

Kevin Mitnick, hacker and fugitive turned security consultant, dies at 59 [https://washingtonpost.com/obituaries/2023/07/20/kevin-mitnick-hacker-dies/...](https://washingtonpost.com/obituaries/2023/07/20/kevin-mitnick-hacker-dies/) . I read his book - Ghosts in the Wires and it really blew my mind on how social hacking really works.

Tengo una teoría sobre que Mitnick fue mucho más legendario que otros hackers que leía en la 2600 (Captain Crunch y similares) porque su habilidad trascendía con mucho a la que tenía detrás del teclado.

Otro libro que he leído recientemente (Me he dado un baño para hacer estos hilos) es éste:



Eyewitnessing: The Uses of Images as Historical Evidence

goodreads

“Visto y no visto” (Hay una edición en castellano) de Peter Burke es un estudio minucioso de grabados, pinturas, dibujos y fotografías de todas las épocas.

Burke argumenta que las imágenes no son reflejos objetivos de un tiempo y un espacio, sino parte del contexto social que las produjo.

El libro plantea la cuestión esencial de cómo debemos acercarnos a la “verdad” que las imágenes ofrecen acerca del pasado. Burke sugiere que es tarea del historiador reconocer ese contexto social e integrar la imagen en él.

El libro invita al lector a cuestionar el supuesto carácter inocente de los testimonios oculares y propone un conocimiento más profundo del pasado capturado en las imágenes.

Burke considera que el uso adecuado de las imágenes con fines históricos sólo puede lograrse mediante un repaso por los métodos que, integrados ya en la historiografía, configuran la base para posteriores estudios visuales.

Estos métodos incluyen la iconografía o iconología, el psicoanálisis aplicado al estudio de la imagen, el (post)estructuralismo, los estudios culturales, el método feminista (desde una perspectiva de género), y la teoría de la recepción.

El libro presenta varios postulados que podrían considerarse conflictivos o provocativos:

Las imágenes como documentos históricos: Burke argumenta que las imágenes, al igual que los textos o los testimonios orales, son una forma importante de documento histórico.

Esta idea puede ser controvertida, ya que tradicionalmente se ha dado más peso a las fuentes escritas en la investigación histórica.

La ambigüedad y polisemia de las imágenes: El autor advierte que las imágenes son ambiguas y polisémicas. Esto significa que una imagen puede tener múltiples interpretaciones, lo cual puede ser un desafío para los historiadores que buscan una “verdad” objetiva.

Las imágenes no son reflejos objetivos de la realidad: Burke sostiene que las imágenes no son un mero reflejo de la realidad, sino que dan testimonio de las formas estereotipadas y cambiantes en que un individuo o un grupo de individuos ven el mundo social (incluido el de su...

...imaginación).

Esta postura puede ser conflictiva, ya que cuestiona la objetividad y la fiabilidad de las imágenes como fuentes históricas.

La necesidad de métodos interpretativos específicos para las imágenes: Burke considera que el uso adecuado de las imágenes con fines históricos sólo puede lograrse mediante un repaso por los métodos que, integrados ya en la historiografía, configuran la base para posteriores...

...estudios visuales.

Esto implica que los métodos tradicionales de análisis histórico pueden no ser suficientes o adecuados para interpretar las imágenes.

Estos postulados pueden generar debate y controversia en el campo de la historiografía, ya que desafían algunas de las convenciones y suposiciones tradicionales sobre cómo se debe hacer historia.

La madre que me matriculó en Sistemas Operativos y Compiladores. Turra Limit hit. Nada, necesitaré otro hilo más o dos para cerrar.



Vivimos en unos tiempos donde la realidad no es que no exista (nunca lo ha hecho), sino que hemos seguido una escalada armamentística brutal en las capacidades de engañar a la gente de manera masiva.

Donde cada vez más, en la loca escalada de la espada y el escudo entre la verdad y lo falso, solamente la gente con el sistema inmunológico más sólido sobrevivirá entre las bombas de humo y las agresiones.

Perdida la confianza en el cuarto poder, y en las entidades de fact checking con sugar daddy, hemos entregado la confianza en el mantenimiento de la verdad en un mecanismo fascinante de fact checking colectivo que resiste embates brutales de manera constante.

En un mundo además donde los Testigos de Overton del séptimo día pueden intentar convencerte de que toda la gente que se toma las manifestaciones de todo el mundo with a grain of salt es un equidistante cagapoquito nazi en los ratos libres.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ningún razonamiento no tribal y apelando al bothism sin castigo.

https://twitter.com/angelmartin_nc/status/17050922631880507

Y además, suelen compensar su agenda propia y la endeblez de sus argumentos con asertividad.

Esto, como ya hemos comentado, es de primero de generación de confianza. Tendemos a creer que la gente más asertiva sabe más sobre lo que estamos discutiendo.

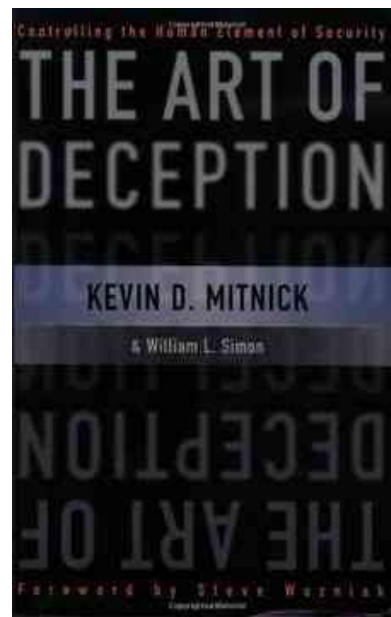
En realidad es una variante del Audentes Fortuna Iuvat. No esperamos que la gente tenga tremendos huevazos de defender una postura delirante y demagógica con encima salero y convicción.

Hay gente que triunfa durante una temporada porque hackea la confianza de la gente. Y luego mucha gente lo descubre pero no lo denuncia porque no pueden gestionar la disonancia cognitiva que les genera haberle apoyado en su momento.

Una buena consecuencia de los tiempos que vivimos es que vamos a desarrollar más anticuerpos contra el social hacking. O eso espero, no descarto que vayamos a peor y que venga una edad de oro de los farsantes. #finhilo



P.D. I: El clásico de los clásicos:



The Art of Deception: Controlling the Human Element of Security

goodreads

P.D. II: Un "slice of time" de los que andábamos por aquellos tiempos en las BBS:



The Best of 2600: A Hacker Odyssey

goodreads

P.D. III: A pesar de tener el mismo título que uno de Mazzucato, este libro habla de nuestro tema en cuestión.



The Big Con: The Story of the Confidence Man

goodreads

Final de la turra: Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades

[Ver en El Turrero Post](#)

Diversidad auténtica: cómo la comprendemos y gestionamos en la sociedad actual

Categorías: Gestión del talento

Fecha: 5/7/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de diversidad. De la de verdad, y de como la gestionamos de verdad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablo de esto en el hilo del sábado.
https://twitter.com/david_bonilla/status/1676525072490835968...

Vamos a empezar por un disclaimer. No soy un especialista en diversidad "clásica". No tengo track record de ninguna clase. Ni siquiera tenía particular interés en la materia por simple distancia, como me podía pasar con la química inorgánica o la lombricultura.

A lo largo de cuatro años de hilos turras, solamente lo he mencionado en un par de ocasiones, y simplemente como resultado periférico de una problemática que si he abordado: La tiranía de las minorías escandalosas y el skin in the game:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Yo me he comido rondas a las 6:00 de la mañana con las camareras de un Hotel o acompañando en un coche a los operarios que reparan electrodomésticos a domicilio. Si esperas obtener la información que sale de ahí de estar sentado en tu departamento de documentación, buena suerte.

Pero lo que si hago es trabajar en CPS. Y por tanto practico el Genchi Genbutsu a muerte:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Yo me he comido rondas a las 6:00 de la mañana con las camareras de un Hotel o acompañando en un coche a los operarios que reparan electrodomésticos a domicilio. Si esperas obtener la información que sale de ahí de estar sentado en tu departamento de documentación, buena suerte.

Todo esto comienza porque dentro de la estrategia de transformación estratégica de uno de nuestros clientes, @ilitia, entramos de lleno en su filosofía de vida. (Tiene una empresa filosofía de vida? Por supuesto!

<https://twitter.com/Recuenco/status/148478676983704s=20...>)

El CPS en cierta manera tiene mucho que ver con esta señorita:



Pícara es una de las integrantes más populares de la Patrulla X, el equipo de superhéroes mutantes creados por Marvel Comics.

Su poder consiste en absorber los recuerdos, las habilidades y los poderes de cualquier persona con la que entre en contacto físico, ya sea humano o mutante.

Sin embargo, este poder también tiene sus consecuencias, ya que Pícara no puede controlar lo que absorbe ni cuánto tiempo lo retiene, lo que le provoca confusión mental, pérdida de identidad y aislamiento emocional.

Además, si el contacto es prolongado, puede causar daños permanentes o incluso la muerte a la persona afectada.

El CPS tiene que andar siempre en esa delgada línea entre salirse de la visión de túnel que tiene la gente muy volcada en su tema concreto y el Genchi Genbutsu.

Meterse "under the skin" de las compañías sin perder la distancia, adoptar sus sesgos como propios o perder la cabeza por una escisión psíquica como Pícara.

Una de las líneas que desarrollamos para diversificar la compañía tenía que ver con el recruiting IT. en el que la historia de la compañía nos había proporcionado muchos insights valiosos sobre lo roto que estaba.

Y para alinearnos con el ADN de la compañía y para diferenciarnos de challengers como @getmanfred, entendimos que el ángulo de la diversidad e inclusión era nuestra carta a jugar.

 ilitia Technologies @ilitia

We're excited to share that ilitia has been named a Microsoft #BuildFor2030 Hackathon 2022 winner for Accessibility and Disability Inclusion. We are proud to support the UN Sustainable Development Goals in creating opportunities for all. <https://aka.ms/buildfor2030-hackathon-winner-announcement...>

Cuando uno ha trabajado en una empresa en la que ha disfrutado de seguridad psicológica es algo que recuerda toda su vida. La relación que se establece y el vínculo de pertenencia es inigualable. No sólo es una compañía, es un vínculo de hermandad.

¿Cómo podemos conseguir en un proceso de selección transmitir este tipo de relación? Conociendo a la persona, no al candidato. Sus objetivos, sus necesidades, sus limitaciones, sus sueños.

Y conociendo también a la empresa. Su cultura, su sensibilización y protección a las minorías. Sus puntos fuertes, pero también los débiles.

Porque el talento puede estar en un aula de la Universidad, en una persona diagnosticada de autismo o en una mujer desempleada de 52 años.

Y así se creó @magentapeople, agencia de Talento IT diverso.



¿Qué pasa con la diversidad en el sector IT? Es quizá uno de los sectores menos diversos (sobre todo en la proporción hombres/mujeres), pero donde más espacio hay para la diversidad.

Teletrabajo implantado prácticamente en la totalidad de las empresas, flexibilidad horaria, posibilidades reales de reinención si vienes de otro sector, pleno empleo.

El problema es que las carreras STEM son menos atractivas para las mujeres (Otro día hablamos de causas, pero los datos son tozudos). O en el caso de los mayores de 50 años, el reciclaje en muchos casos no es sencillo.



<https://forbes.es/forbes-w/142985/el-papel-de-la-mujer-en-las-carreras-stem/>

Para otros tipos de diversidades (neurodivergencia, LGTBIQ+) el porcentaje de personas que trabajan en IT es tan residual que de momento no hay hipótesis concretas.

¿Qué tipo de iniciativas o medidas podemos tomar para atraer hasta este sector más talento diverso?

 Jon Burguera @Jonescronico

Es un problema SERIO. Intentamos cosas. Hemos formado 12 mujeres +50, paradas de larga duración, para incorporarse al mercado IT. 3 colocadas ya. Organizamos un evento IT +50 para otoño, abierto al que quiera colaborar. @Recuenco está al tanto.

Otra de las cosas en las que el CPS me ha hecho experto, esta vez a mi pesar, es en distinguir teatro o pantomima en cuanto la veo.

Hay una serie de señales muy concretas de incoherencia sistemática en las compañías a la hora de abrazar la diversidad.

Queremos gente diversa en nuestros equipos, pero la mayoría no quieren un manager diverso.

¿Dirige los departamentos de talento y diversidad una persona diversa?

¿Porqué no hay managers diversos en los departamentos de RRHH?

¿Por qué las empresas necesitan recibir incentivos para contratar a personas diversas?

Lo que nos lleva a pensar si en ocasiones se contratan personas diversas solamente por imagen o por convicción. Por puro teatro de la diversidad.

La madre que me matriculó en Historia de la Economía. Turra Limit alarm. Recogemos la mesa y metemos los platos en el fregaplatos.



El CPS requiere del poder de la diversidad cognitiva, la capacidad de conjugar a varias personas que sean capaces de pensar de forma diferente sobre el problema que nos atañe.

De hecho es la verdadera diversidad relevante a la hora de trabajar. El resto de los aspectos relativos a la diversidad son mucho más periféricos en lo relativo a ser competente en un puesto de trabajo.

La diversidad cognitiva nos permite aprovechar nuestras perspectivas únicas, aunar nuestra inteligencia colectiva y afrontar los mayores retos de nuestra era, desde el cambio climático hasta el terrorismo.

La diversidad cognitiva es un factor clave para el éxito de las organizaciones en el siglo XXI, ya que permite aprovechar el potencial de las personas con diferentes perspectivas, culturas y orígenes para generar soluciones originales y efectivas a los desafíos que se presentan.

Sin embargo, la diversidad cognitiva sigue siendo un concepto poco visible y valorado en el entorno laboral, debido a los sesgos que influyen en nuestras decisiones y comportamientos.

Estos sesgos nos llevan a rodearnos de personas similares a nosotros, a confirmar nuestras creencias y a resistirnos al cambio, lo que limita nuestra capacidad de aprendizaje, adaptación e innovación.

En concreto, el edadismo es un problema heredado del pasado (Ya muy poca gente trabaja toda su vida en la misma empresa y es absurdo pensar en timelines como si fueran fichajes deportivos que tienen peaks físicos y declives) y de nuestra afinidad al Taylorismo de mierda.

Si leemos el futuro del trabajo, la diversidad cognitiva es un aspecto clave:

Para superar estos sesgos, es necesario fomentar una cultura inclusiva que reconozca y celebre las diferencias, que promueva el diálogo y la colaboración entre los miembros del equipo y que estimule el pensamiento crítico y creativo.

CPS es diversidad cognitiva. @singularsing es diversidad cognitiva. Rangos de edad, estudios, perfiles profesionales... Si viniera alguien con tres brazos de Saturno y nos ayuda a solucionar un problema, is in.



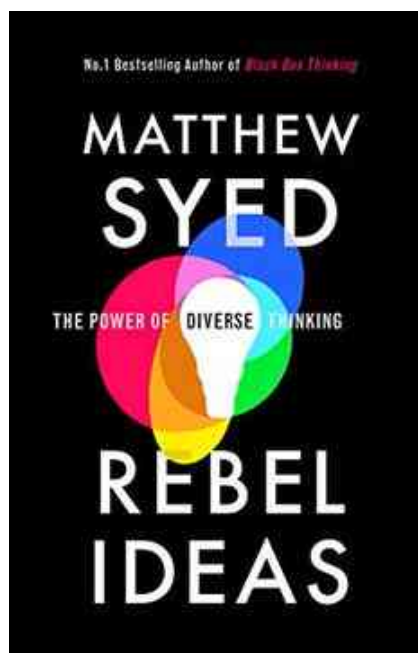
Esto no se hace porque sencillamente, no estamos dispuestos a invertir el coste adicional de orquestación cognitiva que demanda tener un equipo diverso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cualquier solución a un problema que involucre humanos en un entorno corporativo tiene tres características: Es complejo, involucra orquestación cognitiva, es un PAV personotécnico. <https://twitter.com/Recuenco/status/1527905242376962> s=20...

Porque sobre todo, lo que hay que ser es consecuente y no ser diverso de palo. #finhilo.

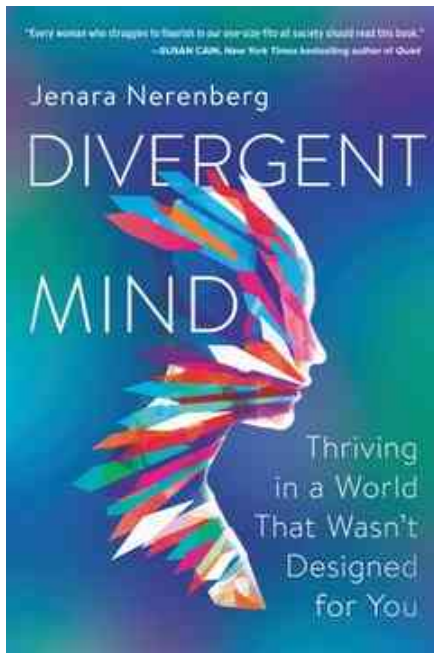
P.D. I: El libro de Matthew Snyed es un imprescindible sobre estos temas y conecta plenamente con todo lo que hemos hablado:



Rebel Ideas: The Power of Diverse Thinking

goodreads

P.D.II: Otro libro clásico sobre mentes femeninas divergentes:



Divergent Mind: Thriving in a World That Wasn't Designed for You

goodreads

P.D III: Otra línea que hemos abierto para @magentapeople es hacer servicios de Departamento de RR.HH o Selección para Startups as a service. No dudéis en contactarlos o de apuntarlos a lugares donde se concentren startups que pudieran necesitar el servicio.

P.D. IV: Efectivamente, estoy dando visibilidad a una necesidad general del mercado, a una causa que se lo merece, a una empresa que se lo merece y a una compañía cliente nuestra, en ese orden. Por si alguien tenía dudas, lo hago explícito.

Final de la turra: Diversidad auténtica: cómo la comprendemos y gestionamos en la sociedad actual

[Ver en El Turrero Post](#)

Visiones y su ejecución, la importancia ambas y la distancia que las separa

Categorías: Estrategia, Gestión del talento

Fecha: 17/11/2022

En el hilo turras de hoy, hablaremos sobre visiones y ejecución. La importancia de ambas, y la distancia que las separa.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste sábado hablaré en el hilo turras de esto, de teleportación y sobre Meta.
<https://twitter.com/emollick/status/1592998164688433152...>

Siempre me ha dado una cierta precaución la palabra "visionario". En general porque contiene la semilla de la esperanza y la cápsula de cianuro de la entelequia.

En el DRAE se desarrolla con claridad la ambivalencia esquizofrénica que contiene el término.



<https://dle.rae.es/visionario>

Mi historia personal en Twitter con el término tiene tela también.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

O lo que es lo mismo, a la gente le gusta verse reconocida como gurú y visionario, para los gurús y visionarios de verdad suelen ser desagradables, no te dicen lo que quieres oír, inciden en cosas que te hacen sentir ignorante y suelen terminar ostracizados.

Aquí por ejemplo me quejo, con la nula repercusión característica que tuve durante muchos años en Twitter, de que se suele llamar visionario al empresario exitoso en lugar de al visionario real.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es curiosa la fama de visionario que tiene Bill Gates.
<http://pandodaily.com/2013/08/24/good-night-ballmer-and-good-luck-microsoft/...> Alguien ha leído "Idea Man" de Allen?

Buscad en Twitter "Elon" y "visionario" al mismo tiempo y entenderéis a que me refiero.

Mencioné también un poco el problema de la visión de tunel que genera la obsesión en este hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

En particular, a mi me obsesiona la modalidad "man out of time" - Esas personas que son como Ooparts de carne y hueso:

Oopart

Oopart es el acrónimo en inglés de out of place artifact (artefacto fuera de lugar en español).[1] Es un término acuñado por el naturalista y criptozoólogo estadounidense Ivan T. Sanderson (1911-1973) para denominar a un objeto de interés histórico, arqueológico o paleontológico que se encuentra en un contexto muy inusual o aparentemente imposible que podría desafiar la cronología de la historia convencional. Este término no es de uso científico; por lo tanto su uso se limita mayoritariamente a los entusiastas de lo paranormal y otros investigadores no científicos (paracientíficos) [cita requerida]. El término ha sido ampliamente utilizado como prueba o refutación para paradigmas arqueológicos y científicos oficiales. En el campo de la arqueología, criptozoólogos y defensores de la teoría de los antiguos astronautas han cuestionado la concepción tradicional de la evolución humana; asimismo, en el campo de la geología, creacionistas de la Tierra joven han cuestionado la estimación científica de la edad de la Tierra. Los ooparts también se han utilizado por los aficionados a la ufología como base para la teoría de que la humanidad habría sido fundada y/o alterada por civilizaciones extraterrestres mucho más avanzadas o evolucionadas (creacionismo alienígena), ya que desde su punto de vista algunos de los pueblos antiguos poseerían, precisamente por este motivo, conocimientos científicos en determinadas áreas al menos tan avanzados como los actuales, así como tecnología insólita para su tiempo.[2] Por otro lado, la consideración de ooparts depende en gran parte de los conocimientos que se dominan de un periodo histórico, por ello es tan relativa como la veracidad de las teorías de quienes lo utilizan como argumento. En conclusión, quienes avalan la veracidad de los ooparts los consideran pruebas de que la ciencia convencional desprecia grandes áreas de conocimiento, ya sea voluntariamente o por ignorancia.

wikipedia

Dos de mis poster boys clásicos con los he estado dando la chapa constantemente, por ejemplo, son Gossage o Tesla.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Gossage tenía todo el talento necesario para haber sido un icono del siglo XX, pero al igual que Tesla, se limitó a convertirse en un "man out of time" como él, y hacer que generaciones venideras disfrutaran de sus propuestas una vez muerto.

Hay algo que nos fascina de todos esos visionarios adelantados a su época: la valentía.

Es todo un don y un arte el ser lo suficientemente atrevido como para provocar obviando los encorsetamientos y los tabúes, con el objetivo de atender la demanda y los deseos de aquellos cuyos sueños húmedos siempre están dispuestos a ser saciados.

Hoy voy a usar a otro MOOT para ilustrar mi punto: Ladies and gentlemen, les presento a William Blake.

 Solas @solas_na_greine

'The Good and Evil Angels', William Blake, 1795-? c.1805

William Blake fue pintor y poeta, como Miguel Ángel. Un polímata más. Pero a Blake no le interesaba copiar la naturaleza sino dar forma a su fantasía. Si el loco persiste en su locura se volverá sabio, habría dicho.



Como casi todos los MOOTs, sólo fue reconocido un siglo después de su muerte.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

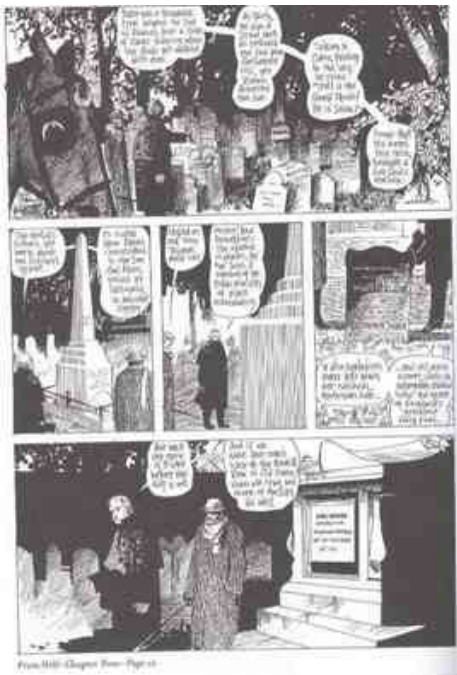
De hecho, y como dice la tira, el fracaso de gente con un talento brutal es prácticamente un tropo universal. Como escribí hace poco, Amadeus no es una biografía, es un homenaje al talento maltratado.

Blake, por ejemplo, es el santo patrón de la visión y el abrochamiento liminal:

 Rachel Botsman @rachelbotsman

"In the universe, there are things that are known and things that are unknown, and in between them, there are doors." - William Blake Liminal thinking is so powerful because it's the doorway to something new.

Mi primer toma de contacto "profunda" con William Blake fue a través de otro genio y otro monstruo como fue Alan Moore en "From Hell"



De hecho, de manera magistral, como siempre, nos trae esa dicotomía feroz y terrible del visionario consumido por aquello que solo él es capaz de ver en la figura de William Gull.

La metáfora del antisíndrome de Casandra que se genera entre el erudito Gull explicándole al cochero analfabeto Netley cosas complicadísimas y atroces sabiendo que no las va a poder transmitir, es de puto genio, de puto Moore.

Volvamos a Blake. Nada sorprendentemente, Blake tuvo visiones durante toda su vida.

La visión de la infancia de William Blake en Peckham Rye es bien conocida. Mientras paseaba, miró hacia arriba y, según un biógrafo temprano, "vio un árbol lleno de ángeles, con brillantes alas angélicas que cubrían cada rama como si fueran estrellas".

En otra ocasión, corrió hacia el interior de la casa declarando que había visto al profeta Ezequiel bajo un árbol. Su esposa, Catherine, dijo más tarde que Blake vio a Dios por primera vez a los cuatro años. Me encanta ese "primero".

Las vívidas imágenes proféticas y apocalípticas de la Biblia también le conmovieron. "Sobrecogió su imaginación", de modo que "la vio materializarse a su alrededor", informa Peter Ackroyd en su biografía de Blake (1995).



Blake

goodreads

Cuando, de adulto, se convirtió en grabador, artista y poeta, Blake se sintió impulsado a permitir que otros comprendieran esas imágenes. En uno de sus poemas épicos, "Jerusalén: La Emanación del Gigante Albión" (1804-20), declaró

"... ¡No descanso de mi gran tarea! Abrir los mundos eternos, abrir los ojos inmortales Del hombre ..."

En aquella época, eran pocos los que tenían ojos para ver y oídos para escuchar. La era industrial estaba en auge, manifestando los conocimientos de la revolución científica.

Era una sociedad tangible y visiblemente cambiante, que fomentaba un enfoque casi irresistible en los aspectos físicos de la realidad. La estrechez de miras queda plasmada en una de las imágenes más conocidas de Blake, titulada "Newton" (1795-1805)



Representa al filósofo de la naturaleza en el fondo del mar, inclinado sobre un pergamino, con una brújula en la mano. Dibuja un círculo. Es un acto de imaginación. Sólo que se trata de una imaginación embelesada en el mundo material, dedicada a estudiar lo que es medible.

Para Blake, Isaac Newton representa una mentalidad atrapada en los epiciclos del pensamiento. Aunque pretende estudiar la realidad, se aísla de ella, y así induce, como escribió en una carta a su mecenas Thomas Butts, "la visión única y el sueño de Newton".

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit strikes. A bajar la persiana y a resumir.



Las visiones son peligrosas. Las visiones nítidas son más peligrosas todavía. Hacen que la gente de pasos adelante en el vacío.



En términos de visión, siempre he reconocido que para lo que luego devino en Personotecnia, me basé en el libro seminal de Peppers & Rogers, The One to One Future.



The One to One Future

goodreads

El problema es que el libro era todo visión y cero concreción. He contado muchas veces como esa visión degeneró y se convirtió en un monstruo abyecto a lo largo de las siguientes tres décadas:



DCC 21 | La chica de la curva

Sala Dataiku | Keynote Inaugural: La chica de la curva
Javier G. Recuenco, CSO Singular Solving

youtube

El tweet origen del hilo menciona un paper donde se menciona que la evidencia sugiere que los líderes de las organizaciones pueden inspirar a los empleados comunicando una visión de futuro con una retórica basada en la imagen.

Es decir, con palabras y frases que se que se visualizan fácilmente en la mente (por ejemplo, "nuestra visión es hacer reír a los espectadores").

Sin embargo, la investigación ha demostrado que la mayoría de los líderes no elaboran sus visiones con una retórica basada en la imagen, sino que favorecen un lenguaje abstracto que no se puede visualizar fácilmente.

Este problema se agrava cuando los líderes se centran en la selección de palabras a la hora de elaborar sus visiones.

Normalmente hacen demasiado hincapié en el sistema cognitivo basado en el significado (en el que se encuentran) vs el sistema cognitivo basado en el significante (en el que consideran el significado abstracto de las palabras).

Y por ende subestiman el sistema cognitivo basado en la experiencia (en el que pueden generar imágenes mentales vívidas de cómo podría ser el futuro).

El problema de las visiones oceánicas es que usualmente colapsan a la hora de darles cuerpo. Por eso pienso que Meta se la va a meter (pun intended) : Pudo hacer cornering de las RRSS con Facebook porque no tenían forma definitiva, pero hay docenas de metaversos ya operativos.

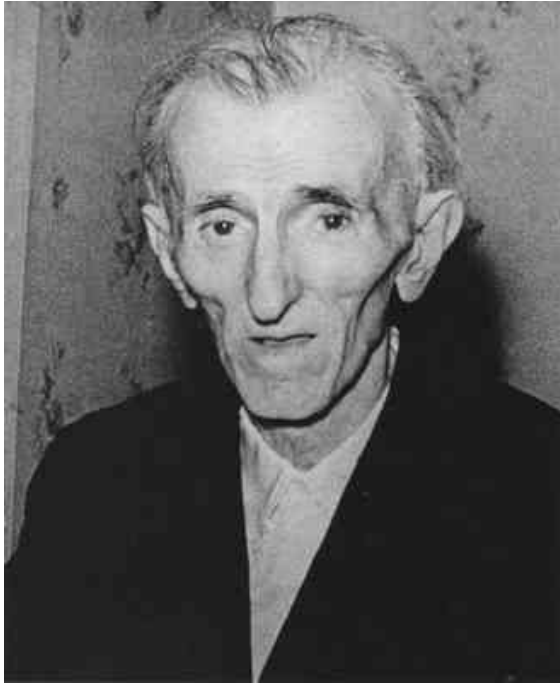


Ya os hablé del problema de las cosas que describen una imagen vívida en la cabeza.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es el problema de las cosas que describen una imagen vivida en tu cabeza pero que no tienes tecnología suficiente como para ejecutarla como la tienes en la cabeza. Como la teleportación.
<https://twitter.com/GuillermoDeHaro/status/1455402318757>

Todos los visionarios necesitan un memento mori y un concretizador (Un saludo a la brigada) para llevar el tema a tierra si quieren triunfar en vida. Pasar a la posteridad es fenomenal pero desde tu tumba se aprecia menos. #finhilo



P.D. I: Este libro es una introducción esencial a los estudios sobre Blake. El trabajo de Frye ha sido criticado posteriormente por muchos estudiosos, pero su intento de crear una interpretación sistemática de Blake es, no obstante, brillante y elegante.

Fearful Symmetry: A Study of William Blake

goodreads

P.D II: A lo largo de toda la escritura del hilo, he tenido la sensación de que tenía a mucha gente del pasado y del presente leyéndome por encima del hombro, tipo William Gull y sus visiones del futuro:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Happy birthday Mr. Tesla!!! Kudos to @Oatmeal and @elonmusk :
http://theoatmeal.com/blog/musk_tesla_museum...

P.D III: La brigada de concretización de @SingularSolving sale de aquí:



El Aviador Dro - Brigada De Demolición (1982)

Track A1 from the Spanish LP Alas Sobre El Mundo by El Aviador Dro (DRO – DRO-010), 1982. Find a copy, buy and enjoy!

youtube

Final de la turra: Visiones y su ejecución, la importancia ambas y la distancia que las separa

[Ver en El Turrero Post](#)

Los equipos de fútbol invirtiendo en talento y la ilusión de los fans al fichar un delantero en lugar de un defensa

Categorías: Gestión del talento, Factor x

Fecha: 16/7/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de este fascinante tema que mencionábamos la semana pasada:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La próxima semana voy a hablar de este tema, que es maravilloso. Por qué tocar la columna de los gastos lo puede hacer casi cualquiera y por qué generar nuevos ingresos es jodidísimo. <https://twitter.com/MarcMoratona/status/1548239813030973441>

Normalmente, cuando un equipo de fútbol invierte en gente con talento, a sus fans le hace mucha más ilusión cuando el fichaje es un delantero en lugar de un defensa.



Posiblemente tenga que ver con que a la gente le emociona mucho más un gol que un buen tackle, aunque ambos sean necesarios y los equipos full ataque solo ganan en la Playstation:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de otra sutileza de la Orquestación cognitiva, la razón por la que los equipos de Playstation solo funcionan en la Playstation.

https://twitter.com/Recuenco/status/1502232034420396s=20&t=6nq2ULnD_GVo23JujMGxLw...

Pero creo que en realidad tiene que ver con una realidad bastante más prosaica: El talento de los delanteros extraordinarios es mucho más raro y escaso que el de los defensas extraordinarios.



Tuve un entrenador (de basket) que decía que todos tenemos días mejores o peores en ataque, pero la que defensa era innegociable porque solo demandaba querer hacerlo y bajar el culo.



Todo lo que vamos a hablar en el hilo de hoy hunde sus raíces en una serie de problemas clásicos de la economía, como podía ser el de los cañones y mantequilla o el coste de oportunidad:

Coste de oportunidad

En economía, el costo de oportunidad o costo alternativo designa el costo de la inversión de los recursos disponibles a costa de la mejor inversión alternativa disponible, o también el valor de la mejor opción no realizada. El término fue acuñado por Friedrich von Wieser en su *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* (Teoría de la economía social, 1914). Se refiere a aquello de lo que un agente se priva o renuncia cuando hace una elección o toma una decisión.[1]

wikipedia

Que, como buenos problemas de economista, son simplificaciones inmanejables en la realidad. En realidad nadie tiene ni puta idea de que saldrá bien o que saldrá mal. El cañón y la mantequilla son concreciones claras de las que normalmente no vas a poder disfrutar en la realidad.

La mayor parte de los economistas y financieros que conozco defienden mucho mejor que atacan. Y normalmente ya les va bien con eso.

Creo que conté en su momento como Quirón hizo rentable la Clínica de la Concepción después de una década de pérdidas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esa es la teoría base, y normalmente estoy de acuerdo con ella. De hecho, al grupo Quirón hizo en dos años rentable la clínica de la Concepción después de décadas de perder dinero miserablemente. Con un poco de gestión básica. Pero vamos a profundizar un poco más.

Es legendaria la anécdota de su CEO entrando a presentar la operación y lanzando un discurso en el que se limitó a decir que a partir de ahora, cualquiera que quisiera un bolígrafo o una venda, tendría que obtener la aprobación de una persona gris en una esquina de la sala.

El problema es que el mismo fondo de inversión que logró pingües beneficios con Quirón tiene a día de hoy varias compañías en su portfolio que huelen más que un camión de almejas pasadas de fecha.

Aquellas compañías que requerían cortar costes y un poco de gestión, éxitos rotundos. Las compañías que necesitan una reformulación de la propuesta de valor integral, agua.



Conté todo en detalle en el hilo que hice sobre Private Equity:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la eventual transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor, y como afecta a tres negocios clave: Los VCs, el Private Equity y los M&As.

Hay varios tweets de aquel hilo que podría recuperar "As is" para éste:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La gente que tiene que capturar el valor en el futuro debe de ser la que sea capaz de darle la vuelta a las compañías desde la estrategia y el CPS y no desde el apalancamiento financiero o la excelencia operacional. Los Jobs. Los Musk. No los Mckinseys o los DLA Pipers.

En realidad el problema del Private Equity se podría resumir en que tiene un equipo lleno de defensas y es difícil meterles un gol, pero no le meten un gol ni al arcoíris.



La realidad es que atacar conlleva riesgos, y hay que reconocer que el cholismo tiene su lógica. Defiendes, esperas un error y lanzas la contra. Luego está si te apetece pagar una entrada por ello, pero los financieros que conozco les gusta alardear de tomar pocos riesgos.

Pero no todos los financieros son iguales: Enter Nicholas Nassim Taleb, los cisnes negros y la trilogía "Incerto".

Antes de que los hombres descubrieran la existencia de los Cisnes Negros en Australia, las pruebas empíricas demostraban que no existían.

El problema de las pruebas empíricas es que sólo pueden ser falsificadas en lugar de demostrar que son correctas o incorrectas en última instancia. En otras palabras, no habrá una teoría final en la ciencia, o en la vida socioeconómica, que sea correcta para siempre.

Más bien, un método que funcione mejor en comparación con los anteriores. Hasta que una nueva teoría evolucionada, por lo tanto, falsifique a la anterior. No significa que la anterior fuera errónea, sino que no es tan completa como la nueva teoría.

¿Qué tiene que ver esta introducción con la inversión? En el mundo de la inversión abundan los gurús, que afirman ser capaces de leer los mercados.

Obviamente no tienen ni idea de gestión de la complejidad, están demasiado adoctrinados con sus teorías y, por tanto, caen en la falacia narrativa.

La falacia narrativa es un sesgo que todos llevamos, pero que los llamados "expertos" parecen llevar más. Es decir, tendemos a dar una explicación y a crear relaciones de causa-efecto entre hechos, que no tienen ninguna relación.

En resumen, con las palabras podemos crear historias, esas historias se ajustan a una narrativa, que se desvía de la realidad. El relato™.

Además, mientras que los expertos en el dominio de las cosas físicas, tal vez sean capaces de tener una mejor comprensión de ese dominio, este no es el caso de las áreas sociales.

Como dice Taleb: "si pones a 1000 personas en fila y coges a la persona que más pesa en el mundo, esa persona representará treinta puntos básicos del total (0,30% del total)"

"en cambio, si coges a 1000 personas y quieres medir cómo afectará al total la persona más rica del mundo, te sorprenderá ver que esa persona representa el 99,9% del total"

En otras palabras, Taleb clasifica nuestro mundo en dos dominios, un primer dominio, llamado Mediocristán, como el ejemplo del peso. Y un segundo dominio, llamado Extremistán, como el ejemplo de la riqueza.

En el ejemplo del peso (mediocristán), un solo acontecimiento raro afecta mínimamente al total. En el ejemplo de la riqueza (extremistán), en cambio, un solo evento raro hará el total. A partir de aquí, volvemos a nuestra idea de los cisnes negros.

La socioeconomía se puede clasificar como un ámbito de extremismo, en el que un acontecimiento raro puede hacer el total.

Por lo tanto, el problema aquí es entender la diferencia entre los eventos raros, o "Cisnes Negros" que pueden ser clasificados en "Cisnes Negros Positivos" y "Cisnes Negros Negativos".

En otras palabras, queremos evitar los cisnes negros negativos, mientras que queremos exponernos completamente a los cisnes negros positivos. ¿Pero cómo se aplica este concepto a las finanzas y las inversiones?

Para aprovechar los cisnes positivos y evitar los negativos, hay que adoptar un enfoque opuesto en el mismo ámbito. En pocas palabras, hay que cubrirse de los cisnes negros y al mismo tiempo exponerse a los cisnes positivos ilimitados.

Esta estrategia se traduce en la estrategia Barbell, elaborada por Taleb. Esta estrategia consiste principalmente en asegurarse de que el 90% de su capital está a salvo, invirtiéndolo en activos sin riesgo, que se cubren de la inflación.

Por otro lado, utilice el 10% del capital restante para inversiones muy arriesgadas. Inversiones arriesgadas como las opciones, o los derechos pero no las obligaciones de comprar o vender una acción en el futuro.

Lo bueno de las opciones es el hecho de que se conoce de antemano el lado negativo (el coste de la opción), aunque no se conoce el lado positivo (como dice Taleb "El cielo es el límite").

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit signal. No he podido conectar todo esto como quería con como entender esto es imprescindible para crear una estrategia de innovación para las compañías. A recoger y a ver si podemos resumir el asunto sucintamente.



Este tweet contiene una cantidad de sabiduría mezclada con contundencia que no puedo alabar lo suficiente:

 Carlos Miragall @karlitos

Un jefe que tuve una vez, analizando planes de negocio, decía algo como (politically incorrectness alert!): los gastos son como tu madre, los ingresos como tu padre. De los primeros puedes estar seguro...

Y ojo, no puedo sino alabar a la gente que tiene talento para el ajuste, el recorte, la lijada, el despido y el apurar el jamón hasta el hueso. Usted tiene talento y es necesario, amigo.



El problema es que como usted hay cien mil, y gente que es capaz de crear valor y generar nuevas líneas de ingreso hay muchas menos. Es la misma lógica por la que se paga tantísimo el gol en el mercado futbolístico: Porque es realmente escaso.

La austeridad no crea riqueza. El repartir lo poco que hay no crea riqueza. Te hace ganar tiempo. Te hace llegar vivo al día siguiente. Esto es extremadamente importante, como dice Taleb. Dead companies do not invest.

Pero si quieres vivir más allá del día que tienes escrito en que te quedarás sin caja, necesitas del talento y la creatividad necesarias para generar nuevos revenue streams.

Nadie recuerda los recortes que tuvo que hacer Jobs en su momento en una Apple agonizante que se desangraba, solo se acuerda de todas las innovaciones que revolucionaron el mercado.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como Jobs: los primeros movimientos son solo para ganar tiempo y wait for the next big thing.

Así que amigos que os dedicáis a recortar costes, recordad que sois completamente necesarios, pero que nadie paga una entrada para veros. #finhilo

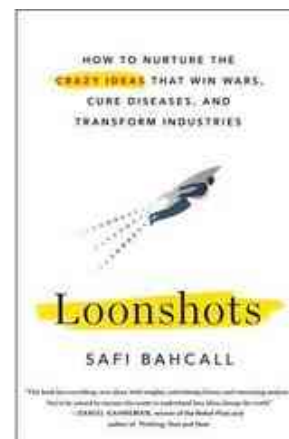
P.D.I. Solo dos libros, uno a cada lado del espectro. Este es imprescindible desde el lado de accounting, y si buscáis la foto del autor veréis que no tiene pinta de sex beast.



I May Be Wrong, But I Doubt It: How Accounting Information Undermines Profitability

goodreads

P.D. II: Este es un puto clasico imprescindible y ya está:



Loonshots: How to Nurture the Crazy Ideas That Win Wars, Cure Diseases, and Transform Industries

goodreads

Final de la turra: Los equipos de fútbol invirtiendo en talento y la ilusión de los fans al fichar un delantero en lugar de un defensa

[Ver en El Turrero Post](#)

La confusión y malinterpretación del liderazgo, ¿El líder se hace o se nace?

Categorías: Gestión del talento

Fecha: 26/2/2022

En el hilo turras de hoy, hablaremos de lo absolutamente anti intuitivo que es el liderazgo en realidad, y por qué la mayor parte de la gente lo suele confundir y malinterpretar.

Mucha gente se pregunta como funciona el liderazgo, si se nace líder, si es algo que se puede aprender, y en general como funciona. No pretendo ser un gurú de nada y menos de liderazgo, pero voy a intentar daros mi punto de vista.

Hablé en su momento de que el liderazgo no es como la gente piensa, que los CEO no viven en un paraíso terrenal, y que el sentimiento que en general les caracteriza, es la soledad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de un concepto aparentemente un tanto abstracto, pero absolutamente crítico en todo lo que tiene que ver con el CPS: El peso del armión y la soledad del CEO.

El otro día compartí este link en mi timeline, y es que no puede ser más cierto y no puedo estar más de acuerdo. El liderazgo en realidad va de convencer.

 Julie Zhuo @joulee

Early in my career, when I struggled to convince people of my point of view, I used to think, "Wouldn't it be nice to be the boss? Then I could just get my way." Alas, it doesn't work that way. The higher up the ladder you go, the more the job is about convincing. (1/3)

Voy a usar dos hilos conductores a lo largo del hilo: Mi propia experiencia como Presidente de Mensa España y el estado actual de la política nacional.

Antes de nada, vamos a dejar las cosas claras: Yo nací un antilider. Cero carisma. Gafotas orejón. Bulleado hasta la muerte. Hermano de un golden child con bucles rubios como la miel, deportista talentoso, líder natural desde pequeño. La nada cósmica, al anticarisma.

En Mensa yo soy Presidente por accidente, como otros que yo me sé.

Un día recibo una llamada para ver si podía echar una mano en una candidatura, otro día se produce una votación en la que me eligen candidato a Presidente, y otro soy el octavo más votado en una junta de ocho en el que hay cinco de mi candidatura y así se escribe la historia.

En Mensa no he sido históricamente nunca ni coordinador. Lo más parecido a ocuparme de algo históricamente es haber tocado con el grupo que amenizaba las RAMs desde el 2003 hasta el 2010 y haberme ocupado del GIE de Retroinformática. En términos de poder, ni botones.

Sin redes internas. Sin apoyos. Sin ninguna voluntad de poder. Sin interés real de nada que no fuera echar una mano, porque llevo en la asociación desde el '92 y me ha dado mucho. De cero pelotero a Presidente.

Muchas veces llegas al liderazgo porque eres el adulto en la habitación. No tienes carisma, no tienes voluntad explícita de poder, pero de manera natural las facciones acuden a ti para que medies, particularmente cuando la situación se vuelve peluda.

Es el caso de Feijoo, al que le gustaría haber llegado al poder bajo palio y sahumero por aclamación rollo Domingo de Ramos, pero tiene el carisma de un zapato, concita cero entusiasmo y en realidad se acude a él porque hace falta un adulto para ordenar el kindergarten.



Lo que más hago, con mucha diferencia en Mensa, es mediar. Hay un montón de gente competente que sabe hacer su trabajo, pero que desperdicia su energía en luchas intestinas. Por el poder. Por diferencias ideológicas. Por querer tener razón. Por huevos. Por ovarios.

Ayuso tiene por el contrario, otro liderazgo completamente diferente. Es, como dice mi compadre @luismi_barral, gente que es lo que parece y parece lo que es.

Es tan excepcional en un panorama político lleno de petimetres dominados por sus asesores de imagen, que polariza como nadie a fans y a enemigos. Los amigos son fans, los enemigos le tienen una ojeriza absoluta.

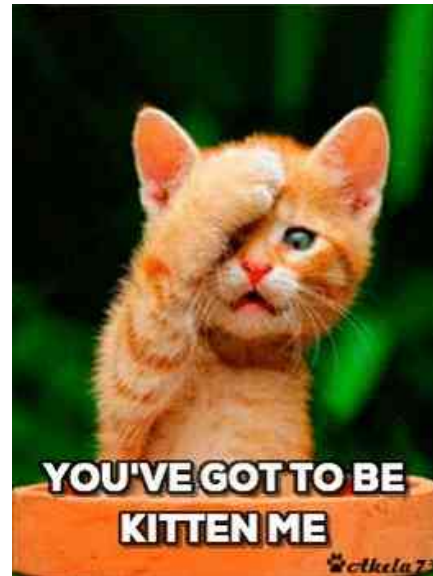
Y no deja de ser curioso, porque ella misma tiene a MAR en la sombra y personalmente creo que le falta media patatina pal kilo, pero tiene esos arrebatos de sinceridad que la hacen irresistible. El propio MAR se queja de que no la puede controlar.



<https://eltelevisero.huffingtonpost.es/2021/06/han-dicho-que-era-tonta-miguel-angel-rodriguez-se-cuela-en-la-entrevista-de-bertin-a-diaz-ayuso/>

Naturalmente, tiene que barrer en un enfrentamiento interno con Casado, que parece buen chaval pero que tiene tan metida la mano de Egea en el culo que no se sabe donde empieza la mano y donde termina el culo.

Otro día hablamos del nivel estratégico de la política de este país, que nos ofrece perlas como MAR, Ivan Redondo y similares como los Von Clausewitz del entorno.



Luego está el sencillo hecho de que simplemente le puedes caer mal a la gente. Y es un tema sobre el que no tienes ningún control, ni puedes evitarlo. Las razones por las que le puedes caer mal a alguien pueden ir desde las completamente justificadas a las puramente random.

Cayetana ofrece un liderazgo intelectual, pero tiene una cosa que es veneno para el liderazgo, emana una sensación de superioridad que es casi física. Tienes la sensación de que te golpea su sentimiento de superioridad y de que le molesta hablar con simples plebs.



Ella misma es perfectamente consciente de ello y sabe que jamás concitará los suficientes apoyos en un partido lleno de indigentes intelectuales con carisma y redes que le disputarán el puesto.



<https://as.com/diarios/2022/02/22/actualidad>

Pablo Iglesias siempre ha sufrido terriblemente el ser consciente de que Sánchez, al que considera que tiene un IQ de temperatura ambiente, le haya levantado la cartera en multitud de ocasiones.

<https://elpais.com/espana/2021-03-15/sanchez-iglesias-historia-de-un-breve-matrimonio-de-conveniencia.html>

Si tienes un edge intelectual y quieres mandar, más te vale enmascararlo de multitud de medidas de autodesprecio o estás listo de papeles. Ofrece un flanco obvio de ataque: Eres malhablado, vistes mal, tienes mal la dentadura, tartamudeas.

Por eso terminan eligiendo a Rajoy contra Rato, Suárez contra Fraga, Sánchez contra Bono, Casado contra Soraya. Parecer tonto y manejable en lugar de peligroso es fundamental a la hora de llegar al poder por la puerta de atrás.



https://historia.nationalgeographic.com.es/a/claudio-emperador-despreciado_15736

Luego está el hecho de que cuando llegue el momento, si quieres asestarle a alguien una puñalada, tienes que romperle la muñeca en el movimiento.



Pablo Iglesias, por ejemplo, le roba la cartera a Errejón porque tiene ese carisma de asamblea y esos huevos de man on a mission de los que Errejón carece por completo.

Pablo, por el contrario, siempre ha sido un estalinista avant la lettre y obviamente se deshizo de toda la oposición a golpe de piolet y asaltos al Palacio de Invierno.

Lo único que le ha frenado en su escalada es que la ley de hierro de la oligarquía se ha impuesto como siempre, y no ha podido gestionar la contradicción interna con la ola que le había llevado al poder, que era la del 15M.



El día en que el profesor Bastos pronosticó ante Monedero el futuro de Podemos

Podemos se presentó en sus orígenes como un partido no personalista en el que las bases tendrían todo el poder. Pero, al final, ha terminado sucumbiendo a la...

youtube

Casado, por el contrario, le lanzó una puñaladita Flanders a Ayuso, que obviamente era su objetivo porque el contraste de carisma era insultante. El resultado está a la vista de todos.



Otra persona que ha perdido por completo el liderazgo de su tribu es Mark Zuckerberg.

Porque su liderazgo se basaba en que estaban cambiando el mundo, cuando la gente se da cuenta de que es lo que estaban haciendo en realidad...

🐦 Miguel Á. Paniagua @pantxopaniagua

El Armagedón de FB que predijo hace años mi amigo, el gran @Recuenco, más cerca... Meta (Facebook) employees are losing confidence in leadership, according to results of an internal survey by Insider, less than half provided favorable responses about their "intent to stay"

La madre que me matriculó en Sistemas Operativos. Turra limit hits. Vayan tomándose las últimas pintas, señores, que nos vamos.



La gente tiene una idea de liderazgo completamente errónea. Años y años de ver tropos de líderes les han hecho pensar que el líder es alguien que impone su voluntad a los demás.

El liderazgo no va de imponerse, va de convencer. No va de tener ascendencia, va de ser ejemplar. No va de ser majete, va de saber cuando sacar el puño y cuando sacar el tapete y las copas.

Otro hecho antiintuitivo es que no existe un modelo de liderazgo universal. La gente busca el líder perfecto, pero no existe tal cosa. Creo que el líder adecuado es el adecuado para su contexto.

Así, alguien que puede liderar una tribu en los desiertos de África no tendría éxito liderando la misma tribu en las nieves del norte de Noruega. Cada uno tiene que encontrar su propio modelo de liderazgo y adaptarlo a su contexto. El liderazgo es otra disciplina personotécnica.

Creo que todo gran profesor es un gran líder. Esa es una habilidad fundamental de la enseñanza, porque la definición de liderazgo es llevar a la gente a un lugar al que necesitan llegar, que ellos mismos no creen que puedan alcanzar.

He visto a varios profesores que se han fijado objetivos ambiciosos y han utilizado valores fuertes dentro de su aula. Han trabajado sin descanso con sus alumnos, alumnos que al principio del año no creían que pudieran alcanzar esos resultados, para superar sus expectativas.

Si subes con el zeitgeist, no vayas luego contra el porque te den yeyos mesiánicos. Las olas se surfean, no se dominan.

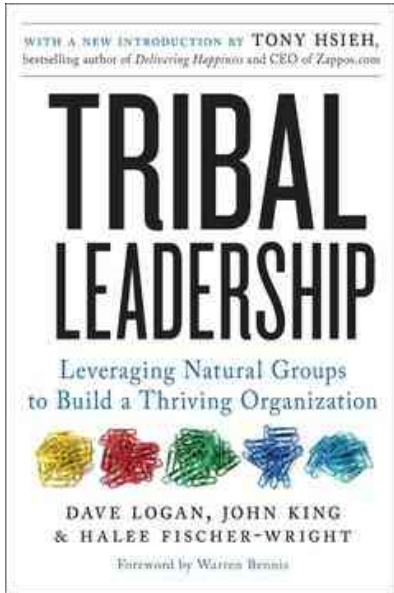
Si te impones via puño de hierro, se consciente de que tu destino será morir rollo "La muerte de Stalin", el exilio rollo Idi Amin o la muerte por saturnismo rollo Caucescu. Sacar el puño a pasear por sistema no es gratis.



Si eres el líder de algo, sea por accidente, sea por aclamación, sea por que eres la última opción, ejerce ejemplarmente, se consciente de que no vas a acertar siempre, no busques ser querido, actúa siempre de manera coherente y disfruta del viaje. No durará siempre. #finhilo

P.D: Un buen libro sobre liderazgo es éste: <https://goodreads.com/book/show/16144853-leaders-eat-last...>

Otra sugerencia:



Tribal Leadership: Leveraging Natural Groups to Build a Thriving Organization

goodreads

Final de la turra: La confusión y malinterpretación del liderazgo, ¿El líder se hace o se nace?

[Ver en El Turrero Post](#)

La escurridiza relación entre éxito y talento

Categorías: Gestión del talento

Fecha: 17/7/2021

En el hilo turras de hoy, a pesar de que tengo mil temas pendientes de #preguntaalrecu, me apetece hablar de algo sobre lo que llevo reflexionando un rato: La escurridiza relación entre éxito y talento.

Lo venía pensando de resultas de la conversación (Una de tantas) que tuvimos ayer comiendo los tres tenores:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

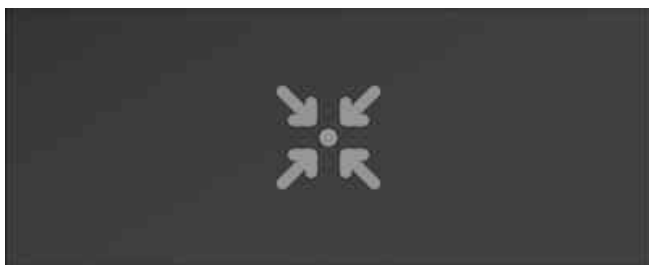
El equipo 3x3 preparando jugadas ensayadas. Este año la liga senior de residencias no se nos escapa. @jaime_rdes @samuelgil

La pregunta era: Como capitalizar la creación de contenidos? Como recuperar el esfuerzo invertido en lo que estamos haciendo? Como obtenemos retorno crematístico de lo que hacemos?

Todos tenemos psicológico income, pero si le queremos dedicar tiempo y compromiso, tiene que haber algo más. Si no, llega un momento en el que se convierte en una esclavitud más, sobre todo si tiene una periodicidad concreta.

Esto les aplicaba sobre todo a ellos, que dedican 8/10 horas por podcast, muchas veces obligándoles a hacer esfuerzos ímprobos. Nosotros en @heavy_mental vamos bastante más con la chorra fuera, sobre todo @_miki, que como es un puto genio no le hace falta.

La mayor parte de vosotros estareis familiarizado con el concepto de Ikigai:



<https://medium.com/ideas-into-action/ikigai-the-perfect-career-diagnostic-3de932834be7>

Siendo un framework que me parece correcto, me parece asimismo demasiado sintético. A mi me gustan bastante más las historias de talento desaforado que se da a pesar de todas las circunstancias en contra.

Los que me conocéis sabéis que soy más metálico que los remaches de la muñequera de Rob Halford.



Mi padre era aficionado a los toros y la caza. Supongo que por aquello de matar al padre figuradamente, no ha habido cosa que me diera más por el saco que la trilogía español-costumbrista: Toros, caza y flamenco.



Soy además un stajanovista, un workaholic y un triste que no le va la fiesta ni la noche, ya ni hablemos de las drogas.



Así que os podéis imaginar lo muy cerca que me cae todo el mundillo flamenco. Por no gustarme, ni me gustaba la guitarra, yo no tengo ninguna técnica de rasgueo y mano derecha, soy de púa.

Pero llegó @luismi_barral y me jodió la vida con dos cosas: La tauromaquia y el flamenco. Me hizo ver, sin presionarme, que había more than meets the eye. Y joder, vaya manantial.

Quien de vosotros sabía, por ejemplo, que los gitanos de Triana tuvieron una noche de los cuchillos largos en los 50, en que los sacaron nazi style de sus casas alegando ruina inminente para llevarlos a campos de refugiados?

Al menos eso asevera Ricardo Pachón, en su documental Triana Pura y Pura:



Documental. Triana pura y pura. 2013

Documental. Triana pura y pura. 2013 Director: Ricardo Pachón Este documental narra la expulsión, en los años 50, de los gitanos del barrio sevillano de Triana...

youtube

No es un relato compartido por todo el mundo, como se ve en este artículo, pero si non e vero e ven trovato:



<https://elcorreoweb.es/opinion/columnas/la-noche-de-los-cristales-rotos-EL2841161>

Pachón es una persona que descubrí por medio de los artículos espectaculares sobre el tema que podéis encontrar en @jotdown



<https://www.jotdown.es/2018/08/ricardo-pachon-el-flamenco-se-muere-solo-no-hace-falta-que-se-lo-carguen/>

Haceos un favor e ir perdiéndoos en los artículos sobre el tema. Los de Smash, Eduardo R. Rodway, los García Pelayo, Gualberto... joder, puedes perder un puto día ahí yendo de artículo en artículo, de talento desconocido a talento desconocido.

@guillermodeharo me lo ha insinuado un par de veces, pero no me iré al hoyo sin escribir algo para @jotdownSpain. La propia existencia de un sitio que está diseñado para escribir de lo que sea, siempre que sea con calidad, es por su mera existencia un pequeño milagro.

El caso es que fui metiéndome hasta las trancas. La hostia. Gente tribal, casi feral, que te cuenta historias de padres que se mueren de hambre y dramas salvajes a punta de navaja.

Gente que no ensaya y que canta y toca lo que le sale de los mismísimos huevos. Un baile, que antes de que se lo llevara por delante la Sección Femenina, era más sexual que la Lambada y el twerking más loco.

Y llegas a gente como Ray Heredia, un puto genio, un Mozart del flamenco, un fundador de Pata Negra, multiinstrumentista, con un disco excepcional que conocemos cuanto mataos.

Ray Heredia - Quien No Corre, Vuela (Disco Completo)

Ray Heredia - Quien No Corre, Vuela (Disco Completo) Suscríbete al canal oficial de Nuevos Medios aquí <http://bit.ly/NuevosMediosContacto>:
info@nmedios.com Let...

youtube

Un mes después de una presentación del disco apoteósica en la sala Revolver, se va a la Celsa a meterse y se muere de una sobredosis. WTF.

Otra cosa de la que hablamos en la comida es del caso Hildegart. O como tu puedes pretender encadenar el talento una vez educado, y como el talento te manda a tomar por el culo.



Hildegart Rodríguez Carballeira

Hildegart Rodríguez Carballeira (Madrid, 9 de diciembre de 1914-Madrid, 9 de junio de 1933) fue una niña prodigio concebida por su madre, Aurora Rodríguez Carballeira, como «modelo de mujer del futuro». Destacó tanto por su precoz militancia política en el PSOE y más tardía en el Partido Republicano Democrático Federal como por su trabajo en la Liga Mundial para la Reforma Sexual. Leía desde los dos años, escribía desde los tres, y a la edad de dieciocho portaba a sus espaldas un extraordinario número de méritos. Licenciada en Derecho con una puntuación de sobresaliente, se había convertido en la abogada más joven de España y estudiaba dos nuevas carreras: Filosofía y Letras, y Medicina. Fruto del desencanto con la política socialista en el primer bienio de la Segunda República, abandonó el PSOE, de cuyas juventudes había sido vicepresidenta, para integrarse en el extremismo republicano. Con el tiempo se había convertido en una crítica del marxismo acercándose a planteamientos más anarquistas. Con quince libros publicados, sus trabajos sobre sexología y otras materias eran conocidos y valorados por personalidades como Magnus Hirschfeld, Havelock Ellis, H. G. Wells, Gregorio Marañón, José Ortega y Gasset o Juan Negrín. También escribía desde los catorce en multitud de periódicos y revistas como El Socialista, La Tierra, Estudios, Sexualidad, Orto, Renovación, La Libertad, Gaceta Médica y Heraldo de Madrid.

wikipedia

El efecto Pigmalión, una madre fanática... Un rollo Carrie absoluto. Una historia de flipar.



A lo mejor alguno de vosotros os suena de la película que hicieron sobre el caso, dirigida por Fernando Fernán Gómez, en 1977:



MI HIJA HILDEGART dirigida por Fernando Fernan Gómez

Una historia basada en hechos reales acontecidos en tiempos de la Segunda República de España. Es el caso de Aurora Rodríguez Carballeira y de su hija Hildeg...

youtube

Como le dije a @jaime_rdes, es como la peli de Watchmen. Paso de verla. No le pueden hacer justicia.



También hablamos de Alan Moore en la comida. Naturalmente, @jaime_rdes me tiene que joder la vida con ésto:

Todopoderosos: Especial Alan Moore | #Todopoderosos

Los Todopoderosos volvieron al Espacio para dedicarle su charla a uno de esos personajes que difuminan la frontera entre locura y genialidad: Alan Moore. El ...

youtube

Alan Moore tenía todas las papeletas para haber descarrillado como Ray Heredia. El hecho que haya llegado a ser Alan Moore es una exhibición brutal de Random Shit y talento que se abre paso, a partes iguales.

Tan Random Shit que llega a los Fantastic Four porque el encargó a su madre un comic con "cuatro tipos de azul" en la portada, que era un comic de BlackHawk, y la madre que no era precisamente Will Eisner, le trajo el #3 de FF. Y le vuelva la tapa de los sesos.

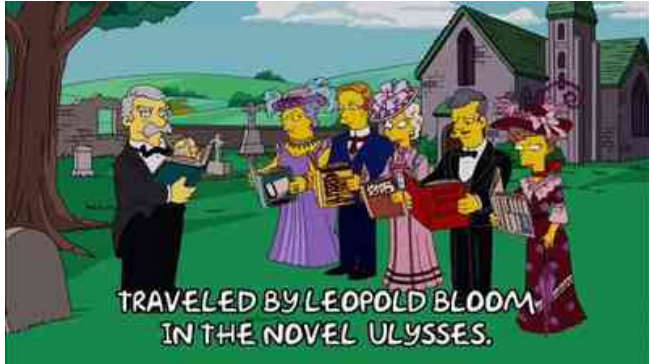
Comenzó a traficar con LSD en la escuela, y fue expulsado por hacerlo en 1970. Alan Moore es expulsado del colegio. El puto Alan Moore.

El director de la escuela posteriormente "se puso en contacto con varios otros centros académicos a los que había solicitado plaza y les dijo que no me aceptaran porque era un peligro para el bienestar moral del resto de los estudiantes de allí, lo que posiblemente era cierto".

Alan Moore está a punto de echarse a perder por completo, y terminar con sus huesos en un matadero de Northampton. Desollando ovejas. El puto Alan Moore.

No tengo que decir que siempre digo que Alan Moore hay que leerlo igual que se sube el Everest: Ropa, mochila, barritas energéticas y crampones de los duros. No puedes afrontarlo como si fueras a leer un Mortadelo, con todo el respeto para el maestro Ibáñez.

Para leer como es debido Watchmen, o From Hell, hay que tomarse una tarde libre, cuadernillo, tablet y a tomar notas. Como el puto Ulysses, que hasta que no me compré la versión Annotated no tenía ni puta idea de qué cojones me quería decir Joyce.



Joyce, otro que tal. Le tienen que editar de mala clandestina el Ulysses con dos lesbianas que se la juegan por él, a las que luego deja tiradas como un trapo.



<https://www.readersdigest.co.uk/culture/books/editors-picks/literary-lesbian-heroes-sylvia-beach>

Por favor, no puede ser, otra vez turra limit, no he acabado ni de poner la mesa. En fin, oración, despedida y cierre.



El talento es un concepto muchas veces invocado, pocas veces identificado, y normalmente maltratado. Nos gusta en abstracto pero nos repele en concreto.

El talento para crear cosas de valor, desde contenidos relevantes a objetos bellos o útiles, y el talento para hacer dinero son dos talentos diferentes. El último es imprescindible para vivir, el primero para pasar a la posteridad.

Una cantidad indecente de talento se desperdicia todos los días yendo a sumideros donde es ignorado, mientras que un montón de mercaderes hacen dinero sin talento alguno. No pasa nada, es lo normal.

Es un hecho consumado, que ocurre de manera sistemática. El talento reconocido y capitalizado es una excepción, no una norma. Es un feliz accidente, que ocurre de vez en cuando.

El talento crudo, cuando opera al mismo nivel con el talento necesario para capitalizarlo, es lightning in a bottle. Es un momento perfecto, es una canasta limpia, algo sencillamente inigualable. Un perfect bite. Algo digno de ser apreciado en lo que vale.



El ser humano es una búsqueda constante de ese momento mágico cuando el talento es canalizado y reconocido, no hay cosa más gloriosa que cuando ambas cosas hacen click, o cuando coinciden dos maestros de cada tipo de talento. (Wozniak/Jobs - Van Halen/David Lee Roth) #finhilo



Final de la turra: La escurridiza relación entre éxito y talento

[Ver en El Turrero Post](#)

Reconversiones. Los sectores estratégicos se pueden y se deben cuestionar, lo que tienes que planificar con ellos es la transición

Categorías: Leyes y sesgos, Gestión del talento

Fecha: 8/7/2021

En el hilo turras de hoy, y a pesar de que ya los hilos y los temas pendientes no me caben en una habitación, voy a hablar como prometí de reconversiones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

So much fucking this.
<https://twitter.com/miquelroig/status/1413043013668966402...>

En otro hilo diferente hablaré de por qué lo que planteaba el ministro de consumo con el tema de la carne (Cada vez que lo sacan diciendo boutades pensad en qué están aprobando a nuestras espaldas) es un falso dilema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es largo, complejo y detallado. Le importa que le dedique un #preguntaalrecu??

Y tampoco quiero entrar en los contorsionismos intelectuales de uno u otro bando para justificar el señalamiento de víctimas potenciales o las boutades acientíficas because ideología. Estoy del tema hasta los hígados.

Básicamente porque el problema fundamental es que yo ya soy incapaz de determinar la motivación de la gente para hacer o decir éstas cosas. No sé si lo hace estrictamente por cinismo o simple disonancia cognitiva.

Me quiero centrar exactamente en desarrollar esto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los sectores estratégicos se pueden y se deben cuestionar, lo que tienes que planificar con ellos es la transición, no hacer anuncios unilaterales pasándote su opinión y sus calendarios por el forro de los huevos. El dedo y la luna.

Ayer estuve en Ponferrada, trabajando con la gente de @pharmadus. Gente encantadora, una ciudad histórica y fascinante, una región arruinada por completo por una reconversión mal enfocada.

Este artículo es fascinante por muchísimas razones:

<https://www.elbierzonoticias.com/bierzo/boom-reconversion-cierre-mina-bierzo-carbon-generaciones-familia-20190215183549-nt.html>

Si hay que escoger una frase de las muchas perlas que contiene, ésta es devastadora: «Si era rentable cuando trabajábamos mi padre y yo, no entendemos por qué no lo era cuando había subvenciones»

Es muy triste ver en directo la desconexión absoluta existente entre la realidad de donde viene el dinero (la creación de valor) y la percepción por parte de determinados colectivos (La prestación de un trabajo)

Y por otro lado, mi oposición frontal en general a la subvención como parte de la ecuación de valor. A mi la subvención me parece un medio legítimo de incentivar determinados comportamientos y una de las pocas palancas que tiene el estado para influenciar el mercado.

Pero cuando se convierte en un medio de vida, o en parte fundamental de la supervivencia de un modo de vida, algo está mal.

No es el único ejemplo, obviamente. Tenemos la reconversión de la naval arrastrando desde los ochenta:



Opinión

<https://elpais.com/diario/1985/01/05/opinion/4737276>

Pero claro, eso es que no habían pensando en que la transformación digital los iba a salvar:



<https://www.elindependiente.com/espana/2021/03/20/tecnologica-el-salvavidas-de-los-astilleros-espanoles/>

La siderúrgica fue también de traca:



<https://elpais.com/diario/1989/03/08/economia/6053148>

De hecho, la pregunta no puede por menos que surgir: Es posible hacer una reconversión? El track record en España es devastador al respecto. Somos particularmente malos haciendo ésto?

Un factor que ha ayudado a este tema, es que en la mayoría de las reconversiones ha habido componente político. Tengo información demoledora de insiders en procesos de reconversión al respecto, que lamentablemente no puedo compartir.

Como ya mencioné en su momento, mi problema con la Administración es que si quieres hacer CPS no puedes someterte a irracionalidades de cualquier tipo por el mero hecho de que sea políticamente conveniente.

Hablé en su momento en detalle también de por qué es muy complicado hacer CPS en la Administración, básicamente porque los incentivos están completamente desalineados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/uxiosf/status/1390426730964287490?s=20...>

Es un problema exclusivo de España? En absoluto. Aunque si creo que estamos en el pelotón de los torpes, es un problema universal.

Voy a ilustrar mi tesis usando otro flanco fascinante en el que me metí al respecto, viene al hilo del artículo que publicaron con declaraciones más en @Xataka:

 Albert Sanchis Ull @asanchisull

A la estación de servicio de carretera se le está poniendo cara de sucursal bancaria. En este reportaje hablo con @Recuenco, expertos y empresarios sobre el futuro de negocio de las EESS, la transformación energética y los cambios en movilidad.

En su momento ya hablé en detalle de lo que pensaba de lo bien que se iba a gestionar el tema de la reconversión de las EESS:

 Pedro around the clouds @PedroAeriaa

@Recuenco veremos si el jueves la "estrategia" anuncia un cambio de "teta". Será interesante ver el "approach". #Rumelt #attractor #GreenNewDeal

Y para seguir con mi tradición arrogante, condescendiente y paternalista, voy a auto citarme con una frase de ese hilo que es precisa como un bisturí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El problema principal del salto de la teta siempre es el mismo: hay que deshacerse de la estructura anterior, que lleva aparejados unos costes o asumibles por la generación de caja actual, y tiene que ser aprobada por los líderes al frente de dicha estructura.

Cuando publiqué el artículo en LinkedIn recibí una muy educada crítica de mi postura, lo que considero completamente legítimo. Pero claro, no usando hombres de paja.



Javier G. Recuenco's Post

Hablando del futuro de las EESS y de la reconversión brutal que les viene en Xataka: <https://lnkd.in/dKqRnFz>

linkedin

Estoy diciendo que las reconversiones se han comido a Steve Ballmer, un indocumentado: Harvard College, Stanford MBA, Lawrence Technological University, Harvard (Grado en Ciencias Económicas y Matemáticas; hasta 1977)...

Podéis verificar también el CV de Luczo, el ex-CEO de Seagate, que no hace ni diez años que dejó esta perla visionaria:

<https://hardzone.es/2012/04/16/el-ceo-de-seagate-dice-que-los-ssd-estan-lejos-de-sustituir-a-los-hd/>

He hablado en multitud de ocasiones de la reconversión de los CMOs, con un éxito muy similar al de Leticia Sabater en Teatro Real:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de nuevo de un tema hot que me lanza la persona que creo que históricamente me ha inspirado la creación de más posts y respuestas, @gonzalomartin - Vamos a hablar de Data Driven Companies. <https://twitter.com/Gonzalomartin/status/1377159598570758144?s=20...>

Básicamente llevo diciendo la misma cosa, de manera reiterativa, presentando diferentes industrias como ejemplo. Voy a dejarme de metáforas y voy a ponerlo negro sobre blanco.

Para hacer reconversiones hace falta una cualificación brutal. Me dedico a ello a pequeña escala para compañías individuales y es un tema que demanda un talento (una orquestación de talentos más bien) excepcional. Imagínate para una región.

Imagínate encima que no puedes hacer lo que tienes que hacer, sino que además tienes una serie de servidumbres a intereses particulares o espurios.

Para echar a gente, cortar costes, y optimizar procesos hace falta también talento, pero menos. Y puede ser parte de un proceso de reconversión, pero siempre será el aderezo, nunca la ensalada.

Si quieres hacer una reconversión exitosa, no puedes hacer unas declaraciones incendiarias que ponen a un sector en el disparadero sin ponerte en contacto con los responsables del sector. Si es un sector crítico en la economía del país del que eres ministro, bola extra.

Aunque tengas razón (de aquella manera) en algunos planteamientos de base, lo que necesita el sector es plantear de manera seria y profesional como transicionar hacia the next big thing. A ser posible con la comprensión de la administración.

Y digo la comprensión porque lamentablemente nunca ha asumido la tarea de ayudar a plantear reconversiones exitosas, sino que ha solido limitarse a gestionar analgésicos en forma de ayudas.

Sinceramente creemos que la gente que está en la Administración puede ayudar de manera decisiva a gestionar transiciones y reconversiones de manera exitosa (Como nosotros estamos intentando en @itainnova) y que hay mucho margen de mejora en lo que se ha venido haciendo.

El zeitgeist ya viene en contra del juego extractivo, de los automóviles contaminantes, de las bebidas azucaradas, de la carne... Esos sectores no necesitan ventajismo administrativo, necesitan ayudas en el proceso de transición.

Tu puedes tener todas las posturas ideológicas que quieras en tu casa, o en la asamblea libertaria, o en la barra del bar. Pero cuando estás jugando con éstas cosas, te debes a cosas de orden superior.

Qué es complicado? Por supuesto. Pero si no lo haces, no vas a hacer ninguna reconversión. Vas a gestionar las paguitas, las indemnizaciones, y a esperar que el estallido social se lo coma el que venga detrás de ti.

La madre que me matriculó en bases de datos. Turra limit hits. Todo por decir todavía. No sé siquiera si voy a poder abrochar todo esto de una manera coherente.



La canibalización estratégica es una de las disciplinas más complicadas que existen, porque la mayor parte de las compañías gestionan de aquella manera el salto de la teta.

Mientras no nos demos cuenta de que en un proceso de reconversión, los fondos son una condición necesaria pero no suficiente, solo vamos a comprar silencio y paz social durante un tiempo, condenando a una región al damnatio memoriae durante generaciones.

Lo normal en una zona próspera es que piense que es porque se lo merece y que va a durar para siempre. Dos errores de dos. Cuando baja el mazo les suele pillar gordos y displicentes. Si por el camino metemos la ideología solo vamos a hacer un pastel de mierda más grande.

La mayor parte de las reconversiones se han tratado con cuidados paliativos cuando podían haberse tratado con cirugía y salvar la zona. Pero para operar con éxito a alguien hacen falta cirujanos, para atontar una zona con barbitúricos solo hacen falta cajas y despachar.

Y siguiendo con la metáfora, una cantidad específica de barbitúricos suelen terminar de una manera específica también. #finhilo



Final de la turra: Reconversiones. Los sectores estratégicos se pueden y se deben cuestionar, lo que tienes que planificar con ellos es la transición

[Ver en El Turrero Post](#)

Saber cuando tirar la toalla y cuando apretar los dientes. All models are wrong, context is king

Categorías: *Gestión del talento, El contexto manda*

Fecha: 25/6/2021

En el hilo turras de hoy, hablaré al hilo de un par de tweets que lancé ayer, sobre algo que considero fundamental: Saber cuando tirar la toalla y cuando apretar los dientes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Algún día os contaré por qué no puedo ver ésta tira de cómic sin que me arda el pecho como una estufa. Y mira que tiene años, y mira que la he leído mil veces.
<https://zenpencils.com/comic/40-calvin-coolidge-never-give-up/...>

Vamos a empezar fuerte: No tengo ni puta idea, ni pretendo tenerla, sobre un framework para conseguir el éxito, ni para saber cuando tirar la toalla y cuando no. All models are wrong, context is king y me estoy limitando a reflexionar en voz alta.

Yo usé esa tira por dos razones concretas. Una tiene que ver con algo que considero completamente cierto: El talento sin más, independientemente de su cantidad, no te lleva a ninguna parte. Estoy harto de verlo en @mensaespana.

De hecho, y como dice la tira, el fracaso de gente con un talento brutal es prácticamente un tropo universal. Como escribí hace poco, Amadeus no es una biografía, es un homenaje al talento maltratado.



Florentino Pérez, que es una persona que me desata emociones encontradas, siempre ha dicho que el no era, ni por asomo, el más listo de su clase en Caminos. Butragueño siempre dijo que no era ni el que mejor jugaba al fútbol EN SU CLASE DEL COLEGIO.



La segunda es que está asociada a un momento concreto de mi vida en que estuve a punto de tirar la toalla por presiones externas de todo tipo. La tira en cuestión me acompañó en muchos momentos de la noche oscura del alma, que decía el otro.

Los que hayáis visto la película de Scorsese "Silencio", basada en la novela de Endo, de manera independiente a si sois creyentes o no (Yo no lo soy, pero me reconozco judeocristiano) habréis sentido empatía con el proceso de pérdida y recuperación de la fe.



La película que es tremenda, no viene sino a reflejar que tener fé en algo es completamente ajeno a que las circunstancias que te rodean.

[SPOILER] El sacerdote jesuita recupera su fé cuando se ha visto obligado a renegar de ella públicamente bajo amenaza de muerte y se dedica a perseguir a otros cristianos que llegan a Japón, mientras que estaba en plena crisis de fé en el máximo auge de los jesuitas en el mundo.

Es que funciona exactamente así. En mi noche oscura del alma, mi paz moral era rocosa a pesar de que mi éxito era cero. Sin embargo, la presión a mi alrededor era brutal. Vete a un banco, es un trabajo seguro. Hay facturas que pagar.

Si no fuera porque mi mujer cerró filas conmigo en esos momentos, hubiera tenido que tirar la toalla y ahora posiblemente estaría alcoholizado. Y hubiera podido justificar mi decisión sin ningún problema, era la lógica y la que hubiera tomado cualquier persona razonable.

Cuando me embaulaba 70 u 80 K con menos de treinta años a finales de los 90', tampoco tenía ninguna duda, pero porque no tenía ninguna referencia externa con la que comparar. Como tuitee ayer, para poder escribir hay que haber vivido, o haber escuchado mucho.

Sin embargo, como los electrones en átomos inestables, costó bastante poco sacarme de allí con el tirón de una disciplina que no conocía ni Perry, completamente ignorada por la academia y con enorme agujeros académicos: La Personotecnia.

Así que es muy respetable la opinión de toda la gente que dice que la tira recompensa la cabezonería, el follow your dreams, y todo ese bullshit. Del que ya hablé, por cierto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para empezar, efectivamente, "follow your passion" es muy mal consejo. Y efectivamente, como dice Galloway en "The four" - La narrativa de la que te rodeas y donde has hecho tu dinero en realidad suele divergir de maneras dramáticas.

Pero no hay cosa más absurda que discutir sobre apreciaciones subjetivas válidas. Desde que leí este libro (Soy especialista en leer libros sobre temas que no he experimentado), he evitado centenares de discusiones.



Proof: The Science of Booze

goodreads

El libro menciona que hay un estudio de Harvard que demuestra que las características diferenciales de todos los vinos por encima de 20\$ por botella están basados en aspectos particulares, es decir, que dependen del gusto de cada cual. #personotecnia rulez the wavez.

Volvamos al tema de hoy. Voy a usar dos o tres marcos de gente ajena que ha reflexionado también sobre el asunto. Fundamentalmente para dejar claro en que estoy de acuerdo y en que no de cada aproximación.

Una aproximación concreta es la que usa Seth Godin en su obra "The Dip". https://goodreads.com/book/show/324748.The_Dip.

Mira que soy muy fan de Godin, pero este libro tiene una tesis principal que no me fumo: Defiende la filosofía de que no vale la pena hacer nada si no vas a ser el número 1, filosofía con la que no estoy de acuerdo. Sin embargo, los conceptos son interesantes, incluso útiles.

Voy a intentar recopilarlos y condensarlos. A partir de ahora, habla Seth, no yo.

La mayoría de las veces, afrontamos los obstáculos perseverando. A veces nos desanimamos y recurrimos a escritos inspiradores, como los de Vince Lombardi: "Los que renuncian nunca ganan y los ganadores nunca renuncian". Un mal consejo. Los ganadores renuncian todo el tiempo.

Sólo dejan las cosas correctas en el momento adecuado. La mayoría de la gente renuncia. Sólo que no renuncian con éxito. (pág. 3) El abandono estratégico es el secreto de las organizaciones de éxito.

El abandono reactivo y el abandono en serie son la pérdida de los que se esfuerzan (y fracasan) por conseguir lo que quieren. Y la mayoría de la gente hace precisamente eso. Abandonan cuando es doloroso y se quedan cuando no se pueden molestar en abandonar.

Hay dos curvas que definen casi cualquier tipo de situación a la que te enfrentas cuando intentas conseguir algo.

CURVA 1: THE DIP Casi todo lo que vale la pena hacer en la vida está controlado por the dip. Al principio, cuando empiezas algo, es divertido.

Podrías dedicarte al golf, a la acupuntura, a pilotar un avión o a la química... no importa; es interesante y recibes muchos comentarios positivos de la gente que te rodea. Durante los siguientes días y semanas, el rápido aprendizaje que experimentas te hace seguir adelante.

Sea lo que sea lo nuevo que haces, es fácil seguir participando en ello. Y entonces llega el momento de The dip. The Dip es el largo camino entre el comienzo y el dominio.

Un largo camino que en realidad es un atajo, porque te lleva a donde quieres ir más rápido que cualquier otro camino. (págs. 16-17)

Nota importante: Las personas con éxito no se limitan a aguantar el chaparrón. No se limitan a abrocharse el cinturón y sobrevivir a ella. No, se apoyan en la depresión. Se esfuerzan más, cambiando las reglas sobre la marcha.

El hecho de que sepas que estás en la depresión no significa que tengas que vivir felizmente con ella. Las caídas no duran tanto tiempo cuando se las reduce.

CURVA 2: EL CUL-DE-SAC El Cul-de-Sac (callejón sin salida en francés) es... una situación en la que trabajas y trabajas y trabajas y nada cambia mucho. No mejora ni empeora. Simplemente es así. Por eso llaman a esos trabajos trabajos sin salida.

No hay mucho que decir sobre los callejones sin salida, excepto que hay que darse cuenta de que existen y aceptar el hecho de que cuando se encuentra uno, hay que salir de él, rápido. Eso es porque un callejón sin salida te impide hacer otra cosa.

El coste de oportunidad de invertir tu vida en algo que no va a mejorar es demasiado alto. Eso es todo. Dos grandes curvas (sigue un bonus, el Acantilado). Quédate con los Dips que tienen posibilidades de salir adelante, y deja los Cul-de-Sacs para enfocar tus recursos.

Te da una pista sobre cuando distinguir cuando te encuentras en una situación o la otra? No. Simplemente te introduce la idea de que renunciar no tiene por qué ser necesariamente una mala idea.

Por favor, esto es injusto, acabo de entrar en calor. No he podido hablar de Scott Adams, de Skill Stacking, de como hacer side hustles para sobrevivir mientras tanto, la mierda de aproximación de Michael Simmons y los espaguetis a la pared, la suerte... Turra limit rules.



La mera obstinacion y la mera perseverancia están completamente sobrevaloradas. Pero sin la adecuada mezcla de ambas, nunca vas a lograr nada excepcional. Porque si lo que haces es excepcional de verdad, te vas a encontrar todo de frente.

"Nunca te rindas" es un mal consejo. "Nunca dejes algo con un gran potencial a largo plazo sólo porque no puedas lidiar con el estrés del momento" es un buen consejo. "No te metas a cambiar el mundo si no puedes aguantar el calor de los fogones" es el mejor consejo de todos.

El coste hundido es un lastre terrible. Uno de los sesgos más mortíferos. Te cambia la vida cuando abandonas una mala inversión económica o emocional. La primera vez que oí hablar de ello no fue en un libro, fue a mi mujer.

Una de las razones por las que la gente se siente muy bien después de abandonar un proyecto sin salida es que descubren que herir el orgullo no es fatal. Te armas de valor para renunciar, preparándote para el sonido de tu ego siendo destrozado, y entonces todo está bien.

Y como le digo a todos mis sobrinos, la persona con la que eliges compartir la vida es probablemente la decisión de negocio más importante que vas a tomar en tu vida. #Finhilo

Final de la turra: Saber cuando tirar la toalla y cuando apretar los dientes. All models are wrong, context is king

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre el talento atrofiado

Categorías: Desarrollo de habilidades, Factor x, Gestión del talento

Fecha: 3/6/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de varias cosas interconectadas, enhebradas todas en este tweet petición a #preguntaalrecu:

 Pedro around the clouds @PedroAeriaa

@Recuenco ¿qué tal si haces un mix con el artículo [https://blogs.elconfidencial.com/tecnologia/tribuna/2021-06-02/talento-informatica-startups-silicon-valley-google_3112087/...](https://blogs.elconfidencial.com/tecnologia/tribuna/2021-06-02/talento-informatica-startups-silicon-valley-google_3112087/) de hoy de @eduardomanchon ? Y para triple combo, relacionado con el artículo esta interacción entre @JaimeObregon y @carmeartigas Tengo mucho sesgo para tener opinión propia. Esto da para un @HeavyMental_es

De hecho yo ya estaba con el gatillo preparado con respecto al artículo de @eduardomanchon :

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si pero no. Le dedicaré un #preguntaalrecu en cuanto pueda.
<https://twitter.com/eduardomanchon/status/1400192563341152261>

Vaya por delante que el sano escepticismo (Dejémoslo en eso) por parte de @JaimeObregon y @eduardomanchon me parece completamente justificado.

España, a título institucional y cultural ha mostrado un desprecio olímpico por la innovación. Y el tema no viene de ayer precisamente.
https://es.wikipedia.org/wiki/%C2%A1Que_inventen_e

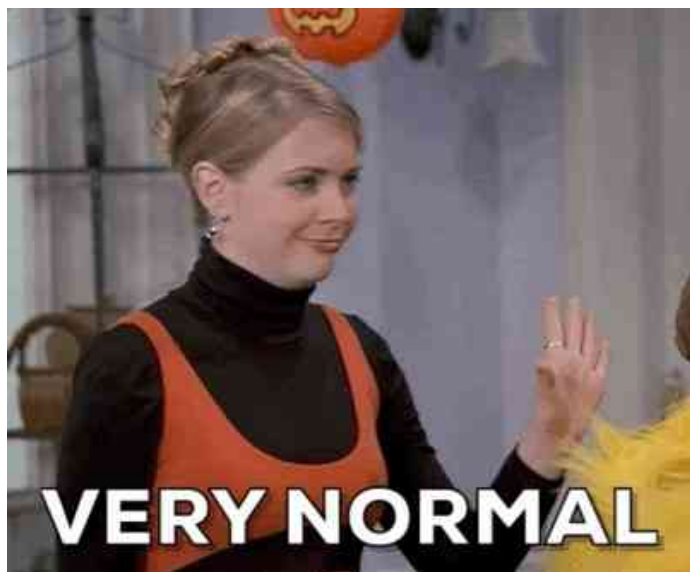


¡Que inventen ellos!

¡Que inventen ellos! es una lapidaria expresión de Miguel de Unamuno cuyo repetido uso y abuso ha producido un tópico o cliché que se utiliza con sentidos opuestos.[1]El tópico es muestra de hasta qué punto la ciencia y la tecnología han sido en España una realidad marginal en su organización y contexto social,[2] de modo que se ha llegado a convertir en una especie de estereotipo nacional español, unas veces rechazado por impropio o humillante y otras veces asumido con orgullo y desdén, como era su propósito original.

wikipedia

Y que Jaime sea escéptico con la propuesta de Carmen Artigas y por el camino le tire un pellizco de monja me parece COMPLETAMENTE NORMAL.



La clase política, después de mearse en la cara durante muchísimo tiempo en la innovación y en el ecosistema, porque el largo plazo se la trae al paio, no puede esperar que la gente exitosa a pesar de ello les preste un brillo que no les debe nada a ellos.

Sobre todo con un gobierno especialista en narrativa y literatura oriental y con problemas de traslación a cosas más concretas y en general que tengan que ver con groserías como el dinero o la realidad, por ejemplo.

Ya mencioné varios de los temas y los problemas que tengo con la Administración en este hilo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/uxiosf/status/1390426730964287490?s=20...>

Y fíjate, es probable incluso que @carmeartigas lo haga de manera bienintencionada, y me han hablado bien de ella, y de su paso por la empresa privada. Pero si te acuestas con arlequines, amaneces colombina, como posiblemente Pedro Duque pueda atestiguar.

Yo ya mencioné en mi relato "La pizarra en blanco" que un ingeniero que se vista por los pies no puede rechazar una propuesta irrechazable:



<https://tecnofuturos.substack.com/p/la-pizarra-en-blanco>

Y que cualquiera de nosotros que haya hecho una carrera técnica no se podría resistir a la oportunidad de transformar el país si se lo ofrecieran. El que diga lo contrario, o está en pleno cinismo nihilista post ruptura sentimental o tendría que haber estudiado otra cosa.

Pero encuentro poco sospechoso que gente que ha triunfado a pesar del entorno no se crea de entrada a gente que históricamente no ha tenido particular interés en afrontar el problema, y si de colgarse medallas que no le corresponden.

A pesar de las narrativas tipo Mazzucato, el problema fundamental es que la gente piensa que cuando te acercas al gobierno lo menos que te pueda pasar es que pierdas por completo tu independencia.

Injusto? Probablemente. Es bastante probable asimismo que el plan 2050, teniendo todas las limitaciones que tiene, hubiera sido visto con otros ojos de provenir de gente con otro tipo de track record.

Yo estaría encantado de trabajar para mi país, pero en cualquier cosa que tuviera sentido y recursos. Soy muy mayor ya para pintar la mona o proporcionar credibilidad sobre mis especialidades a gente que se limita a usarte como parapeto para supranarrativas bastardas.

Y ojo que esto no me ha pasado necesariamente en la Administración. Las empresas privadas también lo hacen, y mucho.

De hecho he tenido muchas experiencias de ir con compañías clásicas (Especialmente tecnológicas) que han intentado aprovecharse de mi discurso para vender sus bolígrafos y gorras de toda la vida a clientes que ya estaban hartos de oír sus discursos y portfolios amojamados.

Y también hemos sido rápidamente apartados de la mesa de clientes concretos cuando ha estado claro que el cliente solo tenía interés en hablar con nosotros. Los intereses bastardos no son exclusivos de la Administración.

El hecho de que haya muchas startups europeas en NYC es también obvio, es puro determinismo: La gente se va a ecosistemas que le simplifiquen la vida desde el punto de vista de lo que necesita una startup: Financiación y peer review:

 Matt Turck @mattturck

NYC's most valuable public company (UiPath) started in Romania NYC's most valuable private startup (Celonis, now at \$11B with the new \$1B funding) started in Germany NYC Unicorns Dataiku and Collibra were started in France and Belgium See a pattern here?

Yo conocí al Dean de Berkeley, que además era el gestor de uno de los fondos de innovación de Monitor (Imaginaos al rector de la Complutense de aquí siendo además el head de un fondo privado) via una incubadora con acceso a contactos internacionales.

El vio mi startup y me dijo, muy directo, "Javier, esto es fabuloso. Cuando pueda ir a verte desde mi casa en bicicleta, me llamas"

Dudo mucho que tuviera ningún tipo de problemática particular con España, o que dudara de mi talento o mi formación.

Sencillamente, sabía que las startups en las que se invierte van a tener problemas, y que si quieres gestionar las compañías donde estás invertido, tienes que estar cerca. Es un puro tema de pragmatismo. El dinero y el talento van donde lo aprecian.

Y si un determinado gobierno es viejuno/conservador y no entiende las startups y su ecosistema inversor, o es sencillamente empresófobo y piensa que la creación de riqueza es el mal, pues sabes que el único destino de ese país es el moho y el polvo.

Pero mi problema con el artículo de @eduardomanchon es que, habiendo asentido con la cabeza en múltiples ocasiones, hay cosas concretas que no me compro.

En general, las jeremiadas, según me hago mayor, las llevo peor. Son improductivas y transmiten resentimiento. Y je m'accuse, que las he escrito vitriólicas.

Para empezar, tengo problemas con su definición de "talento concreto". Muy serios. En tiempos de neogeneralistas, "Range" y similares, hablar de ultraespecialización me huele bastante a nicho. En su acepción funeraria.

Para seguir, su approach es tecnocéntrico. Cosa que también entiendo, been there, done that, got the t-shirt.

Pero mi experiencia personal es que el mayor problema de las compañías, sean de la naturaleza que sea, no suele tener que ver con la tecnología.

Suele tener que ver con la estrategia, la propuesta de valor, la generación de demanda (Un cáncer en unicornios y startups D2C, las bellas del baile en Techieland)...

Si tu problema como empresa es la tecnología, en tiempos de talento accesible y financiación barata, no tienes problemas.



De hecho me suelo encontrar con compañías que se rebosan talento tecnológico y metidos hasta las trancas en procesos de agilismo y design thinking a tope que no ven que su propuesta de valor ha caducado y que están corriendo en borrowed time.

No es un secreto que pienso que de esas macrocompañías que el plantea como ejemplos a seguir, la mitad de ellas están muertas y running on robbed cash durante años.

Porque muchas compañías no se dan cuenta de que pasa un tiempo desde que las apuñalan hasta que se desangran (Cada vez menos cortesía del atractor crunching business time), y que son dead men walking.

Asimismo, los "fatum" y lo inescapable de las cosas como son, y los ricos serán siempre ricos y los pobres siempre pobres, me parece de un determinismo fatalista Piketty que me ha sonado siempre más a excusa que a explicación.

Y ojo, que el privilegio existe. Y las ventajas. Y la gente emigra porque eso es un hecho, y hay sitios donde es imposible llevar a cabo tus sueños. De ahí a tener que aceptar que eres de una casta y ríndete, me suena más a justificación de Brahmán que a realidad objetiva.

Si alguien quiere ver un monumento vivo a la no validez de la premisa de que el rico siempre será rico, solo tiene que ver en las afueras de Segovia las ruinas de lo que fue la gloriosa fábrica de Cantimpalo, donde se hacían los embutidos que triunfaban en Bruguera.

Víctima de una generación sin talento, la fábrica abandonada ha quedado para rodar películas distópicas, en una metáfora maravillosa a la que me llevo mi amiguete @pantxopaniagua

La madre que me matriculó en optimización de algoritmos. Turra Limit. Cerrando y recap:



España es un desastre en muchas cosas, pero personalmente creo que a nivel de talento no tiene nada que envidiar a ningún país.

Obviamente, si sabes tocar el piano, lo vas a hacer mejor en un Steinway de cola de diez octavas que en el Yamaha (No era un Casiotone) de Un Pingüino en mi ascensor.



Como se grabó el primer disco de Un pingüino en mi ascensor

youtube

Pero al igual que su talento no estaba limitado por la tecnología, no estamos limitados por no haber nacido en la bahía. El talento termina abriéndose paso, aunque mucho muera por el camino y mucho se desperdicie.

Lo tenemos, eso, sí, muchísimo más jodido que otra gente. Pero de la misma manera que Serge Ibaka lo tuvo bien jodido, Fernando Alonso lo tuvo bien jodido, y Severiano Ballesteros lo tuvo bien jodido.



El privilegio y la ventaja existen amigos, pero de ahí a que sean fatum va mucho camino. La vida y el talento suelen abrirse paso. #Fin hilo

Final de la turra: Sobre el talento atrofiado

[Ver en El Turrero Post](#)

Data Driven Companies

Categorías: Resolución de problemas complejos, Gestión del talento

Fecha: 31/3/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de nuevo de un tema hot que me lanza la persona que creo que históricamente me ha inspirado la creación de más posts y respuestas, @gonzalomartin - Vamos a hablar de Data Driven Companies.

 Gonzalo Martín @Gonzalomartin

Este artículo de McKinsey es, una vez más, carne de @Recuenco <https://mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/the-big-reset-data-driven-marketing-in-the-next-normal...> Es interesante comprobar que cualquiera puede ser McKinsey diciendo obviedades sobre el uso de los datos. De paso.

Voy a no ser absorbido por el vórtice Mckinsey, de lo que ya he hablado en reiteradas ocasiones, y vamos a centrarnos en lo que plantea el artículo. En la línea de Mckinsey también, impecable diagnóstico de lo obvio, análisis y estrategia planteada lamentable e interesada.

La parte de mezclar churras con merinas (Titular apocalíptico y tema potente subyacente mezclado con análisis oportunista postcovid porque patatas) también es marca de la casa. Mck is gonna Mck, y ya está. Pero yo a me vienen bien como McGuffin.



Y porque el diagnóstico contiene perlas, extraídas de la realidad más salvaje. Si Mck se limitara a tomar declaraciones sobre los problemas que tiene la gente de las compañías a las que tiene acceso y no propusiera paridas inanes para solucionarlas, sería suscriptor del servicio.



Solo por esta frase vale la pena leer el artículo. "I've largely retreated to mass marketing instead of data-driven marketing because customer behavior is changing so fast I can't trust my historical data and models." Vamos a diseccionarla porque es oro puro.

La parte de la entrevista en la que nuestro atribulado CMO básicamente está diciendo que ha vuelto a las velas de carburo porque la electricidad le parece un invento del diablo vamos a dejarla aparte porque merecería un hilo por sí misma sobre la agonía del CMO. Not today.



El problema, mi querido marmolillo, no es que el comportamiento de la gente cambie rápidamente. No ocurre así, aunque lo que sí es cierto es que está constantemente cambiando.

Y hay que poner constantemente la oreja para atender al Factor X. Por eso están @luismi_barral y @pepabarral en @SingularSolving. Porque la investigación está para proporcionar insights estratégicos y no solo para validar hipótesis:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Revista Investigación y Mercados, Marzo 2020 No 136: Cuatro páginas sobre como la investigación no se debería usar para validar productos, sino para proporcionar insights estratégicos. @luismi_barral @pepabarral

El problema es que tu modelo de datos sufre de un síndrome clásico: El síndrome de Moisés.



Mientras tenemos claro que el software está sujeto a revisiones, de siempre se ha pensado que los modelos de datos y los segmentos de una corporación venían escritos en piedra y los rescató el patriarca de las zarzas ardiendo para bajarlos del monte.



Cuando nosotros creamos nuestro Human Data Model (HDM) + Mapeados Contextuales los hacemos con la conciencia de que los datos relevantes están sujetos a versionado exactamente igual que un software. Porque es un proceso de descubrimiento, refino, incorporación y adaptación.

"Me estás diciendo que los segmentos y los datos no son perpetuos? Pero el software se puede modificar y versionar de manera relativamente sencilla, y con las tablas de una base de datos no es así, y el modelo de datos está hardcoded, y las tablas son complejas de manejar..."

A ver, rey, que soy Ingeniero Informático. Pues si, y no es un problema mío, es un tema de pura realidad. Y la realidad hay que gestionarla, no podemos modificarla a nuestro antojo. Como decía el otro: "Nunca es triste la verdad, lo que no tiene es remedio".



También estaría divino de la muerte que los clientes solo pidieran coches negros. De hecho hubo un momento en que ese tema era estupendo y no había problema. Pero LAS VENTANAS SE ABREN Y SE CIERRAN. Solo hay que ver a Ford entonces y ahora.



Sobre sesgos inducidos por modelos, datos y algoritmos he hablado en varias ocasiones, desde un light mental reciente, a una charla para la comunidad Kaizen y @jaime_rdes. A partir de este tuit también hemos discutido del tema @jgalgarra y @manueldelgado

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me duele la boca de decirlo.

Mck, obviamente, plantea el tema de manera tramposa. Los nuevos CMOs no son capaces de absorber la miriada de datos que son oro puro que les está entrando ahora mismo por la COVID, con lo que están perdiendo oportunidades de ganar dinero.

Nada que nuestra consultoría y plataforma no pueda resolver. Naturalmente, la realidad tiene otros planes para ellos. Como siempre, son los propios CMOs los que ponen hielo: "The indicators for the new opportunities we face are not contained in our own data."

El problema real es que el juego ha cambiado de manera radical y los CMOs actuales se han quedado completamente atrás. Es que estamos ante una nueva era y un nuevo paradigma. Y antes de admitirlo, nos retiramos a territorio conocido, el Mass Marketing. A los quinqués y las velas.



@samuelgil planteaba una reflexión de Marc Andressen, con la que estoy muy de acuerdo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Interesting thought.
<https://twitter.com/samuelgil/status/1376900974946713600...>

Lo que viene a plantear es el fin de la era de la monetización via publicidad para entrar en una era de generación de contenido D2C (Hablaré en breve del tema y de lo que estamos preparando con @PrivacyCloudES) y monetización directa.

Ojocuidao, una segunda derivada de todo esto es que el modelo predominante de la comunicación pasará a ser directo en lugar de Broadcast. Y aplicando la transitiva, el Marketing va a cambiar de manera radical. Lo que conecta con todo lo que llevo dando la turra dos décadas.

Recordemos los dos macroatractores desconocidos, los que levantan las cejas de la gente normalmente cuando los menciono, tienen que ver con dos aspectos de ésta megatendencia: <https://atlastecnologico.com/autor/javier-recuencoatlastecnologico-com/...>

Dos décadas en la que la aproximación ha sido una puta mierda y solo ha servido para hacer ricos a Facebook, Google y similares, y para que la gente se de cuenta de que "no es esto lo que yo busco".



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

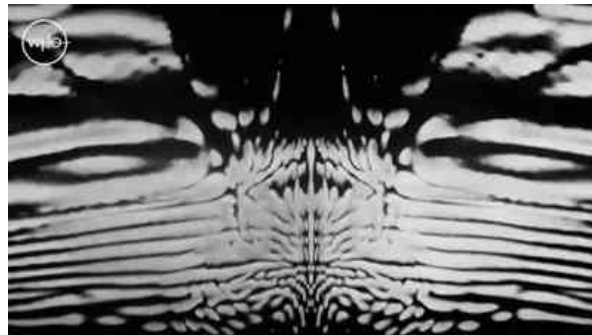
'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Naturalmente, si me duele la boca de decir que el paradigma va a cambiar y que vamos de cabeza hacia otro diferente, y que llevamos veinte años equivocándonos de camino, por qué nadie me hace ni puto caso, aparte de por mi incompetencia natural a la hora de comunicarme?

Por un efecto clásico de la adopción de los nuevos conceptos, el zeitgeist y otros temas. Una cosa es que tu lo veas y otra cosa es que la gente esté preparada para adoptarlo de manera masiva. La curva de aprendizaje es inexorable.

Alguno de vosotros conoce la historia de Delia Derbyshire? Al menos alguno de vosotros es fan de Doctor Who? La sintonía es suya. (De 1963!) https://en.wikipedia.org/wiki/Delia_Derbyshire...



Una mujer absolutamente pionera que es completamente ignorada y termina sumida en el alcoholismo después de haber lanzado un disco "out of time" con White Noise (1968!) e influenciar a la mayoría de la música electrónica que se hizo después.



The Delian Mode - Delia Derbyshire documentary

The Delian Mode (Kara Blake, 2009) is a short experimental documentary revolving around the life and work of electronic music pioneer Delia Derbyshire, bes...

youtube

Conocéis el concepto OOpart? Los artefactos fuera de su tiempo, un planteamiento fascinante. Aunque la mayoría son fraudes, la sensación me sirve. Hay un montón de conceptos que requieren del tiempo correcto para ser entendidos y apreciados como es debido.

Oopart

Oopart es el acrónimo en inglés de out of place artifact (artefacto fuera de lugar en español).[1]Es un término acuñado por el naturalista y criptozoólogo estadounidense Ivan T. Sanderson (1911-1973) para denominar a un objeto de interés histórico, arqueológico o paleontológico que se encuentra en un contexto muy inusual o aparentemente imposible que podría desafiar la cronología de la historia convencional. Este término no es de uso científico; por lo tanto su uso se limita mayoritariamente a los entusiastas de lo paranormal y otros investigadores no científicos (paracientíficos)[cita requerida]. El término ha sido ampliamente utilizado como prueba o refutación para paradigmas arqueológicos y científicos oficiales. En el campo de la arqueología, criptozoólogos y defensores de la teoría de los antiguos astronautas han cuestionado la concepción tradicional de la evolución humana; asimismo, en el campo de la geología, creacionistas de la Tierra joven han cuestionado la estimación científica de la edad de la Tierra. Los ooparts también se han utilizado por los aficionados a la ufología como base para la teoría de que la humanidad habría sido fundada y/o alterada por civilizaciones extraterrestres mucho más avanzadas o evolucionadas (creacionismo alienígena), ya que desde su punto de vista algunos de los pueblos antiguos poseerían, precisamente por este motivo, conocimientos científicos en determinadas áreas al menos tan avanzados como los actuales, así como tecnología insólita para su tiempo.[2] Por otro lado, la consideración de ooparts depende en gran parte de los conocimientos que se dominan de un periodo histórico, por ello es tan relativa como la veracidad de las teorías de quienes lo utilizan como argumento. En conclusión, quienes avalan la veracidad de los ooparts los consideran pruebas de que la ciencia convencional desprecia grandes áreas de conocimiento, ya sea voluntariamente o por ignorancia.

wikipedia

En tiempos también hable en artículos prehistóricos (2009!) sobre como se forma un gusto específico a través de un mecanismo de sofisticación progresiva:



<https://advertisingwreckage.wordpress.com/2009/conossieurs-de-la-ginebra/>

De hecho, ahora que me doy cuenta, he vuelto a este tema en reiteradas ocasiones a lo largo del tiempo:



<https://advertisingwreckage.wordpress.com/2014/gin/>

Pero la sofisticación lleva aparejada un castigo horrible: el alejamiento de la masa y del conocimiento generalizado. El elitismo. La minoría. Podemos encontrar un sweet spot entre la calidad y la accesibilidad?



Uno de los ejemplos que más me gustan de este proceso es el de estos campeones, @pascuyrodri. Este video con @jaimealtozano es oro puro:

DESTRIPIANDO LA HISTORIA: ¿Por qué están arrasando? La historia de Pascu y Rodri 🎵

🎵 ¿Quieres aprender a tocar el piano conmigo?
<https://www.musihacks.com/aprende-a-tocar-el-piano> 🎸
¿Quieres entender la música clásica conmigo? <https://www.mu...>

youtube

Aquí ellos mismos ironizan con ello, se dan cuenta de que tienen en un momento dado que simplificar las estructuras de las canciones y los hooks (Thanos!) para ser más accesibles. A mí las que me más gustan son las más complejas y retorcidas, como ésta:



Barba Azul | Destripando la Historia

¡Hoy os traemos un nuevo cuento de Charles Perrault! ¡De los que nos gustan! ¡CON SANGRE! ¡Ojo porque, aunque no te resulte tan conocido, este cuento no tien...

youtube

Los valores de producción siguen ahí, de hecho han mejorado brutalmente desde el principio. Y al mismo tiempo se han hecho más accesibles. Y se han pasado el feedback de la gente por los huevos cuando no encajaba en su visión. Ole sus cojones morenos. IDOLOS.



No me lo puedo creer. Ya? Turra limit alert. Se han quedado cosas fuera de @cesarastudillo, del proceso de iteración y "Range" del video de Destripando, de la charla de la comunidad Kaizen... que brasa soy, joder.



Mi opinión general: Ahora mismo ser una data driven company es un sueño mágico e irrealizable porque el know how estratégico de como hacerlo no está identificado, entendido e interiorizado por los responsables de las compañías.

El planteamiento teórico es correcto, y es una obviedad. Las compañías han sido data driven (Cual es la alternativa, random driven?) desde el principio de los tiempos. Lo único que ha cambiado es la cantidad de datos disponibles y la capacidad de entenderlos y procesarlos.

Lo normal es que los datos necesarios para tomar decisiones no estén identificados correctamente, no se capturen debidamente, su naturaleza esté tan sujeta a corrupción y sesgos... que ser data driven sea a todos los efectos, un escenario utópico.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

No solo eso. Suele fallar el modelado de los datos que sean necesarios para obtener la información que quieras de verdad, el modelado del contexto en el proceso de captura y el modelado del intercambio positivo de información.

Y para que las compañías data driven fueran posibles como el ideal que se vende, el listón estratégico y personotécnico de los responsables tendría que subir de manera dramática para superar los infinitos desafíos que plantean. Los intentos actuales son pintar la mona sin más.

Ya comenté que la parte más complicada del futurismo, aunque sea futurismo de frontera, es determinar cuando la sociedad está dispuesta a aceptar un nuevo paradigma.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Sobre el cálculo del ETA (Estimated time of arrival), he de decir que es una de las disciplinas más complicadas que existen, y la razón de mis peloterías con mis amigos futuristas.

Porque la sociedad, es en realidad un sistema complejo consistente en sistemas complejos agrupados (Factor X) generando comportamientos emergentes (pseudorandom). Por eso el comportamiento de la sociedad es casi siempre entendible solo a posteriori.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

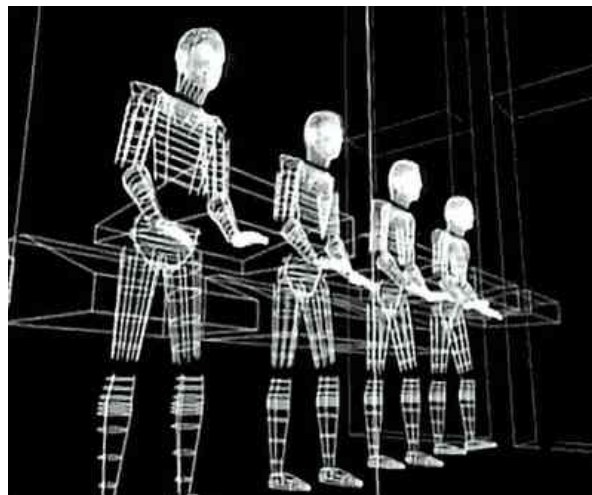
El Factor X: Todo lo relativo al factor humano: Psicología, Antropología, Sociología, Etnografía...

El know how está ahí fuera, llevamos trabajando veinte años en el tema. La duda es si sobreviviremos y seremos de los afortunados que veremos o si nos convertiremos en Delias Derbyshires ahogando nuestras penas en ginebra.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Estoy completamente de acuerdo. De hecho yo estoy aguantando a pulmón hasta que la gente sepa diferenciar entre la ginebra buena y la de garrafón.

El tema es aguantar a pulmón hasta que encuentras el sweet spot entre que eres apreciado por una selecta minoría y que la gente está preparada para aceptar el nuevo planteamiento. La inaccesibilidad del hoy es el mainstream del mañana. #finhilo



Final de la turra: Data Driven Companies

[Ver en El Turrero Post](#)

La dimisión del CEO de Danone

Categorías: Resolución de problemas complejos, Gestión del talento

Fecha: 25/3/2021

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un evento reciente que he estado conectando con muchas cosas: La dimisión del CEO de Danone.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo que echar un vistazo más en profundidad a la estrategia de Danone. El mensaje que han mandado al mercado es terrorífico, pero quiero meter más el dedito. @luismi_barral

El mensaje oficial está claro: El CEO de Danone, un ejemplo en el planteamiento de la transición de las megacorporaciones hacia postulados éticos, ha sucumbido a la presión de los malvados fondos :

 Stories for Life @storiesforlife_

@Danone shareholders boot out purpose driven courageous CEO who has been leading the company towards a "multi-stakeholder" mission with human and ecological wellbeing at the centre. Another short-term, growth obsessed, separate from nature #horrorstory > <https://ft.com/content/8e7ae718-eb18-4d2f-bd18-59e6349540f2...>

Como bien sabe @pantxopaniagua, yo me dedico a no tragarme los mensajes oficiales según salen por sistema, y me gusta más una autopsia a fondo que al primo necrófilo de Grissom. Así que vamos a meternos un poquito en el agujero de conejo.



Es de dominio público que yo soy muy opinionado sobre el tema. En concreto en el sentido de que las grandes corporaciones no tienen más remedio que moverse en la dirección consciente que marcaba Danone.



He hablado muchísimo de los Ethical Challengers.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Yo he escrito sobre los ethical challengers, que son los que se terminarán imponiendo en todos los sectores. El taxi actual es hamponismo neoludita. Lo que pasa es que cualquiera vale ya con tal de atacar al capitalismo siego y marvado.

He hablado muchísimo del Capitalismo Hostiado:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

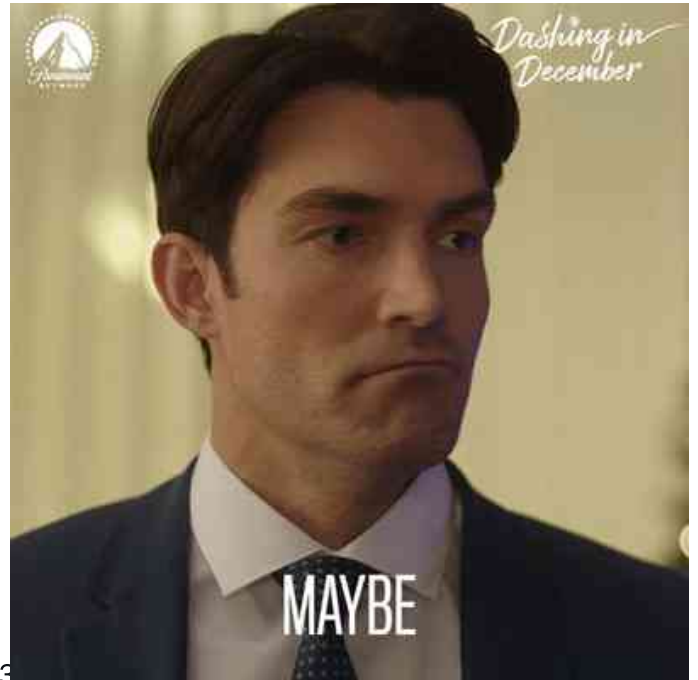
Cuando hablo del capitalismo hostiado, hablo de un ejemplo claro de bothism. Hablo de que niego la mayor sobre la clásica dualidad capitalismo vs. comunismo. Tus cajones mentales no son los míos.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1358348906489366136?s=20...>

He hablado muchísimo del Consumidor Coherente y del estudio de @luismi_barral y @pepabarral.

 SingularSolving @SingularSolving

Los miembros de #SingularSolving @luismi_barral y @Recuenco charlaron sobre el Consumidor Coherente en @extraM21 @M21madrid ¡Gracias por la acogida! Podcast completo
<https://m21radio.es/podcast/extraordinarios/extraordinarios-19062019...>

Naturalmente, mi deseo de profundizar en lo que ha ocurrido en Danone podría ser una mera reacción para solucionar la disonancia cognitiva que me representa semejante castañazo para con mi narrativa. Pasa todos los días y en las mejores familias.



O podría sumarme al coro de despellejadores del malvado capitalismo y de adoradores la narrativa mágica anticapitalista, que me da tanta sed como la narrativa anarcocapitalista. En general mi pelea es contra la gilipollez, y esta no conoce de ideologías.

Una variante de la narrativa mágica contra los "fondos buitres" y similares a la que tan aficionados somos en la barra del bar con el palillo en la boca y la copa de Soberano. (O en la asamblea popular con el Kombucha)



Pablo Iglesias contra Blackstone

Pablo Iglesias ha arrancado su campaña electoral en Madrid con críticas demagógicas contra los "fondos buitres" como Blackstone. En este vídeo, exponemos sus pr...

youtube

Porque claro, no me ha costado nada investigar un poco y darme cuenta de que a lo mejor el linchamiento no está tan claro como parece: https://just-food.com/analysis/where-now-for-danone-after-fabers-departure_id145375.aspx...

Si el más destacado defensor del capitalismo purpose-driven de Francia no puede hacerlo funcionar, los críticos se preguntan cuál es el propósito del "propósito".

En los últimos años se ha abusado mucho de la palabra "Propósito", y algunas empresas se han apresurado a cubrir los negocios de siempre con un manto de visión y valores.

No hay cosa que más me irrite, y no hay cosa más común, que la gente que le apetece lucir tipo en la playa sin hacer dieta ni ejercicio. Greenwashing, inversión en tecnología sin modificación de la propuesta de valor, adscripción a los valores de los ODS sin interiorización...



Vamos a ponernos en una serie de escenarios alternativos que no me suenan muy lóquer. Por ejemplo, es posible que Danone esté sufriendo como todo el FMCG el triple ataque (contra las grandes marcas, contra los canales de distribución tradicionales, el megatrend DTC) ??



Es posible que Danone esté sufriendo con una estructura y una cultura diseñada para llenar los lineales con mucho producto muy maduro para una gente que ya no va a los lineales a comprar producto genérico? Con la progresivo desaparición del ama de casa estándar como segmento?



Es posible que la marca esté sufriendo el ataque de compañías con productos más aspiracionales u orientados a segmentos más adecuados al zeitgeist vigente, como @fansdepastoret ?

No hay peor negocio que ir contra el Zeitgeist. De hecho es el pecado capital que creo que ha cometido Danone. No tengo la menor duda de que va a sufrir por la puesta en escena.

En 1981 el Coronel de Infantería estadounidense Harry G. Summers Jr. publicó "On Strategy. The Vietnam War in Context", que es un estudio sobre cómo condujo EEUU la Guerra de Vietnam a la vista de los principios de Clausewitz.



On Strategy: A Critical Analysis of the Vietnam War

goodreads

Huelga decir que Clausewitz es, para todos los hardcore junkies de la estrategia como yo, una referencia. "On war" es "el libro" de estrategia militar, en un campo que inventó la estrategia:



On War

goodreads

La conclusión del libro de Summers es que básicamente USA se ciscó en todos los principios y por tanto, su derrota era inevitable.

Para Summers lo más frustrante es que desde un punto logístico y táctico, EEUU logró siempre sus objetivos en Vietnam.



En el momento álgido de su intervención, EEUU llegó a mover cada año casi un millón de soldados dentro o fuera de Vietnam y a mantenerlos adecuadamente abastecidos.

En el campo de batalla el Ejército norteamericano fue capaz de derrotar una y otra vez tanto al Ejército norvietnamita como a las guerrillas del Vietcong. Y sin embargo perdió la guerra.



La razón última de la derrota norteamericana fue que la voluntad nacional de combatir colapsó. En opinión de Summers, el problema fue que el pueblo norteamericano nunca sintió la guerra de Vietnam como algo propio.



En un momento dado, el zeitgeist americano iba hacia la era de Acuario, la paz y el amor libre, y con ese Zeitgeist vigente, era completamente imposible ganar la guerra, a pesar del desequilibrio absoluto de fuerzas.



Cuando yo menciono en mi artículo de LinkedIn que Danone se va a arrepentir de esta decisión a largo plazo, es sencillamente, porque la narrativa, independientemente de lo que haya ocurrido en realidad, les posiciona en contra del zeitgeist.



Javier G. Recuenco's Post

Danone se arrepentirá de esta decisión en el largo plazo. Plazo que a los fondos que han forzado la división de su CEO, por cierto, no les importa en absoluto....

linkedin

Todo lo que he podido deducir de ver resultados públicos, estrategia y documentación disponible para inversores, es que lo que se había puesto encima de la mesa estaba muy por debajo de las presiones a las que se está viendo sometido un incumbente como Danone.



Su estrategia de crecimiento llamada pomposamente "2020" y liberada en el 2014 (Os he hablado de lo mucho que me convencen los planes quinquenales?) no era precisamente una killer strategy.



<https://www.newhope.com/managing-your-business/danone-outlines-2020-growth-strategy>

Y obviamente, un fondo está lleno de financieros. No tienen ni pajolera idea del daño que pueden causar a una compañía endeuda y con problemas en la propuesta de valor semejante mensaje a los consumidores.



Su único público son los mercados. Sustituimos al directivo underperforming, calmamos a los mercados, ordenamos las cuentas, cortamos costes, invertimos en Marketing un poco y a seguir vendiendo como si no hubiera un mañana. ¿No?



A ver, gritad todos conmigo: NINETIES ARE OVER



Yo entiendo perfectamente que la época dorada del Private Equity era así, los negocios solo necesitaban apuntalamiento financiero y un gestor que pusiera orden y controlara los costes. OVER. NO MORE.

Si la ventana de la propuesta de valor ha periclitado, puedes llenar Maracanã de CFOs que no te van a mover la situación un ápice. Y ahora mismo son los únicos que tienen la oreja del CEO.



Porque en las dos décadas pasadas han sido las estrellas, mientras que el Marketing se hundía en el foso de la irrelevancia.



The Twilight of the Ad Agency (I): The Great CMO Massacre

"I remain convinced that most marketers don't really understand gross margin and variable costs and live in a bullshit bubble." - Mark Ritson.

linkedin

No me lo puedo creer, otra puñetera vez la alerta túrrica. En fin, oración, despedida y cierre.



No hay peor negocio que ir contra el zeitgeist. el zeitgeist está encaminado hacia el consumidor coherente, los ODS y toda una serie de megatendencias inescapables recogidas en los cinco macroatractores.



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atractores-del-apocalipsis.html>La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

Lo que no puedes hacer es atender un macroatractor e ignorar a los demás. No puedes centrarte en el atractor que más te gusta y seguir con el business as usual ignorando los que no te molan.

Esto no es comerte la pizza y dejar el borde. La estrategia es un tema muy serio, con muchos frentes simultáneos, donde hay que construir y destruir, hacer y renunciar, y de una manera brutal y sin vacilaciones.

Espero que el nuevo estratega al frente de Danone sea capaz de darle la vuelta. Y si no, como dice @luismi_barral , pues será más negocio para quien lo entienda. #finhilo

 Luis Miguel Barral @luismi_barral

Más espacio para negocios como @fageda @C_qui_le_Patron

Final de la turra: La dimisión del CEO de Danone

[Ver en El Turrero Post](#)

El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Gestión del talento

Fecha: 22/3/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a tocar un tema delicado. El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS.

🐦 Carlos de Huerta @carl0shm

Con las aportaciones mediante impuestos estoy encantado. Lo que no estoy tan contento es con el uso que se da. ¿Qué debe cambiar para permitir un uso eficiente de los recursos en las administraciones y además ofreciendo un servicio fantástico? #preguntaalrecu @jlvallejo

Recordemos, información de servicio público:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente, siguiendo las instrucciones reflejadas aquí por si tiene alguna duda. <https://help.twitter.com/es/using-twitter/how-to-unfollow-on-twitter...> Lo primero es la Salud y la prevención del shock por disonancia cognitiva.

Para empezar, y por dejarlo claro, soy de natural desconfiado al respecto del valor que traen la Administración y los políticos al ecosistema.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo una paradoja personal. Considero la política muy importante, pero no quiero ver a los políticos metidos en nada que tenga que ver con gestión. Me gustaría votar a gente que supiera apartarse. Vía @sircivicmb9 :

Naturalmente, he tenido grandes peloterías al respecto porque como casi siempre, solo suele haber posiciones maximalistas al respecto: O el estado es una mierda y viva el anarcocapitalismo, o todo el poder para el Soviet.

Sorpresa, la realidad suele estar más de parte de los grises y las nieves.



Refleje en su momento mi experiencia con políticos e incentivos, y no quiero repetir argumentos, así que los que os lo perdisteis, toca reparar:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Vamos a coger alguna hebra suelta, por ejemplo ésta: <https://twitter.com/aznarez2020/status/1360284358712709121>.

Mi tesis era bastante desalentadora y lo sigue siendo, pero vamos a darle una vuelta de tuerca. Por qué demonios es así? ¿Es el único escenario posible?

Ojo, yo he tenido startups en viveros públicos, he ganado proyectos NeoTec, me he beneficiado de alquileres muy razonables y he tenido acceso a gente muy interesante, como el Dean de Berkeley, que al mismo tiempo era VC de un fondo levantado por Monitor.

Que por cierto, me dio uno de los mejores consejos que me han dado y que a estas alturas me arrepiento de no haber seguido, "Javier, muy interesante tu compañía y producto. Múdate a un sitio al que pueda llegar en bicicleta desde mi casa y hablemos"

Al mismo tiempo he vivido también el escenario de ver a políticos en búsqueda de ubicación, sin "track record" alguno de emprendimiento colocados al frente de iniciativas públicas al respecto.

Y muchos discursos sobre emprendimiento hechos por gente que no había puesto un quiosco de pipas en el maletero de su coche. En general tener la percepción de que a los políticos les interesaba pintar la mona al respecto, pero que estaban incómodos y fuera de lugar.



Cuando estuve como ponente en los congresos de Política 2.0 montada por la simpar @luisacandedo con gente como @antonigr, lo hice desde un simple ángulo de aplicación de la personotecnia a la política, sin haber tenido contacto con ellos directamente.

<https://www.marketingdirecto.com/marketing-general/eventos-y-formacion/politica2-cero-javier-recuenco-un-politico-al-final-del-dia-es-un-producto-que-te-compras-o-no>

No tenía una opinión formada al respecto sobre su receptividad a las ideas nuevas. Mi conferencia básicamente versaba sobre el hecho de que a mis ojos personotécnicos me parecían un colectivo bastante conservador y que vivían en un mundo bastante ranciete.

Pero entre la gente que si había tenido contacto con políticos, el clamor popular era que la mayor parte de ellos eran sumamente recelosos ante la innovación y las nuevas tecnologías. Y eso era un tema absolutamente transversal, independientemente de ideologías.

Hablaba hace poco con @ddamasd sobre por qué demonios teniendo talento a chorros y gente que trabaja como salvajes, parece ser que no somos capaces de trasladar eso de manera efectiva al mercado.

Le comentaba que básicamente hace falta un interfaz entre la gente con dinero en este país, que suelen tener criterios de inversión cuestionables y cortoplacistas, y la gente con talento técnico, que suelen ser bastante incompetentes social y comercialmente.

También, al mismo tiempo, mencionaba que me daba con un canto en los dientes con que el gobierno no perjudicase. Ahora que echo la vista atrás veo que ya daba el flanco público por perdido.

También hablábamos de cosas más delicadas, como por ejemplo, si el procés le había hecho daño al ecosistema de emprendimiento catalán. Había argumentos y testimonios a favor y en contra.

La mayoría, en contra, incluyendo cifras muy concretas de startups que habrían migrado a Aragón.

Sin meternos demasiado en charcos, en general estábamos de acuerdo que el problema principal era que los objetivos no estaban alineados. Los políticos ensalzan al emprendimiento como lo hacen con la cultura, de una manera abstracta.

Pero si no pueden ponerlo al servicio de la agenda política, el tema deja de interesarle. El ejemplo de lo que pasó con el rock radical vasco o con los conciertos gratuitos en los 80' es obvio:



https://www.eldiario.es/cultura/musica/leccion-rock-radical-vasco-rendueles_1_5060949.html

Ya hablé también en su momento de lo sospechosas que me resultan las tesis de Mazzucato. No porque no me las quiera creer, sino precisamente porque conozco al ser humano:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

When technology and Public Administration clash. Eat your heart out, Mazzucato.
<https://twitter.com/sacca/status/1375962440303661057...>

Para los que no estéis familiarizados con las tesis de Mazzucato, os recomiendo que os leáis este libro suyo de 2014, el clásico, que además soy consciente que tiene muchos fans en el gobierno actual:



The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths

goodreads

Tiene otro más reciente, que es éste, que como intenta abordar cosas más abstractas y recicla sus tesis bajo forma de moonshooting, que es lo que creo que se le da mejor, me resulta un libro más convincente:



Mission Economy: A Moonshot Guide to Changing Capitalism

goodreads

Hablé en su momento también del libro de McCloskey, con tesis antitéticas a las de Mazzucato:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por eso me gusta leer a Gramsci, por ejemplo. O a Mazzucato, que me lleva a Deirdre N. McCloskey. Una señora trans muy neoliberal, para los amantes de los packs ideológicos y de la disonancia cognitiva:

Mi problema es que el estado como innovador y las tesis de Mazzucato son básicamente incompatibles por un desalineamiento intrínseco entre las agendas políticas y operativas a la hora de abordar iniciativas prácticas.

Paradójicamente, al mismo tiempo estoy hablando con gente para ver como puedo llevar el CPS a instituciones públicas de innovación, en diferentes regiones. Porque al final del día es una herramienta, y el primero que le gustaría que mi país se beneficiara de ello soy yo.

Una cosa que me agrada mucho de nuestra colaboración con @AtlasTec ha sido la constatación de que España es un país lleno de talento, y en concreto de talento técnico y emprendedor.



<https://atlastecnologico.com/>

Sin embargo, Te puedes tirar como @snowded muchísimo tiempo predicando y formando en el NHS pero sin que realmente te hagan ni puto caso hasta que realmente no estalla el COVID-19. Formando gente en conceptos que sus superiores no piensan implementar.

Lo que yo no tolero en general, es perder el tiempo. Y generalmente, cuando no convergen las agendas, es lo que sueles hacer. Y si estoy haciendo CPS, estoy intentando solucionar el problema DE VERDAD, CAIGA QUIEN CAIGA. No pintar la mona o practicar la tanatopraxia.



Si lo que hay que hacer contradice la agenda particular de la persona que tiene que tomar la decisión, ya te cuento yo cuantos sacrificios por el bien colectivo he visto.



Aquí hablábamos ayer del asunto, en términos prácticamente de "Sería maravilloso, volar hasta Mallorca..."

Tempus Fungi @kike_marti

¿Consideras cualquier organismo público o empresa pública como "político"? Tengo la sensación de que estas pueden funcionar muy bien, siempre que la política se mantenga operando en el nivel de abstracción que le toca, y no baje a meter las manos. ¿Tienes opinión/material? Thx!

Madre del amor hermoso, turra limit threshold. Es desesperante, apenas acabo de entrar en calor.



Nada me haría más feliz que encontrarme a políticos que realmente estuvieran alineados con una agenda realmente innovadora o con ganas de usar el CPS para transformar un campo completo. No tengo muchas esperanzas al respecto.



La realidad es que entre la selección adversa que se da en la clase política (Otro día hablamos de por qué que valga para tomar viento y tenga en mente el interés público no se dedica a la política o termina siendo expulsado por ella) y los objetivos desalineados, no...

...veo recorrido real a un escenario congruente entre la política actual y tener liderazgo real como país en términos de innovación/tecnología/CPS, salvo en circunstancias muy concretas y muy raras, prácticamente azarosas, en que se alineen todas las agendas.

Mi problema principal, y una cosa que aprendí rápidamente en los negocios, es que el potencial de hacer cosas es algo completamente irrelevante. Y te puede cegar para enterrar mucho tiempo en cosas inviables.



O tienes a alguien al otro lado de la mesa o no hay nada que rascar. "Si yo mandara en esa compañía, lo que podría hacer con ella y a donde la llevaría" es un billete solo ida al país de la frustración.

Las narrativas de ambos bandos me la traen al paio. Mi problema es que la narrativa de los anarcocapitalistas no me gusta porque yo soy muy creyente en el bien común en muchos aspectos, y un ferviente seguidor del capitalismo hostiado. Me duele la boca de decirlo.



Y la narrativa de los socialistas/comunistas tampoco me convence porque colisiona frontalmente con las leyes más elementales de como se rige el comportamiento humano, la psicología más elemental y los incentivos. Considero que pertenece al mundo de los cuentos de hadas.

Necesitaríamos una nueva generación de políticos excepcionales y familiarizados con el ecosistema emprendedor y tecnológico. La gente que me he encontrado solo entiende de política. Entre otras cosas, porque ha tenido que sacrificar su vida para trepar en el partido.

Hemos visto el recorrido de los partidos nuevos, aplastados bajo el peso y la inercia de las momias del pasado y su propia incapacidad de sacudirse de las reglas del juego históricas. Necesitamos gente excepcional que el mecanismo de selección actual garantiza que no aparecerán.

Sin embargo, y por mantener un tono positivo, si tuviéramos una generación de nuevos políticos que vinieran de la empresa privada, tuvieran incentivos para entrar en política, y supieran apartarse en los momentos clave, el cielo sería el límite. Utopía? Seguro. #finhilo

P.D (I): Esta es la pregunta real, y es puro CPS. Pero insisto, sin voluntad real de abordarla y de tomar las decisiones necesarias, es sencillamente perder el tiempo.

Tempus Fungi @kike_marti

Entonces la pregunta de fondo se transforma en cómo lograr que la agenda pública (lo que el gobierno quiere para el país, el aporte de esa empresa pública) pese más que la agenda privada. Casi nada :-)

P.D. (II): Tenía una formulación de esta misma tesis ya escrita en el 2015. @ddamasd ya me introdujo al concepto de ZDP en tiempos.



<https://personotecnia.wordpress.com/2015/03/el-asesino-silencioso/>

Final de la turra: El rol de las instituciones públicas en todo lo que tiene que ver con innovación/tecnología/talento/CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre la dificultad y recompensa de emprender

Categorías: Estrategia, Sociología, Leyes y sesgos, Resolución de problemas complejos, Desarrollo de habilidades

Fecha: 14/12/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la razón real por la que el porcentaje de emprendedores entre la población general es ridículo y así tiene que ser. Vamos allá.



La pregunta que echa todo a rodar es sencilla, casi infantil:

Dear Son. @DearS_o_n

In your own view, why do you think 85% of people choose a 9-5 over starting their own business?

@joantubau trae a la mesa un párrafo del yayo espectacularmente sangrante, cabrón y preciso como solo el yayo en un buen día de próstata puede resultar.

joan tubau @joantubau

This, by @nntaleb

El capítulo "Peer Cruelty" en "The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable" aborda la crueldad y el comportamiento negativo que pueden surgir entre pares en contextos sociales y profesionales.

Taleb explora cómo las dinámicas de grupo y la presión social pueden llevar a comportamientos destructivos y cómo estos pueden tener un impacto significativo en la vida de las personas.

Huelga decir que la metralla de lo que dice me cae bien cerca. No entraré en detalles, pero tengo la sensación de que el yayo me ha estado mirando por un agujerito.

De hecho, es tan extraordinariamente preciso que creo que es algo en lo que el yayo también ha vivido de cerca. Cualquiera de nosotros que haya elegido the road less traveled ha tenido un viaje de vuelta en ese coche.

Luego, si tienes como yo, toda una serie de cuñados formados en USA que han ejercido su profesión de manera exitosa, el tema se acerca peligrosamente a cualquier cena de Navidad de mis últimos veinte años.

De mantras como "Tan listo, tan listo..." y similares ni hablamos.

He estado a lo largo del tiempo mencionando un montón de conceptos que son colaterales a todo lo que vamos a hablar hoy. Por ejemplo, aquí hablaba del ETA:

Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 21, 2020

Sobre el cálculo del ETA (Estimated time of arrival), he de decir que es una de las disciplinas más complicadas que existen, y la razón de mis peloterías con mis amigos futuristas.

Dentro de uno de los primeros hilos seminales, hablando de muchas cosas incluyendo la anticipación y la dificultad de fijar el tiempo en que una idea se convierte en mainstream.

También he hablado mucho y en detalle del concepto del "man on a mission" y de la importancia de elegir correctamente a tu pareja en el proceso.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hemos llorado con esta mierda, se reconoce y ya está. Dos de mis obsesiones juntas: The man on a mission y la importancia de elegir a tu compañero de vida.

A mi mujer le ha costado siempre entender por qué no me decido a tener mejor vida a sueldo de alguien a cambio de perseguir un fantasma que muchas veces solo parezco ver yo.

Huelga decir que sin su comprensión y su apoyo tanto moral como económico, muchas veces no sustentados por los hechos, no hubiera podido llegar a ninguna parte.

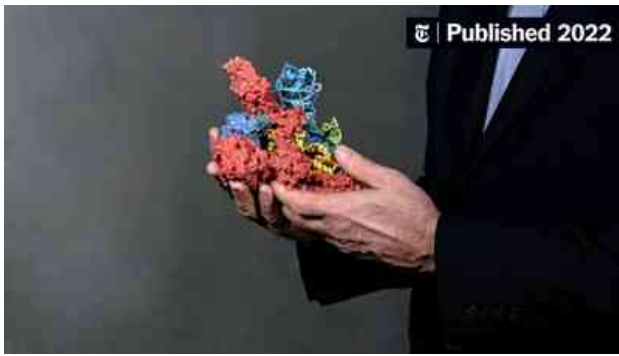
En alguna ocasión he hablado de un grupo de Whatsapp que es de los que más satisfacciones me da, con una serie de personas cherrypicked (De hecho el grupo se llama Helejidors para la Jloria) para un tema concreto que hace tiempo que pasó a un segundo plano.

Ahora mismo es un grupo de reflexión del que cogeré libremente varias de las cosas sobre las que quiero hablar hoy. No haré atribuciones individuales porque creo que lo fascinante es el proceso colectivo, pero entrecomillaré comentarios verbatim.

"Sutil reflexión: al igual que la tecnología, una cosa es su existencia y otra, su adopción. Podemos convivir perfectamente ahora mismo con ideas geniales, expresadas públicamente, que encontrarán su éxito dentro de una década o de un siglo.

No tiene por qué haber consenso inmediato sobre la genialidad o las buenas ideas. ...como ha pasado por otra parte a lo largo de la historia"

Traen de hecho un ejemplo maravilloso encima de la mesa:



<https://www.nytimes.com/es/2022/01/20/espanol/arnm-covid.html>

La madre que me matriculó en Estructura de Datos y de la Información. Turra limit hits. Vamos a ver como cerramos esto de la manera menos dolorosa posible.

Uno no elige sus cruzadas, tus cruzadas te eligen a ti.

Nadie en su sano juicio puede considerar que convertirse en emprendedor, especialmente en España, sea una decisión juiciosa.

Ya no solamente que todos los incentivos estén colocados en ser funcionario, es que todo está en contra, empezando por la consideración social, la evaluación colectiva de lo que es arriesgado (que ya comentamos que era una puta mierda) y la gradación de la recompensa.

El criterio de selección es brutal, porque las pruebas son tremendas y todos no estamos llamados a la misión. Hay gente que sencillamente, no sirve para el tema. O no le gustan los compromisos que conlleva aparejados.

La verdad es que al final del día, uno tiene que entender en qué es bueno, qué le gusta y donde genera el mayor coste de sustitución.

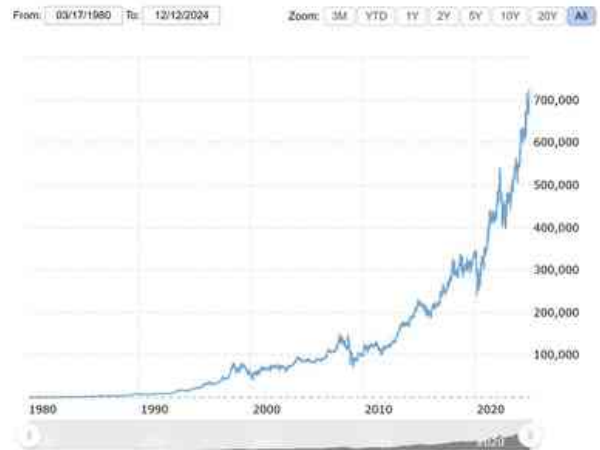
 joan tubau @joantubau

This, by @nntaleb

A mi, por ejemplo, he tenido que convertirme en cabaretera porque aunque no es lo que más me gusta, se me da bien, y es lo que se necesita en el momento en el que estoy. A cambio de ello, he descuidado muchas otras cosas importantes para mi.

El problema fundamental asociado al entrepreneurship es que aunque estés en lo cierto, la entrega de resultados es si me apuras, un ejercicio de gratificación diferida inhumano.

Estos son los resultados de Berkshire Hathaway a lo largo del tiempo. No hace falta ser muy listo para ver que durante mucho tiempo fueron inversamente proporcionales al esfuerzo que realizaron.



Si has acertado a lo grande, lo más probable es que históricamente, la cantidad de tiempo donde hayas aplicado esfuerzo de manera consistente sin resultados visibles haya sido masiva.

Estamos acostumbrados desde jovencitos a una correlación entre esfuerzo y retornos que es prácticamente instantánea. Si estudias y tienes un mínimo de talento, apruebas.

La vida no funciona así, y muchos de nosotros tardamos en entender como funciona el asunto. Systems vs goals.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Systems VS. Goals.

Hablaban en Helejidós de como Bowness habla de los círculos de reconocimiento y los pasos son inexorables. No se pueden saltar escalones.

Circles of Recognition
(Bowness, 1989)



Si has dejado como yo, una profesión extraordinariamente lucrativa en la que eras un young gun por una locura que solo ves tú, has estado viajando en ese coche silencioso que menciona el yayo en alguna ocasión.

Hay que tener una piel extraordinariamente dura o una obcecación completamente demencial para no ceder ante la presión social. Somos animales sociales, tenemos arraigado el hecho de que si nos expulsaban de la tribu, estábamos condenados a una muerte segura.

Pero si sobrevives lo suficiente, y para eso necesitas apoyo de tu entorno más cercano, es posible que de pronto lo que haces se convierta en hot shit y de repente los trabajos tan seguros y tan razonables empiezan a acumular pink slips y cajas llenas de tus cosas.



Es posible que en algún momento tengas que dar marcha atrás, aceptar compromisos, pagar una libra de carne que no deseas para seguir adelante.

Es posible que en determinados momentos tengas que cambiar de parejas de baile, cerrar etapas, dejar cosas atrás, avanzar en cosas nuevas, abandonar líneas prometedoras.

Es completamente demencial pedirle a la gente que se exponga a los grados de incertidumbre, recompensa dudosa, gratificación diferida y escarnio público que demanda ser empresario, particularmente innovador.

Sin embargo, conviene recordar de vez en cuando que los avances se los debemos a los Ahmeds y a las Quelis.



<https://mailchi.mp/bonillaware/algorithmo-cambio-mundo>

Levantad de vez en cuando una copa en su honor. Son pocos, mal pagados, les debemos mucho. #finhilo

P.D. I: "El hombre racional se adapta al mundo que le rodea; el hombre irracional se obstina en intentar que sea el mundo quien se adapte a él. Por tanto, todo progreso se debe al hombre irracional" - - George Bernard Shaw

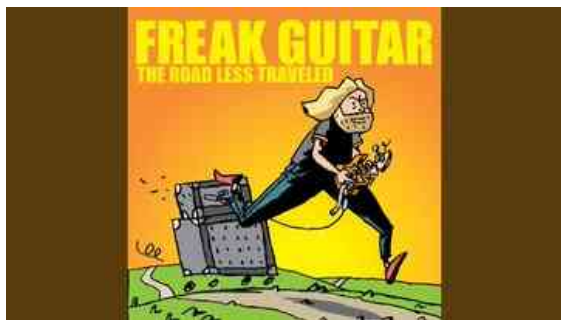
P.D. II: Scott Adams, hablando del tema: "Entrepreneurs are already pretty much there.

Because by the time you say 'I'm going to be an entrepreneur, I'm going to work all these hours, I'm doing this thing I really want to do,' you're probably already pretty far into the selfish category.

And I mean that in a positive way. You're taking care of business. You're working hard. You're making the world a better place. Even if it doesn't work, the economic activity in itself can stimulate the economy. It gives people jobs in the short run.

So an entrepreneur is pretty much the definition of an enlightened selfish person."

P.D. III: Uno de mis guitarristas preferidos, Mattias IA Eklundh, tiene un LP maravilloso que se llama precisamente "The Road Less Traveled" y una canción sobre el tema de que no hay dinero en el Jazz. Los hilos turras solo hablan de trops universales.



There's No Money in Jazz

Provided to YouTube by The Orchard EnterprisesThere's No Money in Jazz · Mattias IA EklundhFreak Guitar - The Road Less Traveled© 2013 TSP-Thunderstruck Prod...

youtube

Final de la turra: Sobre la dificultad y recompensa de emprender

[Ver en El Turrero Post](#)

La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones

Categorías: Leyes y sesgos, Sociología, Desarrollo de habilidades, Estrategia, Libros

Fecha: 30/11/2024

En el hilo turras de hoy, hablaremos en general de lo muy paquetes que somos evaluando riesgos. Y de nuestra relación de mierda con ellos.



Copyright © 1997 United Feature Syndicate, Inc. Redistribution in whole or in part prohibited.

La inspiración para el hilo de hoy me la dio el crack de @ferrenet hablando sobre seguridad laboral y empleabilidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto hablaré en mi próximo hilo. De lo mierdísimas que somos evaluando riesgos.

Sobre la que por cierto, ya hablé en su momento en un hilo de la serie sobre el pompismo:

Que a su vez menciona una charla que di en la Summer School con mis panas de @Value_school diciendo que básicamente, es una ilusión peligrosa: <https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/05/value-school-summer-summit-2023-programa.pdf...>

Una visita rápida al Turrero Post os dará un montón de referencias colaterales sobre riesgo e incertidumbre, por no mencionar que esta última es un tema clave al que cada vez le vamos a dedicar más tiempo @godivaciones y yo, a partir de nuestro programa en @kryterion_es

Pero, que yo recuerde, nunca he incidido en como de paquetes somos a la hora de evaluar riesgos. Lo que sí he hecho es mencionar como la lata de gusanos la abrieron, como tantas otras cosas, Tversky y Kahnemann.

Amos Tversky y Daniel Kahneman son dos figuras fundamentales en la psicología y la economía conductual, conocidos por su trabajo conjunto en la teoría de las perspectivas y la toma de decisiones bajo riesgo.

Su colaboración comenzó en la década de 1970 y ha tenido un impacto duradero en cómo entendemos la toma de decisiones humanas.

Daniel Kahneman, nacido en 1934 en Tel Aviv, y Amos Tversky, nacido en 1937 en Haifa, se conocieron en la Universidad Hebrea de Jerusalén. Ambos compartían un interés profundo en la psicología cognitiva y la toma de decisiones.

Su trabajo conjunto comenzó en 1969 y continuó hasta la muerte de Tversky en 1996.

En 1979, publicaron su trabajo más influyente, la "Teoría de las Perspectivas" (Prospect Theory), que desafió la noción tradicional de que los seres humanos son agentes racionales que siempre buscan maximizar su utilidad.

En lugar de eso, demostraron que las personas tienden a tomar decisiones basadas en la percepción de ganancias y pérdidas relativas a un punto de referencia, y no en términos absolutos.

Uno de los hallazgos más importantes de su investigación fue la aversión a la pérdida. Descubrieron que las personas sienten las pérdidas de manera más intensa que las ganancias equivalentes. Por ejemplo, perder 100 euros duele más que la satisfacción de ganar 100 euros.

Este sesgo cognitivo lleva a comportamientos irracionales, como evitar riesgos cuando se enfrentan a posibles pérdidas y asumir riesgos innecesarios para evitar pérdidas.

Un ejemplo clásico de su trabajo es el problema del general y sus soldados. Cuando se presenta una decisión en términos de vidas salvadas, las personas tienden a ser más conservadoras.

Sin embargo, cuando la misma decisión se presenta en términos de vidas perdidas, las personas tienden a asumir más riesgos. Este fenómeno, conocido como el efecto de encuadre, demuestra cómo el contexto y la presentación de la información pueden influir en nuestras decisiones.

El trabajo de Kahneman y Tversky ha tenido un impacto profundo en diversas disciplinas, incluyendo la economía, la medicina y la política pública. En 2002, Daniel Kahneman recibió el Premio Nobel de Economía por su trabajo en la teoría de las perspectivas y la toma de decisiones bajo incertidumbre.

La colaboración entre Tversky y Kahneman ha demostrado de manera convincente que los seres humanos somos inherentemente malos evaluando riesgos debido a nuestros sesgos cognitivos y emocionales.

Su trabajo ha cambiado la forma en que entendemos la toma de decisiones y ha proporcionado una base para mejorar nuestras estrategias de decisión en situaciones de riesgo e incertidumbre.

A partir de su trabajo seminal, muchas personas han recogido el guante, desde economistas hasta especialistas en comportamiento. Mencionaré algunos de los más significativos.

En su trabajo "Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment", Barberis revisa y evalúa cómo la teoría de las perspectivas ha sido aplicada en la economía durante las últimas tres décadas.



https://www.researchgate.net/publication/280743759_T

Matthew Rabin ha trabajado extensamente en la integración de la teoría de las perspectivas en la economía del comportamiento.

Su investigación se centra en cómo los sesgos cognitivos y las heurísticas afectan las decisiones económicas, ampliando así la comprensión de cómo las personas evalúan el riesgo y toman decisiones bajo incertidumbre.

Koszegi ha contribuido significativamente al campo de la economía del comportamiento, explorando cómo las expectativas y los sesgos de comportamiento influyen en la toma de decisiones. Su trabajo ha ayudado a refinar y expandir las aplicaciones de la teoría de las perspectivas en contextos económicos.

Vamos a pararnos un poco en Ted O'Donoghue, uno de mis preferidos. O'Donoghue ha investigado cómo las preferencias temporales y los sesgos de comportamiento afectan la toma de decisiones.



https://scholar.google.com/citations?user=5uHt_HsAAAAJ

Su trabajo ha proporcionado una comprensión más profunda de cómo las personas evalúan el riesgo y toman decisiones a lo largo del tiempo, complementando y ampliando las ideas de Kahneman y Tversky.

O'Donoghue es un destacado economista conductual que ha realizado investigaciones significativas sobre la evaluación de riesgos y la toma de decisiones.

En su artículo "Modeling Risk Aversion in Economics", O'Donoghue y su coautor Jason Somerville exploran diferentes modelos para capturar la intuición de la aversión al riesgo.



<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.32.2.91>

Argumentan que, aunque el modelo de utilidad esperada ha sido el enfoque estándar, existen modelos alternativos que pueden ofrecer implicaciones más matizadas y que a veces se ajustan mejor a los datos.

O'Donoghue ha investigado cómo las preferencias temporales y los sesgos de comportamiento afectan la toma de decisiones.

En su trabajo "Doing it Now or Later", coescrito con Matthew Rabin, exploran cómo la procrastinación y la preferencia por la gratificación inmediata pueden llevar a decisiones subóptimas.

En otro estudio, "Projection Bias in Predicting Future Utility", O'Donoghue y sus coautores examinan cómo las personas tienden a sobrestimar la estabilidad de sus preferencias futuras, lo que puede llevar a decisiones erróneas en el presente.

En "Optimal Sin Taxes", O'Donoghue y Rabin analizan cómo los impuestos sobre bienes que generan externalidades negativas (como el tabaco y el alcohol) pueden diseñarse para mejorar el bienestar social.

Este trabajo se enmarca dentro del concepto de "paternalismo asimétrico", que busca proteger a los individuos de sus propias decisiones irracionales sin restringir excesivamente su libertad.

En "Estimating Risk Preferences in the Field", O'Donoghue y sus coautores utilizan datos de mercado para estimar las preferencias de riesgo de los individuos. https://molinari.economics.cornell.edu/docs/BMOT_JEL_Feb_2015.pdf

Este enfoque permite una comprensión más detallada de cómo las personas evalúan y responden a los riesgos en situaciones reales.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A plegar velas y llevar la nave a puerto.

Cualquiera de vosotros sabe lo complicadísimo que es intentar convencer a la gente de que una cosa que su cerebro le está diciendo que es de una manera concreta en realidad es de otra.



¿CÓMO ES POSIBLE QUE HAYA MUJERES QUE SE ENAMOREN DE SERIAL KILLERS? - Psicólogo explica a Ted Bundy

- Clip extraído de The Wild Project #246 ft Vicente Garrido: <https://youtu.be/39jHo2oBXIE> Catedrático en criminología, psicólogo y uno de los criminólogos y f...

youtube

Especialmente si son especialistas en algo que han aprendido a sangre y fuego. Recordemos el carnaval con los matemáticos y Marilyn Vos Savant:

Problema de Monty Hall

El problema de Monty Hall o paradoja de Monty Hall es un problema matemático de probabilidad basado en el concurso televisivo estadounidense Trato hecho (Let's Make a Deal). El problema fue planteado y resuelto por el matemático Steve Selvin, en la revista American Statistician en 1975 y posteriormente popularizado por Marilyn vos Savant en Parade Magazine en 1990. El problema fue bautizado con el nombre del presentador de dicho concurso, Monty Hall. El concursante debe elegir una puerta entre tres (todas cerradas); el premio consiste en llevarse lo que se encuentra detrás de la elegida. Se sabe con certeza que tras una de ellas se oculta un coche, y tras las otras dos hay cabras. Una vez que el concursante haya elegido una puerta y comunicado su elección a los presentes, el presentador, que sabe lo que hay detrás de cada puerta, abrirá una de las otras dos, en la que habrá una cabra. A continuación, le da la opción al concursante de cambiar, si lo desea, de puerta (tiene dos opciones). ¿Debe el concursante mantener su elección original o escoger la otra puerta? ¿Hay alguna diferencia?

wikipedia

El problema es que muchas veces tomamos decisiones importantes apoyados en nuestra incapacidad congénita en evaluar correctamente los riesgos.

Por no mencionar en general la altísima incertidumbre reinante que hace todavía más difícil el proceso. Cada vez hay más niebla en Silent Hill.

Mencioné en detalle como el "leap of faith" es imprescindible en el proceso comercial del CPS:

El mundo y de manera acorde, la naturaleza de los riesgos, es cada vez más complejo y anti intuitivo. Una de las principales razones para estudiar CPS no tiene que ver con resolver necesariamente nada concreto, sino aprender a moverse sobre arenas movedizas.

Antes de tomar una decisión y salir a intentar rescatar nuestro coche de la Dana, pensemos si nuestra aversión a la pérdida no nos está jugando una mala pasada. #finhilo

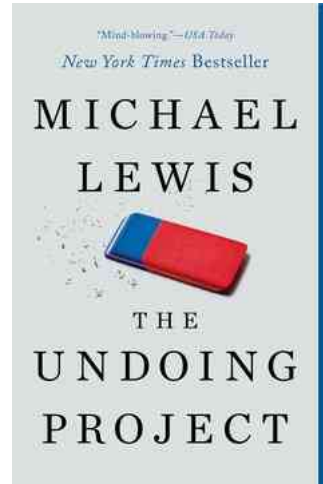


¿EL COCHE O LA VIDA? ★ Arriesgar la vida por salvar tu coche ★ #DANA #Valencia #Inundación

¿EL COCHE O LA VIDA? ★ Arriesgar la vida por salvar tu coche ★ #DANA #Valencia #Inundación Son muchos los fallecidos en las inundaciones en la Comunidad Valenc...

youtube

P.D.I: Es uno de los libros que está en la lista de libros CPS desde el principio, pero por si alguien se ha incorporado recientemente a la fiesta, la historia de la amistad de Tversky y Kahnemann está perfectamente recogida en este libro:



The Undoing Project: A Friendship That Changed Our Minds

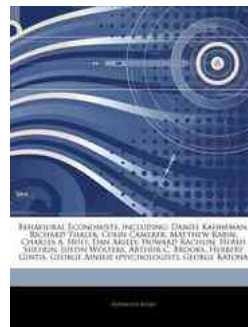
goodreads

P.D.II: Mi pana @SergioParra_ tiene un libro fascinante que se llama "De qué no te vas a morir" que es maravilloso para demostrar mi punto de hoy:

🐦 Sergio Parra @SergioParra_

Dejo este hilo fijado con algunos de los libros que he publicado. 'De qué (no) te vas a morir. Probabilidades e improbabilidades sobre el riesgo en la vida cotidiana'. <https://amazon.es/qu%C3%A9-vas-morir-Sergio-Parra/dp/991696856X...>

P.D. III: Para entrar en la fiesta de los Behavioral Economists este libro es un buen cicerone:



Articles on Behavioral Economists, Including: Daniel Kahneman, Richard Thaler, Colin Camerer, Matthew Rabin, Charles A. Holt, Dan Ariely, Howard Rachlin, Hersh Shefrin, Justin Wolfers, Arthur C. Brooks, Herbert Gintis

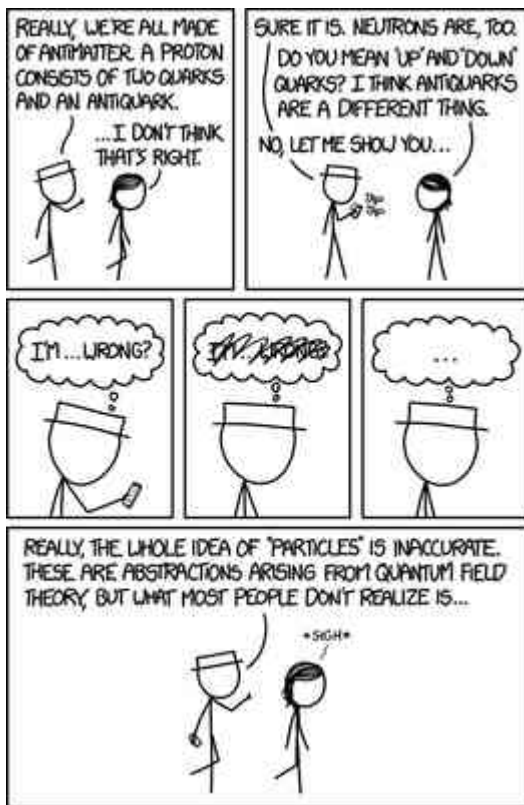
goodreads

La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas

Categorías: Estrategia, Leyes y sesgos, Factor x, Sociología, Resolución de problemas complejos

Fecha: 23/11/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un colateral del CPS y en general de la vida: La asimetría entre el valor que concedemos a tener razón vs su valor real. Vamos al tema.



Hay una frase que le oí a @ramonnogueras que me quedé con la copla, aunque no sé si es suya, pero claramente es su estilo: "Tener razón es mejor que follar, es mejor que drogarse, es mejor que follar drogado".

Uno de los principales problemas de mi oficio es que no puedo contarla mayor parte de lo que hago por razones de confidencialidad, NDAs o simple discreción sobre cosas delicadas.

Pero la parte real de nuestro moat es que hemos hecho CPS cuando el resto de la gente hace consultoría, y nos ha enseñado un montón de valiosos insights. Que obviamente, nos han costado mucho dinero aprender.

Uno de nuestros primeros clientes, con los que aprendimos el oficio, era una compañía en la que hicimos un trabajo extraordinario y la cagamos por completo al mismo tiempo.

Trazamos un sensemaking estupendo, hicimos una hipótesis brillante, diseñamos un triple ataque financiero / Factor X y relato / Tecnológico que te cagas y nos las prometíamos muy felices con nuestro primer cliente, un success story, un relato tremendo...

Pero cometimos el error de decirle que su compañía valía cero.

No lo dijimos nosotros, lo dijeron nuestros asesores financieros expertos en M&A. Apalancado hasta los ojos, ventas con márgenes ridículos, riesgo tremebundo...

A partir de ahí le perdimos por completo. Unplug. Switch Off.

Pasó como de comer mierda del plan de refinanciación, de todo lo que que había que hacer, del camino que posiblemente le hubiera salvado. Y hablo en condicional porque recientemente nos hemos enterado de que está en situación crítica.

Cuando hablamos de que el Factor X te mata o te salva, lo decimos porque constatarlo e interiorizarlo nos ha costado una pasta. Allí nos dimos cuenta de que efectivamente, el CPS no va de tener razón, va de solucionar el problema.

En la sociedad contemporánea, la búsqueda de la verdad y la precisión se ha convertido en un objetivo primordial. Sin embargo, esta obsesión por "tener razón" puede estar sobrevalorada.

Mi tesis explora por qué la insistencia en tener razón puede ser perjudicial y cómo otras cualidades, como la empatía, la flexibilidad y la apertura mental, pueden ser más valiosas en la vida personal y profesional.

Tener razón a menudo se prioriza sobre la empatía y la comprensión. En las relaciones interpersonales, la capacidad de entender y conectar con los demás puede ser más beneficiosa que simplemente ganar una discusión.

La empatía fomenta la cooperación y la armonía, mientras que la insistencia en tener razón puede generar conflictos y resentimientos.

En un mundo en constante cambio, la flexibilidad y la adaptabilidad son esenciales. Aferrarse a la necesidad de tener razón puede impedir la capacidad de adaptarse a nuevas circunstancias y aprender de los errores.

Las personas que están dispuestas a admitir sus errores y cambiar de opinión cuando se les presenta nueva información tienden a tener más éxito a largo plazo.

La insistencia en tener razón puede limitar la creatividad y la innovación. Las ideas nuevas y revolucionarias a menudo surgen de la disposición a cuestionar las suposiciones y explorar diferentes perspectivas.

Fomentar un entorno donde se valore la exploración y el pensamiento divergente puede conducir a descubrimientos y avances significativos.

La humildad intelectual, o la capacidad de reconocer las propias limitaciones y la posibilidad de estar equivocado, es una cualidad crucial para el crecimiento personal y profesional.

Las personas que practican la humildad intelectual están más abiertas a aprender de los demás y a mejorar continuamente.

Tener razón no siempre garantiza una comunicación efectiva. La capacidad de comunicar ideas de manera clara y persuasiva, y de escuchar activamente a los demás, es fundamental para el éxito en cualquier campo.

La comunicación efectiva se basa en el respeto mutuo y la disposición a considerar diferentes puntos de vista.

En resumen, aunque tener razón puede ser importante en ciertos contextos, su sobrevaloración puede ser perjudicial.

La empatía, la flexibilidad, la creatividad, la humildad intelectual y la comunicación efectiva son cualidades que pueden ser más valiosas y beneficiosas en la vida personal y profesional.

Cuando tenemos razón, nuestro cerebro experimenta una serie de reacciones químicas y emocionales que contribuyen a la sensación de satisfacción.

La dopamina es un neurotransmisor asociado con el placer y la recompensa. Cuando acertamos o tenemos razón, nuestro cerebro libera dopamina, lo que nos hace sentir bien y refuerza el comportamiento que llevó a esa recompensa.

El sistema de recompensa del cerebro, que incluye áreas como el núcleo accumbens y la corteza prefrontal, se activa cuando tenemos razón. Esta activación nos motiva a repetir comportamientos que nos llevan a tener razón en el futuro.

Tener razón puede proporcionar una sensación de validación y autoestima. Nos sentimos competentes y seguros de nuestras habilidades y conocimientos.

Acertar puede reducir el estrés y la ansiedad, ya que confirma que nuestras percepciones y decisiones son correctas. Esto puede generar una sensación de control y predictibilidad en nuestro entorno.

En un contexto social, tener razón puede llevar al reconocimiento y la aprobación de los demás. Este reconocimiento puede fortalecer nuestras relaciones y nuestra posición dentro de un grupo.

La aprobación y el reconocimiento de los demás actúan como un refuerzo positivo, incentivándonos a buscar más oportunidades para tener razón y recibir esa validación social.

La satisfacción de tener razón puede motivarnos a aprender más y a mejorar nuestras habilidades y conocimientos.

La liberación de dopamina y el refuerzo positivo pueden llevarnos a persistir en comportamientos y estrategias que nos han llevado a tener razón en el pasado.

En resumen, tener razón desencadena una serie de reacciones químicas y emocionales en nuestro cerebro que nos hacen sentir bien y nos motivan a repetir esos comportamientos.

Esta combinación de factores biológicos, emocionales y sociales explica por qué es tan satisfactorio tener razón.

Vale, pues se puede tener este tema clarinete intelectualmente y cagarla completamente en el delivery. Saber como funciona el tema y lograr que nadie te haga ni puto caso. Enter Schopi.

"The Art of Always Being Right" (El arte de tener siempre la razón) de Arthur Schopenhauer es un ensayo que explora las técnicas de argumentación y retórica que las personas utilizan para ganar debates, independientemente de la verdad o la justicia de sus argumentos.

Schopenhauer argumenta que en los debates y discusiones, las personas a menudo están más interesadas en ganar que en buscar la verdad. Para ello, emplean una serie de estratagemas retóricas y lógicas para defender su posición y desacreditar a sus oponentes.

El ensayo describe 38 de estas estratagemas, que van desde el uso de argumentos ad hominem hasta la manipulación de premisas y conclusiones.

Schopenhauer sostiene que los debates son inherentemente competitivos y que las personas están motivadas por el deseo de ganar y demostrar superioridad intelectual.

El ensayo detalla diversas técnicas que se pueden utilizar para manipular el curso de un debate, como desviar la atención, exagerar los puntos débiles del oponente y utilizar falacias lógicas.

Schopenhauer critica la idea de que los debates siempre buscan la verdad, sugiriendo que a menudo se trata más de la victoria personal que de la honestidad intelectual.

El ensayo subraya la importancia de la retórica y la habilidad para persuadir, independientemente de la validez del argumento.

En resumen, "The Art of Always Being Right" es una crítica mordaz de la naturaleza humana y de cómo las personas utilizan la argumentación no para buscar la verdad, sino para ganar y mantener su posición.

La madre que me matriculó en Dibujo Técnico. Turra limit alert. A cerrar el kiosko y recoger los bártulos.

Tener razón está completamente sobrevalorado fundamentalmente porque hay enormes recompensas cognitivas inmediatas asociadas. Pero si se le da preeminencia, o se prima a largo plazo es, quizás antiintuitivamente, veneno puro.

Es aquello de Valdano de que un jugador diciendo que han perdido cuatro a cero pero que el que él marcaba no ha tocado la bola.

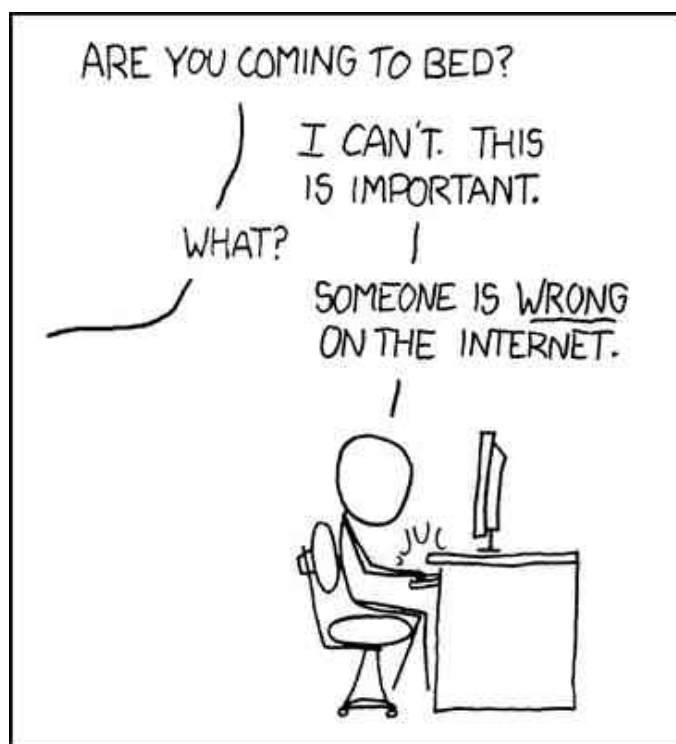
En el CPS estamos comprometidos con solucionar el problema, todo lo demás debe dejarse al lado.

Si no has generado cambio, da igual todo tu análisis, todo tu sensemaking, todo el resto de tus mind games.

🐦 César López @_celopez

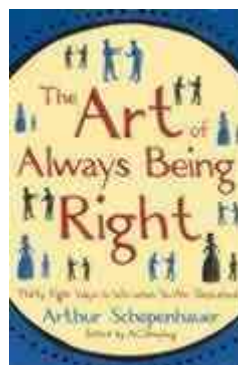
Tener razón está sobrevalorado, lo que da gustirrinin es tener agencia, comprobar que has hecho que cambien las cosas.

Necesitamos que periódicamente alguien nos recuerde que nos vayamos a la cama. #finhilo



<https://xkcd.com/386/>

P.D. I: El libro de Schopi:



The Art of Always Being Right

goodreads

P.D.II: "However disorienting, difficult, or humbling our mistakes might be, it is ultimately wrongness, not rightness, that can teach us who we are." ~ Kathryn Schulz

Final de la turra: La sobrevaloración de tener razón frente a la resolución de problemas

[Ver en El Turrero Post](#)

Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Leyes y sesgos, Sociología

Fecha: 1/11/2024

En el hilo turras de este puente, special edition, vamos a hablar de cosas serias. Se irá haciendo según vaya acumulando reflexiones sobre la materia. Amunt España.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido. El hilo prometido queda para mejor ocasión. En su lugar abriré otro, que iré haciendo sobre la marcha, sobre la DANA, España, el factor X y lo mejor y lo peor del ser humano.

No quiero hablar más que lo justo de política. No se habla de política en medio de un campo de 92K GigaSchmitts porque en el momento en que un cerebro lobotomizado escucha su canción, tiene que salir a bailar, porque él lo hace fenomenal.

Me limitaré a decir aquello de Ogilvy, con una pequeña modificación: "If you incentivise peanuts, you get monkeys".

Y aquello de Buffet: "Cuando baja la marea, se ve quien se bañaba desnudo". Corolario de Recuenco: "Si pones a niños a resolver problemas, te harán sumas y restas".

Llevo viendo unos días en directo una serie de colapsos cognitivos increíble.

Que hace que la gente haga contorsionismo intelectual incluso viendo cosas que no están ahí.

<https://x.com/cocoliso6812/s/cocoliso6812/status/1852278350552711591...>

El cerebro está comprometido con la supervivencia, no con la realidad. Si dice que algo está o no está ahí porque la alternativa es el colapso cognitivo, la realidad es irrelevante.

Sobre facciones lanares y zelotes hablé ya en su momento:

Y también hablé en su momento de otro aspecto importante, las soluciones de mierda a problemas complejos:

Mi resumen de la situación actual desde el punto CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 30

El clima es pura dinámica de sistemas. Para todo lo demás, CPS.

La pregunta es: Hay un punto teórico de enshittification de la vida política en la que ya no nos une ni una catástrofe que afecta a nuestros conciudadanos?

No somos capaces de dejar de empujar nuestro sensemaking partisano ni ante el equivalente del calamar de Watchmen?



Cuantos cadáveres tienen que apilarse, cuanto tiene que inundarnos las fosas nasales el hedor y la podredumbre antes de que recalibremos nuestras prioridades?

Tenemos que llegar, como los residentes alemanes de Burgsteinfurt en el 45, a que nos obliguen asombrarnos de lo que pasa en Dachau? En nuestro puto jardín trasero?



Qué esclerosis cognitiva nos está afectando para que no seamos capaces de gestionar el contexto circundante y no nos metamos nuestras mierdas partisanas por el culo hasta mejor ocasión?

Enter Karl E. Weick.

Karl E. Weick

Karl Edward Weick (born October 31, 1936) is an American organizational theorist who introduced the concepts of "loose coupling", "mindfulness", and "sensemaking" into organizational studies. He is the Rensis Likert Distinguished University Professor at the Ross School of Business at the University of Michigan.[1] [2] Weick was born on October 31, 1936, in Warsaw, Indiana. He earned his bachelor's degree at Wittenberg College in Springfield, Ohio, in 1958. He went on to The Ohio State University earning his M.A. under the direction of Harold B. Pepinsky in 1960 and his Ph.D. under the direction of Douglas P. Crowne and Milton J. Rosenberg in 1962.[1][2] Although he tried several degree programs within the psychology department, the department finally built a degree program specifically for Weick and fellow student Genie Plog called "organizational psychology".[3]

wikipedia

Lo tenía reservado porque nunca le había dedicado un hilo al padre del Sensemaking, pero hay ocasiones para sacar el Chateau Lafitte Rothschild 1982 .

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 1

Me viene a la mente Karl Weick. Espero ansiosa.

Karl E. Weick Es un destacado teórico organizacional conocido por sus contribuciones significativas en el campo de la psicología organizacional y la teoría de la gestión.

Entre otras muchas cosas, es el padre del Sensemaking como concepto. Weick introdujo el concepto de "sensemaking" (dar sentido), que se refiere a cómo las personas dan sentido a situaciones complejas y ambiguas en las organizaciones. Este proceso es fundamental para la toma de decisiones y la adaptación organizacional. Y obviamente, para el CPS.

Luego el tema lo recogieron y lo expandieron un montón de intelectuales (@snowded es mi preferido al respecto) pero el concepto original es suyo.

Otro concepto clave es el de "loose coupling" (acoplamiento suelto), que describe cómo las partes de una organización pueden estar conectadas pero no de manera rígida. Esto permite flexibilidad y adaptación en entornos cambiantes.

Weick también desarrolló la idea de "enactment" (enactación), que sugiere que las organizaciones son creadas y definidas a través de las acciones y las interacciones de sus miembros.

Weick ha investigado cómo las organizaciones pueden gestionar lo inesperado y mantener un alto rendimiento en situaciones de alta presión. Este trabajo es especialmente relevante para organizaciones que operan en entornos de alto riesgo.

Weick ha enfatizado la importancia de la interpretación colectiva y cómo los individuos dentro de una organización interpretan y reaccionan a los eventos de manera conjunta.

Karl E. Weick ha sido una figura influyente en la teoría organizacional y su trabajo ha ayudado a entender mejor cómo las organizaciones pueden adaptarse y prosperar en entornos complejos y cambiantes.

Al igual que Ortega formuló para otros propósitos las bases de la Personotecnia, Weick ha sido el santo patrón, nunca admitido del todo, de muchos de los pilares del CPS.

Por cierto, hablando de Ortega, os recuerdo que os mencioné como el genio gestionaba problemas que le superaban, así que imaginaos lo que hacen los mierdas cuando los enfrentan.

Y en alguna ocasión comenté que usé el ejemplo del COVID en varios seminarios CPS no porque fuera un problema CPS (Ni siquiera un cisne negro, yayo dixit) sino porque al usarlo de manera trapacera los humanos lo convirtieron en un problema complejo.

El problema de la DANA hubiera puesto en serios apuros a gente extraordinariamente competente, solo nos está mostrando de manera descarnada que estamos en manos de lo que no se quiso comer el pollo.

Debido a un montón de razones que se han comentado hasta la saciedad, incentivos mal alineados, centrifugadora de talento, medio de vida para los no aptos en términos societario-darwinianos.

Argentina es nuestro espejo en un montón de cosas. Es de esperar que también tengamos que degenerar lo suficiente como para que venga un outsider a sacudir el arbolito:



<https://tn.com.ar/sociedad/2023/04/02/a-10-anos-de-las-tragicas-inundaciones-en-la-plata-el-desastre-que-dejo-89-muertos-y-un-juicio-de-solo-un-dia/>

Pero, sobre todo, lo de hoy es una llamada desesperada a que los pocos que quedemos en pie con una brizna de humanidad no nos dejemos llevar por la estenosis cognitiva.

Resistámonos a la urgente llamada a la demagogia, a el insulto tremendo que pugna por salir de nuestras gargantas, a la inmensa oleada de repugnancia y ganas de vomitar que nos produce la presencia de mediocridades, mezquindades y la exhibición obscena de más bajo del ser humano.

Tenemos que navegar la fétida nausea hemética que nos rodea y centrar nuestro foco en la gente maravillosa que llevada a una situación límite, saca lo mejor de si misma.

Ésta es la grandeza y la miseria del ser humano.



Colguemos de este hilo todos los ejemplos de gente heroica, de grandes cosas. De gente que no ha perdido la flexibilidad cognitiva, o que en presencia de sus hermanos, los reconoce. Fijemos el foco en los héroes, los desprendidos y los valientes.

Y ya mañana pediremos cabezas. Sin piedad. #finhilo

P.D. I: Hoy no hay turra limit, éste hilo será tan largo como sea necesario.

P.D. II: Todos los libros de Weick en Goodreads:

P.D. III: Weick está reivindicándose en las acciones de unos y de otros dependiendo de su skin in the game. Follow the enactment.

Final de la turra: Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes

Categorías: Marketing, Estrategia, Leyes y sesgos

Fecha: 4/10/2024

En el hilo turras de hoy, y empezando con la lista de iniciativas que ponemos en marcha para abordar grandes desafíos, arrancamos con una de las que llevamos más tiempo incubando: MPFG

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana en el hilo turras la primera de nuestras propuestas para sacudir el árbol: contra la enshittification y como make Marketing great again.

El CPS es una mirada. Todas las iniciativas que plantaremos en las proximas semanas/hilos son el resultado de analizar bajo esa mirada problemáticas de negocio que consideramos no resueltas satisfactoriamente y proponer una solución alternativa.

En el fondo es sistematizar, como he mencionado en multitud de ocasiones, algo que la humanidad hace de manera desorganizada pero implacablemente.

Asimismo podemos detectar un patrón en uno de los escenarios clásicos del CPS: El cambio de habitación en el hotel de Hilbert, el salto de la teta, la reformulación de una propuesta de valor agotada.

El patrón es siempre el mismo: Algo que ha funcionado históricamente deja de funcionar por agotamiento o cambio de contexto, alguien lo detecta, protesta o no, y formula de manera acorde una propuesta alternativa.

Ni siquiera es la primera vez que esto ocurre con el mundo de la publicidad, como podemos ver en la formación de DDB, que corresponde exactamente al patrón:

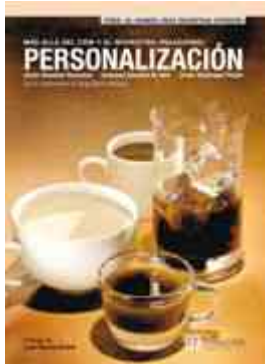
 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de mañana, la historia se repite.

MPFG es el resultado de aplicar nuestra mirada al mundo del Marketing y sus dolores actuales. De todos sus hijos tontos y prostituidos, y de su progresivo y lento declinar.

Llevamos liados con este tema décadas, con lo que procede generar un poco de contexto previo.

El germen de MPFG viene de la colusión de dos intereses concretos: Mi abordaje como ciencia de la Personotecnia (Que incluía intuiciones que Zuck convirtió en sondas anales) plasmado en mi libro del 2004 y la incorporación de mi socio Enrique a Singular Targeting en el 2011.



Enrique venía de ser CEO de Havas en Mexico y aunque pensaba (Todavía lo piensa) que yo era un desequilibrado mental, intuía que alguna de mis gilipolleces tendrían recorrido en el mundillo publicitario.

Nos dimos una vuelta con todos los capos de las grandes Agencias (Compañeros en tiempos de Enrique) que se descojonaron en nuestra cara. Teníamos acceso diferencial, pero nada más. El timing no acompañaba y nosotros teníamos solo una intuición vagamente articulada.



En veinte años de afilar el hacha os podéis imaginar que hemos reformulado la propuesta un millón de veces. He hablado asimismo de tema en varios hilos, en varios niveles de detalle. Incluso presentamos una beta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues tal y como anunciamos, os presentamos nuestro último brainchild, MPFG. <http://mpfg.world>

El Mercado: La publicidad digital, en términos de gasto/inversión supone ya el 60% del mercado en España y la misma tendencia en otros muchos países (UE, USA, GBR,..)

Sin embargo, un fantasma recorre Europa: La sensación no verbalizada de la existencia de fraude en la gestión de la inversiones en Publicidad Digital con la complicidad de los actores involucrados en la industria.

Hay una sensación generalizada de falta de transparencia en el manejo de las inversiones dedicadas a Publicidad Digital en particular, y a las inversiones OFF en general.

Asimismo de la existencia de un % alto de datos insuficientes/malos utilizados por la industria en general y en particular por la publicitaria (que los da por buenos) para la gestión de las inversiones en Marketing y publicidad.

Como obviamente afecta negativamente a las decisiones que se toman, estimamos que los anunciantes deberían reclamar un nuevo modelo de relación con las agencias/centrales y su relación con los Canales y Plataformas, hoy carente de transparencia, falta de confianza y compromiso.

MPFG es el resultado de aplicar la mirada CPS a un sistema que ya no funciona, que es el de la publicidad y el marketing que han dejado la primera oleada de publicidad digital en las últimas 2 décadas.

A MPFG la denominamos una post-agencia porque no es la enésima reformulación estética de una propuesta agotada. Porque un sistema podrido no solo puede cambiarlo un outsider, alguien sin intereses ni incentivos intrincados dentro del sistema corrupto.

Lo hemos visto en Política, y en tantos campos. Es imposible cambiar las cosas desde dentro. Fundamentalmente porque la misma razón que aplica en las compañías aplica en todos los órdenes de la vida:



Javier G. Recuenco @Recuenco · May 14, 2022

JAMAS intentéis convencer al statu quo de que lo que necesitan es reinventarse. Pelearán contigo hasta la extenuación, negarán el elefante en el ascensor, te harán responsable y diana de sus frustraciones con el negocio "que iba como un tiro".

Solo un agente independiente puede cambiar el sistema desde fuera. Y desde esa posición, puede impulsar un cambio real, pero necesita apoyo de las víctimas del sistema que estén hartos de la fosa séptica en que se ha convertido la publicidad.

Parfraseando, MPFG es un “acto de rebeldía, un grito de la inteligencia que dice “no voy a aguantar esta situación, porque entiendo que puede haber otra mejor y no me da la gana de asumir esta podredumbre, ni participar de ella. Y lucho contra ella. “”



Julio Anguita - Rebeldía

Extraído del Gran Discurso
<http://www.youtube.com/watch?v=OVvsbVibMvQ> Julio Anguita (La Izquierda con Saramago. Cáceres, 1999)

youtube

Reivindicamos los valores del marketing tradicional, antes de la aparición de la sonda anal, cuando una campaña tenía el poder de cambiar por completo una compañía, e incluso la capacidad de sembrar, impulsar o participar en cambios en la sociedad donde esa compañía operaba.

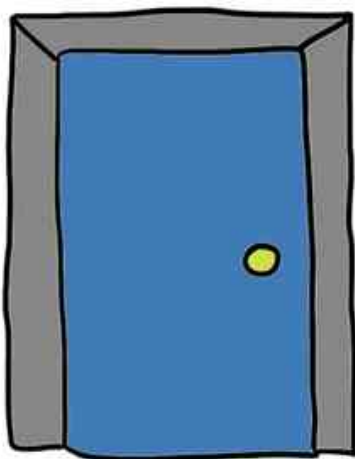
Reivindicamos el espíritu de Gossage.

Y desde la mirada CPS, desde el futurismo de frontera, lo reivindicamos en conjunto con el uso de la tecnología actual accesible para conectar productos, mensajes y segmentos, para generar estrategias de generación de demanda con impacto en P&L.

Nos percatamos rápidamente de la importancia del trabajo de Dr. Augustine Fou (@acfou) desde hace más de 10 años en la lucha contra el fraude publicitario digital.

Los modelos extractivos e ilegales de data que no solo consumen los presupuestos de los anunciantes, sino que también ponen en jaque la privacidad de individuos, hogares, empresas, instituciones y, si me apuras, hasta estados.

El fraude publicitario es la puerta de entrada. Es el primer paso. El pie en la puerta. Es el ariete con el que derribar el muro que separa a esta idea, a esta mirada, de generar un cambio real, efectivo, duradero, profundo....



A base de generar impacto en P&L. De mover la aguja. Reivindicamos estrategias de marketing que importen, porque vendan, o que vendan porque importen, o viceversa.

Llevamos más de un año trabajando en esto. Afilando el hacha. Ya hemos trabajado en España y Europa, y encontrado volúmenes de fraude y baja visibilidad de anuncios tan altas como las que Dr.Fou lleva solucionando con su herramienta en el resto del mundo los últimos 10 años.

Es decir, ya lo hemos hecho, lo estamos haciendo y, ahora que sabemos, estamos saliendo al mundo para ver a quién más podemos sumar.

Todos los anunciantes son bienvenidos a esta revolución que les devolverá el control, la transparencia y la visibilidad de lo que invierten respecto a lo que realmente reciben.

Insisto, esto ya ha pasado. Mi socio Enrique ya lo hizo en LATAM desde Media Planning, en calidad de CEO para la Américas , cuando las cadenas de TV gobernaban con puño de hierro y te obligaban a comprar (y pagar) por adelantado tu publicidad anual. Plan francés lo llamaban.

Generó, a alto coste personal, mayor transparencia y mayor retorno para los anunciantes en sus inversiones de compra de medios, eliminando intermediarios, opacidades y otros intereses creados. Recibió ayuda de clientes hartos de la situación.

30 años más tarde toca volver a cambiar el paso. Cuando Enrique estaba transformando el mercado publicitario en las Américas, Ramón estaba todavía en el colegio.

Se especializó en Facebook Ads de forma autodidacta hasta crear una agencia especializada en 2020 con @jlcasal como socio, hasta que se cruza con nosotros en 2022, le formamos en CPS, le mostramos el trabajo del Dr Fou, y se mete hasta el cuello en la fiesta.

Al cliente final lo que le ofrecemos, para que lo puedan escuchar un CEO o un CFO con atención es impacto directo en ROI, también para que los CMOs puedan venderlo al board sin cagarse encima.

Impacto en P&L y también un impacto directo en la calidad de la data con la que se trabaja y con la que se toman decisiones clave.

Si llevas 10 años tomando como reales los datos de publicidad digital, no llevas 10 años tomando decisiones “data-driven”, sino que llevas 10 años tomando decisiones sesgadas y cada vez más equivocadas, o más lejos de la verdad,

Decisiones víctima de una suerte de efecto dominó o bola de nieve en el que la confusión crece cada vez que se añade más data equivocada al mar de ruido que usamos como fuente de información para tomar esas decisiones.

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra Limit Hits. Despedida y cierre.



Las ideas hay que bajarlas a compañía. Porque para cambiar las cosas hay que ejecutarlas, no vale con predicar. El culto empieza con la palabra, pero no existe en el mundo hasta que no se ejecutan actos de cambio efectivo más allá de las ideas.

Un ejercicio académico que no baja a la realidad no sirve. MPFG arranca porque en el ecosistema Singular, lo que decimos lo hacemos. Podemos tardar más o menos, el timing, la suerte, y las circunstancias.

El síndrome de Cassandra a menudo hace que entre que se empieza a predicar y la realidad está lista para actuar, o como para soportar una actuación, transcurra un período de tiempo.

Y ese período es una bendición sólo si puede emplearse para afilar el hacha mientras ajustamos el timing, la realidad se prepara y así reducimos nuestra dependencia de la suerte para el éxito de la compañía que nace de la idea de cambiar un sistema que ya no funciona.

Let's kick some ass: <http://mpfg.es> #finhilo

<https://mpfg.es/>

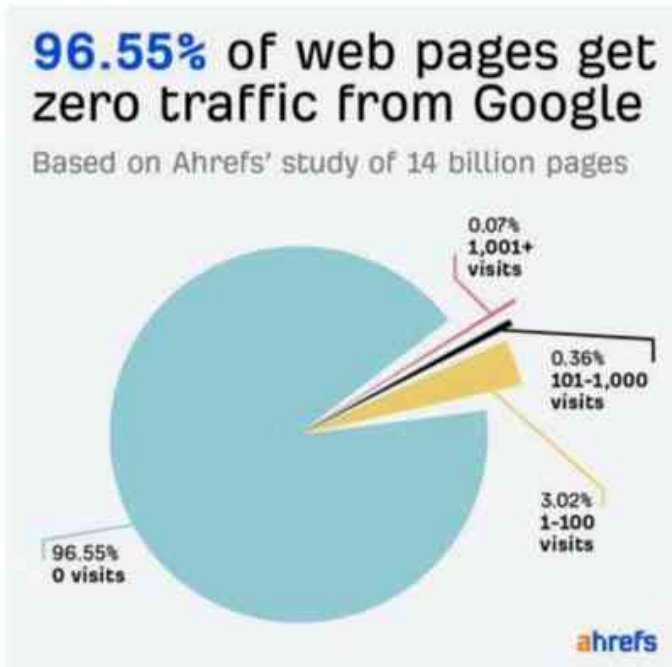
P.D. I: No estamos indexados en Google aunque según “el sistema” eso es un suicidio comercial.

P.D. II: Y como esta decisión de posicionamiento, hay muchas otras, como no usar cookies y otras ideas que se puedan extraer de nuestro manifiesto en la Web (la captura es de un estudio de ahrefs publicado hace menos de 10 días).

P.D. III: Varios videos grabados hace más de un año de una conversación entre Ramón y yo en <https://mpfg.es/about/>



[https://vimeo.com/1015999514?](https://vimeo.com/1015999514?share=copy)
share=copy



Final de la turra: Modelos extractivos de datos ponen en riesgo la privacidad y el control de los anunciantes

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de la preparación en el éxito empresarial

Categorías: Estrategia, Resolución de problemas complejos, Desarrollo de habilidades, Leyes y sesgos, Otras turras del querer

Fecha: 27/9/2024

En el hilo turras de hoy, hablaremos de cuando estás afilando el hacha y cuando estás perdiendo el tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaremos de afilar el hacha.

La frase atribuida a Abraham Lincoln, "Dame seis horas para cortar un árbol y pasaré las primeras cuatro afilando el hacha," es una metáfora poderosa sobre la importancia de la preparación y la planificación antes de emprender cualquier tarea significativa.

Aunque no hay evidencia concreta de que Lincoln pronunciara esta frase en un discurso específico, se le atribuye debido a su fama como un hombre de sabiduría práctica y su experiencia como leñador en su juventud.



La frase refleja su enfoque meticuloso y estratégico hacia los desafíos. El significado de la frase se puede desglosar en varios puntos clave:

- **Preparación y Planificación:** La frase subraya la importancia de dedicar tiempo a prepararse adecuadamente antes de comenzar una tarea. Afilarse el hacha representa cualquier forma de preparación que haga más eficiente y efectivo el trabajo posterior.
- **Eficiencia:** Al invertir tiempo en la preparación, se reduce el esfuerzo necesario para completar la tarea. Un hacha afilada corta más rápido y con menos esfuerzo que una desafilada, lo que simboliza cómo la preparación puede hacer que cualquier tarea sea más manejable.
- **Prevención de Errores:** La preparación también ayuda a prever y evitar posibles problemas. Al planificar y prepararse, se pueden identificar y mitigar riesgos antes de que se conviertan en obstáculos significativos.
- **Optimización de Recursos:** La frase también habla de la optimización del uso de recursos, incluyendo el tiempo y la energía.

En lugar de lanzarse a la acción de inmediato, Lincoln sugiere que es más prudente asegurarse de que todas las herramientas y estrategias estén en su mejor estado.

Esta filosofía puede aplicarse en diversos contextos, desde la educación hasta el mundo empresarial:

- Educación: En el ámbito educativo, "afilarse el hacha" podría significar desarrollar habilidades de estudio efectivas antes de abordar un nuevo tema o examen.

- Negocios: En el mundo empresarial, podría implicar la planificación estratégica y la investigación de mercado antes de lanzar un nuevo producto o servicio.

- Vida Personal: En la vida diaria, puede referirse a la preparación mental y física antes de enfrentar un desafío personal o profesional.


En resumen, la frase de Lincoln nos recuerda que la preparación y la planificación son esenciales para el éxito en cualquier empresa. Al dedicar tiempo a "afilarse el hacha," podemos trabajar de manera más inteligente, no más dura, y lograr nuestros objetivos con mayor eficacia.

Naturalmente hay un montón de chavalotes que son JONVRES DE HACSION y que todo eso de prepararse las cosas les suena a poca testosterona y ganas de no hacer nada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 27

Tomándola al pie de la letra es un soplapollez. A mi lo de 6 horas afilando un hacha me suena a procrastinación y a pocas ganas de pegar hachazos. Luego vienen las prisas por que el árbol era más gordo de lo que a ti te parecía o su madera más dura.

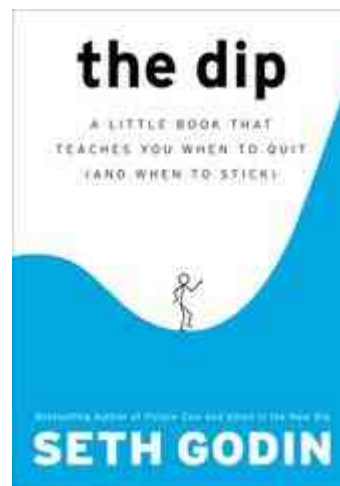
Soy de natural receloso ante la gente de pelo en pecho y mear en pared en lo referente a asuntos complejos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 12, 2022

Y tiene un colateral que genera bastante fricción: Desconfío en general de la gente que usa aproximaciones de fuerza bruta y spaghetti a la pared en lugar de pensar. Si encima se hace llamar doer en lugar de pitecántropo, ya le cojo la matrícula for good.

Sin embargo, la parálisis por análisis existe, y por ello surge la pregunta clave ¿Cuándo estás afilando demasiado el hacha?

Enter Seth Godin.



The Dip: A Little Book That Teaches You When to Quit

goodreads

"The Dip" se centra en la idea de que en cualquier proyecto o esfuerzo significativo, inevitablemente se enfrentará a un período de dificultad y desafío, conocido como "el abismo".

Este es el momento en que las cosas se ponen realmente difíciles y es fácil sentirse tentado a abandonar. Godin argumenta que el éxito excepcional se logra al saber cuándo perseverar y cuándo abandonar.

Aquí están los puntos clave de su filosofía: - Identificar el Abismo: Reconocer que el abismo es una parte natural del proceso de alcanzar algo significativo. Es el punto donde muchos se rinden, pero también donde se forja el verdadero éxito.

- Perseverar en lo Importante: No todos los proyectos valen la pena. La clave es identificar cuáles son los que realmente importan y estar dispuesto a atravesar el abismo para alcanzarlos.

- Abandonar Estratégicamente: Saber cuándo abandonar es tan importante como saber cuándo perseverar. Godin sugiere que abandonar proyectos que no tienen futuro permite concentrar recursos y energía en aquellos que sí lo tienen.

- Recompensas del Éxito: Las recompensas de ser el mejor en algo son enormes. Por lo tanto, vale la pena atravesar el abismo si el objetivo final es significativo y alcanzable.

Nada que no hayamos hablado antes.

El tema, otro clásico también, cual es el sweet spot?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay muchas variables que no son buenas ni malas per se, sino que dependen de hallar un sweet spot. Los defensores del blanconegrismo hacen Cherrypicking con los ejemplos que les favorecen e ignoran por completo los otros.

En su artículo **"The Four Curves of Want and Get"**, Godin presenta cuatro curvas que representan patrones de adopción y éxito. Estas curvas ayudan a entender cuándo un proyecto está en una fase de crecimiento, estancamiento o declive.

La idea es identificar si estás en una curva que vale la pena seguir o si es mejor abandonar.

Por otro lado, en **"Understanding Local Max"**, Godin introduce el concepto de "local max", que es un punto de éxito temporal que puede parecer el mejor resultado posible, pero que en realidad limita el potencial de alcanzar un éxito mayor.

Este concepto se relaciona con "The Dip" porque ambos tratan sobre reconocer cuándo es necesario hacer un cambio estratégico para evitar quedarse atrapado en un punto de éxito limitado.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit warning. A hacer la maleta y salir zumbando calle abajo.



En los próximos meses saldrán de nuestra cuadra varias iniciativas empresariales que desarrollaré en diferentes hilos turras en detalle. En campos de lo más (aparentemente) variado e inconexo.

Cualquier observador avezado pensará "Ya está Recuenco y su puñetera falta de foco" "Demasiados temas" "El que mucho abarca poco aprieta" "Spread too thin" "No tiene recursos para abordar todo esto de manera relevante" "Siempre va hasta el cuello" "Demasiada farándula"...

La realidad es que muchos de estos temas llevan años de gestación. Algunos décadas. Hemos estado afilando el hacha.



Que hayan coincidido espaciotemporalmente no quiere decir nada salvo que evidentemente, es el momento de transicionar hacia algo más grande de lo que hemos sido hasta ahora, una boutique mom & pop store con un frontman que saltaba de charco en charco.

No tengo ni idea de si será a través de buscar inversión, socios industriales, empeñarnos hasta la camisa o lanzar un crowdfunding, pero está claro que vamos a empezar a talar en breve.

La realidad es que como Scrat, hemos ido almacenando bellotas de manera discreta y ahora es el momento de ponernos morados.



Es el momento de que conozcáis a varias personas maravillosas de la comunidad que hemos ido poniendo al frente de cada una de las iniciativas y que serán los mascarones de proa de las mismas.

Algunas cosas saldrán tarde, otras on the spot, otras, nuestra maldición de Cassandra mediante, saldrán antes de tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

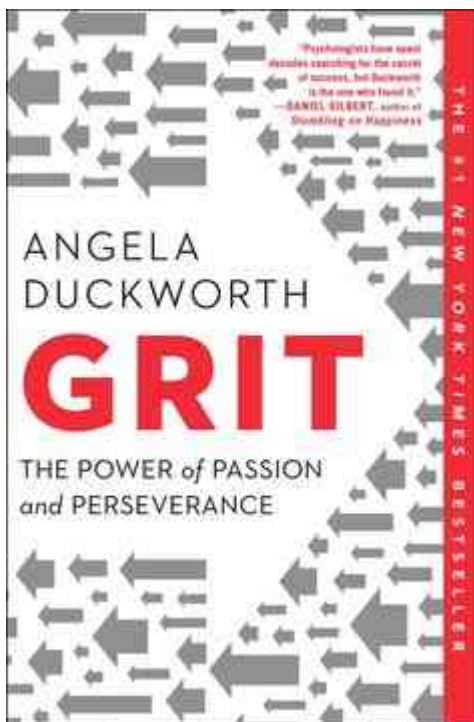
Mucha gente me pregunta que qué tal se lleva el síndrome de Cassandra. Pues es un poco como una enfermedad rara: una putísima mierda, de la que puedes hablar lo justo para no matar de asco a la gente, pero que terminas interiorizando e incorporando a tu día a día.

Esperamos que tengan la mejor suerte posible, pero nunca sabes cuando pones un hijo su cartera y le dejas en la puerta del colegio que tal volverá al final del día.

No le cambio a nadie su plácida riqueza y su defensa de las posiciones ganadas por esa excitación que me recorre la espalda pensando en qué será de nuestro hijo mientras le veo entrar en el colegio con mirada firme. #finhilo



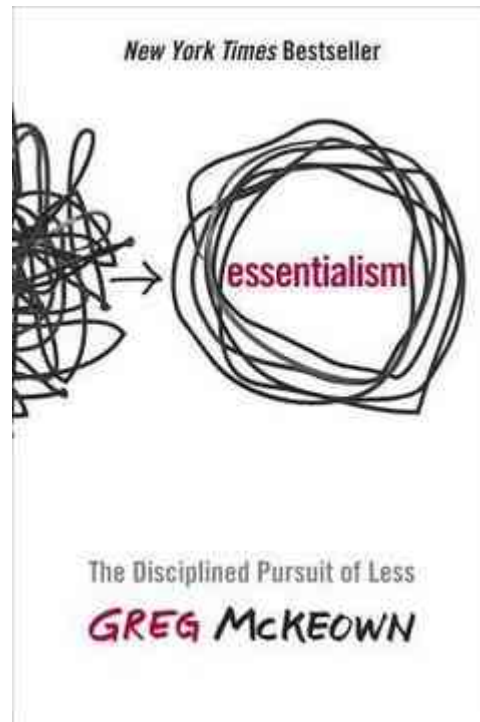
P.D. I: Varios libros más con sabias lecciones sobre perseverar, pivotar, saber cuando vas bien y cuando vas mal...



Grit: The Power of Passion and Perseverance

goodreads

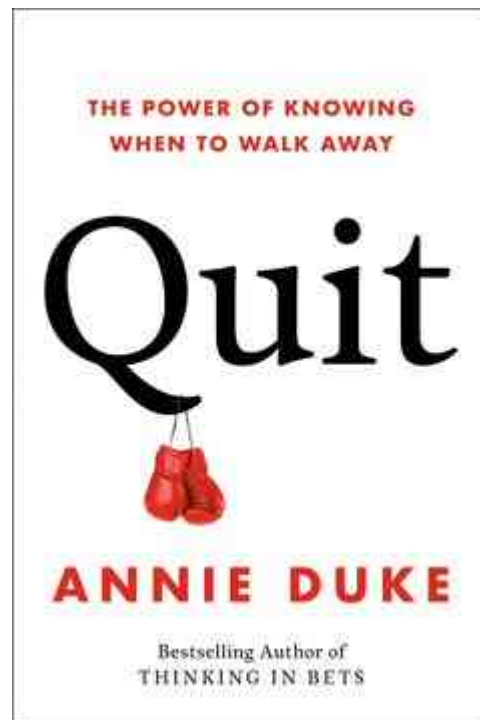
P.D. II:



Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less

goodreads

P.D. III:



Quit: The Power of Knowing When to Walk Away

goodreads

P.D. IV: Grandes lecciones sobre Scrat, el cierre de Blue Sky studios, y en general, cuando comerte la bellota:



<https://pguru12.medium.com/what-we-can-learn-from-scrat-3f872cf455f3>

P.D. V:



Scrat's Happy Ending (Bye-Bye, Blue Sky)

ORIGINAL

VIDEO:

<https://www.youtube.com/watch?v=Uuuu5lVrdPo>

Another bittersweet video for me to make. Yesterday, Disney Plus released a series of Ice Age short...

youtube

Final de la turra: La importancia de la preparación en el éxito empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro

Categorías: *Futurismo de frontera, Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos, Estrategia, Leyes y sesgos*

Fecha: 17/9/2024

En el hilo turras de hoy, y en cierta manera proporcionando una entrada más a la serie de convergencia entre CPS & IA (La sexta?), abordamos esta sugerencia del broda @cesarastudillo. Vamos al turrón:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hilo al respecto y mato dos pájaros de un tiro.

De hecho, ya tenía algo parecido en capilla y en realidad solo estaba esperando la chispa adecuada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para esto están los amigos, de inspiración. Haré otro hilo turras de la serie convergencia CPS/AI , sobre dinámicas centauro, con @cesarastudillo y @Delachica de arquetipos de usuario avanzado.

Para los rezagados, dinámicas centauro y los hilos de convergencia CPS & IA son fácilmente buscables y accesibles desde el Turrero Post:



El Turrero Post
Las turras de Javier G. Recuenco.

<https://turrero.vercel.app/>

Y tampoco viene mal mi charla en el último TEDxMalaga:



Santuarios humanos a salvo de la IA | Javier G. Recuenco | TEDxMálaga

La gran pregunta que se hace la mayoría al hablar de IA es: ¿me quitará mi trabajo? En esta introspectiva charla, Javier nos da argumentos para el optimismo,...

youtube

Y efectivamente, como menciono, no tenemos ni puta idea de como serán las dinámicas centauro y nos estamos limitando a hacer esqueumorfismo con lo familiar, lo que nos llevará a error inevitablemente.

Esto es completamente consustancial al ser humano y siempre ocurre que ante un planteamiento sin precedentes hay que esperar a que emerjan y se consoliden las dinámicas maduras que derivarán en definitivas. Os recuerdo que Twitter en el 2007 era "Estoy en la T4".

Con lo cual muchas de las cosas que voy a comentar son pura hipótesis. Pero no es ficción especulativa, sino lo que yo considero que debería ser una aproximación seria al nuevo terreno de juego.

Como César es un titán, llega con las preguntas correctas:

 César Astudillo @cesarastudillo · Sep 17

Me estás haciendo pensar bastante en eso últimamente. Obviamente de la metáfora centauro la primera pregunta que cabe hacerse es si los humanos jugamos el papel de la mitad hombre, o el de la mitad caballo. Probablemente ambas, según caso de uso ¿no?

Efectivamente, la madre del cordero es en el proceso de lucha libre a dos, en el Tag-Team, determinar cuando se produce el cambio de luchador.



Al igual que como menciono en la charla TEDxMalaga, nos enfrentamos a una situación nueva en la dinámica White/Blue Collar, tenemos una situación nueva en el hecho de que por primera vez hay una discusión sobre en quien recae la responsabilidad de la decisión.

De hecho, todas las relaciones previas (Y eso incluye todos los escenarios que describe César con las ayudas en carretera) parten de una asimetría de responsabilidad. El humano siempre ha tenido la decisión de activar o desactivar la máquina.

El exoesqueleto de César y el humano aumentado de @delachica? Idem de lienzo.

 Jose Manuel de la Chica @Delachica · Aug 24

Yo prefiero la metáfora del exoesqueleto, aunque solo sea para poder sacar a Sigourney Weaver.

Ahora tenemos una relación en la que oye, y si resulta que la máquina está más cualificada para tomar una decisión concreta que su contrapartida humana?

Recordad que mi concepto de hojarasca intelectual es que la IA terminará barriendo los procesos pretendidamente intelectuales que realmente no lo son.

Qué hacemos con las tomas de decisiones humanas que son el equivalente a la hojarasca intelectual?

De hecho, el puto crack de @jgarciaherrero me trae a la mesa el concepto de "centauro inverso" de @doctorow en su masterclass en mi master de CPS en @uniruniversidad.

"...El "centauro inverso": el paradigma (muy común y actual) del humano que únicamente asiente -sin jamás cuestionar- la decisión automatizada que teóricamente supervisa.

Porque en la práctica hoy el mundo funciona sobre algoritmos de decisión automatizada montados exactamente al revés del paradigma propuesto: centauros inversos.

Los algoritmos deciden y el supervisor humano no supervisa nada, simplemente está puesto por el Ayuntamiento para dar su "sello de aprobación" y glups, evitar la aplicación del art. 22 RGPD."

Lo que me llevaría a que necesitamos la articulación de una teoría sobre lo que yo considero la madre del cordero, una teoría sobre la delegación de la responsabilidad en Híbridos Centauro.

Y como tengo más testosterona que cerebro, vamos a intentar articularla.

1. ****Definición del Híbrido Centauro**** Un híbrido centauro es una entidad que combina capacidades humanas y de IA para realizar tareas de manera más eficiente y efectiva que cualquiera de las dos partes por separado.

Este concepto se basa en la sinergia entre la intuición y creatividad humanas y la capacidad de procesamiento y análisis de datos de la IA.

2. ****Principios de Delegación de Responsabilidad**** La delegación de responsabilidad en este contexto implica asignar tareas específicas a la IA y al ser humano, basándose en las fortalezas de cada uno. Los principios clave incluyen:

Especialización: Asignar tareas que requieren análisis de grandes volúmenes de datos y procesamiento rápido a la IA, mientras que las tareas que requieren juicio, empatía y creatividad se asignan a los humanos.

Colaboración: Fomentar una interacción continua entre humanos y IA, donde ambos puedan aprender y adaptarse mutuamente.

Transparencia: Mantener una comunicación clara sobre las capacidades y limitaciones de la IA para que los humanos puedan tomar decisiones informadas.

3. ****Fases del Proceso de Delegación****

Evaluación de Capacidades: - Humanas: Identificar las habilidades y conocimientos específicos del ser humano involucrado. - IA: Evaluar las capacidades de la IA en términos de procesamiento de datos, aprendizaje automático y toma de decisiones.

Asignación de Tareas: - Tareas para la IA: Procesamiento de datos, análisis predictivo, automatización de tareas repetitivas. - Tareas para Humanos: Toma de decisiones estratégicas, interacción con otros humanos, resolución de problemas complejos.

Implementación y Monitoreo: - Integración: Desarrollar sistemas y procesos que permitan una colaboración fluida entre humanos y IA. - Monitoreo: Supervisar el desempeño de la IA y del humano, ajustando la delegación de tareas según sea necesario.

Retroalimentación y Mejora Continua: - Evaluación: Recoger datos sobre el desempeño y la efectividad de la colaboración. - Ajustes: Realizar cambios en la asignación de tareas y en los procesos de colaboración basados en la retroalimentación.

4. ****Desafíos y Consideraciones Éticas**** - Responsabilidad: Determinar quién es responsable en caso de errores o fallos. - Transparencia: Asegurar que las decisiones tomadas por la IA sean comprensibles y justificables.

- Privacidad: Proteger los datos personales y sensibles manejados por la IA.

La creación de híbridos centauro entre humanos y IA requiere una cuidadosa delegación de responsabilidades, basada en las fortalezas de cada parte. Al seguir un proceso estructurado y ético, es posible maximizar los beneficios de esta colaboración y minimizar los riesgos.

La madre que me matriculó en Programación en Paralelo. Turra limit bell. A empacar y enfilando la puerta de salida.



A la industria del seguro le costó un montón de años cuantificar las indemnizaciones que correspondían por accidentes de tráfico de manera tabulada.

A pesar de que filosóficamente no se puede poner precio a una vida humana, desde el punto de vista operativo es necesario cuantificar lo etéreo, acotar lo imponderable.

El whiplash (latigazo cervical) que era una pesadilla en la fijación de indemnizaciones está ahora perfectamente tabulado. Eso permitió hacer previsiones correctas y mitigar una picaresca que se volvió casi incontrolable.



El problema al que nos enfrentamos a día de hoy con todos estos escenarios es que no hay mecanismos acordados de transferencia de responsabilidad entre los miembros del equipo centauro ni existe esa tabla con respecto a las máquinas centauro.

La conducción autónoma no esta funcionando no por la tecnología no se encuentre disponible, sino porque no está tabulado ni medido ni acordado el mecanismo de transferencia de responsabilidad en el equipo centauro.

Es cuestión de tiempo que los procesos que son hojarasca intelectual sean sustituidos por procesos automáticos en entornos centauro una vez que un mecanismo acordado de transferencia de responsabilidad como el que planteo se desarrolle y se acuerde de manera masiva.

Es solo cuestión de tiempo que, al igual que la industria del seguro llegó a un acuerdo al respecto, comencemos a acoger todas las transformaciones en nuestra manera de entender el mundo que traerá el auge de los centauros.

Vivimos tiempos fascinantes. #finhilo

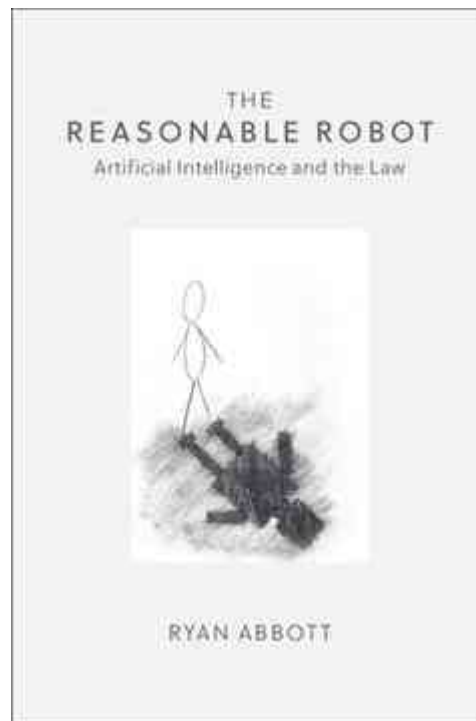
P.D.I: Cory hablando de los centauros inversos: [https://pluralistic.net/2022/04/17/revenge-of-the-chickenized-reverse-centaurs/...](https://pluralistic.net/2022/04/17/revenge-of-the-chickenized-reverse-centaurs/)

P.D. II: Este memo de IBM ha envejecido mal.

 Andy Budd @andybudd

Modern update. "A computer can never be held accountable, so has increasingly been used to make management decisions."

P.D. III: Que menos que un libro, por más oscuro que resulte:



The Reasonable Robot: Artificial Intelligence and the Law

goodreads

Final de la turra: Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro

[Ver en El Turrero Post](#)

La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial

Categorías: Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 12/9/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la tensión entre lo percibido como seguro y lo percibido como inseguro, y de la hormesis, homeostasis y autopoiesis empresarial:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana en el hilo turras hablaré de la tensión eterna entre lo nuevo/exploratorio y lo bien operado.

El pasado día 9 de Septiembre Apple presentó el iPhone 16 y otras novedades de la marca a sus fieles.

 Forbes_es @Forbes_es

¡Buenas tardes! @Apple presenta a partir de las 19 horas sus nuevos dispositivos: conoceremos el iPhone 16, la siguiente generación del Apple Watch (hoy se cumple una década de la presentación del primer reloj de la compañía)... y seguro que alguna que otra sorpresa. ¿Nos acompañas en este hilo? #AppleEvent

Naturalmente la red se llenó de gozo ante el chorro de originalidad y desafío lanzado al mercado por semejante manantial de innovación y riesgo como es la Apple actual.

 Massimo @Rainmaker1973

iPhone 14, iPhone 15 and iPhone 16

De hecho la tesis de la obsolescencia programada como incentivo a la compra ya ni se insinúa, se expresa con claridad meridiana.

 nate @natewontmiss

my iphone 11 after they announce the new iphone 16 today

Yo ya he contado mi historia de amor con el Iphone:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi mujer me ha asaltado a traición y ha terminado instalándome el iPhone que tengo metido en un cajón desde hace seis meses. Me ha cambiado el SIM, me ha borrado mi historial de WhatsApp y no hay marcha atrás. Estoy horrorizado.

El power move de mi mujer correspondió a que toda su familia pertenece a diversos colectivos financieros (AKA discapacitados tecnológicos) y tenían un Iphone, hablaban por Facetime y yo no iba a ir de Maverick por la vida. Dicho y hecho. Y hasta hoy.

Obviamente no estamos aquí para regocijarnos en mis desdichas y no estoy solo percibiendo lo obvio:

 Mark Soares @markkasaurus

The kind of innovation people yearn for from Apple is only possible from startups. Apple is crippled with a "bureaucracy" and a "too-much-to-lose" mindset that almost guarantees it will fail. It is no longer capable of exciting people with new products.

He hablado en diferentes ocasiones de todos los conceptos relacionados con los ciclos de cambio y riesgos asociados, el dilema del innovador, la expulsión de la abuela de Casita, Ballmer vs. Nadella, el acompasamiento de la pedalada...

Asimismo, y conjuntamente con @godivaciones, hemos hablado mucho de biomimética, hormesis y homeostasis empresarial:



Biomimética empresarial. Estrategias de supervivencia en sistemas complejos - Value School

👉 Enlace a la presentación:
<https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/09/20231004-MC-Biomimetica-empresarial.pdf> 👉 CURSO PÚBLICO. ¿Quieres aprender a a...

youtube

Entonces de lo que quiero hablar hoy es del solapamiento de ambos conceptos y como ambos convergen en lo que nosotros denominamos autopoiesis empresarial.

La autopoiesis es un concepto desarrollado por los biólogos chilenos Humberto Maturana y Francisco Varela. Se refiere a la capacidad de un sistema, especialmente los seres vivos, para autoproducirse y mantenerse a sí mismo.

En otras palabras, un sistema autopoietico es capaz de regenerar y mantener su organización interna a través de la auto-renovación y la autorregulación.

Obviamente, y a pesar de no estar apoyado por Maturana y Varela, es obvio que es un concepto que puede ser trasladado, aunque sea metafóricamente, a otras dinámicas ajenas a la biología.

Por ejemplo, los sistemas sociales autopoieticos son una extensión del concepto de autopoiesis, aplicado a la teoría de sistemas sociales desarrollada por el sociólogo alemán Niklas Luhmann.

En este contexto, la autopoiesis se refiere a la capacidad de los sistemas sociales para producir y reproducir sus propios elementos a través de sus propias operaciones.

Entre las características de los sistemas sociales autopoieticos podemos encontrar:

Autorreferencialidad: Los sistemas sociales se definen y se mantienen a sí mismos a través de sus propias comunicaciones. Esto significa que los elementos del sistema (como las comunicaciones) son producidos por el propio sistema.

Cierre Operacional: Aunque los sistemas sociales interactúan con su entorno, mantienen un cierre operacional que les permite preservar su identidad y estructura interna.

Esto implica que las operaciones del sistema son determinadas por el propio sistema y no por influencias externas directas.

Diferenciación Funcional: Los sistemas sociales se diferencian en subsistemas especializados, como el sistema jurídico, el sistema político, el sistema educativo, entre otros.

Cada uno de estos subsistemas opera de manera autopoietica, produciendo y reproduciendo sus propias comunicaciones y estructuras.

Ejemplos de sistemas sociales autopoieticos:

Sistema Jurídico: Produce y reproduce normas legales a través de decisiones judiciales y legislativas.

Sistema Político: Genera y mantiene estructuras de poder y gobernanza mediante procesos políticos y administrativos.

Sistema Educativo: Se autoorganiza a través de la producción y reproducción de conocimientos y prácticas educativas.

La teoría de Luhmann ofrece una perspectiva única sobre cómo los sistemas sociales se mantienen y evolucionan, destacando la importancia de la comunicación y la autorreferencialidad en la organización social.

La relación entre la autopoiesis y la tensión perpetua entre lo nuevo y lo maduro se puede entender desde la perspectiva de la dinámica de los sistemas vivos.

Los seres vivos están en un constante proceso de renovación y adaptación, lo que implica una tensión continua entre la incorporación de nuevos elementos y la preservación de su estructura madura y estable.

Esta tensión es esencial para la evolución y el desarrollo de los organismos, permitiéndoles adaptarse a cambios en su entorno mientras mantienen su identidad y funcionalidad.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. Vamos a cerrar la bolsa y enterrar el cadaver.



Una compañía no deja de ser una mezcla de dinámicas biológicas, de sistemas, sociales... y dichas dinámicas pueden sufrir trastornos en su homeostasis normal y desarrollar patrones patológicos.

En muchas ocasiones, las tensiones internas de una compañía ponen mucha presión en las cuadernas de la nave y si no son gestionadas terminan quebrando el casco.



Las dos almas de una compañía pelean internamente como los dos lobos de la fábula india, y efectivamente, termina ganando el que terminas alimentando.



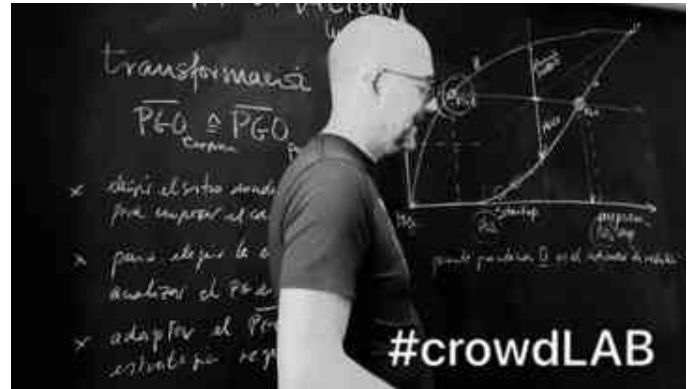
https://www.webtoons.com/en/canvas/pencils/the-two-wolves/viewer?title_no=36531&episode_no=34&webtoon-platform-redirect=true

Tensión entre estructura y fluidez, entre intuición y medición, entre innovación y optimización, entre personalización y fabricación en masa...

Cada una de los stakeholders de la compañía se alinea con uno de los lobos. Directivos. Empleados. Consejo. Inversores.

En realidad lo que hay que buscar es el sweet spot para cada uno de los diferentes campos de batalla de la tensión. Es un esfuerzo individual y colectivo de ajuste manual de una homeostasis perdida.

Luis Mateos (OSMOTIC) me dio una chapa sobre su concepto de la gravedad cero empresarial que no deja de ser una interesante variante del mismo tema.



Publicación de Luis Mateos Keim

Hoy Javier G. Recuenco ha recibido la chapa que todos recibiréis cuando os quedéis mirando una pizarra en OSMOTIC network learning. Este vídeo fue la chapa a...

linkedin

... buenas tesis mías como la progresiva sustitución de los CFOs por CTOs (Para el que hemos creado @UnconvCPS) o el colapso del modelo de PE o M&A es básicamente una metáfora del sweet spot desplazándose.

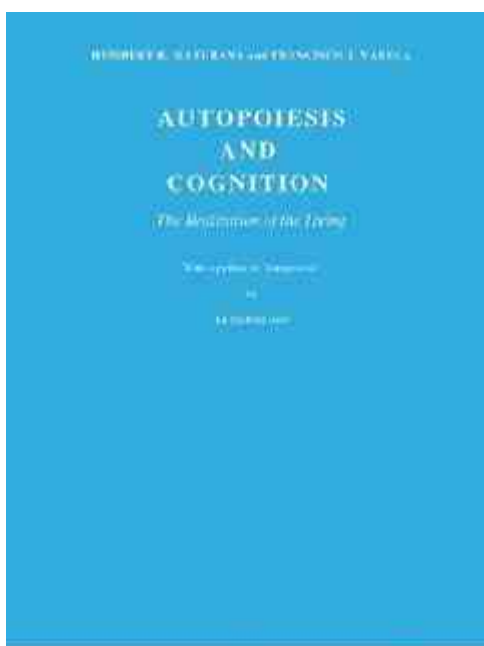
Desplazándose del corto al largo. Del estímulo financiero a la reinención. De la digitalización a la transformación. De la operación a la innovación. De la orquestación cognitiva necesaria para ello.

De la demanda de eficiencia operacional a la necesidad de talento transformacional. Del alza del listón. Del aumento de la complejidad necesaria para sobrevivir.

De ajustar el punto de equilibrio homeostático de la corporación depende muchas veces que algunas compañías sobrevivan. Más allá del producto, la propuesta, el product-market fit, el timing... La vida se abre paso #finhilo



P.D.I: Si queréis profundizar en la Autopoiesis, de la boca del caballo:

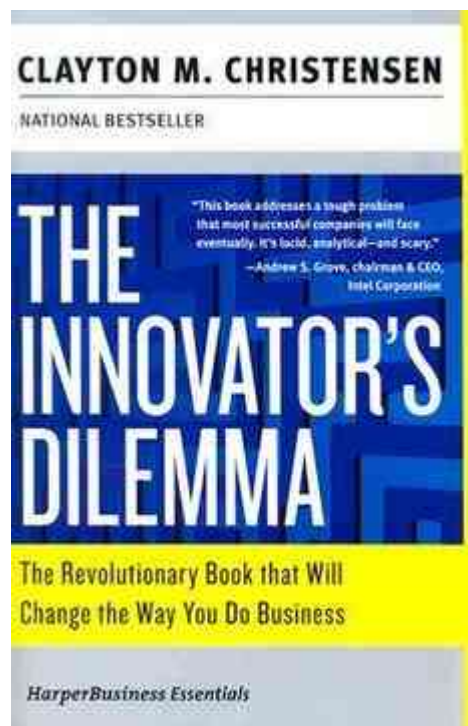


 **kluwer**
the language of science

Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living

goodreads

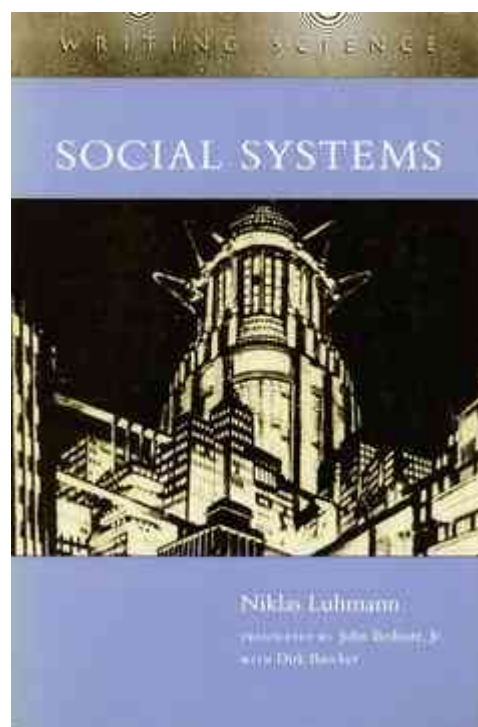
P.D. II: Otro de los clásicos:



The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book that Will Change the Way You Do Business

goodreads

P.D. III: Otro de la boca del caballo:



Social Systems

goodreads

Final de la turra: La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 24/8/2024

Welcome back, my friends, to the show that never ends. Abrimos esta temporada de hilos turras 24/25 con un plato fuerte. Agárrense los machos que arranca el viaje en la atracción.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno de mis campos de actuación preferidos es éste: compañías familiares con problemas de todo tipo, extra de Factor X. Mi primer hilo turras de esta temporada irá de esto. Vía @victoriano1

"Galgos" es una serie dirigida por Félix Viscarret y Nely Reguera que se adentra en la compleja dinámica de una familia que también es una empresa.



La trama se centra en la familia Somarriba, propietaria del Grupo Galgo, una empresa especializada en pastelería, chocolates y alimentación infantil.

La serie explora cómo la crisis del sector, la inminente imposición de una ley restrictiva sobre el azúcar y el liderazgo incierto de Emilio Somarriba, quien dirige la compañía tras la muerte de su padre, crean un escenario ideal para el conflicto.

La matriarca Carmina Somarriba toma una decisión inesperada que desencadena una serie de eventos que sacuden tanto a la familia como a la empresa.



La serie muestra cómo las estructuras familiares y empresariales pueden entrelazarse hasta volverse indistinguibles, y cómo las decisiones empresariales afectan las relaciones familiares.

Hay obviamente una reflexión sobre Crisis y Supervivencia: La lucha por mantener la empresa a flote en medio de una crisis del sector y nuevas normativas que amenazan su estabilidad.

Asimismo la serie aborda la lucha por el poder dentro de la familia y la empresa, y cómo las ambiciones personales pueden chocar con los intereses familiares.

Es muy interesante su aproximación a conceptos como Identidad y Sacrificio: Los personajes se ven forzados a reevaluar sus lealtades y objetivos personales.

Y por el camino, una concesión oportunista al zeitgeist en formato empoderamiento femenino empresarial turbo a través del papel de Carmina Somarriba.

Carmina Somarriba, interpretada por Adriana Ozores, es uno de los personajes centrales de la serie.

Criada en una familia burguesa junto a su hermano Emilio, Carmina fue testigo del crecimiento de la empresa familiar, el Grupo Galgo, y en un principio se la consideraba la sucesora natural de su padre. El destino tiene otros planes.

Nos suena de algo?



Su vida tomó un giro inesperado cuando eligió casarse con Gonzalo Díaz, en contra de los deseos de su padre. Esta decisión la relegó a un papel secundario dentro de la empresa, ocupándose principalmente de la Fundación de la familia.

A pesar de esto, Carmina sigue siendo una figura influyente y su voto es crucial en la toma de decisiones importantes para la empresa.

Carmina es una mujer fuerte y decidida, que se enfrenta a la crisis del Grupo Galgo con determinación. Su objetivo es defender el legado de su padre, centrado en el cuidado de los trabajadores y la fortaleza de la familia.

Sin embargo, su camino no es fácil, ya que debe lidiar con la falta de consideración de otros ejecutivos y una grave crisis de imagen de la empresa.

Además, su matrimonio con Gonzalo se ve afectado por intereses opuestos, lo que añade una capa de complejidad a su vida personal.

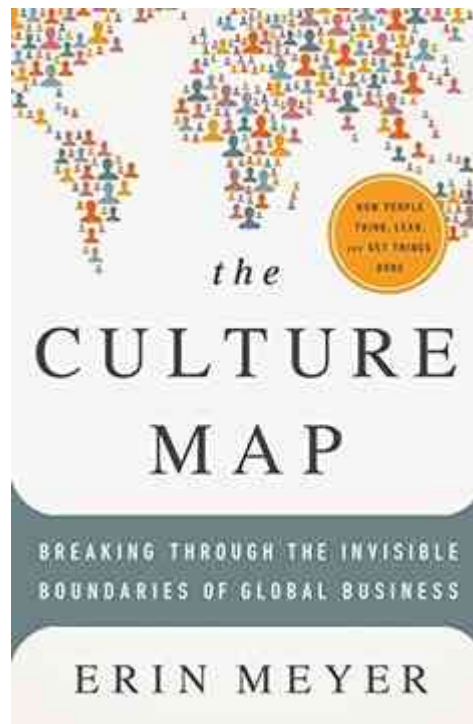
Carmina se considera una buena madre, aunque tiene una relación conflictiva con su hija Blanca, mientras que su hijo Guzmán es su mayor aliado.

No hace falta ser muy listos para darse cuenta de que "Galgos" mezcla y disimula situaciones españolas históricas que a los que llevamos tiempo en la fiesta nos son completamente familiares.



<https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/2413755/09/10/Lion-Gullon-la-ex-presidenta-celebra-la-junta-en-un-coche-con-la-oposicion-del-consejo.html>

De hecho, se nota que se ha tenido mucho cuidado de no colocarse mucho al rebufo de "Sucession" o "The White Lotus". Tiene que ser local, casposo como dicen ellos. Es una especie de "Sucession" pasada por "The Culture Map".



The Culture Map: Breaking Through the Invisible Boundaries of Global Business

goodreads

Esto se refleja en que por ejemplo, "Succession" tiene un tono más satírico y oscuro, mientras que "Galgos" puede tener un enfoque más dramático y emocional, reflejando las diferencias culturales en la narrativa.

En "Galgos", Carmina Somarriba es una figura central y poderosa, destacando el empoderamiento femenino en el mundo empresarial. En "Succession", aunque hay personajes femeninos fuertes, la dinámica de poder está más centrada en los personajes masculinos.

Y tampoco podemos ignorar que las narrativas "Los ricos también lloran" son tan viejas como la vida.



Los ricos También Lloran 1979 | Capítulo 1 | Tlenovelas

youtube

Hay un melodrama intrínseco en estos relatos, relativos a las tragedias que lleva aparejadas el relajamiento de la hormesis que sufrieron los fundadores. Que alguien se lo cuente a Piketty a ver si se entera.



Javier G. Recuenco @Recuenco · Jun 5, 2021

Si alguien quiere ver un monumento vivo a la no validez de la premisa de que el rico siempre será rico, solo tiene que ver en las afueras de Segovia las ruinas de lo que fue la gloriosa fábrica de Cantimpalo, donde se hacían los embutidos que triunfaban en Bruguera.

En el fondo todo son variaciones del Rey Lear, un poco estilo Ran.



Ran | Official Trailer

Here's the official trailer, now digitally remastered to the drama/war film 'Ran' directed by Akira Kurosawa. ...

youtube

De hecho tengo una deformación profesional con estas series, y es producto de haber estado mucho tiempo con compañías familiares, que hace que no me pueda creer ninguna narrativa de este estilo.

Adriana Ozores hace una actuación soberbia, pero tiene un problema: Actúa. Yo he estado al lado de gente que es así, que ha tenido siempre servidumbre, dinero... No se puede improvisar.

No se puede hacer un Stanislavsky de ser rico por razones obvias. Actúa como una tercera o cuarta generación de actores piensa que son los ricos y poderosos. Y a los guionistas les pasa igual.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A limpiar, coser y suturar la herida.



Este año vamos desde @singularsing a darle duro a la empresa familiar porque consideramos que es un colectivo completamente desatendido.

O mejor dicho, está gestionada atendiendo solo a una óptica específica. La tuerta, en concreto.



Las empresas familiares son problemática CPS de primer orden, Champions League, y por regla general se la intenta domar desde la legalidad y desde los protocolos familiares. Lo que yo llamo la aproximación IESE.

Lo resumí en una slide en una conferencia sobre el tema que di para la gente del @clubceoes sobre gestión de empresas familiares:



Todas las empresas familiares, de cierta solera, han tenido acceso a buena formación, protocolos, gobernanza familiar... Sin embargo, en ocasiones eso no ha ayudado a solucionar la problemática más compleja, la más retorcida o excepcional.

El CPS (es una disciplina diseñada para lidiar con esas problemáticas complejas y particulares, que se presentan de manera constante en unas circunstancias tan emocionalmente difíciles de manejar, como son las empresas familiares.

Así, empresas familiares que se sienten seguras porque tienen un protocolo familiar teóricamente a prueba de bombas, se encuentran en los tribunales pleiteando entre ellos por ignorar el otro flanco.

Mi concepto mental básico de empresa familiar no depende del tamaño, ni siquiera del propósito.

Lo que caracteriza a una empresa familiar es que todos los decision makers no pueden dissociarse de ninguna manera en cada una de sus diferentes dimensiones personales, familiares, empresariales... No pueden colgar el sombrero e irse a casa.



Esa definición permite entender determinadas dinámicas e incluir en un criterio más laxo cosas que en principio parecen no serlo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Siempre he dicho que Podemos es una empresa familiar.


Abordar la empresa familiar desde una perspectiva no CPS es abandonarse a la suerte de que todo el mundo esté en el lugar correcto, sepa su rol, no tenga ego ni ambición enfermizos, entiendan el contexto y sean capaces de reinvertirse varias veces con éxito. Posible, no probable.

En cada empresa familiar que he conocido existe la frase mágica "Recuerda que somos (apellido dinástico)" generalmente asociado a valores positivos: Audacia, resiliencia, trabajo incansable, persistencia...

Nunca he escuchado la frase correcta, asociada a una realidad inevitable: "Recuerda que somos humanos". #finhilo

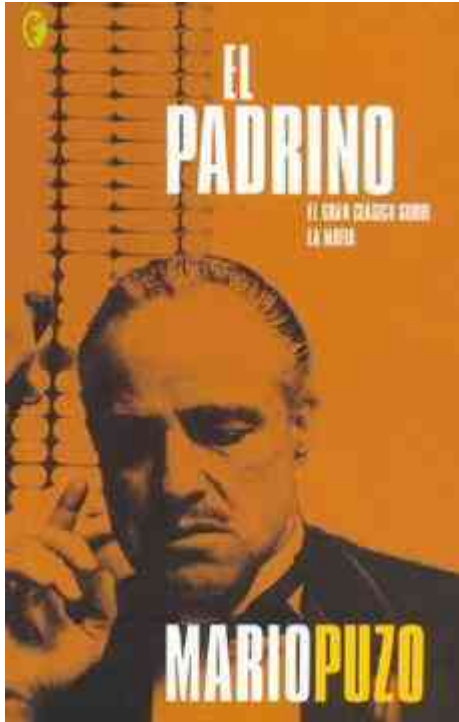


P.D.I: Este cómic, que he recomendado por muchísimas razones, es una masterclass de gestión (mierdosa) de empresas familiares. Los Pujol y los Quintà son paradigmáticos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 3, 2022

Voy a usar como hilo conductor el maravilloso cómic "El hijo del chófer", de @jordiamat22 y @josepablo_x que me parece sencillamente un puto cañón. Otro día desarrollaré mi idea de que cuando el cómic es perfecto, es un arte insuperable.

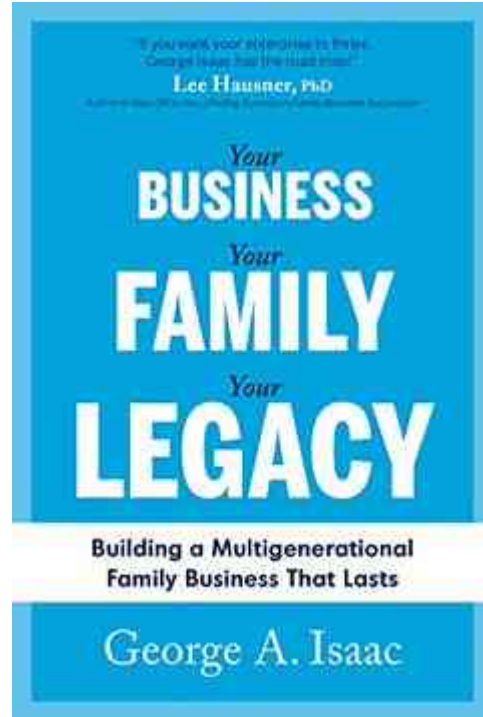
P.D. II: El libro clásico sobre gestión de empresas familiares que nunca se vende como tal:



El padrino

goodreads

P.D. III: Los libros luteranos sobre family business necesitan una adaptación a la cultura local importantísima.



Your Business, Your Family, Your Legacy: Building a Multigenerational Family Business that Lasts

goodreads

P.D. IV: Un guionista upper middle class, con unos actores upper middle class, imaginando como operan los ricos detrás de las bambalinas. Bullshit e insights brillantes a partes iguales:



Crematorio - intro

youtube

P.D. V: Un día hablaré de como para crear relatos épicos sobre la superioridad moral del commoner ser pijazo es un must:



The Five Bands Lemmy Hated Most

The Five Bands Lemmy Hated Most

<https://amzn.to/45QR5Y5>

youtube

Final de la turra: La compleja dinámica de las empresas familiares en la serie 'Galgos'

[Ver en El Turrero Post](#)

Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Categorías: Sociología, Leyes y sesgos, Desarrollo de habilidades, Orquestación cognitiva, Libros

Fecha: 13/6/2024

En el hilo turras de hoy, y continuando con la serie de sensemaking, hablaremos de una de las tareas de Hércules: Hacer cambiar a alguien de opinión.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana en la serie de sensemaking, hablaremos de esto.

El meme “Change My Mind” se originó a partir de una fotografía del podcaster conservador estadounidense-canadiense Steven Crowder.



Change My Mind | Origen Del Meme

Este es el origen del meme conocido como "Change My Mind" el cual se viralizó en diferentes países durante los últimos años.

► Plantillas <https://memeviral.com...>

youtube

En el aparece sentado detrás de una mesa con un cartel que decía “Male Privilege is a myth / Change My Mind” (El privilegio masculino es un mito / Hazme cambiar de opinión) fuera de la Universidad Cristiana de Texas.

Crowder publicó la imagen original en su cuenta de Twitter en febrero de 2018, con el objetivo de invitar a las personas a debatir con él sobre temas controvertidos.

Desde su publicación, la fotografía se ha convertido en una plantilla explotable para parodias en línea. La gente comenzó a editar el cartel con diferentes textos, creando variaciones del meme para expresar opiniones o desafiar creencias populares de manera humorística.

El meme se ha viralizado en diferentes países y ha sido utilizado en una amplia gama de contextos, lo que demuestra su versatilidad y popularidad en la cultura de internet.

Cambiar la opinión a alguien es una de las tareas más hercúneas que existen. Y es inaudita la cantidad de ciclos de reloj que se pierden en intentar corregir a la gente sin entender las inmensas resistencias involucradas.

Cambiar la opinión de alguien es extremadamente complicado debido a varios factores psicológicos y cognitivos.

Uno de los principales obstáculos es el sesgo de confirmación, que es la tendencia a favorecer información que confirma nuestras creencias preexistentes y a ignorar o desvalorizar la información que las contradice.

Hablamos ya del tema aquí en profundidad:

Además, las personas a menudo tienen una inversión emocional en sus creencias, lo que hace que cambiar de opinión se sienta como una pérdida o una amenaza a su identidad.

Hablamos ya del tema aquí:

Death and Despair @D347h4ndD35p41r · May 27, 2023

Yo lo llamo inversión emocional (a veces inversión de ego) porque es algo a proteger. Cambiar de opinión al respecto significa borrar la cuenta de inversión que tenías hecha, admitir que la cagaste y que eres falible. Para algunos es más fácil la teleportación.

Otro factor es el efecto de retroceso (backfire effect), donde la presentación de evidencia contraria puede hacer que una persona se aferre aún más fuertemente a sus creencias originales.

Hablamos ya del tema aquí:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando te das cuenta que cada persona ve una proyección privada en su home cinema marca Festinger, dejas de discutir con el 90% de la gente sobre el 90% de las situaciones.

También, las creencias están a menudo vinculadas con la pertenencia a un grupo social, y cambiar de opinión podría significar alejarse de la comunidad con la que uno se identifica.

Y hablamos ya del tema aquí:

Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 13, 2023

De verdad, NADIE hace caso a los basados salvo su tribu. Cualquier razonamiento chocará contra su blindaje. Solo funciona la pura sofocación, y para eso hay que acallar la furia interior que te dice "Pero dile algo a ese sucnormal!!! Lo vas a permitir??"

Hay un ejemplo de este tipo de procesos llevados de manera efectiva que a mi me gusta mucho, que es el proceso de caída del caballo de ex-nazis.



El ex-nazi David Saavedra relata la primera vez que sintió dudas sobre su nazismo y lo duro que fue

- Clip extraído de The Wild Project #112 ft David Saavedra: <https://youtu.be/SHGafv-aDpw> David Saavedra fue neo nazi durante buena parte de su vida, desde que...

youtube

Encontrar ejemplos específicos de personas que hayan abandonado el nazismo de manera voluntaria puede ser complicado, no se suele hacer públicamente por inversión de ego, temor a represalias o vergüenza.

Sin embargo, hay casos documentados de individuos que, tras reflexionar sobre las atrocidades cometidas y la ideología detrás del nazismo, decidieron rechazarlo y cambiar su vida.

Uno de los procesos mentales comunes en estas personas es la realización del daño causado por sus acciones y la ideología que seguían. Esto a menudo viene acompañado de un profundo arrepentimiento y la necesidad de reparar de alguna manera el daño hecho.

Algunos encuentran en la educación y el aprendizaje sobre otras culturas y perspectivas una forma de abrir su mente y corazón a la diversidad y la humanidad.

Otro factor importante es el encuentro con las víctimas o sus historias. Escuchar de primera mano las experiencias de aquellos que sufrieron bajo el régimen nazi puede ser un punto de inflexión para muchos, llevándolos a cuestionar y finalmente abandonar sus creencias anteriores.

La introspección y el cuestionamiento personal también juegan un papel crucial. Algunos pueden comenzar a ver las contradicciones en la ideología nazi y cómo esta choca con sus propios valores morales fundamentales, lo que les lleva a una transformación personal.

Es importante destacar que el proceso de abandonar una ideología tan arraigada como el nazismo es complejo y multifacético, y puede variar significativamente de una persona a otra.

La voluntad de cambiar y la búsqueda de redención son elementos clave en este viaje hacia la desvinculación de creencias extremistas.

La madre que me matriculó en Informática gráfica. Turra limit hits. Vamos a ver como cerramos y resumimos todo el carnaval.



Nosotros en @singularsing no hacemos acción comercial. Lo hemos mencionado en múltiples ocasiones. No porque haya un mercado de tremenda demanda, es porque nadie se reconoce como necesitado de nuestros servicios.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El problema del CPS es que somos los médicos de la disfunción eréctil. Hay que tenerlos paradójicamente muy gordos para admitir que tienes un problema de esa índole. No sé bien cómo trasladar esta metáfora a las mujeres, pero mutantis mutanti.

Es prácticamente imposible convencer a nadie de nada, particularmente si tiene involucrado inversión de ego, decisiones históricas, payload emocional.... Necesitamos gente que ya haya iniciado el proceso por si misma.



Una de las primeras cosas que hacemos con nuestros clientes es compartir nuestro sensemaking con ellos. Estamos abiertos a asumir que igual disentimos en detalles, pero no podemos sobrevivir a una percepción radicalmente distinta de la realidad.

Hemos hablado ya en muchas ocasiones de lo estéril que es llevar a la gente a los pies de las letras del letrero de Hollywood intentando que vean lo obvio.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 12

Ah bueno, pues ya hemos llegado al letrero y nada que ver. Circulen.

También hemos hablado de lo complicado que es ya no hacer cambiar de opinión, sino simplemente persuadir:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Jamás he entendido que algo tan complejo y tan sutil como la influencia se haya reducido al número de seguidores que tiene una celebridad.

Hay un proceso tremendo a seguir para cambiar de opinión Introspección Personal -> Influencia de las Experiencias -> Apertura al Cambio -> Reconocimiento de Prejuicios que está solamente al alcance de los muy cafeteros.

Porque, paradójicamente, solo los muy seguros de uno mismo o los muy débiles son permeables al cambio de opinión.



Cambiar de opinión de manera genuina es una de las mayores demostraciones de asertividad y poderío que uno se pueda imaginar.

Es tremendamente desafiante superar ese momento crítico en el que eres consciente de que te han pasado el balano por la cara. Es un asalto frontal a tu autoestima, tu cosmovisión y si me apuras a tu propia identidad.

Esto es un escenario realista de lo que te pasa por la cabeza cuando cambias de opinión sobre temas identitarios:



“ME PUSE UNA PISTOLA EN LA BOCA” - Exnazi sobre su derrumbe cuando supo que estaba equivocado

- Clip extraído de The Wild Project #112 ft David Saavedra: <https://youtu.be/SHGAfv-aDpw> David Saavedra fue neo nazi durante buena parte de su vida, desde que...

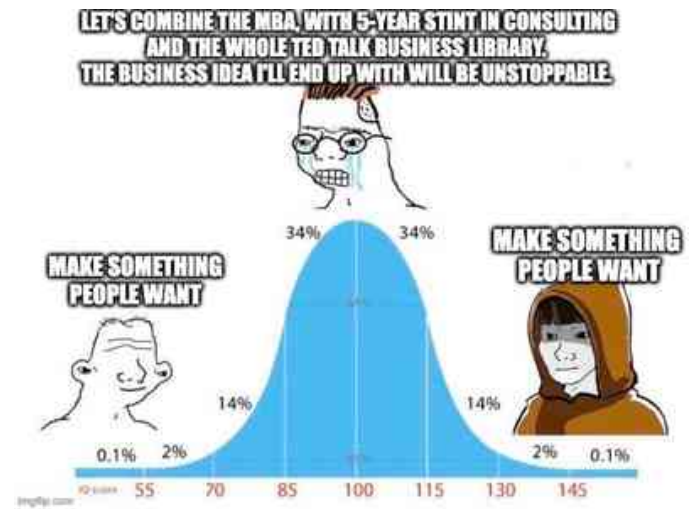
youtube

Pista: Lo del audaz no son cambios de opinión, tiene otro nombre y está perfectamente recogido en el DRAE y en el código penal.

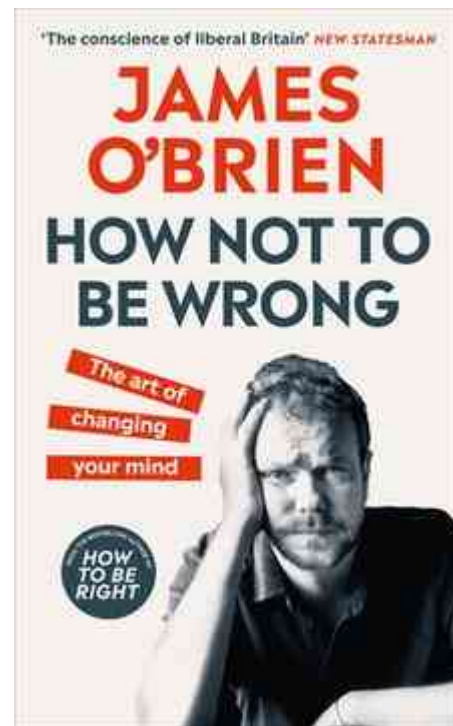


Con lo que curiosamente, solo los extraordinariamente débiles y las personas excepcionales están abiertas realmente a que les abran los ojos y cambiar de opinión.

Al final va a ser cierto todo lo que plantea el midwit meme. #finhilo



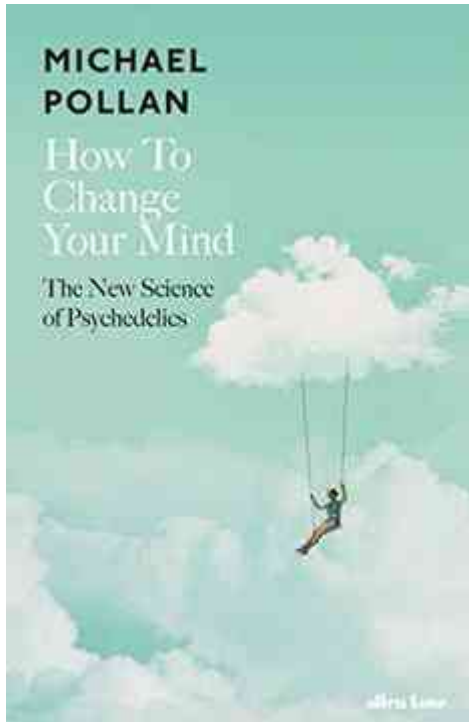
P.D. I: Hemos recomendado cien libros ya sobre el tema (Kahneman, Festinger...) vamos con unos cuantos no tan conocidos:



How Not to Be Wrong: The Art of Changing Your Mind

goodreads

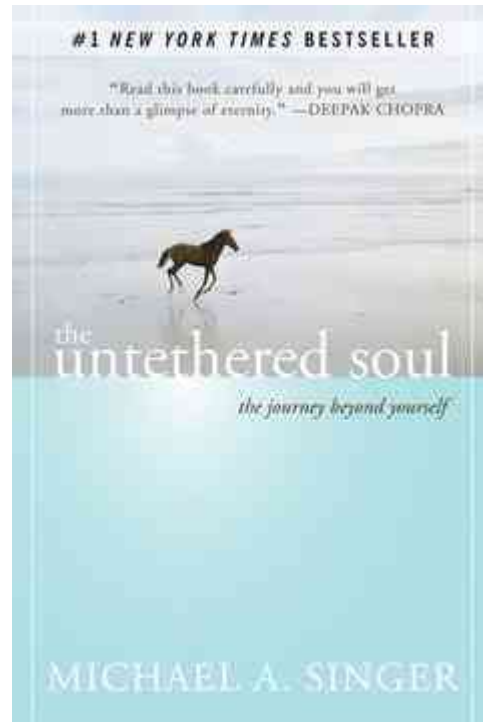
P.D. II : Este es fascinante por pura liminalidad:



How to Change Your Mind: What the New Science of Psychedelics Teaches Us About Consciousness, Dying, Addiction, Depression, and Transcendence

goodreads

P.D: III: Todo proceso de cambio de opinión comienza con un viaje interior. Un buen libro sobre el tema:



The Untethered Soul: The Journey Beyond Yourself

goodreads

P.D. IV: Warren tiene todas las respuestas:



Les Luthiers - El Sendero de Warren Sánchez - Grandes Hitos Antología 1995

El Sendero de Warren Sánchez (Salmos Sectarios, 1987) Grandes Hitos AntologíaEl sendero de Warren Sánchez(Vídeo "Viegésimo aniversario")Ficha de la versión ...

youtube

Final de la turra: Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

[Ver en El Turrero Post](#)

The Offer: Paramount selecciona a Coppola para autenticidad en El Padrino

Categorías: Sistemas complejos, Estrategia, Sociología, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 19/4/2024

En el hilo turras de hoy, tal y como comentamos, vamos a seguir con The Offer, sus subtemas, su convergencia con el CPS Hispano, el problem centricity y un olor de fondo de trattoria del Trastevere. Andiamo!

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana continuamos con las compañías problem-centric, The Offer y será un hilo que huele a aceite y pepperoni.

He hablado mucho de la importancia de la cultura, como se construye, y como es el resultado de las decisiones que tomas y las que no. Obviamente The Offer no es una excepción a esta norma.

Después de adquirir los derechos de la novela homónima de Mario Puzo, Paramount estaba ansiosa por llevarla al cine. Sin embargo, encontrar al director adecuado resultó complicado.

Sergio Leone, famoso por sus exitosos spaghetti westerns, fue considerado inicialmente para dirigir la adaptación. Sin embargo, Leone estaba comprometido con otro proyecto y declinó la oferta.

Varios directores consagrados también rechazaron la oportunidad, lo que llevó a Paramount a buscar un director joven y manejable.

Evans reflexionó sobre los fracasos anteriores de películas sobre la mafia y llegó a una conclusión clave: las obras no habían resultado creíbles porque no estaban realizadas por personas con raíces italoamericanas.

Decidió que necesitaban un director italoamericano para autenticidad. Quería que la película "oliera a spaghetti".



Fue entonces cuando se cruzó con Francis Ford Coppola, un joven director con ascendencia italiana.

Evans consideró a Coppola como el candidato ideal. A pesar de su inexperiencia, creía que su conexión cultural con la subcultura italoamericana sería un activo valioso.

Convenció a Paramount de que Coppola era la elección correcta para dirigir "El Padrino". La película se convirtió en una obra maestra, y Coppola logró capturar la esencia de la familia Corleone y la mafia italoamericana.

Evans también tuvo que lidiar con las preferencias de casting. No quería a Al Pacino debido a su estatura, pero finalmente se llegó a un acuerdo para incluir tanto a Pacino como a James Caan en el reparto.

El hecho de que la ley de hierro de la Cultura Corporativa (La cultura es el resultado emergente de lo que incentivas, lo que toleras y lo que prohíbes) se aplique de manera inexorable me llevó a mapear el fenómeno con otra obsesión mía.

Hace unos meses expuse mi tesis sobre el CPS Hispano

 Fernando Abadia @fabadiabadenas

@Recuenco - CPS "Hispano". No podemos ser mejores que los luteranos "luterando", pero hay un hueco que los hispanos podemos cubrir. #CienciaArtes Muy interesante. Gracias también a @PauMugarra y a la comunidad #CPS.

Hacía uso de una serie de matrices 2x2 para explicar conceptos. Esta en concreto es importante para plantear el hueco abierto que planteo debería llenar el CPS Hispano.



Aquí lo mapeamos con los personajes de "The Offer".



Naturalmente, es relativamente sencillo darse cuenta de una cosa. Es una matriz completamente luterana. Está construida alrededor de valores luteranos. Y como tal, la parte del león es suya.

El latino es emocional, sentimental, no tiene autocontrol, no sabe de dinero, es un "artista", un "creativo". Un mal necesario. Alguien a quien soportas a regañadientes pero que no entiendes en su escala de valores, a quien no tomar en cuenta en términos de toma de decisiones.

Coppola: "Why am I even here? If they won't let me do what they fuckin' hired me to do, WHY AM I EVEN HERE??"



Es absolutamente fascinante el mapeo de personajes y sus dinámicas de poder asociadas. Y oh, sorpresa, todo el mundo depende de un buen script para ponerse en marcha. En este caso, de Mario Puzo.

Mario Puzo se inspiró en varios mafiosos reales para crear el personaje de Vito Corleone. Entre los líderes de familias criminales que influyeron en la creación del personaje se encuentran Frank Costello, Carlo Gambino y Joe Profaci.

Estos individuos proporcionaron a Puzo un conjunto de características y experiencias que ayudaron a dar vida al patriarca de la familia Corleone.

Por ejemplo, tanto Costello como Vito Corleone nacieron en 1891 cerca de Sicilia, Italia, y ambos fueron objeto de intentos de asesinato, sobreviviendo a tiroteos.

Además, Joe Profaci fue una inspiración directa para el negocio de importación de aceite de oliva de Vito Corleone.



El 5 de diciembre de 1928, Profaci, conocido como The King of the olive oil, asistió a una reunión de la mafia en Cleveland, Ohio, que lo convertiría en un jefe del crimen organizado en Brooklyn.

Dada la falta de experiencia en el crimen organizado de Profaci, no está claro por qué las bandas de Nueva York le dieron el poder en Brooklyn; Ciertamente es que su poder creció de sus contactos realizados a través de su negocio de aceite de oliva.

Lo cual no deja de reforzar la tesis de Coppola de que El Padrino, en realidad, es una película sobre las reglas del poder. Una de ellas es que el comercio es una palanca fundamental para lograrlo.

El escritor Mario Puzo, con bloqueo de escritor, se esfuerza por crear una historia de mafia cautivadora.

Al darse cuenta de sus dificultades, su esposa Erika le aconseja que trate a los personajes como italoamericanos normales como él y ella, pero que les dé motivaciones para convertirse en malvados.

Gracias a las sabias palabras de la "cariñosa esposa", Mario empieza a darle a las teclas de la máquina de escribir. Durante el proceso, Erika también argumenta por qué merece ser elogiada más que ninguna otra persona por dar vida a la historia.



Y es que, en un principio, Mario no cree que exista una forma diferente, única, no luterana, de escribir sobre la mafia.

Erika Puzo: "Maybe We Don't Kill, But Maybe This Book Is About Finding The Reason We Would."

La madre que me matriculó en Sistemas Distribuidos. Turra limit hits. A cerrar y resumir.



En el reparto Taylorista del mundo, tenemos claro cual es nuestro sitio: La planta de abajo de Downton Abbey.



Curiosamente el latino solo es necesario para un pequeño detalle: Echar la bola a rodar. Crear un mundo. Contar una historia.

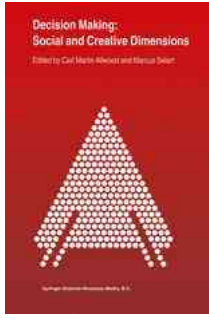
Como sabeis una de mis obsesiones es que crear un relato es crear un mundo. Y que no todo el mundo es capaz de ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Los dioses existen en tanto en cuanto que los hombres creen en ellos" - Alan Moore

En algún momento, hemos perdido nuestra capacidad de crear relatos propios y por tanto, por ejemplo, en política, vemos tristes émulo de Ocasio-Cortez o Bannon peleando en campos de batalla que no son nuestros.

Sin embargo, en un entorno de máxima incertidumbre, el perfil necesario es uno muy concreto.



https://idp.springer.com/transit?redirect_uri=https%3A%2F%2Flink.springer.com%2Fchapter%2F10.1007%2F978-94-015-9827-9_9&code=a782f648-c2d8-4fbc-a2b5-bab395a203a3

Estamos en un mundo donde se acumulan los problemas complejos y estamos obsesionados con las soluciones rápidas y los quick wins.

Y estamos obsesionados con ellas porque nos hemos comprado el marco luterano estajanovista de optimizar al máximo, levantarnos a las cinco, ser ultraproductivos y no dejar hueco a la reflexión y la pausa.

Como quiera que el CPS es una clave para resolver eficazmente los problemas su obligación reside en replantear los retos, cuestionar los supuestos y emplear una sinfonía de habilidades, entre ellas la inteligencia emocional y la creatividad.

En breve comentaremos como vamos a crear un grupo de perfiles híbridos creatividad/CPS en @singularsing e incorporarlos a nuestro proceso de diagnóstico.

Un grupo donde los creativos no estarán en el piso de abajo esperando que les suene la campanilla para cuando sea necesario desatascar un problema.

La propuesta no es nueva, pero ya los luteranos la abordaron desde compañías tipo Marchfirst, Razorfish, Netdecisions y tantas otras. Todas fracasaron.

Porque como eran luteranos, los pisos y las castas estaban claras. Querían hacer mayonesa sin mezclar el aceite y el huevo. Papá encima de mamá.

Una variante de las compañías CFO-Centric son las compañías donde la creatividad está en su lugar, el cuarto del servicio.

Naturalmente, en la pequeña ventana en la que los creativos dijeron que los importantes eran ellos, tampoco nos fue mucho mejor:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Así que voy a reciclar una conclusión de hace cuatro años. Ya os digo que hago hilos para intentar reusarlos cuando me pregunten por algo que ya he desarrollado. #finhilo

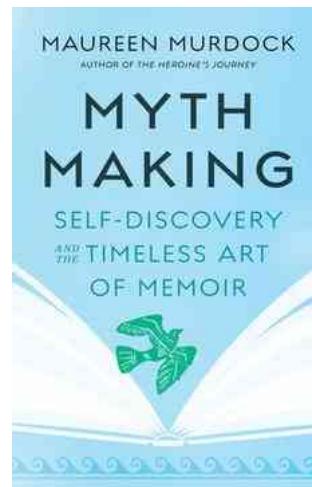
Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 23, 2020

Así que, por ponerle una cosa al hilo, que podía alargar mucho más, me limitaré decir que el cordero es cordero, las patatas son patatas, y la albahaca, albahaca. Y un plato maestro necesita de un cocinero liminal que lo entienda. #finhilo

P.D.I: He hablado en otras ocasiones de creatividad. En el turrero podéis ver más ejemplos:

P.D. II: También mencioné en su momento la dicotomía falsa que sostiene toda esta farsa:

P.D. III: Un libro nuevo que me ha gustado sobre el tema. Psicóloga Jungiana, caveat emptor:



Mythmaking: Self-Discovery and the Timeless Art of Memoir

goodreads

PD IV: Si el CPS Hispano tiene el mejor logo del universo, se dice y ya está. Cortesía de @fgquismondo



El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos

Categorías: Factor x, Sociología, Estrategia, Leyes y sesgos

Fecha: 28/2/2024

En el hilo turras de hoy, tenemos menú ejecutivo, seis platos y postre. A por ellos, que son muchos y cobardes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré del teorema de Astudillo, la disonancia cognitiva de Schrödinger, las ciencias, el IQ, y en general de por qué querer tener razón es la fuente de innumerables males.

El test de Astudillo recoge que no puedes plantear ninguna vaca esférica que no tenga en cuenta el Factor X sin aterrizar con los dientes por delante.

Es de una sutileza sin igual, y ya me gustaría que se me hubiera ocurrido a mí, pero credit where is due.

Tiene un montón de implicaciones: Las más obvias son conectar con mi crítica al idealismo como marco de referencia, pero hay muchas más.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

Por eso no soporto el idealismo. No por nada particular, sino porque termina siempre degenerando en pompismo. No podemos controlar nuestras pasiones. #finhilo.

Contrastaba con @ramonnogueras que todos los imperios "racionales" y "ultraproductivos" terminan yéndose todos por el desagüe por lo mismo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 28

Nah. Se autodestruirán, como está pasando con Corea

Dediqué un hilo entero al tema en su momento:

@pablogrueso que es otro puto titán, lo resume así:

 Pablo Grueso @PabloGrueso

Eficiencia y diversión suelen estar reñidos.

En el momento en que empiezas a eficientar, el tema pierde por completo su humanidad, y se convierte en Taylorismo de mierda. Territorio Mckinsey.

El yayo, cuando la clava, la clava:

 Pablo Grueso @PabloGrueso · Feb 28

Taleb decía que una vez que el dinero (que es un proxy de la eficiencia) entra en la ecuación, acaba invadiéndolo todo. Vemos que es así en todo: la política, las ONGs, y por supuesto en la empresa.

Como gente que creo que me precio en pasar el test Astudillo, ya planteo por qué los Excel Warriors odian los negocios basados en la impredecibilidad humana.

El problema es, como ya comenté, doble. Por un lado ya no quedan negocios de entran sacos, salen sacos, y las concesiones administrativas, que son los negocios que le gustan al PE, son limitadas.

Pero además, por otro lado, las ciencias sociales no hacen sino sembrar más dudas y más incertidumbre a cada paso que dan.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Las ciencias sociales y afines al relato son, prácticamente por definición, criaderos de acientifismo. Con el problema añadido de que en los mismos caladeros viven también algunos de los aspectos más fundamentales del Factor X, como los incentivos o la psicología.

Es que ya ni la disonancia cognitiva se salva:

 Steve Stewart-Williams @SteveStuWill

One of the most famous phenomena in psychology - cognitive dissonance - might not be real.
<https://doi.org/10.1177/25152459231213375...>

Si lo que estamos viviendo no es una tormenta de disonancia cognitiva, yo ya no sé como llamar a lo que estamos envueltos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ábalos como metáfora de esas personas que te gustaría pensar que son de los otros, pero que son de los tuyos.

Pero claro, es que las ciencias sociales son imprescindibles para entender los PHENOMENA, que diría @spermifex.

Y claro, nos cuesta un kilotón entender esta dualidad determinismo/arte. Aquí una brillante definición del tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 27

Si a las ciencias sociales las llamásemos artes sociales igual se practicarían mejor.

Otra tru story de mi pana @poliorcetes:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 27

La mía no. La antropología casi extinta. No replicábamos nada. Hacíamos lo que podíamos y a veces nos tiraban piedras (true story, aunque menos épica que la de Napoleón Chagnon escondiéndose detrás de las yanomami para evitar un lanzazo)

Cada poco tiempo tengo en mi timeline una discusión sobre el IQ. Nunca tan productiva como la histórica con @cesarastudillo por una razón obvia.

César nunca pretendió tener razón, sino que le movía una genuina curiosidad por saber mi opinión. Y como era mutua, discusión productiva habemus.

Normalmente las interacciones de la gente al respecto de una discusión en X es sobre tener razón.

Que como incentivo, nunca encontraré una frase a la altura de la que dijo mi pana @ramonnogueras:

🐦 Mapi Baez @mapibaez · Jan 20, 2021

De hecho yo lo complementaría con una cita de @RamonNogueras : "Tener razón es mejor que drogarse, es mejor que follar, es mejor que follar drogado".

Querer tener razón es una tendencia humana que puede tener varias explicaciones psicológicas.

La necesidad de reafirmar nuestra autoestima y proteger nuestras creencias. (Identitarismo)



El miedo a admitir nuestros errores y enfrentarnos a la realidad. (Pompismo)

El deseo de influir en los demás y obtener poder o reconocimiento. (Power games)

El sesgo de confirmación, que nos hace buscar solo la información que apoya nuestra opinión y descartar la que la contradice. (Kahneman/Tversky rules)

Estas motivaciones pueden ser conscientes o inconscientes, y pueden variar según el contexto, la personalidad y la educación de cada persona. PAVs de libro.

El problema fundamental es que querer tener razón se sobrepone a tener una discusión productiva. Son básicamente planteamientos antitéticos.


Sin embargo, paradójicamente, vemos que querer tener razón toca todas las palancas emocionales mencionadas anteriormente. Con lo que se convierte en el Santo Grial de la gratificación psicológica.

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit hits. A ver como cerramos esto de manera más o menos consistente.



El test de Astudillo está a la altura del Test Bechdel y en ésta colina moriré.

Básicamente, cuando eliminas el Factor X de la ecuación porque te molesta tener que gestionar una variable tan volátil y tan aparentemente impredecible, no solo entras en McNamara a full.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 4, 2023

Fundamentalmente voy a hacer gravitar mi turra sobre dos puntos básicos: La falacia de McNamara y el Skin in the Game.

Es que además entras en el Stendhal de tu idea pristina, y de ahí al pompismo van dos pasos.

Estoy harto de ver compañías con resultados económicos resultones que están podridas cultural y sociológicamente por dentro.


El problema fundamental es que todas las ciencias asociadas al Factor X son ciencias, y tienen su componente de vendedores de aceite de serpiente.

Pero sin el factor X no puedes mover un folio porque te comes una señora mierda:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 9, 2021

Scott Adams dijo que los únicos negocios que le han funcionado son aquellos en los que ha entendido perfectamente la psicología subyacente. Ojo al tema. Está colocando como prerrequisito para que un negocio te funcione clavar el Factor X que lo apuntala.

El CPS como metadisciplina, en contextos como el empresarial o el político, entrega al Factor X el mismo peso específico que a cosas mucho más deterministas como las megatendencias tecnológicas o la estrategia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

El CPS es un cienciaarte. No es una skill, no es un framework, es una serie de elementos base que se combinan de manera específica para un propósito determinado.

Es un equilibrio infernal, la homeóstasis de Satán, pero la alternativa es fracasar miserablemente en nuestros propósitos.

Todas las cosas para funcionar necesitan por lo menos apelar al menos a uno de los aspectos.

Puedes hacer volar una cosa aburrida y plomiza si es impecablemente razonada y atiende una necesidad operacional, y puedes vender bullshit si el envoltorio es estéticamente impecable y apela a nuestro sentido artístico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Aún le pagan poco a Simeone, porque es el que sostiene el relato en pie.

De hecho, es preferible ser emocionalmente próximo a ser certero. El bullshit puede devenir en pasión si apela duro a tu lado emocional.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

Porque podemos cambiar de casi todo, pero no podemos cambiar de pasión.

Desde el raciocinio puro terminas como Wilbur.

Tener razón es importante, y es necesario intentar ser lo más fino posible en nuestro sensemaking. De ello depende la calidad del diagnóstico y la calidad de la hipótesis. El corazón del CPS.

Intentar convencer a los demás que tenemos razón está completamente sobrevalorado.
#finhilo

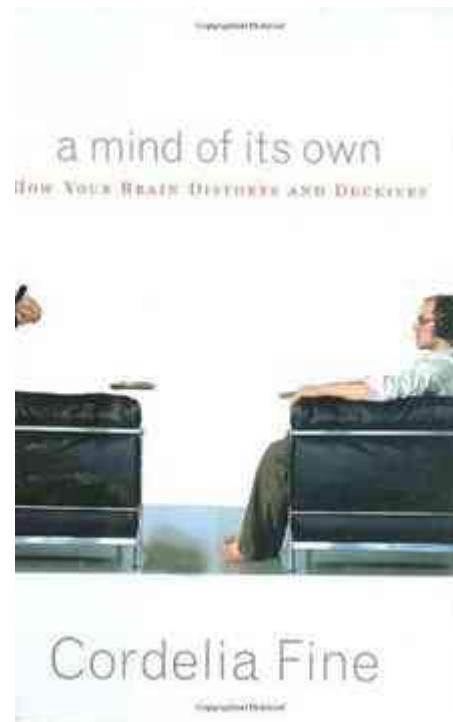
P.D. I: Una maravilla de libro, aunque sea por todas las razones equivocadas.



El arte de tener siempre la razón y otros ensayos

goodreads

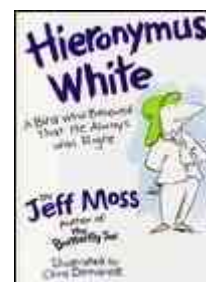
P.D: II: Para compensar al tito Schopi, alguien que habla de lo mismo cojeando del otro pie: Cordelia Fine.



A Mind of Its Own: How Your Brain Distorts and Deceives

goodreads

P.D. III: En el fondo, lo que viene al pelo aquí es un clásico infantil:



Hieronymus White: A Bird Who Believed That He Always Was Right

goodreads

Final de la turra: El impacto del deseo de tener razón en múltiples contextos

[Ver en El Turrero Post](#)

Explorando la llamada a la aventura y el rechazo inherente

Categorías: Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 2/2/2024

Tal y como prometí, vamos a hablar de las llamadas a la aventura, Gandalf, y como lo normal es que cuando invitas a la gente a ser osada y aventurera te manden a tomar por el culo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana cierro la trilogía del pompismo, pero en la siguiente hablaré de por qué Gandalf escoge a Bilbo y por qué cuando uno es llamado a la aventura lo razonable es que te manden a tomar por saco.

Hace muchos años en la Mensoesfera se puso de moda una coña que involucraba a @ramonnogueras, @ddamasd y unos cuantos más que se llamaba "Cine Racional".

Un ejemplo: PSICOSIS Una chica en medio de una tormenta llega al Bates Motel, le recibe Norman Bates. A la chica le da mal rollo el tipo, le da una excusa, llama a la AAA y la recogen.
Duración: 10 minutos.

Básicamente consistía en dejar claro que la inmensa mayoría de las películas no existirían si la gente se comportara de una manera minimamente racional.

No todo el mundo es igual. Yo soy un sucnormal extremo y soy liable en extremo, cuanto más loco y más descerebrado, más fácil.

El viaje del héroe es un modelo narrativo que describe las etapas que atraviesa un personaje o héroe en una historia de aventura o transformación.

Fue propuesto por el mitólogo Joseph Campbell en su libro El héroe de las mil caras (1949), basándose en el estudio de los mitos y las religiones de todo el mundo.

Según Campbell, el viaje del héroe consta de 17 fases, aunque no todas las historias las incluyen todas. Estas fases se pueden agrupar en tres secciones: la salida, la iniciación y el retorno. Algunas de las fases más importantes son:

La llamada a la aventura: el héroe recibe una invitación, un desafío o un problema que le hace salir de su mundo ordinario y emprender una travesía.

El rechazo de la llamada: el héroe siente miedo, duda o resistencia ante la idea de abandonar su zona de confort y puede intentar rechazar o ignorar la llamada.

El cruce del primer umbral: el héroe acepta la llamada y entra en un mundo desconocido, lleno de peligros, maravillas y pruebas.

El camino de las pruebas: el héroe se enfrenta a una serie de obstáculos, enemigos y aliados que le ponen a prueba y le ayudan a crecer y aprender.

La revelación: el héroe experimenta un momento de crisis, de muerte y renacimiento, de iluminación o de transformación que le cambia la visión de sí mismo y del mundo.

La recompensa: el héroe obtiene el objeto o el conocimiento que buscaba, que representa el logro de su objetivo o el cumplimiento de su destino.

El regreso: el héroe debe volver a su mundo ordinario, llevando consigo la recompensa y compartiéndola con los demás. Puede encontrar dificultades o tentaciones para quedarse o regresar.

El maestro de las dos mundos: el héroe ha completado su viaje y ha integrado las lecciones aprendidas. Es capaz de vivir en ambos mundos, el ordinario y el extraordinario, y de equilibrarlos.

El viaje del héroe se puede aplicar a muchas historias de ficción, como Star Wars y El Hobbit, que siguen este esquema con algunas variaciones. Por ejemplo:

En Star Wars, Luke Skywalker recibe la llamada a la aventura cuando encuentra el mensaje de la princesa Leia en el droide R2-D2.



Al principio, rechaza la llamada, pero después de que sus tíos sean asesinados por el Imperio, decide acompañar a Obi-Wan Kenobi.

El cruce del primer umbral ocurre cuando Luke y Obi-Wan llegan a la cantina de Mos Eisley y contratan a Han Solo y Chewbacca para viajar a Alderaan.



El camino de las pruebas incluye el rescate de Leia, el entrenamiento con la Fuerza, la destrucción de la Estrella de la Muerte y la lucha contra Darth Vader.

La revelación se produce cuando Luke descubre que Vader es su padre y que Leia es su hermana. La recompensa es convertirse en un caballero Jedi y restaurar la libertad en la galaxia.

El regreso se da cuando Luke y sus amigos celebran la victoria con los rebeldes y los ewoks.



Luke es el maestro de las dos mundos, capaz de usar la Fuerza para el bien y de reconciliarse con su padre.

En El Hobbit, Bilbo Bolsón recibe la llamada a la aventura cuando el mago Gandalf y los trece enanos le proponen unirse a ellos en la búsqueda del tesoro del dragón Smaug.



Bilbo rechaza la llamada al principio, pero luego cambia de opinión y firma el contrato. El cruce del primer umbral se produce cuando Bilbo y los enanos son capturados por los trolls y logran escapar con la ayuda de Gandalf.

El camino de las pruebas incluye el encuentro con los elfos, los trasgos, las arañas, los hombres-oso, los hombres de lago y los ejércitos de orcos y trasgos.

La revelación se da cuando Bilbo encuentra el anillo mágico que le permite volverse invisible y que le cambia la personalidad. La recompensa es el tesoro de Smaug y la amistad con los enanos.

El regreso se da cuando Bilbo vuelve a su casa en la Comarca, llevando consigo el anillo y parte del oro. Bilbo es el maestro de los dos mundos, capaz de vivir como un hobbit y como un aventurero.

Me gusta mucho más la historia de Bilbo porque Luke en el fondo es llevado a un callejón sin salida antes de aceptar la llamada a la aventura.



Por qué Gandalf escoge a Bilbo Baggins?

Bilbo no era un hobbit corriente. Su madre era Belladonna Took, y dicen que los Tookos parecen "hadas", como si tuvieran sangre élfica. Esto no es cierto, pero antes de que los Tookos (los Tookos son en su mayoría Fallohides) llegaran a habitar en la Comarca eran amigos de los elfos.

Como vemos, Bilbo no era un hobbit "corriente", no tanto como a él le gustaba pensar. Gandalf 'sentía' que era más audaz que los otros hobbits y decidió que Bilbo se uniera a Thorin y su compañía.

Gandalf (y muchos otros) consideraba a Bilbo y Frodo como los mejores hobbits de toda la Tierra Media.

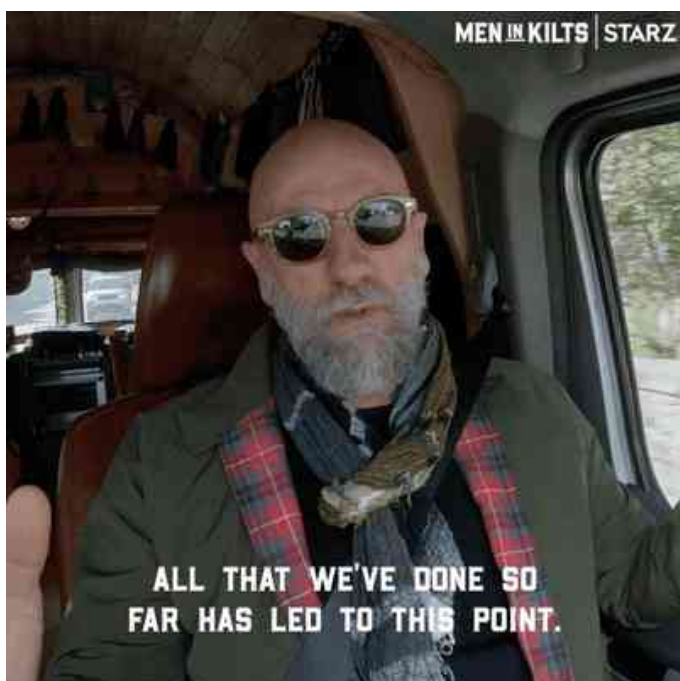
Gandalf nunca dijo explícitamente por qué había elegido al pobre Bilbo para unirse a él y a los enanos en su expedición. Siendo sabio y orgulloso no le gustaba explicar sus razones a nadie.



Por lo tanto, nadie puede decir con seguridad por qué lo hizo, pero se puede pensar, más allá de una duda razonable, que "intuyó" que Bilbo era el "hombre" para el trabajo.



La madre que me matriculó en Contabilidad. Turra limit hits. Resumen y conclusiones:



Lo normal a la hora de proponer cualquier propuesta loca aventurera es que te manden a cagar.

Empresarialmente, lo más lógico es preservar. Muchas de nuestras propuestas locas terminan en un tupper porque las compañías no se ven con fuerza de abordarlas, especialmente si los resultados económicos acompañan y no hay emergencias.

De hecho nos han rechazado propuestas en negocios en los que hemos predicho, con precisión quirúrgica, la fecha de la quiebra.

Soy un experto en arquitectura de incentivos, cero reproche en absoluto. De hecho, es la decisión lógica y racional.

Nosotros hemos entendido que mucha gente tiene una atracción hacia la aventura, les gusta autoperibirse como gente osada y acude al CPS porque tiene desafíos tremendos que abordar, pero que luego está sometida a la realidad del poco apetito al riesgo de sus corporaciones.

Tanto, que en breve anunciaremos una compañía específica para servir ese mercado: Gente que quiere darse una vuelta por una montaña rusa loca, pero luego bajarse de la vagoneta y comentar el tema entre risas.



CPS empresarial con fuerte componente tech que solo quiera un diagnóstico, no tenga claro si nuestras propuestas terminarán implementándose o que no quieran entrar en skin in the game. Con otra ecuación de canje de valor y más tradicional en aproximación.


Entendemos perfectamente y no hay ningún juicio moral en que haya este tipo de mercado. Sería de zelote y Savonarola por nuestra parte no entender las circunstancias y el contexto. Somos expertos en personotecnia por algo.



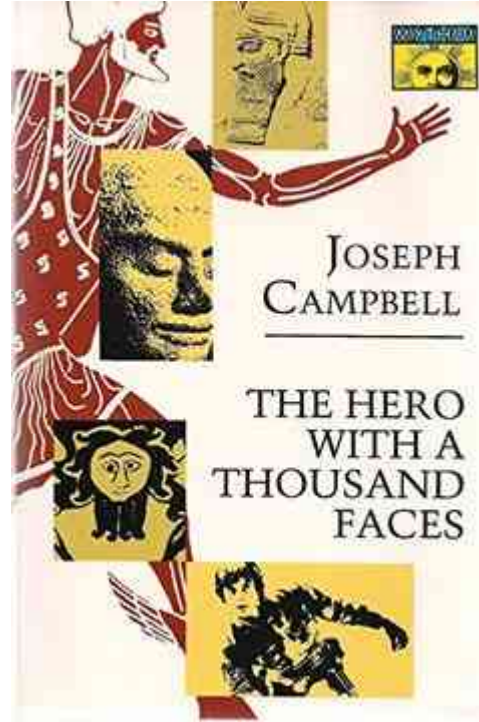
Pero si lo que quieres es tener la posibilidad de que hagan algún día una película de ti, tienes que aceptar la llamada a la aventura. Y no es para todos, por razones ya mencionadas.

"Do you want to take a leap of faith or become an old man, filled with regret, waiting to die alone?" #finhilo

<https://x.com/Recuenco/status/1755644516885778666?s=20...> #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco
The fucking unblemished truth.

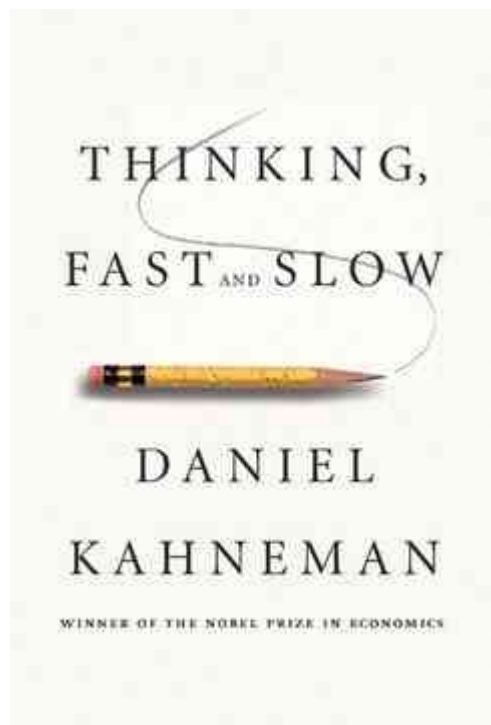
P.D.I: El clásico absoluto:



The Hero With a Thousand Faces

goodreads

P.D. II: Kahneman y Tversky dedicaron treinta años a analizar la aversión humana al riesgo:



“Bernoulli observed that most people dislike risk (the chance of receiving the lowest possible outcome), and if they are offered a choice between a gamble and an amount equal to its expected value they will pick the sure thing. In fact a risk-averse decision maker will choose a sure thing that is less than expected value, in effect paying a premium to avoid the uncertainty.”

goodreads

Final de la turra: Explorando la llamada a la aventura y el rechazo inherente

[Ver en El Turrero Post](#)

Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad

Categorías: Marketing, Estrategia, Sociología, Leyes y sesgos

Fecha: 18/1/2024

En el hilo turras de hoy, siguiendo nuestras últimas tendencias de purgar el número de seguidores, vamos a meternos en el corazón de la tormenta, en el mailström de la polarización, a cruzar el cabo de Hornos con una zodiac. Quien dijo miedo? PALANTE.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana, en mi línea suicida habitual, vamos a hablar de por qué prefiriendo a Milei en su peor día que a Yoli en su mejor, manda un mensaje peligroso por lo mismo que ella, el idealismo infantil e inexpugnable. Y aprovecharé para hablar del CPS Hispano.

Me tocan los cojones los idealistas. Bien fuerte.

Para acotar a que me refiero exactamente, y para no buscarme problemas con los hermanos Encinar y con la comunidad @HeavyMental_ es de allí (UN ABRAZO) voy a acotar a que me refiero acudiendo al DRAE.

idealista SPL / ANT

1. adj. Que propende a representarse las cosas de una manera ideal. U. t. c. s.

SIN.: vnsañador, idealizador, iluso, romántico, soñador, utópico.
ANT.: realista, materialista, pragmático, práctico.

2. adj. *fil.* Que profesa la doctrina del idealismo. U. t. c. s.

En realidad no tengo problemas con los idealistas sensu strictu. De hecho, uno de los sinónimos del término, es utópico, con el cual me siento muy identificado, hasta el punto de pertenecer a un colectivo que se denomina precisamente así, los #UTOPICOS.

En realidad me tocan los cojones las personas que creen firmemente en un constructo abstracto que deviene en absurdo porque para darse tiene que darse asimismo la negación más básica de la realidad más elemental.

Como quiera que este es un tema delicado y es conveniente que la semántica nos separe, llamaremos a estos individuos pompistas. Creadores de pompitas de realidad. Me tocan los cojones los pompistas.



Este concepto tiene un montón de traslaciones. Y es perfectamente posible que una persona tenga un conocimiento tangible y firme en un campo específico y sea un pompi absoluto en otra.

Yo llegué a Sesardic y a "When reason goes on holiday" debido a mi interés en Bertrand Russell y lo mucho que me llamó la atención darme cuenta de que era posible ser un genio en unos campos concretos y en otros pompear que daba gloria.

Russell's Paradox: A Genius with a Streak of Foolishness

The belief that studying philosophy, when it is geared toward developing analytical skills and conceptual clarity, also enhances rationality and critical thinking in practical affairs of everyday life (including politics) dates from the early days of analytic philosophy.

In a book still frequently assigned to undergraduate philosophy students, Bertrand Russell expressed a similar view about the practical usefulness of philosophy: "The essential characteristic of philosophy . . . is criticism. It examines critically the principles employed in science and in daily life" (Russell 1912, 233; emphasis added). This sounds nice, but there was little trace of critical examination in many of Russell's own actions and especially in his political statements. George Trevelyan, Russell's undergraduate classmate at Cambridge, once said about him: "He may be a genius in mathematics—as to that I am no judge; but about politics he is a perfect goose" (Monk 2000, 5). Similarly George Santayana said: "Along with his genius he has a streak of foolishness" (quoted in Eastman 1959, 192). Illustrations of Russell's political irrationality could easily fill a whole chapter in this book, but since many of these episodes are probably already widely known I will give only a few examples of his ludicrous political outbursts.

Una vez que detectas el patrón, evidentemente, puedes mantener tu apreciación de que el pompismo se remonta a Platón, pasando por los idealistas alemanes, para terminar aterrizando en Lyotard, el posmodernismo y aterrizar de morros en el wokismo y el anarcocapitalismo hard.

Platón tiene una historia fascinante, sufre de un desconocimiento enciclopédico, y como predecesor lejano de Lyotard me veo en la obligación de hostiarle todo lo que puedo a la menor oportunidad.

David Criado @vorpalina · Jul 20, 2023

Platón tiene una historia fascinante, sufre de un desconocimiento enciclopédico, y como predecesor lejano de Lyotard me veo en la obligación de hostiarle todo lo que puedo a la menor oportunidad.

El pompista además sufre de una limitación en el ancho de banda cognitivo que le impide percibir los matices, le lleva a aplicar simultáneamente dos filtros pasa alta y pasa baja a sus conocimientos y termina quedándose solamente con brochazos gruesos, generalmente interesados.

Hemos hablado en reiteradas ocasiones de manifestaciones de éste fenómeno. Por ejemplo en el hilo del black & white thinking.

Otro ejemplo del que hemos hablado son de las interpretaciones chichinabo de Nietzsche:

O el análisis Llados del estoicismo y similares:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Todo lo pop termina siendo adulterado. Le pasa a los manolitos y le pasa al estoicismo.

El problema fundamental es que es un proceso de compresión con pérdida. ¿Cómo partiendo de luminarias como Kant, llegamos a zurullos intelectuales como los mencionados? A través de innumerables degeneraciones de la tesis original.



El idealismo alemán es una corriente filosófica que se desarrolló en Alemania entre los siglos XVIII y XIX, y que se caracteriza por afirmar que la realidad es una construcción mental y que el conocimiento es una síntesis de la mente activa y el mundo.

Immanuel Kant es considerado el fundador del idealismo trascendental, que sostiene que el conocimiento humano está limitado por las formas a priori de la sensibilidad y el entendimiento, y que solo podemos conocer los fenómenos, no las cosas en sí.

Johann Gottlieb Fichte es el iniciador del idealismo subjetivo, que afirma que la realidad es una manifestación de la actividad del yo absoluto, que se autoafirma y se opone al no-yo.

Friedrich Wilhelm Joseph Schelling es el creador del idealismo objetivo, que propone que la realidad es una unidad de lo absoluto y lo finito, de lo racional y lo irracional, de lo natural y lo espiritual.

Y por último Georg Wilhelm Friedrich Hegel, que es el máximo exponente del idealismo absoluto, que plantea que la realidad es una expresión de la razón absoluta, que se despliega dialécticamente en tres momentos: tesis, antítesis y síntesis.

Así que básicamente, los padres de "La realidad importa una puta mierda" son estos serios señores.



Pero mientras que ellos propugnaban con gran enjundia intelectual que nuestra percepción de la realidad es subjetiva y que la complementamos mucho con nuestra subjetividad, y por el camino discutir la idea de Dios muy fuertecitamente...

...los pompistas han ido retorciendo el asunto hasta plantear que la realidad es anulable y maleable tan solo con apretar muy fuerte los puñitos.



Del discurso de Milei, para que nos vamos a engañar, me gustaron muchas cosas. Pero para hacerle panegíricos ya tiene fanboys.

Fundamentalmente, lo entiendo como una performance, un call to arms, una representación teatral, una pantomima y un kabuki. Una escenificación en el sitio correcto y en el tono correcto para su propósito.



O sea, que le ha tocado los cojones profundamente a la misma gente que hace uso de esas armas día si y día también. Supongo que la oficina de patentes tendrá que dirimir en este caso.

Con la ayuda involuntaria del audaz por contraste, metiendo a los empresarios más poderosos de España como a padres de cumpleaños en los bajos de la urba esperando los sandwiches secos, los ganchitos marca blanca y la Cola de oferta. Especialistas en lenguaje no verbal, opinen.



Tampoco voy a hacer una analítica profunda a cada una de sus afirmaciones como ha hecho aquí este compañero del metal:

 Nacho Escursell @HAcontecido

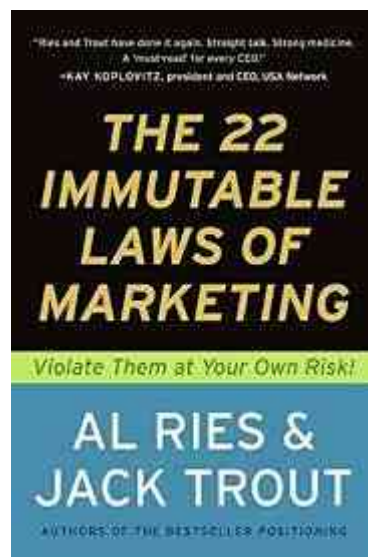
Recopilación de todas las burradas del discurso de Milei, largo. 1 - "Cualquier forma de colectivismo lleva al socialismo y a la pobreza." El colectivismo surge en algún momento de la antigüedad, si bien, la primera vez que se usa el término formalmente, sería el Siglo XIX.

La verdad? Tiene razón en muchas cosas (En otras la ideología se le hace bola) pero es completamente absurdo hacer una análisis racional de lo que claramente es una performance.

Si dedicara la mitad del tiempo que ha dedicado este amigo a cribar rollo CSI el discurso de Milei a analizar la sarta de inexactitudes, mentiras o directamente gilipolleces que dice, yo que sé, Patxi Lopez en una performance, estaría todavía el libro de estoicismo por escribir.

Pero hay una cosa en concreto que me ha tocado mucho los cojones del discurso de Milei. Porque me parece un error garrafal.

Este es uno de mis libros preferidos de Marketing de la historia. Fundamentalmente porque no es un libro de Marketing, es un libro de Factor X.



Hay una ley que es de las más desconocidas, fundamentalmente porque es crítica y muy difícil de gestionar como es debido. La ley 15, la ley de la franqueza (The Law of Candor).

"Cuando admita un aspecto negativo, el cliente potencial le dará un aspecto positivo."

"Admitir un problema va en contra de la naturaleza humana y empresarial. Sin embargo, una de las formas más efectivas de entrar en la mente de un posible cliente es admitir primero lo negativo y convertirlo en positivo. La franqueza desarma."

"Cada afirmación negativa que usted hace sobre sí mismo es aceptada instantáneamente como verdad (NOTA: Esta es una ley similar establecida en 48 Leyes de Poder)."

"Usted tiene que probar una declaración positiva a satisfacción del prospecto. Para una afirmación negativa no se necesitan pruebas. Cuando una empresa comienza un mensaje admitiendo un problema, la gente tiende casi instintivamente a abrir su mente."

"Ejemplo: Listerine solía anunciarse con "El sabor que odias dos veces al día", lo que les sirvió para vender la idea de que mataba muchos gérmenes."

"La Ley de la franqueza debe utilizarse con cuidado y gran habilidad. Su negativa debe ser ampliamente percibida como negativa. Tiene que provocar un acuerdo instantáneo con la mente de su prospecto."

"A continuación, hay que pasar rápidamente a lo positivo. El propósito de la franqueza no es disculparse. Es establecer un beneficio que convenza a su cliente potencial."

La madre que me matriculó en Estadística. Turra Lumit Hits. A partir de ahora, solo bullets y cero construcción de historia.



Milei lo hizo de puta madre con el pelo de Jim Carrey, el desaliño, con la motosierra, siendo casi un cartoon, se presenta como alguien vulnerable y con un flanco claramente atacable. En un mundo de espejos y humo, es wysiwyg.

Así llega Claudio al poder: El boborolo tartamudo e inofensivo. O Suárez, o Rajoy.

No puedes, bajo ningún concepto, decir una boludez como que "No existen los errores de mercado". No puedes. Eso es de primero de pompismo.

El capitalismo sin control degenera en vicios. me duele la puta boca de hablar del Capitalismo Hostiado. El zeitgeist va en una dirección concreta. Los ejemplos de sus excesos son innumerables. Está en manos de humanos que son defectuosos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Capitalismo hostiado.

La parte de que es el único sistema que crea riqueza es inapelable. QUE COJONES TE COSTABA ADMITIR ESTO CUANDO ADEMÁS ABRIRIA LA CABEZA DE GENTE QUE SE ACABA DE CERRAR COMO UN MEJILLON DE ROCA A CUALQUIER COSA QUE DIGAS EN EL FUTURO?

No se vota masivamente desde la racionalidad. Desde la racionalidad y el análisis fino se llega al no votar.

Acabas de espantar por completo la potencial simpatía de la gente que podría haber usado el algoritmo del autobús que no me lleva a mi casa, pero que me deja cerca.

El audaz preda en eso: En el voto con la nariz tapada. Por eso se centra casi exclusivamente en caricaturizar a una oposición que solo existe en su relato mientras hace lo que le rota en la Justicia, por ejemplo.

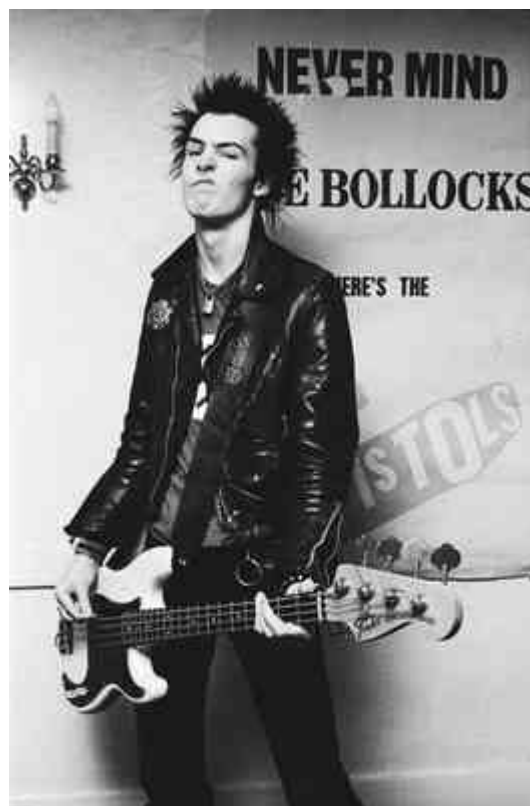


Por qué ahora nos convertimos en el puto obelisco de Buenos Aires, inmarcesible, inaccesible, infalible? Por qué violamos la ley elemental? Para qué queremos hacer un discurso para los adictos pudiendo abrir un poco la rendija a que gente que no te considere te preste atención?



Era un discurso para los prestamistas? Para el FMI? Ya te ha alcanzado el Hubris? Consistía el tema en sacarse la polla en Davos? Vamos hacia la unidad de destino en lo Universal?

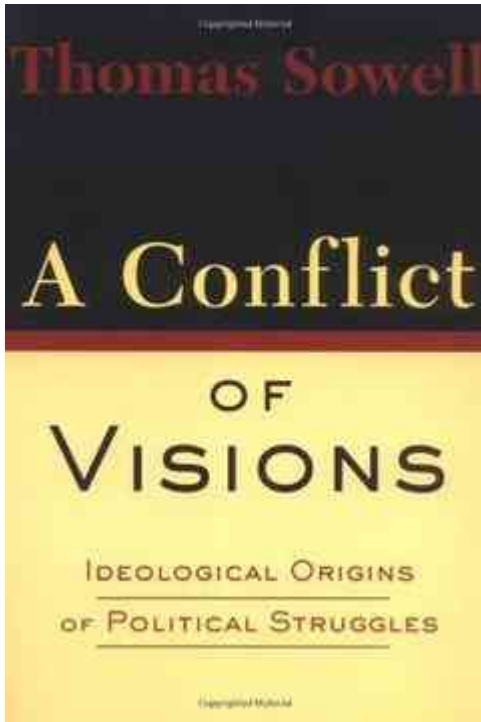
Cuando la cagues, que la vas a cagar porque nadie es perfecto ni ninguna tesis ideal es infalible, y el capitalismo tiene un track record de excesos mayor que el Sid Vicious, cuanto tiempo hasta que te nieguen todo lo que es cierto y bueno del mismo?



MILEI, PELOTUDO, QUE TE COSTABA HACERLO 100% BIEN? #Finhilo

P.D.I: 53 tweets. De la conexión de ésto con el CPS Hispano ya hablaré otro día.

P.D. II: Venga, un libro, que si no esto no termina pareciendo un hilo turras:



A Conflict of Visions: Ideological Origins of Political Struggles

goodreads

Final de la turra: Análisis crítico de los pompistas y el idealismo en la actualidad

[Ver en El Turrero Post](#)

Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos

Categorías: Desarrollo de habilidades, Sociología, Leyes y sesgos

Fecha: 3/1/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de cuando las cosas se ponen recias en el CPS. Ataos al mástil y vamos palante.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turra de este sábado, primero del año 2024 y cortesía de los Helejidos para la Jloria™, hablaremos de mantener el foco y la calma en contextos adversos.

Es complicado no caer en una serie de lugares comunes y en una serie de narrativas complicadas con respecto a este tema.

De hecho, solo con escribir la palabra resiliencia ya me sube un picor importante dedos arriba.

Pero bueno, por esa regla de tres no se podría hablar de Marco Aurelio, así que vamos allá.



<https://www.tiktok.com/@lladosfitness/video/7287226832037055790>

La resiliencia es la capacidad que tienen las personas para afrontar y superar las situaciones adversas o traumáticas, y adaptarse positivamente a ellas.

También implica aprender de la experiencia y salir fortalecido de ella. La resiliencia se puede desarrollar a través de hábitos, actitudes y recursos personales y sociales.

La teoría es fenomenal, pero claramente el problema es como gestionarlo cuando estás secuestrado por la amígdala, como diría @magomore.

El secuestro de la amígdala es un fenómeno que ocurre cuando una emoción muy intensa, como el miedo o la ira, nos hace perder el control racional y actuar de forma impulsiva o desproporcionada.

Esto se debe a que la amígdala, la parte del cerebro que se encarga de procesar las amenazas y activar las respuestas de supervivencia, se “apodera” de la actividad cerebral e inhibe el funcionamiento del córtex, que es la zona responsable del pensamiento lógico.

Mi tesis viene a ser que buena parte del problema viene de que desde pequeños no se nos ha enseñado a gestionar la incertidumbre. La desarrollé aquí:

He comentado que hay una problemática asociada con el taylorismo de mierda y por extensión con la educación.

El mantra era uno muy concreto, ha dejado de funcionar para nadie porque básicamente nadie quiere asumir semejante reconversión.

Un video clásico sobre el asunto es el de Altozano :



Mi Horrible Experiencia en el Sistema Educativo | Jaime Altozano

Os quiero contar qué me pasó a mí en el Sistema Educativo, por qué creo que no funciona, y qué creo que habría que cambiar. ¿Por qué el sistema educativo no ...

youtube

He hablado ya del tema de Ken Robinson

También me duele la boca de decir que lo importante no es la decisión, ni el resultado, sino el proceso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Trust the process.

El proceso es importante porque nos permite aprender, mejorar, adaptarnos y disfrutar de lo que hacemos, mientras que el resultado solo nos muestra el final de un camino.

Muchas veces, el resultado no depende solo de nosotros, sino de factores externos que no podemos controlar. Por eso, centrarnos solo en el resultado puede generar frustración, ansiedad o desmotivación.

En cambio, si valoramos el proceso, podremos apreciar nuestros esfuerzos, nuestros logros y nuestros errores, y usarlos como oportunidades de crecimiento personal y profesional.

Sobre este tema han escrito muchos autores, desde filósofos, psicólogos, educadores, hasta escritores y artistas. Algunos ejemplos son:

Aristóteles, que en su obra *Ética a Nicómaco* defendió que la felicidad no consiste en el placer o en la riqueza, sino en la actividad virtuosa, es decir, en el proceso de perfeccionamiento humano.

John Dewey, que en su libro *"Democracy and Education"* planteó que la educación debe ser un proceso continuo de experiencia y reflexión, y no una mera transmisión de conocimientos o habilidades.

Carol Dweck, que en su libro *"Mindset"* propuso la distinción entre mentalidad fija y mentalidad de crecimiento, siendo esta última la que valora el proceso de aprendizaje y no solo el resultado.

James Clear, que en su libro *"Atomic Habits"* afirmó que los objetivos son buenos para la dirección, pero los sistemas son buenos para el progreso, y que debemos centrarnos en el proceso y no en el producto.

Elizabeth Gilbert, que en su libro *"Big Magic"* expresó que la creatividad es un proceso mágico que debemos disfrutar sin esperar el reconocimiento o el éxito, y que debemos seguir nuestra curiosidad y no nuestro miedo.

Vale, pues juntando todo, la manera de desarrollar resiliencia y poder gestionar estas situaciones tiene que ver con un proceso poco conocido fuera de los mitos: El desarrollo de las microfracturas en las artes marciales.

Para empezar, cosas como el shin conditioning (Un proceso de endurecer los huesos y los nervios de las espinillas para soportar el dolor y el impacto de las patadas en el Muay Thai y otras artes marciales) suele ser... bullshit.



Shin Conditioning is Fake Bro Science

Intro 0:00 Bone Remodeling 0:38 What COULD Shin Conditioning Do? 4:19 How to Condition Your Shins 8:28 Hedging My Bets 12:16 Conclusion and Outro 13:38 Background ...

youtube

La ley de Wolff (https://en.wikipedia.org/wiki/Wolff%27s_law...) del hueso está bien establecida en fisiología y describe la forma en que los huesos responden a la carga que se les aplica. Simplemente: si se aplica carga sobre el hueso, se vuelve más grueso. Si no usas el hueso, se vuelve más claro.

Wolff's law

Wolff's law, developed by the German anatomist and surgeon Julius Wolff (1836–1902) in the 19th century, states that bone in a healthy animal will adapt to the loads under which it is placed.[1] If loading on a particular bone increases, the bone will remodel itself over time to become stronger to resist that sort of loading.[2][3] The internal architecture of the trabeculae undergoes adaptive changes, followed by secondary changes to the external cortical portion of the bone,[4] perhaps becoming thicker as a result. The inverse is true as well: if the loading on a bone decreases, the bone will become less dense and weaker due to the lack of the stimulus required for continued remodeling.[5] This reduction in bone density (osteopenia) is known as stress shielding and can occur as a result of a hip replacement (or other prosthesis).[citation needed] The normal stress on a bone is shielded from that bone by being placed on a prosthetic implant. The remodeling of bone in response to loading is achieved via mechanotransduction, a process through which forces or other mechanical signals are converted to biochemical signals in cellular signaling.[6] Mechanotransduction leading to bone remodeling involves the steps of mechanocoupling, biochemical coupling, signal transmission, and cell response.[7] The specific effects on bone structure depend on the duration, magnitude, and rate of loading, and it has been found that only cyclic loading can induce bone formation.[7] When loaded, fluid flows away from areas of high compressive loading in the bone matrix.[8] Osteocytes are the most abundant cells in bone and are also the most sensitive to such fluid flow caused by mechanical loading.[6] Upon sensing a load, osteocytes regulate bone remodeling by signaling to other cells with

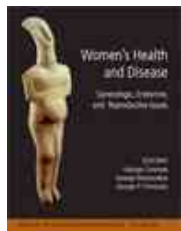
signaling molecules or direct contact.[9] Additionally, osteoprogenitor cells, which may differentiate into osteoblasts or osteoclasts, are also mechanosensors and will differentiate depending on the loading condition.[9]

wikipedia

En primer lugar, la remodelación ósea ocurre dentro de todos nosotros en cada momento. Los osteoclastos son células de nuestros huesos que los descomponen y reabsorben los nutrientes y los osteoblastos se agrupan para sintetizar hueso.

Ahora viene la pregunta relevante: ¿Cómo? ¿Cómo se remodela el hueso para ser más grueso o más delgado? Porque una vez que sepamos eso, podremos cooptar el mecanismo para nuestro beneficio.

La respuesta es que la carga colocada sobre el hueso sufre un proceso llamado mecanotransducción que convierte la fuerza física en una variedad de señales moleculares a las que responden los osteoclastos y osteoblastos.



<https://nyaspubs.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1196/annals.1365.035>

¡En ninguna parte de la literatura se menciona que debas romper o fracturar algo! He preguntado a médicos y su mejor suposición es que esta pseudociencia de las microfracturas proviene de personas que malinterpretan los datos de rayos X de huesos rotos.

Hay una fase en la curación ósea donde hay un callo, una masa dura que parece muy densa. Lo es, pero no es muy fuerte.



<https://www.britannica.com/science/callosity>

Yo tengo un callo en el meñique de mi mano izquierda producto de una microrotura no diagnosticada que me hizo llorar muchísimo en rehabilitación porque para poder tocar la guitarra tuve que dar de sí el ligamento para superar el callo.

En resumen, si usas tu hueso de cierta manera, la tensión de ese uso enviará señales a las células responsables de su arquitectura ósea para que se remodelen a favor de soportar esa tensión.

¿Qué significa esto para el acondicionamiento de las espinillas? ¿Qué deberías hacer? Bueno, debes realizar la actividad a la que quieres que se remodelen el hueso; ¡Patea cosas con tus espinillas!

¿Qué deberías patear? Un objeto que no dañe la estructura de su hueso (porque inducirá la curación de la cual forma parte la remodelación (<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/21489527/>), no fortaleciendo).



<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/21489527/>

La madre que me matriculó en Cálculo Diferencial e Integral. Turra limit shock. A cerrar el chiringuito y resumir.



La capacidad de desarrollar resiliencia es muy parecida al proceso de absorción de conceptos complejos, sobre la que hablamos en su momento en detalle:

Es complicadísimo afrontar cosas difíciles cuando tus miedos y tus inseguridades asaltan tu amígdala.

Igual que uno se trabaja el cuerpo, uno se trabaja el alma. Y la única manera de desarrollar mitridatismo es exponerte al veneno.

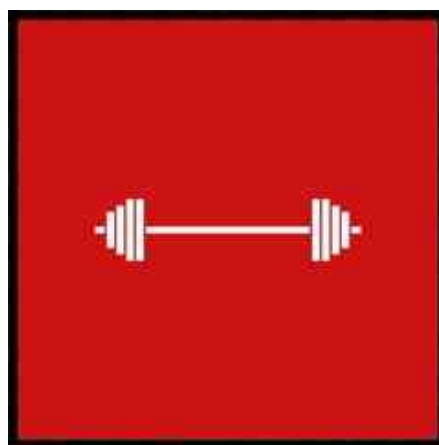
Pero la idea es irte exponiendo a ello de manera controlada, porque si te fracturas es peor. Exponete a presiones mayores pero controladas: búscate un side hustle, lee continuamente, fórmate, asume que tu negocio puede irse a cagar en cualquier momento.

Si tu vida es plácida y cómoda, es bastante probable que en un entorno de altísima incertidumbre como el actual, te encuentres con una situación complicada.

He tenido en muchas ocasiones oportunidad de ver a muchos profesionales que tienen su vida en piloto automático y que cuando se encuentran en entornos complicados se dan cuenta de que no sobrevivirían en un entorno competitivo real.

"Claro, tu que vas con la chorra fuera, puedes hablar de eso sin traumas". Yo soy funcional, pero soy un introvertido de libro, lo que pasa es que estoy muy trabajado, muy golpeado, muy cargado. Se puede.

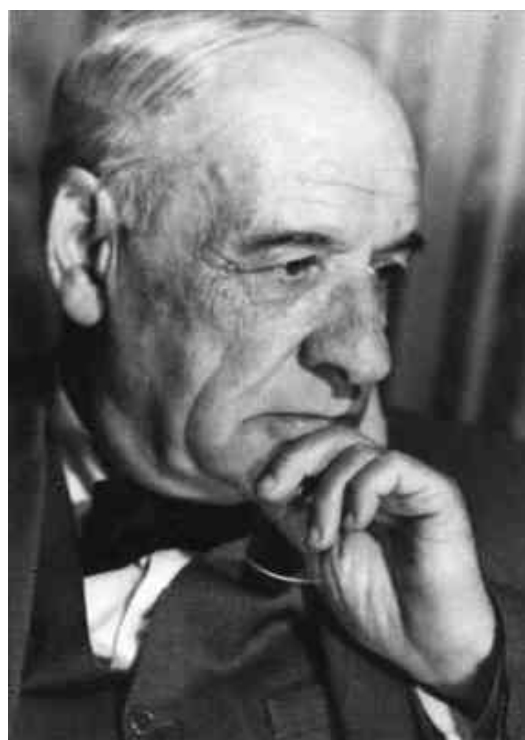
Esto conecta también con aquello de la barbell theory del yayo: Yo lo he podido hacer muchos experimentos porque mi mujer tenía el trabajo "seguro" y bien pagado. Pero las cosas cambian.



[https://www.wealest.com/articles/barbell strategy](https://www.wealest.com/articles/barbell-strategy)

El trabajo sólido del ayer es la reconversión del mañana y la pérdida de tiempo ilusa del ayer es el hot property de mañana.

Y hay que entender que no hay un menoscabo de una persona porque sus circunstancias cambien y que uno no es sus circunstancias, sino él y sus circunstancias.



Fuck around and find out. #finhilo

P.D. I: Como me apuntó @adefuros, este programa de mi pana @lqtdradio es un curso acelerado del tema:

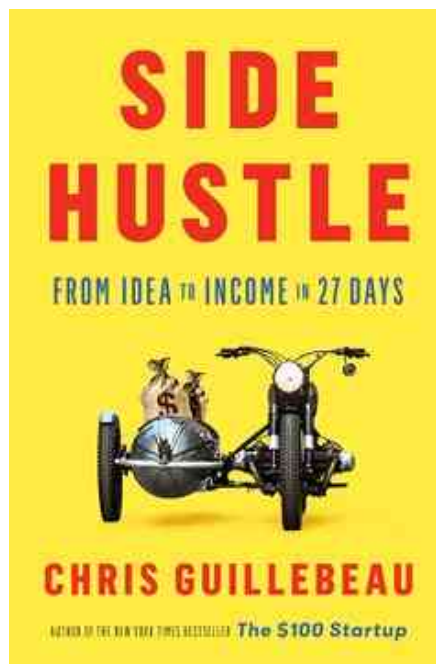


¡Elegida Entre 23.000 Aspirantes! ¿Por Qué? - Sara García Alonso | Lo Que Tú Digas 366

Sara García Alonso es la primera mujer española candidata a ser astronauta. Forma parte de una selección de 17 personas hecha entre 23.000 aspirantes de todo...

youtube

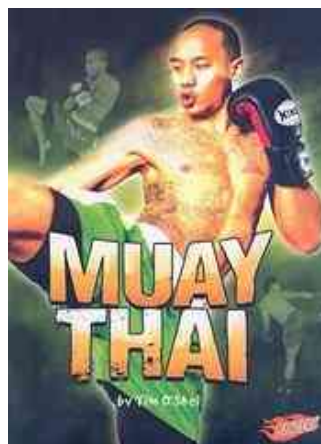
P.D: II: Sobre hacer un side hustle:



Side Hustle: From Idea to Income in 27 Days

goodreads

P.D: III: Un poquito sobre el mundillo del Muay Thai:



Muay Thai

goodreads

Final de la turra: Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos

[Ver en El Turrero Post](#)

Las narrativas interesadas

Categorías: Leyes y sesgos

Fecha: 22/10/2021

En el hilo turras de hoy vamos a hablar del maravilloso mundo de las narrativas interesadas al hilo de éste tweet reciente.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Audi diciendo esto y el FT hablando del "cult of crypto" viene a ser lo mismo. Es bastante probable que deje a unos cuantos arruinados, como hizo Internet en los '90, pero lo que es imparables es imparables.

https://twitter.com/Sergio_Berbis/status/1451340276434411521...

Mientras escribo esto estoy escuchando a Nemesio Fernández Cuesta y Fernando Vazquez en las charlas de @clubceo hablando del gas crunch que hemos tenido como últimos coletazos postpandemia.

 Club CEO España @ClubCEOs

¿Dónde está el futuro de la #energía? ¿#Nuclear o #renovables? Los precios se disparan y se avecina una dependencia exterior en el suministro. Nemesio Fernández-Cuesta y Fernando Vázquez explican el futuro de la energía hoy en la #CumbreCEO. Modera el debate @JulioSomoano.

Obviamente hay toda una serie de factores que la gente suele ignorar a la hora de afrontar problemáticas y sistemas complejos, como puede ser el mercado energético y sus dinámicas. Y la ideología suele rellenar de tierra los baches de la carretera.

El gas era el puente entre los combustibles fósiles y las renovables y que nos proporcionaba flexibilidad en el proceso de transición. La puerta se nos ha roto por la bisagra.



<https://www.lavanguardia.com/economia/20210924/77que-disparado-precios-gas.html>

El problema fundamental es que las renovables son intermitentes y no se almacenan de manera eficiente. No estamos allí todavía en términos tecnológicos. Estaremos sin duda en su momento, pero todavía no.

China si quiere cumplir el ser neutro en emisiones en el 2050 según plan tiene que deshacerse de su actual 50% de carbón en su mix. Su mix actual de gas es el 6%. Se va a convertir en demandante global de gas salvaje en los próximos años.

El planteamiento del mercado marginal de energía, que es una normativa europea, por cierto, está diseñado para que las energías limpias ganen dinero.

Está intentando maximizar el futuro de las energías no competitivas porque son incipientes. Que las empresas de renovables quiebren porque no pueden competir en precio no es bueno para nadie.

Que las eléctricas se aprovechen los loopholes para interés espurios es otra cosa. Lo de la vaciada de pantanos de Galán es para taparse un poquito.

Estuvimos hablando de ello con @serrahim en un light mental reciente:



Las ironías del mercado eléctrico (con Pedro Serrahima)

En este capítulo disfrutamos junto a Pedro Serrahima de la disección del mercado eléctrico y sus complejidades. ¿Te enchufas? ;-)

youtube

Estamos hablando de Mw/hora en los telediarios teniendo en cuenta que un hogar consume 3/4 Mw al año. El problema real es de la industria. Las plantas están cerrando a izquierda y derecha.



<https://www.libremercado.com/2021-10-07/panico-en-las-fabricas-espanolas-empiezan-a-parar-por-la-ruina-del-precio-de-la-luz-6825639/>

La desconexión de las nucleares alemanas por la presión de la opinión pública es algo que va a perseguir a Europa durante décadas.

https://www.lavozdegalicia.es/noticia/mercados/2021/04/18/cuenta-atras-apagon-nuclear/0003_202104SM18P12991.htm

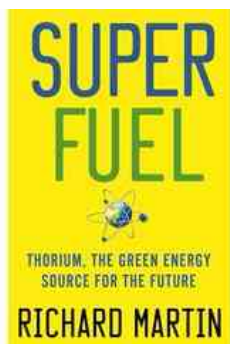
Si tratamos de conseguir todo al mismo tiempo vamos a conseguir descarrilar el coche. La opinión pública no entiende de transiciones, lo mismo que los clientes o los asociados no entienden de migración de sistemas legacy. Los CTOs en la sala saben de lo que hablo.

Si lees a @OperadorNuclear serás consciente de que el discurso de la energía nuclear se ha quedado en los sesenta. Y que la contraposición entre los ODS y la energía nuclear es completamente espuria:

Operador Nuclear @OperadorNuclear

La Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa @UNECE ha publicado un informe que concluye que la energía nuclear puede ayudar a conseguir los Objetivos de Desarrollo Sostenible #ODS HILO con todas las conclusiones.

Este libro es de hace cuatro o cinco años, cuando me lo leí me dejó turulato, es un tema completamente desconocido salvo para los muy cafeteros (nucleares)



Superfuel: Thorium, the Green Energy Source for the Future

goodreads

Estamos discutiendo sobre el futuro con datos del pasado. Estamos ignorando grandes avances que nos vienen del ITER, del MIT, de muchos sitios, sobre los progresos que estamos haciendo en la fusión nuclear.



<https://www.dw.com/es/un-sol-en-la-tierra-iter-y-mit-logran-grandes-avances-en-la-b%3%BAsqueda-de-la-energ%C3%ADa-de-fusi%C3%B3n-nuclear/a-59148826>

Nadie está discutiendo el cambio climático, ni los ODS, ni nada por el estilo. Nos estamos jugando el planeta. Pero la transición energética es un esfuerzo monstruoso a efectos sociales.

"Lo peor es la ideología del retraimiento, del decrecimiento" El tema es como hacer el crecimiento económico, que tiene que sostener un estado de bienestar que cada vez es más demandante de recursos, sostenible.

Ayer estuve hablando largo y tendido con Miguel Antona de Innoporc. El tío está en una cruzada absoluta contra el desconocimiento absoluto que se tiene de las granjas porcinas. Y que las narrativas pervasivas sobre cerrar granjas están basadas en datos delirantes.

Por ejemplo, las macrogranjas ganaderas son susceptibles de generar biometano, gas natural al final del día. Por supuesto es más caro de lo que tenemos hoy. Pero van en la dirección correcta, y la dirección correcta es renovables y almacenamiento de energía.

Con @Beaescur estamos hartos de hablar de que la mayor parte de la gente que toma infusiones lo que hace es poco más o menos que hervir césped.

Beatriz Escudero Rubio @Beaescur

Feliz de compartir con vosotros este reconocimiento que me concede @AMMDE_ dentro de los PREMIOS AMMDE DE AGROALIMENTARIO-INDUSTRIA 2021. No imagináis la ilusión que me hace y la energía que me aporta. #MujeresQueSUMAMOS #liderazgo #igualdad #talentofemenino #agroindustria https://twitter.com/AMMDE_/status/1448266255723634689...

Y luego se permiten decir "yo es que no soy de infusiones". Hablé hace ya más de una década del tema en un post sobre la ginebra (En realidad sobre lo mucho que nos gusta opinar con firmeza sobre cosas que desconocemos)



<https://advertisingwreckage.wordpress.com/2009/09/conossieurs-de-la-ginebra/>

Nosotros (Varias personas top, yo soy el lastre) llevamos intentando sacar al juego de las cloacas donde lleva metido dos décadas. Hablé del tema en profundidad en este hilo turras:

Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y tal como anuncié ayer, voy a hablar del futuro del gaming/gambling, y por qué me he metido hasta las trancas en el junto con mis socios.

Obviamente, si Kahneman es consciente de que el mismo no es impermeable a los sesgos, yo soy perfectamente consciente de que es posible que mi mente esté intentando racionalizar cosas insostenibles porque tengo intereses espurios. Puede ser.



Estaba hablando de ello con @arey ayer mismo, sobre lo difícil es articular propuestas estratégicas sin que se filtren nuestros sesgos de manera inconsciente. De la parte de vehicular ideología desde un punto de vista científico o aséptico, ni hablamos.

Amalio A. Rey @arey

Soy particularmente sensible a ese tema. Me molesta que la gente pretenda colarnos lecturas ideológicas (muy legítimas, por cierto) envueltas en una "opinión técnica" pretendidamente neutral. Este señor lo intenta, pero no cuela...

Pero la pregunta es otra: ¿Cómo reaccionamos ante los datos cuando chocan frontalmente con nuestros pilares ideológicos? ¿Somos capaces de modificar nuestro planteamiento?

Las noticias, como os lo podéis imaginar, son bastante malas.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Este artículo es importante para entender lo que pasa, a pesar de que disiento en muchas de sus conclusiones. Lakoff es un clásico y Pomerantsev es mi preferido de la moderna escuela de Bullshit removers.

Hablé de mi choque frontal con la realidad de la Psicología cuando abracé la causa del CPS en este hilo:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Entonces cuando pude trazar los orígenes de la disciplina, me encontré a la gente que tenía más experiencia en el trato de sistemas complejos: Los psicólogos.

A partir de ahí, y ya con la experiencia que te da conocer a gente como @jlantunez o @ddamasd, ya sabes que la narrativa mueve montañas. Literales.

La propia Diana os lo cuenta aquí:

Diana Damas (ella/she) @ddamasd

Si yo tuviera que recomendar dos libros sobre los que se puede construir casi todo lo que yo imparto en Complex Problem Solving, serían Metáforas de la vida cotidiana de Lakoff y Johnson y Modificación de conducta: qué es y cómo aplicarla Garry Martin y Joseph Pear.

Luego, naturalmente, llegó la madre de todos los libros al respecto de como las narrativas se cagan en la puerta de la realidad cada mañana, especialmente en las ciencias que se precian de "serias":

Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events

goodreads

Y una vez que te das cuenta de ello, ves que es inevitable. El choque frontal entre complejidad al alza, incertidumbres que requieren ser calmadas, y una sofisticación progresiva de las técnicas narrativas, la conclusión es inexorable.

La madre que me matriculó en Ensamblador. Turra Limits kicks in. Ni chupar la punta del polo he podido. Vamos a recapitular.



Estamos rodeados de narrativas interesadas, a título global y a título particular. A título global, por dos razones fundamentales:

El incremento brutal de la complejidad en todo lo que nos rodea y la necesidad que lleva aparejada de soluciones simples, elegantes y profundamente equivocadas, y el interés ideológico de capitalizar problemas candentes para validar propuestas ideológicas esclerotizadas.

A título particular, porque todo el mundo intenta llevar el agua a su molino en términos económicos. Y nuestra propia mortalidad nos lleva a una postura "Après moi le déluge"



Las posturas estratégicas, el largo plazo, el "Quien siembra tamarindos no recoge tamarindos" demanda trascender a nuestro egoísmo y abrir las orejas a nuestra responsabilidad para con la raza humana

“Sólo es posible avanzar cuando se mira lejos. Sólo cabe progresar cuando se piensa en grande”, que decía Ortega.

Las soluciones radicales son tentadoras y proporcionan un momento golpe de dominó en la mesa de la taberna, pero suelen estar sumamente peleados con la realidad.

Tan ridículo es pretender que la transición a energías limpias sea instantánea, como dejar de pagar los impuestos sobre la energía, por ejemplo. Tan ridículo es pretender que las crypto no van a cambiar el mundo como ignorar que van a arruinar a unos cuantos.

Como decía Paracelso, la diferencia entre una medicina y un veneno es la dosis. El CO2 no es malo, es el exceso de CO2. Sospecho de los talibanes de cualquier signo. Timeo Danaos et dona ferentes. #finhilo

P.D.1: Fernando Vazquez, un tío que se viste por los pies, es fan irredento de @HeavyMental_es



P.D. 2: La narrativa del Tamarindo, también es completamente falsa. Check your sources all the time.

<https://haimaneltroudi.com/quien-plantatamarindos-cosecha-salud-y-bienestar/>

Final de la turra: Las narrativas interesadas

[Ver en El Turrero Post](#)

Problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor

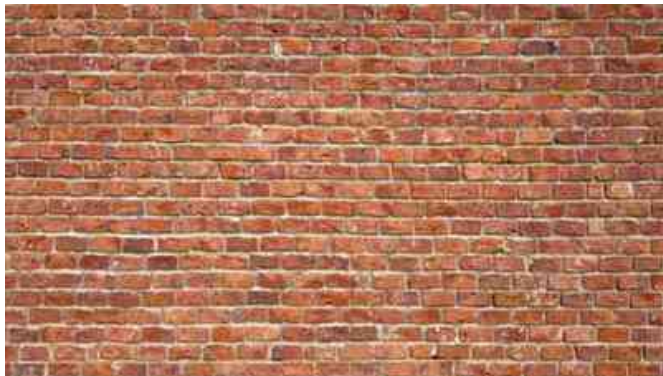
Categorías: Leyes y sesgos, Estrategia

Fecha: 16/10/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor.

Vaya por delante que la inspiración de este hilo, así como el desarrollo del mismo, viene de una conversación en linkedin con @joan_sarda, @elazcanor, @rsbutragueno, @jorgesegado et muá sobre el asunto. Hats off a toda esta panda de indeseables.

Edu mencionó como determinadas prácticas nos terminan distorsionando nuestras capacidades, cosa que merecería un hilo por si solo:



Eduardo Lazcano de Rojas' Post

LAS EMPRESAS ALIMENTAN LA DISTORSIÓN DE NUESTRAS CAPACIDADES Como decía la semana pasada, cuando un jefe nos dice que hemos hecho un buen trabajo, nunca...

linkedin

Edu menciona un post suyo del '17, donde habla básicamente de como las nuevas generaciones tienen una percepción frustrante de la realidad, lo que redundará en el Seguro colectivo. [https://eduardolazcano.com/la-falta-de-humildad-es-la-via-directa-hacia-la-obsolencia/...](https://eduardolazcano.com/la-falta-de-humildad-es-la-via-directa-hacia-la-obsolencia/)

Jorge determina que eso conecta con un libro que está leyendo en ese momento, 'No puedo más', de Anne H. Petersen. El libro tiene un subtítulo: 'Cómo se convirtieron los millennials en la generación quemada'. [https://capitanswing.com/libros/no-puedo-mas/...](https://capitanswing.com/libros/no-puedo-mas/)

Joan se acuerda de que leyó un artículo en Atlantic donde se hablaba de este tema. Y que es la semilla del libro en cuestión:

<https://buzzfeednews.com/article/annehelenpetersen/millennium-burnout-generation-debt-work...>

Obviamente, a estas alturas ya hemos mencionado que el 90% de todos los libros son paja. Y que muchos libros son artículos glorificados, on steroids. Y que se escribe un libro que podía ser un paper, un paper que podía ser un artículo, y un artículo que podía ser un tweet.

Y a partir de ahí, entro yo como de costumbre, con el lanzallamas: "En realidad es un problema de mercado. Es incapaz de pagar por 50 páginas. Ocurre lo mismo con las tesis doctorales."

El problema fundamental es cuando tú tienes una idea fuerza tan potente como los papers seminales que hizo Einstein en 1905. Hoy en día habría sido impelido a escribir un libro por cada uno de ellos.



<https://www.bbvaopenmind.com/en/science/figures/einsteins-miracle-year/>

Y la realidad es que no tenía más que contar, porque son papers que venían de quien venían: posiblemente el mejor intuitivo de todos los tiempos y un matemático de mierda.

Joan me apunta, como buen fenicio del Barça, con muy buen criterio: "Insight interesante Javier. Habrá que pensar fórmulas porque muchos no son capaces de leer más de 50 páginas. Huele a oportunidad."

Sobre el papel, absolutamente brillante. El problema es que este potencial mercado está cubierto por los Blinkist y similares. Pero más allá de eso, no hay un mercado de ideas puras. Las ideas no tienen valor.

<https://www.blinkist.com/en>

Estamos hartos de oír que "ideas, a dime a dozen", que realmente viene a decir que ideas tenemos todos y que muchas veces es un tema de ejecución la diferencia, y que es preferible una idea mediocre con buena ejecución que una buena idea mal ejecutada o sin ejecutar.

El punto es que, por ejemplo, el título del libro de Rumelt no es gratuito. Llamamos estrategia a la buena y a la mala. Llamamos ideas a las buenas ideas y a las ideas de mierda.



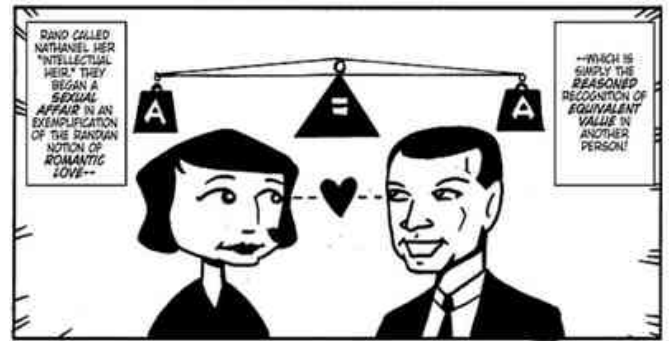
Good Strategy Bad Strategy: The Difference and Why It Matters

goodreads

Volviendo a Rumelt, no hay estrategia sin una ejecución implacable, con lo que una idea sin ejecución se queda en el reino platónico y realmente no termina siendo de utilidad. Pero sigue existiendo la diferencia entre una buena idea y una idea de mierda.

En realidad el problema es que la gente se quiere sentir inteligente sin hacer el trabajo duro de decirle tiempo y esfuerzo a un tema concreto. TED talks por ejemplo localizó claramente el nicho. <https://qr.ae/pGVFOa>

Esta ecuación, que sobre el papel es tristísima, funciona. La ecuación de valor de Ayn Rand con respecto a las relaciones humanas, por más fría, racional y matemática que parezca, no funciona. Como ella comprobó por las malas.



Otro ejemplo: Los juegos para los ordenadores de ocho bits, en particular los españoles, solían tener una dificultad endiablada por un conjunto de razones muy específicas, que tenía que ver desde que los programadores eran testadores a temas como la ecuación de canje de valor.



El problema es que la gente hace una traslación mental sobre "Me he gastado este dinero y necesito que me proporcione tantas horas de jugabilidad". En un ordenador de 48K, obviamente, eso pasaba por aumentar la dificultad de manera demencial.

La ecuación es obviamente completamente gilipollesca y a saber cuánta gente abandonó los videojuegos para siempre en un ragequit. Pero tiene que ver con las delicadas ecuaciones que tienen que ver con valor y precio.

Y este es el corazón de mi tesis: La gente funciona con ecuaciones de valor muchas veces delirantes.



En tiempos actuales, donde la jugabilidad es la reina y donde juegos como WoW sufrieron un proceso brutal de "casualización" para ser más atractivos a gente no hardcore, una cosa como Dark Souls nos parece el epítome de la dificultad.



Pero es que tenemos un montón de recursos para proporcionar a la gente "value for money". El único límite que ponemos a la hora de aportar horas de jugabilidad es el presupuesto.

Nosotros tenemos muchas ocasiones en las que somos consciente de que nuestros clientes les gusta "vernos sudar" y que hay un cierto componente de entrega "al peso". Es posible que nuestros insights quepen en doce folios y que le hagan millonario, pero eso no es suficiente.

Es ridículo en cierta manera, pero nosotros preferimos enfocarlo desde el aspecto "No altera lo que queremos hacer, y ya ponemos al cliente en demasiados apuros como para pedirle que también transgreda esta norma no escrita".

Estamos rodeados de ecuaciones de cambio de valor gilipollescas. Pero las mantenemos porque de algún modo, funcionan en nuestras cabezas. A pesar de la clásica diatriba entre valor y precio, que viene de antes de Machado.

El problema fundamental es que el valor es percibido, y el precio es concreto. En el momento en que dejamos al cerebro realizar la valoración de algo, entran los sesgos a caballo.

Hay multitud de tesis sobre precio y apreciación basadas en dichos sesgos, e incluso existe un sesgo específico aplicado a ello denominado de valor/precio:



<https://www.coglude.com/research/price-value-bias>

Naturalmente, todo el proceso de construcción de precio está sometido a una cantidad demencial de sesgos.

<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/de-review/issue-19/behavioral-insights-psychology-of-pricing-strategy.html>

Que obviamente, son usados por muchísima gente para sus propios intereses:

CRITICAL THINKING - Cognitive Biases: Pricing Biases [HD]

Laurie Santos (Yale University) examines how people's economic choices tend to confuse price and value. She then describes how these so-called pricing biases...

youtube

La ecuación de valor actual que está reventando a las telcos es que la gente quiere cada vez más ancho de banda pero pagar menos. Está completamente subvertida la ecuación de creación de valor.

Igual que durante muchísimo tiempo estuvieron cobrando brutalidades por prestaciones ínfimas, la altísima competencia ha hecho que estén sumidas en una espiral de muerte desde hace mucho tiempo:



<https://on5g.es/cae-el-precio-del-servicio-fijo-y-movil-por-la-fuerte-competencia-en-europa/>

La madre que me matriculó en cálculo vectorial. Turra Limit strikes y para variar, apenas rascada la pared. Resumen y bajada de persiana.



Muchos, muchos, muchos de los libros y de los productos intelectuales que nos rodean podrían plasmarse de una manera mucho más escueta y resumida. La cantidad de paja cognitiva existente en el mercado es dramática.

La realidad es que en muchas ocasiones son los formatos de explotación y/o comercialización/distribución los que determinan cuales son las ecuaciones de valor que tienen sentido para la gente.

Es algo que afecta a los ámbitos académicos también, y en muchos escenarios profesionales. En muchas ocasiones la paja es sencillamente una especie de "padding" para rellenar las ecuaciones de canjeo de valor en la cabeza de los compradores.

La gente no paga por las ideas. Tiene la sensación de que se producen de manera poco menos que espontánea. Si supiéramos valorar en su adecuada medida las ideas, es posible que nos ahorrásemos mucha paja.

Mi tweet fijado viene a representar la realidad de todo esto. Queremos ver a la gente sudar la gota gorda, no necesariamente pensar, y eso muchas veces nos lleva a resultados finales completamente decepcionantes.

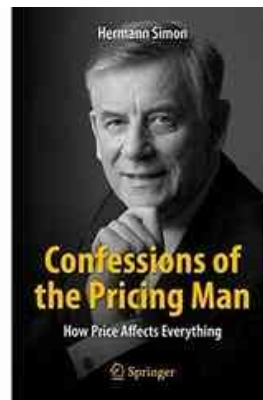
 Javier G. Recuenco @Recuenco

"A shit strategy takes a day to come up with and then requires a workshop and a 70-page presentation to explain. A great one takes months of thinking but never needs more than a page, usually half a page, to explain to anyone" Mark Rytson

Pero vamos, esto es eterno. Incluso relativo a la consultoría. <https://youtube.com/watch?v=36lpqRGydOQ...>

La paja aparece como resultado de nuestra incapacidad de reconocer y asumir cuando se crea valor de verdad. Muchas veces pagamos por el trabajo. Deberíamos pagar por la creación de valor y los resultados. Skin in the game rulez. #Finhilo

P.D I: Un libro imprescindible sobre pricing:



Confessions of the Pricing Man: How Price Affects Everything

goodreads

Final de la turra: Problemas relativos a la gestión de los vehículos de transmisión de las ideas, la paja cognitiva y los mecanismos de atribución de valor

[Ver en El Turrero Post](#)

La figura de el 'listo' en el Factor X

Categorías: Factor x, Leyes y sesgos

Fecha: 9/10/2021

En el hilo turras de hoy, hablaremos de por qué en general ser un "listo" o un hijo de puta te suele traer problemas a largo plazo. Hoy vamos a hablar a tope de Factor X.



Siempre hemos pensado, y es una especie de lugar común, que el hijo de puta tiene una serie de ventajas competitivas. Y algo de esto hay, dice la ciencia.



<https://www.smithsonianmag.com/science-nature/the-pros-to-being-a-psychopath-96723962/>

Sobre el libro de Dutton he hablado en más ocasiones de pasada mencionando a su otro libro, Black and White Thinking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me estoy leyendo dos libros al mismo tiempo de Dutton, y este creo que es el primero de muchos que vendrán sobre el tema, que me parece fascinante y una vacuna necesaria contra el maniqueísmo partisano vigente.

Si alguna vez has pensado que tu carismático, ambicioso, despiadado e insensible jefe podría ser un psicópata, tu diagnóstico de todo a cien puede no andar muy desencaminado.

La psicopatía es un trastorno mental heredado, una enfermedad que es el resultado de una deformación del cerebro. Los que nacen con psicopatía pueden ser peligrosos. También suelen tener mucho éxito al ascender a puestos de poder.

Mi punto es intentar determinar si tienen más éxito que otros una vez que están en el poder. Es ser un hijo de puta una estrategia ganadora a largo plazo?

"Los promocionamos, los elegimos y, a veces, mucha gente se siente cómoda cuando personas así están a cargo de nuestras vidas", dice el Dr. Igor Galynker.

El doctor Galynker es presidente adjunto de investigación en el Departamento de Psiquiatría y fundador y director del Centro Richard y Cynthia Zirinsky para el Trastorno Bipolar en el Mount Sinai Beth Israel. <https://mountsinai.org/profiles/igor-galynker...>

Como resultado, la prevalencia de la psicopatía en los directores generales y los líderes empresariales es cuatro veces mayor que la de las personas normales, según Jon Ronson: <https://goodreads.com/book/show/12391521-the-psychopath-test...>

Mientras que sólo el 1% de la población es psicópata, el 4% de los líderes empresariales y los directores generales son psicópatas, afirma Ronson en una charla TED:



https://www.ted.com/talks/jon_ronson_strange_answers_to_the_psychopath_test/transcript?language=en

Nota: Aunque la palabra "psicópata" es muy popular, se trata de un término coloquial, no médico. El diagnóstico técnico que aparece en el DSM-V es "trastorno antisocial de la personalidad".

Y, al igual que ocurre con otras condiciones mentales, una persona no es 100% psicópata ni 100% "normal". La psicopatía se encuentra en un continuo, dice Galynker, lo que significa que los rasgos y comportamientos psicopáticos se manifiestan de forma diferente en cada persona.

Por lo general, los psicópatas son astutos y encantadores, tienen un sentido exagerado de la autoestima y son mentirosos patológicos. Muestran una falta de voluntad para aceptar la responsabilidad de sus actos, así como insensibilidad y falta de empatía.

Pero no me quiero centrar hoy en los psicópatas, sino plantear la tesis de que a largo plazo, ser un hijo de puta no es una estrategia ganadora. Y no por buenismo, sino por pura biología.

Es un tema desarrollado en profundidad por, entre otros, Richard Dawkins.

Nice Guys Finish First

Nice Guys Finish First (BBC Horizon television series) is a 1986 documentary by Richard Dawkins which discusses selfishness and cooperation, arguing that evolution often favors co-operative behaviour, and focusing especially on the tit for tat strategy of the prisoner's dilemma game. The film is approximately 45 minutes long and was produced by Jeremy Taylor.

wikipedia

Dawkins se cabreó bastante por el uso torticero que se hizo de lo que planteaba en "El gen egoista" por parte de la extrema derecha para justificar el Darwinismo Social. Algo similar al uso que hicieron los nazis de las teorías de Nietzsche.

Dawkins en realidad, siempre defendió dos aproximaciones claras: El Tit for Tat y el altruismo recíproco. Dejó claro que la mejor estrategia viene a ser una especie de colaboración y altruismo no buenista.

El Tit for Tat, viene a resumirse en "La primera ronda la pago yo, y si eres buena gente te voy a tratar fenomenal. Como te cantées, voy a ir a arrancarte la cabeza"

Otro problema que tiene el psicópata es que normalmente ignora el Factor X porque la empatía no es uno de sus fuertes. normalmente ignorar el Factor X es garantía de catástrofe.

Voy a traer unos cuantos ejemplos en los que una estrategia (Que va desde lo genial a lo decente) se ve sencillamente triturada por ignorar el Factor X:

El robo del banco Rio de Acasuso: El golpe perfecto que se va a la mierda por una mujer despechada.



Historias Innecesarias: La HISTORIA REAL detrás del ROBO DEL SIGLO (Banco Rio Acassuso)

En tan solo días se estrena la película El Robo Del Siglo, hoy te cuento como fue la verdadera historia atrás del que fue, quizás, el mejor robo a un banco e...

youtube


Ya mencioné el historión del comando de ETA desarticulado porque los gudaris no controlaron la serpiente y el laguntzaile despechado.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1437734149671071745?s=20....>

 Javier G. Recuenco @Recuenco
Masterclass de Factor X.


De esto no puedo hablar sin comprometer mis fuentes, pero puro Factor X descontrolado.

 Enrique Cocero @EnriqueCocero
Ni una mención a la Moción de Censura de Murcia?

La caída de Jose Luis Moreno? Factor X.

 Javier G. Recuenco @Recuenco
Hay muchas razones para no ser un asshole, pero el principal by far es autopreservación.

El coitus interruptus de la Superliga? Check.

 Javier G. Recuenco @Recuenco
Obviamente hubo un completo error en el mapeo del modelo mental y una infraponderación de la naturaleza del problema por parte de los prebostes de la Superliga. Un error en el cálculo del Factor X.

Afganistán? Vietnam? Check.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los estrategas militares ignoran por completo el factor X y en los análisis más profundos que he visto tanto de la guerra talibán como en Vietnam no se refleja la parte en la que la gente pierde la fe en lo que está batallando y deja de hacerlo.

Más sobre el tema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es lo que dice Pedro aquí: Si ya la estrategia está mal planteada desde el factor X, la derrota es inevitable.
<https://twitter.com/PedroAeriaa/status/1427695586493468675..>

Ya he comentado que en cuanto entran el miedo o el despecho, la racionalidad sale por la ventana:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

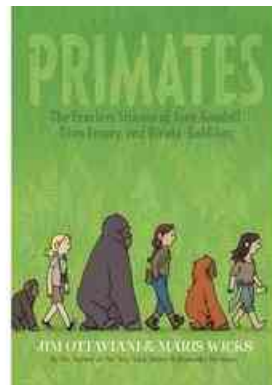
Da igual todo: Familia, empresa, negocio, afición, asociación, accionistas. Se asumirá el daño propio y colectivo que sea necesario con tal de hacer daño al enemigo. Factor X to the max.

Ya mencioné como en la antigua Roma, con la racionalidad por delante te podías comer una señora mierda:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Otro tema que eché siempre de menos en los marcos académicos de gestión de complejidad, y por eso me tuve que hacer el mío, es el factor X. People are people.

Una historia de puro Factor X, a la que me gustaría dedicar un hilo entero, es la de Louis Leakey y las Trimates (Jane Goodall, Dian Fossey, Biruté Galdikas).



Primates: The Fearless Science of Jane Goodall, Dian Fossey, and Biruté Galdikas

goodreads

Estoy completamente convencido de que la manera de ser de Dian Fossey, aun teniendo razón, fue el factor desencadenante de muchas de las cosas que le pasaron. El hecho de que tres mujeres distintas haciendo lo mismo desarrollaran caminos distintos es muy indicativo.



La madre que me matriculó en Autómatas Programables. Y obviamente, ni he pasado el trapo por el tema. oración, despedida y cierre.



Aunque lo parezca, ser un hijo de puta no es una ventaja competitiva. Está sumamente demostrado que hay muchos mecanismos de penalización asociados que hacen que no sea una estrategia ganadora a largo plazo.

El factor X es absolutamente clave y es absolutamente impredecible. Puede tumbar los planes más precisos y las estrategias más espectaculares. Las máquinas racionales más potentes caen bajo su guadaña:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Qué pregunta más maravillosa. Porque me siento muy identificado con los personajes de ficción que son aproximaciones puramente racionales. Cómo el Robot de Invencible, o el Dr. Manhattan. Suelen tener la razón siempre y les suele salir todo mal, porque ignoran el factor X.

Para más INRI, la gente que es buena en estrategia suele ser mala con las personas. Y al revés, la gente que suele tener don de gentes suele confiar en el en demasía.

Un libro como "The Challenger Sale" es una caso espectacular de el alza de esta tendencia. Ese comercial cercano, con don de gentes, capaz de vender hielo en el Polo, está en proceso de extinción.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La tesis es cierta. Antes o después se impondrá. En países particularmente rancios tardará más, como está ocurriendo por ejemplo con la revolución del proceso comercial que se delineó en " The Challenger Sale "

Volvemos al framework de resolución de Problemas complejos: Estudia Psicología, Antropología, Sociología... estudia disciplinas relacionadas con entender como funciona el Factor X.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Entonces, cual es el framework que determina cuales son las disciplinas necesarias para poder abordar nuestro trabajo? Et voilà:

Scott Adams dijo que los únicos negocios que le han funcionado son aquellos en los que ha entendido perfectamente la psicología subyacente. Ojo al tema. Está colocando como prerrequisito para que un negocio te funcione clavar el Factor X que lo apuntala.

Puedes incluso cagarla teniendo razón. Si eres un Asshole dará igual que la laves. La principal razón para no ser un asshole, como ya he dicho, es la autopreservación.

Ignora el factor X bajo tu responsabilidad. Piensa que todo tu bien trazado plan puede caerse como un castillo de naipes por aquella vez que hiciste aquello de lo que no te acuerdas y que alguien no olvidó ni perdonó.

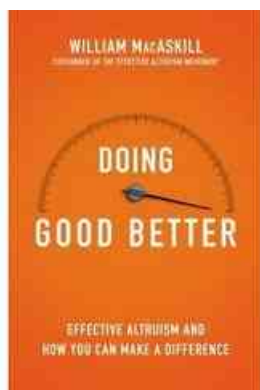
Be nice. Be humble. Si tu ego extiende cheques que tu talento no puede pagar, antes o después vendrá el reckoning day. #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No, me parece un planteamiento absolutamente legítimo. Por lo general considero muy interesante la " no asshole rule " Salvo contadísimas excepciones, nadie tiene el talento necesario como para justificar tolerar que sea un gilipollas.

P.D: Siento tanta autoreferencia en los tweets, pero es la manera de que quien quiera profundizar profundice en cosas que ya he dicho sin violar el Turra Limit.

P.D: II : Otro libro imprescindible sobre el tema, y que introduce el concepto de altruismo efectivo, es éste:



Doing Good Better: How Effective Altruism Can Help You Make a Difference

goodreads

Final de la turra: La figura de el 'listo' en el Factor X

[Ver en El Turrero Post](#)

Gente racional y la gente pasional. De su difícil convivencia, de su fascinación mutua

Categorías: Leyes y sesgos

Fecha: 2/10/2021

En el hilo turras de hoy, quiero hablar de la gente racional y la gente pasional. De su difícil convivencia, de su fascinación mutua, y de como de su adecuada mezcla y aplicación depende que todo funcione o todo estalle.

Un cómic que me reventó las tripas este verano fue *Mi traidor*, de Pierre Alary, sobre la novela de Sorj Chalandon.

<https://goodreads.com/book/show/38250967-montra-tre...>

La novela apareció en 2008 y es en parte autobiográfica. En ella Chalandon nos cuenta su relación con Denis Donaldson (Tyrone Meehan en la novela), un miembro del IRA que estuvo 25 años pasando información a los servicios de Inteligencia británicos.

El desarrollo de la misma es ya por si mismo una historia fascinante de como una persona racional (un francés ajeno) es atraído como una polilla a la llama de un conflicto desigual, a una causa loquísima pero cargada de emoción en contraste con su apacible discurrir diario.

Que termina en la definitiva cristalización de la tormenta sentimental, en la traición, en ese momento en el que alguien abandona una causa por la que tu hubieras entregado la vida. Haciéndote sentir absurdo y con el corazón triturado en pedazos.

Hay un momento terrible, que es cuando Meehan se dirige a el y le espeta "Tu no eres irlandés". Puedes simpatizar con nosotros, puedes ayudarnos, puede parecerte fascinante lo que hacemos, pero no eres uno de los nuestros.



Así me siento yo con respecto a Irlanda, y en general a mi relación con la gente puramente emocional. Estoy mirándoles desde fuera con fascinación, pero nos separa una pared de cristal.

Siempre he tenido la sensación de que nunca he podido vivir mi romance a muerte con Irlanda porque soy abstemio.



Me puedo emocionar con lo que le pasa, puedo sentirme parte de ella, pero mi manera de procesar las cosas no es sentimental ni alcohólica como la suya, y eso nos separa.

Cuando volvíamos de velar a mi abuela, a cuyas faldas prácticamente me crié, camino del pueblo donde la enterraríamos, volví todo el camino cantando "Fields of Athenry", que aprendí hace décadas cortesía de @MCavanillas, otra enamorada de la verde Erin.

La canción es terrible, y cuenta una historia terrible. Narra las desventuras de un joven irlandés durante la Gran Hambruna de la patata del siglo XIX, durante la cual es deportado a Australia por robar comida para su familia.

Era todo completamente ridículo: Estábamos conduciendo por un secarral de Cuenca, no por Connemara. "Fields" ni siquiera es una canción antigua de verdad, es de los ¡70!. Era todo de un absurdo delirante, pero era esa la canción y ninguna otra. Era ese el momento y ningún otro.

La canción captura esa emoción de tener el corazón roto por la pérdida y la entrega irracional a llorarla. Lo hace de una manera tan perfecta que ha sido elegida muchas veces para momentos deportivos de alta carga emocional.

Aquí los irlandeses cantándola a todo trapo en la eurocopa de 2012 después de que precisamente nosotros les mandásemos a casa:



Irish Fans Sing Fields of Athenry Against Spain, Euros 2012

Inside the eye of the storm! The Irish fans sing the Fields of Athenry, after Spain score sending us out of the tournament. Makes the hairs stand up on the b...

youtube

Y aquí un choque de titanes emocionales: La Haka neozelandesa contra los Fields of Athenry: <https://youtube.com/watch?v=yt8rltSbKlk...> No hay sensación como estar en un estadio rodeado de fieles canalizando una emoción incontenible.



New Zealand Haka vs Fields of Athenry singing

It's a Haka to remember as All Blacks lay down the challenge for Ireland while the The Fields of Athenry echoes around the stadium. This is what it's all abo...

youtube

Soy un racional enamorado de la manera de hacer las cosas de alguien sentimental. Soy consciente de que su estrategia no es la mejor, de que va a terminar palmado, de que se va a hacer daño por el camino. Pero no puedes sino quererlo.

El unico tatuaje que adona mi piel es un caballo del libro de Kells con la inscripción "Eire" que me hice en Limerick. Dudo mucho que me hubiera tatuado las leyes de Maxwell, siendo la hostia también.

$$\begin{aligned}\nabla \cdot \underline{E} &= \rho / \epsilon_0 & \nabla \cdot \underline{B} &= 0 \\ \nabla \times \underline{E} &= -\dot{\underline{B}} & \nabla \times \underline{B} &= \mu_0 \underline{j} + \mu_0 \epsilon_0 \dot{\underline{E}}\end{aligned}$$

@guillermodeharo, que es un mamón, me trae a colación este libro, que es absolutamente terrible.



Black Potatoes: The Story of the Great Irish Famine, 1845-1850

goodreads

Es imposible no identificarse con el sufrir del pueblo irlandés y su odio histórico africano al inglés. La suma de agravios históricos y el hecho de que representan un duelo mítico entre el anglo flemático y el católico sentimental garantiza una historia inigualable.

No deja de ser fascinante ver la filosofía de un país reflejada en un documental como éste, donde la música, la sentimentalidad, el alcohol y la nostalgia se dan la mano constantemente.



Crock of Gold: Bebiendo con Shane MacGowan - Trailer subtulado en español

Crock of Gold: Bebiendo con Shane MacGowan - Trailer Oficial Subtitulado en Español (2020)- WEB: <https://trailersyestrenos.es-> TWITTER: <https://twitter.com/...>

youtube

En realidad, el propio Shane tiene una visión romántica del hecho de ser irlandés, ayudada por el hecho de que vive en Londres. No se puede competir con la nostalgia mágica de lo que nunca existió en realidad.

La escena de la tía introduciéndole al catecismo, al alcohol y al tabaco con cuatro años, es más simbólica de Irlanda de lo que muchos lograrán sintetizar en miles de novelas tratando de capturar el alma irlandesa.

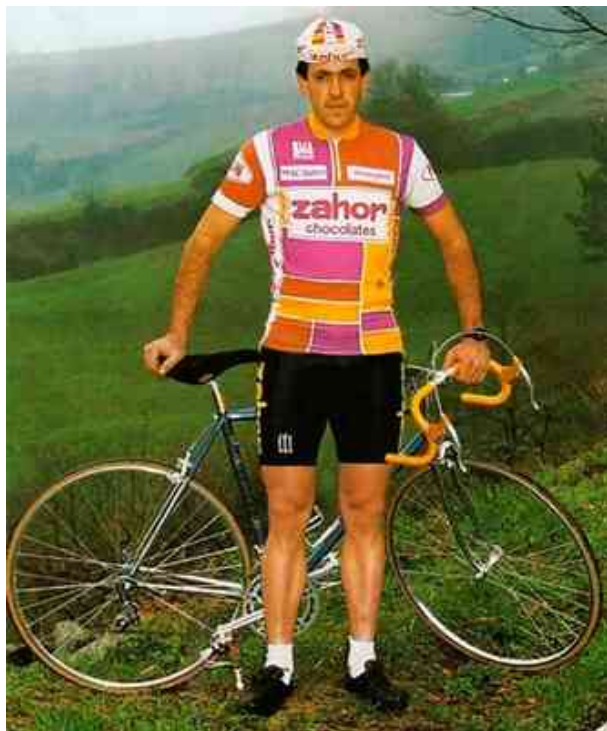


Su estupor alcohólico, sus dientes podridos y su andar vacilante solo son repulsivos durante un segundo, antes de que te rindas al hecho de que el hijo de puta es más auténtico que donde los hacen, y que ha capturado un pedazo del alma irlandesa y la lleva entre las uñas.



"We act better when we are sober, but it wasn't fun, so we got drunk" es la metáfora de todos los tiempos con respecto a la racionalidad entregando la cuchara ante la emoción.

@elazcanor es muchas cosas: Mi amigo, una persona con una conversación envidiable, y un puto genio metido en un cuerpo de un ciclista del Zahor.



Hace unos años publicó un post absolutamente genial, sobre como lo hundió a Pablo Escobar, fue perder a su primo, Cesar Gaviria: [https://eduardolazcano.com/pablo-escobar-perdio-cuando-perdio-a-gustavo-gaviria/...](https://eduardolazcano.com/pablo-escobar-perdio-cuando-perdio-a-gustavo-gaviria/)

Cualquiera de vosotros que haya visto Ciudad de Dios, entenderá el patrón: en el momento en que muere Bené, Ze Pequeño está condenado.



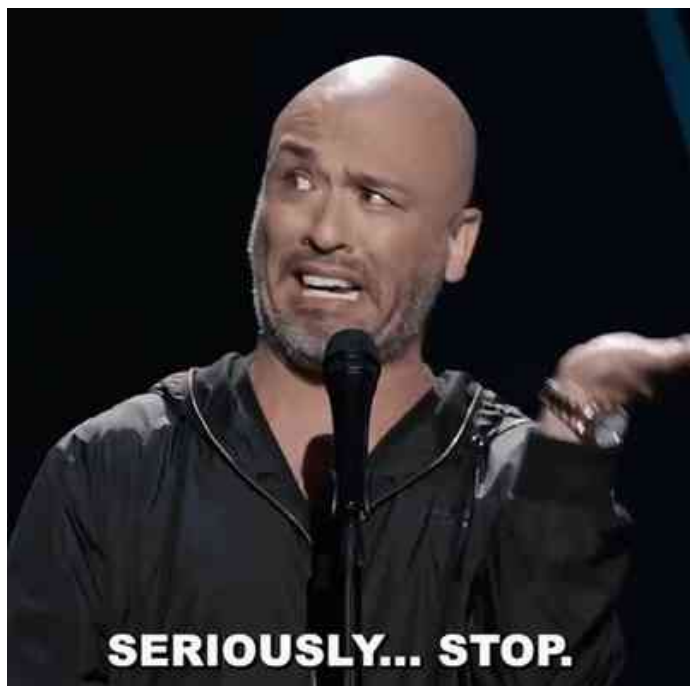
Era el único mecanismo que controlaba su volatilidad extrema. La diatomita para su nitroglicerina. Las barras de grafito de control de fisión. Una vez desaparecido, solo quedaba ser arrollado por la misma crueldad absurda que rigió su vida.



(CAP.16) CIUDAD DE DIOS - LA MUERTE DE BENÉ

youtube

La madre que me matriculó en Sistemas Operativos. Turra Limit kicks in. Y no he llegado ni a Galway. Resumen y recogida de velas.



El éxito está en la mezcla correcta de pasión e inteligencia, de brío y reflexión, de potencia y control. Hay muchas místicas que favorecen a uno sobre el otro, pero son siempre interesadas. Son el ying y el yang.

No te dejes engañar por ninguno de los dos farsantes, que diría Kipling: Uno te llevará al abismo, el otro te robará el alma.

Sin embargo, tu estás compuesto por una determinada cantidad de ambos. Igual que la suma de espacio y tiempo es constante, la suma de ambos factores también lo es.



Asume rápidamente quien eres y rodeate de gente que te complemente. Y respétales la diferencia. Es más cómodo rodearte de clones, pero te empobrecerán. Y tus resultados lo notarán.

Remember McChrystal: Al principio todos van a querer sacarse los ojos entre ellos. Intenta aguantar los embates. No caigas en la tentación de dar la razón a unos u a otros. Todos la tienen y todos están equivocados.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El Team of Teams, del general Stanley McChrystal, donde hablan de como se tuvieron que alinear los Marines, Navy Seals, Green Berets y otros cuerpos de élite para lograr zumbarse a Bin Laden. Cuerpos que no compartían información y donde había un recelo terrible.

La diversidad cognitiva ayuda a abordar problemas difíciles y contribuye a abordar facetas que ya hemos explicado como el abrochamiento liminal.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablaros de un concepto aparentemente abstruso pero fundamental, que es el de abrochador liminal, al hilo de este tweet de @samuelgil: <https://twitter.com/samuelgil/status/141081839030699622> s=20...

A partir de ahora, es Eduardo Lazcano verbatim: *El problema es que el mundo no se interpreta desde un solo punto de vista, sino desde varios, y renunciar a tus opuestos te limita en tu alcance.

Es imposible atacar y defender a la vez, pocos jugadores son capaces de ser muy buenos en ambas tareas. Porque para ser muy bueno en algo, hay que focalizar.

Pero focalizar implica quitar el foco de otras cosas y tenemos que tener la suficiente humildad de confiar en gente que nos resulta un poco incómoda, pero que complementa nuestro perfil.

Sé que todos somos más listos que nadie y que el mundo funciona como nosotros decimos, pero nunca está de más incorporar a gente que piensa distinto y nos equilibra, por muy coñazo que nos resulte. Porque el mundo no es blanco o negro, sino blanco y negro, Yin y Yang,...

Escobar y Gaviria" #finhilo

P.D: si no la habéis visto, es un must. Yo no puedo volver a verla desde que soy padre, hay cosas que ya no gestiono bien. Uno se vuelve blando con la edad:



VERDAD Y FICCIÓN EN CIUDAD DE DIOS I Mini Documental

Me tomó tiempo la verdad, mas que por mi flojera, porque me enfermé, pero lo logré terminar. Gracias por ver C;HOLA, gente que entró a mi video, seguro se pr...

youtube

P.D II: yendo a hacer cosas propias de mi sexo y condición vestido como es debido:



Final de la turra: Gente racional y la gente pasional. De su difícil convivencia, de su fascinación mutua

[Ver en El Turrero Post](#)

Reconversiones. Los sectores estratégicos se pueden y se deben cuestionar, lo que tienes que planificar con ellos es la transición

Categorías: Leyes y sesgos, Gestión del talento

Fecha: 8/7/2021

En el hilo turras de hoy, y a pesar de que ya los hilos y los temas pendientes no me caben en una habitación, voy a hablar como prometí de reconversiones.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

So much fucking this.
<https://twitter.com/miquelroig/status/1413043013668966402...>

En otro hilo diferente hablaré de por qué lo que planteaba el ministro de consumo con el tema de la carne (Cada vez que lo sacan diciendo boutades pensad en qué están aprobando a nuestras espaldas) es un falso dilema.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es largo, complejo y detallado. Le importa que le dedique un #preguntaalrecu??

Y tampoco quiero entrar en los contorsionismos intelectuales de uno u otro bando para justificar el señalamiento de víctimas potenciales o las boutades acientíficas because ideología. Estoy del tema hasta los hígados.

Básicamente porque el problema fundamental es que yo ya soy incapaz de determinar la motivación de la gente para hacer o decir éstas cosas. No sé si lo hace estrictamente por cinismo o simple disonancia cognitiva.

Me quiero centrar exactamente en desarrollar esto:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los sectores estratégicos se pueden y se deben cuestionar, lo que tienes que planificar con ellos es la transición, no hacer anuncios unilaterales pasándote su opinión y sus calendarios por el forro de los huevos. El dedo y la luna.

Ayer estuve en Ponferrada, trabajando con la gente de @pharmadus. Gente encantadora, una ciudad histórica y fascinante, una región arruinada por completo por una reconversión mal enfocada.

Este artículo es fascinante por muchísimas razones:

<https://www.elbierzonoticias.com/bierzo/boom-reconversion-cierre-mina-bierzo-carbon-generaciones-familia-20190215183549-nt.html>

Si hay que escoger una frase de las muchas perlas que contiene, ésta es devastadora: «Si era rentable cuando trabajábamos mi padre y yo, no entendemos por qué no lo era cuando había subvenciones»

Es muy triste ver en directo la desconexión absoluta existente entre la realidad de donde viene el dinero (la creación de valor) y la percepción por parte de determinados colectivos (La prestación de un trabajo)

Y por otro lado, mi oposición frontal en general a la subvención como parte de la ecuación de valor. A mi la subvención me parece un medio legítimo de incentivar determinados comportamientos y una de las pocas palancas que tiene el estado para influenciar el mercado.

Pero cuando se convierte en un medio de vida, o en parte fundamental de la supervivencia de un modo de vida, algo está mal.

No es el único ejemplo, obviamente. Tenemos la reconversión de la naval arrastrando desde los ochenta:



<https://elpais.com/diario/1985/01/05/opinion/4737276>

Pero claro, eso es que no habían pensando en que la transformación digital los iba a salvar:



<https://www.elindependiente.com/espana/2021/03/20/tecnologica-el-salvavidas-de-los-astilleros-espanoles/>

La siderúrgica fue también de traca:



<https://elpais.com/diario/1989/03/08/economia/6053148>

De hecho, la pregunta no puede por menos que surgir: Es posible hacer una reconversión? El track record en España es devastador al respecto. Somos particularmente malos haciendo ésto?

Un factor que ha ayudado a este tema, es que en la mayoría de las reconversiones ha habido componente político. Tengo información demoledora de insiders en procesos de reconversión al respecto, que lamentablemente no puedo compartir.

Como ya mencioné en su momento, mi problema con la Administración es que si quieres hacer CPS no puedes someterte a irracionalidades de cualquier tipo por el mero hecho de que sea políticamente conveniente.

Hablé en su momento en detalle también de por qué es muy complicado hacer CPS en la Administración, básicamente porque los incentivos están completamente desalineados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/uxiosf/status/1390426730964287490?s=20...>

Es un problema exclusivo de España? En absoluto. Aunque si creo que estamos en el pelotón de los torpes, es un problema universal.

Voy a ilustrar mi tesis usando otro flanco fascinante en el que me metí al respecto, viene al hilo del artículo que publicaron con declaraciones más en @Xataka:

 Albert Sanchis Ull @asanchisull

A la estación de servicio de carretera se le está poniendo cara de sucursal bancaria. En este reportaje hablo con @Recuenco, expertos y empresarios sobre el futuro de negocio de las EESS, la transformación energética y los cambios en movilidad.

En su momento ya hablé en detalle de lo que pensaba de lo bien que se iba a gestionar el tema de la reconversión de las EESS:

 Pedro around the clouds @PedroAeriaa

@Recuenco veremos si el jueves la "estrategia" anuncia un cambio de "teta". Será interesante ver el "approach". #Rumelt #attractor #GreenNewDeal

Y para seguir con mi tradición arrogante, condescendiente y paternalista, voy a auto citarme con una frase de ese hilo que es precisa como un bisturí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El problema principal del salto de la teta siempre es el mismo: hay que deshacerse de la estructura anterior, que lleva aparejados unos costes o asumibles por la generación de caja actual, y tiene que ser aprobada por los líderes al frente de dicha estructura.

Cuando publiqué el artículo en LinkedIn recibí una muy educada crítica de mi postura, lo que considero completamente legítimo. Pero claro, no usando hombres de paja.



Javier G. Recuenco's Post

Hablando del futuro de las EESS y de la reconversión brutal que les viene en Xataka: <https://lnkd.in/dKqRnFz>

linkedin

Estoy diciendo que las reconversiones se han comido a Steve Ballmer, un indocumentado: Harvard College, Stanford MBA, Lawrence Technological University, Harvard (Grado en Ciencias Económicas y Matemáticas; hasta 1977)...

Podéis verificar también el CV de Luczo, el ex-CEO de Seagate, que no hace ni diez años que dejó esta perla visionaria:

<https://hardzone.es/2012/04/16/el-ceo-de-seagate-dice-que-los-ssd-estan-lejos-de-sustituir-a-los-hd/>

He hablado en multitud de ocasiones de la reconversión de los CMOs, con un éxito muy similar al de Leticia Sabater en Teatro Real:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de nuevo de un tema hot que me lanza la persona que creo que históricamente me ha inspirado la creación de más posts y respuestas, @gonzalomartin - Vamos a hablar de Data Driven Companies. <https://twitter.com/Gonzalomartin/status/1377159598570758144?s=20...>

Básicamente llevo diciendo la misma cosa, de manera reiterativa, presentando diferentes industrias como ejemplo. Voy a dejarme de metáforas y voy a ponerlo negro sobre blanco.

Para hacer reconversiones hace falta una cualificación brutal. Me dedico a ello a pequeña escala para compañías individuales y es un tema que demanda un talento (una orquestación de talentos más bien) excepcional. Imagínate para una región.

Imagínate encima que no puedes hacer lo que tienes que hacer, sino que además tienes una serie de servidumbres a intereses particulares o espurios.

Para echar a gente, cortar costes, y optimizar procesos hace falta también talento, pero menos. Y puede ser parte de un proceso de reconversión, pero siempre será el aderezo, nunca la ensalada.

Si quieres hacer una reconversión exitosa, no puedes hacer unas declaraciones incendiarias que ponen a un sector en el disparadero sin ponerte en contacto con los responsables del sector. Si es un sector crítico en la economía del país del que eres ministro, bola extra.

Aunque tengas razón (de aquella manera) en algunos planteamientos de base, lo que necesita el sector es plantear de manera seria y profesional como transicionar hacia the next big thing. A ser posible con la comprensión de la administración.

Y digo la comprensión porque lamentablemente nunca ha asumido la tarea de ayudar a plantear reconversiones exitosas, sino que ha solido limitarse a gestionar analgésicos en forma de ayudas.

Sinceramente creemos que la gente que está en la Administración puede ayudar de manera decisiva a gestionar transiciones y reconversiones de manera exitosa (Como nosotros estamos intentando en @itainnova) y que hay mucho margen de mejora en lo que se ha venido haciendo.

El zeitgeist ya viene en contra del juego extractivo, de los automóviles contaminantes, de las bebidas azucaradas, de la carne... Esos sectores no necesitan ventajismo administrativo, necesitan ayudas en el proceso de transición.

Tu puedes tener todas las posturas ideológicas que quieras en tu casa, o en la asamblea libertaria, o en la barra del bar. Pero cuando estás jugando con éstas cosas, te debes a cosas de orden superior.

Qué es complicado? Por supuesto. Pero si no lo haces, no vas a hacer ninguna reconversión. Vas a gestionar las paguitas, las indemnizaciones, y a esperar que el estallido social se lo coma el que venga detrás de ti.

La madre que me matriculó en bases de datos. Turra limit hits. Todo por decir todavía. No sé siquiera si voy a poder abrochar todo esto de una manera coherente.



La canibalización estratégica es una de las disciplinas más complicadas que existen, porque la mayor parte de las compañías gestionan de aquella manera el salto de la teta.

Mientras no nos demos cuenta de que en un proceso de reconversión, los fondos son una condición necesaria pero no suficiente, solo vamos a comprar silencio y paz social durante un tiempo, condenando a una región al damnatio memoriae durante generaciones.

Lo normal en una zona próspera es que piense que es porque se lo merece y que va a durar para siempre. Dos errores de dos. Cuando baja el mazo les suele pillar gordos y displicentes. Si por el camino metemos la ideología solo vamos a hacer un pastel de mierda más grande.

La mayor parte de las reconversiones se han tratado con cuidados paliativos cuando podían haberse tratado con cirugía y salvar la zona. Pero para operar con éxito a alguien hacen falta cirujanos, para atontar una zona con barbitúricos solo hacen falta cajas y despachar.

Y siguiendo con la metáfora, una cantidad específica de barbitúricos suelen terminar de una manera específica también. #finhilo



Final de la turra: Reconversiones. Los sectores estratégicos se pueden y se deben cuestionar, lo que tienes que planificar con ellos es la transición

[Ver en El Turrero Post](#)

Cualquiera que se enfrente al cambio radical de algo existente tiene que tener en cuenta que la semántica le tiene preparada una serie de trampas

Categorías: Leyes y sesgos

Fecha: 20/6/2020

Cualquiera que se enfrente al cambio radical de algo existente tiene que tener en cuenta que la semántica le tiene preparada una serie de trampas (Abro hilo)

La primera es que lo existente no se llamará así, “ lo existente “, o “ lo vigente “, sino “ ley natural “.

A pesar de que siempre caricaturizamos la postura como “ esto siempre se ha hecho así “, en realidad la presentación suele ser mucho más insidiosa, tipo “ es que es de sentido común “ o “ y dónde has probado esto antes?? “

Como consecuencia de esto, el progreso real no solamente está construido por gente que tiene visión y trascendencia, sino por insensatos que no les importa enfrentarse al statu quo.

Porque nos pongamos como nos pongamos, la postura más racional siempre es acogerse a los incentivos. La mayoría de la gente no se arriesga no porque sea cobarde, sino porque la vida le ha demostrado que se recompensa esa actitud.

Afortunadamente, lo mismo que siempre hay un pingüino que se lanza al agua por la manada por razones que desconocemos, siempre hay gente a las que una visión concreta sobre cómo hacer las cosas les posée y afortunadamente, bloquea todo atisbo de raciocinio.

Luego, si has tenido suerte, la historia te premiará con una narrativa épica y una película. Si no la has tenido, lo normal es que mueras pobre, solo, y arruinado. Si eres Nikola Tesla, puedes sufrir ambos destinos.

Así que desde aquí, mi sentido homenaje a todos los insensatos que fueron poseídos y que sufrieron el destino último del olvido. Y gracias a mi bro @luismi_barral por la inspiración contándome la historia de Belmonte, aunque Chaves Nogales ya me la sopló antes. #finhilo

Final de la turra: Cualquiera que se enfrente al cambio radical de algo existente tiene que tener en cuenta que la semántica le tiene preparada una serie de trampas

[Ver en El Turrero Post](#)

Voy a intentar hablar de cánones, de cómo se forman y de cómo nos alteran el pensamiento

Categorías: Leyes y sesgos

Fecha: 6/5/2020

He estado reflexionando sobre un tema aparentemente trivial, que me he dado cuenta que tiene muchísima miga. Así que voy a intentar hablar de cánones, de cómo se forman y de cómo nos alteran el pensamiento. (Abro hilo)

En el DRAE, nos tenemos que ir hasta la acepción 19 para localizar la que nos interesa, y muchas de las anteriores están relacionadas con el pago de algún tipo de cuota. Tiene sentido.

19. m. pl. Conjunto de normas o reglas establecidas por la costumbre como propias de cualquier actividad.

Mi disertación va sobre cómo estamos rodeados de montones de cánones completamente arbitrarios y completamente asimilados. Y como violar esos cánones es uno de los delitos de lesa humanidad.

Hasta que no te das cuenta del patrón, violar los cánones es una de las cosas más “no, no, no” de nuestro cerebro. Y que produce algunas de las respuestas más violentas que nos podamos imaginar.

Empezamos pronto, cuando somos pequeños, como nuestro padre nos vuelva a contar el cuento de siempre con algún detalle equivocado, le crujimos. La historia puede ser clásica o inventada.

Yo he sufrido mucho esto porque les contaba cuentos improvisados y ellas se acordaban perfectamente de todos los detalles. Cuando yo, obviamente, los había olvidado por completo. @pascuyrodri cuentan que les pasa lo mismo con las canciones que componen.

Pero claro, son cosas de niños, verdad?? Pues no, amigo, usted está rodeado de cánones y mucho ojito con cruzarlos. A pesar de que son completamente arbitrarios y en muchos casos, hasta Random.

Caso Star Wars: Recordamos lo bien que se tomaron las fans de la saga las violaciones al canon de la película novena. Que haya explosiones y sonido en el espacio, fine, thanks.

Probablemente no nos damos cuenta de lo muy establecidos que están los cánones sobre cómo se comportan los zombies, su dieta, y como eliminarlos, es algo completamente arbitrario que fue establecido por una película de serie Z.

Y que sin embargo, tiene una serie de implicaciones bastante sorprendentes y que posiblemente expliquen porque ese canon nos resuena tanto: [https://foreignpolicy.com/2020/04/11/what-i-learned-about-coronavirus-world-from-zombie-movies/...](https://foreignpolicy.com/2020/04/11/what-i-learned-about-coronavirus-world-from-zombie-movies/)

En nuestro podcast hablamos de pasada de por qué en las películas “serias” sobre viajes en el tiempo siempre había un canon incrustado, que era que fuchicar con las corrientes temporales siempre traía disgustos:



https://open.spotify.com/episode/5xbG9B23SU11si=mRjGvehzRIeMVg_FQlLmpQ

Posiblemente es algo que comparte alguna de las reglas de la mimética, pero es algo mucho más elaborado. Es un conjunto de reglas, es una especie de mandamientos que inexorablemente ha de cumplir un relato que se ajuste al mismo o nos produce una cierta desazón.

Puede ser un poco como cuando los músicos intentan explicar la armonía natural, diciendo aquello de que “este sonido me pide que lo culmine con este otro, y si no lo haces se produce una tensión” @jaimealtozano hablaba de ello en varios vídeos.

El caso es que cuando me hablan de “la nueva normalidad”, aparte de ser una copia barata de “The new normal”, estoy viendo cuando me están intentando sustituir un canon por otro, ambos completamente arbitrarios.

Y obliga a lo que yo llamo un “esguince cerebral” darse cuenta de ello, pararse, y decir: “Hey, esto es completamente absurdo” por qué hacemos esto??”

 Gold Leader @Amplecomix1

This is it boys. I need every bush pilot that ever cheered for Red 5 to form up on me. This is the battle that decides the war. Is this our #starwars or #disney's? Set your deflectors to double front, watch out for those towers, #BoycottEpisodeIX, and may the Force be with you!

No te va a producir ningún tipo de placer, porque estamos programados para seguir a la manada, y es un mecanismo de evolución y de facilitamiento de nuestra supervivencia bastante útil.

Pero te hará mirarte por la mañana al espejo y darte cuenta de que tienes que reflexionar si las cosas que tienes interiorizadas son ciertas o son simplemente, canon. Y en ese proceso, curiosamente, de entrada, tu cerebro es tu enemigo, no tu aliado.

Levantarse por la mañana y apalazar los heurísticos de tu cerebro es una obligación diaria que debería hacerse inconscientemente como lavarse los dientes o irse a la ducha. (Heurísticos a su vez) #finhilo

Final de la turra: Voy a intentar hablar de cánones, de cómo se forman y de cómo nos alteran el pensamiento

[Ver en El Turrero Post](#)

El efecto Amnesia de Murray Gellmann

Categorías: Sociología, Leyes y sesgos

Fecha: 28/10/2018

Amigos, hoy vamos a hablar de un tema fascinante. El efecto Amnesia de Murray Gellmann. Abro hilo coñazo.

Muy resumidamente, viene a ser aquello de que cuando lees en un periódico un artículo sobre un tema que dominas y te das cuenta que el periodista no tiene ni p*** idea de lo que está hablando.

Te ries, miras al cielo y sacudes la cabeza. De pronto pasas a la sección de política internacional y piensas que mágicamente ahora sí saben de qué están hablando.

Aquí tenéis un artículo en detalle describiendo el efecto: [https://seekerblog.com/2006/01/31/the-murray-gell-mann-amnesia-effect/...](https://seekerblog.com/2006/01/31/the-murray-gell-mann-amnesia-effect/)

Os suena, verdad?? No hay saber que no se vea afectado por el, sea fútbol de segunda B o electrodinámica cuántica.

Ayer, Pepe García Domínguez, periodista muy apreciado por mi, se despacha con este tweet:

 García Domínguez @jg_dominguez

Viaje de 6 horas en tren. A mi lado, un tío de unos 30 años, ya con alguna cana, jugando durante todo el trayecto con una consola a una cosa de magos, brujas y princesas con superpoderes. Acaba de bajarse en Orense. Sigo atónito.

Acto seguido, le respondo y me convierto en influencer instantáneo, o algo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo 48 años. Dos carreras. Profesor en seis o siete posgrados en otras tantas Universidades. Guild Master de un guild que ha llegado a tener 1000 personas en World of Warcraft desde el 2006.

Naturalmente, en estos tiempos de sostenella y no enmendalla, blancos y negros, polarización y desprecio por el matiz, me contesta así:

 García Domínguez @jg_dominguez

Un hombre de cuarenta años que juega con una consola es un cretino. Punto.

Feynman decía que no hay que tener miedo de estar equivocado. Feynman. FEYNMAN.

Obviamente, estamos en un mundo en el que hemos conseguido que el matiz y la sutileza sean una pérdida de tiempo. El posicionamiento inequívoco, baturro y de sentar cátedra es el rey.

Y normalmente, cuanto menos p*** idea se tiene de un tema concreto, más rotundas son las opiniones vertidas al respecto.

Porque todo sería más sencillo de explicar si pensáramos que el interfecto es un inaro absoluto. No lo es, es una persona súper culta y con opiniones súper ponderadas. Lo sigo mucho y en muchos sitios.

Pedirle a los periodistas que sepan de todo es absolutamente ridículo. Estamos en un mundo donde tenemos que verificar con espíritu crítico todas las informaciones que recibimos. Caveat Emptor.

Así que hay que entender a la gente que es capaz de hacer un análisis súper lúcido sobre un tema concreto y luego pensar que es mucho más entretenido y formativo tirarle piedras a los nidos o ir a ver una exposición de Duchamp que asaltar Orgrimmar.

Posiblemente también se tira el folio cuando habla de vinos o de toros. Hay que entenderlos y compadecerlos. Es duro tratar de estar a la altura del arquetipo de intelectual.

Así que, amigos míos, todos juntos hagamos campaña a favor del "no tengo ni p*** idea sobre esto y no pasa nada". Estaremos todos más informados y viviremos más felices.

Por lo que yo seguiré oyendo al señor Dominguez cada vez que hable de Cataluña para formarme mejor, y espero que él por su lado no diga más sandeces sobre la cultura gamer. FIN HILO.

Final de la turra: El efecto Amnesia de Murray Gellmann

[Ver en El Turrero Post](#)

Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Categorías: Estrategia, Gestión del talento, Trabajo en equipo, El contexto manda, Desarrollo de habilidades
Fecha: 3/5/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de estrategia, baloncesto, y otras cosas de meter. Vamos al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues ha estado peleado pero baloncesto it is. De hecho me apetece poner un poco en solfa mi propio análisis sobre qué es estratégico o no.

Todo el tema comienza con que el eximio @pedro_torrijos y yo tenemos una diferencia de criterio sobre un asunto clave. Es el basket un deporte táctico o estratégico?

 Maria Alvarez @ostraperlera · Apr 29

Hola, Javier. El baloncesto es un deporte esencialmente táctico, no estratégico, salvo a finales de temporada (y no en los PO).

Vaya por delante que esto en realidad es un McGuffin: Difícilmente me podría generar más detumescencia discutir con Pedro sobre quien tiene razón, o medirme la minga con él. Probablemente tengamos un problema de semántica. Not the point.

Pero me permite reflexionar sobre que es lo que pienso sobre la estrategia desde aquella tremenda hostia que me supuso "Strategy is Problem Solving" hace ya diez años.

Bueno, el preMcGuffin era este post sobre el juego del audaz, y evidentemente un mapeo que yo considero gratuito entre su ausencia absoluta de estrategia y el hecho de que haya sido un jugador de baloncesto.

 Maria Alvarez @ostraperlera

Si estás perplejo (o perpleja, pero sospecho que perplejo), con lo de @sanchezcastejon, este es tu hilo. Lo de hoy se explica porque Sánchez no es un jugador de ajedrez, sino de baloncesto.

A partir de aquí voy a recoger la argumentación que arranqué y que paré en cuanto vi que el tema daba para hilo.

 Maria Alvarez @ostraperlera · Apr 29

De entrada vamos a analizar esta frase:

Comenté como el ajedrez no es un juego estratégico y como Ivan Redondo es básicamente un performer del rol que imaginamos del estratega.

🐦 Andrés @lambdafav · Apr 29

Solamente un performer como Ivan Redondo es capaz de mapear el ajedrez con estrategia. Quizás en el siglo XVIII era lo más parecido a ello, pero es un juego esencialmente no complejo.

El rol imaginario es muy importante. Hannibal Lecter creó un rol mítico, el del serial killer extraordinariamente inteligente. La realidad es otra.

🐦 juanmacias @juanmacias · May 3, 2023

En los Serial Killers ya te digo yo que es un mito. Salvo Edmund Kemper, casi todos borderline. Sin embargo, la cúpula nazi...

La realidad del ajedrez es que es ya un deporte donde es complicadísimo encontrar la genialidad prístina de las partidas de Fisher en los '70.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29

De hecho es un deporte donde salirse de las partidas históricas precocinadas suele terminar mal a no ser que seas Bobby Fisher. Y en los días buenos.

Sin embargo, tenemos el relato de que el ajedrez es estratégico y el baloncesto es táctico. My ass. Lo que ocurre es que en muy pocas ocasiones se ha concebido una aproximación al baloncesto desde la estrategia.

Pero hay suficientes casos como para darse cuenta de que detrás de mucha victoria de underdog hay un entendimiento profundo de las raíces de la estrategia. Un análisis superficial nos lleva a la suerte, que por supuesto tiene su papel.

Pero en un mundo de playoffs y de audiencias dependientes de que ganen los grandes, está muy minimizada.

A lo largo de este chat voy a salpimentarlo con una serie de frases de Alejandro Salazar, que es una persona que ha intuido, viniendo desde las tripas de la bestia (Monitor) que la estrategia no es lo que nos han estado vendiendo.



Me ha hecho mucha gracia ver que gente como Alejandro o yo mismo, tuvimos nuestra epifanía al oír un pope una frase particularmente acertada y que hace que todo encaje de repente.

Personalmente "Strategy is choice" me parece mucho menos potente que "Strategy is Problem Solving", pero uno no elige sus epifanías. Además, Rumelt menciona reiteradamente aquello de "La estrategia es renunciar".



"Solo en la identidad se guarda la ventaja" "La competencia es diverger, no converger" Vamos al baloncesto y vamos al CSP Limoges.



El CSP Limoges, conocido también como Limoges CSP, es un club de baloncesto francés con una historia rica y exitosa. Fundado en 1929, el equipo alcanzó su apogeo en las décadas de 1980 y 1990, cuando logró numerosos títulos tanto a nivel nacional como europeo.

En el ámbito europeo, el mayor triunfo del Limoges fue la conquista de la Euroliga en la temporada 1992-1993.

En un evento histórico, el equipo francés se impuso en la final al Benetton Treviso con un marcador de 59-55, en un partido disputado en el Estadio de la Paz y la Amistad de El Pireo, Atenas.

Esta victoria fue especialmente notable ya que Limoges derrotó al favorito Real Madrid de Arvydas Sabonis en las semifinales, antes de vencer al Treviso en la final.

Obsérvese el fino análisis que hizo Antúnez de por qué palmaron aquella eliminatoria:



<https://t.co/oQkeiBB2cv>

En enero de 1992, ficharon a Bozidar Maljkovic. Después de sus dos triunfos con la inabordable Jugoplastika de Split (1989 y 1990), Boza recaló en el Barcelona.

Sin embargo, tras un curso y medio en el equipo, el serbio abandonó la Ciudad Condal abruptamente por las fuertes desavenencias con Aíto García Reneses, por entonces mánager del club azulgrana.

Su intención era irse a Estados Unidos pero el Limoges apareció en escena para trastocar sus planes.

Tras confirmarse su fichaje, en enero del 92, seis meses antes de empezar a preparar su primer curso en Francia, el técnico se instaló en la ciudad y empezó a edificar un proyecto épico basado en una férrea disciplina.

Su jerarquía quedó patente desde el primer día. No le tembló el pulso a la hora de despedir a jugadores ilustres de la plantilla. De la columna vertebral sólo quedó Richard Dacoury.

El pívot francés Jim Bilba (1,98), el base esloveno Jure Zdovc, el nacionalizado Willie Redden y el estadounidense Michael Young fueron cuatro piezas clave en aquel grupo de guerreros.

El juego interior era pequeño, sus dos interiores titulares no llegaban a los dos metros, pero todos mostraban una capacidad atlética envidiable. En una ciudad triste y con pocas distracciones, todos los jugadores del plantel estaban centrados en una cosa: jugar al baloncesto.



Boza venía de jugar con la Jugoplastika y el Barça, no es que fuera un [Ponga aquí su entrenador de segunda preferido] de la vida, sencillamente entendió que estratégicamente tenía una oportunidad en diverger por completo de lo que había sido su caballo de batalla hasta entonces.

Esa es realmente la marca del estratega: La capacidad de manejar diferentes registros. La capacidad de entender que las circunstancias cambian y que es necesario entender que situaciones diferentes generan ventajas diferentes.

La estrategia es fundamentalmente un ejercicio de pensamiento independiente, creativo, fuera del beaten path. Rick Rubin approves.

 Nick Di Fabio @NickDiFabio1

This is Rick Rubin. He's produced music for artists like: • Kanye • Metallica • Johnny Cash He wrote a book detailing his secrets to creativity that have transcended decades. If you want to master the art of creativity, read this thread:

Hablé de lo radicalmente infrautilizada que está la creatividad en general:

La planificación, la gestión de la incertidumbre, la ilusión de control, nos lleva a hacer planes estratégicos. Un plan estratégico es como un presupuesto anual, una pollada. Un wishful thinking.

Alejandro Salazar dice que ser colombiano era una cosa que le hizo abordar la estrategia huyendo de las coordenadas luteranas. Nos suena de algo?

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. Resumamos y cerramos.



Muchas veces no nos damos cuenta de que vivimos una serie de relatos que identificamos con la realidad porque es compartido por la gente suficiente como para ser indistinguible.

La estrategia y la táctica tienen sus propios relatos de mierda. El grande gana al pequeño. El mejor siempre vence. Foreman machacará a Ali en en Rumble in the jungle.



La estrategia y la táctica vienen en realidad en el mismo bote y mezclados, como las mezclas de aceite y vinagre para hacer picnic. La separación no es realista, el sistema es dinámico, requiere constantes ajustes en tiempo real.

Alejandro (y Rumelt) dice que la estrategia no es un plan. Uno se da cuenta de que plan estratégico es un oximoron.

El baloncesto tiene una tremenda carga estratégica, no solamente a la hora de construir un equipo, elegir en el draft, limitarlo a la planificación de finales de temporada, como dice Pedro.

Lo que ocurre es que en muy pocas ocasiones se pone a trabajar la estrategia en un mercado donde la gente no está acostumbrada a las renunciaciones.

Y además no se entiende la estrategia como un sistema dinámico constantemente en renovación (Usando mi metáfora del Hotel de Hilbert). Limoges termina descendiendo, Billy Beane termina fuera de los Oakland Athletics.



Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 16, 2020

Pues bien, os comentaré cómo veo yo básicamente el ecosistema empresarial en el mundo. Es una especie de gigantesco hotel con puertas infinitas al estilo del hotel de Hilbert, con una particularidad.

El baloncesto no se percibe como estratégico porque hay demasiado en juego como para permitirte diverger del que sea el relato triunfante de la época: Pivots grandes, bases rápidos, unicornios, todos tiran...

Lo que funciona en un momento dado (superequipos tipo Wade-James-Bosh) termina convirtiéndose en algo que te lleva a la tumba (Phoenix este año) porque las circunstancias, la gente, las dinámicas... nunca son las mismas.

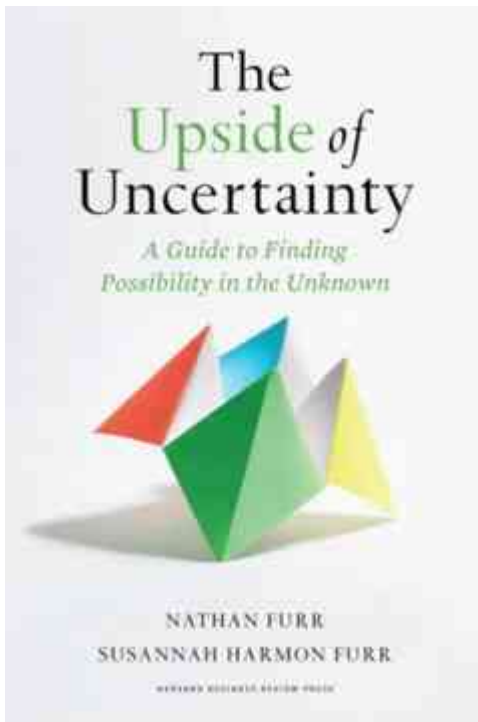
Luego el partido, efectivamente, es un instante táctico. Pero el partido no es el baloncesto. #finhilo.

P.D. I: El libro de Alejandro Salazar:



<https://t.co/OhrrkZ7ME5>

P.D. II: Estoy a full con @godivaciones sobre el tema de la incertidumbre y buena parte de nuestra mala aproximación a estrategia viene de que no sabemos convivir de manera sana con ella.



<https://t.co/YrHMYSMAR2>

P.D: III: @Arthurcahuantzi es una referencia en temas estratégicos para mi y esto me parece un insight muy potente:

 Arthur Cahuantzi @ArthurCahuantzi

Por fin, después de sesudos análisis, encontré la zona donde convergen los puntos de inflexión estratégica de Andy Grove, con la zona del Dilema del Innovador de Clayton Christensen y con la zona de atractores de Richard Rumelt ↓: CC. @HoracioMarchand, @Recuenco, @yoemprendo

P.D. IV: Este año estoy enchufadísimo con mis @orlandomagic porque no son los mejores y todavía son jóvenes, pero tienen una estrategia clara.



<https://t.co/TP977GZhLX>

Final de la turra: Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

[Ver en El Turrero Post](#)

The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático

Categorías: Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Trabajo en equipo

Fecha: 12/4/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de las compañías problem-centric y de mi experiencia con The Offer. Calculo que en dos o tres hilos he articulado el asunto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de mañana, al calor de mi charla en @AETICAL de ayer, hablaré de las compañías problem-centric y de la industria del cine como ejemplo.

Algunos de vosotros sabéis que no veo ni leo ficción, cosa de lo que no estoy en absoluto orgulloso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi sobrino me ha arrastrado del cuello a ver Dune 2 y me ha encantado. A ver, de verdad, que soy consciente de que hay cosas chulas en el mundo de la ficción, es una renuncia estratégica.

Mi mujer decidió que no me iba a pedir opinión y me iba a obligar a ver The Offer. Y ya está. No pude rechazar la oferta.



“The Offer” es una miniserie dramática biográfica estadounidense creada por Michael Tolkin y desarrollada por Tolkin y Nikki Toscano para Paramount+1.



La serie sigue el desarrollo y la producción de la icónica película de gangsters “El Padrino” (1972) de Francis Ford Coppola para Paramount Pictures.

Los temas principales de la serie giran en torno a los desafíos y experiencias del productor ganador del Oscar, Albert S. Ruddy, durante la realización de “El Padrino”.

Esto incluye las negociaciones con la mafia, las tensiones creativas entre los cineastas y los ejecutivos de estudio, y las luchas de poder dentro de la industria cinematográfica de la época.

Además, la serie destaca cómo se superaron los obstáculos para crear una obra maestra que ha dejado una marca indeleble en la cultura popular.

La serie cuenta con un elenco estelar que incluye a Miles Teller como Albert S. Ruddy, Matthew Goode como Robert Evans, y Dan Fogler como Francis Ford Coppola, entre otros. "The Offer" se estrenó el 28 de abril de 2022 y consta de 10 episodios.

Mi mujer hizo como Bob. Me llevó a ver lo que necesitaba ver, no lo que quería ver.

Me voló la tapa de los sesos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues acabo de terminar The Offer. Le dedicaré un hilo entero cuando toque.

Es posible que no haya encontrado jamás semejante despliegue de CPS all around en un producto de ficción. Puede ser que no estuviera tan awaken como ahora, pero oh my godness.



Disclaimer obvio:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 27

Es como Amadeus. Me importa una polla voladora la historia real.

Vamos a dejar las cosas claras desde el principio. La CPSer es Bettye, no Al Ruddy.



Su problema es que tenía tetas en los '70. Así que tuvo que tener un proxy como Al. Pero es la combinación justa de talento, improvisación, don de gentes, sentido de la realidad y capacidad de funcionar cuando todo parece perdido que necesita un CPSer.

Si fuera hoy en día no hubiera necesitado a Ruddy e hubiera servido coño por remolques.
** Bettye: Are you going to shitcan Evans?
Charlie: Beautiful woman like you shouldn't waste time reading.

Bettye: Beautiful women have to waste their time doing a lot of things, Charlie, like drinking salads with CEOs. So? Is he out?
Charlie: Tell me what you think about The Godfather.

Bettye: Now you want a woman's opinion. It's fantastic. The script is gold. It's gonna make you a ton of money.
Charlie: Give it to me.
Bettye: No. Charlie: I am your boss. I could make you give it to me.
Bettye: You can't make me do anything, Charlie.

Al Ruddy es el paradigma del Orquestador cognitivo por excelencia. Sirve de enlace entre la pasta y el arte, y lleva con mano izquierda a todo el mundo. También se encarga de gestionar las mierdas mayores y menores.



Problem Centric a muerte y con dos huevos bien puestos. ** Al: It's what the movie needs.

** Charlie: A word to the wise, Ruddy. When you fail alone, there's no one else to blame. Al: That's the only way I want it.

Pero desconoce el negocio, le superan a veces las situaciones y necesita el IQ de Robert para sobrevivir:

** Al: So now Barry Lapidis is dictating what The Godfather is going to be. Bob: Ruddy, Ruddy, Ruddy. Stop being so emotional. Of course, I support Francis's vision. But you gotta read the room, kid. Nothing good would have come from me confronting Barry right then.

Fuckin' Barry. Barry is mad at the world because it sees him for what he truly is, a no-talent prick. But, he feels like he got a win, like the big guy on campus. Let him think that for now. It keeps him out of our way.

Al: I mean, I don't know how you're being so relaxed about this. Francis, he's about to quit. Bob: Said every director who eventually finished their picture. Trust me, Francis isn't going anywhere.

Robert es el talento puro, el IQ desatado, el conocedor de la industria, el de los contactos y el snake charmer. Para compensar, está entregado a sus apetitos, no es consciente de que está poniendo su vida marital en peligro, y depende en demasía de su distancia corta.



Coppola y Puzo son el CPS Hispano. El talento puro, la incapacidad de gestionar el Taylorismo, una píldora de antiluteranismo.



Barry Lapidus es ese clásico lamebotas que en el fondo no es mal chaval, pero tiene el talento justito para darse cuenta de que no lo tiene, le mola chupar suela del CFO y solo se te une cuando ya se ve que eres propuesta ganadora.



Por cierto, no tiene ni puta idea del negocio. Pero eso no le impide soltar obviedades como "Necesitamos éxitos" que viene a ser como "Hay que ingresar más y gastar menos"

** Barry: Look, I'm not going to be around the bush. We need hits. We can't live off of Rosemary's Baby forever. Bob: Barry, did you, did you read Love Story? Barry: Yes. Why? Bob: Did it move you?

Barry: What does that have to do with anything? Bob: The audience has to be moved, Barry. That's how you make hit pictures. Times are changin' and you need to keep up. That's why I've got the job in the ivory tower, and you don't.

Barry: If you don't string together some hits, that ivory tower of yours is going to come crashing down. Bob: Oh ye of such little faith. Bottoms up, Barry.

Charlie es el padre de todos los CFOs y de todos los number crunchers que he mencionado en repetidas ocasiones.



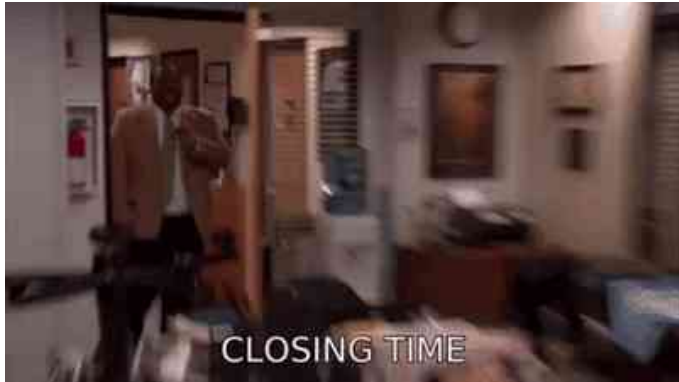
** Charlie: They say movies are magic, but they don't care about magic, they care about money. And so do I. Bettye: You're selling Paramount.

Incluso personajes teóricamente secundarios como Marlon Brando te dan una lección sobre incentivos.



** Brando: You'd like to know my motivation for being here, sitting with you. Al: You like the part. Brando [chuckles]: Sinatra hated that I sang Luck Be a Lady in Guys and Dolls. He hates The Godfather. So, I thought I'd piss 'im off. [chuckles] That's the real reason.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Vamos a intentar resumir y cerrar.



Lo he mencionado en multitud de ocasiones: La gente lleva mucho tiempo practicando el CPS de manera intuitiva y no sistemática desde que nos bajamos del árbol. Spaghetti cannon mode.

Cuando se junta un equipo de alto rendimiento orquestado cognitivamente ocurre la magia. La filmación de El Padrino sería uno de estos accidentes mágicos.

Y esto ocurre de manera extrañísima porque normalmente hay una legión de gente poniendo agua al vino e impidiendo que todo salga adelante, empezando por nuestros amigos de la Cordyceps Army.



Cuando esto ocurre, se asume la lógica del cine. Lo normal es facturar mierdas que te hagan perder dinero, pero un solo éxito te resarce de todas las penalidades. Las startups no dejan de tener una lógica parecida.

No pensemos que esta lógica fue aceptada por la industria desde el principio sin más. Históricamente se ha considerado imposible saber si una película o una canción iba a ser un éxito o no.

Era absolutamente demencial pensar que Laurie Anderson iba a tener un éxito musical como "O superman"

Pero la música está siendo puesta a prueba con la aparición de Suno, por ejemplo:

 Jan Brauner @JanMBrauner

If you care about music, I suggest you play around with suno. I haven't been as excited/stunned/moved/impressed/melancholic with any other AI release since ChatGPT/Claude 1. It nearly passes the musical Turing test: Can you distinguish AI-generated music from human-made music?

Una película tiene muchos paralelismos con el CPS (Desarrollaremos esto en más profundidad más adelante) pero quedémonos con que hasta ahora, era el producto de una serie de cosas bien hechas que ocurrían casi por azar.

La película sale adelante porque Ruddy se le pone en los huevos que la saca al coste que sea. El problema está ahí y toda su energía está ahí. El problema es todo.

Hay un montón de películas de mierda que se filman todos los días, pasan sin pena ni gloria y hacen perder dinero, pero que se ejecutaron "by the book". Y hay compañías que parece que se mueven pero que han sido auténtico pasto del Cordyceps.

Y la culpa ya sabemos de quien es:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En breve en sus pantallas: La IA, el 11S, el 11M, la pandemia, el boogie y el chachachá.

Porque hay mucha gente cobrando sueldos mientras el productor se arruina. Limitémonos a intentar reflexionar sobre cuando el incentivo está en facturar horas y gente y no en resolver los problemas de negocio. #finhilo

P.D. I: Clasicazo:

P.D. II: La historia desde el punto de vista de Puzo:

P.D. III: Este es de un pobre matao y lo incluyo por lástima @deharoguillermo

Final de la turra: The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático

[Ver en El Turrero Post](#)

El síndrome del impostor en profesionales de la salud y cómo afecta la toma de decisiones en situaciones críticas

Categorías: Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo

Fecha: 13/4/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos de ésta disonancia cognitiva en la raíz del CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablo de esto éste sábado.

Mucha gente se siente terriblemente confundida ante esta aparente paradoja que plantea el CPS: Hay que disfrutar de sentirse incompetente al mismo tiempo que uno se mantiene operativo.

Es como soplar y sorber, no? Tenemos una idea de la la gente operativa y profesional, que es casi antitética con la gente incompetente y con dudas.



Lo que ocurre es que tenemos problemas , como es el caso de con la legendario dilema de Denia, con las realidades conflictivas que se generan entre la necesidad de abordar una actuación audaz que dispara un trigger colateral que genera un miedo bloqueante.

 Paco Jariego (Blue Check Outcast) آزادی @fjjariego

El dilema de Denia

Yo ya he comentado que soy una persona muy asertiva, producto de un proceso traumático.

Hablé mucho del tema en el hilo turras del proceso de construcción de confianza:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy, hablaremos al hilo de esta cuestión para #preguntaalrecu, dell proceso de construcción de confianza:

[https://twitter.com/Recuenco/status/143663335201932083s=20...](https://twitter.com/Recuenco/status/143663335201932083?s=20...)

La asertividad, si quiere ser efectiva, tiene que ir acompañada de una feroz restricción de la pirotecnia abrasiva, un autocontrol casi obsesivo para evitar que todo estalle sin control.



Hablé mucho del tema en el hilo turras sobre el liderazgo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de lo absolutamente anti intuitivo que es el liderazgo en realidad, y por qué la mayor parte de la gente lo suele confundir y malinterpretar.

Vamos a fijar las líneas del campo porque aquí las trampas semánticas son de un tamaño monstruoso:

 Joako Martín @JMartindeOliva

El síndrome del impostor debería dejar de llamarse síndrome. Es una señal de que te esfuerzas en lo que haces y a veces te sorprende que los éxitos lleguen más lejos de lo que esperabas. Yo creo que eso es sano, denota que tu ego no anda por ahí desbocado...

El síndrome del impostor es un fenómeno social más que una entidad clínica, por lo que su definición es variada.



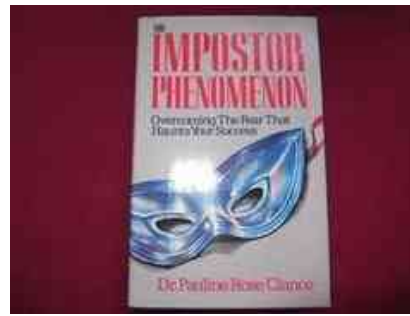
Un fenómeno social es cualquier comportamiento, acción o acontecimiento que tiene lugar debido a la influencia social, incluidas las influencias sociales tanto contemporáneas como históricas.

A menudo son el resultado de procesos polifacéticos que añaden dimensiones cada vez mayores a medida que operan a través de nodos individuales de personas. Por ello, los fenómenos sociales son intrínsecamente dinámicos y operan en un contexto temporal e histórico concreto.

Los fenómenos sociales son datos observables y mensurables. Puede que los impulsen nociones psicológicas, pero esas nociones no son directamente observables; sólo lo son los fenómenos que las expresan.

Sin embargo, las psicólogas clínicas Pauline Rose Clance y Suzanne Imes (1978) desarrollaron originalmente el concepto y lo definieron como "una experiencia psicológica de fraude intelectual y profesional".

Así pues, tiene sentido empezar con la obra seminal de Clance de 1986, *El fenómeno del impostor*, que explica la naturaleza del síndrome del impostor.



The Impostor Phenomenon: Overcoming the Fear That Haunts Your Success

goodreads

Este libro, dividido en tres partes, examina cómo y por qué se produce y ofrece orientación sobre cómo superarlo con varios ejercicios prácticos intercalados.

Por ejemplo, el Dr. Clance esboza el marco "ABC" del éxito: Capacidad, Oportunidades y Coraje. Aclara que las personas con síndrome del impostor se obsesionan con la creencia de que sus logros se deben únicamente a las oportunidades y al valor, y no a sus habilidades.

Cualquiera que se pregunte si realmente está experimentando el fenómeno del impostor también se beneficiaría de la prueba de autoevaluación de la Dra. Clance.

Así como con su descripción de cómo las personas con un "perfil de impostor" quedan atrapadas en ciclos de dudas sobre sí mismas, negatividad y miedo.

Curiosamente, también hay secciones del libro dedicadas a explorar cómo se manifiesta el fenómeno del impostor en diferentes roles culturales, como estudiantes, madres y médicos.

El acto médico es un ejemplo de libro de un ejemplo de CPS que puede generar un trigger que derive en errores por arrogancia o síndrome del impostor.

¿Por qué digo que cualquier acto médico? Porque lo que determina la principal diferencia sería la prontitud con la que hay que tomar decisiones que pueden tener consecuencias vitales, de la misma manera que se tomaría en un quirófano o en un entorno de la UCI.

Entran múltiples variables, relacionadas con el paciente, el profesional que le atiende, con el entorno sociosanitario y con el factor X (por qué no).

Voy a cambiar el binomio ineptitud/operatividad por inocencia/operatividad. ¿Qué quiero expresar con inocencia?, mente abierta, ausencia de arrogancia, respeto a la patología que nos están contando como si fuéramos estudiantes de último curso o primer año de residencia.

En definitiva, huir de la desidia y costumbre de haber hecho eso más de mil veces, mantener la guardia alerta. Esto será lo que nos haga ser operativos y poder descomponer en pequeñas fracciones ordenables y con sentido los datos que nos aportan.

Dependiendo de la premura, podrá ser emergente (una parada cardíaca, una hemorragia aguda...), urgente, o con tiempo suficiente para acudir a una consulta en atención primaria o en el especialista.

El paciente en si es un CPS, lo qué cuenta, cómo lo cuenta, su vivencia personal de la situación de enfermedad pueden orientarnos o confundirnos sobre el foco del cuadro y sobre la emergencia (hay pacientes con un infarto que lo viven con más tranquilidad que otros con un ñero).

Fijaos un bebe de meses, sólo llora y la información viene de unos padres preocupadísimos y desbordados, o eres inocente (permeable) a lo que te cuenten o si eres arrogante puedes perder datos importantes para estructurar el proceso.

El médico... recibe datos, los descompone, solicita pruebas, recibe más datos, los recompone y emite una solución, o no, pero no te puedes quedar quieto y tienes que seguir siendo operativo.

Creo que para tener un mayor número de aciertos es fundamental mantener ese binomio inocencia-ineptitud/operatividad, respetando así la complejidad del proceso. La arrogancia podría llevarnos a decir “esto es así porque lo digo yo” y solucionarlo de manera fácil por la tangente.

Ojo, la arrogancia no sólo es patrimonio del médico, hay pacientes que vienen exigiendo determinadas pruebas y ponen en duda el quehacer del profesional de la salud porque se han formado un criterio en Dr. Google y cuñadeo.

O considerar el entorno sociosanitario. El nivel cultural y educacional del paciente es policromado, desde colores “negros oscuros” hasta rojos agresivos, pasando por tonos pasteles. Lo dejo ahí.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit warning. Bajada de persianas, colgar el letrero de cerrado, barrer el suelo, sacar la basura.



Tengo muchísima gente que se que sería un trueno haciendo CPS, pero que no se lo permite. Hay mucha gente que no creo que pudiera hacerlo bien, pero que considera que lleva haciéndolo años.

Porque requiere algo muy específico y difícil de encontrar, el decidir en los grises desde la confianza humilde:



<https://elrincondeaquiles.com/podcast/rec>

El CPS hay que abordarlo desde la chutzpah, no desde el hubris.



<https://www.jaimerodriguezdesantiago.com/160-las-leyes-de-la-estupidez-ingelitencia-hibris-y-chutzpah/>

Siempre me quedé con aquella frase del poema de León Felipe que decía que “no había nadie peor para enterrar a los muertos que un enterrador” en referencia a la desidia, a la costumbre, y porqué no, a la arrogancia de “esto lo hago yo con la chorra”

No hay sensación como entrar en una habitación llena hasta las trancas de cosas nuevas y diferentes, de desafíos y oportunidades por solucionar.



"There's a house we can build Every room inside is filled with things from far away Special things I compile Each one there to make you smile on a rainy day."

No hay sensación como la pila de libros por leer de la rata de biblioteca de "Time enough at last" en Twilight Zone.



Ser el más tonto de la sala es LA POLLA.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando hablo de lo maravillosa que es la sensación de sentirte el más tonto en la habitación, me refiero a esto.

Una vez liberado de esa pretendida seguridad necesaria como consultor, te puedes mostrar como eres.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y recuerda, si no estás seguro de lo que dices, no te contratarán en McKinsey.

En el CPS no tienes que pretender conocimientos que no posees . Si tu cliente prefiere que le engañen, están en su derecho y hay multitud de oferta.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Yo proporciono el teléfono de McKinsey a quien es obvio que le va a ir mejor con ellos que conmigo.

Se puede ser muy asertivo desde la ignorancia. Se puede ser operativo desde el desconocimiento. Se puede tener un conocimiento base y ser capaces de gestionar circunstancias desconocidas, con información asimétrica y muy estresantes.

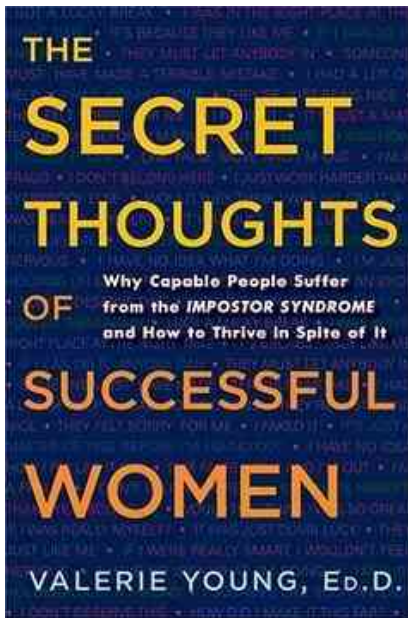
De hecho es algo que ya funciona así sin tener un nombre , como en las urgencias hospitalarias o el intensivismo, o el arbitraje Off-Negreira.

🐦 José María Delgado @JMDelgado_M

1 La capacidad nunca es universal es específica para al concreto. 2 combate real / urgencia el enemigo/ paciente tiene comportamientos no 100% previsibles que cuadren con tu capacidad objetiva entrenada.3 el factor tiempo juega contra ti ya que hay que tomar decisiones ...sigue

Le corresponde al cliente determinar si eres un CPSer o si sencillamente eres un inútil. Caveat Emptor. #finhilo

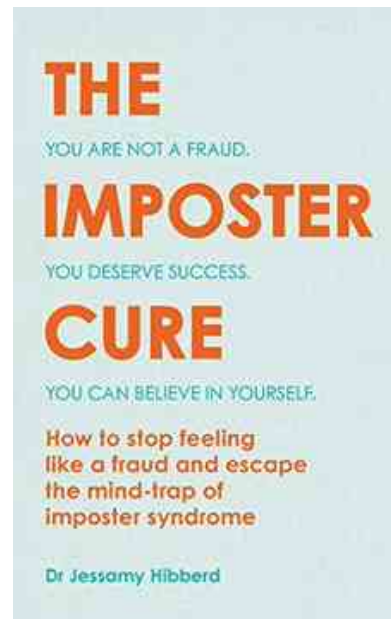
P.D.I: Síndrome de impostor y mujeres, don't get me started.



The Secret Thoughts of Successful Women

goodreads

P.D. II: Este es un libro muy interesante sobre aspectos concretos.



The Imposter Cure: How to stop feeling like a fraud and escape the mind-trap of imposter syndrome

goodreads

P.D. III: Otro clásico, que comenté en el programa de @AdrianSussudio :



https://www.ivoox.com/46-piensalo-otra-vez-think-again-con-javier-audios-mp3_rf_94033621_1.html

P.D. IV: Y que detalló también @EduardoBurgoa en un hilo:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "Think Again", Adam Grant explica cómo podemos repensar y actualizar nuestras creencias ante un mundo que cambia rápidamente. Os resumo las 11 ideas que me han parecido más interesantes. Hilo.

P.D. V: Muchas ideas e inspiración vienen de charlas con Miguel Angel Taberna, eximio internista y amigo del alma. Gracias, Taber!

Final de la turra: El síndrome del impostor en profesionales de la salud y cómo afecta la toma de decisiones en situaciones críticas

[Ver en El Turrero Post](#)

La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado

Categorías: Personotecnia, Trabajo en equipo, Sistemas complejos

Fecha: 31/3/2023

En el hilo turras de hoy, plato fuera de menú porque @cesarastudillo lo vale.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me desdigo. Necesito un hilo. De hecho me deshago del que tenía a medias y éste se cuele en el de mañana. Hablaré de Personotecnia, escala, precisión y la convergencia con los PAV.

A ver, hilo para el inner circle, que esté familiarizado con varias cosas relativas a nuestro pequeño universo intelectual y compartamos un cierto corpus académico básico. Toca venir con los deberes hechos.



Como no somos intelectualmente clasistas sino que queremos que la comunidad sea más inclusiva que la comuna hippie de Charles Manson, adjunto recopilación de hilos recomendados para poder entrar como es debido en el tema.

Personotecnia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: "Pregúntale al Recu"

Procesos de Alta Variabilidad:

Este hilo turra sobre el proceso de la renuncia estratégica y los tradeoffs es uno de mis preferidos de siempre y de los más desconocidos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La realidad es que la estrategia es renunciar. Que el CPS es renunciar. Priorizar. Contextualizar. Usar un martillo para clavar clavos y un destornillador para los tornillos. Hacer elecciones difíciles.

Este tweet en concreto estoy orgulloso de el y tiene un puto like. UNO. @UbaldoHervas is the king.

Otro clasicazo conectado con la personotecnia es este protohilo sobre lo que ya llamaba en el 2019 "Humanización a escala"

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues al final tengo un segundo y puedo hacer lo que le prometí ayer a @velozeto: Hablar un poco de lo que significa la Humanización a escala, particularmente en entornos educativos. Dentro hilo.

Todos en la misma página? Bien, vamos a saltar al pozo.



La pata de mono es un relato de terror escrito por W. W. Jacobs en 1902, en el que un talismán que cumple tres deseos es usado de forma contraproducente. Esta historia gira alrededor de lo sobrenatural, sobre elecciones de vida y sus consecuencias.



La introducción de cualquier cosa que rompa el tablero de juego está condenada a originar consecuencias negativas emergentes.
[https://twitter.com/rdlowrey/status/164000904730584678](https://twitter.com/rdlowrey/status/164000904730584678?s=20...)

Hay un montón de lecturas y subtextos derivados de la lectura, y de alguna nos hemos ocupado en otras ocasiones:

Pero la principal, la que ocupa buena parte del imaginario colectivo, es la idea del tradeoff como ley inmutable.

El tradeoff es la relación existente ente costo-beneficio de dos acciones. A diferencia del coste de oportunidad, el tradeoff mide el beneficio que obtenemos al adoptar una decisión y renunciar a otra.

Por ejemplo, una relectura de la misma tesis y de la Alquimia subyacente es la propuesta core de Full Metal Alchemist. El "intercambio equivalente" es una mezcla entre la estequiometría y la idea del tradeoff.

LW @JustAnAniTwt

Haikyu!! is gonna have to wait a bit.. just started my Full Metal Alchemist: Brotherhood journey

27 tomos para encontrar una alternativa viable a un tradeoff por el cuerpo de tu hermano que se perdió porque al igual que en la Pata de Mono, intentaste traer a un ser querido de la muerte:

Best of Anime Dubs @BOAnimeDubs

Full Metal Alchemist: Brotherhood Edward - Vic Mignogna @vicmignogna Alphonse - Maxey Whitehead Requested by @MalikaiZaHokage "Ed Finds Al's body and promises to come back for him, that scene was so iconic"

En todas las culturas, la idea de intentar retorcer la magia para conseguir propósitos nobles, suele terminar con una dura lección para el osado.



Fantasia - Sorcerer's Apprentice [Selection] (Dukas) - Disney

youtube

A todo esto, la polarización de la recompensa en las propuestas de valor y el auge de la desigualdad aparejado no hacen sino reforzarnos la idea del tradeoff.

 Martinez @MrtnzAlvrz

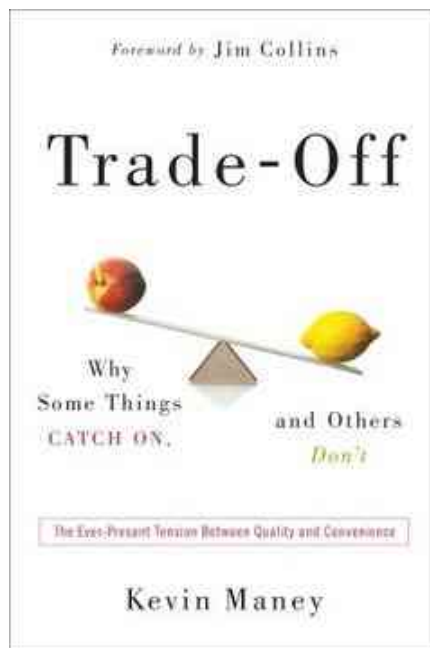
La tendencia que veo en cualquier sector de consumo es que lo que tira es o lo hiperbarato o lo lujo/superlujo, no hay término medio, al que se queda en tierra de nadie lo están matando.

Por cierto, es algo que llevo una docena de años diciendo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No es un problema del COVID . Hice una presentación con dos jorobas a una aseguradora del Ibex hace diez años. O creas valor diferencial percibido o a guerra de precios. El medio es Prypiat.

Este libro de hace ya unos años es un clásico de los tradeoffs en las propuestas de valor:



Trade-Off: Why Some Things Catch On, and Others Don't

goodreads

¿Por qué el RAZR acabó arruinando a Motorola? ¿Por qué Wal-Mart domina las zonas rurales y suburbanas pero flaquea en las grandes ciudades? ¿Por qué Starbucks tropezó justo cuando parecía imparable?

La respuesta está en la siempre presente tensión entre fidelidad (la calidad de la experiencia del consumidor) y conveniencia (la facilidad para conseguir y pagar un producto).

En Trade-Off, Kevin Maney muestra cómo estas fuerzas en conflicto determinan el éxito, o el fracaso, de los nuevos productos y servicios en el mercado.

Demuestra que casi todas las decisiones que tomamos como consumidores implican un compromiso entre fidelidad y comodidad, entre los productos que nos gustan y los que necesitamos.

Las estrellas de rock agotan las entradas de sus conciertos porque la experiencia es de alta fidelidad: no puede reproducirse de ninguna otra forma y, por eso, estamos dispuestos a sufrir inconvenientes por la experiencia.

En cambio, un MP3 descargado de una canción es de baja fidelidad, pero los consumidores compran música por Internet porque es superconveniente.

Los productos que se sitúan en un extremo o en el otro -los de alta fidelidad o los de alta comodidad- suelen tener éxito. Los que se sitúan en el medio -productos o servicios de fidelidad y comodidad moderadas- no consiguen entusiasmar al público.

A partir de ejemplos que van desde Amazon y Disney hasta People Express y la invención del cajero automático, Maney demuestra que las empresas con más éxito inclinan sus ofertas hacia uno u otro extremo (fidelidad o comodidad) a la hora de crear productos y marcas.

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra Limit gong. A casa, toque de queda, la purga.



Los que me seguís en mis múltiples habréis visto que al igual que Wittgenstein termina diciendo que todos los grandes problemas de la filosofía parten de problemas semánticos, yo estoy diciendo que muchos de los grandes temas hot son en realidad procesos de alta variabilidad.

Justicia. Aborto. Gestación Subrogada. No se puede solucionar partiendo de una plantilla, un framework o incluso algo con tantas salvedades como una ley.

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod

NQG E25 Tras el super capítulo con María Blanco, volvemos al formato habitual, con las ojeras, mazmorra y metaverso habituales Hoy para hablar de: Tamames Gestación subrogada CBDcs Enlaces

Cuando alguien intenta legislar desde la ideología, se encontrará de manera automática con colaterales imprevistos. Porque además, la gente de ideología contraria irá de manera salvaje a hackear la ley. Rings a bell?

La mayor parte de los procesos de alta variabilidad son procesos que involucran personas. Las limitaciones de los procesos de alta variabilidad son derivados de su naturaleza personal.

La Personotecnia es una ciencia que no es amable. Y que ha sido prostituida por chamarileros de toda índole.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaba de esto hace poco con la gente de @singular. Hay ADNs que son incompatibles. Alzugaray me trae recuerdos, creo que fue la primera agencia que despellejé en público por usar la palabra "personalización" en vano. 2007 o así. Vía @jjmestrep .

Hacerlo bien es complicado, requiere un esfuerzo previo, y paga a largo, lo que la ha convertido en prácticamente una apestada a favor de atajos de mierda durante dos décadas.



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Pero tiene una cualidad que es prácticamente única: Cuando está bien hecha, es capaz de funcionar a escala sin tener mermas de rendimiento. Es capaz de no sacrificar precisión con la escala. Es capaz de llevar al frutero de barrio a millones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno de los principales usos de la #personotecnia es la construcción de humanización a escala. De manera simplificada, piensa en la frutera de tu barrio: Sabe todo lo que necesita sobre tí y tu familia para servirte lo que necesitas, conoce que te gusta, que no te gusta...

Cuando @cesarastudillo plantea este tweet, se ha comido hook, sink and line la propuesta del tradeoff:

 César Astudillo @cesarastudillo

Lo digo porque si la sobrecapacidad planetaria es una emergencia, puede que haya que tratarla con el sable de leyes restrictivas porque no da tiempo a tratarla con el bisturí de la personotecnia

Y obviamente, nada que le haga más feliz al que quiere hacer algo concreto, directo, simple, y más que probablemente en su propio beneficio, que poder descartar una propuesta alegando que es demasiado difícil o que "no hay tiempo para eso"

"Cualquier tecnología suficientemente avanzada es indistinguible de la magia". Esta frase la escribió el escritor británico de ciencia ficción Arthur C. Clarke, y enseguida ha cristalizado en la cultura popular.

"Tienes en tus manos magia para acertar No me descubras el secreto Es tu manera de dejarme quieto Esta vez has dado en el blanco En todo el camino no hemos dado un paso en falso Es magia con precisión"

"Dónde estás, cómo te has ido Si entre vahos de cerveza veo que has venido Entre vahos de cerveza he visto que te has ido Creo que no eres real." - "Magia y Precisión" Antonio Vega, Nacha Pop

ChatGPT-4, que no razona, pasa el test de Turing porque es indistinguible de un ser humano. Lo único que demuestra es que hay que dejar atrás una métrica que nos ha servido durante décadas.



<https://www.techradar.com/opinion/chat-has-passed-the-turing-test-and-if-youre-freaked-out-youre-not-alone>

La personotecnia suficientemente desarrollada es indistinguible de la magia. #finhilo

P.D. I: Clásicazo:



The Monkey's Paw

goodreads

P.D.

II:

Clasicazo:

<https://goodreads.com/series/49276-fullmetal-alchemist...>

P.D. III: Clasicazo:



Nacha Pop: Magia y precisión

goodreads

P.D. IV: Este pequeño ensayo es una MARAVILLA y me dio la idea subyacente para toda la columna vertebral de éste hilo. si Moore se hubiera comprado la idea del Tradeoff, no hubiera escrito Watchmen:

Alan Moore: magia y precisión

goodreads

Final de la turra: La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado

[Ver en El Turrero Post](#)

La selección española de baloncesto y su trayectoria en el Eurobasket, ignorando tres aproximaciones: épica testosterónica, colectivo-sindical, anomalía estadística negricísnea

Categorías: Trabajo en equipo

Fecha: 21/9/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como comenté en su momento, vamos a hablar de la selección española de baloncesto y su trayectoria en el Eurobasket.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana, en sus pantallas.

Para ello voy a ignorar conscientemente tres aproximaciones al hacerlo: la épica testosterónica, la colectivo-sindical (en parte) y la de la anomalía estadística negricísnea.



Y lo voy a abordar desde la perspectiva problem-centric. La naturaleza del problema determina todo. Da igual las fichas que tengas, lo importante es como contribuyen a resolver el problema. El talón de Aquiles del Big Data.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En breve, el agua moja, el viento seca, y el problema determina los datos necesarios para resolverlo.

La perspectiva problem-centric tiene una ventaja y un inconveniente: La ventaja que tiene es que es exactamente como hay que afrontar los problemas, y en concreto los problemas complejos.

La desventaja que tiene es que asume varias cosas, fundamentalmente que tienes solventado el factor X, y como hemos visto muchas veces, eso son palabras mayores por lo general.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de por qué en general ser un "listo" o un hijo de puta te suele traer problemas a largo plazo. Hoy vamos a hablar a tope de Factor X.

Lo primero que hace Scariolo de puta madre es gestionar expectativas, fundamentalmente hacia fuera:



<https://www.gradaj.com/2022/08/31/declaraciones-sergio-scariolo-rudy-fernandez-inicio-eurobasket/>

"Cada partido va a ser un escollo. Y si no lo superamos, trataremos de aprender. Esto no termina aquí. No estamos en la operación de sacar rendimiento máximo en este campeonato; sino en un proceso de relevo generacional. Estamos mirando bastante más allá"

Majestuoso. Tenemos un eurobasket de transición. Ya no tenemos apuestas seguras. Hay que explorar y hacer hipótesis. A aprender y perfil bajo. Olé tus coglioni bresciani, compadre.



Hablé en su momento de lo importante que es aguantar de manera rocosa cuando todo viene de frente, y en más profundidad en nuestro libro sobre estoicismo.

 Bookstrapping @bookstrapping_

La filosofía estoica tenía como obsesión dar respuesta a preguntas que todavía nos seguimos planteando actualmente. En el libro de @Recuenco y @GuillermoDeHaro hay 6 CONSEJOS para aplicar el estoicismo en nuestro día a día Hilo

Y venía la carretera llena de curvas, aparte de que el coche históricamente glorioso lo acabábamos de llevar al desguace.



<https://as.com/baloncesto/2022/08/03/reportajes/1659518807-516549-ganando-cabreo-suns-mavericks-booker.html>

Es muy facil hacer equipo cuando todo va bien, pero los desafios a la calidad del liderazgo se producen realmente cuando todo sale de aquella manera.

El caso de Eslovenia contra Polonia fue exactamente de libro. No hay un líder en el vestuario capaz de gestionar cuando el tema se tuerce. Y mira que soy fan de Luka, que tiene un talento sobrenatural.



En el Eurobasket del 2017 a Eslovenia todo le vino de cara, desde el factor sorpresa al estado de forma de los guardaespaldas de Luka (Dragic, Randolph...)



<https://cadenaser.com/ser/2017/09/17/deportes/1505680537-707390.html> @Recuenco

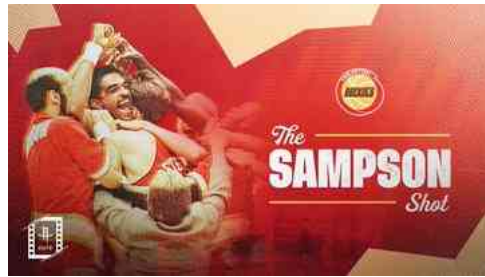
Paradójicamente Luka comentaba que los Phoenix Suns parecían muy duros cuando las cosas les iban bien.



<https://www.mundodeportivo.com/baloncesto/nba/2022/08/03/ganando-cabreo-suns-mavericks-booker.html>

Un equipo hipotecado a una superestrella está jodido en el momento en que esa persona, que no es un Dios del Olimpo, tiene un lapso de ejecución. Máxime en contextos en los que a partir de un momento todo son partidos eliminatorios. Ragnarok. Götterdämmerung.

Una final como la de la NBA, a múltiples partidos, permite recuperar partidos malos aislados, y no suele generar colapsos brutales (Recuerdo solo un caso, el de Ralph Sampson en las finales del 86).



Rockets Cuts | Ep. 9 | The Sampson Shot: Rockets' 1986 Playoff Run | Houston Rockets

Episode 9 of Rockets Cuts features two pivotal games during the Rockets' 1986 playoff run to the NBA Finals, including Ralph Sampson's historic game-winner i...

youtube

De entre las muchas lecciones de la selección, una fundamental tiene que ver con la exhibición de dos temas infravalorados: Solidaridad y confianza entre compañeros y Consistencia.

El rol de estrella estuvo tremendamente repartido, todos apretaron los dientes, todos eran conscientes de lo que tocaba ese día y se aplicaban a ello. Problem over system over goals. Y la mejor versión de España y la peor versión de España eran muy similares.

Hablé de la defensa en su momento:

Tuve un entrenador (de basket) que decía que todos tenemos días mejores o peores en ataque, pero la que defensa era innegociable porque solo demandaba querer hacerlo y bajar el culo.

Alberto Díaz ha sido el epitome del jugador de equipo que rellena un hueco. Llegar al estrellato y al amor incondicional de la afición a través de tu comportamiento ejemplar cuando tu destino era verlo desde un sofá es una historia DE LA HOSTIA.



Alberto Díaz emocionado tras ganar a Alemania

youtube

España ha reinventado el highlight desde el highlight defensivo. Rudy arrojando su cuerpo HECHO ASTILLAS para llegar a una pelota, Alberto defendiendo con el cuchillo entre los dientes, Garuba taponando salvajemente una penetración.



<https://www.elimparcial.es/noticia/242937/deportes/eurobasket-2022-la-espana-de-la-garra-la-defensa-y-rudy-luchara-por-las-medallas.html>

Han desactivado por completo la lógica perversa que yo apuntaba en su momento de qué es lo que consideramos acciones de primera y de segunda:

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

Posiblemente tenga que ver con que a la gente le emociona mucho más un gol que un buen tackle, aunque ambos sean necesarios y los equipos full ataque solo ganan en la Playstation:

Un grupo con un liderazgo asfixiante es un problema. Nadie se atreve a tirar, nadie asume que es su día, nadie se sale del plan establecido. En un entorno repartido de manera sana, mucha gente puede explotar en un momento dado.

La gente de Funky Business era consciente de una verdad incómoda:

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

De todos modos, ya lo decían los de #funkybusiness: En la élite, las diferencias son mínimas. #ComeonSpain

Juancho tuvo tres partidos de anotación cero antes de su explosión en la final con 28 puntos.



España no ha jugado de la hostia, pero tenía clara la estrategia, y se aplicaba a ello de manera sistemática. Y han sido pacientes y resilientes mentales. Scariolo ha sido un puto témpano. Rollo Carletto.



<https://elpais.com/television/2022-05-27/el-dialogo-entre-valdano-y-ancelotti-uno-no-decide-ser-tranquilo.html>

Toda aproximación problem centric es COLECTIVA, pero es complicadísimo igualar de manera efectiva colectivos heterogéneos. Ya comenté en su momento sobre, por ejemplo, las colectividades aragonesas de la Tierra Civil.

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

De todos modos, las pequeñas comunidades utópicas comunistas que hubo en Aragón funcionaban fenomenal. Siempre y cuando no incluyeras a ningún médico o ningún profesional cualificado en ellas. El problema siempre es la escala y salir de la mera subsistencia.

Por eso la aproximación rocosa/funcionarial/colectiva tampoco funciona. Y el summum de la gilipollez es la dicotomía ultraindividualidad a là Ayn Rand / Comunismo unicórnico.



La propia Francia no ha disfrutado una mierda. Y llegaron a la final de chiripa. Malas dinámicas, malas caras, mala gestualidad, malas sensaciones, un banquillo de hielo, cero emocionalidad. Y un gesto final de gañanes discapacitados emocionales.



<https://www.eldesmarque.com/fiba-eurobasket/noticias/1585089-la-falta-de-respeto-de-francia-a-espana-en-el-eurobasket-mal-perder-ante-el-campeon?ssp>

Hablé en su momento de los equipos de Playstation y por qué no funcionan fuera de la Playstation:

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de otra sutileza de la Orquestación cognitiva, la razón por la que los equipos de Playstation solo funcionan en la Playstation.
https://twitter.com/Recuenco/status/1502232034420396033?s=20&t=6nq2ULnD_GVo23JujMGxLw...

España analizó claramente que solo por talento no tenía nada que hacer y que había que plantear este Eurobasket como un periodo de transición.

La motivación cuenta, por supuesto. El propósito y el sentido son críticos a la hora de conseguir objetivos. Los doce sabían lo que querían. Los roles eran intercambiables, animar o asumir el liderazgo.

Volvemos aquello de los insectos de Heinlein.

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

La especialización es para los insectos (Hanlon).

La madre que me matriculó en Algebra Lineal. Turra Limit Buzzer. A plegar y resumir. Vamos a ello.



España ganó porque a diferencias leves de talento, mostraron un mayor grado de inteligencia colectiva que los demás.

Cada partido era un problema distinto, que fue abordado de manera única, con diferentes recursos adaptados, dentro de una estrategia y framework de gestión de la frustración constante.

Aquí podeis ver como la estrategia de la final no tuvo nada que ver con ninguno de los partidos previos del Eurobasket:

Twitter Marc Castillo @Marc_Castillo

| ESPAÑA - FRANCIA (Final Eurobasket 2022) He vuelto a revisar la finalísima de ayer en Berlín. 14 cortes de vídeo y 3 pizarrazos. Esto es lo que he encontrado:

Los equipos opacados por su superestrella triunfan y mueren a manos de ella. Una de las principales lecciones de la selección ha sido que hay vida más allá de ellas si se activa la inteligencia colectiva.

Particularizar en la actuación individual de alguien o en sus cualidades individuales, y asumir que si puedes, quieres, es reducir la complejidad a niveles ridículos.

El libro que inspiró a Rudy Fernández mis cojones morenos.

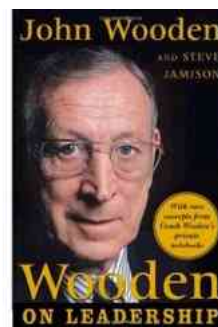


<https://www.marca.com/baloncesto/eurobasket/2022/0>

Orquestación, orquestación, orquestación. Análisis profundo de la problemática sin trivialidades ni simplificaciones de causas múltiples. Sistemas sobre resultados. Percutir. Paciencia. Estoicismo. Lo que llevo predicando toda mi puta vida.

Enhorabuena, campeones. No tanto por el Eurobasket que también, sino por las lecciones gratuitas repartidas. #finhilo

P.D. I: Solo un libro hoy, directo de la persona que le dijo a Bill Walton superstar que o se cortaba el pelo o le iban a echar mucho de menos en el equipo. Jefazo.



Wooden on Leadership: How to Create a Winning Organization

goodreads

Final de la turra: La selección española de baloncesto y su trayectoria en el Eurobasket, ignorando tres aproximaciones: épica testosterónica, colectivo-sindical, anomalía estadística negricísnea

[Ver en El Turrero Post](#)

Los emulsificadores de equipo: el proceso de mezclar dos líquidos que son difíciles de mezclar

Categorías: Trabajo en equipo

Fecha: 27/5/2022

En el hilo turras de hoy, como mencioné ayer, vamos a hablar de los emulsificadores de equipo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaré de Al Horford, Andy Fletcher, y de los emulsionantes colectivos.

Hilos previos relacionados son el de construcción de equipos CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @lviasAren. #dentrohilo

Trabajar en equipos CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y tal y como comenté en su momento, hablaremos de Pirlo y Gattuso. Hablaremos de trabajar en equipos CPS. <https://twitter.com/Recuenco/status/14996405300488478?s=20&t=QCOtu69M8YCTWAC1a0Umow...>

Y el de equipos Playstation (Que te lleva a otros importantes como el de orquestación de pedalada) :

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de otra sutileza de la Orquestación cognitiva, la razón por la que los equipos de Playstation solo funcionan en la Playstation. https://twitter.com/Recuenco/status/1502232034420396033?s=20&t=6nq2ULnD_GVo23JujMGxLw...

Emulsionar es el proceso de mezclar dos líquidos que son difíciles de mezclar. El enfoque principal de emulsionar es la dispersión de la fase discontinua en gotitas preferentemente finas.

Las máquinas rotor-estator están particularmente bien adaptadas para las tareas de emulsificación.

Numerosos ungüentos médicos, productos cosméticos, leche, mayonesa y aderezos son emulsiones. El proceso de emulsificación puede visualizarse imaginando la mezcla agua con aceite, o con grasa. ¿Cómo mezclar aceite y agua?



Incluso después de intensa agitación durante un largo período de tiempo, el aceite flota nuevamente en la superficie del agua. El aporte de energía es importante aquí, pero también la tecnología empleada, la emulsificación.

Las emulsiones se estabilizan por lo general mediante emulsionantes tales como los tensoactivos, que se mezclan en una de las dos fases antes de emulsionar. Los emulsionantes son una parte de agua (hidrofílico) y una parte de amantes de las grasas (lipófilo).

Un lado de la molécula de emulsionante se une con el agua y el otro con el aceite. De esta manera, los emulsionantes estabilizan las gotitas producidas y por lo tanto contrarrestan una segregación de la emulsión.

Un emulsificador de equipo es la persona que es capaz de poner a trabajar de manera conjunta a personas completamente incompatibles dando un sentido y un propósito a una mezcla potencialmente inestable y explosiva.

Muchas veces su labor solo se percibe cuando desaparece. Cuando se le saca del tablero, parece que se elimina una parte que no aporta y fácilmente sustituible, pero de repente la mayonesa se corta y se echa a perder. Un Makelele, para los que me entienden.



No es un ejemplo de empuje/freno entre emocional/racional, como ocurría en el hilo donde hablaba de Escobar y Gaviria:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, quiero hablar de la gente racional y la gente pasional. De su difícil convivencia, de su fascinación mutua, y de como de su adecuada mezcla y aplicación depende que todo funcione o todo estalle.

Es más bien una consolidación, una cohesión, un pil pil, una consecución de un estado de la materia diferente de los originales.

Voy a usar dos ejemplos de lo que planteo en dos entornos completamente diferentes. La música y el baloncesto.

Vamos a empezar con Andrew Fletcher, el recientemente fallecido teclista de Depeche Mode.

 Depeche Mode @depechemode

Nunca tuvo algún talento especial para la música, únicamente su amistad incondicional con Martin Gore, por lo que en un principio se dedicó a llevar las cuentas y a hacer de road manager.

Esa fue su labor en el grupo durante sus primeros años hasta que Jonathan Kessler tomó ese lugar en 1986. Además de ello, siempre participó como teclista con Depeche Mode.



Vince Clarke abandonó el grupo después de su primer disco, tras unos meses fue sustituido por Alan Wilder, que por el contrario, era un teclista de la hostia, el productor de facto de DM en varios discos y un músico espectacular.

Su relación con Wilder se fue deteriorando según iba teniendo discusiones con él porque siempre le reprochó que no aportaba nada al grupo en términos musicales.

Presuntamente ambos habrían tenido una discusión subida de tono, en la que incluso habrían llegado a las manos, antes de un concierto en Salt Lake City durante la gira Tour for the Masses.

En 1990 se ausentó poco antes que concluyeran Violator, y en 1994, cuando la gira Devotional Tour se extendió por Canadá y Estados Unidos como Exotic Tour, debido a una crisis nerviosa abandonó la banda, por lo cual Daryl Bamonte tomó su lugar para concluir la gira.

En 1995 Alan Wilder abandonó el grupo y éste entró en la peor crisis que habían tenido hasta ese momento; la disolución fue una opción real.

En 1996 se reunió con Martin Gore para comenzar a trabajar en un nuevo disco, se pensó muy seriamente en prescindir de David Gahan quien parecía irremediabilmente sumergido en su adicción a las drogas.

Sin embargo, la presencia de Fletcher resultó ser el factor de unidad que sacó adelante a la agrupación, después de todo Martin Gore tan solo era un músico talentoso con problemas y Dave Gahan era un buen cantante con muchos más problemas, pero con Fletcher eran un grupo.

Para 1997 asumió el papel de portavoz oficial de Depeche Mode a la hora de dar entrevistas y hacer promoción, además viajó por el mundo presentándose como DJ.

Es de llamar la atención que en los álbumes de Depeche Mode como trío, (ABF 1982, Ultra 1997, Exciter 2001, PTA 2005, SOU 2009, DM 2013 y Spirit 2017), Fletcher tuvo una mayor participación vocal.

Una especie de hincapié acerca de que el grupo en esos discos estaba conformado tan solo por tres integrantes. Sin embargo, su participación vocal en escenarios fue mucho más limitada.

Durante años el papel de Fletcher en el grupo fue motivo de confusión, aún entre sus propios seguidores. En realidad, su rol en Depeche Mode fue grabar las partes de bajo eléctrico, las cuales en concierto se reproducían desde sintetizador.

En los videos promocionales "It's No Good" y "Useless", ambos del álbum Ultra de 1997, se hacía una referencia a ello al aparecer Fletcher como un contrabajista en uno y con el bajo en el otro. En conciertos, Fletcher en realidad sólo tocaba las partes más básicas de teclado.

En febrero de 2010, en un concierto especial de DM en Londres, apareció sin previo aviso Alan Wilder para tocar con Martin Gore el tema "Somebody", al salir del escenario Fletcher lo paró en el camino para abrazarlo, conciliando aquella vieja rencilla nunca publicitada.

Otro ejemplo claro es el de Al Horford:

 Manuel Juanes @Manuel_Juanes

Horford, factor X de estos playoff. A ver si @Recuenco se anima a hacer un hilo sobre el encaje de determinados individuos en determinadas estructuras. (Por ej. Horford-Celtics)

Nadie confiaba en que Holford tuviera un papel relevante en Boston, después de dos horripilantes pasos por OKC y Philadelphia.



La realidad es que en OKC tenía muy buen encaje, pero el equipo estaba tankeando duro y no interesaba tenerlo en pista. El timing también cuenta.

Holford es una persona que se siente engranaje y que es capaz de ser tremendamente responsable con su labor en pista y con su forma física. No saldrá en los resúmenes de la semana, pero hace el trabajo sucio y es capaz de meter sus tiros cuando está en forma y confiado.

Los Boston Celtics deben una gran parte de su cambio de rumbo al propio cambio de Horford. Con su juego ofensivo en expansión, los equipos están tomando nota, y eso abre más cosas para Jayson Tatum y Jaylen Brown.

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra Limit alert. Análisis meramente superficial. Cerrando y recogiendo.



Los equipos dependen absolutamente de sus dinámicas internas. No son el resultado de la suma de sus partes. Se producen multitud de procesos emergentes que pueden potenciar o mermar el resultado final.

Un emulsionador no es un mediador. La mediación se dedica a intentar lograr acuerdos entre partes involucradas emocionalmente y tirar puentes entre facciones imposibilitadas de tener una comunicación funcional, pero se limita a conectar sin necesariamente expandir.



El emulsionador de equipo puede hacer trascender un equipo a su capacidad teórica por medio de su contribución a la cohesión interna y su sacrificio en aspectos oscuros que permite que otra gente se centre en lo que sabe hacer mejor.

En ocasiones esos procesos se pueden dar de manera espontánea o sin la aparición de un emulsionador de equipo concreto, pero el resultado es el mismo, el exceder las expectativas iniciales:

 Alberto Egea @estoper

Sobre talento y liderazgo en el Real Madrid:

Hablamos en un momento dado del lamentable rendimiento que ofrecen los equipos Apolo. Un emulsionador es una especie de AntiApolo, una persona que permite que un grupo limitado trascienda a su teórico umbral limitante.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fue mi amiga Elena Sanz, recientemente fallecida y ex presidenta de Mensa a su vez, la que me llamó la atención sobre el concepto de los equipos Apolo.

Un emulsionador es una persona con el ego bajo control y que es capaz de sacrificar su brillo personal por el objetivo colectivo. No es que no tenga ego, es que entiende su labor y no le importa llevarla a cabo.

La química de un equipo es un delicado equilibrio, la función emulsionante muchas veces no es percibida en toda su intensidad e importancia y eso puede llevar a pensar que es prescindible. Think again. #finhilo

P.D I: Imprescindible el hilo de @EduardoBurgoa sobre el libro de Belbin:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En el libro, Belbin explica en profundidad los factores de éxito de los equipos aportando sus resultados experimentales y casos de estudio. Un gran libro de la lista CPS de @Recuenco. <https://goodreads.com/book/show/6977314-management-teams...> #finhilo

P.D II: Los libros sobre emulsificantes no son pródigos en metáforas y suelen ser bastante áridos como casi todos los de química, pero este se lee bien porque el ángulo es culinario:

A Chef's Guide to Gelling, Thickening, and Emulsifying Agents

goodreads

Final de la turra: Los emulsificadores de equipo: el proceso de mezclar dos líquidos que son difíciles de mezclar

[Ver en El Turrero Post](#)

El trabajo en equipos CPS, usando la metáfora de Pirlo y Gattuso

Categorías: Trabajo en equipo

Fecha: 4/3/2022

En el hilo turras de hoy, y tal y como comenté en su momento, hablaremos de Pirlo y Gattuso. Hablaremos de trabajar en equipos CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Al hilo de esto, éste fin de semana hablaré de Pirlo y Gattuso.
<https://twitter.com/manuelabat/status/1499514155136606210...>

Le tomo prestada a Salvador Navarro la metáfora de Pirlo y Gattuso, no solo porque es perfecta, sino porque ha sintetizado de manera impecable de qué va el seminario de CPS que dirijo en la UNIR.



Complex Problem Solving: Síndrome de Estocolmo, Pirlo + Gattuso y Huevos con Bacon

Todo llega a su fin. También el curso de Complex Problem Solving (CPS) o Resolución de problemas Complejos que el gran Javier G.

linkedin

Os recuerdo que ya he hablado del tema aquí, aunque desde el ángulo fundamentalmente de la multidisciplinariedad, pero ya dejaba claro una serie de reglas del juego. Aquí vamos a hablar de dinámicas internas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @lviasAren. #dentrohilo

Pirlo y Gattuso fueron dos jugadores legendarios del Milan y de la selección italiana de fútbol. El paradigma del fino y el carnicero, el Bud Spencer y el Terence Hill del fútbol.



Genaro Gattuso no era arte y nunca buscó serlo. El italiano siempre fue muy consciente de sus limitaciones y apenas intentó sobresalir de su papel. Gattuso era un Bad Boy, un Gangsta Rap, un perro de presa.

Corría sin parar por todo el campo dispuesto a causar temor entre sus rivales. Sabía de su mala fama y, día tras día, se esforzaba para que esta fuera peor. Peleas, patadas, polémicas y pases cortos.



Gennaro Gattuso (Peleas)

youtube

Andrea Pirlo estaba a su lado. Él era otra cosa. Pirlo era un esteta, un conossieur, un Barýshnikov. El centrocampista es, para muchos, el futbolista con más elegancia y estilo que ha pisado un campo de fútbol. La lírica y la habilidad.



Sus pases medidos eran perfectos, cada toque de balón era digno de admiración. Además, su melena ondulada al viento cual anuncio de Sunsilk reforzaba la percepción de que estábamos viendo un arcángel en la tierra.



La narrativa clásica es que Gattuso era un leñero y no le quedaba más alternativa que ser un picapedrero. Que era un terrone (palurdo) entre el terronismo medio del futbolista italiano.

Y que Pirlo era un bailarín de ballet, un elegido por los dioses y que el resto de la gente debería rendirse de manera obvia a su gracia sobrenatural.

La realidad es que Gattuso podía haber sido el líder indiscutible de un equipo menor, pero era plenamente consciente de que juntos eran mejores y podían aspirar a más. Lo mismo le pasa a Casemiro. o Davids.



Y que Pirlo pudo ser Pirlo porque el resto de la gente se puso a trabajar asumiendo que Pirlo aportaba cosas que ellos no podían aportar y que el objetivo común imponía las reglas.

Que le cuenten a Messi como degeneró su carrera profesional una vez que el tiempo le fue despojando de las mantas que le iban tapando sus limitaciones y reforzando sus virtudes.

En el otro hilo ya hablé de la problemática con los equipos Apolo, ahora quiero hablar del "dangerous unstable individual"



Beetlejuice the Musical - Say My Name Lyrics

Say My Name from Beetlejuice the Musical with Lyrics.

youtube

A lo largo de mi vida me he encontrado a gente de un talento excepcional, casi sobrehumano. Llevar 30 años en @MensaEspana os podéis imaginar que me ha dado mucha oportunidad de ver auténticos truenos en directo.

Y me he encontrado gente que jamás ha triunfado profesionalmente en contra de todas las previsiones. Le echan de un sitio. Le echan de otro. Sale por la puerta de atrás de otro. No pueden progresar ni mantener una carrera.

Siempre es una conjura de los necios, siempre es un inútil, una incompetente, alguien que no entiende, alguien que no es capaz de ver lo obvio. El infierno siempre son los otros.

Termina de funcionario, infraempleado, en micropymes, rodeado de gente que o bien le aguanta o no tiene más remedio que aguantarle. Resignado a que es su destino por luchar de manera indomable contra "el statu quo"

Os he contado que Unabomber era como que muy superdotado?



<https://www.quora.com/Is-Ted-Kaczynski-a-genius>

El equivalente en el mundo del futbol sería el ubermensch definitivo, el futbolista con tres huevos: Zlatan Ibrahimovic.
<https://youtube.com/watch?v=c6MC1bLvqEA...>

Si los mides individualmente, los picapedreros parece que pierden. Huelga decir que un titán como Zlatan ganaría a Gattuso en una competición individual. Ahora pensemos en lo que ha ganado Zlatan y lo que ha ganado Gattuso.



<https://www.facebook.com/unsupportedbrowser>

De lo que también os he hablado es de este libro y de los Versalles del bullshit:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

He hablado, aunque no en profundidad, si en reiteradas ocasiones, del libro de Neven Sesardić "When reason goes on holiday":
<https://twitter.com/Recuenco/status/1312346854542192641?s=20...>

Es imposible mantener un nivel sublime en nada de manera constante. Siempre hay alguien más alto, más guapo, más rápido, más inteligente. De serlo al mismo nivel en varias disciplinas diferentes ni hablamos.

Hay un episodio clásico de "The Twilight Zone" que se llama "Mr Denton on Doomsday" sobre lo que ocurre cuando quieres ser el más rápido en desenfundar.



S01E03 Mr Denton on Doomsday

youtube

Rod Serling, el creador de The Twilight Zone, que tuvo una vida fascinante hasta su muerte prematura, es un ejemplo perfecto de este tema.



Escribió buena parte de la narrativa televisiva más clásica de TV de todos los tiempos, pero exprimido por las demandas de la serie, bajó de nivel paulatinamente hasta terminar cancelándose en la sexta sesión.

La madre que me matriculó en Ensamblador. Turra limit Alert. Siempre a medio polvo. A recoger la mesa y poner el friegaplatos.



Un equipo CPS es arrojado en medio de la selva con el objetivo de resolver una problemática en terreno desconocido. Y como hemos hablado, es cada uno de su padre y de su madre. Y se necesita que todos caigan de pie.



Un equipo CPS no se puede permitir luchas de ego ni las clásicas dinámicas de power pushing porque no es jerárquico. Es reconfigurable, orquestable y más horizontal que vertical. Son roles, no posiciones. Mallas y no organigramas.

Un equipo CPS utiliza como engranajes a gente que podrían ser líderes y capos en cualquier otra circunstancia porque tiene claro que el objetivo tiene prioridad sobre su ego y su cosmovisión.

En un equipo CPS, la gente termina encontrando su rol de manera natural si es capaz de interactuar con los demás de manera flexible y relajarse ante el aparente caos inicial.

En mis trabajos de clase en el master de CPS siempre ocurre lo mismo: Dos grupos resultan excepcionales, dos grupos implosionan, ocho lo llevan mejor o peor.

Es exactamente una distribución normal. El resultado del azar. En algunos sitios las estrellas se alinean, en otros es un desastre. No lo sabes hasta que no se ponen en marcha. Es una puta Galton Board.



The Galton Board

Get my favorite science and math toys delivered right to your door: <http://www.curiositybox.com> Buy a Galton Board here: <https://www.curiositybox.com/store/...>

youtube

Siempre tenemos estudiantes que se quejan porque no tienen claro que es lo que les piden para aprobar ignorando que efectivamente, ese es el propósito del seminario.

Desactivar una mecánica de mierda implantada durante siglos en la que se te recompensa por hacer o decir un tema concreto de una manera concreta sin pensar. Porque tu labor es encajar en problemas y situaciones precocinadas. Donde un buen alumno es alguien knee jerk.

Obviamente no podemos comparar el CPS con la construcción de edificios. O las operaciones a corazón abierto. Ya hubo un montón de CPSers que tuvieron que lidiar con ello y que mataron a mucha gente en el proceso de aprendizaje para que ahora tengamos que reinventar la rueda.

Pero yo necesito si quieres practicar el CPS, que la gente sepa adaptarse a otra gente, sea capaz de caer del paracaídas y moverse en territorio enemigo de manera pseudocoordinada al principio, y sea capaz de guiarse en zonas donde no se tiene un mapa.

Y si eres un puto genio, fenomenal. Nos vienes que te cagas. Pero pon tu talento al servicio de la misión o te vas a quedar fuera. Y si tu misión es grande, necesitarás coordinarte con más gente. Necesitarás uno más.



You think we need one more

Brad Pitt, George Clooney, Oceans 11

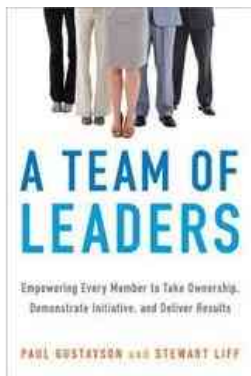
youtube

Porque si piensas que estás por encima de la misión, tienes un problema de agencia. Y estás sirviendo a tu agenda personal, no a tu grupo de trabajo, no a tu empresa, no a tus socios, no a tu partido, no a tu país. Respetable, pero no estamos en el mismo barco.

Porque si alguien piensa que es más importante que la misión, siendo posible hasta que tenga razón, siempre hará cosas pequeñas y siempre quedará la duda del "Y si..." Nunca tomará el nido del Aguila ni asaltará el Bellaggio. #finhilo



P.D: Libros clásicos además de los que ya he mencionado reiteradamente en la lista de libros CPS (Belbin, McChrystal...)



A Team of Leaders: Empowering Every Member to Take Ownership, Demonstrate Initiative, and Deliver Results

goodreads

P.D II: Este tiene hasta un cómic:
https://goodreads.com/book/show/21343.The_Five_Dysfunctions_of_a_Team...

P.D III: Del sentido arácnido de la comunidad hablamos otro día. Uno adivina que hoy voy a hablar de Zlatan, con otro tengo ayer esta conversación:
https://twitter.com/Rocks_Gt/status/1499876963946749961?s=20&t=zvIopK8iYoBtMXsW2iSxQQ...

P.D IV: Ayer mi bro @ahedilla se quejaba de que "When Reason" no hace más que percudir una idea y @alfonsosiri se quejaba de que Sesardic tiene un sesgo contra los intelectuales de izquierda. Los dos están en lo cierto.

 Antonio Hedilla @ahedilla

Amigos de @HeavyMental_es , con este me tenéis que devolver el dinero. Sí, muchos filósofos abrazan causas locas y cafres, pero más que el recopilatorio de barbaridades, me interesa saber por qué.

P.D V: Este hilo no es un ad hominem para nadie. He pensado en no menos de ocho personas diferentes, hombres y mujeres, mientras lo escribía. Un par de ellos ya están muertos, ambos en trágicas circunstancias.

P.D VI: No se si @Tyrexito se lee mis hilos porque son insufribles, pero cualquiera que haya leído a Herminio Bolaextra habrá apreciado el homenaje.

P.D VII: Si alguno ha intuido que yo era un Unabomber de joven, está en lo cierto. Me gustaría pensar que a día de hoy mi equipo es consciente de que soy consciente de que son imprescindibles para mi.

Final de la turra: El trabajo en equipos CPS, usando la metáfora de Pirlo y Gattuso


[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre hacer proyecto llave en mano para hacer CPS

Categorías: Trabajo en equipo

Fecha: 12/11/2021

Pues efectivamente, hoy no habrá hilo turras as usual, pero como me conocéis bien y el resto de las fulanas de @HeavyMental_es se están duchando, unos cuantos flashes rápidos.

 Fernando Garcia-Quismondo ()
@FGQuismondo

"No me da para hacer hilo turras mañana".
Ya... ya...

Lo siento, sobre el #COP26 no quiero hacer algo liviano así que volveré a ello con full hilo turras.

Tampoco voy a hablar de la parte mollar del ITER porque el podcast del lunes vamos a ir a cuchillo. Y Nacho es un animal y os va a encantar.

Pero si quiero hablar de ésto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando me piden un proyecto llave en mano para hacer CPS...

@iterorg es el ejemplo perfecto de problema complejo. Hay 22 Bn€ en juego y NO SABEN QUE SE VAN A ENCONTRAR.

Son situaciones tan extremas y de las que no hay ningún tipo de precedentes que hay varios escenarios en los cuales si se dan, hay que cerrar el quiosco y mandar a todo el mundo a su casa.

La media de personas que están trabajando en un momento dado allí es alrededor de 5000. De 20 a 30 nacionalidades diferentes. En obras que de manera individual ya serían espectaculares, tanto obra civil como criogenización, aspectos científicos, de management...

Todo el mundo es perfectamente consciente de que es lo que está realizando constantemente son hipótesis. Todo el mundo es perfectamente consciente de que el Gantt en el que están trabajando puede saltar por los aires de la noche a la mañana.

Todo el mundo al mismo tiempo es perfectamente consciente de que es posible que realicen una labor titánica y no se coman una mierda.

Nadie cuenta con ello, pero también son conscientes de que por el camino pueden hacer descubrimientos maravillosos que le pueden cambiar la vida por completo a la humanidad.

De hecho existe una comunidad de fusión en el mundo cuyas lealtades trascienden barreras idiomáticas, políticas, culturales, o de cualquier otro tipo. Su única lealtad real es a la solución del problema.

Todos son conscientes asimismo que más allá de una comunidad de nerds dedicados, sus esfuerzos pasan completamente ignorados por el resto de la humanidad. Todos son perfectamente conscientes de que la mayor parte de ellos serán ignorados por la historia.

Les pagan razonablemente bien, pero tampoco para tirar cohetes. Les cuesta encontrar talento que quiera irse a lo más profundo de la Provenza francesa. Pero todos al mismo tiempo se sienten responsables de llegar donde nadie ha llegado antes.

Y aunque no tenga ninguna garantía de que lo puedan conseguir, saben que realmente están golpeando con el machete en los extremos no civilizados de la jungla del conocimiento. Y eso les vale. Y gestionan la incertidumbre de no saber si mañana se cerrarán las puertas para siempre.

Son un grupo de personas que tienen un montón de conocimientos completamente heterodoxos que están siendo orquestados de manera cognitiva para obtener la resolución a un problema que no la tiene de momento.

Y el hecho de no tener claro cuál va ser el destino, cuál va ser el camino, cuáles van a ser los recursos, y el hecho de venir de trabajar en proyectos llave en mano y no estar acostumbrados a gestionar la angustia y la incertidumbre, no les para en absoluto.

“ITER” significa “en el camino” . Fucking so much yes.



Bienvenidos al Complex Problem Solving.
#finhilo

Final de la turra: Sobre hacer proyecto llave en mano para hacer CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados

Categorías: Personotecnia, Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo, Factor x

Fecha: 7/5/2021

En el hilo turras de hoy, y tal como comenté, vamos a hablar de Black and White Thinking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Toda esta turra condescendiente y paternalista (chupito!) es un spoiler descarado del hilo turras de mañana: Hablaré sobre black and white thinking.

Disclaimer: hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados, así que vamos a un puto campo de minas Claymore. El que ignore mi relación de amor/odio con ella que repase este hilo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En nuestro hilo turras de hoy, vamos a contestar esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/UbaldoHervas/status/132860766909204s=20...>

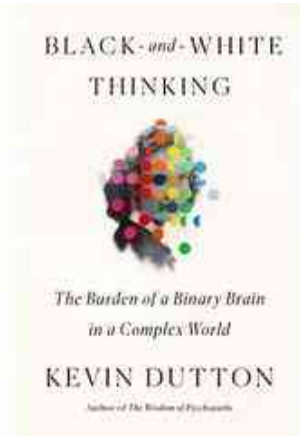
El black and white thinking viene a ser, simplificando mucho, una mirada a la realidad en términos de buenos y malos, blanco y negro, extremos, sin matices ni manera de conciliar las dualidades ni las dicotomías en algo cohesivo. Objetivismo no ideológico, sino psicológico.



Como os podéis imaginar, para un fan del bothism, los matices, el nuance y la complejidad como yo, es pura belladona destilada. Para más detalles, aquí: [https://en.wikipedia.org/wiki/Splitting_\(psychology\)...](https://en.wikipedia.org/wiki/Splitting_(psychology)...)

Mi interés en el tema, ya potente per se, se ha intensificado últimamente: Desde el mero hecho de vivir la situación que vivimos actualmente a la lectura de dos libros concretos, uno que entra directo con el tema y otro de manera periférica:

Black and white thinking de Kevin Dutton:



Black-And-White Thinking: The Burden of a Binary Brain in a Complex World

goodreads

The righteous mind de Jonathan Haidt:



The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion

goodreads

Vamos con el primero: A la pregunta ¿Por qué pensamos en términos binarios como "nosotros contra ellos"? Dutton encuentra la respuesta en la forma en que nuestros cerebros han evolucionado -y no han evolucionado- a lo largo del tiempo.

Dutton afirma que hace millones de años, la respuesta de fight-or-flight (lucha o huye) surgió en respuesta a las amenazas percibidas, y aunque el mundo se ha vuelto infinitamente más complejo, todavía estamos "programados para pensar en blanco y negro".

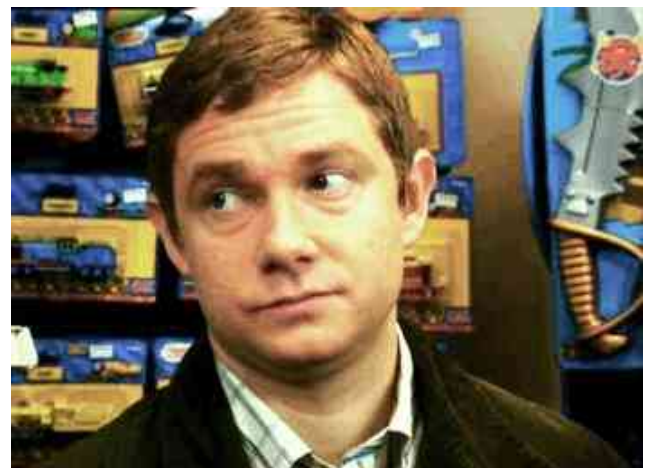
Para navegar por la vida, dividimos mentalmente nuestras experiencias en categorías manejables, dotándolas de prácticos "marcos". Semejantes en cierta manera a los marcos de Lakoff, por ejemplo.

Dutton sostiene que algunos "supermarcos" cognitivos son especialmente importantes. Junto con "fight-or-flight", incluyen "Us vs. Them" y "Right vs. Wrong".

Esta trinidad cognitiva, cree, ayuda a explicar una amplia gama de acontecimientos polarizantes. Por ejemplo, el Brexit, el trumpismo, el ascenso del grupo Estado Islámico...



Esos "supermarcos" también son la clave de la "supersuasión", o "la ciencia secreta de conseguir lo que uno quiere" de los demás.



Kevin Dutton es una persona muy interesante que habla sobre cosas que me vuelven mico: Psicópatas, persuasión... Es psicólogo, así que me tengo que tomar todo lo que dice "with a grain of salt", pero mantiene una línea constante de discusión sobre temas que me interesan.

El problema fundamental de Dutton es que a pesar de que es un profesional de la materia (20 años enseñando en Oxford y Cambridge), tiene lo que yo llamo el marco Gladwell de análisis, que hace muchas veces mejores bestsellers que tesis académicas.



Los detractores de Gladwell han alabado a menudo su forma de contar historias y su hábil manera de redactarlas, pero han criticado su tendencia a exagerar sus teorías y a hacer cherrypicking en sus estudios académicos.

No deja de ser contradictorio que alguien que pelea tanto por el detalle y el nuance empuje de manera tan clara una tesis determinada sin reservas. La tesis alrededor de la "supersuasión" y el propio nombre tienen un leve retroaroma a aceite de serpiente.



Haidt es otra cosa, a pesar de venir de un lugar parecido: Es psicólogo social, Factor X a tope.

Haidt hace otra pregunta potente: ¿Por qué nuestros líderes políticos no pueden trabajar juntos cuando se avecinan amenazas y se acumulan los problemas? ¿Por qué la gente asume tan fácilmente lo peor de los motivos de sus conciudadanos?

En su libro, Haidt explora los orígenes de nuestras divisiones y señala el camino hacia el entendimiento mutuo.

Habla de uno de los temas que más me obsesiona ultimamente, especialmente desde que soy presidente de @MensaEspana, la gestión de la convivencia entre frentes antagónicos.

Su punto de partida es la intuición moral, las percepciones casi instantáneas que todos tenemos sobre otras personas y las cosas que hacen.

Estas intuiciones se sienten como verdades evidentes, lo que nos hace estar justamente seguros de que los que ven las cosas de forma diferente están equivocados.



Haidt nos muestra cómo estas intuiciones difieren entre culturas, incluidas las culturas de la izquierda y la derecha políticas.

Combina los resultados de sus propias investigaciones con los de antropólogos, historiadores y otros psicólogos para trazar un mapa del ámbito moral.

A continuación, examina los orígenes de la moral, echando por tierra la opinión de que la evolución nos hizo criaturas fundamentalmente egoístas. Pero en lugar de argumentar que somos altruistas por naturaleza, hace una afirmación más sutil: que somos fundamentalmente grupales.

Es nuestro espíritu de grupo, explica, lo que nos lleva a nuestras mayores alegrías, nuestras divisiones religiosas y nuestras afiliaciones políticas.

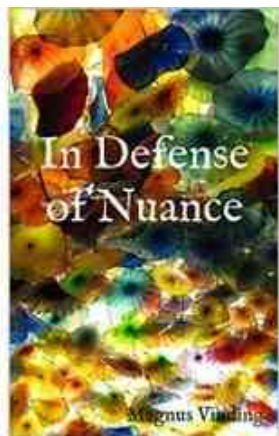


En un asombroso capítulo final sobre ideología y civismo, Haidt muestra en qué tiene razón cada bando y por qué necesitamos las ideas de liberales, conservadores y libertarios para prosperar como nación. Nos suena de algo??

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de #bothism al hilo de esta pregunta de #preguntaalrecu : <https://twitter.com/Recuenco/status/1364839499604312084> está cayendo. s=20... con dedicatoria para @alejandrowriter

Como no sería yo si no recomendase un libro que no conoce ni su puta madre pero que considero imprescindible, aquí lo tenéis:



In Defense of Nuance

goodreads

El libro se centra en el problema de la crisis de polarización y comunicación fallida en la que nos hallamos y se pregunta qué podemos hacer al respecto.

Este ensayo sostiene que parte de la solución puede ser que todos hagamos un esfuerzo deliberado por seguir ciertas virtudes que son bastante sencillas, aunque difíciles de practicar.

En pocas palabras, deberíamos esforzarnos por ser caritativos con nuestros adversarios y aspirar a tener perspectivas más matizadas y equilibradas. Esto no sólo es importante para abordar nuestra actual situación social, sino también para el esfuerzo de la razón en general.

Para adquirir una visión del mundo que refleje su verdadera complejidad, debemos aspirar a los matices, y la mejor manera de conseguirlo es comprometiéndose caritativamente con muchas perspectivas diferentes.

A continuación, el ensayo se centra en algunas cuestiones polémicas, como la discriminación por razón de sexo, la interseccionalidad, la corrección política, los estilos de relación y la política... auténticos campos de minas a día de hoy con la que



Fundamentalmente para señalar algunas formas en las que un mayor "nuance" podría ayudar a informar y hacer avanzar nuestros puntos de vista sobre estas cuestiones.

Es que no me lo puedo creer, otra vez el puto Turra Limit. No he podido hablar de Elon Musk, ni de los resultados de las elecciones del 4M (Casi mejor). En fin, oración, despedida y cierre:



Desconfía de los planteamientos maximalistas, de buenos y malos, de extremos, de enemigos irreconciliables, de obreros de derechas tontos, de rojos peligrosos comeniños. También ya que estamos, de equidistancia cómplice y Desmond Tutu en cuanto no te compra alguien el pescado.



En el fondo de mi corazón este tema me fascina por el mero hecho de que es mi batalla perpetua: La complejidad, los detalles, la síntesis en contra de la brocha gorda, el maniqueísmo, la polarización.



Empatiza. No de palo, tenemos ya demasiada empatía de porexpán y gente que quiere nuestro bien pero que ese bien que te conviene ya lo conoce el y no te pregunta. No me quiero repetir, ya lo dije aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En tiempos de CPS, de orquestación de talento, y en tiempos de intentar combatir la polarización creciente, pensar de entrada que con quien estás hablando no es gilipollas (@ddamasd dixit) por más que no coincidas, me parece una sana aproximación estratégica. Y vital.

@ScottAdamsSays decía que los únicos negocios en los que ha tenido éxito son aquellos en los que clavó la psicología subyacente. Interésate en la psicología, en el Factor X. Puede no ser una ciencia infalible y tener su ración de quacks, pero ignorarla es hostia segura. #finhilo



Final de la turra: Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados

[Ver en El Turrero Post](#)

De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo

Categorías: *Personotecnia, Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo*

Fecha: 27/12/2020

En el hilo turras del sábado, vamos a reflexionar sobre este tema que llegó a #preguntaalreco y de paso copio a @TITONET que fue el que lo trajo a la mesa. Vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto voy a hablar en un próximo #preguntaalreco. De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo.
<https://twitter.com/TITONET/status/1343109123878088705...>

Antes de empezar, indicaré que @profgalloway es uno de mis ídolos intelectuales, pero es obvio que no le compro todo el pescado. Esta en general es una sana práctica que os recomiendo encarecidamente, y que sugiero que empecéis por mi mismo.

Para empezar, efectivamente, "follow your passion" es muy mal consejo. Y efectivamente, como dice Galloway en "The four" - La narrativa de la que te rodeas y donde has hecho tu dinero en realidad suele divergir de maneras dramáticas.

Los Grimaldi fueron básicamente piratas del Mediterráneo, sobre como hicieron algunos banqueros patrios su dinero hay interesantes libros al respecto y hay casas de lenocinio detrás del dinero hecho por varios miembros relevantes de la sociedad Española.



Hay gente que sencillamente, ha tenido la suerte de hacer dinero con su pasión por circunstancias de la vida, pero que sabes que terminarán siempre arruinados por su penosa gestión económica.



Eddie Van Halen era uno de ellos, y lo he elegido entre las muchas opciones que hay de hablar sobre rockstars arruinados, porque muy cerquita de el, tiene exactamente un ejemplo de todo lo contrario: Sammy Hagar.



Hagar es una persona que en términos de talento musical no le llegaba a Eddie al tobillo, pero es multimillonario. Sabíais por ejemplo que su dinero viene del tequila?



Aquí tenéis su net worth, que es de alrededor de unos 150 M\$, reflejando que en la transacción de vender Cabo Wabo a Campari el solito se embuchó 95 M\$

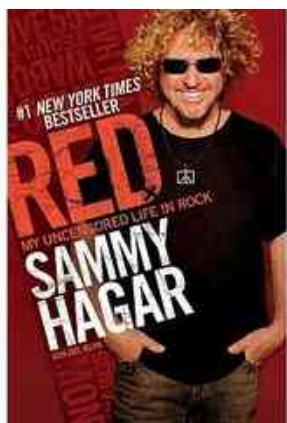


<https://www.celebritynetworth.com/riches-celebrities/rock-stars/sammy-hagar-net-worth/>

A Sammy Hagar le gusta el rock? Más que comer con los dedos. Canta bien? Muy dignamente, sin ser Dio. Toca bien la guitarra? No es Eddie, pero muy profesionalmente. Ha vivido la vida del rockstar? A tope. Ha bebido, esnifado y fornicado lo que trescientas vidas mortales.



Todo esto está recogido en su apabullante autobiografía "Red" que os recomiendo leer tanto como cualquiera de los libros de listón que siempre recomiendo.



Red: My Uncensored Life in Rock

goodreads

He escogido a Sammy Hagar en lugar de otro ejemplo clásico de "rockero rico - rockero pobre" como podía ser Gene Simmons - Ace Frehley por una sencilla razón: Por el camino, Sammy Hagar se ha hecho querer por todo el mundo, mientras que Gene Simmons no tiene un puto amigo.

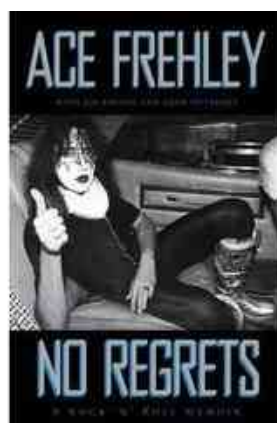


De acuerdo, Gene ha hecho más dinero que Sammy, pero mientras que nadie duda del pedigree rockero de Hagar, todo el mundo sabe que Simmons entraría a grabar un disco con la gente de Cantajuegos sin problema si olera dinero.



<https://www.celebritynetworth.com/riches-celebrities/rock-stars/gene-simmons-net-worth/>

Es la caricatura del judío avaricioso. Si os leéis la autobiografía de Ace Frehley, "No Regrets", os daréis cuenta de que a pesar de que obviamente hay bad blood entre ellos y no puedes aceptar todo lo que dice tal cual, Simmons es una persona sin amigos.



No Regrets: A Rock 'n' Roll Memoir

goodreads

Vamos a dejar el hard rock a mi pesar, pero supongo que tendré seguidores de Chenoa y no les quiero alienar. Otro ejemplo de que si no gestionas bien da igual el dinero que ganes: Coppola.



<https://www.jotdown.es/2021/01/recaudamos-cien-millones-para-francis-ford-coppola/>

Vale. Bien, la idea fundamental subyacente de lo que planteo, es que algunas personas hacen dinero con su pasión independientemente de su talento financiero porque se dan las circunstancias, pero que la mayoría de ellos se despiden del mismo en el largo plazo.



Hay un refrán al respecto en inglés que es maravilloso: "A fool and his money are soon parted". Ya sé que esto que digo es muy poco Piketty, pero las fábulas para adultos se las dejo a @RamonNogueras que todavía está en la edad.



Bien, entonces, vamos a intentar seguir con el razonamiento de @profgalloway : "Do your passions on weekends. Be a DJ" es una frase imprecisa e innecesariamente cruel.

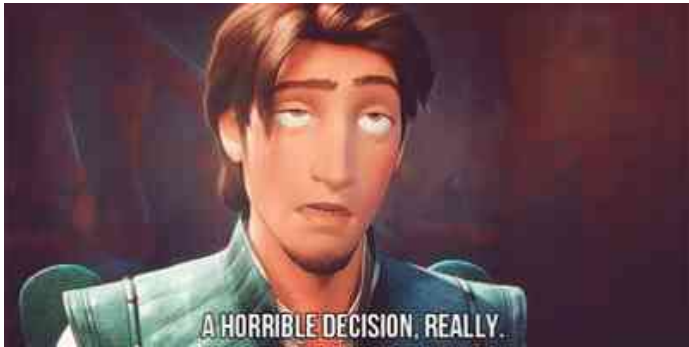


Es bastante más preciso "Evalúa de manera realista las probabilidades de hacer dinero con tu pasión y hazle un hueco en tu vida de manera acorde" - Y ojo, que estoy aquí hablando de dinero on the long run.



Yo tenía tres pasiones cuando tenía 18 años: Tocar la guitarra, jugar al baloncesto y los ordenadores. Rápidamente quedó claro cuales quedaban relegadas al fin de semana y cuales iban a recibir inversión por mi parte. Ninguna de esas pasiones incluía el #CPS o la #personotecnia.

Cuando con 28/29 años yo ya era CTO, me embaulaba 70-80K , tenia experiencia como CTO en Internet (en 1999) y apareció la #personotecnia en mi vida, no fue un amor correspondido a primera vista, ni posiblemente fue lo que hubiera escogido en términos financieros a corto plazo.



Pero evidentemente, pensé en long term. Esto va a ser muy grande. No sé cuando explotará, pero quiero estar allí posicionado como alguien que sabe del tema cuando ocurra. Y ahora no es ni siquiera un miniblip en el radar. Invisible.



Financieramente, y a pesar de rachas mejores y peores, es obvio que hubiera ganado mucho más dinero si hubiera ido de posición en posición de CTO. Pero claro, el problema es que cuando ya has visto la C en el logo de Carrefour ya no la puedes dejar de ver.



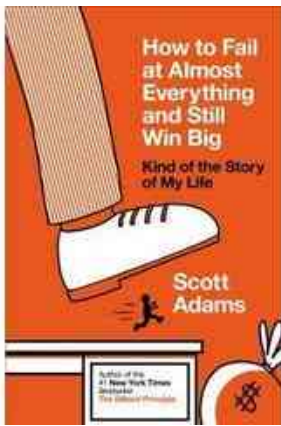
Lo mismo ocurrió con el CPS - Hay que localizar las tendencias antes de que ocurran, trazar una estrategia y evaluar que es lo que quieres hacer en términos económicos y con las oportunidades que te surjan por el camino.



Tanto con el #CPS como con la #personotecnia encontré enormes huecos intelectuales en lo que había disponible y me puse a rellenarlos. Entre libros, conferencias, presentaciones, cursos... he generado cantidades ingentes de contenido y nuevas aproximaciones.



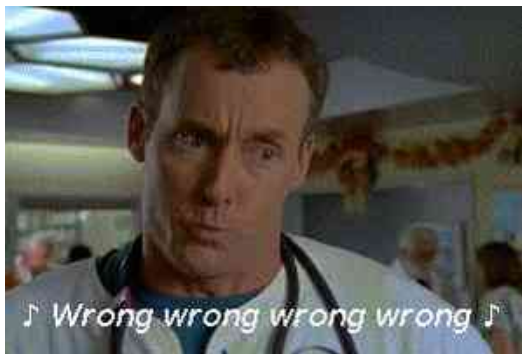
Y por el camino, seguí casi el pie de la letra las recomendaciones de uno de mis libros preferidos: Ten un método más que un objetivo, aprovecha las oportunidades, intenta cuidarte por el camino.



How to Fail at Almost Everything and Still Win Big: Kind of the Story of My Life

goodreads

Una pasión que no cumpla estas tres premisas, terminará por llevarte a una situación complicada. Si nos empeñamos en intentar triunfar en algo que tiene muy pocas posibilidades, no somos inteligentes en nuestra gestión financiera, o nos quemamos por el camino, we are wrong.

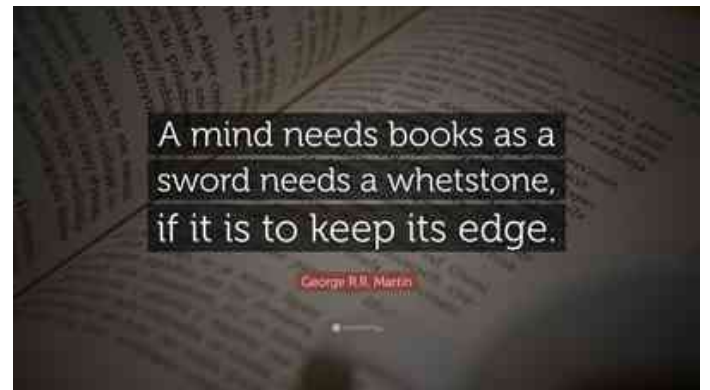


Cuanto más improbable sean las posibilidades de triunfar de tu pasión, más carne tienes que poner en el asador. Es un poco como el poker. Es un juego de disciplina: Tira muchas veces las cartas y cuando te entren buenas, apuesta fuerte. Es más Excel y probabilidades que instinto.



Aquí tenéis a uno de los componentes de una de mis bandas favoritas de siempre, Niágara, explicando una sucesión de errores por jugar tibio en una pasión con bajísimas probabilidades de triunfar. <http://eltablerodeajedrez2000.blogspot.com/2018/06/entmanolo-arias-monterrey.html...>

No he leído ni por supuesto, visto, nada de Juego de Tronos, pero esta es una de mis frases favoritas de la historia.



Volviendo a Niágara, estaban en el momento correcto (Para ser Rockstar solo podías estar entre los '70 - '00), tenían la capacitación, estaban en el país incorrecto y todas esas circunstancias deberían haberles trazado una estrategia concreta que no siguieron.



Estoy de acuerdo que hindsight is a bitch. Pero es que estoy seguro que no hubo un assesment real de el escenario ni de la estrategia a trazar. Como siempre, volvemos al mismo punto. #strategy



Pero mucho ojo. Cogiendo el ejemplo del @profgalloway , leyendo tax law puedes hacer mucho dinero o puedes en realidad terminar como Wilbur Mills:



Wilbur Mills

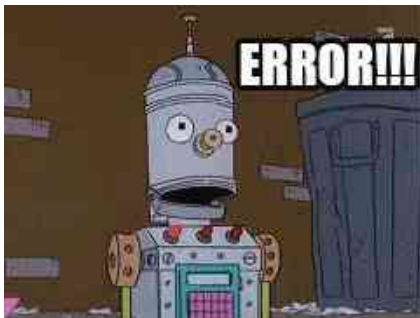
Wilbur Daigh Mills (May 24, 1909 – May 2, 1992) was an American Democratic politician who represented Arkansas's 2nd congressional district in the United States House of Representatives from 1939 until his retirement in 1977. As chairman of the House Ways and Means Committee from 1958 to 1974, he was often called "the most powerful man in Washington". Born in Kensett, Arkansas, Mills pursued a legal career and helped run his father's bank after three years at Harvard Law School, when he returned to Kensett he also assisted his father at the AP Mills General Store, as he had done for many years. In fact, he began doing the store inventory at about 10 years of age. He served as the youngest ever county judge of White County, Arkansas, then won election to the United States House of Representatives in 1938, the youngest elected from Arkansas. As the youngest chairman of the Ways and Means Committee, Mills was the Congressional architect in establishing Medicare. He was also the architect of the Tax Reform Act of 1969, lowering rates on poor and raising rates on rich, and creating the alternative minimum tax and a strong advocate for infrastructure projects, especially the interstate highway system.

wikipedia

El señor Mills, que precisamente leía libros de Tax Law para entretenerse, terminó en un escándalo muy feo con una prostituta llamada Fanne Foxe, y en Alcohólicos Anónimos.

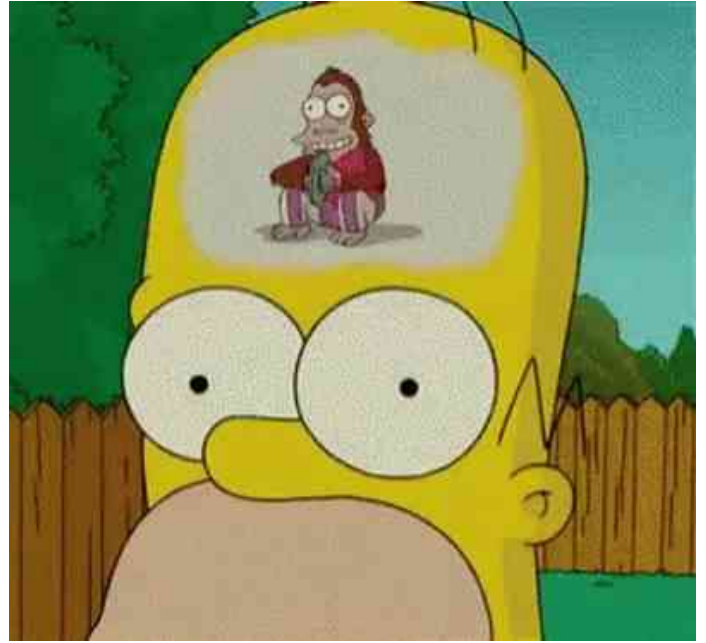


Una concepción puramente utilitarista de la vida, te puede llevar a darte cuenta de que no sirves para candidato a la presidencia porque eres un coñazo, y a arruinar tu vida porque te das cuenta a los cincuenta de que tu vida ha sido un error de la hostia.



Luego vienen los divorcios, el dejarte coleta y comprarte una Harley, fugarte con la secretaria tetona treinta años más joven y en realidad, morirte preguntándote donde te equivocaste. Y la respuesta no es un momento puntual.

Es simplemente, que tomaste una decisión utilitarista de joven presionado por tus padres o por tu entorno, y luego intentaste a destiempo intentar recuperar el tiempo perdido. Todo mal, todo sin estrategia.



Así que voy a hacer recolección, que ya nos estamos acercando al turra limit, aunque obviamente podría estar hablando de esto un mes.



Una pasión, por definición, es un componente emocional. Ya hablamos en su momento de la emoción en el CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y a pesar de que la actualidad no hace más que gritarme que la atienda, voy a ejercer de CPSer y voy a hablar de otra cosa. De la gestión de la emoción en el CPS. #dentrohilo

Pero irte a un extremo utilitarista tampoco es la solución, porque hay muchas probabilidades de que termines frustrado, puteado, y acordándote en tu lecho de muerte de las malas decisiones tomadas.



Así que nuestro objetivo es la trilogía Hagar: Escoge algo que te divierta y que puedas hacer razonablemente bien, traza una estrategia al respecto, y aprovecha las oportunidades de desviarte por el camino que te aparezcan.



Se honesto con tu estrategia y no tengas problemas de sacrificar dinero a corto por dinero a largo, pero se consciente del precio que vas a pagar por ello y evalúa si vas realmente a ser capaz de pagarlo. Si ves que no puedes, drop it sin remordimientos.



Y finalmente, reevalúa tus pasiones. Una vez examinadas mis pasiones en detalle, aparecen detalles nuevos. Lo mío siempre ha sido trabajar en cosas que van a cambiar el mundo estando en punta de lanza. En su momento fueron los ordenadores. Ahora son otras cosas.



Siéntate contigo mismo y como mucho con un mentor en que confíes y que no tenga inversión en tu decisión y traza un plan. Estrategia, estrategia, estrategia. #finhilo



Final de la turra: De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo

[Ver en El Turrero Post](#)

Un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo

Fecha: 19/9/2020

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @IviasAren. #dentrohilo



Ya he mencionado en algunas ocasiones un tema sobre el que me gusta incidir particularmente, que es lo mucho que nos gusta compartir tropos cinematográficos a pesar de la falsedad de los mismos.



Voy a acudir a ellos extensivamente en el hilo de hoy, porque cumplen con una labor fantástica a la hora de abordar una disciplina terriblemente difícil: la concretización de lo abstracto, la tangibilización de una idea profunda.

Otro día hablaré de por qué la gente tiene muchísimos problemas en el terreno de lo abstracto y de cómo muchos de mis colegas académicos confunden el rigor con el rigor mortis.

Volvamos al hilo: Puse en su momento al doctor House como paradigma de CPSer, pero cuál creéis que es el hecho de la narrativa el doctor House que es menos realista??

Fijados que hablo de realismo y no de credibilidad, porque evidentemente, el conjunto funciona de manera creíble o si no el show se hubiera caído en los primeros episodios.



Como Presidente de @MensaEspana que soy, os garantizo que no es ni su extraordinario talento intelectual, ni su misantropía, ni sus veleidades excéntricas. De eso tenemos muchísimo.

Lo que lo hace completamente irreal desde el punto de vista del CPS es el hecho de que funciona completamente en solitario.

Toda la solución se cuece en su cabeza y el resto de los médicos, que como ya dijimos no son mancos, de pronto se convierten en sus brazos y se vuelven meros técnicos de laboratorio.

Esto, es completamente falso, y contribuye a la creación de esa imagen de supersaiyajin omnímodo, que es un tropo que a la humanidad le gusta más que a Bale el campo de Golf de la Ciudad Financiera.



El gran secreto del CPS y en general de la aproximación a los problemas complejos es que son irresolubles sin la participación orquestada cognitivamente de un equipo de talentos extremos diversos.

Curiosamente, el tropo está perfectamente comprendido en la ficción, mientras que su implementación en la realidad deja mucho que desear.

Desde los siete magníficos (y su origen, los siete samuráis) pasando por los 12 del patíbulo, El equipo A, La casa de papel... Tenemos clarísimo y perfectamente interiorizado que grandes desafíos requieren grandes equipos.



Si además de las skills complementarias, mezclamos un montón de arquetipos humanos variados, las posibilidades son prácticamente infinitas. No es de extrañar que sea uno de los tropos preferidos a lo largo de la historia.

El que posiblemente sea mi preferido es Oceans' Eleven. Por muchas razones.

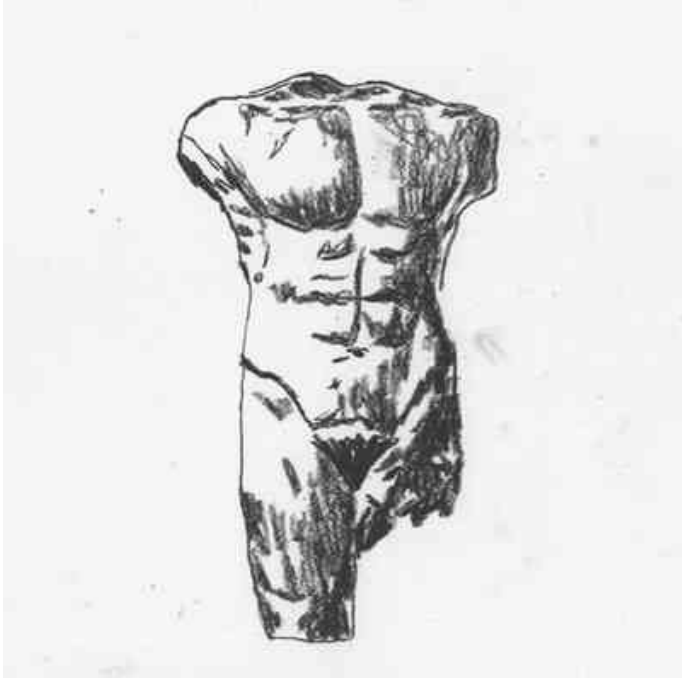


Cuando uno se pone como desafío asaltar el Bellaggio's, no tiene ningún problema en añadir la gente con talento que sea necesaria, y el botín se divide a partes iguales. Esa es la esencia del CPS.



Cómo se traslada el tropo a la realidad? Sorpresa: MAL.

Fue mi amiga Elena Sanz, recientemente fallecida y ex presidenta de Mensa a su vez, la que me llamó la atención sobre el concepto de los equipos Apolo.



Long story short: los equipos de gente súper talentosa suelen funcionar penosamente, sobre todo comparados con las expectativas. [https://mensa.es/cms/posts/el-s%C3%ADndrome-de-apollo/...](https://mensa.es/cms/posts/el-s%C3%ADndrome-de-apollo/)

Cuando tú te rodeas de talento te sueles rodear de un montón de cosas que dificultan terriblemente el trabajo del grupo, y que hace necesario la orquestación cognitiva a unos niveles brutales.

Para orquestar al talento hace falta a su vez un talento brutal. Por eso la mayor parte de la gente suele preferir rodearse de gente mediocre pero que hace gobernable la situación. Los Bs que se rodean de Cs son un clásico de la literatura empresarial.

Esto no lo recoge el tropo, o en su caso propone la figura de un estratega a los que todos los demás aceptan sin problemas. El Coronel Smith. Danny Ocean.

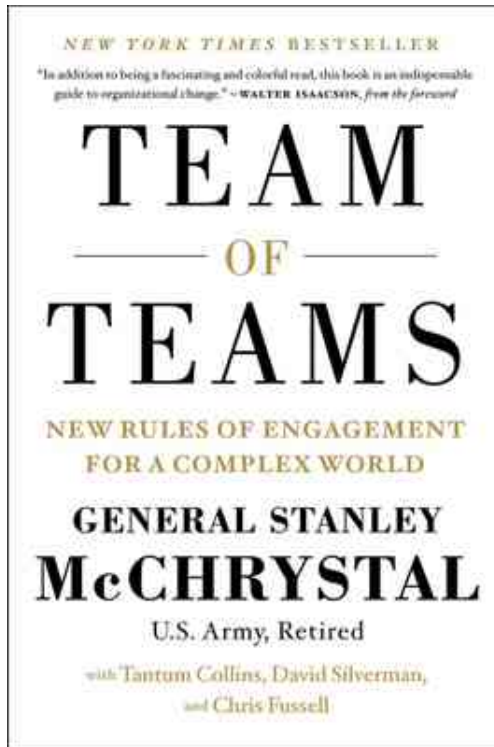


My ass. Cualquiera que haya trabajado con gente con talento sabe que todos tienen un ego monstruoso, son difíciles de integrar en un equipo, suelen preferir hacer las cosas a su manera, discuten hasta la extenuación.

El general Smith maneja la chifladura de Murdoch, el miedo de MA a volar, Phoenix es perfectamente funcional por sí solo... Casi cómico. Danny Ocean tiene que gestionar pequeñas cosas... Nunca se menciona en profundidad, porque interrumpe la narrativa.

Muchas veces entendemos la orquestación por Project Management, y no, es gestionar a la gente cognitivamente, a nivel emocional, a veces a nivel espiritual y de confesor... No es un tema de planificación temporal y de presupuestos.

Es un tema de sincronización en la consecución de un reto que desborda las capacidades normales. Entra el general Stanley McChrystal.



A nuestro amigo le encargan algo delirante: eliminar a Bin Laden. Y le ponen a su disposición todos los cuerpos de élite del gobierno americano: Marines, Navy Seals, boinas verdes...

Ya estáis viendo la peli hecha, verdad?? Pues bien, lo esperado. Se llevan entre ellos a matar. Celos, rivalidades, resquemores... Luego nos extrañamos de que no haya colaboración entre cuerpos policiales en nuestro país.

Naturalmente, como no es una película, no tenemos un Deus ex Machina del estratega pacificador o el hecho de que todos se den cuenta de que trabajan por una causa mayor a ellos mismos.

En realidad los esfuerzos que tuvo que dedicar a la parte de orquestación fueron absolutamente delirantes. El libro no va sobre la casa de Bing Laden, va sobre lo difícil que es orquestar el talento.

Entonces, por poner una coda a esto que podía estar hablando días sobre ello:

Uno: el mito del CPS supersaiyajin es eso, un mito. Dos: El talento necesario para orquestar talento es un talento en sí mismo. Tres: Es imposible abordar un proyecto complejo de verdad desde la aproximación del lobo solitario.

Cuatro: la inmensa mayoría de la gente prefiere tener la fiesta en paz a tener que lidiar con el talento extremo. Cinco: La orquestación es una disciplina en sí misma, es muy desconocida, no está abordada por la cultura popular y es extremadamente difícil.

En el blog de @SingularSolving tengo una entrada sobre orquestación para los que estén más interesados en el tema:



<https://singularsolving.com/orquestacion-estrategica/>

Y recordad, amigos: Solo no puedes, con amigos si:
<https://youtu.be/2akpp4uB6Sk> #finhilo



Spot 'Solo no puedes, con amigos si' de La Bola de Cristal RTVE es

youtube

[Ver en El Turrero Post](#)

La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones

Categorías: Leyes y sesgos, Sociología, Desarrollo de habilidades, Estrategia, Libros

Fecha: 30/11/2024

En el hilo turras de hoy, hablaremos en general de lo muy paquetes que somos evaluando riesgos. Y de nuestra relación de mierda con ellos.



Copyright © 1997 United Feature Syndicate, Inc. Redistribution in whole or in part prohibited.

La inspiración para el hilo de hoy me la dio el crack de @ferrenet hablando sobre seguridad laboral y empleabilidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto hablaré en mi próximo hilo. De lo mierdísimas que somos evaluando riesgos.

Sobre la que por cierto, ya hablé en su momento en un hilo de la serie sobre el pompismo:

Que a su vez menciona una charla que di en la Summer School con mis panas de @Value_school diciendo que básicamente, es una ilusión peligrosa: <https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/05/value-school-summer-summit-2023-programa.pdf...>

Una visita rápida al Turrero Post os dará un montón de referencias colaterales sobre riesgo e incertidumbre, por no mencionar que esta última es un tema clave al que cada vez le vamos a dedicar más tiempo @godivaciones y yo, a partir de nuestro programa en @kryterion_es

Pero, que yo recuerde, nunca he incidido en como de paquetes somos a la hora de evaluar riesgos. Lo que sí he hecho es mencionar como la lata de gusanos la abrieron, como tantas otras cosas, Tversky y Kahnemann.

Amos Tversky y Daniel Kahneman son dos figuras fundamentales en la psicología y la economía conductual, conocidos por su trabajo conjunto en la teoría de las perspectivas y la toma de decisiones bajo riesgo.

Su colaboración comenzó en la década de 1970 y ha tenido un impacto duradero en cómo entendemos la toma de decisiones humanas.

Daniel Kahneman, nacido en 1934 en Tel Aviv, y Amos Tversky, nacido en 1937 en Haifa, se conocieron en la Universidad Hebrea de Jerusalén. Ambos compartían un interés profundo en la psicología cognitiva y la toma de decisiones.

Su trabajo conjunto comenzó en 1969 y continuó hasta la muerte de Tversky en 1996.

En 1979, publicaron su trabajo más influyente, la "Teoría de las Perspectivas" (Prospect Theory), que desafió la noción tradicional de que los seres humanos son agentes racionales que siempre buscan maximizar su utilidad.

En lugar de eso, demostraron que las personas tienden a tomar decisiones basadas en la percepción de ganancias y pérdidas relativas a un punto de referencia, y no en términos absolutos.

Uno de los hallazgos más importantes de su investigación fue la aversión a la pérdida. Descubrieron que las personas sienten las pérdidas de manera más intensa que las ganancias equivalentes. Por ejemplo, perder 100 euros duele más que la satisfacción de ganar 100 euros.

Este sesgo cognitivo lleva a comportamientos irracionales, como evitar riesgos cuando se enfrentan a posibles pérdidas y asumir riesgos innecesarios para evitar pérdidas.

Un ejemplo clásico de su trabajo es el problema del general y sus soldados. Cuando se presenta una decisión en términos de vidas salvadas, las personas tienden a ser más conservadoras.

Sin embargo, cuando la misma decisión se presenta en términos de vidas perdidas, las personas tienden a asumir más riesgos. Este fenómeno, conocido como el efecto de encuadre, demuestra cómo el contexto y la presentación de la información pueden influir en nuestras decisiones.

El trabajo de Kahneman y Tversky ha tenido un impacto profundo en diversas disciplinas, incluyendo la economía, la medicina y la política pública. En 2002, Daniel Kahneman recibió el Premio Nobel de Economía por su trabajo en la teoría de las perspectivas y la toma de decisiones bajo incertidumbre.

La colaboración entre Tversky y Kahneman ha demostrado de manera convincente que los seres humanos somos inherentemente malos evaluando riesgos debido a nuestros sesgos cognitivos y emocionales.

Su trabajo ha cambiado la forma en que entendemos la toma de decisiones y ha proporcionado una base para mejorar nuestras estrategias de decisión en situaciones de riesgo e incertidumbre.

A partir de su trabajo seminal, muchas personas han recogido el guante, desde economistas hasta especialistas en comportamiento. Mencionaré algunos de los más significativos.

En su trabajo "Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment", Barberis revisa y evalúa cómo la teoría de las perspectivas ha sido aplicada en la economía durante las últimas tres décadas.



https://www.researchgate.net/publication/280743759_T

Matthew Rabin ha trabajado extensamente en la integración de la teoría de las perspectivas en la economía del comportamiento.

Su investigación se centra en cómo los sesgos cognitivos y las heurísticas afectan las decisiones económicas, ampliando así la comprensión de cómo las personas evalúan el riesgo y toman decisiones bajo incertidumbre.

Koszegi ha contribuido significativamente al campo de la economía del comportamiento, explorando cómo las expectativas y los sesgos de comportamiento influyen en la toma de decisiones. Su trabajo ha ayudado a refinar y expandir las aplicaciones de la teoría de las perspectivas en contextos económicos.

Vamos a pararnos un poco en Ted O'Donoghue, uno de mis preferidos. O'Donoghue ha investigado cómo las preferencias temporales y los sesgos de comportamiento afectan la toma de decisiones.



https://scholar.google.com/citations?user=5uHt_HsAAAAJ

Su trabajo ha proporcionado una comprensión más profunda de cómo las personas evalúan el riesgo y toman decisiones a lo largo del tiempo, complementando y ampliando las ideas de Kahneman y Tversky.

O'Donoghue es un destacado economista conductual que ha realizado investigaciones significativas sobre la evaluación de riesgos y la toma de decisiones.

En su artículo "Modeling Risk Aversion in Economics", O'Donoghue y su coautor Jason Somerville exploran diferentes modelos para capturar la intuición de la aversión al riesgo.



<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.32.2.91>

Argumentan que, aunque el modelo de utilidad esperada ha sido el enfoque estándar, existen modelos alternativos que pueden ofrecer implicaciones más matizadas y que a veces se ajustan mejor a los datos.

O'Donoghue ha investigado cómo las preferencias temporales y los sesgos de comportamiento afectan la toma de decisiones.

En su trabajo "Doing it Now or Later", coescrito con Matthew Rabin, exploran cómo la procrastinación y la preferencia por la gratificación inmediata pueden llevar a decisiones subóptimas.

En otro estudio, "Projection Bias in Predicting Future Utility", O'Donoghue y sus coautores examinan cómo las personas tienden a sobrestimar la estabilidad de sus preferencias futuras, lo que puede llevar a decisiones erróneas en el presente.

En "Optimal Sin Taxes", O'Donoghue y Rabin analizan cómo los impuestos sobre bienes que generan externalidades negativas (como el tabaco y el alcohol) pueden diseñarse para mejorar el bienestar social.

Este trabajo se enmarca dentro del concepto de "paternalismo asimétrico", que busca proteger a los individuos de sus propias decisiones irracionales sin restringir excesivamente su libertad.

En "Estimating Risk Preferences in the Field", O'Donoghue y sus coautores utilizan datos de mercado para estimar las preferencias de riesgo de los individuos. https://molinari.economics.cornell.edu/docs/BMOT_JEL_Feb_2015.pdf

Este enfoque permite una comprensión más detallada de cómo las personas evalúan y responden a los riesgos en situaciones reales.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A plegar velas y llevar la nave a puerto.

Cualquiera de vosotros sabe lo complicadísimo que es intentar convencer a la gente de que una cosa que su cerebro le está diciendo que es de una manera concreta en realidad es de otra.



¿CÓMO ES POSIBLE QUE HAYA MUJERES QUE SE ENAMOREN DE SERIAL KILLERS? - Psicólogo explica a Ted Bundy

- Clip extraído de The Wild Project #246 ft Vicente Garrido: <https://youtu.be/39jHo2oBXIE> Catedrático en criminología, psicólogo y uno de los criminólogos y f...

youtube

Especialmente si son especialistas en algo que han aprendido a sangre y fuego. Recordemos el carnaval con los matemáticos y Marilyn Vos Savant:

Problema de Monty Hall

El problema de Monty Hall o paradoja de Monty Hall es un problema matemático de probabilidad basado en el concurso televisivo estadounidense Trato hecho (Let's Make a Deal). El problema fue planteado y resuelto por el matemático Steve Selvin, en la revista American Statistician en 1975 y posteriormente popularizado por Marilyn vos Savant en Parade Magazine en 1990. El problema fue bautizado con el nombre del presentador de dicho concurso, Monty Hall. El concursante debe elegir una puerta entre tres (todas cerradas); el premio consiste en llevarse lo que se encuentra detrás de la elegida. Se sabe con certeza que tras una de ellas se oculta un coche, y tras las otras dos hay cabras. Una vez que el concursante haya elegido una puerta y comunicado su elección a los presentes, el presentador, que sabe lo que hay detrás de cada puerta, abrirá una de las otras dos, en la que habrá una cabra. A continuación, le da la opción al concursante de cambiar, si lo desea, de puerta (tiene dos opciones). ¿Debe el concursante mantener su elección original o escoger la otra puerta? ¿Hay alguna diferencia?

wikipedia

El problema es que muchas veces tomamos decisiones importantes apoyados en nuestra incapacidad congénita en evaluar correctamente los riesgos.

Por no mencionar en general la altísima incertidumbre reinante que hace todavía más difícil el proceso. Cada vez hay más niebla en Silent Hill.

Mencioné en detalle como el "leap of faith" es imprescindible en el proceso comercial del CPS:

El mundo y de manera acorde, la naturaleza de los riesgos, es cada vez más complejo y anti intuitivo. Una de las principales razones para estudiar CPS no tiene que ver con resolver necesariamente nada concreto, sino aprender a moverse sobre arenas movedizas.

Antes de tomar una decisión y salir a intentar rescatar nuestro coche de la Dana, pensemos si nuestra aversión a la pérdida no nos está jugando una mala pasada. #finhilo

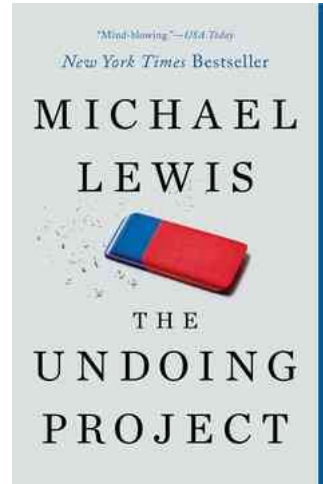


¿EL COCHE O LA VIDA? ★ Arriesgar la vida por salvar tu coche ★ #DANA #Valencia #Inundación

¿EL COCHE O LA VIDA? ★ Arriesgar la vida por salvar tu coche ★ #DANA #Valencia #Inundación Son muchos los fallecidos en las inundaciones en la Comunidad Valenc...

youtube

P.D.I: Es uno de los libros que está en la lista de libros CPS desde el principio, pero por si alguien se ha incorporado recientemente a la fiesta, la historia de la amistad de Tversky y Kahnemann está perfectamente recogida en este libro:



The Undoing Project: A Friendship That Changed Our Minds

goodreads

P.D.II: Mi pana @SergioParra_ tiene un libro fascinante que se llama "De qué no te vas a morir" que es maravilloso para demostrar mi punto de hoy:

 Sergio Parra @SergioParra_

Dejo este hilo fijado con algunos de los libros que he publicado. 'De qué (no) te vas a morir. Probabilidades e improbabilidades sobre el riesgo en la vida cotidiana'. <https://amazon.es/qu%C3%A9-vas-morir-Sergio-Parra/dp/991696856X...>

P.D. III: Para entrar en la fiesta de los Behavioral Economists este libro es un buen cicerone:



Articles on Behavioral Economists, Including: Daniel Kahneman, Richard Thaler, Colin Camerer, Matthew Rabin, Charles A. Holt, Dan Ariely, Howard Rachlin, Hersh Shefrin, Justin Wolfers, Arthur C. Brooks, Herbert Gintis

goodreads

Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Personotecnía, Desarrollo de habilidades, Libros

Fecha: 26/6/2024

En el hilo turras de hoy, y tal como avanzamos, vamos a cerrar la saga de sensemaking (por el momento) y los hilos turras regulares hasta Septiembre (Puede haber o puede no haber, dependerá de si tengo algo que sacarme de dentro o no).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana terminaré la serie sobre sensemaking (de momento) y la regularidad de los hilos turra hasta Septiembre. Intentaremos irnos a descansar with a bang.

Todos los hilos de sensemaking están orientados a que se entienda lo muy extensa y multifacética que es la disciplina, y recalcar el hecho de que es crítica en el proceso CPS.

Es necesario asimismo que entendamos como casi nunca vamos a poder observar el proceso de sensemaking de manera aislada y químicamente pura.

El fósforo no se encuentra en su estado nativo en la naturaleza debido a su alta reactividad. Es un elemento muy reactivo que tiende a combinarse rápidamente con otros elementos, especialmente con el oxígeno, formando fosfatos.



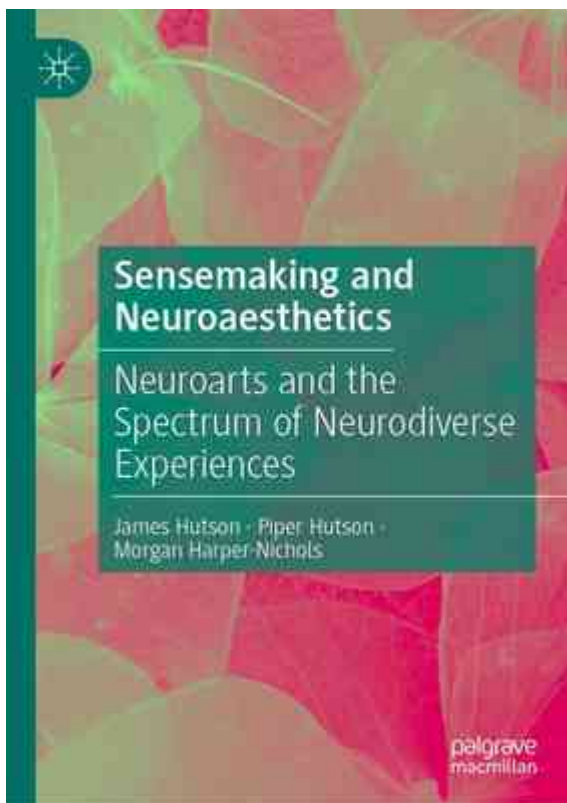
Esta reactividad es tan grande que el fósforo se oxida espontáneamente al entrar en contacto con el oxígeno atmosférico, un proceso que puede emitir luz, conocido como fosforescencia.

En la Tierra, el fósforo se presenta principalmente en forma de minerales fosfatados, como la apatita, y es un componente esencial de los organismos vivos. Debido a su tendencia a formar compuestos estables, es prácticamente imposible encontrar fósforo libre o nativo.

Pues al sensemaking le pasa lo mismo. Es extraño encontrarlo químicamente puro y aislado, lo normal es verlo como parte de usos de lo más variopintos.



Y voy a usar como ejemplo un libro super reciente que me ha dejado turulato.



Fundamentalmente porque hace converger tres cosas de mi interés: sensemaking, neurodivergencia y neuroestética.

Luego según me fui metiendo en el charco me di cuenta de que se sumaban a la fiesta la personotecnia, los PAVs y el neogeneralismo T-shaped. Wow.



Sobre lo que menos hemos hablado es sobre neuroestética, así que intentaré daros un baño rápido sobre la disciplina:

La neuroestética es una disciplina científica que investiga los procesos neurales que subyacen a las experiencias estéticas y artísticas.

Este campo interdisciplinario combina conocimientos de la neurociencia, la psicología, la filosofía y la historia del arte para explorar cómo percibimos y apreciamos el arte.

Vamos, un cienciarte encarnado. Aquí te presento algunos aspectos clave del concepto de neuroestética y los campos que abarca:

Definición y Origen: La neuroestética recibió su definición formal en 2002 como el estudio científico de las bases neuronales de la contemplación y creación de una obra de arte.

Interdisciplinariedad: Atrae a estudiosos de diversas disciplinas, incluyendo neurólogos, historiadores del arte, artistas y psicólogos.

Historia y Evolución: Se considera un campo de la ciencia experimental que busca combinar la investigación psicológica con la estética.

Enfoques de Estudio: Los investigadores en este campo combinan principios de psicología de la percepción, biología evolutiva, déficits neurológicos y anatomía funcional del cerebro para entender el significado evolutivo de la belleza y el arte.

Aplicaciones: Aunque inicialmente se enfocaba en la percepción del arte, su rango de aplicación ha crecido para incluir la música, la literatura y el cine.

Experiencia Estética: Se propone que la experiencia estética es una habilidad primordial humana, un proceso perceptual corporizado, intersubjetivo y con significado cultural basado en mecanismos afectivos y hedónicos neurobiológicos.

La neuroestética no solo busca entender cómo apreciamos la belleza y el arte, sino también cómo nuestro cerebro construye el concepto de belleza a partir de la experiencia estética.

Es un puente entre la neurología y el arte, y se considera un camino prometedor para la evaluación cuantificada del arte.

Es posible que si profundizas en lo que te estoy comentando, entiendas mejor fenómenos como el síndrome de Stendhal.

Obviamente, la primera patada en la cara me la llevé viendo los perfiles de los autores. Mencionaré uno de ellos, pero echadle un vistazo a los tres, que incluyen un neurodivergente extremo.

El Dr. James Hutson está especializado en la investigación multidisciplinar que abarca la inteligencia artificial, las neurohumanidades, la neurodiversidad, las realidades inmersivas y la gamificación de la educación.

Licenciado en Arte por la Universidad de Tulsa, posee un máster en Historia del Arte por la Universidad Metodista del Sur y un doctorado en Historia del Arte por la Universidad de Maryland, College Park.

Posteriormente obtuvo otros másteres en Liderazgo y Diseño de Juegos por la Universidad Lindenwood y actualmente cursa estudios de doctorado en Inteligencia Artificial en la Universidad Tecnológica de Capitol.

A lo largo de su carrera académica desde 2006, Hutson ha ocupado diversos cargos pedagógicos y administrativos en cinco universidades.

Entre ellos el de Catedrático de Historia del Arte, Vicedecano de Posgrado y Programas en Línea y, más recientemente, Jefe del Departamento de Historia del Arte y Cultura Visual.

Entre sus trabajos académicos destacan varios libros sobre la aplicación de la inteligencia artificial a la educación y el patrimonio cultural, como *Inclusive Smart Museums* (Palgrave McMillan, 2023), así como una pléthora de artículos y estudios de casos.



Y el libro? El libro investiga las complejas interrelaciones entre neurociencia, arte, diseño técnico y el espectro de afecciones neurodivergentes, introduciendo el tema emergente de las neuroartes.

Destaca el poder del arte y las tecnologías como herramienta multisensorial para ayudar a los individuos neurodivergentes a descubrir sus preferencias sensoriales, y para que los individuos neurotípicos amplíen su sensemaking simulando diferentes experiencias sensoriales.

Basándose en la teoría del enactivismo, que postula que los procesos cognitivos se forman intrínsecamente a través de la interacción dinámica entre un organismo y su contexto ambiental, los autores analizan las aplicaciones de las tecnologías emergentes.

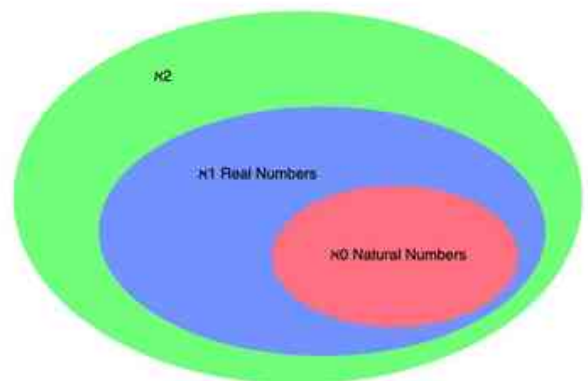
Asimismo proponen una nueva teoría para debatir e identificar las "neurotribus" en función de su relación con el sensemaking o el cuerpo.

Y a todo ésto, la tercera parte del libro se llama "Towards Personalization" e introduce el concepto de perfiles sensoriales. Personotecnia y procesos de alta variabilidad personotécnicos asociados a las experiencias estéticas.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A plegar y dejar la casa limpia para vacaciones.



El sensemaking, como parte fundamental del metatoolkit cognitivo que es el CPS, es una disciplina en constante evolución y prácticamente inabarcable. Es un conjunto infinito dentro de otro conjunto infinito de orden superior.



No es tan importante el sensemaking en si, en estado químicamente puro o abstracto, sino su aplicación, sus hibridaciones y sus derivadas.

Por ejemplo, el libro sienta las bases para comprender cómo el neuroarte -una fusión de neurociencia y arte, potenciada por la tecnología- está dando una nueva forma a la creatividad.

La conexión entre creatividad y CPS me he hartado de plantearla y apenas he rascado la superficie. Más noticias en breve.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 20

En breve comentaremos como vamos a crear un grupo de perfiles híbridos creatividad/CPS en @singularsolving e incorporarlos a nuestro proceso de diagnóstico.

Bienvenidos a la pizza más grande del mundo. Paciencia, trozo a trozo, y felices vacaciones y digestión. #finhilo

P.D.I: Dejad un poco el CPS y relajaos un poco. Mi comic preferido del 2024 hasta ahora para leer en la piscina.
<https://goodreads.com/book/show/59535315-newburn-1...>

Final de la turra: Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades, Libros
Fecha: 20/6/2024

En el hilo turras de hoy, y siguiendo con la serie de Sensemaking, vamos a hablar de por qué la primera regla del sensemaking es que no se discute sobre sensemaking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana, en la serie de sensemaking, hablaré de por qué no se discute sobre sensemaking. Gracias a @jlantunez por la inspiración.

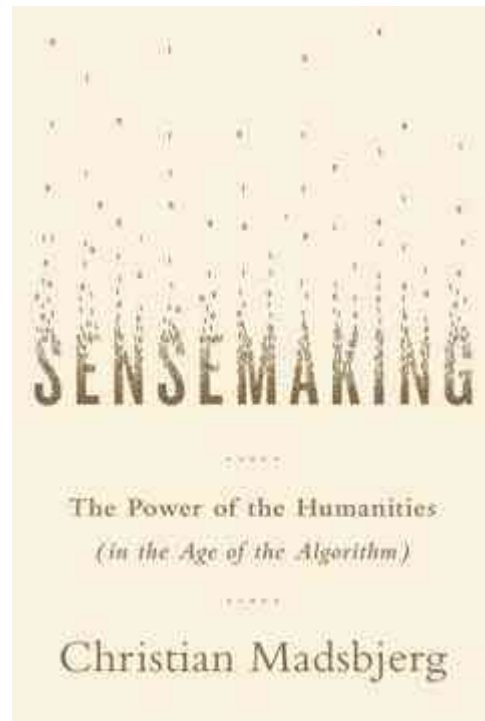
La inversión emocional en el proceso de sensemaking, o la construcción de sentido, es significativa porque este proceso está intrínsecamente ligado a cómo interpretamos y damos significado a nuestras experiencias personales.

Las emociones juegan un papel crucial en la toma de decisiones y en cómo entendemos el mundo que nos rodea.

Por ejemplo, en el ámbito de las finanzas, los sesgos emocionales como la aversión a la pérdida y el exceso de confianza pueden influir enormemente en las decisiones de inversión.

Estos sesgos pueden llevar a comportamientos que van en contra de nuestros propios intereses, como comprar cuando todo está caro y vender cuando el mercado está a punto de recuperarse.

Voy a usar como hilo conductor algunas reflexiones de “Sensemaking: The Power of the Humanities in the Age of the Algorithm” por Christian Madsbjerg.



<https://t.co/U6HqWSwdvG>

Este libro ha sido un input muy valioso en mi actual postura de defensa de la inteligencia humana frente a la tiranía de los grandes datos y el cientificismo, y aboga por una comprensión profunda y matizada de la cultura, el lenguaje y la historia.

En contra de la tiranía de los datos, Madsbjerg argumenta que nuestra obsesión con los datos a menudo oculta deficiencias significativas y que la devoción ciega a los números pone en peligro nuestras empresas, educación, gobiernos y ahorros de vida.

Con respecto a la defensa de la inteligencia humana, el autor sostiene que los humanos se han vuelto subordinados a los algoritmos y que hemos dejado de pensar, permitiendo que las máquinas lo hagan por nosotros.

Madsbjerg aboga por una defensa urgente y necesaria de la inteligencia humana.



Santuarios humanos a salvo de la IA | Javier G. Recuenco | TEDxMálaga

La gran pregunta que se hace la mayoría al hablar de IA es: ¿me quitará mi trabajo? En esta introspectiva charla, Javier nos da argumentos para el optimismo,...

youtube

Éxito más allá de los números: Según Madsbjerg, muchos de los mayores éxitos de hoy no provienen del pensamiento cuantitativo, sino de un compromiso profundo y matizado con la cultura, el lenguaje y la historia.

Principios de sensemaking: El libro establece cinco principios para que líderes empresariales, emprendedores e individuos los utilicen para resolver sus problemas más espinosos.

Perfiles de connoisseurs de sensemaking: Madsbjerg perfila a compañías que utilizan el sensemaking para conectarse con nuevos clientes y te lleva al interior del proceso de trabajo de “connoisseurs” del sensemaking, como el inversor George Soros y el arquitecto Bjarke Ingels.

El libro es tanto práctico como filosófico y representa un poderoso contraargumento al pensamiento de grupo corporativo, siendo un recurso indispensable para líderes e innovadores que desean destacarse del resto.

Sin embargo, en el aspecto laboral/organizacional yo prefiero la aproximación de “Sensemaking in organizations” por Karl Weick.



Sensemaking in Organizations

goodreads

Publicado en 1995, este libro es un clásico en el campo y explora cómo las personas construyen su propia realidad dentro de las compañías mientras adquieren un rol en el proceso de cambio de la estructura⁴.

Weick, sin ir más lejos, tiene un paper completamente seminal sobre el tema “The Collapse of Sensemaking in Organizations: The Mann Gulch Disaster” <https://jstor.org/stable/pdf/2393339.pdf...>

Weick analiza cómo la estructura de roles y el proceso de dar sentido a las situaciones pueden desintegrarse interactivamente en una organización mínima, como ocurrió en el desastre del incendio de Mann Gulch.

Weick propone cuatro fuentes potenciales de resiliencia para hacer a los grupos menos vulnerables a las interrupciones en la creación de sentido: la improvisación, los sistemas de roles virtuales, la actitud de sabiduría y las normas de interacción respetuosa.

El análisis se integra en la literatura organizacional para mostrar la necesidad de reexaminar nuestro pensamiento sobre sistemas temporales, estructuración, intimidad no reveladora, dinámicas intergrupales y formación de equipos.

Volviendo al libro de Madsbjerg, defiende la inteligencia humana y la importancia de las humanidades en la era del algoritmo.

Madsbjerg argumenta que la obsesión con los datos a menudo oculta deficiencias significativas y que la devoción ciega a los números pone en peligro nuestras empresas, educación, gobiernos y ahorros de vida.

El libro presenta cinco principios para utilizar el sensemaking y destaca historias de éxito que provienen de un compromiso profundo y matizado con la cultura, el lenguaje y la historia, en lugar de solo del pensamiento cuantitativo.

El concepto de ‘connoisseurs’ se relaciona con la creación de sentido (sensemaking) en que los ‘connoisseurs’ son individuos o grupos que poseen una habilidad excepcional para interpretar y dar significado a situaciones complejas.

En el contexto del libro, los ‘connoisseurs’ son aquellos que, a través de su profundo conocimiento y comprensión de la cultura, el lenguaje y la historia, pueden navegar y dar sentido a la información de manera que trasciende el análisis puramente cuantitativo.

Los ‘connoisseurs’ en el proceso de sensemaking tienen múltiples funciones.

Interpretan datos y experiencias: Utilizan su conocimiento y experiencia para interpretar datos y experiencias, encontrando patrones y conexiones que otros podrían pasar por alto.

Toman decisiones informadas: Su capacidad para dar sentido a la información les permite tomar decisiones más informadas y estratégicas.

Innovan y lideran: A menudo son líderes e innovadores que pueden guiar a otros a través de cambios y desafíos, utilizando su comprensión para influir y motivar.

Adaptan y responden: Pueden adaptarse y responder a entornos cambiantes, utilizando su sentido de la intuición y la comprensión para navegar en situaciones inciertas.

En resumen, los ‘connoisseurs’ son fundamentales en el proceso de sensemaking porque aplican una comprensión más profunda y contextual a la información, lo que les permite crear significado y dirección en un mundo cada vez más dominado por el big data y los algoritmos.

Madsbjerg también es fundador de ReD Associates y director de su oficina en Nueva York, una empresa de consultoría estratégica basada en las ciencias humanas que emplea antropólogos, sociólogos, historiadores del arte y filósofos.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Cerremos y hit the road, Jack.



El sensemaking es subjetivo, hay una fuerte carga personal involucrada en el proceso. Lo que hace prácticamente imposible que sea un proceso frío y desapasionado. Irónicamente, hace que el proceso de sensemaking sea frecuentemente incorrecto.

La realidad es percibida de manera individual, y como hemos dicho de manera reiterada, el modelo interno modela la realidad y no al revés.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 4

Muchas veces no nos damos cuenta de que vivimos una serie de relatos que identificamos con la realidad porque es compartido por la gente suficiente como para ser indistinguible.

Cuando en un proceso de sensemaking tú demuestras a alguien algo que va en contra de su constructo interno identitario, entra automáticamente en modo Knut Hamsun:



EL SANCHISMO MARCARÁ una ÉPOCA en ESPAÑA (FT: JUAN SOTO IVARS) | UTBH

LA TRINCHERA de las LETRAS:<https://amzn.to/4cw98oz> 📌 📌

COMPARTE CONTENIDO QUE QUIERES QUE COMENTE O REACCIONE AQUÍ 📌 📌

<https://discord.gg/M8anFZNTmUN> TÍO MA...

youtube

Es absurdo perder el tiempo y el dinero intentando hacerle entrar en razón o argumentar racionalmente tu punto de vista.

Las diferencias en sensemaking pueden producirse a título individual o a título colectivo/grupal/empresarial. Cuando son empresas familiares suele ser una mezcla de ambas cosas.

A veces vienen clientes a que les confirmes sus tesis delirantes, o que les proporciones soluciones a sistemas en los que hay que asumir como restricción del sistema su cosmovisión donde la gravedad no existe.



Hemos cerrado reuniones en cinco minutos donde el cliente esperaba que le rebatiéramos duramente sus tesis por las que se sentía decepcionado con nuestro sensemaking y quería que dejáramos de trabajar juntos.

A veces puedes reconducir estas situaciones, especialmente cuando es un problema de malentendidos o semántica, pero cuando detectas el muro del sensemaking, todo es inútil.

Nosotros hemos preparado argumentarios enormes para justificar nuestro sensemaking que hemos desechado on the fly porque pajas en la morgue las justas.

Si te paras a pensar es un montón de trabajo a la basura, pero al igual que no pones good money after bad no pongas good time following bad.



Nunca se discute sobre sensemaking, lo mismo que no se discute sobre identidad sexual. Sea cierto o no, el relato pertenece a la cosmovisión de la persona y negar el relato es negar a la persona.

Siempre se puede convivir con la opinión contraria entendiendo la matriz de compra de pescado y todo eso, pero cuando entra el sensemaking y la identidad propia, abandon all hope.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Construí la matriz de compra de pescado para aliviar cognitivamente esa punzada que nos da el cerebro cuando lees algo de una persona que respetas en un ámbito fumándose un Davidoff en otro. Es un Memento Mori.

Por supuesto que podemos estar equivocados y el tiempo dará y quitará razones, pero no estamos hablando de tener o no tener razón, que está al alcance de cualquiera. sino de que con visiones dramáticamente alejadas en términos de sensemaking no hay nada que hacer.

Comprender esto y la espiral del pa qué es fundamental para preservar uno de los bienes más imprescindibles, el tiempo, y uno de los órganos más preciados, el hígado. #finhilo

P.D I: Más libros imprescindibles sobre sensemaking:



The Six Big Ideas of Adaptive Organizations: From Frameworks to Sensemaking:

goodreads

P.D. II : @snowded para mi es el sensemaker definitivo. Cualquiera de sus publicaciones mejorará tus habilidades de sensemaking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jun 1

Por ejemplo, para mi Dave Snowden es fundamentalmente, un sensemaker. Mucha gente mapea eso con ser un teórico sin sentido práctico, pero estoy profundamente en desacuerdo.

Final de la turra: La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana

[Ver en El Turrero Post](#)

Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Categorías: Sociología, Leyes y sesgos, Desarrollo de habilidades, Orquestación cognitiva, Libros

Fecha: 13/6/2024

En el hilo turras de hoy, y continuando con la serie de sensemaking, hablaremos de una de las tareas de Hércules: Hacer cambiar a alguien de opinión.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana en la serie de sensemaking, hablaremos de esto.

El meme “Change My Mind” se originó a partir de una fotografía del podcaster conservador estadounidense-canadiense Steven Crowder.



Change My Mind | Origen Del Meme

Este es el origen del meme conocido como "Change My Mind" el cual se viralizó en diferentes países durante los últimos años.

► Plantillas <https://memeviral.com...>

youtube

En el aparece sentado detrás de una mesa con un cartel que decía “Male Privilege is a myth / Change My Mind” (El privilegio masculino es un mito / Hazme cambiar de opinión) fuera de la Universidad Cristiana de Texas.

Crowder publicó la imagen original en su cuenta de Twitter en febrero de 2018, con el objetivo de invitar a las personas a debatir con él sobre temas controvertidos.

Desde su publicación, la fotografía se ha convertido en una plantilla explotable para parodias en línea. La gente comenzó a editar el cartel con diferentes textos, creando variaciones del meme para expresar opiniones o desafiar creencias populares de manera humorística.

El meme se ha viralizado en diferentes países y ha sido utilizado en una amplia gama de contextos, lo que demuestra su versatilidad y popularidad en la cultura de internet.

Cambiar la opinión a alguien es una de las tareas más hercúneas que existen. Y es inaudita la cantidad de ciclos de reloj que se pierden en intentar corregir a la gente sin entender las inmensas resistencias involucradas.

Cambiar la opinión de alguien es extremadamente complicado debido a varios factores psicológicos y cognitivos.

Uno de los principales obstáculos es el sesgo de confirmación, que es la tendencia a favorecer información que confirma nuestras creencias preexistentes y a ignorar o desvalorizar la información que las contradice.

Hablamos ya del tema aquí en profundidad:

Además, las personas a menudo tienen una inversión emocional en sus creencias, lo que hace que cambiar de opinión se sienta como una pérdida o una amenaza a su identidad.

Hablamos ya del tema aquí:

Death and Despair @D347h4ndD35p41r · May 27, 2023

Yo lo llamo inversión emocional (a veces inversión de ego) porque es algo a proteger. Cambiar de opinión al respecto significa borrar la cuenta de inversión que tenías hecha, admitir que la cagaste y que eres falible. Para algunos es más fácil la teleportación.

Otro factor es el efecto de retroceso (backfire effect), donde la presentación de evidencia contraria puede hacer que una persona se aferre aún más fuertemente a sus creencias originales.

Hablamos ya del tema aquí:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando te das cuenta que cada persona ve una proyección privada en su home cinema marca Festinger, dejas de discutir con el 90% de la gente sobre el 90% de las situaciones.

También, las creencias están a menudo vinculadas con la pertenencia a un grupo social, y cambiar de opinión podría significar alejarse de la comunidad con la que uno se identifica.

Y hablamos ya del tema aquí:

Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 13, 2023

De verdad, NADIE hace caso a los basados salvo su tribu. Cualquier razonamiento chocará contra su blindaje. Solo funciona la pura sofocación, y para eso hay que acallar la furia interior que te dice "Pero dile algo a ese sucnormal!!! Lo vas a permitir??"

Hay un ejemplo de este tipo de procesos llevados de manera efectiva que a mi me gusta mucho, que es el proceso de caída del caballo de ex-nazis.



El ex-nazi David Saavedra relata la primera vez que sintió dudas sobre su nazismo y lo duro que fue

- Clip extraído de The Wild Project #112 ft David Saavedra: <https://youtu.be/SHGafv-aDpw> David Saavedra fue neo nazi durante buena parte de su vida, desde que...

youtube

Encontrar ejemplos específicos de personas que hayan abandonado el nazismo de manera voluntaria puede ser complicado, no se suele hacer públicamente por inversión de ego, temor a represalias o vergüenza.

Sin embargo, hay casos documentados de individuos que, tras reflexionar sobre las atrocidades cometidas y la ideología detrás del nazismo, decidieron rechazarlo y cambiar su vida.

Uno de los procesos mentales comunes en estas personas es la realización del daño causado por sus acciones y la ideología que seguían. Esto a menudo viene acompañado de un profundo arrepentimiento y la necesidad de reparar de alguna manera el daño hecho.

Algunos encuentran en la educación y el aprendizaje sobre otras culturas y perspectivas una forma de abrir su mente y corazón a la diversidad y la humanidad.

Otro factor importante es el encuentro con las víctimas o sus historias. Escuchar de primera mano las experiencias de aquellos que sufrieron bajo el régimen nazi puede ser un punto de inflexión para muchos, llevándolos a cuestionar y finalmente abandonar sus creencias anteriores.

La introspección y el cuestionamiento personal también juegan un papel crucial. Algunos pueden comenzar a ver las contradicciones en la ideología nazi y cómo esta choca con sus propios valores morales fundamentales, lo que les lleva a una transformación personal.

Es importante destacar que el proceso de abandonar una ideología tan arraigada como el nazismo es complejo y multifacético, y puede variar significativamente de una persona a otra.

La voluntad de cambiar y la búsqueda de redención son elementos clave en este viaje hacia la desvinculación de creencias extremistas.

La madre que me matriculó en Informática gráfica. Turra limit hits. Vamos a ver como cerramos y resumimos todo el carnaval.

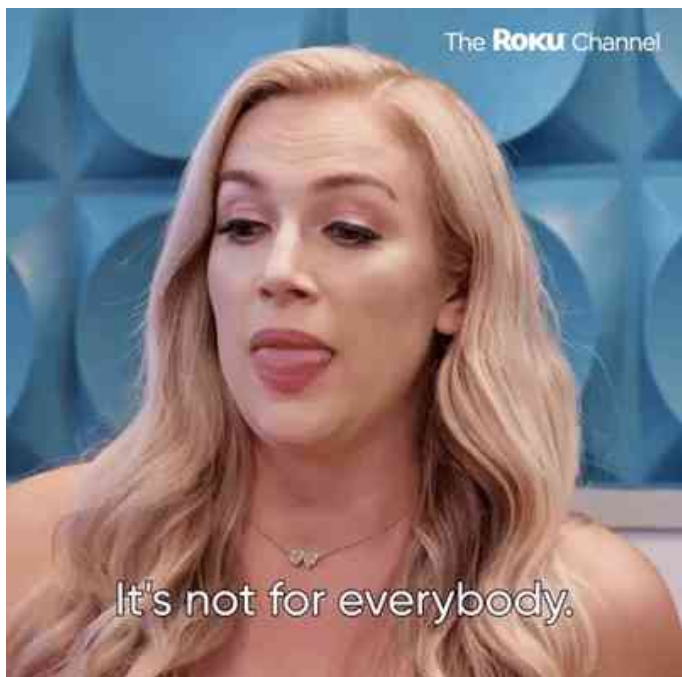


Nosotros en @singularsing no hacemos acción comercial. Lo hemos mencionado en múltiples ocasiones. No porque haya un mercado de tremenda demanda, es porque nadie se reconoce como necesitado de nuestros servicios.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El problema del CPS es que somos los médicos de la disfunción eréctil. Hay que tenerlos paradójicamente muy gordos para admitir que tienes un problema de esa índole. No sé bien cómo trasladar esta metáfora a las mujeres, pero mutantis mutanti.

Es prácticamente imposible convencer a nadie de nada, particularmente si tiene involucrado inversión de ego, decisiones históricas, payload emocional.... Necesitamos gente que ya haya iniciado el proceso por si misma.



Una de las primeras cosas que hacemos con nuestros clientes es compartir nuestro sensemaking con ellos. Estamos abiertos a asumir que igual disentimos en detalles, pero no podemos sobrevivir a una percepción radicalmente distinta de la realidad.

Hemos hablado ya en muchas ocasiones de lo estéril que es llevar a la gente a los pies de las letras del letrero de Hollywood intentando que vean lo obvio.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 12

Ah bueno, pues ya hemos llegado al letrero y nada que ver. Circulen.

También hemos hablado de lo complicado que es ya no hacer cambiar de opinión, sino simplemente persuadir:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Jamás he entendido que algo tan complejo y tan sutil como la influencia se haya reducido al número de seguidores que tiene una celebridad.

Hay un proceso tremendo a seguir para cambiar de opinión Introspección Personal -> Influencia de las Experiencias -> Apertura al Cambio -> Reconocimiento de Prejuicios que está solamente al alcance de los muy cafeteros.

Porque, paradójicamente, solo los muy seguros de uno mismo o los muy débiles son permeables al cambio de opinión.



Cambiar de opinión de manera genuina es una de las mayores demostraciones de asertividad y poderío que uno se pueda imaginar.

Es tremendamente desafiante superar ese momento crítico en el que eres consciente de que te han pasado el balano por la cara. Es un asalto frontal a tu autoestima, tu cosmovisión y si me apuras a tu propia identidad.

Esto es un escenario realista de lo que te pasa por la cabeza cuando cambias de opinión sobre temas identitarios:



“ME PUSE UNA PISTOLA EN LA BOCA” - Exnazi sobre su derrumbe cuando supo que estaba equivocado

- Clip extraído de The Wild Project #112 ft David Saavedra: <https://youtu.be/SHGAfv-aDpw> David Saavedra fue neo nazi durante buena parte de su vida, desde que...

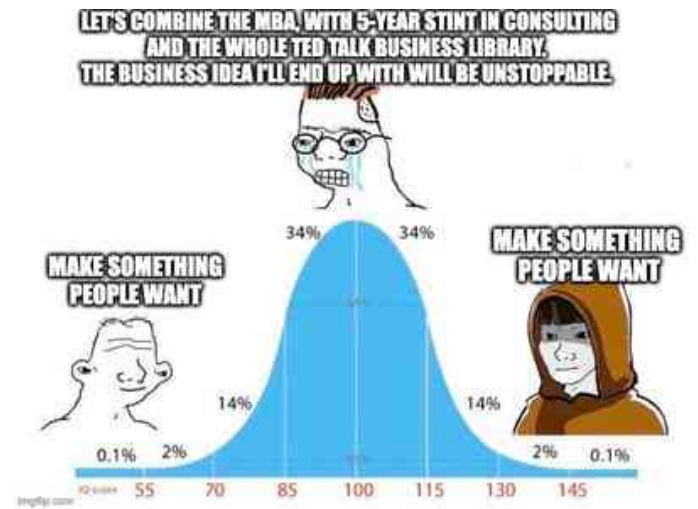
youtube

Pista: Lo del audaz no son cambios de opinión, tiene otro nombre y está perfectamente recogido en el DRAE y en el código penal.

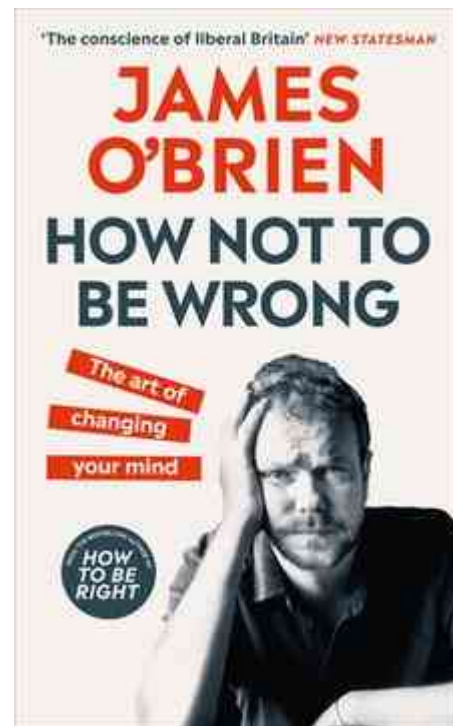


Con lo que curiosamente, solo los extraordinariamente débiles y las personas excepcionales están abiertas realmente a que les abran los ojos y cambiar de opinión.

Al final va a ser cierto todo lo que plantea el midwit meme. #finhilo



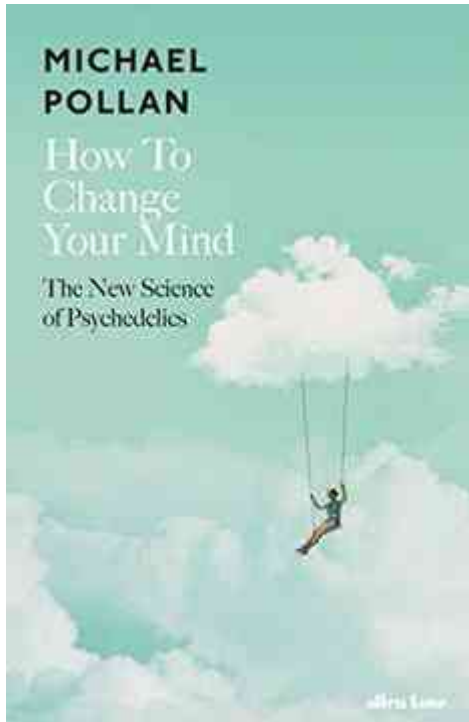
P.D. I: Hemos recomendado cien libros ya sobre el tema (Kahneman, Festinger...) vamos con unos cuantos no tan conocidos:



How Not to Be Wrong: The Art of Changing Your Mind

goodreads

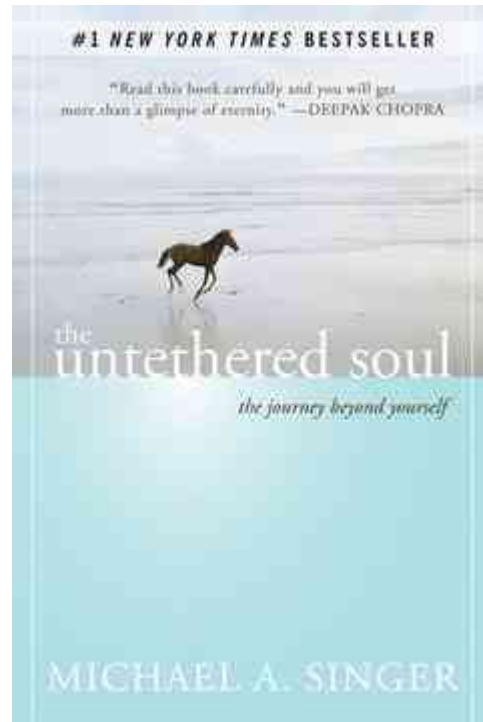
P.D. II : Este es fascinante por pura liminalidad:



How to Change Your Mind: What the New Science of Psychedelics Teaches Us About Consciousness, Dying, Addiction, Depression, and Transcendence

goodreads

P.D: III: Todo proceso de cambio de opinión comienza con un viaje interior. Un buen libro sobre el tema:



The Untethered Soul: The Journey Beyond Yourself

goodreads

P.D. IV: Warren tiene todas las respuestas:



Les Luthiers - El Sendero de Warren Sánchez - Grandes Hitos Antología 1995

El Sendero de Warren Sánchez (Salmos Sectarios, 1987) Grandes Hitos AntologíaEl sendero de Warren Sánchez(Vídeo "Viegésimo aniversario")Ficha de la versión ...

youtube

Final de la turra: Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

[Ver en El Turrero Post](#)

El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Lectura de señales, Orquestación cognitiva, Libros

Fecha: 26/5/2024

En el hilo turras de hoy, tal y como me temía, vamos a hablar del pánico al sensemaking y el colapso cognitivo. Full bonzo style.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo un hilo turras en el horno, sobre algo que me obsesiona últimamente, que es el pánico al Sensemaking y el proceso del colapso cognitivo, pero lo uso para demostrar por qué no se va a solucionar nunca el conflicto de Israel y Palestina y temo que atraiga a las hordas RMC.

En el fondo, creo que este va a ser el primero de varios hilos turras dedicados al sensemaking. Que he mencionado en múltiples ocasiones de pasada, y al diagnóstico también, pero no me he metido a fondo en el asunto.

Por ejemplo, para mi Dave Snowden es fundamentalmente, un sensemaker. Mucha gente mapea eso con ser un teórico sin sentido práctico, pero estoy profundamente en desacuerdo.

De hecho, del metatoolkit cognitivo CPS, es posiblemente lo más "químicamente puro" de todo el proceso, en tanto en cuanto que es lo que hace uso de más herramientas del mismo.

Esto es tan así que el único perfil permanente que tenemos en @singularsolving es el de sensemaker.

Luego el problema determina la naturaleza del equipo a orquestar cognitivamente, que suelen ser internos + terceros. No podemos tener en plantilla patrones de submarino ruso, especialistas en césped o bioquímicos moleculares, que pueden ser necesarios para un problema concreto.

La vez en la que más me acerqué a describir el fenómeno en detalle fue en el hilo en el que introduje el concepto de las clockwork illusions.

De una manera fascinantemente meta, el fenómeno que pretendo describir va a ser el mismo que posiblemente me haga perder un puñado de seguidores.

Y no es que no lo haya avisado desde hace tiempo lo que ocurre paso a paso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fenómeno o persona compleja -> Interpretación simplista ideológica -> contra interpretación en los mismos términos -> zurriburri argumental y zascas performance -> bloqueos a gogó. Twitter, un ejemplo de proceso adiabático.

Este es un tema delicado porque mucha gente se va a ver retratada y sus mecanismos de disonancia cognitiva van a kick in y voy a resultar bloqueado. Bueno, otro mes que Elon no me paga el alquiler. Cést la vie.



El proceso del colapso cognitivo ante la avalancha de una información o un poder que no se puede gestionar debido a las limitaciones humanas, es un tropo muy abundante en la cultura popular.

No deja de ser otra variante de un proceso que ya hemos analizado, el castigo por el desafío a los dioses.

🐦 Jf @gandalf_u

"Castigo Eterno" de Jacob Jordaens muestra a Prometeo encadenado en el Cáucaso, su hígado es devorado por un águila, regenerándose cada noche. Esta obra de 1640, en el Museo Wallraf-Richartz, simboliza el eterno sufrimiento por desafiar a los dioses.

Como en realidad los hilos turras son excusas para hablar de las tontás que me gustan desde un ángulo aparentemente respetable, voy a poner varios ejemplos del tropo sacados de frikadas variadas.

Smart Alec, cuyo nombre real es Alexander Thorne, es un personaje de los cómics de Marvel que aparece principalmente en la serie Alpha Flight. En los cómics, Smart Alec fue miembro de Beta Flight y se caracterizaba por su gran inteligencia y habilidades analíticas.



Smart Alec roba en un momento dado una bolsa mística perteneciente a Shaman, un miembro de Alpha Flight, de la que saca multitud de cosas, y concluye que sus secretos pueden ser manejados por su intelecto y mira dentro de ella ignorando sus avisos, algo estrictamente prohibido.



Como resultado de ello, pierde la razón y termina siendo miniaturizado y alojado dentro de la misma bolsa por Shaman.



Otro ejemplo dentro del universo Marvel, es el clásico de la caída de Jason Wyngarde.



Jason Wyngarde, también conocido como Mente Maestra, en la saga de la Fénix Oscura es un momento crucial en la historia de los X-Men y uno de los puntos más dramáticos en la evolución del personaje de Jean Grey.

Wyngarde, utilizando sus poderes psíquicos, seduce y manipula a Jean Grey, quien en ese momento estaba vinculada con la poderosa entidad cósmica conocida como la Fuerza Fénix.

A través de ilusiones psíquicas, él la convence de que es una dama de la sociedad del siglo XVIII y parte del Club Fuego Infernal. Este engaño es parte de un plan más amplio del Club Fuego Infernal para controlar a Jean y utilizar el poder de la Fénix para sus propios fines.



Sin embargo, la manipulación de Wyngarde contribuye a la inestabilidad mental de Jean y su transformación en Fénix Oscura.

En este estado, Jean, influenciada por Fénix, se vuelve extremadamente poderosa y peligrosa, llegando a devorar una estrella y causar la muerte de miles de millones de seres vivos.



Fénix Oscura se convierte en una amenaza tan grande que incluso los X-Men deben enfrentarse a ella.

Finalmente, cuando Fénix Oscura es confrontada por los X-Men y la realidad de sus acciones se revela, Jean toma el control y sumerge a Wyngarde en la locura, mostrándole la verdadera extensión de su poder y la ilusión en la que había vivido.



La caída de Wyngarde es tanto literal como figurativa, ya que su mente no puede soportar la verdad y el poder abrumador de la Fénix.



La tradición de los libros prohibidos en la ficción y la literatura de terror es un tema fascinante que refleja el poder de la palabra escrita y cómo puede ser percibida como una amenaza por ciertas autoridades o grupos.

En la ficción, especialmente en el género de terror, los libros prohibidos suelen ser elementos clave que conducen a eventos sobrenaturales o revelaciones peligrosas.

En la literatura de terror, los libros prohibidos a menudo contienen conocimientos arcanos, hechizos o secretos que no deben ser descubiertos por la humanidad.



Un ejemplo clásico es el Necronomicón, un libro ficticio de magia y horrores cósmicos creado por el escritor H.P. Lovecraft. Aunque es un invento de la literatura, ha sido tan influyente que muchos creen en su existencia real.



Let's (Quietly) Play: Alone In the Dark - Appendix I: The Necronomicón and De Vermis Mysteriis

Excerpts from the Necronomicón or the Book of Abdul Azif and the De Vermis Mysteriis. Both with super fun after effects! Golly gee wiz!

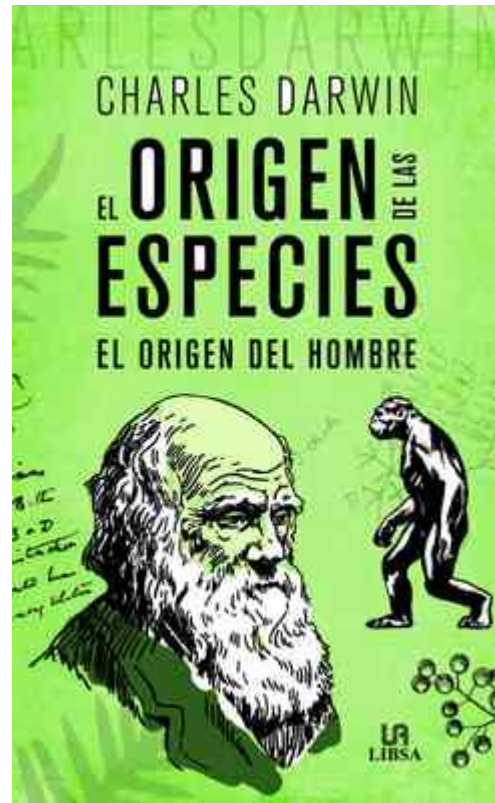
youtube

La idea de libros prohibidos también se extiende a la realidad, donde a lo largo de la historia, ciertos libros han sido censurados o prohibidos por desafiar las normas sociales, políticas o religiosas.

En el contexto de la ficción y el terror, la censura de libros puede ser un reflejo de los miedos y tabúes de una sociedad.

La censura de libros puede ser ejecutada por estados, iglesias o partidos políticos, y las razones para prohibirlos varían desde amenazas a las ideas políticas/religiosas establecidas hasta preocupaciones sobre la moralidad y la decencia.

La historia de la literatura está llena de ejemplos de obras que fueron prohibidas en su tiempo pero que hoy son consideradas clásicos.




Los libros prohibidos en ficción/literatura de terror simbolizan el temor a lo desconocido y el poder de las ideas para cambiar el mundo, mientras que en la vida real, la prohibición de libros refleja los conflictos y cambios en los valores de una sociedad a lo largo del tiempo.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit shock. Vamos a ver como salimos de ésta.




Hablamos del problema fundamental del sensemaking cuando abordamos el tema de la convergencia de CPS & AI:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

El problema fundamental histórico del sensemaking ha sido que cuando se pone encima de la mesa, proporciona una sensación de pánico y vacío. Asumimos que lo que se plantea es inabordable y poco realista. Y es completamente cierto, si lo queremos resolver desde el zerging.

Hablamos asimismo de la experiencia de McChrystal en Afganistán:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

Recordemos la anécdota del mapa de McChrystal con Afganistán. Impecable análisis, enviado expés de vuelta a USA.

Cuando una problemática es lo suficientemente compleja, la gente extraordinariamente inteligente como Ortega y Gasset puede terminar ignorando el capote, como hacen los toros resabiados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 26

Puedes utilizar como ejemplo el encaje de Cataluña en España que es un tema mucho más sosegado (Intervención de Ortega y Gasset en la discusión del Estatuto de 1932)

Si alguien perfectamente conocedor del conflicto entre Israel y Palestina como Arturo Pérez Reverte no tiene claro quienes son los buenos y quienes son los malos...



"Quién hable de BUENOS o MALOS no tiene ni idea" - Pérez-Reverte sobre Israel y Palestina

- Clip extraído de The Wild Project #237 ft Arturo Pérez-Reverte:
https://youtu.be/YuZc92_mwHc Arturo Pérez-Reverte regresa a The Wild Project para un nuevo p...

youtube

Pero tú, que no has salido de Malasaña y del Frapuccino Green Tea Matcha, sabes más que @lamadresatan que la metralla le ha depilado las cejas un par de veces.

Y ojo con acogerte al bothism, que te lloverán hostias de todos lados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ningún razonamiento no tribal y apelando al bothism sin castigo.

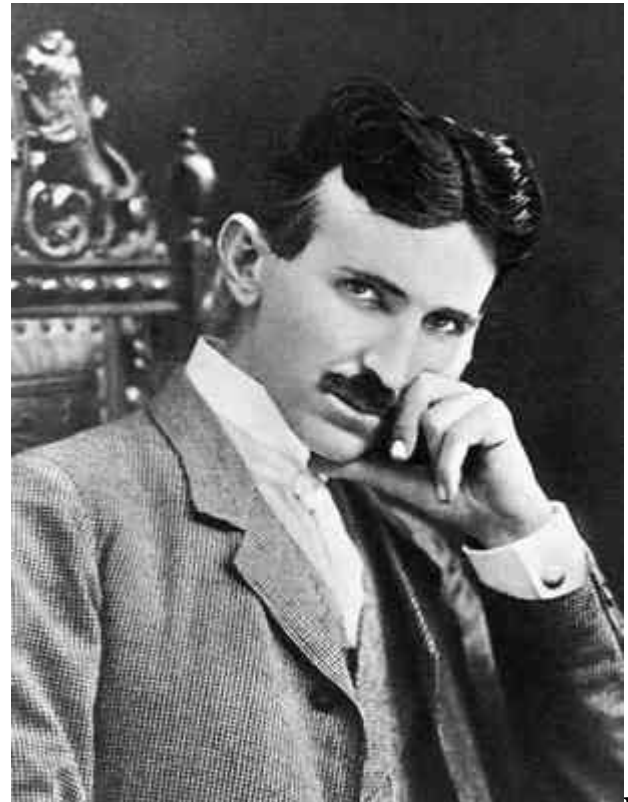
O si haces el esfuerzo supremo de hacer sensemaking del problema complejo, un montón de sucnormales se cachondearán de ti y de tus ganas de "embrollar las cosas":



<https://www.theguardian.com/news/datablog/2010/apr/29/mcchrystal-afghanistan-powerpoint-slide>

Hay que entender que el abordar problemática compleja que levanta ronchas en la piel tiene una mecánica de gestión similar a la de los libros prohibidos y que lo que despierta es una reacción de tótem y tabú.

No puedes ir contra el zeitgeist. Si tienes razón pero vas contra él es posible que unos cuantos años tras tu muerte te reconozcan como pionero del asunto.



Eso si no te revientan como hicieron con John Yudkin.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

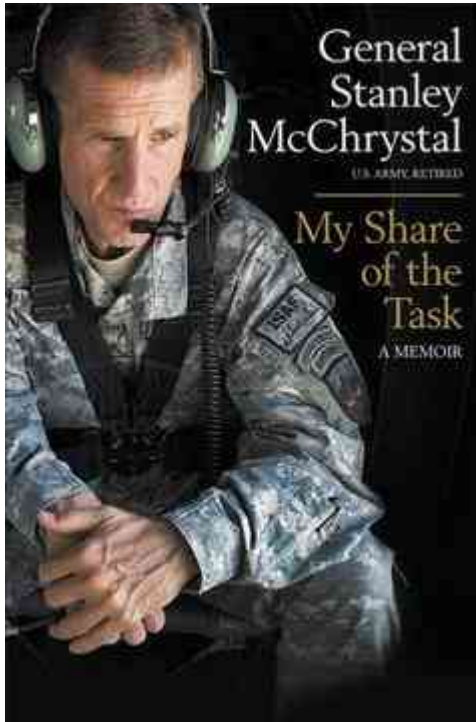
Otra vuelta de tuerca a algunas de mis obsesiones personales, con John Yudkin de estrella invitada, para los amigos de @AtlasTec.

Entender y hacer sensemaking de problemas complejos es un proceso muy exigente. No es para todo el mundo. Requiere mucho tiempo, compromiso, dedicación, conocimiento, dudas, esfuerzo, capturar sutilezas, separar señal de ruido, exponerte a la incomprensión y a las críticas...

Por eso otras opciones son mucho más populares. Es mucho más cómodo invocar a otros dioses. Al pragmatismo, al no complicarse, o a tener una ideología sin matices. #Finhilo

P.D. I: El hilo del bothism:

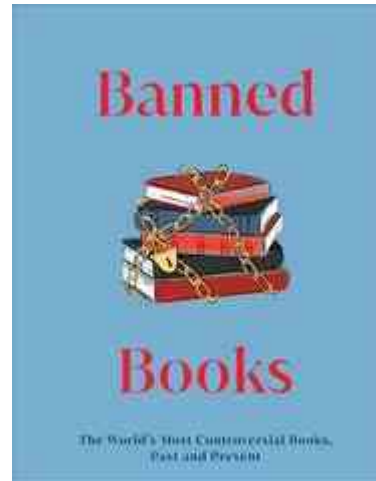
P.D. II: El libro de McChrystal en Afganistan:



My Share of the Task: A Memoir

goodreads

P.D. III: Libros prohibidos a lo largo de la historia:



Banned Books: The World's Most Controversial Books, Past and Present

goodreads

Final de la turra: El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

Categorías: Estrategia, Factor x, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades, Libros

Fecha: 22/5/2024

En el hilo turras de hoy, edición tempranera porque nos vamos a Sevilla de bolo, hablaremos de estrategia y de lo doloroso que resulta entender que no te han entendido. Vamos al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · 5h

En el hilo turras de hoy, edición tempranera porque nos vamos a Sevilla de bolo, hablaremos de estrategia y de lo doloroso que resulta entender que no te han entendido. Vamos al tema.
<https://pic.x.com/71y96atcmc>

Hemos hablado de estrategia hasta llorar en los hilos turras. Tienen un apartado especial en el Turrero Post. Los que lleguéis un poco pegados, iros para allá:



El Turrero Post
Las turras de Javier G. Recuenco.

<https://t.co/rXY4TdqNf8>

Hoy de lo que quiero hablar es básicamente de lo complicado que es hacer ver a la gente que la estrategia no es una cosa necesariamente compleja o farragosa, pero que desde luego no es una trivialidad.

Hoy hablaba con una amiga sobre los problemas que está teniendo en su compañía para desarrollar una estrategia de pricing que le han encargado.

Se quejaba amargamente de muchísimas cosas que no podía hacer correctamente, de información a la que no podía acceder, de la falta de un criterio claro a la hora de determinar que se estaba buscando.

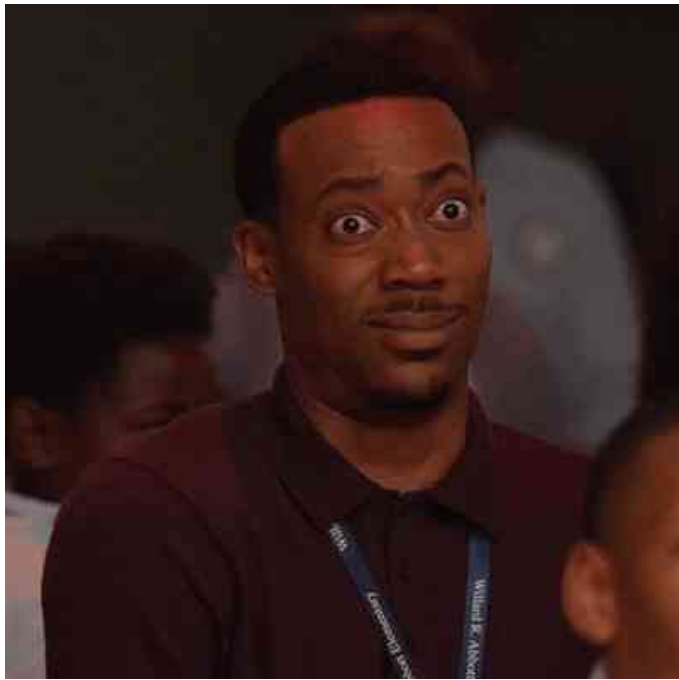
El problema real es que su compañía no tiene estrategia, y de esa indefinición estratégica emanan todo el resto de los problemas, pero no es una cosa que ella pueda gestionar de manera directa o inmediata.

Así que le he recomendado que me utilice como pantalla, como sombra de duda sobre las conclusiones de las que parten.

Que les dé la chapa sobre todo lo que he hablado sobre ecuaciones de canje de valor, que el pricing está más relacionado con la teoría de constraints que con la ecuación clásica de $\text{coste} + \text{markup}$, que es algo que es más Factor X que otra cosa...

Y sobre todo, que si no se ponen a trabajar en la estrategia le recomiendo que se aparte del tema porque ellos se van a frustrar porque ella no va a poder entregarles lo que quieren, y ella se va a frustrar porque no va a poder realizar su trabajo.

Cuando alguien habla en un board de que en una compañía no hay estrategia, generalmente hay una sensación de incomodidad y de haber pinchado un nervio.



Porque honestamente tienen la sensación de que estás siendo injusto. Ellos tienen estrategia. Saben lo que quieren. Tienen objetivos. OKRs.

Rumelt dedicó muchas páginas y tiempo a describir señales y red flags que emite de manera consistente la estrategia de mierda.

- La estrategia es una fórmula, una plantilla, algo mecánico. Hay que abandonar cualquier noción de que hay una “plantilla mágica” que proporciona la estrategia (BSC...) Hay que empezar a sentirse cómodos con la ambigüedad y gestionar la “falta de dirección”

Si lo que tu consideras estrategia puede servirte a ti y a una compañía de comida para perros, empieza a preocuparte:

1. Market Penetration
2. Product Development
3. Acquisitions
4. Enter Emerging Markets
5. Divest 'dogs'
6. Increase R&D expenditure



- La estrategia es fijación de objetivos. Cualquiera puede querer jugar como Nadal, pero eso no es una estrategia.

Una de las características clave de una mala estrategia según Rumelt es lo que él llama “fluff” (en español, “palabrería”). El fluff es una forma de jerga vacía que se disfraza de conceptos o argumentos estratégicos.

Utiliza palabras infladas y aparentemente conceptos esotéricos para crear la ilusión de pensamiento de alto nivel.

Por ejemplo, una declaración de un banco minorista que dice: “Nuestra estrategia fundamental es la intermediación centrada en el cliente” sería considerada fluff. En realidad, esta afirmación no proporciona una estrategia real, sino que es una máscara de falta de pensamiento.

Las películas de Pixar son conocidas por su habilidad para entretener e involucrar a audiencias de todas las edades, gracias a su sutileza y múltiples niveles de lectura.



Estas estrategias narrativas permiten que tanto niños como adultos encuentren placer y significado en las mismas historias, pero de maneras diferentes.

Por un lado, los niños disfrutan de las aventuras emocionantes, los personajes coloridos y el humor visual.

Por otro lado, los adultos pueden apreciar las referencias culturales, los temas más profundos y las sutiles capas de humor que pueden pasar desapercibidas para los más jóvenes.

Además, Pixar se destaca por la solidez de sus guiones y una puesta en escena cuidada y verosímil, lo que contribuye a crear un discurso sofisticado que conecta con todos los públicos.

La filmografía de Pixar, desde “Toy Story” hasta “Soul”, ha fortalecido las bases de un nuevo modo de contar historias a través del medio animado.

Los creativos de Pixar no siguen una fórmula dramática única.

En cambio, adaptan las técnicas dramáticas a las necesidades narrativas de cada proyecto, apelando a valores y necesidades básicas del ser humano que, dada su universalidad, pueden ser comprendidas por espectadores de distintas edades según su madurez.

En resumen, las películas de Pixar son un ejemplo brillante de cómo el cine puede ser universalmente atractivo y enriquecedor, ofreciendo múltiples niveles de disfrute y comprensión que trascienden las barreras generacionales.

La madre que me matriculo en informática gráfica. Turra limit hits. Vamos a intentar resumir y empacar.



Todo el mundo al que le gusta un poco el baloncesto es capaz de apreciar el juego a un determinado nivel, apreciar un mate o un buen tiro.



Pero no todo el mundo es capaz de apreciar una sutileza en un cambio de defensas o un pick and roll inverso.

La mayor parte de la gente que trabaja a alto nivel es capaz de entender una serie de rudimentos básicos de estrategia, y ser competente en sus propios apartados técnicos. No son gilipollas.

Pero cuando el tema se vuelve sutil, cuando los insights evidentes ya han sido cubiertos, cuando alguien puede ver lo que los demás no ven es cuando se marcan las diferencias.

A alto nivel asimismo la diferencia entre estrategias realmente afinadas y las genéricas son mínimas pero su resultado es dramáticamente diferente.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De todos modos, ya lo decían los de #funkybusiness: En la élite, las diferencias son mínimas. #ComeonSpain

La gente de Funky Business decía que si los atletas de la selección sueca de Atletismo mejoraran un 5% sus resultados batirían todos los records del mundo.

Amén de ello, es jodidísimo plantear en cualquier sitio que la estrategia que se está usando no está a la altura del desafío planteado por razones obvias.

De hecho, es jodidísimo plantear una disciplina como el CPS, porque entre otras cosas, lleva implícito en su nombre un mensaje subyacente complicado: "Este reto te supera".

Es completamente falso, en realidad es "El CPS demanda skills específicas que no son abundantes en el mercado", pero ya os he comentado en multiples ocasiones el éxito del dato frente al relato. De hecho estoy pensando en un renaming agresivo del tema.

Necesitas gente con el ego in check, que suelen ser los más inteligentes, pero que no puedes contar con ello entre gente que te mira desde "Mi compañía podría comprar tu culo si quisiera".

Una de las particularidades de la gente inteligente es que no necesita demostrarlo constantemente y no hace sentirse mal a la gente a su alrededor.

El otro día tuve el honor de presentar el libro "La política del disimulo" de mi sistah @godivaciones.

 Berta Rivera @berta1974

Pues no sé a qué pensáis dedicar el tiempo libre esta tarde... pero ya dudo que sea algo mejor que esto: @Godivaciones La política del disimulo En una de las librerías con más encanto de Madrid, la Librería Antonio Machado...

Hablé de Mazarino y Hamilton como de gente superdotada con una característica particular: No generaban rechazo y eran altamente funcionales en el aspecto social.

Hamilton se destacó por su inteligencia y habilidad para la estrategia política. Fue el asistente de George Washington durante la Guerra de Independencia y jugó un papel crucial en la ratificación de la Constitución, convenciendo a la ciudad de Nueva York para aceptarla.

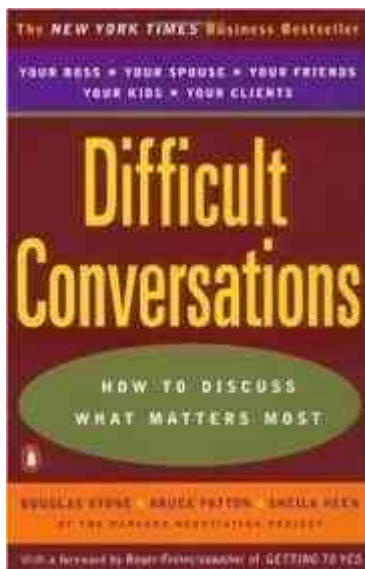
Como el primer Secretario del Tesoro, Hamilton estableció el sistema financiero de la nación y abogó por un gobierno federal fuerte, en contraste con otros padres fundadores que favorecían los derechos de los estados.

Hamilton se movió con inteligencia entre los padres fundadores al ser un visionario con una clara idea de lo que quería para el futuro de los Estados Unidos, y al utilizar su astucia política y habilidades de persuasión para influir en el curso de la nación.

Hay que lograr que la gente compre tu idea y la exhiba como suya.

Lo que separa a los niños de los hombres es la sutileza. Para apreciar los detalles finos en la estrategia, y para no pisar callos innecesarios. #Finhilo

P.D.I: Un clásico sobre conversaciones difíciles.



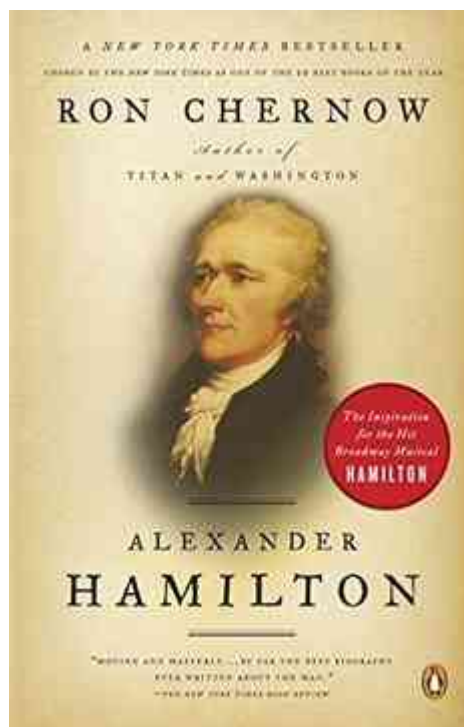
<https://t.co/OhD2iqTXGj>

P.D. II: El libro de @godivaciones es un must:



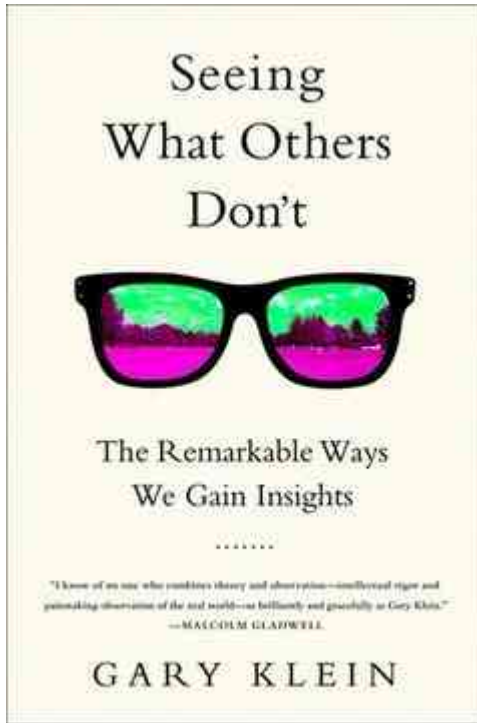
<https://t.co/s82boqyF2j>

P.D. III: El clásico de Chernow que inspiró a Lin para su musical:



<https://t.co/WIH4onyJdq>

P.D. IV: Un clásico del signal reading:



<https://t.co/7NmgcoWSHA>

Final de la turra: La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

[Ver en El Turrero Post](#)

Explorando el cómic como expresión del pompismo

Categorías: Sociología, Libros

Fecha: 2/2/2024

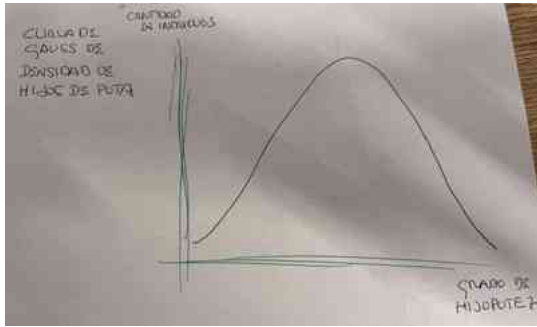
En el hilo de hoy, vamos con la cuarta parte de la (de momento) pentalogía sobre el pompismo. Hoy hablaremos del cómic como vehículo del pompismo. Pónganse los trajes de neopreno y vamos al descenso del Noguera Ribagorzana.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Al hilo de éste y del último de Paco Roca (otra maravilla) cerraremos la tetralogía del pompismo hablando de por qué me gustan los cómics pompistas. Pero la semana que viene toca Gandalf.

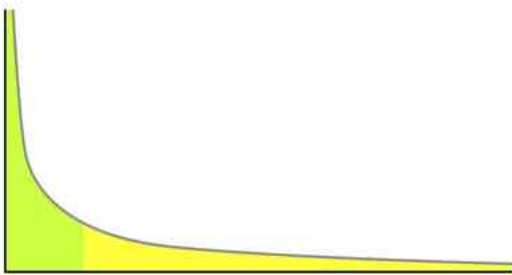
Antes de nada, voy a configurar una serie de planteamientos básicos sobre los que creo que tenemos que estar en la misma página para poder discutir compartiendo campo semántico.

Os presento una campana de Gauss sobre la densidad de hijos de puta.

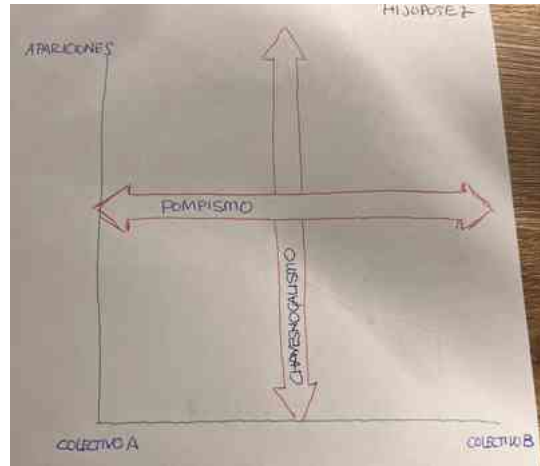


Esta curva tiene la belleza de que es completamente independiente de la ideología, raza, o cualquier otro condicionante.

Naturalmente, todo el mundo piensa que la curva de "los otros" es más parecido a una power law, con el eje horizontal cambiado.

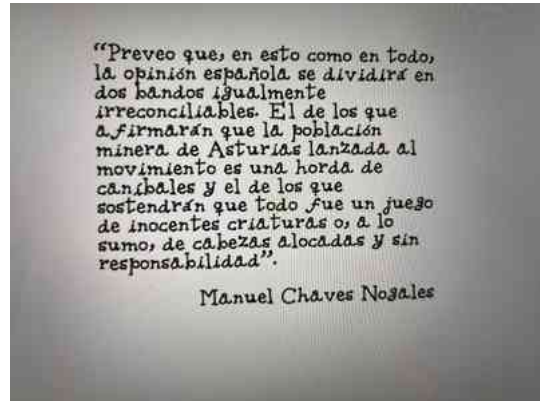


Sobre el diagrama anterior, vamos a algo un poco más sofisticado, que es las áreas de operación del Chavesnugalismo vs. el Pompismo a la hora de determinar donde están los hijos de puta.

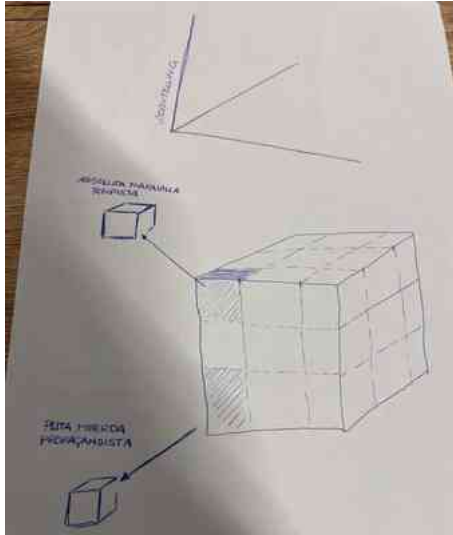


El pompismo determina que los hijos de puta operan en ejes ideológicos, con "los otros" prácticamente teniendo un monopolio sobre el hijopotismo.

El chavesnugalismo sabe que el hijopotismo es patrimonio inmaterial de la humanidad y que opera en un eje perpendicular a las coordenadas ideológicas. (De "La balada del norte 3" de Alfonso Zapico)



Bien, vamos a complicar la cosa un poco más: Introduzcamos una tercera dimensión en el diagrama: La capacidad de crear un storytelling convincente.



He hablado en muchas ocasiones de que el uso que se hace el IQ puede ser de dudosa utilidad general.

🐦 César Astudillo @cesarastudillo · Apr 20, 2021

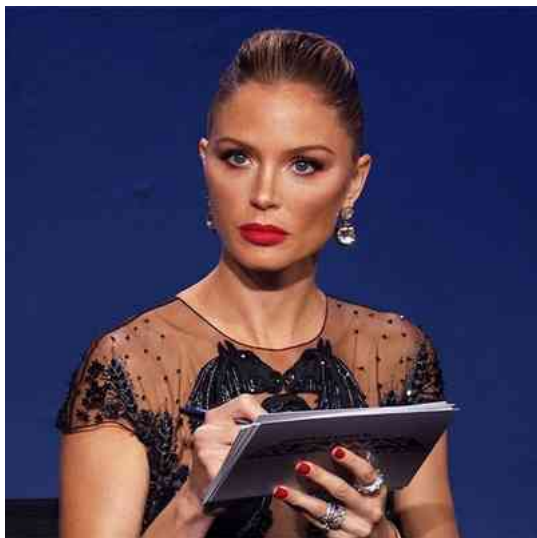
Para empezar, la gente ideologizada muy inteligente solo se diferencia de la gente ideologizada estúpida en que unos hacen palacios de bullshit y otros cabañas.

Ergo, se pueden hacer auténticas maravillas formales que contengan un pompismo espectacular y se pueden decir auténticas verdades aplastantes desde el coñazo y la erudición insoportable.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jul 26, 2021

Está muy bien, y al mismo tiempo no le llega ni a los tobillos. Y para defender mi teoría del pescado, mi cuñado tuvo a Rumelt de profesor en Anderson. Dice que era un coñazo insufrible.

Todos en la misma página? Bien, vamos adelante.



Puedo descojonarme en su puta cara de las tesis pompistas de Piketty y al mismo tiempo recomendar la versión en cómic de Capital e ideología? YES WE CAN

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Siempre pensé que Capital y Economía de Piketty haría un excelente cómic y ahora lo sé. Que gran guionista perdió el noveno arte. Capital e ideología en cómic: Adaptación gráfica del bestseller de Thomas Piketty (Deusto)

De hecho estoy ABSOLUTAMENTE CONVENCIDO de que Piketty sería un guionista espectacular, a la altura de un Chris Claremont. De hecho, Claremont es un perfector ejemplo de lo que quiero decir.



Chris Claremont, el famoso guionista de cómics y novelista, es conocido por su larga y exitosa carrera en Marvel, especialmente por su trabajo en Uncanny X-Men durante 16 años, un período mucho más extenso que el de cualquier otro escritor.

Durante su tiempo en Marvel, Claremont co-creó numerosos personajes de los X-Men, como Rogue, Psylocke, Kitty Pryde (Shadowcat), Phoenix y muchos otros.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Great analysis, but missing an angle: I am pretty sure Claremont used Kitty as a vehicle for explaining what a high IQ teen facing overwhelming situations would feel and react. And I could also hypothesize about Claremont pouring his own experiences on the matter.

En cuanto a sus ideas políticas o ideología, no hay una respuesta definitiva, ya que Claremont no ha sido explícito sobre su afiliación política en sus obras. Sin embargo, podemos inferir algunas cosas:

Temas sociales y literarios: Claremont introdujo temas complejos y literarios en las narrativas de superhéroes, lo que transformó a los X-Men en una de las series más populares de Marvel.

Su enfoque en personajes femeninos fuertes y su habilidad para explorar temas como la identidad, la discriminación y la diversidad sugieren una sensibilidad progresista.

Metáfora mutante: Claremont utilizó la metáfora mutante para abordar cuestiones de prejuicio, marginalización y derechos civiles.



Aunque no se puede atribuir directamente a una ideología específica, su enfoque en la lucha contra la intolerancia y la aceptación de la diversidad refleja valores progresistas.

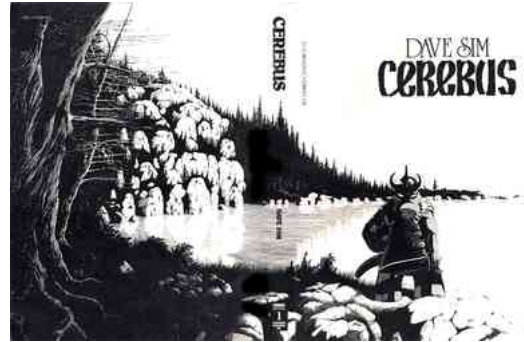
Comentarios sociales en sus historias: En algunas de sus historias, como la saga “Días del futuro pasado”, Claremont incluyó críticas sociales.

En el otro lado del ring, tenemos a Dave Sim:



Dave Sim, el famoso dibujante y editor canadiense, es conocido por su influyente cómic “Cerebus”, así como por sus creencias políticas y filosóficas controvertidas. Aquí tienes algunos aspectos destacados:

“Cerebus” y su extensa carrera: “Cerebus”, la obra maestra de Sim, comenzó en diciembre de 1977.



Por ejemplo, en su representación del Club Fuego Infernal, un grupo elitista y corrupto, satirizó a la alta sociedad y la política conservadora.



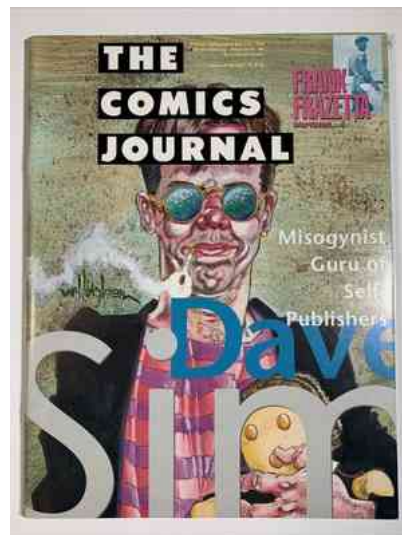
En resumen, aunque no tenemos detalles específicos sobre sus creencias políticas, la obra de Chris Claremont sugiere una inclinación hacia temas progresistas y una sensibilidad social.

Sin embargo, como con cualquier artista bueno de verdad, es importante recordar que su trabajo es multifacético y puede abordar una variedad de perspectivas.

Inicialmente concebida como una parodia de las historias de Conan el Bárbaro, evolucionó a lo largo de sus 6000 páginas para explorar temas políticos, feminismo, género y experimentación artística.

Autopublicación y derechos de los creadores: Sim es un defensor apasionado de la autopublicación y los derechos de los creadores. Co-fundó la editorial independiente Aardvark-Vanaheim y participó en la creación de la Carta de Derechos del Creador en 1988.

Controversias y creencias personales: Misoginia: En 1995, The Comics Journal publicó una caricatura de Sim con el título “Dave Sim: Gurú misógino de la autopublicación”.



Relación inapropiada: Sim admitió haber tenido una relación inapropiada con una adolescente, lo que generó controversia y críticas.

Ideología y filosofía: A lo largo de su carrera, Sim ha expresado opiniones polémicas sobre feminismo, religión, política y otros temas. Su postura a veces ha sido divisiva y ha afectado su reputación.

Legado y dominio público: Sim ha dispuesto que su obra caiga en el dominio público después de su muerte, desafiando las restricciones de derechos de autor. Su cómic "Judenhass" ya está en el dominio público.



En resumen, Dave Sim es un creador influyente con una carrera compleja y polémica, cuyas creencias personales han generado debates y discusiones en la comunidad de cómics.

La madre que me matriculó en Cálculo Infinitesimal. Turra limit hits. A resumir y cerrar.



Considero el cómic no solamente un medio de comunicación válido, sino que cuando está bien hecho, es mejor que el cine o la literatura. y en esta colina moriré.

He reiterado en muchas ocasiones que se puede admirar un palacio de bullshit, sus volutas, arbotantes y nervaduras del arco central sin necesidad de comprar el mensaje.

Obviamente, esto se aplica a los cómics. Puedo admirar profundamente un cómic que soy consciente que es de parte, su lógica es discutible, obvia detalles relevantes...

Me pasa con muchos autores españoles en un sentido (Paco Roca, Cristina Durán, Carlos Giménez, Alfonso Zapico...) y normalmente con otros autores yankis en el otro (Steve Ditko, Frank Miller, Scott Adams...)

Una pista general de que un cómic es de parte, es cuando todos "los otros" son hijos de puta sin matices. La curva es implacable, recordad.

De hecho, determinados cómics "de parte" me suben mucho el nivel cuando se abren a que quizás, no todos los míos son santos ni todos los de enfrente son hijos de puta químicamente puros, como me pasa con algunos momentos de la obra de Zapico.



Muchas veces, en el proceso de popularización de una obra, el formato arrasa con los matices. Las pelis de Mr. Ripley arrasan con la increíble ambigüedad con la que Highsmith empapa sus novelas.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 7, 2023

Efectivamente. La peli permite ver algunas cosas, como el arrepentimiento por tener que matar a su amante, pero se pierde todo el diálogo interior y los Neuschwanstein de bullshit que te serán tan familiares.

El Jueves dejó de apelar-me, después de treinta años, cuando se convirtió en obra de parte sin matiz alguno, admitido por su propio fundador, Jose Luis Martín:



<https://www.rtve.es/play/audios/las-tardes-de-rne/joseluis-martin-jueves/6918095/>

Me he criado a los pechos de los comics de Ivá y Giménez, de Nazario, de Max, de Tom y Romeu, de Óscar, de Liberatore, Paziienza... Naturalmente me inflé a votar a la izquierda durante décadas, porque las historias eran claras: Había buenos y malos. Eran pompas perfectas.



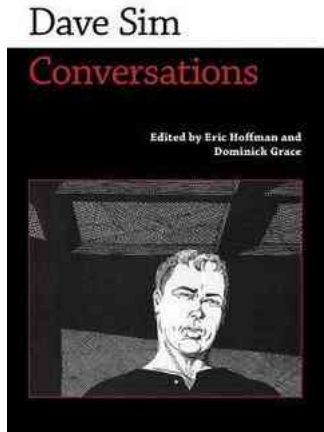
Si la radio fue la educación sentimental de toda una generación, los cómics lo fueron de otra. y naturalmente, lo que no lograban los políticos, lo lograban los cómics. Inyectar historias de buenos y malos en una mente impresionable.

Jamás de los jamases lograré una descripción del pompismo como ésta usando palabras. El cómic, cuando está bien hecho, es insuperable. #finhilo

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

"El hijo del chofer" es aquello que digo de que cuando un cómic está bien hecho es insuperable.

P.D. I: Si os queréis meter en la fiesta carnalera que es la cabeza de Dave Sim:



Dave Sim: Conversations

goodreads

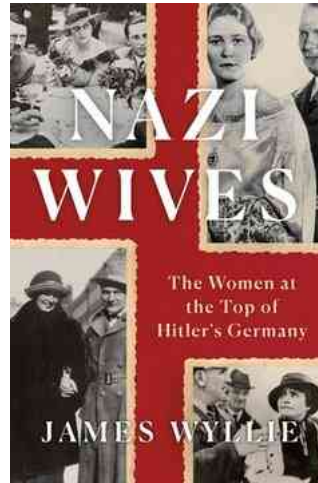
P.D. II: El libro que me inspiró este hilo en parte es esta maravilla de Paco Roca:



El abismo del olvido

goodreads

P.D. III: Esta es una vacuna espectacular contra el blanconegrismo, y al mismo tiempo, un maravilloso pasaje a rincones muy oscuros del alma humana donde te puede llevar el pompismo:



Nazi Wives: The Women at the Top of Hitler's Germany

goodreads

P.D. IV: EL mejor cómic español, ya lo mencioné con Ivá, o Hernández Cava con "Las Serpientes Ciegas", lo suele hacer el izquierdista desencantado.



P.D. V: Alan Moore es otra persona a la que admiro profundamente y cargadísimo ideológicamente, particularmente durante los 80 y como resultado de su choque con el mundo corporativo del cómic.



Todo lo que hace me parece increíble, y además tengo la sensación de que ha evolucionado constantemente su pensamiento hasta llegar a su actual anarquismo sofisticado.



AlanMoore



Has Alan Moore explained his politics in depth?

He is a self-proclaimed anarchist that seems to have only paid lip service to the concept. He's explained his

27 22

https://www.reddit.com/r/AlanMoore/comments/17loe9l/has_alan_moore_explained_his_politics_in_depth/

Final de la turra: Explorando el cómic como expresión del pompismo

[Ver en El Turrero Post](#)

Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción

Categorías: Resolución de problemas complejos, Factor x, Libros

Fecha: 9/1/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos de los Morlocks y en general de vivir bajo tierra.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana hablaremos de los Morlocks en el hilo turras.

Los Morlocks son una especie ficticia creada por H.G. Wells para su novela de ciencia ficción de 1895 "La máquina del tiempo". En la novela, los Morlocks son una raza de criaturas humanoides que viven bajo tierra en el futuro.



Se les describe como pálidos, de piel blanca y dedos largos y finos. Son descendientes de la clase trabajadora de la sociedad futura de Wells y han evolucionado para vivir bajo tierra debido a las duras condiciones de la superficie.

El Viajero del Tiempo se encuentra con los Morlocks en su viaje a través del tiempo y los describe como violentos y carnívoros que se aprovechan de los Eloi que viven en la superficie.

Se les describe como animales de piel pálida, pelo blanco y grandes ojos rojos. También se les describe como tecnológicamente avanzados y capaces de manipular el flujo del tiempo.

Los Morlocks han aparecido en varias adaptaciones de "La máquina del tiempo", incluidas producciones cinematográficas, televisivas y teatrales.

También han sido mencionados en otras obras de ciencia ficción y cultura popular.

El maestro Carlos Giménez, por ejemplo, hizo recientemente una adaptación.



Hay muchas maneras de interpretar la metáfora de los Morlocks, pero algunas posibles interpretaciones incluyen:

Como comentario sobre el conflicto de clases: Los Morlocks representan a la clase trabajadora, mientras que los Eloi, otra especie humanoide de la novela, representan a la clase alta.

La relación entre los dos grupos es de conflicto y explotación: los Eloi viven una vida de ocio y los Morlocks se esfuerzan bajo tierra para mantener su modo de vida. Esto podría considerarse una metáfora de las tensiones y desigualdades entre las distintas clases sociales.

Como un comentario sobre los peligros del avance tecnológico: Se describe a los morlocks como seres tecnológicamente muy avanzados, pero también como bárbaros y animales.

Esto podría verse como una advertencia sobre los peligros de depender demasiado de la tecnología y las posibles consecuencias negativas del progreso tecnológico.

Como un comentario sobre el paso del tiempo: Los Morlocks son capaces de manipular el tiempo, lo que podría verse como una metáfora de la forma en que el tiempo moldea nuestras vidas y el mundo que nos rodea.

El control de los Morlocks sobre el tiempo también podría interpretarse como un comentario sobre el modo en que ciertos grupos o individuos son capaces de moldear el curso de la historia.

Otro ejemplo clásico de adaptación del tropo de los Morlocks se dio en el el Universo Marvel, en concreto en los X-Men, donde fueron protagonistas de varios arcos narrativos.



En el universo X-Men, los Morlocks son un grupo de mutantes que viven bajo tierra en túneles y alcantarillas, separados de la sociedad convencional.

A menudo se les representa como deformes físicos o mutados de alguna manera, y a menudo son condenados al ostracismo y discriminados por la sociedad dominante debido a su apariencia.

En muchos relatos, los morlocks aparecen como un grupo marginado y oprimido que vive oculto para evitar la persecución y la violencia.

Sin embargo, también se les ha descrito como un grupo formidable y peligroso, ya que algunos Morlocks poseen poderosas habilidades mutantes que utilizan para defenderse a sí mismos y a su comunidad.

Hay varias razones por las que los Morlocks y los X-Men podrían estar en conflicto en el universo X-Men.

Una razón podría ser que Morlocks sienten que los X-Men no están haciendo lo suficiente para ayudar a los mutantes marginados y oprimidos, y creen que los X-Men están más preocupados por proteger a la sociedad dominante que por proteger los derechos e intereses de los mutantes.

Los Morlocks también podrían estar resentidos con los X-Men por ser más aceptados por la sociedad mayoritaria y por poder llevar una vida normal en la superficie, mientras que los Morlocks se ven obligados a esconderse bajo tierra.

Además, los Morlocks podrían estar celosos de las impresionantes habilidades mutantes de los X-Men, y sentir que los X-Men están intentando robarles el protagonismo.

Por último, los Morlocks podrían simplemente estar enfadados y amargados por la forma en que han sido tratados por la sociedad dominante, y ver a los X-Men como otro grupo de personas que intentan controlarlos o explotarlos.

La madre que me matriculó en concurrencia de procesos. Turra limit hits. A cerrar el food truck y al siguiente congreso.



Cada vez tengo más claro que Internet está lleno de gente valiosísima a la que no conoce ni Cristo. Y hay un montón de gente a la que se la presta mucha atención que no vale la pena en un análisis cercano. [https://twitter.com/mu_muloko/status/1608779729510830080...](https://twitter.com/mu_muloko/status/1608779729510830080)

Porque muchas veces el talento que necesitas para ser excepcional no es el talento que necesitas para darte a conocer. La enésima variante de la pregunta de mierda "Si eres tan listo, porque no eres rico"?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay un teorema Recuenco sobre el síndrome de Cassandra que es "La capacidad de tenerlo es inversamente proporcional a la capacidad de sacarle rendimiento económico" - también llamada cláusula de Mileto.

<https://twitter.com/PrometeoRP/status/1575742474936778753>

La gente no tiene por qué ser asertiva, o gestionar el conflicto, no tiene ganas de que le acosen, se siente particularmente atacada cuando le trolean... No todo el mundo está llamado a la guerra ni a las primeras filas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pato es amiguete y es un amor, pero me encanta como ejemplo de lo que digo siempre: Si no puedes convencerte a ti mismo con argumentos racionales y haces lo que no debes de todos modos, imagínate intentar convencer a otros usándolos. La emoción se traga todo con patatas.

<https://twitter.com/PatoAviador/status/1613816735114608640>

Recordemos los clásicos. 300.



Muchísima gente que pertenece a la comunidad CPS tiene un talento excepcional que solamente el destino, su propio síndrome del impostor, o su sabia discreción ha hecho que no aflore en toda su intensidad.

La comunidad surge porque le dejas espacio para crecer y hacer las cosas como es debido. Y le dejas cagarla. Y le dejas darte una lección.

 Toni Dorta @ToniDorta · Jan 8

Una vez dijo @Recuenco que precisamente ser generoso y compartir conocimiento es lo que más resultados le está dando. Creo que esto es una prueba de ello. Su generosidad y su carácter accesible da réditos más allá de los evidentes. Porque, ¿esto es trabajo mío, o es mérito suyo?

Cuando alguien dice que lo que hacemos mueve a la acción, se me pone como un cañón apuntando a una campana.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Heavy Mental incita a la acción" ME LA PONE COMO EL PESQUEZO DE UN CANTAOR.

Cuando alguien hace una locura como la que ha lanzado ahora @tonidorta no puedes por menos que agradecer, ser humilde y entender que la comunidad te excede.

 Toni Dorta @ToniDorta

Tras días de ajustes finales, creo que estamos en situación de compartir con la comunidad lo que llevamos trabajando en las últimas semanas: un repositorio estructurado de contenido sobre Complex Problem Solving según la visión que le da @Recuenco. He venido a llamarlo CPS Notebook

Cuando @PauMugarra decide que se echa a los hombros organizar la comunidad y vertebrarla alrededor de actividades sociales, idem de lienzo.

 Pau Mugarra @PauMugarra

Por fin he podido sentarme un rato a comentar la primera quedada #CPS de Madrid, y solamente quería decir que fue un exitazo. Tuvimos la oportunidad de conocer a mucha gente y de darle el pistoletazo de salida a la Comunidad #CPS de Madrid !!! ¡Nos vemos a la próxima!

Hay demasiada gente que ha hecho o está haciendo cosas por la comunidad como para saber que si menciono a treinta de ellos, me dejo otros tantos fuera. Tu, si, tú también eres un puto morlock.



Cuando lees este tipo de posts se me hincha el pecho como a una Gallicolumba crinigera.

 jaqs @jaqs63615692

La Comunidad [donde incluyo @HeavyMental_es @NadaQueGanarPod @jaime_rdes @polymatas y @3CisnesNegros] me recuerda al internet genuino y bienintencionado de los 90's, los chats de Terra y Hotmail, donde la gente simplemente se trataba con cariño, luego llegaban los mensajes..

Soy perfectamente consciente de que los morlocks me tienen marcado de cerca y en cuanto me entraran veleidades de santón me mandarían a cagar. La matriz de pescado todos los días sobre mi espalda. This is the way.

 jaqs @jaqs63615692

Ambos han creado una IGLESIA, corrijó, algunos de sus fans-apostoles la han creado. Normalmente me bajo del tren cuando algo huele a idolatría. Con Naval tarde mas, pero al Gargamel Libanés le vi el cartón desde el primer libro. Ambos me pueden comer los huevos. En dos tiempos.

Tormenta gana el liderazgo de los morlocks sin poderes y a golpe de cuchillo. Yo he llegado a muchas posiciones de liderazgo por azar, soy más de compartir el escenario y asumir de vez en cuando la portavocía, pero deseando irme con los míos a escuchar a alguien mejor que yo.



Yo soy un morlock más. Cada morlock es uno di noi.
Somos pocos, desharrapados y vivimos bajo tus pies.
Watch out. #finhilo



P.D. I: Un montón de libros de ficción (No he leído ninguno, obviamente) sobre el tropo de las bandas de desharrapados y desheredados:
[https://bookclubbelles.com/bookish-things/10-books-with-the-best-ragtag-teams-of-misfits/...](https://bookclubbelles.com/bookish-things/10-books-with-the-best-ragtag-teams-of-misfits/)

P.D. II: El concepto de Ragtag Leadership es fascinante.

<https://thebigidea.nz/news/blogs/right-brained-web/2010/aug/73790-ragtag-leadership>

Final de la turra: Vivir bajo tierra, el síndrome del impostor y cómo nos mueve la acción

[Ver en El Turrero Post](#)

La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Marketing

Fecha: 9/12/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la evolución de la función comercial en general, al hilo de un #preguntaalreco pendiente:

 Eduardo Sanchez @eduarsn

¿Para vosotros.. que caracteriza a un buen comercial de tecnología? Cc al oraculo @Recuenco q en estas plazas ha toreado seguro

Ya hemos hablado del proceso comercial para vender CPS como alternativa al proceso de venta de consultoría y sus diferencias fundamentales:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y dado que no recuerdo tener nada de #preguntaalreco pendiente para hoy, hablaré de un aspecto clave en el CPS: La psicología para la acción comercial. Como convencemos a alguien de que necesita CPS??

Es importante que lo repaséis si lo que vais a vender es CPS, o consultoría de pelo en pecho, como dice @PabloGrueso. Los tokens de confianza, la ZCP... son conceptos fundamentales.

Pero el hilo de hoy no pretende ser específico sobre el proceso comercial de venta de servicios CPS, aunque de paso cerraré un fleco que dejé colgando en aquel momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por eso otro día explicaré por qué hay determinados perfiles que funcionan particularmente bien en los equipos CPS: gente muy senior, gente asertiva (Que no agresiva) y mujeres. Pero eso es otro hilo, otro día. #finturra

Mi ángulo en este hilo está más relacionado en como ha cambiado de manera radical la función comercial producto de una serie de eventos independientes que han colusionado y como se debería gestionar en el futuro.

Sobre el que ya he hablado de manera colateral en algunos momentos, porque es un tema que a mí me apasiona de siempre.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Un libro como "The Challenger Sale" es una caso espectacular de el alza de esta tendencia. Ese comercial cercano, con don de gentes, capaz de vender hielo en el Polo, está en proceso de extinción. [https://twitter.com/Recuenco/status/1385565731786567616:s=20...](https://twitter.com/Recuenco/status/1385565731786567616?s=20...)

Tanto es así que en su momento nos trabajamos @ddamasd y yo un curso sobre la reformulación integra del proceso de Go To Market.



Entrevistamos a Javier Recuenco, ponente de " Nueva metodología Go to Market"

Javier Recuenco CSO de SINGULAR SOLVING, y ponente en " Nueva Metodología Go to Market" nos cuenta las claves necesarias para aplicar esta nueva metodología....

youtube

En el video hablo de muchos aspectos clave del nuevo desafío que presenta todo el nuevo proceso comercial. Hablo del Challenger Sale, de la resistencia a la publicidad...

Obviamente ahí ya hablabamos de los aspectos clave del nuevo proceso comercial: Conocer bien al cliente, aprender a ser relevante y convencer al cliente de que no traemos producto sino impacto.

Paradójicamente, nosotros no hicimos el marketing del curso y solamente aparecieron cinco personas. Cinco personas que volvieron a su casa con la cabeza volada y que nos valoraron todas con cinco estrellas. Pero obviamente la escala no fue la que deseábamos.

Volveremos a la carga antes o después, esta vez con el proceso de generacion de demanda hecho por nosotros y probablemente en otro formato diferente. Pero eso es otra historia.

The Challenger Sale es un libro clave en la lista de libros CPS y sus tesis básicas las podeís ver en el análisis del libro que hizo el gran @EduardoBurgoa

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "The Challenger Sale", Matthew Dixon explica los factores de éxito de las ventas B2B. Os resumo las 10 ideas más interesantes. Hilo.

La principal limitación de TCS es que es un libro B2B. Deja fuera el D2C, que ya hemos hablado que será un actor clave en los años venideros.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El D2C arrasará con todo lo que no cree valor. El mero hecho de existir como canal de distribución ya no es valor añadido suficiente.
<https://twitter.com/DanielBenchi/status/12696850349670>

Y otra limitación, si se le quiere llamar así, es que no tiene piedad con los novatos y las florecillas. Fue una de las primeras señales de que el siglo XXI iba a exigir más de la función comercial.



Y fuerza a que la conversación suba de nivel (A la C Suite), al conectar con los problemas reales de la corporación. Que sorpresa, como otra disciplina que conozco.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pero es una disciplina terrible desde el punto de vista comercial, porque instintivamente despierta las peores inseguridades de la gente. Como es una disciplina de CEOs, mucha gente malinterpreta que se supone que uno llega a CEO porque sabe todo y no se equivoca nunca.

Donde evidentemente tienen ventaja los colectivos que planteo en su momento: gente muy senior, gente asertiva (Que no agresiva) y mujeres.


Huyo como de la peste de cualquier generalización, pero el combo experiencia+asertividad+empatía (Casi equivalente a la capacidad de negociación, en equivalencias básicas de Chris Voss) es necesario a la hora de interactuar con los máximos directivos de la compañía.

Otro tema que siempre me ha fascinado es todo lo relacionado con el fraude online, recogida en uno de mis recuencismos clásicos: "Lo único seguro es la muerte, los impuestos y el fraude publicitario".

Aquí estuve con la gente de @mkdirecto y mi tocayo @jpiedrahita hablando de fraude online, por ejemplo:



Podcast | La crisis del fraude online: ¿Es la publicidad digital segura para los anunciantes?

 NUEVO EPISODIO: La crisis del fraude online, ¿es la publicidad digital segura para los anunciantes? Podcast en directo moderado por Sergio Martín, periodis...

youtube

Las propias fuerzas de ventas han pasado por diferentes fases de evolución:



The Evolution of an Effective Sales Force

As salesforces evolve, there are several stages that they go through. The sales function within an organization generally is one that evolves out of an operational effort that is focused around an idea for a great product.

linkedin

Hay otra amenaza terrorífica esperando alzar la cabeza como un cocodrilo en un lago, que es la tendencia generalizada a la preferencia por una experiencia sin comerciales.

Cuando se les pregunta, muchos compradores B2B de soluciones complejas expresan una fuerte preferencia por una experiencia de compra libre de interacciones con comerciales.

En una encuesta realizada a casi 1.000 compradores B2B, el 43% de los encuestados coincidieron en que preferirían una experiencia de compra sin comerciales. Fuente: Gartner, citado por Brent Adamson

Cuando se divide por generaciones, el 29% de los Baby Boomers prefieren comprar soluciones sin la participación de un comercial, mientras que notablemente más de la mitad de los Millennials, el 54%, expresaron el mismo sentimiento.

Claramente, tanto la experiencia práctica como los datos indican un cambio generacional potencialmente dramático en las preferencias de los clientes en los próximos cinco a diez años.

Otro de mis grandes descubrimientos en los últimos tiempos ha sido Javier Echaleku y su proyecto alrededor de la transformación del Marketing.



<https://www.lagranburbuja.com/>

Posiblemente le dedicaré en un momento dado un hilo turras al libro. Para el que, en una falta de criterio evidente, ha contado conmigo para un capítulo.

Pero hoy solo me voy a centrar en uno de los mensajes que manda, loud and clear, constantemente:

La mayor parte de los sales funnel son simplificaciones parciales de un aspecto concreto de un problema muchísimo más multifacetado de lo que se suele abordar.



<https://echaleku.com/el-99-de-las-teorias-sobre-embudos-o-funnels-de-marketing-y-ventas-son-incorrectas-o-estan-incompletas/>

O como el mismo dice, "El Marketing actual es un sistema multidimensional complejo que necesita soluciones complejas". Nos suena de algo?

La madre que me matriculó en Seguridad Informática. Turra Limit Alert. Como no puede ser de otra manera, en cuanto entro en calor. A cerrar el tenderete y poner el resumen del capítulo.



La función comercial está siendo reventada por una convergencia de varios factores simultáneos, desde los megaatractores a especificidades propias del sector.

La función comercial ha sufrido siempre de un problema: Dependía de la gente que le gustaba hacerla. No eran muchos, y tenían un perfil muy concreto.

Y esa gente se enfrenta ahora mismo a un problema: Un tema que dependía básicamente del producto y de su capacidad de gestión de la distancia corta, de momento ha subido el listón veinte centímetros de golpe.

Mi transición personal con respecto a la función comercial ha sido de algo que no sabía hacer, no me gustaba y me hacía sentir incómodo, a ser el principal vendedor de mis compañías y a disfrutar mucho en el proceso.



Y os tengo que comentar que mi cambio de actitud personal ha tenido que ver fundamentalmente con la transición brutal que ha sufrido la disciplina en el Siglo XXI.

Una disciplina que ha sufrido una transformación radical, de pasar de un skillset donde lo más importante era tener agenda y caradura a que lo más necesario para ejercer la labor comercial sea tener cerebro.

Construir una buena propuesta de generación de demanda, en los tiempos post Facebook/Google demandará muchísima skill estratégica, personotécnica, de ejecución y de orquestación.

Así que esos “The best minds of my generation are thinking about how to make people click ads” a los que se refería Jeff Hammerbacker, deberían volver a la función comercial. Vuelven a ser necesarios, esta vez no para construir jaulas de Skinner de mierda.

Sino para volver a ser el sitio donde se creaban las cosas, se hacían las compañías y se cambiaban destinos empresariales. #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a intentar la cuadratura del círculo: Resolver dos problemáticas que llegaron a #preguntaalrecu de manera simultánea:

<https://twitter.com/Recuenco/status/14624390081102643s=20...>

P.D I: Un libro que captura perfectamente el zeitgeist de la transformación del proceso de venta a principios del siglo XXI es éste:



Hard Sell: The Evolution of a Viagra Salesman

goodreads

P.D. II: Mi compañía estaría encantada de trabajar con gente que gestione fuerzas comerciales que estén planteándose evolucionar hacia escenarios como éstos para integrarlos en nuestros proyectos CPS.

Final de la turra: La función comercial en general y cómo se relaciona con la venta de CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Diferenciar a un atractor de un hype

Categorías: Lectura de señales, Resolución de problemas complejos, Libros

Fecha: 27/2/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a contestar a esta pregunta que nos llegó a #preguntaalreco:

David Arcos @DZPM

"Abrir los ojos" no es suficiente para diferenciar a un atractor de un hype, hace falta mucho contexto. Idem para saber si es futurismo long-term, o de frontera, ¿no?

Obviamente, cuando abro de "abrir los ojos" es una simple metáfora de algo mucho más complicado. Que, naturalmente, voy a desglosar en detalle. Poneos los crampones y la ropa de ventisca, que nos vamos.



Ya en su momento empecé a dar pistas sobre el asunto. Seguid el hilo a partir de aquí y llegaréis a un montón de cosas interesantes al respecto. De hecho prometí en su momento que haría este hilo. Toma anticipación.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Bien, volvamos a la anticipación. Que además, como no podía ser de otra manera, es un tema complejo que merecería su propio hilo en su momento.

Hablo ya de conceptos clave: Anticipación, ETA, Patrones, Genchi Genbutsu... Enlaza asimismo con el hilo de interpretación de señales... Lean, lean, les espero aquí.



Ya de vuelta? Bien. Sobre todo lo escrito, vamos a añadir una serie de detalles para complementar y extender lo trazado por encima. Y vamos a entrar en otros aspectos no cubiertos, como separar el grano del hype.

Este es otro buen libro de signaling:



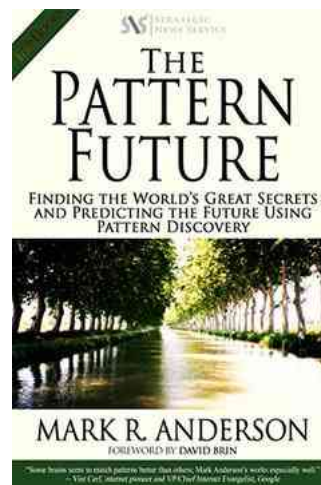
The Signals Are Talking: Why Today's Fringe Is Tomorrow's Mainstream

goodreads

No es el mejor en términos de pronósticos. Entre otras cosas porque Amy Webb no es una experta en gestión de la complejidad e incertidumbre (solo hay que ver los últimos capítulos), pero es un buen libro de signaling. Para entender como funciona.

Recordemos que para ser un buen CPS tienes que orquestrar un montón de skills heterogéneas. De hecho esta es la respuesta a la pregunta inicial. Pero no nos precipitemos y sigamos el curso de la investigación.

Este libro es fundamental también a la hora de determinar como reconocer patrones:



The Pattern Future: Finding the World's Great Secrets and Predicting the Future Using Pattern Discovery

goodreads

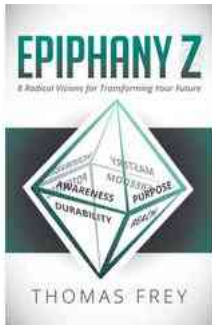
Ojo que todos los libros de signaling y patrones, seguramente a sugerencia del editor, suelen prometer ayudar a predecir el futuro. Bullshit. Este es otro libro estupendo que sufre del mismo claim mágico: <https://goodreads.com/book/show/23995360-superforecasting...>

Como indicamos este programa de @HeavyMental_es, es una promesa tan seductora que hasta Asimov cayó en ella. <https://heavymental.es/2021/03/01/016-tiene-ciencia-psicohistoria-asimov-vidente-tarotista...>

Otro libro estupendo que termina patinando en detalles: https://goodreads.com/book/show/13588394.The_Signal_and_the_Noise_Why_So_Many_Predictions_Fail__But_Some_Don_t...

De hecho a este libro y al anterior los tengo mentalmente colocados en el mismo estante: Son muy buenos, muy interesantes de leer, hacen asunciones y saltos meh que hace que no les pueda comprar todo el pescado.

Si hablamos de libros de futuristas, directamente se fuman el porro hasta la chusta y comienzan los delirios. Recordad que yo soy fringe futurist porque tengo la mala costumbre de que necesito implementar.



Epiphany Z: Eight Radical Visions for Transforming Your Future

goodreads

Este libro también es fantástico, y el razonamiento y la conclusión son brillantes y provocadores, aunque personalmente considero que en términos de veracidad terminan siendo una soberana mierda porque exageran la tesis for shock value.



The Strategy Paradox: Why committing to success leads to failure

goodreads

"La única forma en que [la empresa X] podría haber gestionado mejor la situación es haber predicho el futuro... y eso, por supuesto, es imposible. El futuro nunca llega".

Esto es técnicamente correcto, pero es como decir que como la suerte es un factor importantísimo, da igual lo que hagamos o tracemos porque siempre estaremos pendientes de su designio. No, perdona, tu labor es trabajar en el 50% que está bajo tu control.

Os recuerdo el megahilo sobre la conexión entre la suerte y el CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco
En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un tema bastante espinoso que me cayó en #preguntaalrecu. Vamos allá.
<https://twitter.com/velozeto/status/1359043413644091399...>

Ve las estrategias como si fueran acciones. Compras las acciones y, si aciertas, ganas dinero, y si te equivocas, pierdes. La verdadera forma de tener éxito, entonces, es comprar opciones sobre acciones.

Esencialmente, establecer opciones de estrategias múltiples y concurrentes, de las que luego puede "acordar la compra" de las que más se acierten. https://goodreads.com/book/show/13588394.The_Signal_and_the_Noise_Why_So_Many_Predictions_Fail__But_Some_Don_t...

Estas opciones hacen entonces que su estrategia elegida sea móvil de cara a un futuro imprevisible. Esto le proporciona flexibilidad estratégica. Suena bien, no? My ass.



Esto viola la primera ley de la estrategia de Rumelt: La estrategia no solo es la parte de la concepción de la misma, sino la ejecución implacable y con todos los recursos disponibles de la misma. No es viable un hedging eterno de la estrategia. No es poliamorosa.

Observad que yo hablo de los libros en términos de como replantean tu cosmovisión y como te llevan a reflexionar sobre cosas que tenías aparentemente claras, no en términos de lo de acuerdo o no que estoy con las tesis que formulan.

Te abren de hecho pasillos que dan a otras puertas. Por favor, huid como de la peste del círculo mortal que supone solo leer a gente con la que estás de acuerdo a priori. Es comer solo carbohidratos, o proteínas. No te tienes que comprar todo lo que lees.



Por eso me gusta leer a Gramsci, por ejemplo. O a Mazzucato, que me lleva a Deirdre N. McCloskey. Una señora trans muy neoliberal, para los amantes de los packs ideológicos y de la disonancia cognitiva:



The Myth of the Entrepreneurial State


goodreads

But I digress... Cuales son las cosas que suelen despistarnos a la hora de interpretar de manera correcta las señales?? Como siempre en los problemas complejos, varias causas raíz ocurriendo de manera simultánea.

El primero es entender que los cambios significativos de verdad tienen que ver con las transformaciones sociológicas, antropológicas, humanas al final del día.



Pueden existir transformaciones tecnológicas disruptoras que tardan en penetrar porque no están sincronizados con el zeitgeist humano. Yo suelo referirme a lo que tardó en entrar el microondas y la ametralladora Thompson.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como ya expliqué en otro sitio, la gente está lista cuando está lista y no cuando está la solución disponible. Pasó con el microondas, pasó con la ametralladora Thompson, y pasó con muchos de los inventos de Tesla. <https://twitter.com/Recuenco/status/1335183386860789761...>

Si recordáis, de los cinco atractores, solamente uno y medio puede de alguna manera asociarse a cambios tecnológicos en su totalidad. Y meto en el mismo saco a Blockchain, Big Data, IA...



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atradores-del-apocalipsis.html> La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

El problema fundamental de la tecnología como señalizador es que es un imán para los mercaderes de hype. Hay mucha gente interesada en convencerte de que esta tecnología es el "next big thing"



Supongo que la mayor parte de vosotros está familiarizado con el concepto de "Hype Cycle" de Gartner. Un ciclo para modelar la adopción de tecnologías.



Gartner hype cycle

The Gartner hype cycle is a graphical presentation developed, used and branded by the American research, advisory and information technology firm Gartner to represent the maturity, adoption, and social application of specific technologies. The hype cycle claims to provide a graphical and conceptual presentation of the maturity of emerging technologies through five phases. The model has been criticized on various grounds, including not being scientifically accurate and the use of subjective terminology.

wikipedia

A pesar de que infinitud de proyectos se han vendido a cuenta del ciclo en cuestión, tiene una serie de particularidades interesantes. Para empezar, no es de Gartner, es un concepto que le vi a Ravi Kalakota.

https://everipedia.org/wiki/lang_en/dr-ravi-kalakota

Los más viejos del lugar que aprendimos los conceptos generales del e-commerce a finales de los '90 de su mano, conocemos bien el framework. Gartner ha sido el que lo ha popularizado.

Porque les encajaba como un guante en su propósito empresarial: Vender forecasting. Vender futuro. Y siempre hay un problema con que el pronosticador y el que te vende la manera de llegar allí tengan una agenda parecida.

Huelga decir que si bien el ciclo y sus fases son intuitivamente correctas, el problema es que la metodología de Gartner a la hora de determinar el ETA es peligrosamente acientífica. Y si encima tenemos incentivos perversos...

Como siempre, nos vamos acercando peligrosamente al turra limit y toca ir proporcionando conclusiones, porque este es el enésimo charco en el que podía chapotear un mes.



Un CPSer debe conjugar una serie de skills orquestadas necesarias para poder separar el grano de la paja. Los especialistas pronostican por lo general mal porque el sesgo es mal amigo de las predicciones.

Las grandes transformaciones son humanas en origen. Si quiere pronosticar, empápate de sociología, antropología, etnología. Disciplinas que te ayuden a entender donde está la gente. A donde va.



Ojo con ls aproximaciones monofocales. El futuro tiene una tumba preparada para todas las aproximaciones reduccionistas. Es preferible saber cuando vas a ciegas y palpar que saltar al vacío.



Creo que le dedicaré otro hilo a este tema incluyendo más limitaciones que tenemos a la hora de pronosticar, el fenómeno de Apofenia y en general, por qué trazar una estrategia no está al alcance de todos. Ya no digamos adivinar el futuro. #finhilo

Final de la turra: Diferenciar a un atractor de un hype

[Ver en El Turrero Post](#)

¿Es posible que algunos problemas complejos por su naturaleza intrincada, sean completamente irresolubles?

Categorías: Libros

Fecha: 7/1/2021

En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre resolubilidad de los problemas complejos:

Ivan Jimenez @JimiTonic

No crees @Recuenco , más allá d teorías e interpretaciones distópicas. ¿Q la interdependencia d sistemas muy complejos (entendiendo estos como engranajes sociales, económicos, recursos, políticos...) hace q haya soluciones destinadas a la improvisación y problemas irresolubles?

Antes de nada, y aunque la pregunta está impecablemente formulada, voy a intentar simplificarla por si a alguien se le hace bola: es posible que algunos problemas complejos por su naturaleza intrincada, sean completamente irresolubles??

Recordemos como define @snowded el planteamiento de los sistemas complejos en varios papers seminales: "Bramble Bushes in a Thicket" :

Like Bramble Bushes in a Thicket

https://www.researchgate.net/publication/237133296_Bramble_Bushes_in_a_Thicket

Algo así como "zarzamoras en un matorral" No sabemos dónde empieza una, donde termina la otra, qué es parte de qué. Una metáfora muy precisa y al mismo tiempo intimidante.

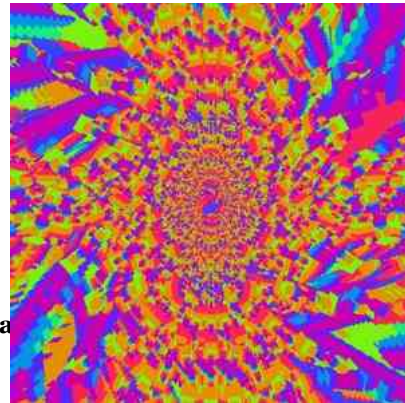
Entran cada uno por una puerta, Kurt Gödel y Alan Turing, personajes fascinantes donde los haya. Les dedicaré sendos hilos #preguntaalrecu en exclusiva en su momento por su relación con el CPS.



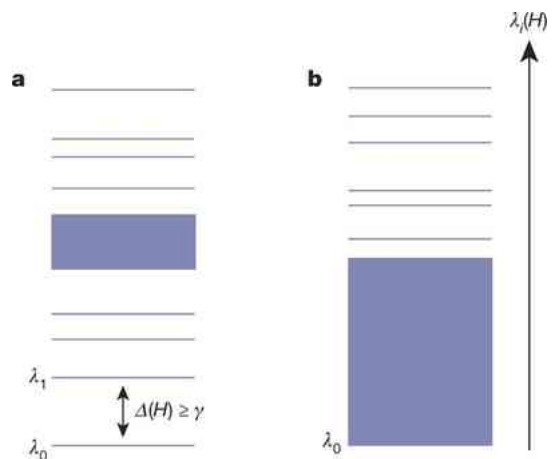
Pero ahora los traigo encima de la mesa porque a pesar de que Gödel es el más recordado por su trabajo sobre la irresolubilidad de determinados problemas, Turing puso también un montón de ladrillos en la pared.



Desde los trabajos de Turing y Gödel en la década de 1930 se sabe que, en principio, podían existir problemas indecibles, pero hasta el momento esto solo afectaba a la teoría de la computación y la lógica matemática más abstractas.



Pero en el 2015 se abren las puertas del abismo: Se demuestra que el problema del gap espectral, central en física cuántica y de partículas, no tiene solución general.



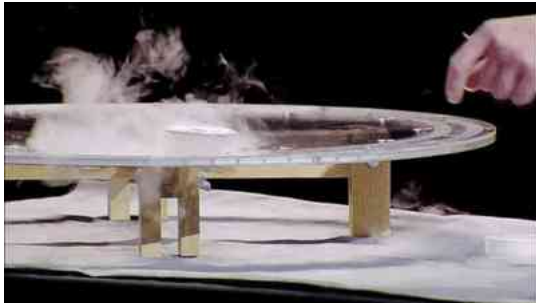
[https://idp.nature.com/transit?](https://idp.nature.com/transit?redirect_uri=https%3A%2F%2Fwww.nature.com%2Farticle%2F10.1038%2F44569a13-ac5eeef4410)

[redirect_uri=https%3A%2F%2Fwww.nature.com%2Farticle%2F10.1038%2F44569a13-ac5eeef4410](https://idp.nature.com/transit?redirect_uri=https%3A%2F%2Fwww.nature.com%2Farticle%2F10.1038%2F44569a13-ac5eeef4410)

El gap espectral representa la energía necesaria para transferir un electrón de un estado de baja energía a un estado excitado. Por ejemplo, un gap espectral pequeño es la propiedad central de los semiconductores.



Cuando el gap espectral se hace pequeño, es decir, se cierra, el material puede cambiar a otro estado totalmente diferente, lo que ocurre, por ejemplo, cuando un material se convierte en un superconductor.



Por simplificar y para no perder más lectores con cada tweet (Un editor le dijo a Hawking que por cada fórmula que pusiera los lectores potenciales se dividían a la mitad): Hay propiedades críticas físicas de la materia que tienen propiedades emergentes, como en el CPS.



O para entendernos: El fenómeno de la emergencia (Comportamientos colectivos que no podemos extrapolar de los comportamientos individuales) se da a niveles físicos y subatómicos.



Emergencia (filosofía)

La emergencia o el surgimiento hace referencia a aquellas propiedades o procesos de un sistema no reducibles a las propiedades o procesos de sus partes constituyentes. El concepto de emergencia se relaciona estrechamente con los conceptos de autoorganización y superveniencia, y se define en oposición a los conceptos de reduccionismo y dualismo, y considera que «el todo es más que la suma de las partes». La mente, por ejemplo, es considerada por muchos como un fenómeno emergente, ya que surge de la interacción distribuida entre diversos procesos neuronales (incluyendo también algunos corporales y del entorno) sin que pueda reducirse a ninguno de los componentes que participan en el proceso (ninguna de las neuronas por separado es consciente).

wikipedia

Entonces ya está no?? Como dice mi amigo Jorge, el hilo más corto de la historia.

 Jorge Ordovás @joobid

Hilo corto hoy: sí, es posible (y matemáticamente demostrable si me apuras)

Pues va a ser que no.



Vamos a parafrasear a un mito del Complex Problem Solving: El teniente Colombo, que se va a comer un homenaje de aquí vuestro seguro servidor:



Columbo and "Just One More Thing"

After Columbo just showed the final piece of damaging evidence to Graham McVeigh (George Wendt), which points to him as being the murder suspect, McVeigh no ...

youtube

En tiempos de cliffhangers y plot twists, Colombo funcionaba al revés. En la serie el culpable siempre se sabía desde el principio, y miembros de la clase alta estadounidense desprecian a ese teniente que llega desarmado, con aire despistado y una gabardina raída.



Haciendo preguntas inocentes, que parece que no llevan a ningún lado, siendo amigable con todos los involucrados, y creando un aire de confianza y de inofensividad. Hasta que, de repente...



... Se saca una pregunta de la manga, después de decir " solo una cosa más " (esto no lo inventó Steve Jobs) y sin levantar la voz un ápice, mete una hostia encima de la mesa que hace que salten todos los vasos y el cenicero por la ventana...



...y que de repente, el caso que estaba perfectamente cerrado resulta que es completamente distinto. El culpable es otro, que termina mirando alucinado al zarrapastroso mientras se lo llevan esposado.



Como todo tropo, es bastante arquetípico, pero trae encima de la mesa un concepto que es absolutamente crítico en CPS: la necesidad de luchar contra el cerebro creyendo que un tema es irresoluble o proporcionando una solución cómoda, perezosa e incorrecta.



Recordad que hablamos de cómo funciona el cerebro en el hilo de los grises y las nieves:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El cerebro, como creo que he mencionado en muchas ocasiones, es un cabrón. Es lo único que piensa es en ahorrar energía. Se parece un inspector de policía vago, le encanta dar carpetazo a los casos aunque las evidencias en contra sean débiles.

Pero ahora vamos a añadir otro factor clave: entra el señor Vygotski por el lado derecho del escenario.



Aquí he de mencionar que al ruso en cuestión me lo introdujo por vía intravenosa @ddamasd, que ha sido una de las personas que más me ha abierto el cerebro a introducir en mi toolkit cognitivo cosas más allá de mis cosas de ingeniero. Especialmente aprendizaje y antropología.



Como buena parte de la gente de @MensaEspana es un ser fascinante que también entendió que hay vida más allá de la ingeniería hardcore. Pero eso es otra historia.



Pues bien, el señor Vygotski habla de un concepto fascinante, que llama ZDP: Zona de desarrollo próximo.

Por intentar simplificar, básicamente consiste en que hay una distancia significativa a cubrir entre donde puede llegar una persona sobre un tema con sus propios medios en términos de conocimiento y a donde puede llegar cuando tiene un mentor que le guía.



Hay una preformulación del asunto que llamé en su momento el Teorema de Roca Salvatella: El hecho de que no hay conversación posible entre gente que domina de un tema nivel 2 y otra que domina nivel 8. La distancia cognitiva previene cualquier tipo de comunicación significativa.



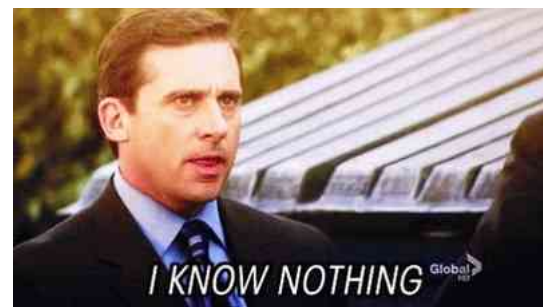
Hablé de esto mucho en su momento porque entendí rápidamente que era una problemática comercial gravísima a la hora de vender soluciones complejas. Y esto era en el 2015, todavía no estaba metido hasta las trancas en el CPS.



<https://personotecnia.wordpress.com/2015/02/26/zdp-el-asesino-silencioso/>

Hablamos el otro día @jaime_rdes y yo de Feynman como “el gran explicador” y de su teoría de explicarle a la gente las cosas como si tuviera cinco años. Otro tropo muy común, la gente que quiere explicaciones sencillas. <https://m.youtube.com/watch?v=AR6eXWNJzoY...>

Pues chicos, la verdad es que solamente una parte pequeña de la humanidad, curiosamente la más inteligente, está abierta a decir directamente “No tengo ni puta idea sobre éste tema”



Otro aprendizaje legendario que hice de @ddamasd es “Hacer sentirse incompetente a la gente suele ser mal negocio”



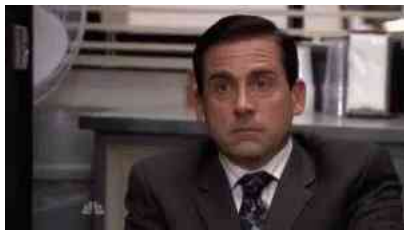
Hasta tal punto lo tengo interiorizado que hay gente en @SingularSolving que se dedica específicamente a garantizar que lo que hago o digo es accesible: La legendaria brigada de concretización.



Gente como Snowden o @nntaleb tienen otra aproximación. Ed te viene a decir que si no sabes, estudia más. Taleb te llama gilipollas directamente. Muy respetables ambas (A mi juicio, una más que otra)



La pregunta al final del día es: Cuantos problemas complejos son realmente irresolubles y cuantos reciben carpetazo por incompetencia, inversión errónea de ego, pereza o una combinación lineal de todo???



Así que por ir cerrando, turra threshold, podía estar un mes, you know the drill.



Hay problemas complejos irresolubles? No tengo la menor duda. Cual es el porcentaje de problemas diagnosticados como tales que lo son en realidad? Ínfimo.



La inmensa mayoría de ellos se escapan por las rendijas de la pereza, la incompetencia, la inversión de ego errónea, el ángulo estratégico erróneo, la no admisión de la realidad.



Necesitas gente con una madurez casi sobrenatural, y que generalmente son extraordinariamente competentes a su vez, para poder trabajar con ellos desde la base de "te puedo ayudar con tu problema complejo porque soy experto en ello"



Es muchísimo más sencillo echarle la culpa al COVID, al 11 M, a la crisis económica, a China, al Fantasma de la Ópera... Y barrer toda la basura debajo del alfombra.



En otro hilo hablaré del error adicional que implica abordar estas cosas en solitario, más de Gödel, y como el CPS es un poco como la caja de 10 cerrojos. #finhilo



Final de la turra: ¿Es posible que algunos problemas complejos por su naturaleza intrincada, sean completamente irresolubles?

[Ver en El Turrero Post](#)

Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 19/12/2020

En el hilo turras de hoy, voy a básicamente, cargarme mi tradición de como construyo los hilos mientras hago de papacar, porque necesito apoyo multimedia y porque necesito sacarlo de mi sistema ASAP. Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS #AbroHilo

En realidad es una tetralogía, porque el primer hilo en el que menciono el tema de pasada es éste: <https://twitter.com/Recuenco/status/1307211330349420545?s=20...> en el que hablaba de los equipos CPS, pero me abría a conceptos como la transdisciplinariedad, polymathism, orquestación y similares.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @IviasAren. #dentrohilo

Si recordáis, el origen de la ristra de libros fue este tweet de @joobid, donde básicamente me pedía "el libro" de la disciplina y yo le venía a decir que "no hay".

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, una pregunta que nos llega a #preguntalealrecu: <https://twitter.com/joobid/status/1325032643495342080...>

Curiosamente, yo sabía qué libros me habían ayudado a ser un mejor CPSer, pero no tenía muy claro el por qué. De hecho, era un poco como si hubiera ido sabiendo qué era nutritivo o venenoso por el siempre peligroso medio de irlo probarlo todo.



Cualquiera de vosotros que me conozca personalmente sabe que no hay cosa que aborrezca más que las aproximaciones al CPS de tirar spaghetti a la pared a ver que se pega. Aborrezco la falta de estrategia, método y cerebro sustituida por el trabajo mecánico y la fuerza bruta..



Estuve hablando con @snowded sobre que siendo #cynefin una cosa maravillosa, echaba de menos algunas disciplinas que consideraba que aportaban a mi cosmovisión del CPS, pero no era capaz de articular la razón exacta.



Consejo: No vayas a discutir con @snowded si no tienes tus argumentos afilados como espadas. No porque él sea un cascarrabias tipo Taleb, que es una persona encantadora, sino porque en cuanto tengas un argumento de mierda te va a destrozar.

Aquí podéis ver como tritura a la gente de Mckinsey sin pestañear:

Worksheet: Where does your organization fall today?

Place a check mark by every word that describes how it currently feels to work at your company. Total the number checked in each quadrant to see where your company falls.



Exhibiting the characteristics of a start-up.

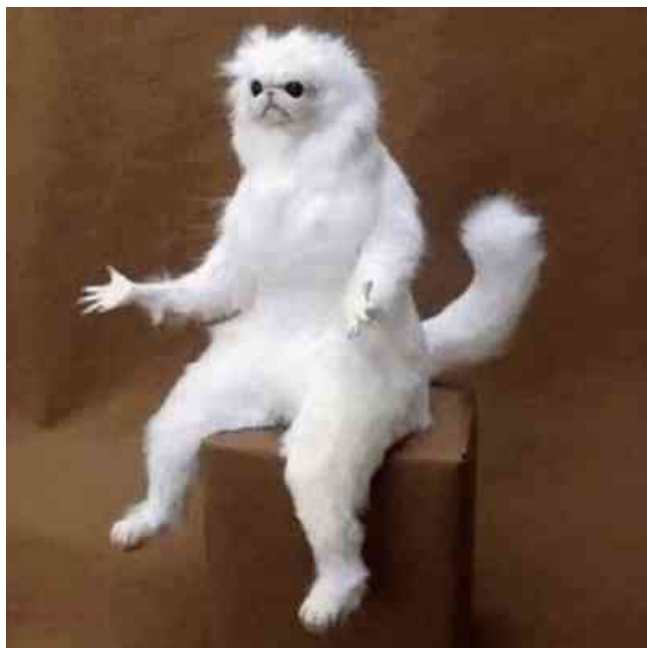
McKinsey & Company

Javier G. Recuenco's Post

You have to love Dave Snowden. Check the answers below.
#complexitymanagement

linkedin

Volvamos al hilo. Entonces, tengo que hacer un movimiento inductivo: Cual es el framework, si es que lo hay, que determina cuando un libro me es útil para mejorar mis skills de CPSer, si es que mi cosmovisión del CPS está articulada de alguna manera?



Pues bien, llegué a dos conclusiones claras. La primera es que no nos separe la semántica, la segunda es que mi aproximación al CPS está completamente contaminada por a qué me dedico profesionalmente. Desarrollemos.



Sobre la semántica: No hay una definición universal de CPS y hay un montón de disciplinas que se arrojan el nombre (Giorgio Nardone por ejemplo, llama a su mecánica de terapia Problem Solving estratégico)

Sin embargo, a mis ojos se encarga de un aspecto relativamente periférico (Problemas complejos terapéuticos – Fobias y modificación de comportamiento). Siendo importantísimo para él, yo no soy un terapeuta, a pesar de que uso mucho captology y a BJ Fogg, por ejemplo.

La definición del CPS se ve tremendamente afectada por el ámbito de aplicación del mismo. Como ya hemos comentado, es una disciplina de uso amplio, generalizado y perpetuo. Así que necesariamente habrá una definición por cada aplicación de su campo semántico.

Así que voy a pasar muchísimo de pretender sentar cátedra con mi definición de CPS y me voy a centrar en lo que me sirve a mis propósitos, y por extensión a lo que hacemos en @SingularSolving o para @AtlasTec.



A qué nos dedicamos nosotros? A abordar problemas complejos de empresa con una aproximación mezcla de Complex Problem Solving + Fringe Futurism. Recordemos mi definición de Fringe Futurism:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ya me dedico al fringe futurism. Es un concepto que menciono en ésta charla y que se puede resumir en "algo loco pero que afronta el problema, y que se puede implementar mañana si hay huevos" como contraste a "un paño caliente" y a "una paja sideral"

Entonces, cual es el framework que determina cuales son las disciplinas necesarias para poder abordar nuestro trabajo? Et voilà:



La naturaleza multidisciplinar del Complex Problem Solving / Fringe Futurism se manifiesta en el hecho de que no existe como disciplina en el vacío, sino que es el resultado de la superposición de cuatro macrodisciplinas a su vez.

Debido a ello no hay un "libro" del CPS/FF, porque no es una disciplina vertical. E insisto, esta es una perspectiva "Singularity Solving centrista", es posible que la aplicación en tu ámbito lleva a otro framework levemente distinto. El contexto, como casi siempre, es crítico.

Entonces, tenemos cuatro grandes macrodisciplinas: Ciencias de la complejidad, Ecosistemas tecnológicos, El factor X y Business Acumen. Todas ellas afectadas por los cinco atractores de los que ya hablamos en su momento.

En ciencias de la complejidad entraría todo lo relativo a ciencias "clásicas" de la complejidad: Sistemas no lineales, Systems Thinking, Emergencia, Sensemaking...

Esto ya por si mismo es un señor tocho y no es el objetivo de éste hilo, pero para que os hagáis una idea de dónde nos estamos metiendo: http://scimaps.org/mapdetail/map_of_complexity_sc_154...

Ecosistemas tecnológicos: Un mapeo y un entendimiento profundo de todo lo que el megatractor de megatendencias tecnológicas puede hacer: Data Science + Big Data, IoT, Blockchain, IA...



Recordad: Necesitamos lápices de colores, témperas, rascadores, acrílicos... Estos son los nuestros.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para un CPSer, la naturaleza del problema, la circunstancia, y el contexto vigente es lo que determina por completo la aproximación a usar. Todo lo demás son medios para un fin, lápices de colores, temperas, rascadores, diferentes herramientas cada una con un propósito definido.

El Factor X: Todo lo relativo al factor humano: Psicología, Antropología, Sociología, Etnografía...



Recordad dos cosas que mencioné: Entre los padres del CPS hay varios psicólogos porque están acostumbrados a gestionar sistemas complejos, y @ScottAdamsSays dijo que los únicos negocios que le han funcionado eran en los que clavó la psicología subyacente.

Y por último, tenemos el Business Acumen: Todo lo relativo a contextos empresariales y/o comerciales: Estrategia, Propuesta de Valor, Lectura de Señales...



Porque nos dedicamos a transformar y repositionar empresas y su ecosistema para afrontar el futuro inmediato desde múltiples visiones. Este hecho modifica completamente nuestra cosmovisión, como mencioné, y de alguna manera nos condiciona todo el framework.

Vamos a poner dos ejemplos claros de dos personas que trabajan en el entorno de los problemas complejos que tienen ángulos de ataque diferentes al mismo, y como estarían colocados en mi Framework: Charlie Munger y Giorgio Nardone.

Charlie Munger es el colega de toda la vida de Warren Buffett, el autor del maravilloso "Poor Charlie's Almanac" y si queréis saber de su vida, milagros y aproximación a la inversión, os escucháis los tres programas de Kaizen de @jaime_rdes que le dedicó:



<https://www.jaimerodriguezdesantiago.com/kaizen/62-la-psicologia-de-charlie-munger-i-amor-odio-magos-y-hormigas/>

Munger resuelve su aproximación a la inversión usando dos y medio de mis macrodisciplinas: Business Acumen, The X Factor, algo de ecosistemas tecnológicos (poco, es un boomer) y a las ciencias de la complejidad que le ondulen con la permanén.

Obviamente, como inversor exitoso que es, ha tenido en cuenta un factor más de los que normalmente tenían sus colegas: El factor humano, que recoge, muchas veces en aproximaciones a la pata la llana, en su Almanac. Recordad cuando hablamos de liminalidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La liminalidad viene a ser todo lo que ocurre cuando nos acercamos a una teórica frontera. A mí me gusta aplicarla en muchas circunstancias, pero en particular a cómo se origina la innovación.

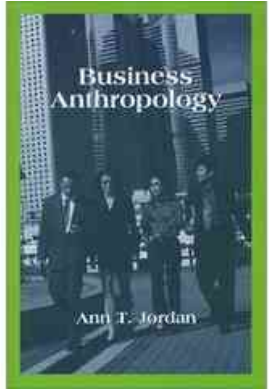
Giorgio Nardone, es incluso más periférico en su aproximación. Para los que no lo reconozcáis, es un psicólogo especialista en terapias de control de fobias y "defectos" del ser humano. Un terapeuta. Sin embargo, como ya dije, llama a su disciplina Strategic Problem Solving.

No hace uso de la tecnología, ni de las ciencias de la complejidad. Obviamente tiene que ver con el X Factor y algo de Business Acumen. Así que a pesar de llamarse así, lo que hace Nardone es casi periférico a mi framework sobre CPS.

Con lo cual, vamos a incorporar una serie de libros adicionales y a mapearlos donde corresponde en el framework.



Un clásico como "Business Anthropology" de Ann Jordan, es un clásico caso de yuxtaposición entre Business Acumen y the X Factor.



Business Anthropology

goodreads

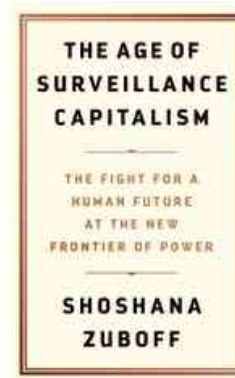
Lo mismo que "Business Adventures" de John Brooks, uno de los libros preferidos de @BillGates y Warren Buffett:



Business Adventures

goodreads

Otro clásico como "The Age of Surveillance Capitalism" está en la intersección entre The X Factor, Business Acumen y Ecosistemas tecnológicos.



The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power

goodreads

Entonces, por cerrar el hilo, acabar con la turra y llegar a conclusiones:



Cualquier BUEN libro que caiga en cualquiera de las cuatro macrodisciplinas del framework os va a ayudar a ser mejores en MI ENTENDIMIENTO de lo que es un buen CPSer PARA REALIZAR MI TRABAJO.



Si cae en varias de ellas, bonus extra. os ayudará a gestionar algo que necesitaréis, que es la gestión de la liminalidad y la necesidad de tener visión periférica, imprescindible para orquestar y atacar con ángulos de pensamiento heterodoxos.

Esta es nuestra visión del mundo, es posible que para vuestra propia visión debáis crearos vuestro propio framework y contarla al mundo si sois de vocación turras como es mi caso.



Fundamentalmente, creo completamente cerrado mi metodología de selección de libros para ser mejor CPSer, la dejo aquí registrada para los restos y la semana que viene volveremos a responder algunas preguntas recibidas en #preguntaalrecu. #finhilo



Final de la turra: Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 14/11/2020

En el hilo turras de hoy, cumpliremos lo prometido: La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Así que para cerrar el hilo, os dejo otro libro imprescindible, que versa precisamente sobre todo esto. Volveremos el sábado que viene con la segunda parte de éste hilo. #finhilo

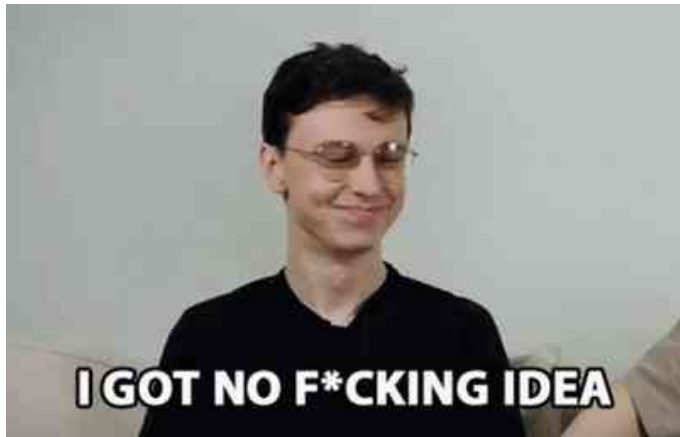
Si alguno de vosotros juega el tenis, sois perfectamente conscientes del concepto de anticipación. Si te mueves hacia la bola cuando ya ha pasado la red, lo más posible es que única y exclusivamente veas pasar un borrón a toda velocidad, especialmente en entornos profesionales.



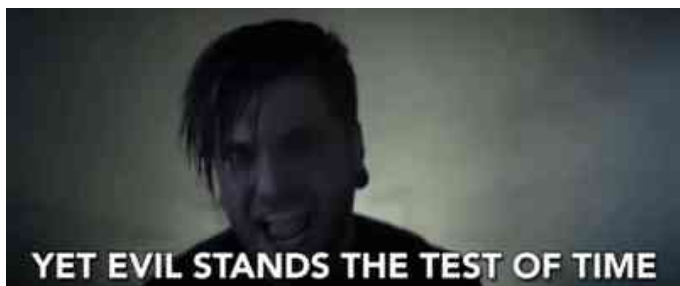
Una de las razones por las que considero que la mentalidad de consultoría, y en particular la consultoría estratégica no está bien preparada para gestionar la resolución de problemas complejos, tiene que ver con el hecho de como se forman sus practicantes.



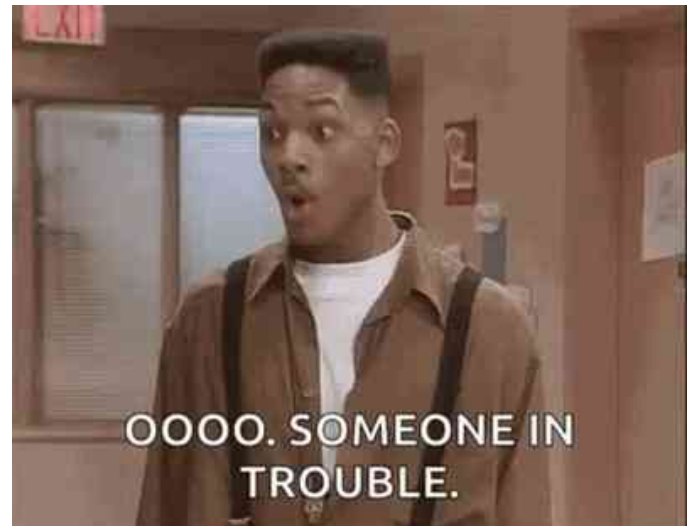
En la dieta de cualquier MBA que se precie, se gestionan casos, que son post-mortems a posteriori de hechos ya pasados. En el momento en que traemos un escenario completamente nuevo, que es el fundamento del CPS a la mesa, y nos vamos a nuestra biblioteca de casos...



De hecho, el tiempo está siendo muy cruel con compañías como McKinsey, BCG y similares por dos factores clave:



El acceso ubicuo a Google y fuentes de información ha erosionado la ventaja competitiva de su departamento de documentación y el hecho de que el ratio de problemas clásicos VS complejos se está moviendo de 1% - 99% a 10% - 90% y subiendo.



Sin entrar en más detalles, porque no es el objetivo de este hilo, solo tenéis que verificar los resultados de compañías que introdujeron un problema complejo y cuya resolución correspondió a McKinsey, donde evidentemente no tenían experiencia previa en la materia.

Enron? Check. AOL - Time Warner merge? Check. Estrategia de GM vs Japón? Check. McKinsey le contó a AT&T que los móviles serían un mercado nicho en el año 2000 with solo 900,000 clientes. El error en la estimación fue de 108 millones de terminales.



En inmortales palabras de Emilio Duró, si comes espinacas, cagarás verde. Si tu dieta es el pasado, tus proyecciones al futuro serán las que son.



Bien, volvamos a la anticipación. Que además,, como no podía ser de otra manera, es un tema complejo que merecería su propio hilo en su momento.

Consta de una serie de fases: lectura de la situación, interpretación de patrones, cálculo de ETA y diseño de futuros.



La lectura de la situación no deja de ser una recogida de información clásica, con los factores diferenciales importantes: el Genchi Genbutsu y la adición de la investigación como proveedora de Insights.

Genchi Genbutsu es un concepto generado en Toyota, que viene a ser algo así como “Ve y míralo tú mismo “

Genchi Genbutsu

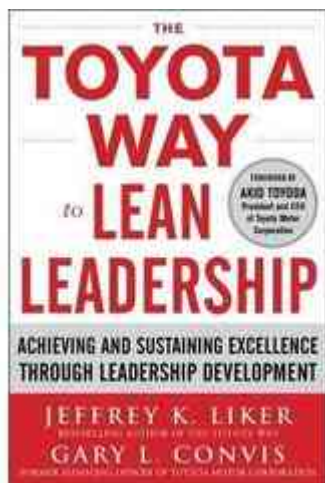
Genchi Genbutsu (現地現物) literally translates "real location, real thing"(meaning "the situation onsite") and it is a key principle of the Toyota Production System. The principle is sometimes referred to as "go and see." It suggests that in order to truly understand a situation one needs to observe what is happening at the site where work actually takes place: the gemba (現場). One definition is that it is "collecting facts and data at the actual site of the work or problem." [1] Taiichi Ohno, creator of the Toyota Production System is credited, perhaps apocryphally, with taking new graduates to the shopfloor and drawing a chalk circle on the floor. The graduate would be told to stand in the circle, observe and note what he saw. When Ohno returned he would check; if the graduate had not seen enough he would be asked to keep observing. Ohno was trying to imprint upon his future engineers that the only way to truly understand what happens on the shop floor was to go there. It was where the value was added and waste could be observed.

wikipedia

Yo me he comido rondas a las 6:00 de la mañana con las camareras de un Hotel o acompañando en un coche a los operarios que reparan electrodomésticos a domicilio. Si esperas obtener la información que sale de ahí de estar sentado en tu departamento de documentación, buena suerte.

El libro definitivo sobre Genchi Genbutsu es éste:

<https://goodreads.com/book/show/11722275...>



The Toyota Way to Lean Leadership: Achieving and Sustaining Excellence Through Leadership Development

goodreads

Hay conexión entre Genchi Genbutsu y otras ramas académicas, como Action Research, Grounded Theory o Netnography. No quiero meterme mucho por no divagar, salvo para recomendar el libro de @yo_Antitwitter.



<https://migueldefresno.com/2011/03/netnografia-etnografia-digital.html>

Sobre el tema de utilizar la investigación como proveedora de Insights en lugar de como validadora de hipótesis, escribí en su momento un artículo para la revista de Aedemo:



Insights + Analytics España

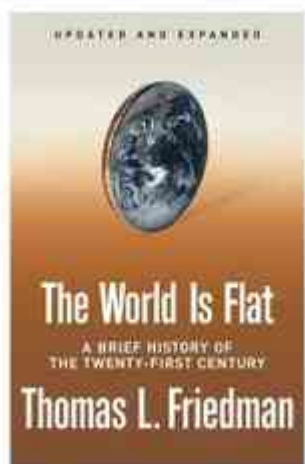
@ia_asociacion

¿Hacia un cambio de rol del investigador? De verificador de hipótesis a generador de #insights <http://bit.ly/2C512VI> #mrx @Recuenco @SingularTarget

Obviamente, a mí sobre el rol de la investigación en todo el proceso de resolución de problemas complejos me abrió los ojos mi cómplice @luismi_barral. Así que solicitudes de libros sobre sociología o investigación de mercado, a él.

Antropología, otro aspecto clave, os recomiendo los libros de Harari. Cuando habla de economía o de otras cosas fuera de su control, porque ya se ha convertido en un opinador profesional, me parece que la caga monstruosamente, pero en antropología, check. <https://goodreads.com/book/show/23692271...>

Y gente como Thomas Friedman o Jared Diamond para entender macro tendencias antropológicas. TWIF, Collapse y GGAS son tres must.



The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century

goodreads

Siguiente fase: interpretación de patrones. En realidad es interpretación de señales, y estas señales pueden ser de muchos tipos. Por ello hay varios libros complementarios sobre el tema.

Señales económicas: Sin duda éste. La portada, además, es la metáfora perfecta del interpretador de señales. El canario de las minas de grisú.
<https://goodreads.com/book/show/30297383...>

Tengo un hilo completo sobre señalización y gestión de las mismas donde menciona este libro y el libro de Gary Hamel. Los dos imprescindibles.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo del sábado de hoy vamos a hablar de cuándo y cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando. O en inmortales palabras de @PhillipJFryll:

Sobre el cálculo del ETA (Estimated time of arrival), he de decir que es una de las disciplinas más complicadas que existen, y la razón de mis peloterías con mis amigos futuristas.

En general, decidir cuando se adoptará un tema es uno de los escenarios más complicados de la predicción del futuro. Ya hablé en su momento de la ametralladora Thompson.

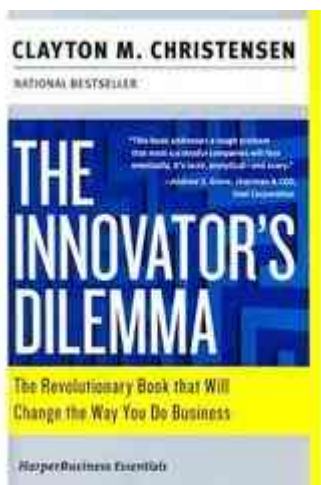
 Javier G. Recuenco @Recuenco

Los parroquianos del lugar posiblemente también recordáis cuando hablé de la historia detrás del subfusil Thompson:

El futurista tiene un sesgo optimista, el pragmático suele carecer de la imaginación necesaria. El de la recta de regresión ignora que solo funciona en escenarios triviales. Todos pivotan en el pasado porque es parte de su ADN de sense making.

Así que no puedo recomendar ningún libro sobre ETA. Todo lo que sé lo he aprendido a golpes. Puedo recomendar cien libros sobre futurismo (El que más me ha gustado últimamente es After Shock) o recomendaros a @fjjariego o @ifpenuelas pero no serán de ayuda con esto a mi juicio.

Para diseño de futuros, aparte de recomendaros a @DavidAlayon o @LisRosello , yo creo el que más me ha influenciado a mi es toda la serie de Christensen:



The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book that Will Change the Way You Do Business

goodreads

También es una de las cosas que me has me ayudado con el tema de ETA, ahora que lo pienso. De ahí aprendí conceptos como “el salto de la teta” y similares. Enorme serie, con el primero el mejor de lejos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El salto de la teta, lo llamo yo en mis clases de complex problem solving.

Y como no puede ser de otra manera, me he comido todo el espacio y me he dejado buena cantidad de libros de otros frentes necesarios. Habrá una tercera parte, no sé si la semana que viene o después de desatracar algunas preguntas que tengo en #preguntaalrecu. #finhilo

Final de la turra: La segunda parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CP Ser

[Ver en El Turrero Post](#)

La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CPSer

Categorías: Libros, Resolución de problemas complejos, Estrategia

Fecha: 7/11/2020

En el hilo turras de hoy, una pregunta que nos llega a #preguntalealrecu:

 Jorge Ordovás @joobid

En realidad tienes una pregunta que quizá da para un hilo de recomendaciones sobre libros que tienen relación o hablan directamente de CPS (lo sé porque la hice yo hace unos días, @Delachica es testigo)

Todos mis hilos son obvias excusas para hablar de mis obsesiones personales, pero éste me hace una particular ilusión, porque para cualquiera de vosotras que haya escuchado @HeavyMental_es, sabe que soy un auténtico enfermo de la lectura sobre los temas más variopintos.

El nivel de enfermedad al que puedo llegar, ayudado por un confinamiento, es éste:



https://www.goodreads.com/user_challenges/19515746

Entonces lo primero que voy a hacer, es desactivar dos de las premisas de la pregunta inicial: no hay ni existe por propia definición, “El libro sobre CPS” y, por otro lado, no es reducible a cinco, ni siquiera a 10.

Sin embargo, sin utilizar esta reducción, espero contestar al espíritu de la pregunta inicial de todos modos. Así que la reformularé como “ qué libros crees que te han ayudado más a ti en avanzar en convertirte en un buen CPSer?”



Segunda asunción de partida: anclado en otra de las disciplinas clave del CPS, la #personotecnia, esto es una receta que me ha servido a MI. Las posibilidades de que se traslade directamente a alguno de vosotros son ínfimas. No porque yo sea especial, sino porque todos lo somos.

La manera en que yo consumo información y estructuro conocimiento es mío particular y tengo determinadas características que me pueden funcionar a mí y no se trasladan a otras personas. Recordad mis hilos sobre consultoría y consolidación del conocimiento.

Por ejemplo, dos quirks míos que pueden no funcionarle a la gente y que no recomiendo como universales: Por un lado, la #personotecnia. Por otro, soy un ávido lector de cómics.



Lo de la ficción es un simple criterio de priorización, por algún sitio hay que cortar. He leído mi buena cuota de ficción en tiempos, pero ya no está en mi dieta cognitiva. Luego creo recordar haber leído que otros lectores salvajes como Joaquín Sabina hacen lo mismo.



Creo que tiene que ver más con “been there, done that” que otra cosa. Y hay determinados temas que son directamente universales y reciclados de manera constante. Por ejemplo, viendo Silent Hill 2 no podía pensar más que en “Crimen y castigo”



Y el tema de los cómics, tiene fundamentalmente que ver con una creencia mía, relacionada con otra Skill básica en CPS: el Storytelling. Un mal cuentacuentos no lo puede esconder en un cómic.

Muchas veces un mal escritor se puede esconder detrás de un montón de ofuscación y palabras rimbombantes. Un mal dibujante se puede esconder muchas veces detrás de un virtuosismo gráfico indiscutible. Un mal cuentacuentos no se puede esconder en un cómic, se cae a pedazos.

Así que, muchas veces, sobre un tema, cuando se escribe un buen cómic, se convierte en canónico: expresa perfectamente la esencia de lo que se quiere decir y es mucho más sencillo de digerir, que es al fin de cuentas de lo que se trata. El Ulises en la estantería no es útil.



Y así que una vez realizado el primer disclaimer, vamos a por el segundo: No hay libros sobre la disciplina. Hay libros sobre diferentes maneras de abordar la disciplina. Y hay un montón de gente haciendo asunciones y llamando CPS a determinados aspectos concretos del mismo.

Por ejemplo, hay un libro en concreto que acaba de salir, que me lo voy a leer sin duda, y que lo recomiendo a todo el mundo sin haberlo leído porque la gente que escribe es excepcional, que es éste:



★★★★★ 238

<https://www.amazon.es/Cynefin-Weaving-Sense-Making-Fabric-World/dp/1735379905/>

@snowded nos ha criado a sus pechos desde mediados de los 90 en muchas cosas relacionadas con el pensamiento complejo, el sensemaking y muchas cosas más, pero hay muchas disciplinas relacionadas con CPS que no toca más que de pasada.

Sin embargo, todo su pensamiento estaba fundamentalmente en blogs, presentaciones, entrevistas, vídeos... No estaba centralizado. Y no había un libro comprensivo sobre ello. Hasta ahora. Está también gente maravillosa como @sonjabl ... Es un can't miss.

Sin embargo, considero que necesita muchos más libros complementarios. Por la razón exacta de la naturaleza de como entiendo yo el CPS.

A veces digo que el CPS es parecido a cuando te tiran en un lugar indeterminado en medio de la selva y tienes que salir vivo de ella, pero eso no es exacto.

Hay una skill específica para sobrevivir en la selva, se llama survivalismo, y hay un montón de libros sobre la materia. Y Frank de la jungla tiene más posibilidades que sobrevivir que tú.



<https://www.outdoorlife.com/best-survival-books-ever-written/>

Es más parecido a lo que les ocurre a los cuatro fantásticos en una saga de John Byrne, en la que son trasladados a la zona negativa. Aterrizas en un sitio donde no puedes asumir nada a priori. Donde las reglas a las que estás acostumbrado pueden no aplicarse.



En el número #252 de la serie, los 4F Se encuentran en una situación donde actúan de manera precipitada por no entender que están en un sitio con reglas diferentes a los de la tierra y el resultado es desastroso.



https://marvel.fandom.com/wiki/Fantastic_Fo

Como ya he comentado antes, cuando el cómic está bien trazado, es imbatible en términos de ejemplaridad. Para mí este número es un ejemplo perfecto didáctico de conceptos como el CPS, su diferencia con la consultoría, el anchoring, los stakeholders con agenda...



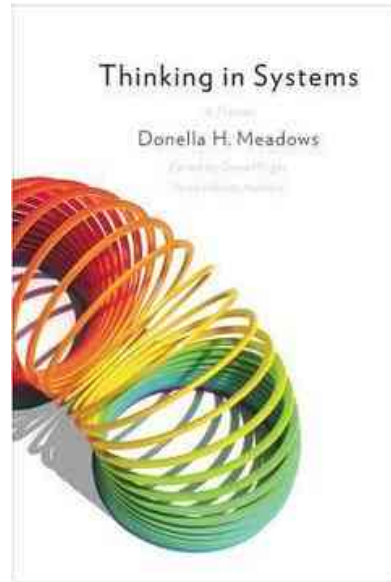
Una vez que asumimos ésto, vamos a intentar llenar el cesto de herramientas. Pensad en ello como que cada vez que añadimos un libro, añadimos una herramienta al cesto. Y con un buen cesto, podemos apretar una tuerca, reparar un baño o construir una casa.



Estrategia: Hands down el mejor. Y Rumelt fue el primero que trazó la ecuación estrategia = proven solving.
<https://images.app.goo.gl/x7w4zy5bpWu3XCbe7...>

Orquestación cognitiva: Creo que ya he hablado de él en alguna ocasión también:
<https://goodreads.com/book/show/22529127...>

Pensamiento sistémico: La muerte prematura de Meadows fue un desastre absoluto.



Thinking in Systems: A Primer

goodreads

Enlace al hilo roto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Psicología del comportamiento: Escojo éste libro como homenaje a todo lo que han aportado Kahneman y Tversky en lugar de escoger una obra suelta.
<https://goodreads.com/book/show/35631386...>

Final de la turra: La primera parte de los libros que más me han influido a la hora de convertirme en CP Ser

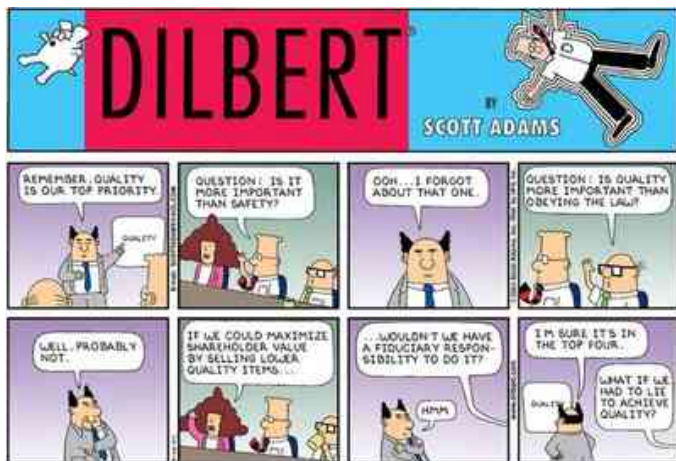
[Ver en El Turrero Post](#)

El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano

Categorías: Estrategia, Sistemas complejos, Futurismo de frontera, Gestión del talento, Lectura de señales

Fecha: 21/12/2024

En el hilo turras de hoy, que cierra el año en curso y que espero que induzca una serie de reflexiones de segundo orden, hablaremos del patrón más tremendo que veo emerger en el futuro: La mirada blitzscaler y el lujo humano.



Y digo emerger no porque sea algo novedoso, sino porque se está haciendo obvio un animal que ha estado desplazando un inmenso tonelaje de manera silenciosa de manera submarina.

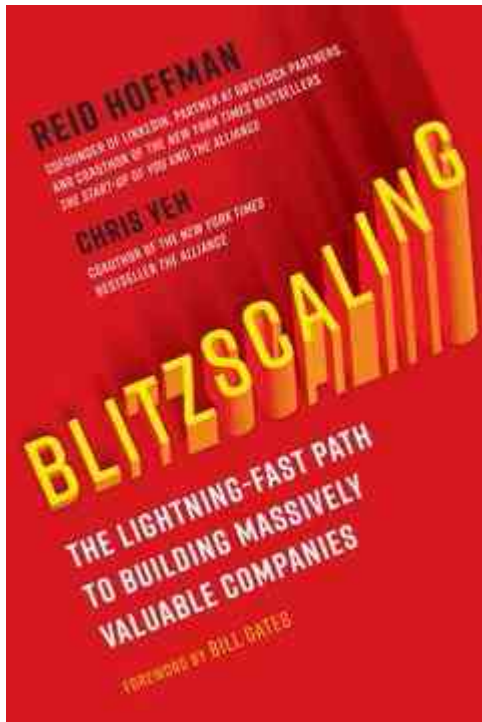


En realidad la frase que echa todo a rodar en mi cabeza es esta maravillosa "Speed is the structuring value of the 20th Century" de Pierre Alexis Dumas, el director artístico de Hermes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana el hilo de cierre de año hablará de esto.

Blitzscaling es un término acuñado por Reid Hoffman y Chris Yeh en su libro "Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies".



Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies

goodreads

Se refiere a una estrategia de crecimiento extremadamente rápido y agresivo que prioriza la velocidad sobre la eficiencia en las primeras etapas de una empresa.

La idea es escalar rápidamente para capturar el mercado antes que los competidores, incluso si eso significa asumir riesgos significativos y operar con pérdidas a corto plazo.

Esta estrategia es común en el mundo de las startups tecnológicas, donde la rapidez para alcanzar una masa crítica de usuarios o clientes puede ser crucial para el éxito a largo plazo.

Blitzscaling implica tomar decisiones rápidas, invertir fuertemente en crecimiento y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Obviamente los ejemplos que invoca son casi sinónimo de éxito: Airbnb, Uber, LinkedIn, Facebook, Zoom...

Naturalmente, es bastante menos mencionada la problemática asociada a esta mecánica. Que es múltiple, por cierto.

El Riesgo financiero derivado de su inversión inicial muy fuerte es gigantesco.

Creer demasiado rápido puede llevar a problemas operativos y de infraestructura.

La Presión sobre la cultura empresarial es demencial: La búsqueda de un crecimiento tan explosivo puede comprometer la cultura empresarial y afectar la retención de empleados.

La velocidad y la incertidumbre pueden llevar a tomar decisiones apresuradas y cometer errores que podrían ser costosos.

Y claro está, la competencia intensa: Al intentar capturar el mercado rápidamente, las empresas pueden enfrentarse a una competencia feroz y a la posibilidad de que otros adopten estrategias similares.

En realidad, la mirada blitzscaler se ha impuesto porque se ajusta como un guante al principal combustible que la ha sostenido: El modelo de negocio que sostiene el Private Equity.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Haré un hilo sobre un colateral de segundo orden del Prívate Equity: La extracción del alma de los negocios y los entornos que les resultaron atractivos para la compra porque tenían alma.

Y naturalmente, los cadáveres se acumulan debajo de la alfombra, donde podemos hacer un pequeño Hall of Fame de "When Blitzscaling go wrong"

Quibi: Esta plataforma de streaming de videos cortos intentó crecer rápidamente con una inversión masiva y un lanzamiento ambicioso. Sin embargo, no logró atraer suficientes suscriptores y cerró después de solo seis meses.



Jawbone: Una empresa de tecnología que fabricaba dispositivos portátiles y altavoces Bluetooth. A pesar de recaudar grandes sumas de dinero y expandirse rápidamente, no pudo competir con rivales más grandes y finalmente se declaró en bancarrota.

JAWBONE®

Homejoy: Una startup de servicios de limpieza a domicilio que creció rápidamente en múltiples ciudades. Sin embargo, enfrentó problemas de calidad y retención de clientes, lo que llevó a su cierre en 2015.



Better Place: Una empresa que intentó revolucionar la industria de los vehículos eléctricos con estaciones de intercambio de baterías. A pesar de recaudar más de 800 millones de dólares, no pudo escalar su modelo de negocio y se declaró en bancarrota en 2013.

better place 

Todos tenéis ejemplos españoles en mente, pero no los voy a poner encima de la mesa porque distraerían de mi tesis principal.

En el fondo es la enésima aplicación del tropo de la compañía que surge de un pequeño restaurante donde se hacían cosas con talento y amor que se intenta hacer crecer de manera desafortunada y por el camino pierde el alma y el sentido.

Un ejemplo notable es Quiznos, una cadena de sándwiches que experimentó un rápido crecimiento en la década de 2000. En su apogeo, Quiznos tenía miles de ubicaciones en todo el mundo.



Sin embargo, su rápida expansión llevó a problemas significativos de calidad y consistencia en sus productos. Además, las tensiones con los franquiciados y los altos costos operativos contribuyeron a su declive.

Otro ejemplo es Boston Market, que también creció rápidamente en los años 90. La cadena se expandió demasiado rápido, lo que resultó en una disminución de la calidad de los alimentos y problemas financieros.



Eventualmente, la empresa se declaró en bancarrota y fue adquirida por McDonald's.

Rodilla podría ser un ejemplo relevante en España. Fundada en 1939, Rodilla es una cadena de restauración informal conocida por sus sándwiches artesanales.



Aunque ha tenido éxito y se ha expandido a más de 200 establecimientos en todo el país, ha enfrentado desafíos relacionados con la calidad y la consistencia de sus productos a medida que ha crecido.

La rápida expansión puede llevar a problemas de calidad, especialmente cuando se trata de mantener los estándares artesanales y saludables que caracterizan a la marca.

La madre que me matriculó en Calculo Diferencial. Turra limit hits. Venga, a cerrar hasta el año que viene.

Todas las compañías tienen un tamaño a partir del cual dejan de tener sentido, o pierden el sentido original que las hizo exitosas a pequeña escala.

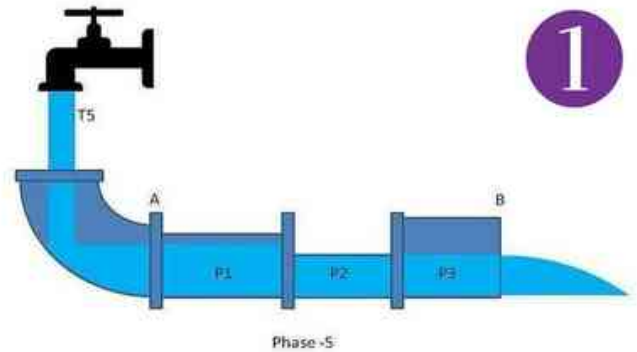
Requiere un extraordinario talento reconocer cuando se ha llegado a ese punto y cuando no tiene sentido alterar lo que ya funciona por alterarlo y no cuando deja de funcionar, que es lo suyo.

 Brian Roemmele @BrianRoemmele

42 years ago this bakery plugged in their Commodore 64s to use as cash registers at Hilligoss Bakery in Brownsburg, Indiana, and are still in use. The POS system is written in BASIC and has never had no problems, no hackers and no internet. It will out last all of us.

La mirada blitzscaler es la traslación de la mirada Private Equity al mundo de los negocios. No estamos comprometidos con el largo plazo ni el sentido de la compañía, sino con sacarle el máximo jugo posible via engorde rápido e intentar vender su carcasa por el máximo posible.

En los próximos años, muchísimas compañías harán uso de la IA como vehículo multiplicador de su productividad, de la cantidad de contenidos, del throughput.



Lo que elevará la calidad media del producto y acelerará la puesta en marcha de productos y servicios, pero al mismo tiempo disparará el coste diferencial del trabajo humano y no escalable.

Ford es el auténtico germen del coche italiano de lujo, como contraposición a su por otro lado exitosísima propuesta de mass marketing.



Le Mans 66 es una película CPS, y como tal la hemos analizado a fondo en nuestro curso de CPS en entornos tecnológicos para @immuneinstitute

Hay muchísimo dinero en el blitzscaling, pero no hay épica. No hay alma. Esas marcas con alma a las que nos referimos en @spinae_es

Cuando Ford decide recuperar el honor luterano, lo hace saltándose todas sus principios y entregándose a la heterodoxia latina, lo que le hace ganarse el respeto y el reconocimiento del mismísimo Enzo Ferrari.



Ferrari respects Ken | Hats off scene Hd 🎬 Ford vs Ferrari meme Template

#fordvsferrari #christianbale #ferrari #ford #kenmiles #memetemplate last sceneken scene ferrari scene ending scene ford vs ferrari end sceneken get robbedken c...

youtube

La AI permitirá el escalado de muchísimas cosas que antes eran productos de lujo, fundamentalmente productos pretendidamente intelectuales que en realidad eran el producto de acceso limitado a información.

 GREG ISENBERG @gregisenberg

AI just helped someone sue their landlord without a lawyer. \$20 of ChatGPT vs \$500/hr attorney fees. This is happening all the time now. The legal (and accounting) industry isn't ready for what's coming.

Luteranos vs CPS hispano. The battle rages on.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 23

The battle rages on. #ende

El CPS y sus herramientas cognitivas, el pensamiento lateral/creativo humano se convertirá en lujo. Para todos los demás, slides de Mckinsey hechas en el avión por ChatGPT. #finhilo



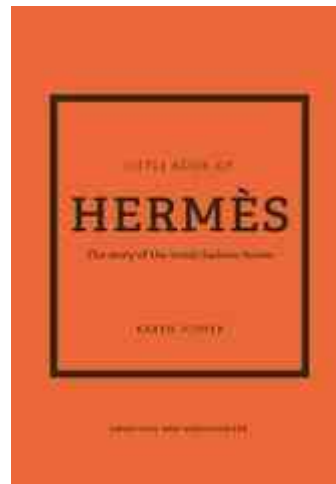
Consulting is dead.

I'm on a plane sitting next to a woman who works at a top consulting firm, making a presentation for a fortune 50 client.

ChatGPT has written every single word in this deck.

What happens when clients find out they're paying millions for ChatGPT?

P.D.I: Por razones personales he odiado Hermes muchísimo como bandera de enganche del Cayetano old school, pero su historia es fascinante:



The Little Book of Hermès: The Story of the Iconic Fashion House

goodreads

P.D. II: La historia de Ford vs Ferrari:



Ford Vs Ferrari

goodreads

P.D: III: Igual que se han abierto las compuertas de los libros contra McKinsey, los libros sobre el lado oscuro del Private Equity empezarán a aflorar en breve. Un aperitivo:

 ivelin.eth @ivelini

Good insight into private equity's extraction game. Ex-Wall Street Trader: The \$8 Trillion Bubble Ready to Burst | Jared Dil...
<https://youtu.be/CPtBPhGvLtg?si=hPiVFN3gfWZqGmJ...> via @YouTube

Final de la turra: El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano

[Ver en El Turrero Post](#)

Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro

Categorías: *Futurismo de frontera, Sistemas complejos, Resolución de problemas complejos, Estrategia, Leyes y sesgos*

Fecha: 17/9/2024

En el hilo turras de hoy, y en cierta manera proporcionando una entrada más a la serie de convergencia entre CPS & IA (La sexta?), abordamos esta sugerencia del broda @cesarastudillo. Vamos al turrón:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hilo al respecto y mato dos pájaros de un tiro.

De hecho, ya tenía algo parecido en capilla y en realidad solo estaba esperando la chispa adecuada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para esto están los amigos, de inspiración. Haré otro hilo turras de la serie convergencia CPS/AI , sobre dinámicas centauro, con @cesarastudillo y @Delachica de arquetipos de usuario avanzado.

Para los rezagados, dinámicas centauro y los hilos de convergencia CPS & IA son fácilmente buscables y accesibles desde el Turrero Post:



El Turrero Post
Las turras de Javier G. Recuenco.

<https://turrero.vercel.app/>

Y tampoco viene mal mi charla en el último TEDxMalaga:



Santuarios humanos a salvo de la IA | Javier G. Recuenco | TEDxMálaga

La gran pregunta que se hace la mayoría al hablar de IA es: ¿me quitará mi trabajo? En esta introspectiva charla, Javier nos da argumentos para el optimismo,...

youtube

Y efectivamente, como menciono, no tenemos ni puta idea de como serán las dinámicas centauro y nos estamos limitando a hacer esqueumorfismo con lo familiar, lo que nos llevará a error inevitablemente.

Esto es completamente consustancial al ser humano y siempre ocurre que ante un planteamiento sin precedentes hay que esperar a que emerjan y se consoliden las dinámicas maduras que derivarán en definitivas. Os recuerdo que Twitter en el 2007 era "Estoy en la T4".

Con lo cual muchas de las cosas que voy a comentar son pura hipótesis. Pero no es ficción especulativa, sino lo que yo considero que debería ser una aproximación seria al nuevo terreno de juego.

Como César es un titán, llega con las preguntas correctas:

 César Astudillo @cesarastudillo · Sep 17

Me estás haciendo pensar bastante en eso últimamente. Obviamente de la metáfora centauro la primera pregunta que cabe hacerse es si los humanos jugamos el papel de la mitad hombre, o el de la mitad caballo. Probablemente ambas, según caso de uso ¿no?

Efectivamente, la madre del cordero es en el proceso de lucha libre a dos, en el Tag-Team, determinar cuando se produce el cambio de luchador.



Al igual que como menciono en la charla TEDxMalaga, nos enfrentamos a una situación nueva en la dinámica White/Blue Collar, tenemos una situación nueva en el hecho de que por primera vez hay una discusión sobre en quien recae la responsabilidad de la decisión.

De hecho, todas las relaciones previas (Y eso incluye todos los escenarios que describe César con las ayudas en carretera) parten de una asimetría de responsabilidad. El humano siempre ha tenido la decisión de activar o desactivar la máquina.

El exoesqueleto de César y el humano aumentado de @delachica? Idem de lienzo.

 Jose Manuel de la Chica @Delachica · Aug 24

Yo prefiero la metáfora del exoesqueleto, aunque solo sea para poder sacar a Sigourney Weaver.

Ahora tenemos una relación en la que oye, y si resulta que la máquina está más cualificada para tomar una decisión concreta que su contrapartida humana?

Recordad que mi concepto de hojarasca intelectual es que la IA terminará barriendo los procesos pretendidamente intelectuales que realmente no lo son.

Qué hacemos con las tomas de decisiones humanas que son el equivalente a la hojarasca intelectual?

De hecho, el puto crack de @jgarciaherrero me trae a la mesa el concepto de "centauro inverso" de @doctorow en su masterclass en mi master de CPS en @uniruniversidad.

"...El "centauro inverso": el paradigma (muy común y actual) del humano que únicamente asiente -sin jamás cuestionar- la decisión automatizada que teóricamente supervisa.

Porque en la práctica hoy el mundo funciona sobre algoritmos de decisión automatizada montados exactamente al revés del paradigma propuesto: centauros inversos.

Los algoritmos deciden y el supervisor humano no supervisa nada, simplemente está puesto por el Ayuntamiento para dar su "sello de aprobación" y glups, evitar la aplicación del art. 22 RGPD."

Lo que me llevaría a que necesitamos la articulación de una teoría sobre lo que yo considero la madre del cordero, una teoría sobre la delegación de la responsabilidad en Híbridos Centauro.

Y como tengo más testosterona que cerebro, vamos a intentar articularla.

1. ****Definición del Híbrido Centauro**** Un híbrido centauro es una entidad que combina capacidades humanas y de IA para realizar tareas de manera más eficiente y efectiva que cualquiera de las dos partes por separado.

Este concepto se basa en la sinergia entre la intuición y creatividad humanas y la capacidad de procesamiento y análisis de datos de la IA.

2. ****Principios de Delegación de Responsabilidad**** La delegación de responsabilidad en este contexto implica asignar tareas específicas a la IA y al ser humano, basándose en las fortalezas de cada uno. Los principios clave incluyen:

Especialización: Asignar tareas que requieren análisis de grandes volúmenes de datos y procesamiento rápido a la IA, mientras que las tareas que requieren juicio, empatía y creatividad se asignan a los humanos.

Colaboración: Fomentar una interacción continua entre humanos y IA, donde ambos puedan aprender y adaptarse mutuamente.

Transparencia: Mantener una comunicación clara sobre las capacidades y limitaciones de la IA para que los humanos puedan tomar decisiones informadas.

3. ****Fases del Proceso de Delegación****

Evaluación de Capacidades: - Humanas: Identificar las habilidades y conocimientos específicos del ser humano involucrado. - IA: Evaluar las capacidades de la IA en términos de procesamiento de datos, aprendizaje automático y toma de decisiones.

Asignación de Tareas: - Tareas para la IA: Procesamiento de datos, análisis predictivo, automatización de tareas repetitivas. - Tareas para Humanos: Toma de decisiones estratégicas, interacción con otros humanos, resolución de problemas complejos.

Implementación y Monitoreo: - Integración: Desarrollar sistemas y procesos que permitan una colaboración fluida entre humanos y IA. - Monitoreo: Supervisar el desempeño de la IA y del humano, ajustando la delegación de tareas según sea necesario.

Retroalimentación y Mejora Continua: - Evaluación: Recoger datos sobre el desempeño y la efectividad de la colaboración. - Ajustes: Realizar cambios en la asignación de tareas y en los procesos de colaboración basados en la retroalimentación.

4. ****Desafíos y Consideraciones Éticas**** - Responsabilidad: Determinar quién es responsable en caso de errores o fallos. - Transparencia: Asegurar que las decisiones tomadas por la IA sean comprensibles y justificables.

- Privacidad: Proteger los datos personales y sensibles manejados por la IA.

La creación de híbridos centauro entre humanos y IA requiere una cuidadosa delegación de responsabilidades, basada en las fortalezas de cada parte. Al seguir un proceso estructurado y ético, es posible maximizar los beneficios de esta colaboración y minimizar los riesgos.

La madre que me matriculó en Programación en Paralelo. Turra limit bell. A empacar y enfilando la puerta de salida.



A la industria del seguro le costó un montón de años cuantificar las indemnizaciones que correspondían por accidentes de tráfico de manera tabulada.

A pesar de que filosóficamente no se puede poner precio a una vida humana, desde el punto de vista operativo es necesario cuantificar lo etéreo, acotar lo imponderable.

El whiplash (latigazo cervical) que era una pesadilla en la fijación de indemnizaciones está ahora perfectamente tabulado. Eso permitió hacer previsiones correctas y mitigar una picaresca que se volvió casi incontrolable.



El problema al que nos enfrentamos a día de hoy con todos estos escenarios es que no hay mecanismos acordados de transferencia de responsabilidad entre los miembros del equipo centauro ni existe esa tabla con respecto a las máquinas centauro.

La conducción autónoma no esta funcionando no por la tecnología no se encuentre disponible, sino porque no está tabulado ni medido ni acordado el mecanismo de transferencia de responsabilidad en el equipo centauro.

Es cuestión de tiempo que los procesos que son hojarasca intelectual sean sustituidos por procesos automáticos en entornos centauro una vez que un mecanismo acordado de transferencia de responsabilidad como el que planteo se desarrolle y se acuerde de manera masiva.

Es solo cuestión de tiempo que, al igual que la industria del seguro llegó a un acuerdo al respecto, comencemos a acoger todas las transformaciones en nuestra manera de entender el mundo que traerá el auge de los centauros.

Vivimos tiempos fascinantes. #finhilo

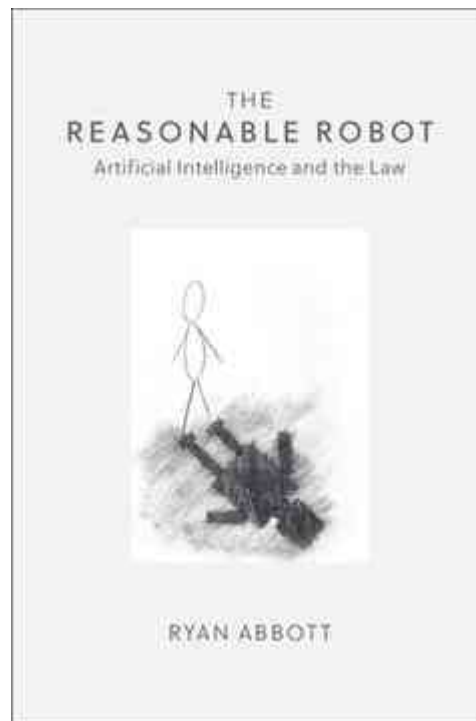
P.D.I: Cory hablando de los centauros inversos: [https://pluralistic.net/2022/04/17/revenge-of-the-chickenized-reverse-centaurs/...](https://pluralistic.net/2022/04/17/revenge-of-the-chickenized-reverse-centaurs/)

P.D. II: Este memo de IBM ha envejecido mal.

 Andy Budd @andybudd

Modern update. "A computer can never be held accountable, so has increasingly been used to make management decisions."

P.D. III: Que menos que un libro, por más oscuro que resulte:



The Reasonable Robot: Artificial Intelligence and the Law

goodreads

Final de la turra: Teoría sobre delegación de responsabilidad en Híbridos Centauro

[Ver en El Turrero Post](#)

CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto

Categorías: Estrategia, Futurismo de frontera, Orquestación cognitiva

Fecha: 9/1/2024

En el hilo turras de hoy, volvemos a los CFOs. Esos animales mitológicos que matan de asco a cualquiera que les toque al lado en la mesa de navidad pero que ejercen su venganza contra el mundo el resto del tiempo. Vamos allá.


 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues este sábado, y de nuevo cortesía de las sugerencias de los Helejidos para la Jloria™, vamos a ver el proceso de reconversión de los CFOs, esos animales sexuales que dejan a Skinner en un incel imberbe, en un mundo de máxima incertidumbre.

Para los que andéis un poco despistados con mi relación amor/odio con los CFOs, os recuerdo que las últimas navidades también me despaché con su capacidad estratégica:

Y en su momento mencioné también al Santo Patrón de los CFOs, el señor Wilbur Mills, que despertó al león que había dentro suyo.

Naturalmente, nadie que no sea un completo RMC como yo se pondría a hablar de la gente que tiene ahora mismo la oreja del CEO, cuando no es el futuro CEO in pectore. Pero hemos venido a jugar.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 5, 2023

Un informante en la sombra me pasa esto:

Sobre todo porque luego pasan estas cosas y nos llamamos a sorpresa:


 David Tomas Navarro @davidtnavarro
grifols auditada por KPMG...

También hemos hablado de sus filias y sus fobias:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29, 2023

El secreto mejor guardado del Private Equity y los CFOs es que ODIAN FEROSAMENTE los negocios basados en particularidades emocionales del ser humano que se les escapan.

Y hemos hablado de qué circunstancias les han llevado al spotlight:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 27, 2021

Todo lo que le ha ocurrido al Marketing ha terminado siendo una derivada del problema de la invasión del cortoplacismo. Que ha beneficiado y encumbrado a los CFOs, CPOs, y en general a todos los bean counters.

Y hemos hablado de que cuando el problema es la propuesta de valor, los CFOs no están para ayudarte:

Así que, y desde el cariño y el respeto que les tengo (Que sí, tontos, que sí...), que más se puede contar sobre ellos? Pues que les espera una reconversión también de putísima madre, y nadie habla de ello.

El momento estelar, el momento de gloria del CFO suele coincidir con estas fechas, el presupuesto del nuevo año. Bueno, eso, y la gestión de los picos de tesorería, pero no es mi punto de hoy. Desde luego no suele ser el karaoke de la fiesta de Navidad.

Un CFO tiene una razón de ser fundamental: Servir de contrapeso a la naturaleza optimista, visionaria pero también descerebrada y ávida de riesgo del emprendedor. Rigor, planificación, control, el central rudo, el Panadero Díaz, el Goyo Benito.



Son absolutamente necesarios a la hora de poner orden, pedagogía, estructura, mecánicas societarias, dividendos, acuerdos de socios...

De esto ya hablé largo y tendido en el hilo turras sobre la convivencia entre la gente racional y emocional:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, quiero hablar de la gente racional y la gente pasional. De su difícil convivencia, de su fascinación mutua, y de como de su adecuada mezcla y aplicación depende que todo funcione o todo estalle.

Y hablé también del tema de lo necesarias que son estas colaboraciones en el hilo de los equipos CPS, el de Pirlo y Gattuso:

Cual es el problema entonces? TACHAAAAN - Cual debería ser su rol futuro en un entorno de máxima incertidumbre que les es antitético por naturaleza??

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ayer lo hablaba con un ejecutivo: en un entorno de máxima incertidumbre la creatividad manda. Ojo con confiársela a la AI generativa. Bean counters beware.

Porque por su propia naturaleza, no están adaptados a esa realidad. Son tediosos, cortarollos, segurolas, se acude a ellos buscando certidumbres. Son antitéticos al zeitgeist.

Porque vamos a ver, ¿Qué cojones es eso del presupuesto anual?



El presupuesto anual es una pantomima cósmica. El kabuki definitivo. La gilipollez mas grande sobre la tierra. Me parece tan, pero tan loco como creer en la Pitonisa Lola Rehostia, ¿Qué presupuesto vas a hacer de un año, con todo lo que sucede en un año?



Desde las primeras iteraciones de mi framework CPS yo tenía claro que en la base debería estar estaba metido el fringe futurism. Es una piedra angular. A más de seis meses, todo pajas.

Tan ridículo es el presupuesto como los escenarios rollo España 2050 a los que son tan aficionados los think tanks.

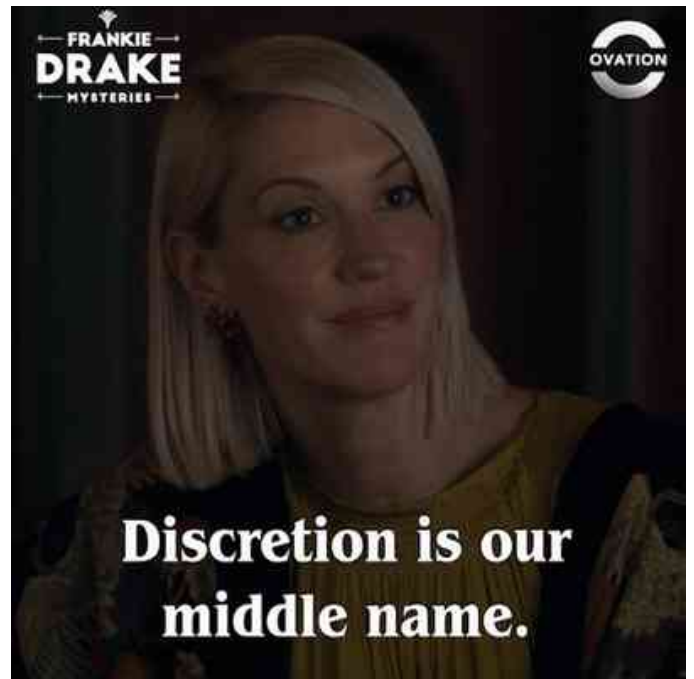
 Javier G. Recuenco @Recuenco

Buenas tardes. Me dedico al fringe futurism y todo lo que tengo que decir sobre un plan al 2050 es ésto:

Soy tan consciente de que lo que estoy planteando va tan contra corriente y es tan antitético a la tesis dominante que es posible que necesitemos para esta labor un cambio generacional.



Cuando hice el hilo turras del Private Equity/VC me contestaron un montón de Junior Associates, para contarme en privado que tenía razón, pero que no sabían que hacer.



Que estaban hartos de hacer la misma mierda de siempre, en un mercado ahogado por la competencia y donde cualquier empresa invertible según los criterios clásicos tiene diez novias.

Pero que el socio senior, que hizo dinero en los '90 con el modelo original, antes de cambiar de marcha se cambiaba de sexo.



En la carrera te enseñan que el presupuesto es la norma, es decir, "la realidad" a la que te has de amoldar y Santas Pascuas. Estamos yendo contra el ADN del financiero desde que salió del colegio de pago y se metió en ICADE, en la Caixa o en las juventudes del PP.



Y claro, si les planteas que deberían ser otra cosa, es que les estás planteando un cambio identitario, una modificación CRISPR al ADN. "Pero como no voy a hacer eso, si SOY ESO"

Y eso en que posición les deja en términos de adaptarse a la realidad actual ¿Reconversión o Etnocidio?

Y porque que demonios, cuando lo hablábamos entre nosotros veíamos que el tema era superpunky. El tema es QUEMA EL PUTO PRESUPUESTO.

@ahedilla visualizaba una performance con gente con crestas naranjas e imperdibles quemando presupuestos. Lo uno lleva a lo otro y las IAs generativas hicieron el resto...



Las demandas financieras no son un proceso de alta variabilidad, pero si son sumamente contextuales y sometidos al quinto atractor.

No tiene sentido un presupuesto anual, a lo mejor podría tener sentido unas macro líneas financieras que se fueron ajustando mes a mes.

El proceso de hacer un presupuesto anual y pasar todo el año diciendo "estamos encima" "estamos debajo" "hay que ajustar" es una performance a la altura de Cinco horas con Mario.

La madre que me matriculó en Estadística. Turra Limit hits. A bajar la persiana y poner las sillas encima de las mesas.



El presupuesto no es inútil, pero no es gestionable de manera literal. Es como las utopías: Es irrealizable, pero te marca un camino hacia donde caminar.

Lo primero es que la función crea el órgano. Si los CFOs son así es porque los han convertido en eso después de pedirles eso durante eones.

Pero los tiempos de Ansoff ya pasaron. El quinto atractor es inexorable. Toda una hornada de CFOs están sometidos a unas dinámicas para las que no están preparados.

 Miguel A. Díez Ferreira @ferreinet · Aug 10, 2021

Lo que ocurre es que con la aparición del quinto Atractor, los tiempos de negocio comprimidos, los periodos del reinado de esas corporaciones van a ser cada vez más cortos.

Un montón de herramientas clásicas, como los presupuestos, La matriz de Ansoff, los planes quinquenales, son producto de un zeitgeist donde la tasa de transformación de la realidad era mucho menos pronunciada que en la actualidad. La carga alostática era baja.

El presupuesto ha funcionado siempre porque se adecuaban los ciclos anuales a la tasa de cambio, y ahora se ha convertido en un acto de fe. Cuando no en unos grilletes.

Debería ser algo que se va moviendo , dinámico, que se adapta a las situaciones de prueba y error y escenarios de incertidumbre

Lo segundo, es que están viviendo en una antítesis incorrecta: plantean la planificación como antítesis del caos. Pero en realidad, si vives en el caos, terminan siendo la muerte.

El tema es que ofrecen un jaco que todo el mundo quiere.

 Gonzalo Martín @Gonzalomartin · Sep 15, 2018

En la necesidad de certidumbre predan astrólogos, videntes, zahoríes, religiones, sectas y consultores.

El problema también es que a día de hoy, un CFO CPS es necesario como el comer, pero no puedes hacer un oso hormiguero, mezclando ADN de oso y hormiga.

Hay que formar profesionales, CFOs, controllers, etc, que puedan entrar en esta dinámica: el mundo es incierto, la vida es incierta, es un absurdo el tiempo que perdemos en pronosticar un año.

El problema es que esto es la conversión del luterano, la transformación suprema. Al final tal vez hay que buscar en algún mundo perdido o alguna disciplina colateral, o gente que lleve pensando esto un montón de tiempo, pero que estén en las catacumbas.

Amigos de @value_school, de escuelas financieras, hay que trabajar en esto y preparar a una nueva hornada de financieros con backbone CPS para trabajar en tiempos turbulentos.

Tienen que ser capaces de gestionar procesos de alta variabilidad, dinámicas líquidas, y seguir sirviendo de diatomita a la nitroglicerina del fundador, pero no convertir la compañía donde están en una rémora competitiva en aras a ser "seguros".



Porque recordad, amigos: Seguros la muerte, los impuestos, y el fraude publicitario. #finhilo.

P.D. I: Mil gracias a los Helejidos™ por sugerir el tema, dar inputs y en particular a @ahedilla por sus aportaciones de punky dandy completamente impagables.



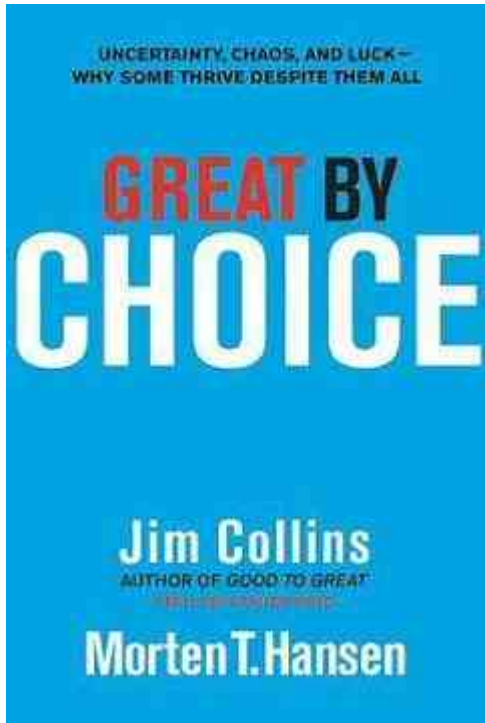
P.D. II: He mencionado como ejemplo libro de señales económicas en muchas ocasiones el libro de Philippa Malmgren, para no repetirme, este también está bastante bien.



Future Ready

goodreads

P.D. III: Otro clásico, este de Collins:



**Great by Choice: Uncertainty,
Chaos, and Luck—Why Some
Thrive Despite Them All**

goodreads

Final de la turra: CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto

[Ver en El Turrero Post](#)

Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral

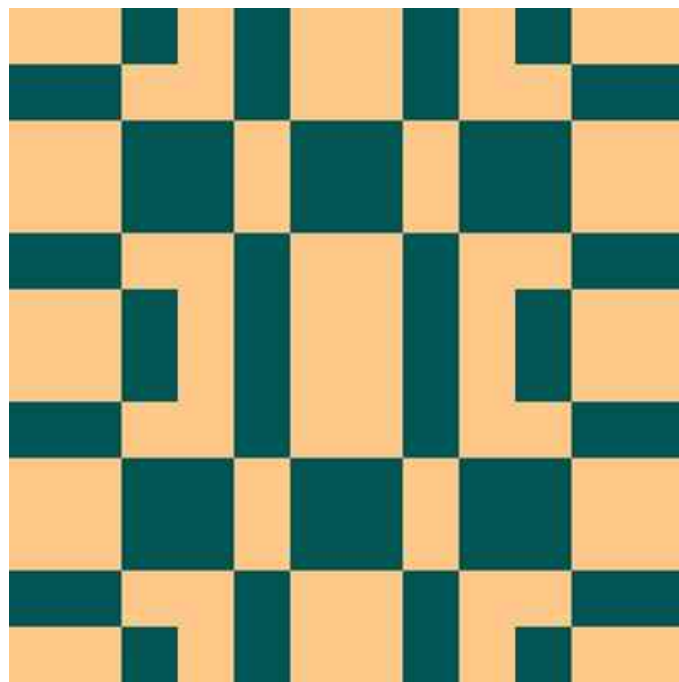
Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Futurismo de frontera, Desarrollo de habilidades

Fecha: 4/11/2023

En el hilo turras de hoy, abrimos otra trilogía (Turramax) como la de la Confianza. En esta ocasión con un tema de la hostia: La convergencia de la IA y el CPS. Coged unas cuantas barritas energéticas porque el camino es largo y para los muy cafeteros.



OpenAI y Penn University ha publicado (Marzo '23) un informe en el que analiza los empleos y profesiones que podrían verse afectados por la inteligencia artificial (IA) y los modelos de lenguaje.



<https://openai.com/research/gpts-are-gpts>

El estudio, "GPTs are GPTs: An Early Look at the Labor Market Impact Potential of Large Language Models", señala que aproximadamente el 80 % de la fuerza laboral de Estados Unidos podría tener al menos el 10 % de sus tareas laborales afectadas por la introducción de las GPT.

Además, el 19 % de los trabajadores podrían ver afectadas al menos el 50 % de sus tareas.

Las habilidades científicas y de pensamiento crítico son las que tienen menos probabilidades de verse afectadas. Volveremos luego a esto.

Sin embargo, las áreas relacionadas con los conocimientos de programación y escritura serían las más susceptibles debido a los modelos lingüísticos actuales.

La compañía indicó que las profesiones que más pueden sufrir por el avance de la IA son: desarrolladores, escritores, matemáticos, oficinistas, contables, financieros, ingenieros o ingenieras, abogados y abogadas, profesionales de diseño web, entre otras.

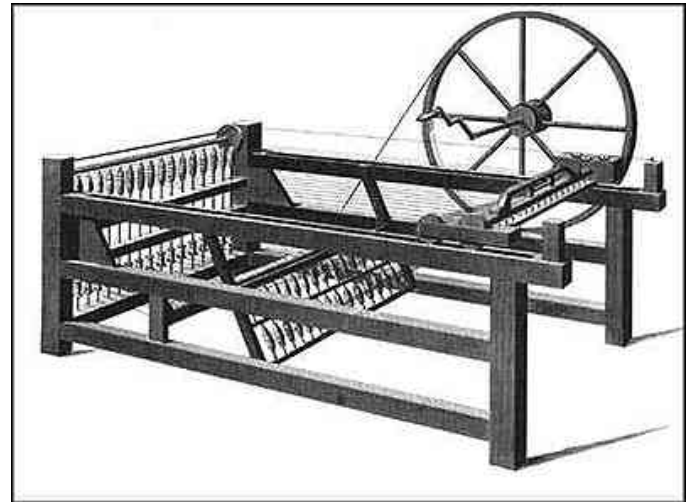
Huelga decir que esta no es la primera vez que éste fenómeno se produce en el mercado laboral. Podemos retrotraernos fácilmente a fenómenos semejantes.

La aparición del telar de lanzadera en el siglo XVIII fue un hito importante en la historia de la producción textil.



Antes de su invención, los tejedores trabajaban con telares manuales que eran lentos y requerían mucha mano de obra.

La lanzadera de volante, inventada por John Kay en 1733, permitió a los tejedores duplicar su producción y reducir el tiempo necesario para tejer una pieza de tela.



La velocidad del proceso de tejido aumentó aún más con la introducción del telar mecánico, que se alimentaba con motores de vapor.

La producción de las fábricas textiles aumentó espectacularmente y la disponibilidad y calidad de las fibras y tejidos también mejoró. En Inglaterra, por ejemplo, el número de telares pasó de dos mil a un cuarto de millón en menos de cincuenta años.

La mecanización del proceso textil tuvo un impacto significativo en el mercado laboral inglés. A medida que la producción se automatizaba, muchos trabajadores perdieron sus empleos.

Sin embargo, la mecanización también creó nuevos empleos en la industria textil y en otras áreas relacionadas con la producción y el transporte.

En general, la mecanización del proceso textil fue un paso importante hacia la industrialización y el desarrollo económico.

De manera similar, la aparición de las cosechadoras en el siglo XIX fue un hito importante en la historia de la agricultura.

Antes de su invención, la cosecha se realizaba manualmente, con segadores. Un proceso lento, que llevaba muchos días y requería mucha mano de obra.



Las cosechadoras mecánicas permitieron a los agricultores duplicar su producción y reducir el tiempo necesario para cosechar un campo.



La velocidad del proceso de cosecha aumentó aún más con la introducción de las cosechadoras autopropulsadas, que se alimentaban con motores diésel o gasolina.

La producción agrícola aumentó espectacularmente y la disponibilidad y calidad de los cultivos también mejoró.

Sin embargo, al igual que con el telar mecánico, la mecanización del proceso agrícola tuvo un impacto significativo en el mercado laboral. A medida que la producción se automatizaba, muchos trabajadores perdieron sus empleos.

Sin embargo, la mecanización también creó nuevos empleos en la industria agrícola y en otras áreas relacionadas con la producción y el transporte.

En resumen, tanto el telar mecánico como las cosechadoras son ejemplos importantes de cómo la mecanización puede mejorar significativamente la eficiencia y calidad de la producción.

Sin embargo, también es importante tener en cuenta los efectos secundarios negativos que pueden tener en el mercado laboral.

La particularidad de la nueva transformación que trae la IA es que por primera vez, la masacre de trabajos se producirá en los white collar workers, en lugar de en los blue collar.



La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A plegar y recoger la cama.



En el hilo sobre el futuro laboral y su conexión con el CPS comencé a plantear las raíces de la tesis que voy a desarrollar extensivamente en los próximos hilos:

Pero por su propia naturaleza, no planteaba nada más allá que los skills CPS están completamente a salvo de la trituradora que viene a arrasar a los white collar workers.

Sin embargo, y dado que he tenido que ir más allá en un curso para @agustincnc, quiero llevar mi tesis al siguiente nivel.



El siguiente nivel es que la IA es en realidad un exoesqueleto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Estoy tan de acuerdo con la tesis de @victorianoi que el sábado hablé que el moat humano es la capacidad de hacer CPS. La IA es un exoesqueleto que multiplicará 50x tus capacidades iniciales.

Algo que multiplicará la capacidad humana por cincuenta. Otra "bicicleta para la mente" como con la que Jobs, el narrador definitivo, definió el ordenador personal.



No es un concepto completamente nuevo: Ya hemos hablado en ocasiones, sobre todo en @heavymental_es, del concepto del centauro.

El concepto de "centauro" fue acuñado por el Gran Maestro de ajedrez Garry Kasparov en 1998, después de su histórico enfrentamiento contra la supercomputadora Deep Blue de IBM.

Kasparov se dio cuenta de que la combinación de la inteligencia humana y artificial podría ser más efectiva que cualquiera de las dos por sí sola.



En los próximos hilos lanzaré mi tesis en detalle, pero fundamentalmente tiene que ver en que en un proceso $X \times 50$, lo que tengas en la X es extremadamente importante. Si no tienes nada, o tienes una mierda, do the math.



y esa X son fundamentalmente, habilidades directamente relacionadas o satelitales al CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando los CPSers mueren, van a un lugar maravilloso donde ningún soplapollas viene a decirles que ellos solucionan eso sin problemas si se ponen.

Si te paras a pensarlo es obvio. Acabamos de ser prácticamente barridos del tablero en todo lo que tenga que ver con recopilar, almacenar conocimientos y regurgitarlos de manera legible y visualmente agradable. No podemos competir.



En los '80 y los '90, cuando Mckinsey era realmente diferencial (Lo fueron, honest!) su secret sauce era su departamento de investigación. Un grupo de cientos de consultores acumulando y clasificando información de sectores y mercados.



En los próximos hilos, hablaremos de por qué McK y su manera de hacer las cosas están acabados a día de hoy, y por qué la aparición masiva de la IA a través de la killer app que nunca tuvo en los previos inviernos de la IA va a hacer que los CPSers sean los darlings de la fiesta.



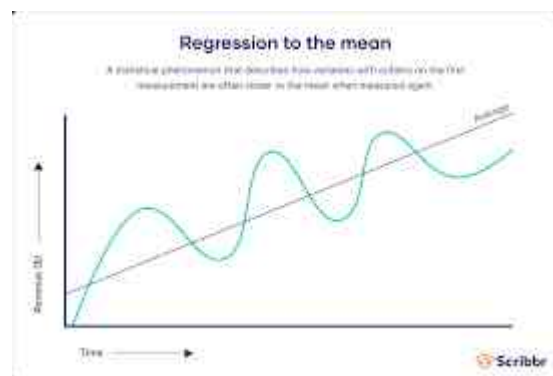
Su halo seguirá funcionando mientras la mística de la póliza de seguros para ejecutivos siga vigente en la mente del ejecutivo senior.



Lo mismo que los periódicos capturan todavía más inversión publicitaria que los ojos que los ven justificaría en realidad, porque todavía tienen mística para una generación de dirigentes mayores que piensan que salir en un periódico todavía es relevante.



A medida que las nuevas generaciones vayan tomando el control de las empresas, la mística irá desvaneciéndose y tendremos una regresión a la lógica.



Y ésta revolución no tiene nada que ver a cuando aparece una tecnología nueva o una plataforma de moda que produce un spike en la demanda de técnicos de la misma (Alguien se acuerda de Vignette?)



La diferencia con respecto a cuando apareció SAP, o blockchain, es que lo que hubo fue una demanda de gente formada en una tecnología concreta, que partía de unas skill base disponibles (¿informática?) y que antes o después vía formación o similares se cerraba el hueco.

Ahora lo que pedirá el mercado es gente con el cerebro amueblado de una manera diferente. No comprará time to market por fuerza bruta, o especialistas en una herramienta.

Todo esto reventará la prestación de Servicios Profesionales tal y como la entendemos, la forma que ha sido predominante en el siglo XX y lo que llevamos de XXI.

Vivimos tiempos fascinantes para CPSers
#finhilo

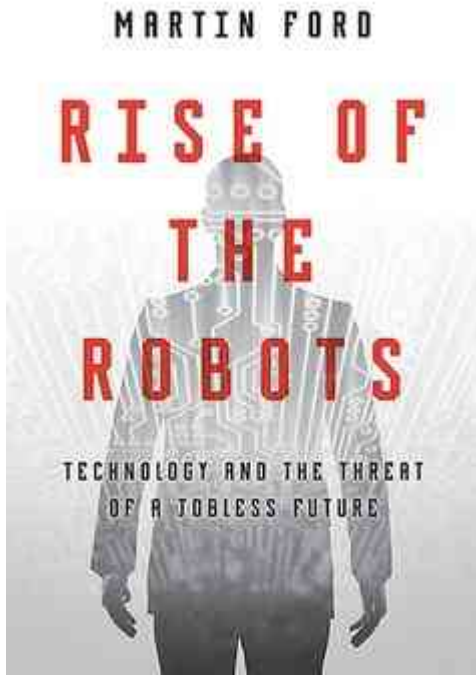
P.D. I: Unos cuantos libros sobre transformaciones asociadas a cambios tecnológicos o sociológicos: Este clásico de Schwab para empezar.



The Fourth Industrial Revolution

goodreads

P.D. II: Otro de Martin Ford:



Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future

goodreads

P.D. III: Uno de mis preferidos, con salsa del otro McAfee (El del MIT):

The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies

goodreads

Final de la turra: Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral

[Ver en El Turrero Post](#)

Mecánicas propias de gestión de paradigmas nuevos

Categorías: *Futurismo de frontera*

Fecha: 25/4/2021

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de por qué soy un firme creyente de todo lo relacionado con Web3, pero al mismo tiempo no soy un practicante firme ni un abanderado.

 Jorge Ordovás @joobid

No hace falta sentar cátedra siempre, a mí me interesan los motivos que te hacen ser creyente. Cada uno tiene su perspectiva y de todas se sacan cosas en que pensar. Yo digo #preguntaalrecu

No es necesariamente un tema de disonancia cognitiva o de cagapoquismo, es sencillamente una mecánica básica propia de gestión de paradigmas nuevos. La intento desarrollar.

Obviamente, no lo he escogido como uno de los campos míos de batalla como la Personotecnia o el CPS. A pesar de que le reconozco un similar poder transformacional del mundo al de otras cosas a las que me lancé de cabeza:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y finalmente, reevalúa tus pasiones. Una vez examinadas mis pasiones en detalle, aparecen detalles nuevos. Lo mío siempre ha sido trabajar en cosas que van a cambiar el mundo estando en punta de lanza. En su momento fueron los ordenadores. Ahora son otras cosas.

Por qué no me he subido a la locomotora entonces? Como casi todos los problemas complejos, es un tema de causa raíz múltiple.



Primero, está la distancia obligada entre las cosas que te fascinan y las cosas que entiendes. Particularmente si tienes amigos que pilotan.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaba esta mañana de por qué no compré sellos en su momento, siendo filatélico, y por qué no tengo Bitcoin, siendo un creyente de las cripto y de blockchain. Una cosa es que te fascine un sistema complejo, otra cosa es pretender que lo entiendes. <https://twitter.com/juiceboxca/status/138638779889512857>

Los mecanismos de creencia, para empezar, parten del hecho de que se hace un salto de fé en un momento dado. Mencioné en su momento que, por ejemplo, no se puede hacer CPS sin un salto de fé. No tengo ningún problema con los saltos de fé.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

B) Sin asumir que hay un cierto grado de incertidumbre, no se puede hacer CPS. Para hacer proyectos llave en mano y empapelar habitaciones ya hay muchos profesionales. Tantos metros cuadrados, tantos rollos, tantos botes de cola, tantas horas.

Si no eres capaz de cambiar tu opinión mucho y a menudo, no te metas a investigar paradigmas disruptivos alternativos.

Otro factor es básicamente el hecho de que aborrezco el síndrome del tertuliano, tanto activo como pasivo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Porque huyo del síndrome del tertuliano como la de la peste. O domino el tema inside out, o no hablo sobre él. Otra cosa es divulgar en @HeavyMental_es

Soy perfectamente consciente de que Dunning acecha y hay que estar siempre vigilantes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Dunning-Krueger in a nutshell.

Otra razón tiene que ver con el hecho de que también soy consciente de que no se puede subir a rematar todos los córners y que ya es complicado que te reconozcan como alguien en un área, o dos, para que cojas fama de opinólogo todista con la profundidad de un dedal.

Si, a esa persona en la que estás pensando exactamente me refiero.

A mi me ha costado veinte años de trabajo y frustraciones hablar de personotecnia en los términos que hablo. Pretender dominar una disciplina en un par de tardes retrata a la persona.

Sin embargo, todas estas razones no me impiden tener una opinión clara sobre la Web3. Y es favorable.

Le detecto todos los patrones que he reconocido siempre a las cosas que cambian las reglas del juego.

El artículo que viene a encapsular buena parte de mis sentimientos sobre el tema, es éste reciente de Tim O'Reilly:

 O'Reilly Media @OReillyMedia

Our founder @timoreilly thinks it's too early to get excited about #Web3 and, as the person who defined Web 2.0, he should know. Here's why:

Para empezar comienza con dos citas que yo uso a diestro y siniestro. La de Gibson es muy conocida, pero la otra, no sabía que era de Mark Twain. de hecho la leí por primera vez en "The Sovereign Individual"

Hay un montón de gente que se lo ha tomado a mal. De hecho, a mí ni me gusta el título.

Porque realmente es el momento de estar excitado. La excitación tiene un componente irracional y de ilusión infantil e irreflexiva. Justo en el que nos encontramos ahora mismo.

Lo que no es el momento es de pensar que la Web3 está madura para ser fuertemente invertida, o que tenemos claros los criterios por los cuales podemos discernir entre qué va a funcionar y qué se va a meter una hostia monumental.

Además, hay una serie de factores que no se pueden ignorar: Todo lo relacionado con la Web3 no es solamente un factor de burbuja especulativa y de creación de riqueza, que es quizás el sleight of hand que está confundiendo más a la opinión pública.

Es que es además una clara bandera identitaria para una serie de colectivos hartos de la cosmovisión prevalente, y un desafío al sistema a un nivel que los tulipanes, los ferrocarriles o la aviación nunca fueron:

 TomicaH Tillemann @TomicaHTD

1/ On the heels of @karaswisher's piece about #web3 in today's @nytimes, it's important to note that web3 is emerging as a major political force. @a16z just did a poll on this with @MorningConsult that blew our minds...

Como también menciona O'Reilly en el artículo, todas las arquitecturas técnicas iniciales que plantean una revolución pecan de lo mismo: Son creadas por tecnoutópicos que no tienen en cuenta la aparición de agentes maliciosos o simplemente incompetentes.

Y este constante balanceo entre centralización y descentralización es tan viejo como la vida o como las reorganizaciones empresariales. Como dice Balajis, we press forward.

 Balaji @balajis

It's a cycle. Centralization, decentralization, recentralization. The computer industry as a whole has been through a few of these cycles (mainframe, PC, cloud, mobile, etc). Still, we press forward. Move faster, escape things!

Asimismo, la ley de conservación de beneficios atractivos juega también un importante rol:

 Tanay Jaipuria @tanayj

The law of conservation of attractive profits is : When modularity and commoditization cause attractive profits to disappear at one stage in the value chain, the opportunity to earn attractive profits with proprietary products usually emerges at an adjacent stage

Y efectivamente, el problema siempre es el mismo: Para que un nuevo paradigma triunfe, tiene que trazar puentes con el antiguo paradigma. Y la historia de ConstitutionDao, con todo lo impresionante que es, es un cautionary tale.

Como @CarrascosaCris_ se harrrrrrta de decir, necesitas un respaldo en el mundo real para construir un DAO, o en general, necesitas un vehículo del mundo "real" para operar desde el virtual.

Como suelo decir, donde entra el miedo y el despecho... Lo que la gente suele olvidar es qué significa la "F" en "FOMO".

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Donde entra el miedo o el despecho, todo lo demás sale por la ventana.

La madre que me matriculó en Derecho Mercantil. Turra Limit strikes. Ni rascar la corteza he podido. A hacer un ovillo con las sábanas y a ver que sacamos.

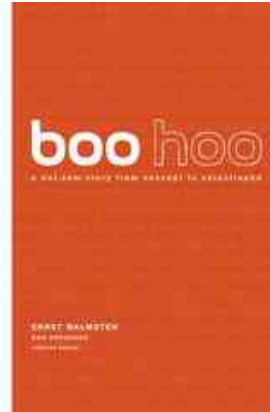


Soy un firme defensor de todos los cambios que va a traer Web3 encima de la mesa. A nivel macro, colectivo, y de Zeitgeist aparejado.

Sin embargo, creo que hay gente con más pedigree y tiempo invertido en el asunto que yo, y paso sin problemas a la mitad de la manifestación. No pasa nada por ser punta de lanza de varias cosas y segunda o tercera fila de otras.

Web3 toca todas las teclas del zeitgeist actual, y por esa sencilla razón creo que su triunfo final es inevitable, y que arrastrará a su fin a un montón de momias, empezando por las estructuras de terceros de confianza.

Por supuesto que habrá una masacre especulativa, un montón de gente perderá hasta la camisa y dentro de veinte años miraremos para atrás y diremos que en qué demonios estábamos pensando.



Boo Hoo: \$135 Million, 18 Months. . . A Dot.Com Story from Concept to Catastrophe

goodreads

Por supuesto, hay un montón de timadores, estafadores, vendedores de aceite de serpiente y hucksters haciendo su agosto.



Por supuesto, tenemos los mismos problemas con valoraciones artificialmente hinchadas de archivos subyacentes que nos retrotraen a los Forum Filatélico o Afinsa.

 Inversor Hedonista @InversorHedonis

Te he leído varias veces lo de las indemnizaciones. Las reclamaciones por Afinsa son por el respaldo que le habían dado. El propio Ministerio de Economía y Hacienda recomendó invertir en Forum Filatélico. ¿A quién van a reclamar los de las cripto si no las respalda nadie?

Por supuesto, los mismos analistas que se les hace el culo pepsicola con las criptos las pondrán a parir post castañazo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno de mis libros de negocios preferidos de todos los tiempos es este cómic de @DavidCantolla y Juan Diaz-Faes:

Por supuesto, todo lo relacionado por la web3 y las fantasías de los tecnoutópicos serán pervertidos de manera inaudita. Humans gotta be human y que esto iba a pasar ni cotiza.



<https://www.elmundo.es/tecnologia/2021/12/18/61bc93c121efa082788b4585.html>

Por cierto, como ya he dicho en reiterads ocasiones, ha pasado antes mil veces. en Habbo Hotel, en World of Warcraft... De hecho recuerdo una tira de @Tyrexito del 2007 donde ya repetíamos las mismas discusiones que se están produciendo de manera milimétrica.

Y dónde en aquel momento, los medios con su fino instinto habitual para detectar tendencias futuras escogieron Second Life como caballo ganador y merecedor de toda su atención. Considero que hacer lo contrario de lo que sugieren los mass media suele ser una estrategia ganadora.



Pues aquí tenéis su equivalente a día de hoy:

 Cris Carrascosa @CarrascosaCris_

Unpopular opinion: esta no es la entrada de Adidas en el Metaverso. En serio, solo es una tirada de NFTs que dan derecho a redimir productos de Adidas. ¿Qué Metaverso es eso?
https://twitter.com/CarrascosaCris_/status/1472077086965

Mi planteamiento real es que ya tengo una edad y reconozco patrones. Y ahora toca mirar, aprender, tomar notas y tomar distancia. Ya hay gente excepcional marcando camino. Y como bien dice O'Reilly, been there, done that, got the T-Shirt. #finhilo

Final de la turra: Mecánicas propias de gestión de paradigmas nuevos

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica

Categorías: *Futurismo de frontera, Lectura de señales, Resolución de problemas complejos, Estrategia*

Fecha: 27/10/2020

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica.

 Roi Arias @Roi_Arias

Lo he dado por hecho, disculpa. Pero sí me parece una introducción muy interesante para un fascinante mundo de decisiones erróneas. Así que si es posible #preguntaalRecu sobre el tema, por favor.

Recuperemos el concepto de mediocridad de rebaño, origen de la pregunta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mediocridad de rebaño: Dícese de cuando un sector decide abordar un problema de negocio complejo con una solución tecnológica ineficaz, pero que como la adoptan todos, nadie se ve señalado.

Ya me dedico al fringe futurism. Es un concepto que menciono en ésta charla y que se puede resumir en “algo loco pero que afronta el problema, y que se puede implementar mañana si hay huevos” como contraste a “un paño caliente” y a “una paja sideral”



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atractores-del-apocalipsis.html>La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

Otro día hablaré del futurismo estéril, o mejor dicho impracticable. De todos modos creo que el futurismo en el peor de sus días es mejor que el pañoalenticismo en el mejor de los suyos.



El pañoalenticismo, como toda cosa que es ampliamente adoptada, hunde sus raíces en un montón de mecanismos psicológicos. Que estos sí, al contrario del pañoalenticismo, funcionan todos como un reloj.



Por ejemplo, uno terrible, que es el miedo al conflicto.



En mis charlas sobre CPS, hablo mucho de que una estrategia sin actuación efectiva, decidida y concentrada en el gran problema de la compañía, es un ejercicio estéril. De hecho, no es digna de ser llamada estrategia.



La distinción entre “Thinker” y “Doer” es completamente artificial cuando hablamos de Estrategia real. No hay estrategia sin acción concentrada. Hablé del tema en profundidad aquí:



The thinking human manifesto

There is nothing so practical as a good theory - Kurt Lewin (It seems the roots of the quote go back to Aristotle - Kindly hinted by Borja Adsuaara). This post has been nurturing for months, maybe years.

linkedin

Cuando el pensamiento se concentra en intentar disimular el olor del pescado podrido o en la tanatopraxia de la propuesta de valor, tenemos el escenario que describo aquí...

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"A shit strategy takes a day to come up with and then requires a workshop and a 70-page presentation to explain. A great one takes months of thinking but never needs more than a page, usually half a page, to explain to anyone" Mark Rytson

Entonces, cuando toca pasar a la acción, toca tomar decisiones. Toca, como también digo en mis clases, renunciar. Toca despedir gente. Toca modificar parcelas de poder. Toca alterar el status. Toca conflicto.



Yo tenía un socio que me reprochaba mi actitud diciendo que a mí me gustaba el conflicto. En realidad, lo aborrezco como toda persona no sociópata, pero no puedes ignorar al toro si está en la plaza.



O mejor dicho, en realidad si lo puedes ignorar. Los anglosajones llama a esto “ The elephant in the room “ el elefante en la habitación. El gran problema obvio que estás eligiendo no afrontar. Tú puedes perfectamente ignorar a un elefante en un ascensor si te lo propones.



Fijaos que ya he traído a la mesa dos problemas psicológicos: La aversión al conflicto y la ceguera selectiva. No se dan de manera aislada, sino normalmente varios a la vez. No son incompatibles.



Continuamos para bingo. Como ya hablé en su momento, si estás haciendo estrategia y CPS de verdad, no puedes tener success stories.

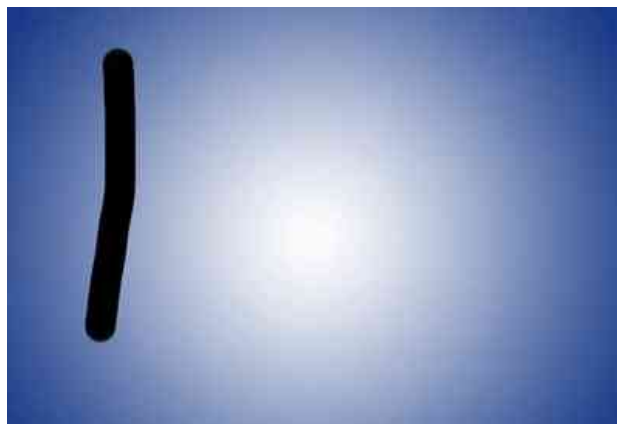


Puedes tener historias donde demuestres que eres capaz de desenvolverte en escenarios de CPS, pero nunca te has encontrado con éste preciso problema antes.

El argumentario de la consultoría de que porque tu compañía matriz en Estados Unidos ha hecho algo para un banco en Wisconsin tú puedes hacer algo para una caja rural en Tomelloso es cuanto menos, discutible.



De hecho solo tenéis que ver el Check-list de McKinsey cuando se ha enfrentado a escenarios completamente nuevos: Enron? Check. AOL - Time Warner? Check. GM vs Japón? Check.



Así que por si nuestro directivo en cuestión no estuviera ya suficientemente cagado, vamos a añadirle una incertidumbre completa sobre el resultado que un CPS profesional no va a negar.

De hecho, si es un CPSer realmente profesional, le dirá al directivo que tiene que aprender a vivir con la complejidad y la incertidumbre. Mi utopía en el libro que acabamos de publicar se llama “ Abrazar un árbol, abrazar la complejidad “.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para los que no pudieron conectarse ayer, aquí tenéis la conferencia de la presentación del libro #Tecnofuturos 2020, dedicado a la Utopía en múltiples modalidades. La mía es más bien una presentopía, por cierto. (C) @Joan_Sarda

Lamentablemente, a estas alturas, el cerebro del directivo ya está gritando como Jamie Lee Curtis en Halloween.



Ojo, que es bastante probable que el directivo os haya escuchado vuestro razonamiento y vuestro planteamiento, y de hecho esté completamente de acuerdo con vuestro diagnóstico. Y entonces se desata la mega batalla de la disonancia cognitiva en su cerebro.



“En realidad no estoy tan gordo. Quizás me haya descuidado un poquito, pero nada que no tenga bajo control”



“No creo necesario ser tan radical. La situación no es tan grave. Creo que podemos posponer esta decisión”



“Éste no es sitio para experimentos. Los experimentos con gaseosa”



Hay multitud de variantes, pero todas se reducen a un único tema: La racionalización del hecho de no querer asumir las consecuencias reales de implementar la estrategia debida.



Mucho ojo: no estoy diciendo que esta gente sean cobardes, estoy diciendo que son completamente normales. Y están siendo engañados como chinos por el mal assessment que hace el cerebro de los riesgos reales.

Kahneman y Tversky dedicaron toda su vida a demostrar que somos horribles evaluando riesgos. Nuestro cerebro odia la incertidumbre. El problema es que ha venido para quedarse.



El problema es que desde la antigüedad la gente se dio cuenta de la correlación entre la audacia y la suerte. Pero eso será objeto de otro hilo en otro momento.



El tema es que tenemos a nuestro directivo asustado, desvalido, y con pocas ganas de afrontar la realidad de la situación. Y de pronto aparece un caballero blanco. Harry Ellis in person.



Con todos ustedes: La plataforma tecnológica mágica.

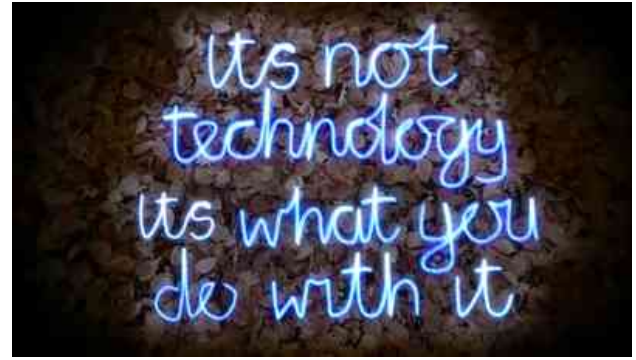


He hablado de este tema hasta la náusea en multitud de ocasiones y sitios, así que me limitaré a hacer una sucinta recolección de los mismos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

The eternal failure of overhype and putting technology and platforms over strategic thinking.

Aquí, aplicado a la #personotecnia:



Personetics is not about Technology

Dedicated to Antonio Tena and Diana Damas, which suggested me some metaphors on the matter at hand. Through my friend Antonio Tena, I arrived to this fascinating article: Not wanting to sound like I am not satisfied with the fact of personetics being top of the agenda on the digital marketing in g

linkedin

El legendario teorema de Povedilla:



<https://advertisingwreckage.wordpress.com/2017/01/teorema-de-povedilla/>

Yo lo entiendo perfectamente: evita asumir una decisión difícil y gestionar serie de aspectos complicados, difiere una toma de decisiones duras y además proporciona inmunidad de rebaño. Es una propuesta imbatible.



El problema es que, como seguramente ya habéis empezado a sospechar, no funciona en absoluto.



El problema de cuando usas homeopatía en lugar de quimioterapia no es el daño que te hace la homeopatía en sí, es el dinero que tiras y el hecho de que posiblemente el mal que te está afectando y sobre el qué podrías actuar ahora termine llevándote a la tumba.



Sin embargo, hay un hecho que no podemos ignorar: no puedes llevar a la gente a tomar una decisión dura hasta que no está listo para ello.



Anteayer recibí un mensaje de un contacto comercial que decía que ya estaba preparado para abordar lo que le trajimos nosotros encima de la mesa. Dos años después de que hubiéramos dejado de trabajar para la compañía origen de la propuesta.



Jobs fue una persona que tomó un montón de decisiones valientes que fueron premiadas con el éxito, lo que la gente normalmente no sabe es que cuando recuperó el centro de Apple la compañía tenía 18 meses de caja. Nadie quería aceptar el puesto porque significaba cerrar un icono.

Somos perfectamente conscientes de que pedimos mucho a nuestros clientes. Somos perfectamente conscientes de que no podemos competir con la propuesta de la plataforma mágica. Somos perfectamente conscientes de que lo normal es aceptar al falso mesías.



Porque somos perfectamente conscientes de que una propuesta de una dieta severa y ejercicio intenso no pueden competir con una pastilla milagrosa.



El hecho de que además la industria lo adopte de manera masiva siempre proporciona un escudo a la hora de explicar un fracaso. La mayor parte de la gente ni siquiera sabe lo que realmente ocurrió cuando van a la quiebra, como el antiguo CEO de Nokia:



The Fall of Nokia Teaches Us All a Very Valuable Lesson: An amazing speech by the CEO of Nokia

If you like our videos, Do subscribe our youtube channel:
<https://goo.gl/VIIFY> For receive a video per day via WhatsApp:
<http://goo.gl/TBR93LN> Nokia CEO ended hi...

youtube

Somos perfectamente conscientes de que hay gente que necesita un infarto para ponerse hacer dieta y ejercicio. Porque entendemos la psicología humana, y pretender que funcionemos de otra manera, perfectamente racional, es completamente absurdo.



Hay que saber esperar. La gente está lista cuando está lista y ni un minuto antes. Solo hay que desear que el infarto se limite a avisar. A veces no hay segundas oportunidades. #finhilo



PD(1): “ Estás implicando que la desesperación es la madre de la innovación?”. Si, estoy diciendo que el 99 % de las veces es así.

PD(2): “Y por qué no has mencionado a la procrastinación?”
Porque la procrastinación asume que tienes claro que quieres hacer algo, pero no te apetece hacerlo. Aquí el cerebro normalmente se concentra en negar el hecho de que tiene que hacer algo en realidad.

Final de la turra: Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica

[Ver en El Turrero Post](#)

Cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando

Categorías: *Futurismo de frontera, Lectura de señales*

Fecha: 12/9/2020

En el hilo del sábado de hoy vamos a hablar de cuándo y cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando. O en inmortales palabras de @PhillipJFryII:



Para empezar, en términos de complejidad comparativa, determinar cuando alguien está arrancando la cuesta abajo en el fútbol es trivial. Fundamentalmente porque los parámetros a medir son relativamente pocos.

Edad, estado de forma, historial de lesiones, tiempo de permanencia en la liga... Solemos pensar que la gente con una mentalidad ganadora puede sobreponerse a todo eso y más, pero que se lo digan a Kobe Bryant. El cuerpo habla.



Con cinco balones de oro ganados y 34 años, no hacia falta ser Von Clausewitz para darse cuenta que los años de oro de CR7 ya estaban detrás.



Como es un obseso de la preparación física, el fútbol es un deporte menos exigente en el baloncesto y hemos bajado un escalón de exigencia, seguimos ahí. Pero no nos engañemos, era el momento perfecto para venderlo.

Como ya mencioné, no ha sido un insight estratégico, sino una batalla personal zanjada. Si la relación entre CR7 y Florentino hubiera sido mejor, hubiera seguido, hasta posiblemente degenerar en una situación tan rocambolesca como la de Messi.

Volvamos al hilo principal. El problema fundamental con las empresas es que emiten miles de señales, de diferente tipo, de diferente naturaleza, de diferente nivel de ofuscación y de diferente potencia.

Así que básicamente, cuál es la principal capacidad que necesitas desarrollar para poderlas detectar de manera efectiva? La experiencia y la omnidireccionalidad, destilada en un par de cosas fundamentales que intentaré detallar.

Si alguno de vosotros es aficionado a los cómics (Creo que han hecho una película, pero a los viejos del lugar que somos de cómics estas cosas no existen y solo hay una trilogía de Star Wars) conoceréis la historia de Daredevil.



Para los neófitos, es un chaval que se queda expuesto a radiación en los ojos por un accidente y de resulta de ello se queda ciego, pero con todo el resto de sus sentidos amplificados a nivel sobrehumano.

Si recordáis, al principio, está absolutamente hecho polvo porque está abrumado por la inmensa cantidad de señales que le llegan, que se acumulan y le sobrecargan los sentidos.



Tarda una cantidad de tiempo importante en empezar a determinar de dónde viene cada señal, que significa, y lo que es mucho más importante, cuáles son importantes para lo que quiere hacer y cuáles no.

La habilidad más subestimada de Daredevil es su concentración. Filtrar a través de niveles demenciales de entrada sensorial mientras se enfoca sólo en lo importante (después de determinar qué es importante) es más que impresionante.

Naturalmente, solo lo consigue a lo largo del tiempo, y es por eso que la experiencia es importante a la hora de determinar tu capacidad de filtrar entre todas las señales que te llegan cuáles son relevantes y cuál no.

Hay señales muy fuertes que son solo ruido y señales muy débiles que son importantísimas. Y la capacidad de distinguir entre unas y otras es vital para no aturdirte y para ser capaz de proceder de manera adecuada.

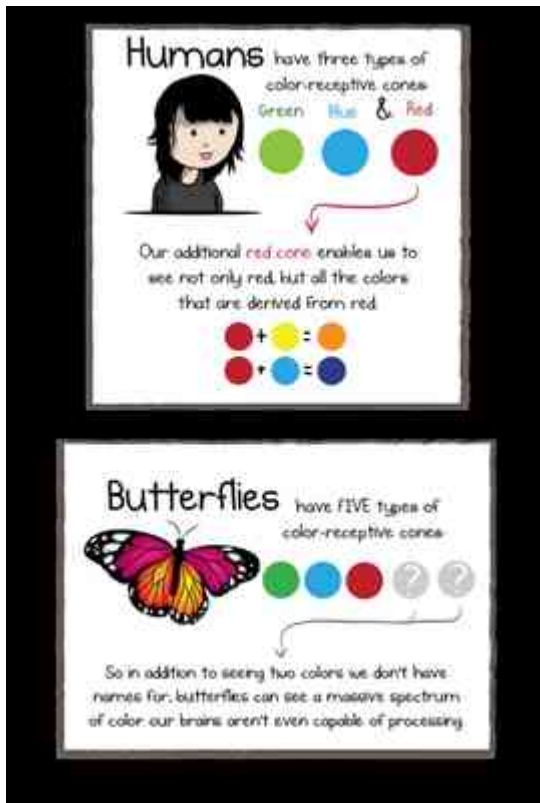
Y cuando a nosotros nos encargan examinar cuál es el estatus de una compañía, ésta emite miles de señales. Y hay muchísimas señales adicionales que se suman a la algarabía: señales del mercado, señales macroeconómicas, señales demográficas, señales sociales...

Vamos a abrir otro apartado, para luego cerrar todo junto. Presento a uno de los animales más fascinantes de la naturaleza, la gamba mantis (Stomatopoda para los nerds)

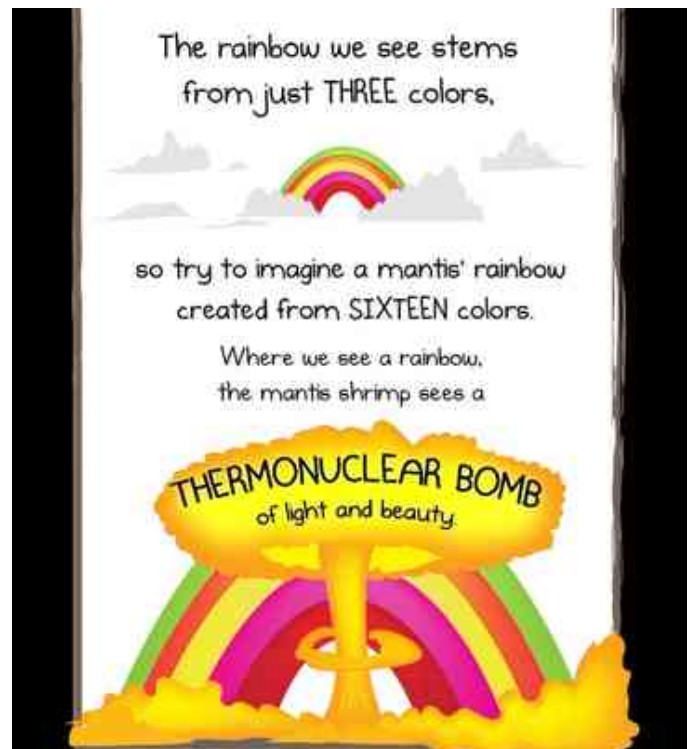


Este animal es tan absolutamente fascinante que @TheOatmealRss le dedica un análisis completo que os recomiendo encarecidamente leer con tranquilidad: https://theoatmeal.com/comics/mantis_shrimp...

Me quiero centrar dentro de las muchas fascinantes características del bicho, en una en particular: su capacidad de percibir muchos más colores que nosotros. En el propio artículo se explica cuántos receptores de color tiene una persona y una mariposa en los ojos, por ejemplo.

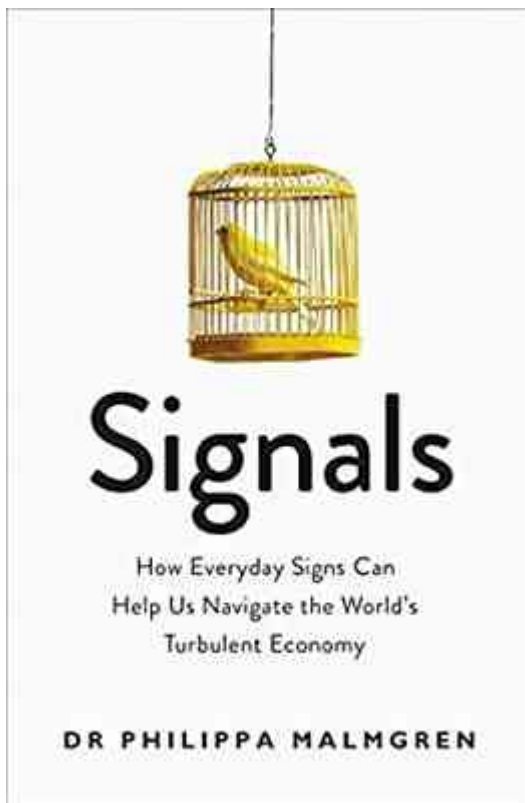


Pues bien, la gamba mantis tiene 16 fotoreceptores como de color diferentes. Lo que nos lleva a una conclusión semejante a la que llega el autor del artículo.



Muy bien, como se aplica esto a la percepción de señales que envía una compañía?? Muy sencillo, necesitamos un equipo dotado cada uno de ellos de diferentes tipos de fotoreceptores.

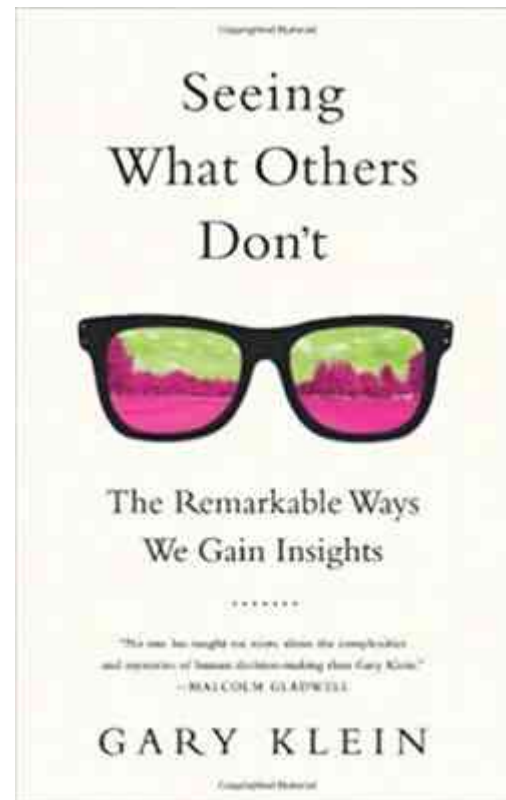
Vamos con otro ejemplo: este maravilloso libro, que se llama Signals, de Philippa Malmgren. Es un libro, precisamente, para enseñarte a percibir señales económicas e interpretarlas.



El libro es excepcional, pero cuál es su problema? Que la doctora Malmgren es una economista, y que a un martillo todo le parecen clavos. Siguiendo con la maravillosa metáfora de su portada, es un canario que solo detecta el olor del grisú.

Una compañía en problemas es una mina que un día exhala grisú, otro cianuro, otro gas mostaza, y otro CO₂, que es inodoro e incoloro pero que te mata exactamente igual.

Hay otro tema al respecto que es bastante duro de gestionar, para el que recomienda la lectura de éste libro de Gary Klein:



Klein llega a una conclusión devastadora: dos personas de similar talento, expuestos al mismo tipo de señales, no llegan a la misma conclusión, y muchas veces alguien llega a la conclusión acertada por pura Serendipia.

Con lo cual, y a pesar de que podría seguir hablando del tema toda la mañana, vamos a ir pensando en poner coda a todo ésto.

Uno: para poder leer bien las señales que emite una compañía debes de ser capaz de concentrarte lo suficiente como para ignorar las señales fuertes e irrelevantes y prestarle atención a las señales débiles y relevantes. Esto es, fundamentalmente, cuestión de experiencia.

Dos: para poder detectar qué es lo que le ocurre una empresa necesitas multitud de fotorreceptores diferentes. Esto es otro argumento a favor de la multiorquestación cognitiva que defendía el otro tuit, y que desarrollaré en otro hilo en su momento.

Tres: las señales deben de ser detectadas de manera temprana. Cinco años antes de que hubiera el más mínimo problema en el Banco Popular nosotros nos dimos cuenta que la edad media de sus clientes estaba disparada.

Una compañía en serios problemas puede estar vendiendo activos históricos durante mucho tiempo antes de que el tema sea percibido en las cuentas, por ejemplo. Es lo que nosotros llamamos “vender las joyas de la abuela”.

Un ejemplo perfecto de esto se ve en la película “Amadeus” cuando Salieri les paga una criada espía para saber de dónde sacaba el dinero Mozart, que era de vender todos los regalos que le habían hecho los emperadores del mundo cuando era un niño prodigio.



Detectar que alguien ha matado a alguien cuando ya está presente la fauna cadavérica o que una compañía está en problemas cuando ha presentado suspensión de pagos, es un prodigio de intuición.



Así que necesitas: experiencia, multidisciplinariedad, y capacidad de proyección futurista verosímil para poder detectar, discriminar, interpretar y procesar las señales.

Y sobre todo, no te fíes de las cuentas, fíjate de la estrategia. El mundo está lleno de expertos en tanatopraxia financiera. Amazon y Google estuvieron perdiendo dinero muchísimo tiempo, y uno tenía una estrategia y el otro se lo encontró.

Un buen equipo de CPS es capaz de leer las señales, diagnosticar y formular una estrategia como es debido, y en este tema aparentemente sencillo está involucrada multitud de talento orquestado y es fácil cagarla. Pero de eso hablaremos otro día. #finhilo

Final de la turra: Cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando

[Ver en El Turrero Post](#)

Visionarios del futuro empresarial percibidos como cenizas

Categorías: Futurismo de frontera

Fecha: 16/8/2020

Voy a abrir un hilo sobre los “ harbingers of doom “ , sobre las personas que nos dedicamos a hablar sobre el futuro de las compañías, y que generalmente somos percibidos como cenizas o que damos un mensaje negativo interesado.
#winteriscoming

Mi amigo y compadre @pantxopaniagua me llama “Bad News”, como Marvin Barnes. Un tipo fascinante, producto de un entorno alucinógeno como fue la ABA y del que os recomiendo vivamente su biografía.
<https://images.app.goo.gl/XgEQg7vGQQs4uJCd8...>

Me llama así, aparte de porque nos fascina a los dos al baloncesto, porque en las clases a las que me invita en el @IEbusiness suelo venir a repartir estopa sobre sectores o empresas aparentemente prístinas (Adidas, E-sports...)

Huelga decir que no lo hago porque tenga ningún interés particular en sonar a “ enfant terrible “ o polemizar. Es, sencillamente, porque en cada negocio exitoso está sembrada la semilla de su propia destrucción, y yo estoy entrenado para verla.

Los más viejos del lugar recordaréis un personaje de la Marvel, del grupo de Los Inhumanos, que se llamaba Karnak, que tenía el poder de conocer exactamente el punto débil de una estructura para poder golpear sobre él. Pues algo así.



Pues bien, os comentaré cómo veo yo básicamente el ecosistema empresarial en el mundo. Es una especie de gigantesco hotel con puertas infinitas al estilo del hotel de Hilbert, con una particularidad.

Las puertas se abren durante un periodo de tiempo concreto, inmediatamente después se cierran, y ya no vuelven a abrirse nunca más.

Las habitaciones son oportunidades de negocio, y constantemente están cerrándose puertas y abriéndose nuevas. En algunas habitaciones, el tiempo que permanecen abiertas es muy pequeño. En otras, es mucho. Pero su destino siempre es terminar cerrando.

Fijaos que no estoy hablando de necesidades a cubrir, sino de propuestas para resolverlas. Las necesidades básicas en la pirámide de Maslow están desde el principio de los tiempos, pero si intentamos resolver la necesidad con una propuesta que funcionó en el siglo XV, no way.

Cuando una propuesta deja de ser válida, esa puerta se cierra y sanseacabó. El hecho de haber sido válida durante mucho tiempo no impide que cuando se cierra, se cierra para siempre.

En el mismo momento que una puerta se abre, se pone en marcha el contador de cierre. Y repito, es inexorable, cuando llega su momento esa puerta se cierra y no hay marcha atrás.

Dentro de esa misma habitación, se da un ciclo bastante particular también: la habitación empieza absolutamente vacía, sin el más mínimo mueble. Se va llenando de cosas, hasta que llega un momento en que es perfectamente viable para vivir cómodamente y tiene todo lo que necesitas

Acto seguido empieza acumular basura hasta que llega un momento en el que la puerta se cierra porque la basura ha llegado a tal nivel que ha hecho prácticamente insalubre vivir en ella.

Constantemente están creando oportunidades de negocio y constantemente se están cerrando puertas. Y hay un montón de habitaciones que tienen ya un nivel de basura preocupante, y hay otros que están empezando a acumular pelusa.

Hay puertas que permanecieron abiertas durante muy poco tiempo, como ocurrió con el mercado de los politonos o como le pasó a GoPro. Y hay puertas que estuvieron mucho tiempo abiertas hasta que empezaron acumular pelusa, como el mercado de los seguros o el de la banca.

La gente como yo es como una especie de inspectores de habitación que están particularmente entrenados para ver pelusa. No para ver una montaña de bolsas de basura en el salón, que eso lo ve cualquiera, sino cuando empieza a aparecer moho en las esquinas.

Y tenemos otro talento particular, que es decir a la gente que debería empezar a plantearse el moverse a otra habitación, y en concreto determinar cuál es la que le puede venir mejor.

El problema fundamental es que la gente no entiende que haya que mudarse a una habitación vacía e incómoda porque haya parecido un poco de moho en una esquina.

Lo que no terminan de entender es que el moho en la esquina terminará convirtiéndose en una capa de basura de 10 cm de grosor que hará imposible vivir en esa habitación. Y que conviene empezar la mudanza antes de que se llegue a la situación de los 10 cm.

Y para que nos vamos a engañar, cuando nos da pereza mudarnos a una habitación vacía e incómoda, solemos ser bastantes más laxos a la hora de evaluar la cantidad de moho que tenemos y cómo va a evolucionar.

Nuestra labor es absolutamente terrible, que es obligar a la gente a pensar constantemente en la siguiente habitación adonde mudarse. Que va en contra de la tendencia natural de todo el mundo a relajarse y disfrutar de lo trabajado.

Pero personalmente, me gustaría que la gente nos percibiera como lo que somos: gente que te intenta mover de habitación antes de que el temporizador te eche.

Porque si el temporizador te echa, y no tienes ya elegida la habitación en la que vas a estar durante tu próxima estancia, te vas a quedar en el pasillo y más que posiblemente con todas tus maletas y en pelotas.

Así que, amigos, asumid que la vida es esto y que somos necesarios, como los escarabajos peloteros, los buitres, las hienas, o las levaduras. Y que bien usados, así evitaréis vivir entre la basura o el desahucio.#finhilo

Final de la turra: Visionarios del futuro empresarial percibidos como cenizas

[Ver en El Turrero Post](#)

Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

Categorías: Estrategia, Marketing, Factor x, Personotecnia, Sociología

Fecha: 11/10/2024

En el hilo turras de hoy, y siguiendo con nuestra serie de iniciativas que vamos a poner en marcha en los próximos meses, os voy a hablar de la orquídea en el jardín: Spinae.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana, en la serie de iniciativas que vamos a lanzar, os hablaré de la más sutil, la más desconocida y de la única que tiene más madres que padres.

Si tuviera que mapear mi aproximación metafórica al entorno profesional con alguna referencia clara, siempre he dicho que me veo como un John Belushi: Una extraña mezcla de desaliño, presencia robolonda y alta energía.



Blues Brothers: Soul Man - SNL

The Blues Brothers (John Belushi and Dan Aykroyd) perform "Soul Man." [Season 4, 1978]#SNLSubscribe to SNL: <https://goo.gl/tUsXwMStream> Current Full Episodes...

youtube

John Belushi fue conocido por su estilo de actuación física y de alta energía, que lo convirtió en una figura icónica en la comedia.

Su enfoque se caracterizaba por una energía cinética y una habilidad para la comedia física que lo hacían destacar tanto en "Saturday Night Live" como en películas como "Animal House" y "The Blues Brothers".

Belushi tenía una presencia escénica magnética y un talento natural para el humor físico, lo que le permitía realizar actuaciones intensas y memorables.

Su capacidad para combinar movimientos exagerados con una expresión seria creaba un contraste cómico que resonaba profundamente con el público. Además, su estilo no conformista y su habilidad para improvisar lo convirtieron en un pionero en el mundo de la comedia.

Cuando María (@M_Amontero) llegó al CPS, no era precisamente el prototipo de alumno que atraíamos al seminario. Que es fundamentalmente masculino, y relacionado con la tecnología y cosas profesionalmente poco sexies.

Que demonios, era la responsable de una agencia de comunicación que se llamaba... @algotonito_.



Sin embargo, fue una alumna cirrópoda, de las que se agarran a la disciplina con la fuerza de la gente que tiene la intuición de que no sabe muy bien a que se está agarrando, pero parece sólido.

Igual que yo parezco un eterno estudiante desharrapado de doctorando, María tiene ese andar grácil de la gente que tiene a la liviandad y la discreción por bandera y que no trata de embestir mientras bufa por donde pasa, sino que va danzando de nenúfar en nenúfar.



De alumna pasó a clienta, y cuando desde @singularsing examinamos su compañía, nos dimos cuenta de que tenía un instinto feroz para determinar cual era el problema estratégico de sus clientes.

También nos dimos cuenta de que la inmensa mayoría de sus clientes, recibían de ella valiosísimos insights estratégicos mientras que la seguían pagando como a una compradora de espacios en revistas de lifestyle.

Qué demonios, estaba cambiando las pepitas de oro por baratijas, como el adelantado Rodrigo Díaz de Carreras.



Cantata del Adelantado Don Rodrigo Díaz de Carreras · Las Obras de Ayer · Les Luthiers

Les Luthiers es un grupo argentino de humor que utiliza la música como un elemento fundamental de sus actuaciones. El conjunto utiliza la música como un elem...

youtube

Cuando le indicamos la oportunidad, ella nos dijo que era consciente, pero que no se sentía cómoda ni creía que resultara creíble haciendo de ello un oficio. Por no mencionar que consideraba complicado reposicionarse en la cabeza de clientes de años.

El espacio donde su compañía operaba, el lifestyle, nos resultaba completamente alienígena a nosotros, más volcados en entornos de procesos, industriales, tecnológicos y similares.

Las industrias consideradas “lifestyle” son aquellas que se centran en productos y servicios que mejoran la calidad de vida y el bienestar de las personas. Estas industrias suelen estar relacionadas con intereses personales, pasatiempos y estilos de vida específicos.



Pero claro, un análisis más cercano de el espacio nos arrojó toda una serie de particularidades que nos eran muy familiares y que demonios, nos sonaban muy atractivas.

Es un auténtico carnaval de Factor X: en este caso, introduciría el factor x de la propia marca, la marca tiene ‘identidad’ y además la crean personas, factor x al cuadrado. @jlantunez vibes.

Es una fiesta de Personotecnia: consumidor, inversión publicitaria, fraude, alcance vs audiencia cualitativa, atención...

Es un sector con una Incertidumbre tremenda: competencia salvaje, incremento costes, márgenes pequeños, financiación, sostenibilidad, procesos... hasta nos dimos cuenta que jugaba la geopolítica.

Siempre he estado hablando de los negocios que no caben en un excel , de los que odian los PE, de los que dependen del alma humana... y quizás había redención para mi incapacidad de distinguir más de ocho colores y mi aproximación Belushi a la vida profesional.



El skin in the game habló por nosotros: "Oye, María, y si montamos algo conjuntamente para abordar la oportunidad?" Y entró Cristina, y entro Ramón, y entró Elena, y empujamos, y hubo malentendidos, y nos reconciamos, y subimos y bajamos y un par de años después...

Os presentamos a Spinae (<https://spinae.es>) Spinae, acompañamiento estratégico para marcas que importan.



<https://spinae.es/>

Marcas que importan a alguien (son relevantes para alguien/consumidor) y además son compañías rentables. Pero el foco está en la marca porque sin la marca no hay compañía.


Marca y negocio. La marca es la identidad y la compañía el negocio, en lifestyle no se pueden separar ni tratar de forma independiente.

Si las separas, si la marca está en segundo plano, normalmente las decisiones que se toman tienen unas consecuencias de segundo orden que suponen que la marca se muere y a la vez la compañía (os suena de algo?)

Mirada cenital: para Spinae es una forma de mirar con distancia y evitando muros. El CPS también es una mirada. En lifestyle son muy comunes las fotos de producto desde plano cenital. El que nosotros en Spinae la mirada CPS la llamemos cenital es un guiño obvio al sector.

Mejor hipótesis posible, nada de soluciones estandarizadas. Diferenciamos problema de síntoma, sacamos el diagrama de Ishikawa de la producción industrial y lo incorporamos al lifestyle como herramienta de análisis.

A partir de ahí, definimos hipótesis para ir corrigiendo el tiro. Como Giorgio Nardone, como el CPS...

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 19, 2020

Giorgio Nardone, es incluso más periférico en su aproximación. Para los que no lo reconocáis, es un psicólogo especialista en terapias de control de fobias y "defectos" del ser humano. Un terapeuta. Sin embargo, como ya dije, llama a su disciplina Strategic Problem Solving.

Equipo: spinae parte de un equipo con mucha experiencia en el sector de lifestyle (comunicación, posicionamiento de marca, marketing, consumidor, narrativa...) al que se suma el equipo de @singularsolving en CPS, reformulación estratégica, M&A, Generación de Demanda...

El tercer componente del equipo es el cliente, de hecho, sin él, no hay equipo.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A hacer la maleta y salir corriendo.



El diálogo entre Shiva y Shakti se encuentra en el texto sánscrito Vijñana Bhairava Tantra. En este texto, Shakti le pide a Shiva que le revele el camino hacia la iluminación. Shiva responde explicándole 112 formas diferentes de meditación.



Este diálogo es fundamental en la filosofía tántrica, ya que representa la unión de las energías masculina y femenina del universo, simbolizando la dualidad y la unidad en la existencia.

El diálogo en el que Shiva convence a Shakti para que bailen no está específicamente documentado en los textos tradicionales, pero la danza de Shiva, conocida como Tandava, y la danza de Shakti, conocida como Lasya, son representaciones simbólicas de sus energías cósmicas.

En la mitología hindú, Shiva y Shakti representan la unión de la conciencia y la energía. La danza de Shiva simboliza la destrucción y la renovación del universo, mientras que la danza de Shakti representa la creación y la belleza.

Juntos, sus danzas simbolizan el equilibrio y la armonía del cosmos. Cuando están alineados, son imprescindibles para los procesos de creación.

Nada más aparentemente contra natura que los principios antitéticos. Sin embargo, hay una extraña belleza en lo agridulce, en el Negroni, en ese vino amontillado que entra dulce y te patea las tripas. En el equilibrio de lo aparentemente antagónico.

Belushi no encontró una Shakti a su altura. Su mujer intentó salvarle de si mismo, pero hubiera necesitado alguien que le calmara sus apetitos, que le terminaron conduciendo a la autodestrucción.

Spinae es problem centric (Por la parte de Shiva) y customer centric (Por la parte de Shakti) Hemos hablado mucho de las tensiones que subyacen entre los negocios con alma y los Excels.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Donde el Excel reina, el alma muere. En compañías con almas grandes tan solo se nota más. La diferencia entre la cura y el veneno es la dosis, que decía Paracelso.

Así que si tenéis una compañía de lifestyle, no os caen bien los chicos del Excel, pero creéis que si bien conocéis vuestros clientes como la palma de vuestra mano, la compañía no lo peta como debiera, acordaos de este logo.

Y que empiece el baile #finhilo



P.D: I: Belushi tiene un documental definitivo:



Belushi (2020) Official Trailer | SHOWTIME Documentary Film

A feature documentary from award-winning filmmaker R.J. Cutler about the too-short life of John Belushi, the once-in-a-generation talent who captured the hea...

youtube

P.D. II: @Godivaciones dirige un master sobre la industria del lujo sobre el que ha llegado el momento de hablar.



<https://esden.es/the-fashion-bs/master-industria-del-lujo/>

P.D. III: Antes de conocer a Maria, he mirado la industria del lifestyle desde la barrera por pura intuición. He dado clase en @isemfbs y he seguido siempre las publicaciones de @Baekdal:



<https://baekdal.com/>

P.D. IV: La idea de Shiva y Shakti es de @emilioagomezZ

P.D. V: Shakti me corrige: “Solo una cosilla, la cuenta que has puesto de algo bonito es la de la marca de ropa. La de la agencia es @algo bonitoPR”

Final de la turra: Spinae: estrategia y marca en la industria lifestyle, un enfoque centrado en el cliente

[Ver en El Turrero Post](#)

Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Personotecnía, Desarrollo de habilidades, Libros

Fecha: 26/6/2024

En el hilo turras de hoy, y tal como avanzamos, vamos a cerrar la saga de sensemaking (por el momento) y los hilos turras regulares hasta Septiembre (Puede haber o puede no haber, dependerá de si tengo algo que sacarme de dentro o no).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana terminaré la serie sobre sensemaking (de momento) y la regularidad de los hilos turra hasta Septiembre. Intentaremos irnos a descansar with a bang.

Todos los hilos de sensemaking están orientados a que se entienda lo muy extensa y multifacética que es la disciplina, y recalcar el hecho de que es crítica en el proceso CPS.

Es necesario asimismo que entendamos como casi nunca vamos a poder observar el proceso de sensemaking de manera aislada y químicamente pura.

El fósforo no se encuentra en su estado nativo en la naturaleza debido a su alta reactividad. Es un elemento muy reactivo que tiende a combinarse rápidamente con otros elementos, especialmente con el oxígeno, formando fosfatos.



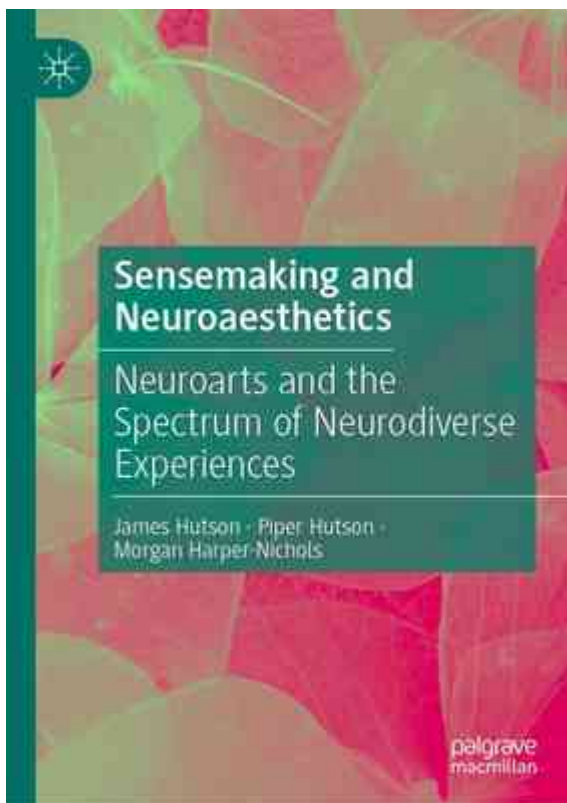
Esta reactividad es tan grande que el fósforo se oxida espontáneamente al entrar en contacto con el oxígeno atmosférico, un proceso que puede emitir luz, conocido como fosforescencia.

En la Tierra, el fósforo se presenta principalmente en forma de minerales fosfatados, como la apatita, y es un componente esencial de los organismos vivos. Debido a su tendencia a formar compuestos estables, es prácticamente imposible encontrar fósforo libre o nativo.

Pues al sensemaking le pasa lo mismo. Es extraño encontrarlo químicamente puro y aislado, lo normal es verlo como parte de usos de lo más variopintos.



Y voy a usar como ejemplo un libro super reciente que me ha dejado turulato.



Fundamentalmente porque hace converger tres cosas de mi interés: sensemaking, neurodivergencia y neuroestética.

Luego según me fui metiendo en el charco me di cuenta de que se sumaban a la fiesta la personotecnia, los PAVs y el neogeneralismo T-shaped. Wow.



Sobre lo que menos hemos hablado es sobre neuroestética, así que intentaré daros un baño rápido sobre la disciplina:

La neuroestética es una disciplina científica que investiga los procesos neurales que subyacen a las experiencias estéticas y artísticas.

Este campo interdisciplinario combina conocimientos de la neurociencia, la psicología, la filosofía y la historia del arte para explorar cómo percibimos y apreciamos el arte.

Vamos, un cienciarde encarnado. Aquí te presento algunos aspectos clave del concepto de neuroestética y los campos que abarca:

Definición y Origen: La neuroestética recibió su definición formal en 2002 como el estudio científico de las bases neuronales de la contemplación y creación de una obra de arte.

Interdisciplinariedad: Atrae a estudiosos de diversas disciplinas, incluyendo neurólogos, historiadores del arte, artistas y psicólogos.

Historia y Evolución: Se considera un campo de la ciencia experimental que busca combinar la investigación psicológica con la estética.

Enfoques de Estudio: Los investigadores en este campo combinan principios de psicología de la percepción, biología evolutiva, déficits neurológicos y anatomía funcional del cerebro para entender el significado evolutivo de la belleza y el arte.

Aplicaciones: Aunque inicialmente se enfocaba en la percepción del arte, su rango de aplicación ha crecido para incluir la música, la literatura y el cine.

Experiencia Estética: Se propone que la experiencia estética es una habilidad primordial humana, un proceso perceptual corporizado, intersubjetivo y con significado cultural basado en mecanismos afectivos y hedónicos neurobiológicos.

La neuroestética no solo busca entender cómo apreciamos la belleza y el arte, sino también cómo nuestro cerebro construye el concepto de belleza a partir de la experiencia estética.

Es un puente entre la neurología y el arte, y se considera un camino prometedor para la evaluación cuantificada del arte.

Es posible que si profundizas en lo que te estoy comentando, entiendas mejor fenómenos como el síndrome de Stendhal.

Obviamente, la primera patada en la cara me la llevé viendo los perfiles de los autores. Mencionaré uno de ellos, pero echadle un vistazo a los tres, que incluyen un neurodivergente extremo.

El Dr. James Hutson está especializado en la investigación multidisciplinaria que abarca la inteligencia artificial, las neurohumanidades, la neurodiversidad, las realidades inmersivas y la gamificación de la educación.

Licenciado en Arte por la Universidad de Tulsa, posee un máster en Historia del Arte por la Universidad Metodista del Sur y un doctorado en Historia del Arte por la Universidad de Maryland, College Park.

Posteriormente obtuvo otros másteres en Liderazgo y Diseño de Juegos por la Universidad Lindenwood y actualmente cursa estudios de doctorado en Inteligencia Artificial en la Universidad Tecnológica de Capitol.

A lo largo de su carrera académica desde 2006, Hutson ha ocupado diversos cargos pedagógicos y administrativos en cinco universidades.

Entre ellos el de Catedrático de Historia del Arte, Vicedecano de Posgrado y Programas en Línea y, más recientemente, Jefe del Departamento de Historia del Arte y Cultura Visual.

Entre sus trabajos académicos destacan varios libros sobre la aplicación de la inteligencia artificial a la educación y el patrimonio cultural, como *Inclusive Smart Museums* (Palgrave McMillan, 2023), así como una pléthora de artículos y estudios de casos.



Y el libro? El libro investiga las complejas interrelaciones entre neurociencia, arte, diseño técnico y el espectro de afecciones neurodivergentes, introduciendo el tema emergente de las neuroartes.

Destaca el poder del arte y las tecnologías como herramienta multisensorial para ayudar a los individuos neurodivergentes a descubrir sus preferencias sensoriales, y para que los individuos neurotípicos amplíen su sensemaking simulando diferentes experiencias sensoriales.

Basándose en la teoría del enactivismo, que postula que los procesos cognitivos se forman intrínsecamente a través de la interacción dinámica entre un organismo y su contexto ambiental, los autores analizan las aplicaciones de las tecnologías emergentes.

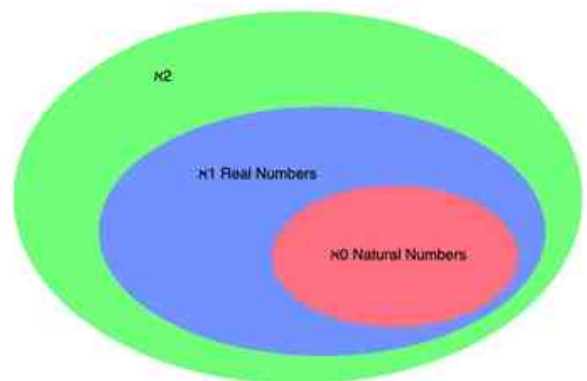
Asimismo proponen una nueva teoría para debatir e identificar las "neurotribus" en función de su relación con el sensemaking o el cuerpo.

Y a todo ésto, la tercera parte del libro se llama "Towards Personalization" e introduce el concepto de perfiles sensoriales. Personotecnia y procesos de alta variabilidad personotécnicos asociados a las experiencias estéticas.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A plegar y dejar la casa limpia para vacaciones.



El sensemaking, como parte fundamental del metatoolkit cognitivo que es el CPS, es una disciplina en constante evolución y prácticamente inabarcable. Es un conjunto infinito dentro de otro conjunto infinito de orden superior.



No es tan importante el sensemaking en si, en estado químicamente puro o abstracto, sino su aplicación, sus hibridaciones y sus derivadas.

Por ejemplo, el libro sienta las bases para comprender cómo el neuroarte -una fusión de neurociencia y arte, potenciada por la tecnología- está dando una nueva forma a la creatividad.

La conexión entre creatividad y CPS me he hartado de plantearla y apenas he rascado la superficie. Más noticias en breve.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 20

En breve comentaremos como vamos a crear un grupo de perfiles híbridos creatividad/CPS en @singularsolving e incorporarlos a nuestro proceso de diagnóstico.

Bienvenidos a la pizza más grande del mundo. Paciencia, trozo a trozo, y felices vacaciones y digestión. #finhilo

P.D.I: Dejad un poco el CPS y relajaos un poco. Mi comic preferido del 2024 hasta ahora para leer en la piscina.
<https://goodreads.com/book/show/59535315-newburn-1...>

Final de la turra: Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia

[Ver en El Turrero Post](#)

Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI

Categorías: Sociología, Gestión del talento, Personotecnia

Fecha: 6/10/2023

En el hilo turras de hoy, tal y como comentamos, cerramos de momento la trilogía sobre construcción de confianza en el siglo XXI.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana cerramos, post hiato elegíaco de @mtascon, la trilogía sobre gestión de la confianza en el siglo XXI.

El principal problema con la confianza es que no es objetivable. Es sencillamente dependiente de las sensaciones, y como ya hemos visto, un mecanismo completamente hackeable.



Y tiene una fuerte relación con algo de lo que ya hemos hablado en profundidad, nuestra incapacidad de hacer análisis en profundidad y la necesidad de análisis rápidos que nos llevan a black and white thinking.

De hecho, cuando intentamos adaptar el personaje de Tom Ripley a la pantalla, no somos capaces de adaptarlo como es, una persona ambigua, y por consiguiente tenemos que convertirlo en un psicópata



La formación de impresiones es un proceso estudiado por la psicología social que se refiere a cómo las piezas individuales de información acerca de otra persona se integran para formar una impresión global de la persona.

Este proceso no es aleatorio y ha sido expuesto en teorías sociales y cognitivas.

Según Kelly (1955), los constructos personales de cada uno influyen en que una persona tenga un tipo de impresión u otra. Estos constructos personales suelen desarrollarse de forma adaptativa, a partir de las experiencias, y suelen ser bastante estables en el tiempo.

Por otro lado, Asch (1946) propuso que en la formación de impresiones la información recogida del individuo puede ser catalogada en función de su "importancia". Según Asch, existen rasgos centrales, que ejercen una mayor influencia en la impresión final, y rasgos periféricos.

Además, Fiske y Neuberg propusieron un modelo continuo que resalta que para formar una impresión de una persona, los individuos pueden usar información individual o categórica dependiendo del contexto.

Estas teorías y conceptos se pueden encontrar en profundidad en varios libros y artículos sobre psicología social y formación de impresiones.

Con lo cual se convierte en extremadamente importante entender las variables involucradas en esa construcción "instantánea" de confianza.

Una de las variables clásicas del contexto es la adaptación al receptor a la hora de emitir mensajes.

 SharkVintage @SharkVintage0

An example Dale Carnegie put in his classic, How to Make Friends and Influence People. He loved strawberry and cream, but when he went fishing he didn't use strawberries with cream to bait the fish, but worms. Fish want worms, not strawberries.
#startups #businesstip #Sales #Ads

Absolutamente imprescindible en disciplinas como la Personotecnia o para entender fenómenos como el Efecto Forer.

Aquí @pablogrueso proporciona un ejemplo claro del fenómeno.

 Pablo Grueso @PabloGrueso

Un básico de armario en consultoría: saber a quien tienes enfrente antes de abrir la boca.
<https://twitter.com/kieronFish/status/1701611380355539050...>

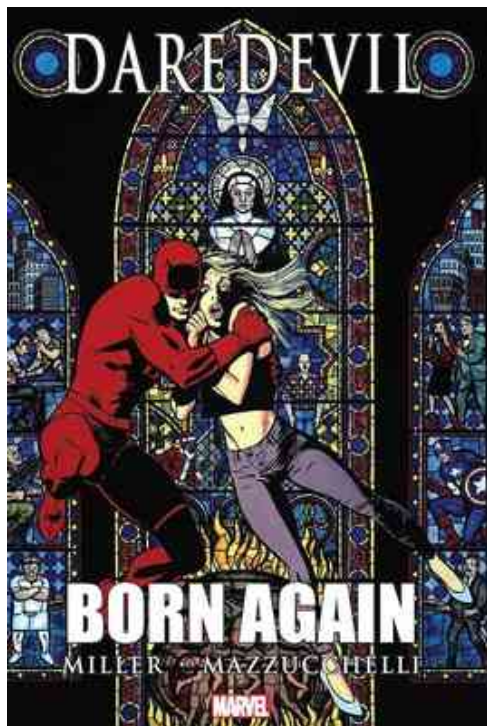
Uno de los ejemplos que a mi más me gustan de la importancia de la relevancia en la adaptación al receptor viene de uno de mis campos preferidos del arte: El cómic, y en concreto una saga legendaria.



La Saga del Oso Místico es una de las historias más emblemáticas de los Nuevos Mutantes, un equipo de jóvenes mutantes en el universo de Marvel Comics. Esta saga fue creada por Chris Claremont y Bill Sienkiewicz a mediados de los años ochenta.

Esta saga, cuando te golpea en un momento clave, que es el de la construcción de tu propia identidad, te tritura como si fueras un tomate bajo una apisonadora. Gente como @dianadamas y @dei_biz me han reconocido que les impactó muchísimo.

Mi problema personal es que lo leí después de mi propio momento traumático al respecto, y aunque lo reconocí como la obra maestra que es, no me mando a la lona llorando como hizo por ejemplo "Born Again"



La historia se centra en Danielle “Dani” Moonstar, una mutante de origen Cheyenne que también es conocida por los nombres clave Psyche y Mirage. Dani tiene la capacidad psíquica de crear ilusiones telepáticas de los miedos o deseos de sus oponentes.

En la Saga del Oso Místico, Dani se enfrenta a la mayor lucha de su vida cuando tiene que lidiar con un oso demoníaco que ella cree que es responsable de la muerte de sus padres.

Este oso mágico es una representación de sus miedos y es a través de este enfrentamiento que Dani pasa por un rito de iniciación, pasando de niña a adulta.

La saga aborda temas como el miedo, la pérdida, el coraje y la superación personal. También explora aspectos culturales y espirituales a través del personaje de Dani, su herencia Cheyenne y su conexión con las fuerzas naturales y sobrenaturales.

La metáfora me parece tremenda. Lo que Dani genera son ilusiones, no son amenazas reales. Pero lo que les hace especiales y terroríficas es que están completamente personalizadas.

Ese weak spot que tenemos todos con respecto al miedo irresoluble que tenemos a que nuestros temores o relatos internos se hagan realidad es parte de nuestra debilidad para ser hackeados por parte de gente que sea capaz de leernos.

De hecho estas sutilezas en la construcción de confianza es lo que personalmente creo que mantiene todavía las formulaciones clásicas de Registrador y Notario ante el tsunami blockchain.

Posiblemente las reticencias a entregarnos completamente a mecanismos de confianza ajenos a las debilidades humanas tienen que ver más con estas particularidades en el proceso de construcción de la misma que con el valor diferencial que siguen teniendo.

Sin embargo, uno de mis ejemplos preferidos de que no nos podemos fiar de nuestros mecanismos internos es la infatuación amorosa.

La infatuación es un estado emocional caracterizado por el dejarse llevar por una pasión irracional, especialmente por un amor adictivo hacia alguien. Se asocia comúnmente con la juventud y denota infantilismo.

La infatuación se debe a un amor intenso o a una admiración desmedida. Cuando se registra la infatuación, el individuo siente una atracción irracional por el otro.

En el caso de la relación romántica, suele caracterizarse por el deseo sexual y una sensación de necesidad respecto a la pareja.

La infatuación puede ser descrita como un capricho, una obsesión, y puede tener algo de atractivo para quien ocupa el rol de «receptor» u «objeto».

Pero en cuanto los rasgos claramente enfermizos de esta atracción salen a la luz y se vuelven innegables es difícil creer que el atractivo no se esfume y se reemplace por un deseo de saltar del edificio en llamas.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Por algún sitio hay que cortar este tema interminable. Vamos a intentar cerrar de la mejor manera posible.



La confianza es un elemento fundamental en nuestra sociedad y en nuestras relaciones interpersonales. Es la seguridad o esperanza firme que alguien tiene de sí mismo o de otra persona o situación.

Sin confianza, no existirían las relaciones de pareja, ni las empresas, ni la economía. La confianza es la base de la relación y comunicación padre-hijo, médico-paciente, profesor-alumno, empleador-empleado, etc.

Además, la confianza es un factor clave en todos los aspectos de nuestra vida. Demandamos confianza en todas las actividades que realizamos, en todas las compras, en todas las inversiones.

Por lo tanto, se puede decir que la confianza sostiene al mundo en muchos aspectos, desde nuestras relaciones personales hasta nuestra economía y sociedad.

Pero la confianza es algo que se gana poco a poco y se destruye en un segundo, es algo frágil. Especialmente en estos tiempos que el hackeo masivo de la confianza se ha convertido en un

Vivimos rodeados de relatos y cada vez de más posibilidades de engañar a nuestros sentidos. Ganar la confianza de alguien y saber mantenerla será una skill diferencial en el siglo XXI.

Final de la turra: Conclusión de la trilogía: cómo construir confianza en el contexto contemporáneo del siglo XXI

[Ver en El Turrero Post](#)

Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades

Categorías: Sociología, Gestión del talento, Personotecnia

Fecha: 15/9/2023

En el hilo turras de hoy, seguimos con el megatema, la construcción de confianza en el siglo XXI. No será el último hilo sobre él.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto hablo este fin de semana (y varios más)
<https://twitter.com/uriondo/status/1702600827062342083...>

Mi tesis inicial es que una vez que como menciona @uriondo, la creación de confianza sea un activo fundamental elitista, vamos a ver aparecer un montón de "expertos" al respecto, por no mencionar herramientas y mecánicas para intentar detectar conde se ha aplicado IA y similares.

Esto no es nuevo, por cierto. Cualquiera de vosotros que conoce el mercado editorial sabe que cualquier libro sobre la materia es pasado por software que detecta plagios desde los noventa.



A veces pienso que obtendría resultados sorprendentes si fueran herramientas al alcance de todos y pasáramos algunos blogs, newsletters y libros por ellas.

Una señal de contenido original suele ser la creación y adopción de conceptos nuevos. Más la creación que la adopción, porque el proceso de adopción tiene más que ver con la musicalidad del término y otros azares que con la originalidad del mismo.

 César Astudillo @cesarastudillo

Adenda 2: si parece envidia cochina es porque lo es; si conceptos míos como el de "salsas californianas embotelladas" o "silogismo de Astudillo" tuvieran tanto éxito como el "Factor X", ya me habrían hecho doctor honoris causa de la Cátedra de Innovación Postdigital

Duran Duran mencionaban que "Union of the Snake" contaba un mensaje, que era demasiado abstracto para que la gente lo interpretara, pero que la musicalidad del término era tan espectacular que todo el mundo lo llenaba con sus significados particulares.



Volvamos al tema. Los luteranos tienen más claro que nosotros el papel que juega la confianza en los procesos de intercambio humano a pesar de que nosotros parecemos más "hombres de palabra" y más dados al honor antes que a la confianza.

<https://www.turnitin.com/es/productos/similarity>

Mi pana @luismi_barral me contaba siempre los mecanismos de compraventa que usaba su padre, que era tratante de ganado, y expuestos hoy en día son un prodigio de confianza y honorabilidad.

La expresión inglesa “con man” se refiere a una persona que utiliza trucos para engañar a la gente, especialmente para obtener su dinero o posesiones.

Es un término coloquial que se usa para describir a alguien que engaña o defrauda a las personas a través de algún tipo de estafa o fraude.

La palabra “con” en “con man” es una abreviatura de la palabra “confidence”, ya que estos individuos suelen ganarse la confianza de sus víctimas antes de aprovecharse de ellas. En español, un “con man” podría traducirse como un estafador o timador.

Los estafadores o “con men” utilizan varias técnicas para ganarse la confianza de sus víctimas. Aquí hay algunos métodos que utilizan:

Dirigirse a los vulnerables: Los estafadores suelen dirigirse a personas que están pasando por momentos de cambio extremo en la vida, ya que estos individuos pierden su equilibrio y se vuelven más susceptibles a las estafas.

Hacer hablar mucho a la víctima: Las estafas más exitosas se basan en el deseo. Los estafadores descubren los deseos de alguien simplemente preguntando. Las víctimas no hacen muchas preguntas; responden a muchas preguntas.

Decir tu nombre: Los estafadores a menudo usan tu nombre para crear una sensación de familiaridad.

Imitar tu postura: Numerosos estudios muestran que imitar el lenguaje corporal aumenta la empatía.

Hay dos maneras de hacer login a un sistema humano: O ser implacablemente honesto como el padre de Luismi, o siendo un buen hacker del ser humano.

Enter Kevin Mitnick.



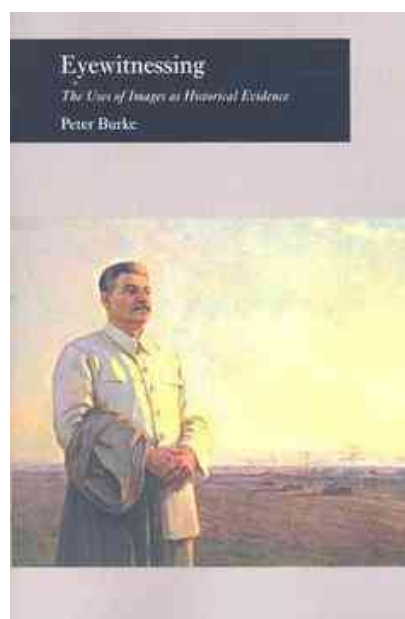
La especialidad de Mitnick era el hacking social. De hecho cuando lo capturaron le prohibieron específicamente usar un teléfono.

 Bill Evjen @billevjen

Kevin Mitnick, hacker and fugitive turned security consultant, dies at 59
[https://washingtonpost.com/obituaries/2023/07/20/kevin-mitnick-hacker-dies/...](https://washingtonpost.com/obituaries/2023/07/20/kevin-mitnick-hacker-dies/) . I read his book - Ghosts in the Wires and it really blew my mind on how social hacking really works.

Tengo una teoría sobre que Mitnick fue mucho más legendario que otros hackers que leía en la 2600 (Captain Crunch y similares) porque su habilidad trascendía con mucho a la que tenía detrás del teclado.

Otro libro que he leído recientemente (Me he dado un baño para hacer estos hilos) es éste:



Eyewitnessing: The Uses of Images as Historical Evidence

goodreads

“Visto y no visto” (Hay una edición en castellano) de Peter Burke es un estudio minucioso de grabados, pinturas, dibujos y fotografías de todas las épocas.

Burke argumenta que las imágenes no son reflejos objetivos de un tiempo y un espacio, sino parte del contexto social que las produjo.

El libro plantea la cuestión esencial de cómo debemos acercarnos a la “verdad” que las imágenes ofrecen acerca del pasado. Burke sugiere que es tarea del historiador reconocer ese contexto social e integrar la imagen en él.

El libro invita al lector a cuestionar el supuesto carácter inocente de los testimonios oculares y propone un conocimiento más profundo del pasado capturado en las imágenes.

Burke considera que el uso adecuado de las imágenes con fines históricos sólo puede lograrse mediante un repaso por los métodos que, integrados ya en la historiografía, configuran la base para posteriores estudios visuales.

Estos métodos incluyen la iconografía o iconología, el psicoanálisis aplicado al estudio de la imagen, el (post)estructuralismo, los estudios culturales, el método feminista (desde una perspectiva de género), y la teoría de la recepción.

El libro presenta varios postulados que podrían considerarse conflictivos o provocativos:

Las imágenes como documentos históricos: Burke argumenta que las imágenes, al igual que los textos o los testimonios orales, son una forma importante de documento histórico.

Esta idea puede ser controvertida, ya que tradicionalmente se ha dado más peso a las fuentes escritas en la investigación histórica.

La ambigüedad y polisemia de las imágenes: El autor advierte que las imágenes son ambiguas y polisémicas. Esto significa que una imagen puede tener múltiples interpretaciones, lo cual puede ser un desafío para los historiadores que buscan una “verdad” objetiva.

Las imágenes no son reflejos objetivos de la realidad: Burke sostiene que las imágenes no son un mero reflejo de la realidad, sino que dan testimonio de las formas estereotipadas y cambiantes en que un individuo o un grupo de individuos ven el mundo social (incluido el de su...

...imaginación).

Esta postura puede ser conflictiva, ya que cuestiona la objetividad y la fiabilidad de las imágenes como fuentes históricas.

La necesidad de métodos interpretativos específicos para las imágenes: Burke considera que el uso adecuado de las imágenes con fines históricos sólo puede lograrse mediante un repaso por los métodos que, integrados ya en la historiografía, configuran la base para posteriores...

...estudios visuales.

Esto implica que los métodos tradicionales de análisis histórico pueden no ser suficientes o adecuados para interpretar las imágenes.

Estos postulados pueden generar debate y controversia en el campo de la historiografía, ya que desafían algunas de las convenciones y suposiciones tradicionales sobre cómo se debe hacer historia.

La madre que me matriculó en Sistemas Operativos y Compiladores. Turra Limit hit. Nada, necesitaré otro hilo más o dos para cerrar.



Vivimos en unos tiempos donde la realidad no es que no exista (nunca lo ha hecho), sino que hemos seguido una escalada armamentística brutal en las capacidades de engañar a la gente de manera masiva.

Donde cada vez más, en la loca escalada de la espada y el escudo entre la verdad y lo falso, solamente la gente con el sistema inmunológico más sólido sobrevivirá entre las bombas de humo y las agresiones.

Perdida la confianza en el cuarto poder, y en las entidades de fact checking con sugar daddy, hemos entregado la confianza en el mantenimiento de la verdad en un mecanismo fascinante de fact checking colectivo que resiste embates brutales de manera constante.

En un mundo además donde los Testigos de Overton del séptimo día pueden intentar convencerte de que toda la gente que se toma las manifestaciones de todo el mundo with a grain of salt es un equidistante cagapoquito nazi en los ratos libres.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ningún razonamiento no tribal y apelando al bothism sin castigo.

https://twitter.com/angelmartin_nc/status/17050922631880507

Y además, suelen compensar su agenda propia y la endeblez de sus argumentos con asertividad.

Esto, como ya hemos comentado, es de primero de generación de confianza. Tendemos a creer que la gente más asertiva sabe más sobre lo que estamos discutiendo.

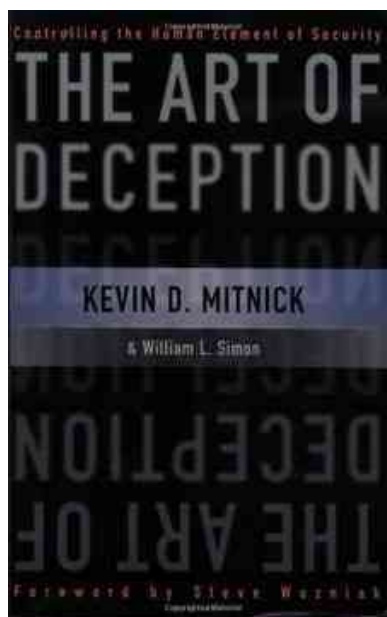
En realidad es una variante del Audentes Fortuna Iuvat. No esperamos que la gente tenga tremendos huevazos de defender una postura delirante y demagógica con encima salero y convicción.

Hay gente que triunfa durante una temporada porque hackea la confianza de la gente. Y luego mucha gente lo descubre pero no lo denuncia porque no pueden gestionar la disonancia cognitiva que les genera haberle apoyado en su momento.

Una buena consecuencia de los tiempos que vivimos es que vamos a desarrollar más anticuerpos contra el social hacking. O eso espero, no descarto que vayamos a peor y que venga una edad de oro de los farsantes. #finhilo



P.D. I: El clásico de los clásicos:



The Art of Deception: Controlling the Human Element of Security

goodreads

P.D. II: Un "slice of time" de los que andábamos por aquellos tiempos en las BBS:



The Best of 2600: A Hacker Odyssey

[goodreads](#)

P.D. III: A pesar de tener el mismo título que uno de Mazzucato, este libro habla de nuestro tema en cuestión.



The Big Con: The Story of the Confidence Man

[goodreads](#)

Final de la turra: Continuación del análisis sobre la construcción de confianza en la era actual: desafíos y oportunidades

[Ver en El Turrero Post](#)

Cerrando capítulos en la vida: cómo enfrentamos el fin de etapas significativas

Categorías: *Personotecnia, Sociología*

Fecha: 16/7/2023

En el hilo turras de hoy, hablaremos del cierre de etapas vitales.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El sábado hablaré de Bruguera y del cierre de etapas vitales en homenaje a la muerte del maestro. (Chiste malo para guitarristas)

Con la muerte de Francisco Ibáñez, se cierra una etapa en todos los que reconocemos en Bruguera mucha más influencia en nuestra formación que la mayoría de nuestros profesores escolares o universitarios.

 Javier Arevalo @TheJare

Ibáñez created a seemingly endless stream of comics that everyone in Spain shared and enjoyed for decades. RIP.

Sobre todo, porque su longevidad le ha permitido sobrevivir a auténticos pilares de mi educación como Vázquez, Escobar, Raf, Conti, Peñarroya y otros titanes históricos.



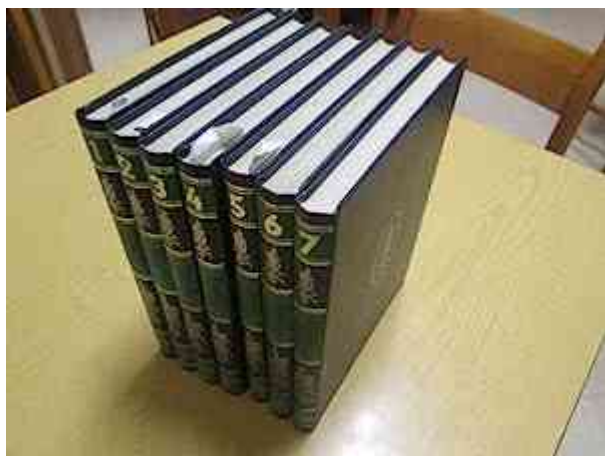
Huelga decir que yo era un Bruguera hardcore. Especialmente desde los 6/7 años hasta aproximadamente los 14/15. Recuerdo vívidamente como mi padre venía de viaje y me traía tochos que me mandaban a la esquina a leer y hacían desaparecer al niño por todo el día.



Echando un poco la vista atrás, me ha hecho reflexionar sobre mis transiciones lectoras, y dado que estamos en fechas estivales y de cierre, me ha llevado a reflexionar sobre los cierres de ciclo.

Bruguera fue simultaneada a partir de los 9/10 años con dos principales aportaciones: Marvel y El Jueves.

Creo recordar que he mencionado en alguna ocasión que mi formación cultural extracolegial viene de un montón de libros y enciclopedias random que mi padre compraba por razones que desconozco, porque nunca le he visto leer nada. (En la foto, Plantas y Flores, calceolarias FTW)



En el mismo sitio donde mi padre compraba enciclopedias random, había comics Marvel - Vértice a 40 ptas unidad. Lo recuerdo como si fuera ayer.



La historia de Comics Vértice en España está ligada a la de Marvel, ya que fue la primera editorial que publicó los cómics de superhéroes de la casa de las ideas en nuestro país.

Comics Vértice nació en 1969 como una división de Ediciones Vértice, una editorial fundada en 1957 por José Luis González Cremona y dedicada principalmente a la publicación de novelas populares y tebeos de aventuras.

En 1969, González Cremona decidió apostar por el material de Marvel, que estaba triunfando en Estados Unidos, y consiguió los derechos para publicar sus cómics en España.

El primer cómic Marvel que publicó Comics Vértice fue Los Cuatro Fantásticos n.º 1, que salió a la venta en octubre de 1969. Le siguieron otros títulos como La Patrulla X, Spiderman, La Masa (Hulk), Dan Defensor (Daredevil) o Los Vengadores.



Estos cómics se editaban en un formato de bolsillo, en blanco y negro, con las viñetas retocadas y recortadas para adaptarse al tamaño reducido, y con una etiqueta de “Historias gráficas para adultos”.

El precio era muy elevado para la época: 25 pesetas, cuando los tebeos de Bruguera costaban cinco. A pesar de todo, estos cómics tuvieron un gran éxito y crearon una legión de fans que se conoce como la “Generación Vértice”.

En 1972, Comics Vértice cambió el formato de bolsillo por el formato magazine, más grande y más fiel al original americano. También empezó a publicar algunos cómics en color, aunque la mayoría seguían siendo en blanco y negro. El precio también subió: 35 pesetas el número.

Estos cambios supusieron una mejora en la calidad de las ediciones, pero también provocaron algunos problemas de distribución y continuidad. Algunas series se interrumpieron o se renumeraron sin previo aviso, y otras se fusionaron o se dividieron arbitrariamente.

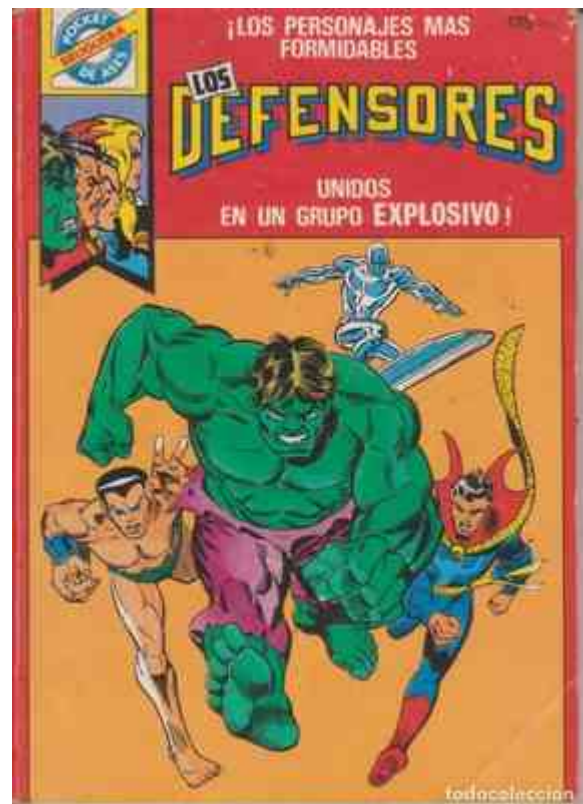
En 1976, Comics Vértice sufrió una crisis interna que afectó a su producción y a su relación con Marvel.

González Cremona vendió la editorial a un grupo inversor liderado por José Luis Sansalvador, que intentó modernizar la empresa y ampliar el catálogo con nuevas series como Conan el Bárbaro, La Espada Salvaje de Conan o Los Defensores.

Sin embargo, estos cambios no fueron suficientes para frenar el declive de la editorial, que empezó a perder lectores y a tener problemas económicos.

En 1979, Comics Vértice perdió los derechos de Marvel ante la competencia de Bruguera, que ofreció mejores condiciones a la editorial americana.

Bruguera lanzó su propia línea de cómics Marvel con el sello Ases del Cómic, que ofrecía ediciones más cuidadas y más baratas que las de Vértice. Comics Vértice intentó mantenerse en el mercado con otras licencias como DC Comics o Charlton Comics, pero sin éxito.



En 1983, Comics Vértice cerró definitivamente sus puertas tras casi quince años de actividad.

A pesar de sus defectos y sus errores, la editorial dejó una huella imborrable en la historia del cómic español y en la memoria de miles de aficionados que descubrieron con ella el maravilloso universo Marvel.

Ahora con el tiempo me doy cuenta de que probablemente Vértice estaba ya liquidando stocks antiguos en alguna de las primeras librerías de lance donde tuve la oportunidad de comprarlos a precio de derribo.

El público original de Marvel era el universitario, obviamente la densidad de tramas de algunas de las sagas a las que fui expuesto a mis 9/10 años (Recuerdo por ejemplo la de Estela Plateada de los 4F) comparadas con, yo que sé, Rigoberto Picaporte, me fundieron los sesos.



Otro producto cultural completamente "Out of time" para mi era El Jueves. Recuerdo perfectamente la portada de un ejemplar en casa de un amigo de mis padres como si fuera hoy. Yo tenía diez años. Agosto 1980.



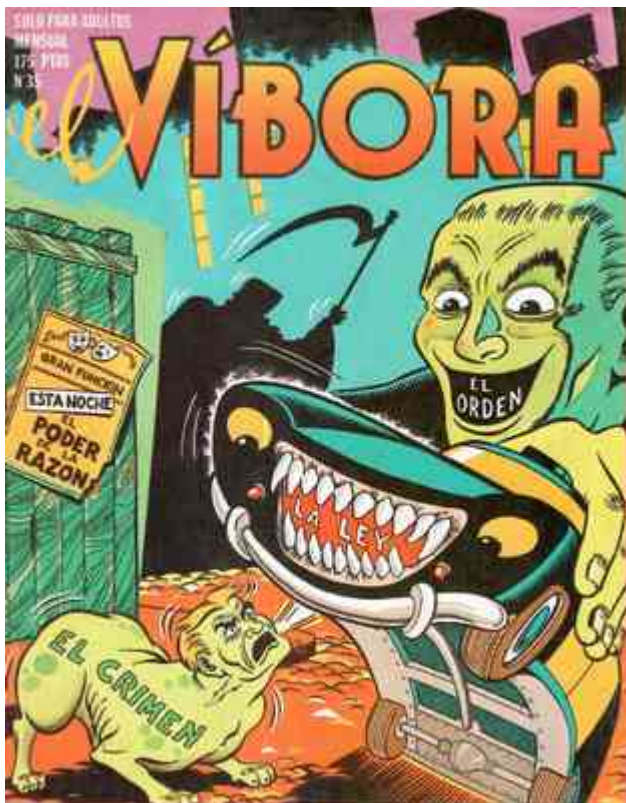
Lo que había ahí dentro era un misil termonuclear. Había cosas que no pillaba, pero había tetas, culos, y muchísima mala hostia. Era algo definitivamente de mayores.

Recuerdo perfectamente comprarme un ejemplar cuando fui del pueblo a examinarme de mecanografía a Madrid con Suárez llorando en portada por su dimisión. Bueno, comprármelo mi madre, que se hacía cruces con la kioskera de lo que pedía semejante moco (10a).

Mi relación con El Jueves ha sido de amor puro y diluido hasta hace muy poco tiempo en el que directamente ya no me he sentido interpelado. Sigue habiendo grandes autores como @tyrexito pero he enterrado el muerto y palante.

Otra lectura puede ser que siguen vigentes y soy yo me he convertido en una momia y no soy capaz de disfrutar ya de lo que me gustaba. Igual es eso, o igual es historia de la cultura española que debería ir pensando en tener un cierre a la altura de lo que ha sido.

Con los últimos coletazos de Marvel vinieron Warren (Creepy, era muy joven para Vampus/Rufus) y La Cúpula. Fui comprador impenitente del Víbora, primero de segunda mano y luego rigurosamente hasta su entierro.



La madre que me matriculó en Compiladores e intérpretes. Turra limit hit. A las sombras. De la sombrilla los madrigales.



Todo en la vida son etapas. Según vas creciendo, el cuerpo te va pidiendo diferentes productos intelectuales cada vez más sofisticados. Es un tema completamente personal y ajeno a rangos de edad fisiológica.

Las ecdisis, los momentos de cambio y de dejar atrás la vieja piel, por ende, se vuelven inevitables. Normalmente son experiencias traumáticas, y en la mayor parte de las ocasiones, nos pilla descolocados y llenos de dudas.



Empresarialmente es algo muy parecido. No tenemos nada claro lo que queremos ser al principio de nuestra carrera o pensamos que nos queremos dedicar a "lo nuestro".

En el mismo mes en que muere Ibáñez, me he erigido en liquidador de mi compañía principal 2002-2017. Igual que construí ahí muchas bases de lo que soy ahora, cometí cientos de errores que constituyeron mis principales aprendizajes. Sé mucho porque la cagué mucho.

Cerrar etapas es un arte. No solo la gestión del duelo, sino valorar de manera correcta los errores cometidos, los aprendizajes y las pérdidas y ganancias. Y acordarte del pasado no con rabia o nostalgia, sino con una sonrisa socarrona.

Los ingleses hablan de "closing" cuando se cierra una venta y me parece extraordinario como metáfora: Cambiamos de juego, la negociación es completamente diferente de la ejecución.

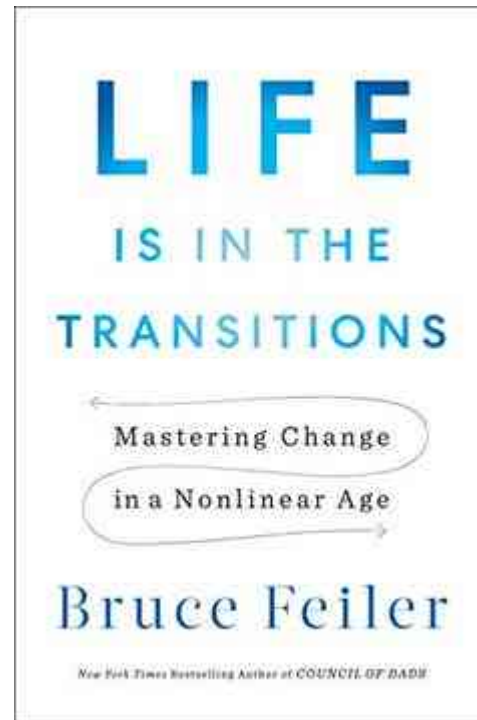
Los hilos turra seguirán mientras sienta que tengo algo que decir, pero estoy perfectamente preparado por la historia para enterrarlos cuando toque.



Cerrar ciclos es dar por terminadas etapas en donde ya hicimos todo lo que teníamos que hacer y donde es redundante seguir en ellas. Enterrar es un arte y parte de todo ciclo. La mudanza es parte de la vida. Escoger el timing perfecto es un don.

La vida es en realidad la gestión efectiva de las múltiples transiciones que vas a tener a lo largo de ella. #Finhilo

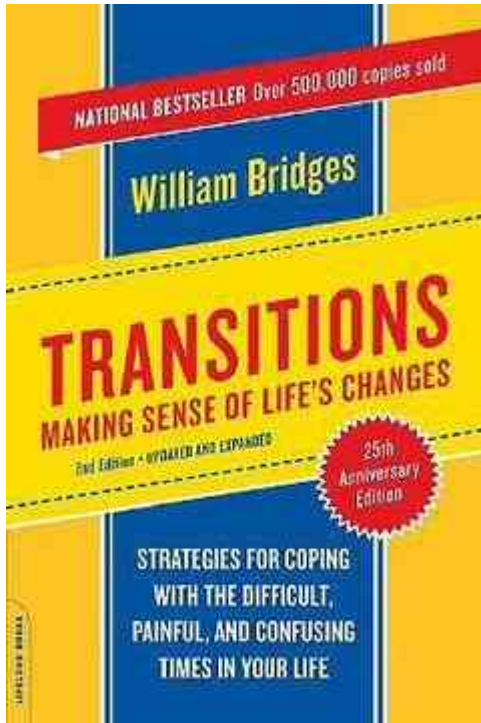
P.D. I: Maravilloso libro:



Life Is in the Transitions: Mastering Change at Any Age

goodreads

P.D. II: Otra maravilla:



Transitions: Making Sense of Life's Changes

goodreads

P.D.III: Una de las razones por las que cortaré los hilos turra antes o después es elemental: A partir de una determinada cantidad de contenido, es difícil no repetirse:

P.D. IV: Uno de los momentos de transición que recuerdo más vívidamente fue escuchar un disco de Sangre Azul con @ecoiras en un coche y mearnos de risa de las letras ridículas. Dos años antes me hubiera pegado de hostias por ellos en un bar. Circa '91



Final de la turra: Cerrando capítulos en la vida: cómo enfrentamos el fin de etapas significativas

[Ver en El Turrero Post](#)

La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado

Categorías: Personotecnia, Trabajo en equipo, Sistemas complejos

Fecha: 31/3/2023

En el hilo turras de hoy, plato fuera de menú porque @cesarastudillo lo vale.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Me desdigo. Necesito un hilo. De hecho me deshago del que tenía a medias y éste se cuele en el de mañana. Hablaré de Personotecnia, escala, precisión y la convergencia con los PAV.

A ver, hilo para el inner circle, que esté familiarizado con varias cosas relativas a nuestro pequeño universo intelectual y compartamos un cierto corpus académico básico. Toca venir con los deberes hechos.



Como no somos intelectualmente clasistas sino que queremos que la comunidad sea más inclusiva que la comuna hippie de Charles Manson, adjunto recopilación de hilos recomendados para poder entrar como es debido en el tema.

Personotecnia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: "Pregúntale al Recu"

Procesos de Alta Variabilidad:

Este hilo turra sobre el proceso de la renuncia estratégica y los tradeoffs es uno de mis preferidos de siempre y de los más desconocidos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La realidad es que la estrategia es renunciar. Que el CPS es renunciar. Priorizar. Contextualizar. Usar un martillo para clavar clavos y un destornillador para los tornillos. Hacer elecciones difíciles.

Este tweet en concreto estoy orgulloso de el y tiene un puto like. UNO. @UbaldoHervas is the king.

Otro clasicazo conectado con la personotecnia es este protohilo sobre lo que ya llamaba en el 2019 "Humanización a escala"

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues al final tengo un segundo y puedo hacer lo que le prometí ayer a @velozeto: Hablar un poco de lo que significa la Humanización a escala, particularmente en entornos educativos. Dentro hilo.

Todos en la misma página? Bien, vamos a saltar al pozo.



La pata de mono es un relato de terror escrito por W. W. Jacobs en 1902, en el que un talismán que cumple tres deseos es usado de forma contraproducente. Esta historia gira alrededor de lo sobrenatural, sobre elecciones de vida y sus consecuencias.



La introducción de cualquier cosa que rompa el tablero de juego está condenada a originar consecuencias negativas emergentes.
[https://twitter.com/rdlowrey/status/164000904730584678](https://twitter.com/rdlowrey/status/164000904730584678?s=20...)

Hay un montón de lecturas y subtextos derivados de la lectura, y de alguna nos hemos ocupado en otras ocasiones:

Pero la principal, la que ocupa buena parte del imaginario colectivo, es la idea del tradeoff como ley inmutable.

El tradeoff es la relación existente ente costo-beneficio de dos acciones. A diferencia del coste de oportunidad, el tradeoff mide el beneficio que obtenemos al adoptar una decisión y renunciar a otra.

Por ejemplo, una relectura de la misma tesis y de la Alquimia subyacente es la propuesta core de Full Metal Alchemist. El "intercambio equivalente" es una mezcla entre la estequiometría y la idea del tradeoff.

LW @JustAnAniTwt

Haikyu!! is gonna have to wait a bit.. just started my Full Metal Alchemist: Brotherhood journey

27 tomos para encontrar una alternativa viable a un tradeoff por el cuerpo de tu hermano que se perdió porque al igual que en la Pata de Mono, intentaste traer a un ser querido de la muerte:

Best of Anime Dubs @BOAnimeDubs

Full Metal Alchemist: Brotherhood Edward - Vic Mignogna @vicmignogna Alphonse - Maxey Whitehead Requested by @MalikaiZaHokage "Ed Finds Al's body and promises to come back for him, that scene was so iconic"

En todas las culturas, la idea de intentar retorcer la magia para conseguir propósitos nobles, suele terminar con una dura lección para el osado.



Fantasia - Sorcerer's Apprentice [Selection] (Dukas) - Disney

youtube

A todo esto, la polarización de la recompensa en las propuestas de valor y el auge de la desigualdad aparejado no hacen sino reforzarnos la idea del tradeoff.

 Martinez @MrtznAlvrz

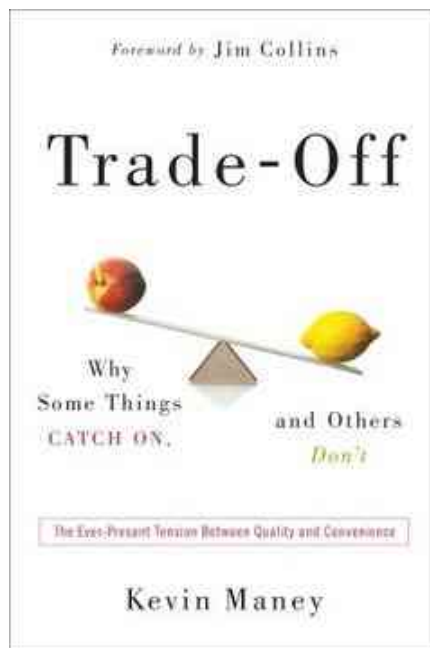
La tendencia que veo en cualquier sector de consumo es que lo que tira es o lo hiperbarato o lo lujo/superlujo, no hay término medio, al que se queda en tierra de nadie lo están matando.

Por cierto, es algo que llevo una docena de años diciendo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No es un problema del COVID . Hice una presentación con dos jorobas a una aseguradora del Ibex hace diez años. O creas valor diferencial percibido o a guerra de precios. El medio es Prypiat.

Este libro de hace ya unos años es un clásico de los tradeoffs en las propuestas de valor:



Trade-Off: Why Some Things Catch On, and Others Don't

goodreads

¿Por qué el RAZR acabó arruinando a Motorola? ¿Por qué Wal-Mart domina las zonas rurales y suburbanas pero flaquea en las grandes ciudades? ¿Por qué Starbucks tropezó justo cuando parecía imparable?

La respuesta está en la siempre presente tensión entre fidelidad (la calidad de la experiencia del consumidor) y conveniencia (la facilidad para conseguir y pagar un producto).

En Trade-Off, Kevin Maney muestra cómo estas fuerzas en conflicto determinan el éxito, o el fracaso, de los nuevos productos y servicios en el mercado.

Demuestra que casi todas las decisiones que tomamos como consumidores implican un compromiso entre fidelidad y comodidad, entre los productos que nos gustan y los que necesitamos.

Las estrellas de rock agotan las entradas de sus conciertos porque la experiencia es de alta fidelidad: no puede reproducirse de ninguna otra forma y, por eso, estamos dispuestos a sufrir inconvenientes por la experiencia.

En cambio, un MP3 descargado de una canción es de baja fidelidad, pero los consumidores compran música por Internet porque es superconveniente.

Los productos que se sitúan en un extremo o en el otro -los de alta fidelidad o los de alta comodidad- suelen tener éxito. Los que se sitúan en el medio -productos o servicios de fidelidad y comodidad moderadas- no consiguen entusiasmar al público.

A partir de ejemplos que van desde Amazon y Disney hasta People Express y la invención del cajero automático, Maney demuestra que las empresas con más éxito inclinan sus ofertas hacia uno u otro extremo (fidelidad o comodidad) a la hora de crear productos y marcas.

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra Limit gong. A casa, toque de queda, la purga.



Los que me seguís en mis múltiples habréis visto que al igual que Wittgenstein termina diciendo que todos los grandes problemas de la filosofía parten de problemas semánticos, yo estoy diciendo que muchos de los grandes temas hot son en realidad procesos de alta variabilidad.

Justicia. Aborto. Gestación Subrogada. No se puede solucionar partiendo de una plantilla, un framework o incluso algo con tantas salvedades como una ley.

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod

NQG E25 Tras el super capítulo con María Blanco, volvemos al formato habitual, con las ojeras, mazmorra y metaverso habituales Hoy para hablar de: Tamames Gestación subrogada CBDcs Enlaces

Cuando alguien intenta legislar desde la ideología, se encontrará de manera automática con colaterales imprevistos. Porque además, la gente de ideología contraria irá de manera salvaje a hackear la ley. Rings a bell?

La mayor parte de los procesos de alta variabilidad son procesos que involucran personas. Las limitaciones de los procesos de alta variabilidad son derivados de su naturaleza personal.

La Personotecnia es una ciencia que no es amable. Y que ha sido prostituida por chamarileros de toda índole.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaba de esto hace poco con la gente de @singular. Hay ADNs que son incompatibles. Alzugaray me trae recuerdos, creo que fue la primera agencia que despellejé en público por usar la palabra "personalización" en vano. 2007 o así. Vía @jjmestrep .

Hacerlo bien es complicado, requiere un esfuerzo previo, y paga a largo, lo que la ha convertido en prácticamente una apestada a favor de atajos de mierda durante dos décadas.



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Pero tiene una cualidad que es prácticamente única: Cuando está bien hecha, es capaz de funcionar a escala sin tener mermas de rendimiento. Es capaz de no sacrificar precisión con la escala. Es capaz de llevar al frutero de barrio a millones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno de los principales usos de la #personotecnia es la construcción de humanización a escala. De manera simplificada, piensa en la frutera de tu barrio: Sabe todo lo que necesita sobre tí y tu familia para servirte lo que necesitas, conoce que te gusta, que no te gusta...

Cuando @cesarastudillo plantea este tweet, se ha comido hook, sink and line la propuesta del tradeoff:

 César Astudillo @cesarastudillo

Lo digo porque si la sobrecapacidad planetaria es una emergencia, puede que haya que tratarla con el sable de leyes restrictivas porque no da tiempo a tratarla con el bisturí de la personotecnia

Y obviamente, nada que le haga más feliz al que quiere hacer algo concreto, directo, simple, y más que probablemente en su propio beneficio, que poder descartar una propuesta alegando que es demasiado difícil o que "no hay tiempo para eso"

"Cualquier tecnología suficientemente avanzada es indistinguible de la magia". Esta frase la escribió el escritor británico de ciencia ficción Arthur C. Clarke, y enseguida ha cristalizado en la cultura popular.

"Tienes en tus manos magia para acertar No me descubras el secreto Es tu manera de dejarme quieto Esta vez has dado en el blanco En todo el camino no hemos dado un paso en falso Es magia con precisión"

"Dónde estás, cómo te has ido Si entre vahos de cerveza veo que has venido Entre vahos de cerveza he visto que te has ido Creo que no eres real." - "Magia y Precisión" Antonio Vega, Nacha Pop

ChatGPT-4, que no razona, pasa el test de Turing porque es indistinguible de un ser humano. Lo único que demuestra es que hay que dejar atrás una métrica que nos ha servido durante décadas.



<https://www.techradar.com/opinion/chat-has-passed-the-turing-test-and-if-youre-freaked-out-youre-not-alone>

La personotecnia suficientemente desarrollada es indistinguible de la magia. #finhilo

P.D. I: Clásicazo:



The Monkey's Paw

goodreads

P.D.

II:

Clasicazo:

<https://goodreads.com/series/49276-fullmetal-alchemist...>

P.D. III: Clasicazo:



Nacha Pop: Magia y precisión

goodreads

P.D. IV: Este pequeño ensayo es una MARAVILLA y me dio la idea subyacente para toda la columna vertebral de éste hilo. si Moore se hubiera comprado la idea del Tradeoff, no hubiera escrito Watchmen:

Alan Moore: magia y precisión

goodreads

Final de la turra: La tensión entre fidelidad y conveniencia en el éxito de productos y servicios en el mercado

[Ver en El Turrero Post](#)

Los secuestradores de compañías, con un enfoque en la estrategia IT

Categorías: *Personotecnia, Estrategia*

Fecha: 17/3/2022

En el hilo turras de hoy, como ya avancé, vamos a hablar de los secuestradores de compañías.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana hablaré de esto. En general, de los secuestradores de compañías.

Uno de mis primeros trabajos non corporate fue trabajar como estratega IT. Ya llevaba varios años de CTO y me había dado cuenta de que había un hueco para una aproximación estratégica a la tecnología.

Monté una pequeña compañía que no fue a ninguna parte por razones varias, pero sobre todo porque abracé la personotecnia a degüello, pero esa es otra historia.

Y uno de los primeros clientes que tuve, fue una compañía mediana/grande que estaba literalmente secuestrada por su CTO. Era la persona que tenía el control del sistema que gobernaba la compañía, que era específico y no estándar, con poco talento disponible en el mercado.

Estaba claro que el CTO se había quedado atrás y estaba lastrando la compañía, pero había un miedo cerval a que les dejara empantanados con un legacy cuyo control futuro era dudoso. Obviamente mi sugerencia fue clara: Hay que cepillarse el CTO inmediatamente.



Primero porque la situación no iba sino a empeorar con el tiempo, y mejor daño rápido y planificado que prolongar una agonía. Luego está el factor de que ningún miedo es tan tremebundo como el peor escenario que puedas tu imaginar en tu cabeza. Salió bien.

Mi trabajo diario incluye, mucho antes de ver como darle la vuelta a una compañía en problemas, intentar gestionar el miedo y la ansiedad que le genera a mis potenciales clientes la propia naturaleza incierta del CPS.

Ya he hablado en su momento de la importancia del miedo, el despecho y el factor X a la hora de tomar decisiones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ya he comentado que en cuanto entran el miedo o el despecho, la racionalidad sale por la ventana:
<https://twitter.com/Recuenco/status/1444286747018502144?s=20...>

El dilema de Collingridge está perfectamente recogido en este tweet:

 José Luis Casal @jlcasal

El dilema de Collingridge Cuando el cambio es fácil, no se puede prever la necesidad del mismo. Cuando la necesidad de cambio es evidente, el cambio se vuelve costoso, difícil y requiere mucho tiempo. Interesante lectura: <https://amzn.to/37rcblO> #management #liderazgo #talento

Lamentablemente, es parcialmente falso. Sobre todo la primera parte, que es falsa dos de dos.

El cambio nunca es fácil. Jamás. En una escala de uno a diez, puede haber un cambio de tres y un cambio de nueve, pero si no es traumático no es cambio, es adaptación suave.

Y no se puede leer el futuro, pero si se pueden leer las señales. Que son muchas, variadas, y requieren skills específicas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Uno: para poder leer bien las señales que emite una compañía debes de ser capaz de concentrarte lo suficiente como para ignorar las señales fuertes e irrelevantes y prestarle atención a las señales débiles y relevantes. Esto es, fundamentalmente, cuestión de experiencia.

Y hay otro factor, habitualmente ignorado y clásico en escenarios de CPS. El FOFO. Fear of finding out.

El "miedo a averiguar la verdad" o FOFO es un término utilizado en la comunidad médica para describir la barrera psicológica que impide a las personas buscar consejo médico para condiciones de salud preocupantes.

El miedo a perderse algo (FOMO) es un síntoma común en el sector tecnológico. Pero un estudio de Barclays mostró que más de un tercio (37%) de los millennials tenían FOFO sobre sus finanzas y no les gustaba comprobar sus cuentas bancarias.

Por ejemplo, los profesionales del Marketing llevan mucho tiempo sufriendo el FOFO. La actitud hasta ahora ha sido una mezcla de "Si no está roto, no lo arregles", "Mira nuestras métricas" y "Si un árbol se cayó en el bosque -y no lo vimos- ¿se cayó realmente?".

Los problemas han sido tan diversos como las estructuras organizativas, el ecosistema de las agencias, el gasto en medios, el fraude publicitario y la medición digital. Esto no quiere decir que los profesionales del Marketing no se preocupen por estos temas. Lo hacen.

Les importan mucho. Pero las personas que sufren de FOFO tienden a animar a otros a buscar consejo médico, pero tienen profundas reservas cuando se trata de buscar tratamiento ellos mismos.

¿Qué causa la FOFO en los Marketeros? Lo que impulsa el FOFO tiene dos aspectos. En primer lugar, se trata de un sentido de la responsabilidad. La economía ha dejado claro que no podemos volver atrás y cambiar el pasado.



DCC 21 | La chica de la curva

Sala Dataiku | Keynote Inaugural: La chica de la curva
Javier G. Recuenco, CSO Singular Solving

youtube

Seguro que los profesionales del Marketing podrían haber tomado decisiones diferentes, pero no habrían sido necesariamente las decisiones correctas para la realidad en la que vivimos. El año 2009 parece que fue hace mucho tiempo. Pero eso era antes, y esto es ahora.

El mejor recurso es actuar para el futuro. Parafraseando completamente a Dickens, "es el peor de los tiempos, es el mejor de los tiempos".

En segundo lugar, los CMOs sufren de FOFO porque no tienen un camino claro y razonable hacia adelante. Una vez que descubres que tu estructura organizativa, tu modelo de agencia, tu gasto en medios o tu estrategia digital no están en buena forma, ¿Qué haces?

¿Puede siquiera permitirse investigar más? Los profesionales del Marketing no tienen el equivalente a un seguro médico en el que apoyarse. El dinero sale de algún sitio, y con los presupuestos ya crujidos, ¿Qué sentido tiene iniciar un proceso que no se puede seguir?

¿A qué temen realmente los profesionales del Marketing? Múltiples cosas, que negarán delante de un juez.

Que su equipo de Marketing o modelo de agencia esté hinchado. Los profesionales del Marketing se están dando cuenta de que se puede producir "trabajo" con menos recursos.

Que estén poniendo el dinero en los lugares equivocados. Fraude rampante, métricas de pacotilla, Plataformas pseudodelincuenciales, Influencias al peso...

Que se esté planificando y operando para el ahora, no para el después. El campo de juego se ha aplanado en el sentido de que nadie tiene la ventaja de saber lo que depara el futuro.

Las personas que trabajan con nosotros y para nosotros, así como las personas que compran los productos y servicios que mantienen el negocio en funcionamiento, están experimentando cambios significativos.

Sí, necesitamos contingencia para mantener las cosas en movimiento, pero también tenemos que ser ágiles y creativos para lo que pueda estar a la vuelta de la esquina.

Obviamente he escogido el Marketing porque llevo mucho tiempo diciendo que lo han dejado atrás por sus errores históricos, pero los patrones son universales.



The Twilight of the Ad Agency (I): The Great CMO Massacre

"I remain convinced that most marketers don't really understand gross margin and variable costs and live in a bullshit bubble." - Mark Ritson.

linkedin

La madre que me matriculó en Economía Financiera. Turra Limit hits. Recogiendo cable justo cuando empezaba a entrar en calor. Resumen sucinto:



Una compañía está en manos de un secuestrador cuando a pesar de que los decision makers de la misma tienen claro, o intuyen, que un cambio es necesario, esa persona se opone al mismo.

Bien sea en una oposición frontal si se siente lo suficientemente fuerte, bien a través de colocarse en una estrategia pasivo-agresiva que de facto impide hacer nada.

O incluso una postura mucho más sutil, planteando que el cambio es algo innecesario, arriesgado, o que "es para otros" "no ha entendido nuestro ADN" "no creo que sea necesario en estos momentos".

Puede presentarse bajo muchísimas formas, y de alguna manera tiene dos características fundamentales: Tiene miedo de que se altere la situación actual y probablemente no pueda oponer una resistencia frontal a lo que piden los dueños, pero tiene muchos mecanismos de sembrar FUD.

FUD es un acrónimo inglés para fear, uncertainty and doubt. Se menciona por primera vez en 1920 pero es en 1975 cuando se hace referencia en una revista de Marketing, Clothes.

"Fear, uncertainty and doubt" significa "miedo, incertidumbre y dudas" Sirve para crear escenarios de miedo en caso de utilizar productos de la competencia o en este caso, si decidimos entrar en escenarios de CPS.

El mensaje que se envía es “ojo, si trabajas con esta gente (que plantea cosas radicales) podrías sufrir estas consecuencias...”. Se asignan atributos negativos a la propuesta de alterar el statu quo y lanzar una apelación al "Al loro, que no estamos tan mal".



Puede ser un CTO que agita el miedo a que se pierda su chamánico saber, puede ser un CEO contratado por los dueños que se esposa a un business plan irreal, puede ser un consultor old school que tiene el oído de la matriarca de la familia porque compartieron un pasado exitoso.

Obviamente esa persona tiene que perder (económicamente, en términos de influencia, en términos de posición) en el desafío del statu quo, y como ya hemos comentado en ocasiones, los problemas de agenda se comen absolutamente todo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de los huevos de serpiente. No de los literales, que es un tema fascinante per se, sino de los metafóricos.

Obviamente, no soy neutro en este tipo de consideraciones: Estas personas me hacen perder muchos deals. No puedo acusarles de tener agenda sin admitir que yo también la tengo.

Pero me temo que hay una asimetría de criticidad: Yo siempre tengo más deals que atender, especialmente en máximos de incertidumbre como en los que estamos viviendo. Es posible que esa compañía esté viendo pasar uno de los últimos trenes hacia la salvación.

El tiempo dirá si es FUD por mi parte o no. Todo es interpretable hasta que pasa. El secuestrador siempre tiene su agenda, es entendible y casi empatizable. Con lo que hay que tener cuidado es con el Síndrome de Estocolmo. #finhilo

P.D I: Sobre miedo y ansiedad hay muchísima literatura, pero recomiendo este libro para fundamentalmente empezar a meditar sobre la diferencia entre enfermedad mental y sentimientos legítimos no patológicos:

Losing Our Minds: The Challenge of Defining Mental Illness

goodreads

P.D. II: Sobre Síndrome de Estocolmo, siempre Tania.

American Heiress: The Wild Saga of the Kidnapping, Crimes and Trial of Patty Hearst

goodreads

Final de la turra: Los secuestradores de compañías, con un enfoque en la estrategia IT

[Ver en El Turrero Post](#)

Emoción en el CPS

Categorías: Personotecnia

Fecha: 12/3/2022

En el hilo turras de hoy, y no me exijáis mucho, que estoy completamente hecho cisco volviendo de la terreta, voy a hablar de ésta cuestión que nos llegó vía #preguntaalrecu

 Ubaldo Hervás @UbaldoHervas

No he podido no pensar en @Recuenco: Why emotional intelligence matters more than IQ Sé que lo has tocado en #preguntaalrecu, pero tengo una pregunta relacionada: ¿por qué no entendemos que el contexto manda? ¿Por qué nos empalma el recetario?

El hilo al que se refiere @UbaldoHervas es probablemente éste, donde hablaba de la emoción en el CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y a pesar de que la actualidad no hace más que gritarme que la atienda, voy a ejercer de CPSer y voy a hablar de otra cosa. De la gestión de la emoción en el CPS. #dentrohilo

Tenemos una relación muy difícil con el contexto, y eso se debe fundamentalmente a que complejiza el análisis de cualquier problema.

El problema fundamental, es que la realidad es un proceso contextual. La mayor parte de los procesos context-free corresponden a simplificaciones que nos hacemos para poder gestionar la realidad.

Hablé del asunto en el hilo de los procesos de alta variabilidad.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de un aspecto normalmente ignorado en escenarios de complejidad, los procesos de alta variabilidad. <https://twitter.com/Recuenco/status/1527708570904678s=20&t=-h4PyeOhOjWDcWZXJO1xg...>

Ya he comentado en su momento también la dicotomía de la muerte:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tenemos incrustada en el cráneo una dicotomía completamente falsa en este contexto heredada del Taylorismo más básico: Podemos elegir entre tener un proceso que gestione el contexto o tener un proceso que escale.

Hablé en su momento de la Personotecnia como una ciencia basada entre otras cosas en el apropiado modelado contextual:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

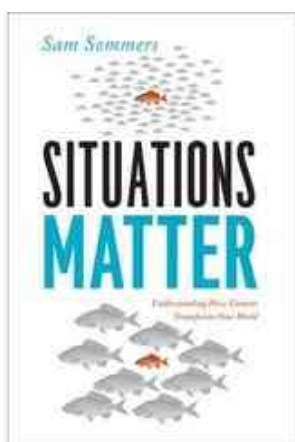
I published this article two years ago. Oladipo got traded and is now a borderline All-Star for Indiana while Magic are now 29# out of 30 teams in the NBA. This is what happens when algorithms with not enough data take decisions for us.

Y hablé de lo que realmente cuenta a la hora de resolver problemas complejos en lugar de algoritmos mágicos, plataformas mágicas, Data Potagia o Iã! Iã! Cthulhu fhtagn!.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para eso está la Personotecnia, el modelado contextual, los procesos de alta variabilidad... Pero no, donde haya un algoritmo mágico, que se quite todo lo demás.

Así que voy a intentar daros una vuelta sobre gestión contextual basado en uno de mis libros preferidos sobre el tema:



Situations Matter: Understanding How Context Transforms Your World

goodreads

Sommers es profesor en la Universidad de Tufts, y la mayor parte de los casos en el libro vienen de los estudios de investigadores bajo su tutela.

Uno de los más representativos, llevado a cabo por Ayanna Thomas y Stacey Dubois, descubrió que una muestra de adultos mayores (media de 70 años) se desempeñó significativamente peor en una tarea de memoria que una muestra de estudiantes universitarios (con una edad media de 19).

Difícilmente una predicción que requiera conocimientos de diseño de investigación y mucho menos un título avanzado, ¿verdad?

Pero la conclusión fascinante -por no hablar de la importancia práctica- que ofrece este mismo estudio es que la diferencia de edad esperada sólo surgió entre la mitad de los participantes.

¿Qué tenía de especial el 50 por ciento de los encuestados de la investigación que no mostraban una diferencia de edad? ¿Eran adultos mayores especialmente activos o inteligentes? ¿Habían tomado algún tipo de suplemento de hierbas para mejorar la memoria?

No y no - no eran diferentes en cuanto a características personales o experiencias pasadas que los que sí mostraron un deterioro de la memoria.

Lo que sí era diferente eran simplemente las circunstancias en las que los dos grupos de participantes completaron una prueba de memoria.

La tarea en sí era la misma para todos: tanto a los adultos más jóvenes como a los mayores se les dio una serie de listas de palabras para que las evaluaran, encargándoles que calificaran lo agradable o desagradable que era cada palabra.

Cada lista incluía 15 palabras relacionadas semánticamente con un concepto objetivo concreto que no formaba parte de la lista.

Así, una lista incluía elementos como hilo, coser, pinchar, pajar e inyección, todas ellas palabras relacionadas con el concepto objetivo de aguja. Pero la aguja en sí NO estaba en la lista de palabras.

Después de trabajar con estas listas, los encuestados pasaban unos minutos con una tarea de relleno de rompecabezas Sudoku. Entonces, y sólo entonces, las circunstancias en las que se encontraban nuestros dos grupos de participantes divergían.

En este punto, un grupo de encuestados -llamémosle Grupo A- fue informado de que el estudio trataba realmente de la memoria y no de sus evaluaciones sobre lo agradable de las palabras.

A continuación, se pidió al grupo A (compuesto por un 50% de adultos mayores y un 50% de adultos jóvenes) que leyera un párrafo en el que se describían los resultados de investigaciones anteriores sobre el deterioro de la memoria relacionado con la edad.

Con esto como introducción, los participantes recibieron una prueba de reconocimiento en la que tenían que revisar una serie de palabras para determinar cuáles habían visto en las listas anteriores y cuáles no.

¿Qué tal les fue a los adultos mayores y menores del grupo A en esta prueba? Como era de esperar, la memoria de los adultos mayores fue menos precisa.

En concreto, eran más propensos que sus compañeros más jóvenes a recordar incorrectamente que las palabras objetivo meramente aludidas, como aguja, habían formado parte de las listas de palabras originales.

Pero este efecto de la edad desapareció en el Grupo B. Estos encuestados -de nuevo, 50 por ciento de adultos mayores y 50 por ciento de adultos jóvenes- leyeron y evaluaron las mismas listas de palabras.

A ellos también se les dio un rompecabezas de Sudoku durante 5 minutos. Pero se les dio un contexto muy diferente para la prueba de memoria que siguió: No se les dijo que era una prueba de memoria.

En cambio, al grupo B se le indicó que el estudio versaba sobre el procesamiento del lenguaje y la capacidad verbal (y, en consecuencia, se les dio un párrafo para que leyeran sobre investigaciones anteriores relacionadas con el lenguaje).

Cuando se les pidió que completaran la misma prueba de reconocimiento que hizo el Grupo A, los recuerdos de los participantes más mayores y más jóvenes eran ahora indistinguibles.

En otras palabras, armados con una mentalidad diferente, centrada en un ámbito en el que los estereotipos negativos sobre los adultos mayores no son omnipresentes, los resultados fueron dramáticamente diferentes.

Los participantes de más edad del grupo B no mostraron ningún signo de la mayor tasa de falsos positivos observada en el grupo A.

El contexto importa. Cómo se enmarca una situación... nuestras expectativas de lo que va a suceder... son cualquier cosa menos consideraciones triviales a la hora de predecir cómo vamos a pensar, sentir o comportarnos.

Vale, la moraleja de este estudio sobre la memoria no es tan dramática como que el envejecimiento está en la cabeza. Pero los datos son un argumento convincente de que lo que ocurre en la cabeza determina el impacto del envejecimiento.

Nuestros estereotipos sobre lo que significa envejecer contribuyen a nuestras experiencias reales de envejecimiento.

Y, en general, este estudio también nos recuerda, una vez más, que no sabemos todo lo que hay que saber sobre la naturaleza humana.

Que muchas de las supuestas obviedades que asumimos sobre el funcionamiento de la mente sólo son correctas a medias (o, en algunos casos, incluso menos).

Que buscar conclusiones de investigación esclarecedoras en psicología es mucho más fácil que encontrar una aguja en un pajar, incluso cuando la aguja no es sólo un producto insinuado de la falsa memoria de otra persona.

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra Limit stop. A cerrar y recoger los bártulos. Resumen y cierre.



Prescindir del contexto simplifica, y por tanto populariza y hace más accesible la venta.

 DAVE SNOWDEN @snowded

Why is it that pop psychologists always peddle context free solutions in a context specific world?

No soy el único que piensa que entrar en determinados procesos sin gestionar el contexto es garantía de castañazo.

 DAVE SNOWDEN @snowded

If you implement a process without first putting some effort into understanding context then its very dangerous to do anything.

Rumelt también deja claro que la estrategia es contextual y que el "colour by numbers" y el "one size fits all" son quimeras.

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "Good Strategy/Bad Strategy", Richard Rumelt explica qué es una buena estrategia y qué no lo es. Os resumo los 7 conceptos que me han parecido más interesantes. Hilo .

En este hilo hablé de como nos vuelve locos la simplificación interesada:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Nos vuelve locos el one size fits all, el 3 en 1, la tarifa plana. Nos enamora esa simplicidad abstracta que nos sugiere gente como Marie Kondo.

En general, nos quejamos de que muchas veces las ciencias sociales intentan sonar "cientifikas" e incluyen fórmulas matemáticas "serias" que suelen resultar triviales y que no representan la realidad.

Y al mismo tiempo nos quejamos de que los físicos abusan de la vaca esférica o de que quieren impresionarnos con trivialidades:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cortesía de @rsbutragueno, un recordatorio sobre la diferencia entre complejidad y complejidad innecesaria:

El modelado contextual es una de las disciplinas más complejas que existen. El punto es que nos queremos ahorrar la complejidad siempre que podemos. Y en los tiempos de máxima incertidumbre en que vivimos, eso es como querer vivir sin aire. #finhilo



P.D.I: La página web de Sommers es ésta:

<https://samsommers.com/>

P.D. II: Hablé en su momento de la complejidad innecesaria:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pero tú estás hablando de otra cosa, que es la complejidad innecesaria. Escribí sobre el tema aquí:

P.D. III: Este libro me cayó muy mal porque fracasa en cosas de primero de Personotecnica, pero que podemos esperar de nerds intentando entender como funciona el contexto en dispositivos hiperpersonales? <https://goodreads.com/book/show/18528692-age-of-context...>

Final de la turra: Emoción en el CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados

Categorías: Personotecnica, Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo, Factor x

Fecha: 7/5/2021

En el hilo turras de hoy, y tal como comenté, vamos a hablar de Black and White Thinking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Toda esta turra condescendiente y paternalista (chupito!) es un spoiler descarado del hilo turras de mañana: Hablaré sobre black and white thinking.

Disclaimer: hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados, así que vamos a un puto campo de minas Claymore. El que ignore mi relación de amor/odio con ella que repase este hilo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En nuestro hilo turras de hoy, vamos a contestar esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/UbaldoHervas/status/132860766909204s=20...>

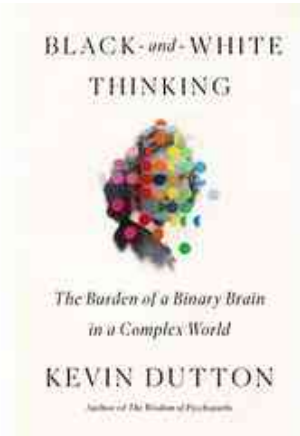
El black and white thinking viene a ser, simplificando mucho, una mirada a la realidad en términos de buenos y malos, blanco y negro, extremos, sin matices ni manera de conciliar las dualidades ni las dicotomías en algo cohesivo. Objetivismo no ideológico, sino psicológico.



Como os podéis imaginar, para un fan del bothism, los matices, el nuance y la complejidad como yo, es pura belladona destilada. Para más detalles, aquí: [https://en.wikipedia.org/wiki/Splitting_\(psychology\)...](https://en.wikipedia.org/wiki/Splitting_(psychology)...)

Mi interés en el tema, ya potente per se, se ha intensificado últimamente: Desde el mero hecho de vivir la situación que vivimos actualmente a la lectura de dos libros concretos, uno que entra directo con el tema y otro de manera periférica:

Black and white thinking de Kevin Dutton:



Black-And-White Thinking: The Burden of a Binary Brain in a Complex World

goodreads

The righteous mind de Jonathan Haidt:



The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion

goodreads

Vamos con el primero: A la pregunta ¿Por qué pensamos en términos binarios como "nosotros contra ellos"? Dutton encuentra la respuesta en la forma en que nuestros cerebros han evolucionado -y no han evolucionado- a lo largo del tiempo.

Dutton afirma que hace millones de años, la respuesta de fight-or-flight (lucha o huye) surgió en respuesta a las amenazas percibidas, y aunque el mundo se ha vuelto infinitamente más complejo, todavía estamos "programados para pensar en blanco y negro".

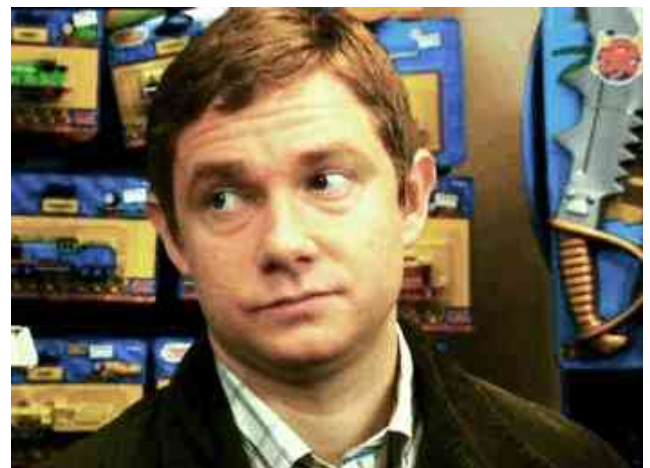
Para navegar por la vida, dividimos mentalmente nuestras experiencias en categorías manejables, dotándolas de prácticos "marcos". Semejantes en cierta manera a los marcos de Lakoff, por ejemplo.

Dutton sostiene que algunos "supermarcos" cognitivos son especialmente importantes. Junto con "fight-or-flight", incluyen "Us vs. Them" y "Right vs. Wrong".

Esta trinidad cognitiva, cree, ayuda a explicar una amplia gama de acontecimientos polarizantes. Por ejemplo, el Brexit, el trumpismo, el ascenso del grupo Estado Islámico...



Esos "supermarcos" también son la clave de la "supersuasión", o "la ciencia secreta de conseguir lo que uno quiere" de los demás.



Kevin Dutton es una persona muy interesante que habla sobre cosas que me vuelven mico: Psicópatas, persuasión... Es psicólogo, así que me tengo que tomar todo lo que dice "with a grain of salt", pero mantiene una línea constante de discusión sobre temas que me interesan.

El problema fundamental de Dutton es que a pesar de que es un profesional de la materia (20 años enseñando en Oxford y Cambridge), tiene lo que yo llamo el marco Gladwell de análisis, que hace muchas veces mejores bestsellers que tesis académicas.



Los detractores de Gladwell han alabado a menudo su forma de contar historias y su hábil manera de redactarlas, pero han criticado su tendencia a exagerar sus teorías y a hacer cherrypicking en sus estudios académicos.

No deja de ser contradictorio que alguien que pelea tanto por el detalle y el nuance empuje de manera tan clara una tesis determinada sin reservas. La tesis alrededor de la "supersuasión" y el propio nombre tienen un leve retroaroma a aceite de serpiente.



Haidt es otra cosa, a pesar de venir de un lugar parecido: Es psicólogo social, Factor X a tope.

Haidt hace otra pregunta potente: ¿Por qué nuestros líderes políticos no pueden trabajar juntos cuando se avecinan amenazas y se acumulan los problemas? ¿Por qué la gente asume tan fácilmente lo peor de los motivos de sus conciudadanos?

En su libro, Haidt explora los orígenes de nuestras divisiones y señala el camino hacia el entendimiento mutuo.

Habla de uno de los temas que más me obsesiona ultimamente, especialmente desde que soy presidente de @MensaEspana, la gestión de la convivencia entre frentes antagónicos.

Su punto de partida es la intuición moral, las percepciones casi instantáneas que todos tenemos sobre otras personas y las cosas que hacen.

Estas intuiciones se sienten como verdades evidentes, lo que nos hace estar justamente seguros de que los que ven las cosas de forma diferente están equivocados.



Haidt nos muestra cómo estas intuiciones difieren entre culturas, incluidas las culturas de la izquierda y la derecha políticas.

Combina los resultados de sus propias investigaciones con los de antropólogos, historiadores y otros psicólogos para trazar un mapa del ámbito moral.

A continuación, examina los orígenes de la moral, echando por tierra la opinión de que la evolución nos hizo criaturas fundamentalmente egoístas. Pero en lugar de argumentar que somos altruistas por naturaleza, hace una afirmación más sutil: que somos fundamentalmente grupales.

Es nuestro espíritu de grupo, explica, lo que nos lleva a nuestras mayores alegrías, nuestras divisiones religiosas y nuestras afiliaciones políticas.

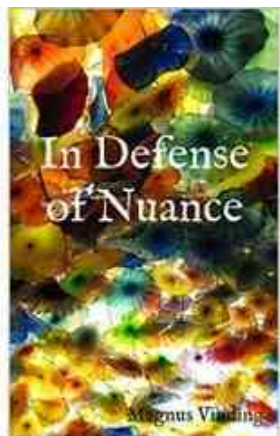


En un asombroso capítulo final sobre ideología y civismo, Haidt muestra en qué tiene razón cada bando y por qué necesitamos las ideas de liberales, conservadores y libertarios para prosperar como nación. Nos suena de algo??

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de #bothism al hilo de esta pregunta de #preguntaalrecu : <https://twitter.com/Recuenco/status/1364839499604312084> está cayendo. s=20... con dedicatoria para @alejandrowriter

Como no sería yo si no recomendase un libro que no conoce ni su puta madre pero que considero imprescindible, aquí lo tenéis:



In Defense of Nuance

goodreads

El libro se centra en el problema de la crisis de polarización y comunicación fallida en la que nos hallamos y se pregunta qué podemos hacer al respecto.

Este ensayo sostiene que parte de la solución puede ser que todos hagamos un esfuerzo deliberado por seguir ciertas virtudes que son bastante sencillas, aunque difíciles de practicar.

En pocas palabras, deberíamos esforzarnos por ser caritativos con nuestros adversarios y aspirar a tener perspectivas más matizadas y equilibradas. Esto no sólo es importante para abordar nuestra actual situación social, sino también para el esfuerzo de la razón en general.

Para adquirir una visión del mundo que refleje su verdadera complejidad, debemos aspirar a los matices, y la mejor manera de conseguirlo es comprometiéndose caritativamente con muchas perspectivas diferentes.

A continuación, el ensayo se centra en algunas cuestiones polémicas, como la discriminación por razón de sexo, la interseccionalidad, la corrección política, los estilos de relación y la política... auténticos campos de minas a día de hoy con la que



Fundamentalmente para señalar algunas formas en las que un mayor "nuance" podría ayudar a informar y hacer avanzar nuestros puntos de vista sobre estas cuestiones.

Es que no me lo puedo creer, otra vez el puto Turra Limit. No he podido hablar de Elon Musk, ni de los resultados de las elecciones del 4M (Casi mejor). En fin, oración, despedida y cierre:



Desconfía de los planteamientos maximalistas, de buenos y malos, de extremos, de enemigos irreconciliables, de obreros de derechas tontos, de rojos peligrosos comeniños. También ya que estamos, de equidistancia cómplice y Desmond Tutu en cuanto no te compra alguien el pescado.



En el fondo de mi corazón este tema me fascina por el mero hecho de que es mi batalla perpetua: La complejidad, los detalles, la síntesis en contra de la brocha gorda, el maniqueísmo, la polarización.



Empatiza. No de palo, tenemos ya demasiada empatía de porexpán y gente que quiere nuestro bien pero que ese bien que te conviene ya lo conoce el y no te pregunta. No me quiero repetir, ya lo dije aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En tiempos de CPS, de orquestación de talento, y en tiempos de intentar combatir la polarización creciente, pensar de entrada que con quien estás hablando no es gilipollas (@ddamasd dixit) por más que no coincidas, me parece una sana aproximación estratégica. Y vital.

@ScottAdamsSays decía que los únicos negocios en los que ha tenido éxito son aquellos en los que clavó la psicología subyacente. Interésate en la psicología, en el Factor X. Puede no ser una ciencia infalible y tener su ración de quacks, pero ignorarla es hostia segura. #finhilo



Final de la turra: Black and White Thinking. Hoy hablamos fundamentalmente de psicología y derivados

[Ver en El Turrero Post](#)

De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo

Categorías: *Personotecnia, Resolución de problemas complejos, Trabajo en equipo*

Fecha: 27/12/2020

En el hilo turras del sábado, vamos a reflexionar sobre este tema que llegó a #preguntaalreco y de paso copio a @TITONET que fue el que lo trajo a la mesa. Vamos allá.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto voy a hablar en un próximo #preguntaalreco. De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo.
<https://twitter.com/TITONET/status/1343109123878088705...>

Antes de empezar, indicaré que @profgalloway es uno de mis ídolos intelectuales, pero es obvio que no le compro todo el pescado. Esta en general es una sana práctica que os recomiendo encarecidamente, y que sugiero que empecéis por mi mismo.

Para empezar, efectivamente, "follow your passion" es muy mal consejo. Y efectivamente, como dice Galloway en "The four" - La narrativa de la que te rodeas y donde has hecho tu dinero en realidad suele divergir de maneras dramáticas.

Los Grimaldi fueron básicamente piratas del Mediterráneo, sobre como hicieron algunos banqueros patrios su dinero hay interesantes libros al respecto y hay casas de lenocinio detrás del dinero hecho por varios miembros relevantes de la sociedad Española.



Hay gente que sencillamente, ha tenido la suerte de hacer dinero con su pasión por circunstancias de la vida, pero que sabes que terminarán siempre arruinados por su penosa gestión económica.



Eddie Van Halen era uno de ellos, y lo he elegido entre las muchas opciones que hay de hablar sobre rockstars arruinados, porque muy cerquita de el, tiene exactamente un ejemplo de todo lo contrario: Sammy Hagar.



Hagar es una persona que en términos de talento musical no le llegaba a Eddie al tobillo, pero es multimillonario. Sabíais por ejemplo que su dinero viene del tequila?



Aquí tenéis su net worth, que es de alrededor de unos 150 M\$, reflejando que en la transacción de vender Cabo Wabo a Campari el solito se embuchó 95 M\$

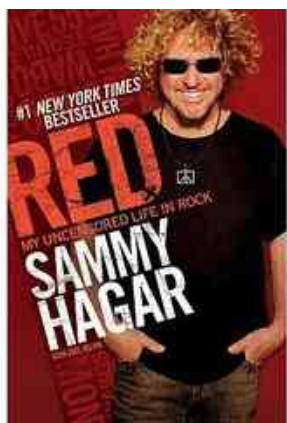


<https://www.celebritynetworth.com/riches-celebrities/rock-stars/sammy-hagar-net-worth/>

A Sammy Hagar le gusta el rock? Más que comer con los dedos. Canta bien? Muy dignamente, sin ser Dio. Toca bien la guitarra? No es Eddie, pero muy profesionalmente. Ha vivido la vida del rockstar? A tope. Ha bebido, esnifado y fornicado lo que trescientas vidas mortales.



Todo esto está recogido en su apabullante autobiografía "Red" que os recomiendo leer tanto como cualquiera de los libros de listón que siempre recomiendo.



Red: My Uncensored Life in Rock

goodreads

He escogido a Sammy Hagar en lugar de otro ejemplo clásico de "rockero rico - rockero pobre" como podía ser Gene Simmons - Ace Frehley por una sencilla razón: Por el camino, Sammy Hagar se ha hecho querer por todo el mundo, mientras que Gene Simmons no tiene un puto amigo.

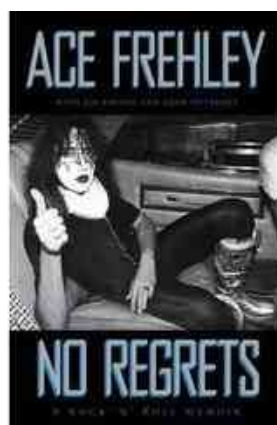


De acuerdo, Gene ha hecho más dinero que Sammy, pero mientras que nadie duda del pedigree rockero de Hagar, todo el mundo sabe que Simmons entraría a grabar un disco con la gente de Cantajuegos sin problema si olera dinero.



<https://www.celebritynetworth.com/riches-celebrities/rock-stars/gene-simmons-net-worth/>

Es la caricatura del judío avaricioso. Si os leéis la autobiografía de Ace Frehley, "No Regrets", os daréis cuenta de que a pesar de que obviamente hay bad blood entre ellos y no puedes aceptar todo lo que dice tal cual, Simmons es una persona sin amigos.



No Regrets: A Rock 'n' Roll Memoir

goodreads

Vamos a dejar el hard rock a mi pesar, pero supongo que tendré seguidores de Chenoa y no les quiero alienar. Otro ejemplo de que si no gestionas bien da igual el dinero que ganes: Coppola.



<https://www.jotdown.es/2021/01/recaudamos-cien-millones-para-francis-ford-coppola/>

Vale. Bien, la idea fundamental subyacente de lo que planteo, es que algunas personas hacen dinero con su pasión independientemente de su talento financiero porque se dan las circunstancias, pero que la mayoría de ellos se despiden del mismo en el largo plazo.



Hay un refrán al respecto en inglés que es maravilloso: "A fool and his money are soon parted". Ya sé que esto que digo es muy poco Piketty, pero las fábulas para adultos se las dejo a @RamonNogueras que todavía está en la edad.



Bien, entonces, vamos a intentar seguir con el razonamiento de @profgalloway : "Do your passions on weekends. Be a DJ" es una frase imprecisa e innecesariamente cruel.

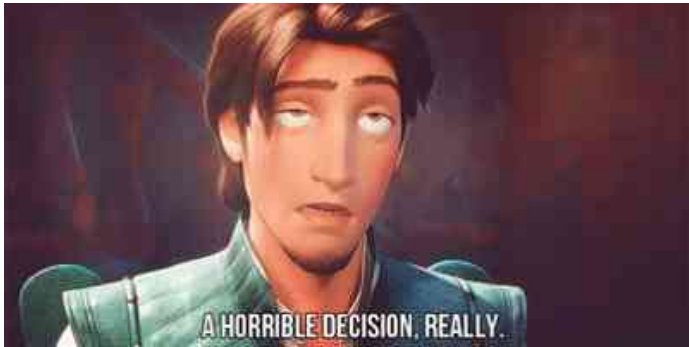


Es bastante más preciso "Evalúa de manera realista las probabilidades de hacer dinero con tu pasión y hazle un hueco en tu vida de manera acorde" - Y ojo, que estoy aquí hablando de dinero on the long run.



Yo tenía tres pasiones cuando tenía 18 años: Tocar la guitarra, jugar al baloncesto y los ordenadores. Rápidamente quedó claro cuales quedaban relegadas al fin de semana y cuales iban a recibir inversión por mi parte. Ninguna de esas pasiones incluía el #CPS o la #personotecnia.

Cuando con 28/29 años yo ya era CTO, me embaulaba 70-80K , tenia experiencia como CTO en Internet (en 1999) y apareció la #personotecnia en mi vida, no fue un amor correspondido a primera vista, ni posiblemente fue lo que hubiera escogido en términos financieros a corto plazo.



Pero evidentemente, pensé en long term. Esto va a ser muy grande. No sé cuando explotará, pero quiero estar allí posicionado como alguien que sabe del tema cuando ocurra. Y ahora no es ni siquiera un miniblip en el radar. Invisible.



Financieramente, y a pesar de rachas mejores y peores, es obvio que hubiera ganado mucho más dinero si hubiera ido de posición en posición de CTO. Pero claro, el problema es que cuando ya has visto la C en el logo de Carrefour ya no la puedes dejar de ver.



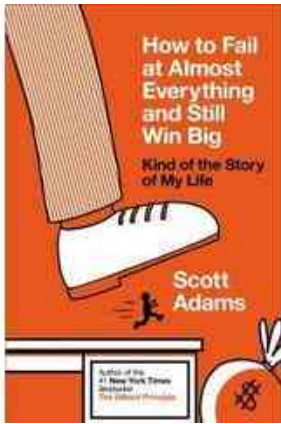
Lo mismo ocurrió con el CPS - Hay que localizar las tendencias antes de que ocurran, trazar una estrategia y evaluar que es lo que quieres hacer en términos económicos y con las oportunidades que te surjan por el camino.



Tanto con el #CPS como con la #personotecnia encontré enormes huecos intelectuales en lo que había disponible y me puse a rellenarlos. Entre libros, conferencias, presentaciones, cursos... he generado cantidades ingentes de contenido y nuevas aproximaciones.



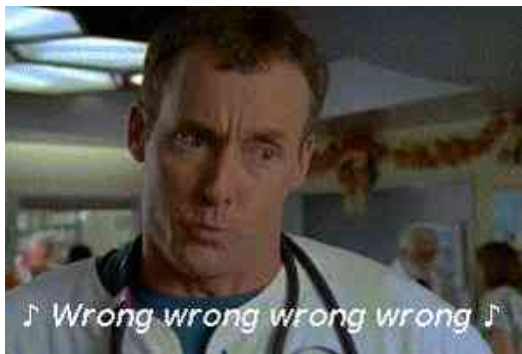
Y por el camino, seguí casi el pie de la letra las recomendaciones de uno de mis libros preferidos: Ten un método más que un objetivo, aprovecha las oportunidades, intenta cuidarte por el camino.



How to Fail at Almost Everything and Still Win Big: Kind of the Story of My Life

goodreads

Una pasión que no cumpla estas tres premisas, terminará por llevarte a una situación complicada. Si nos empeñamos en intentar triunfar en algo que tiene muy pocas posibilidades, no somos inteligentes en nuestra gestión financiera, o nos quemamos por el camino, we are wrong.

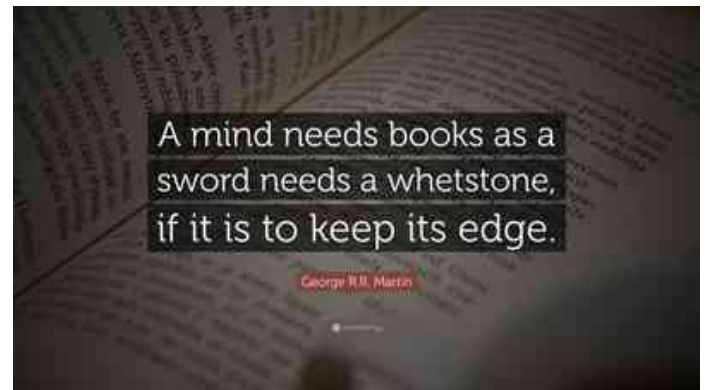


Cuanto más improbable sean las posibilidades de triunfar de tu pasión, más carne tienes que poner en el asador. Es un poco como el poker. Es un juego de disciplina: Tira muchas veces las cartas y cuando te entren buenas, apuesta fuerte. Es más Excel y probabilidades que instinto.



Aquí tenéis a uno de los componentes de una de mis bandas favoritas de siempre, Niágara, explicando una sucesión de errores por jugar tibio en una pasión con bajísimas probabilidades de triunfar. <http://eltablerodeajedrez2000.blogspot.com/2018/06/entmanolo-arias-monterrey.html...>

No he leído ni por supuesto, visto, nada de Juego de Tronos, pero esta es una de mis frases favoritas de la historia.



Volviendo a Niágara, estaban en el momento correcto (Para ser Rockstar solo podías estar entre los '70 - '00), tenían la capacitación, estaban en el país incorrecto y todas esas circunstancias deberían haberles trazado una estrategia concreta que no siguieron.



Estoy de acuerdo que hindsight is a bitch. Pero es que estoy seguro que no hubo un assesment real de el escenario ni de la estrategia a trazar. Como siempre, volvemos al mismo punto. #strategy



Pero mucho ojo. Cogiendo el ejemplo del @profgalloway , leyendo tax law puedes hacer mucho dinero o puedes en realidad terminar como Wilbur Mills:



Wilbur Mills

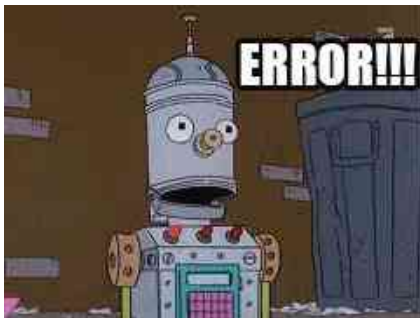
Wilbur Daigh Mills (May 24, 1909 – May 2, 1992) was an American Democratic politician who represented Arkansas's 2nd congressional district in the United States House of Representatives from 1939 until his retirement in 1977. As chairman of the House Ways and Means Committee from 1958 to 1974, he was often called "the most powerful man in Washington". Born in Kensett, Arkansas, Mills pursued a legal career and helped run his father's bank after three years at Harvard Law School, when he returned to Kensett he also assisted his father at the AP Mills General Store, as he had done for many years. In fact, he began doing the store inventory at about 10 years of age. He served as the youngest ever county judge of White County, Arkansas, then won election to the United States House of Representatives in 1938, the youngest elected from Arkansas. As the youngest chairman of the Ways and Means Committee, Mills was the Congressional architect in establishing Medicare. He was also the architect of the Tax Reform Act of 1969, lowering rates on poor and raising rates on rich, and creating the alternative minimum tax and a strong advocate for infrastructure projects, especially the interstate highway system.

wikipedia

El señor Mills, que precisamente leía libros de Tax Law para entretenerse, terminó en un escándalo muy feo con una prostituta llamada Fanne Foxe, y en Alcohólicos Anónimos.

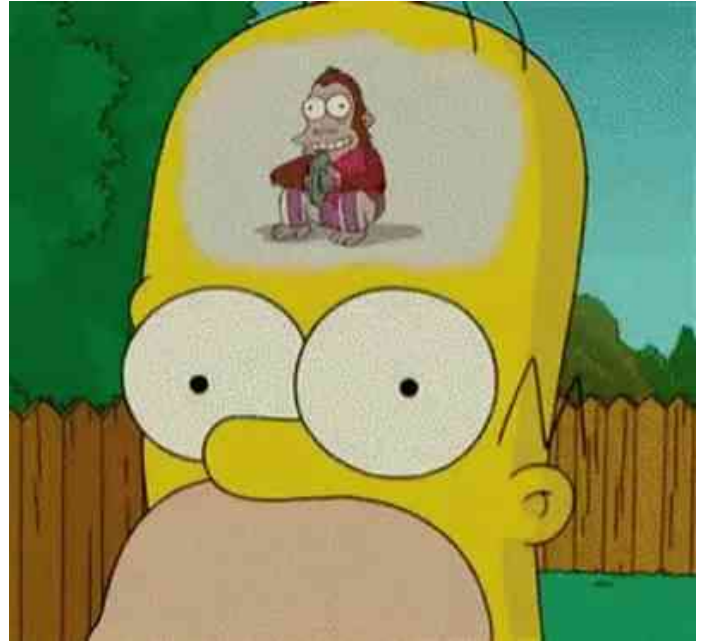


Una concepción puramente utilitarista de la vida, te puede llevar a darte cuenta de que no sirves para candidato a la presidencia porque eres un coñazo, y a arruinar tu vida porque te das cuenta a los cincuenta de que tu vida ha sido un error de la hostia.



Luego vienen los divorcios, el dejarte coleta y comprarte una Harley, fugarte con la secretaria tetona treinta años más joven y en realidad, morirte preguntándote donde te equivocaste. Y la respuesta no es un momento puntual.

Es simplemente, que tomaste una decisión utilitarista de joven presionado por tus padres o por tu entorno, y luego intentaste a destiempo intentar recuperar el tiempo perdido. Todo mal, todo sin estrategia.



Así que voy a hacer recolección, que ya nos estamos acercando al turra limit, aunque obviamente podría estar hablando de esto un mes.



Una pasión, por definición, es un componente emocional. Ya hablamos en su momento de la emoción en el CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y a pesar de que la actualidad no hace más que gritarme que la atienda, voy a ejercer de CPSer y voy a hablar de otra cosa. De la gestión de la emoción en el CPS. #dentrohilo

Pero irte a un extremo utilitarista tampoco es la solución, porque hay muchas probabilidades de que termines frustrado, puteado, y acordándote en tu lecho de muerte de las malas decisiones tomadas.



Así que nuestro objetivo es la trilogía Hagar: Escoge algo que te divierta y que puedas hacer razonablemente bien, traza una estrategia al respecto, y aprovecha las oportunidades de desviarte por el camino que te aparezcan.



Se honesto con tu estrategia y no tengas problemas de sacrificar dinero a corto por dinero a largo, pero se consciente del precio que vas a pagar por ello y evalúa si vas realmente a ser capaz de pagarlo. Si ves que no puedes, drop it sin remordimientos.



Y finalmente, reevalúa tus pasiones. Una vez examinadas mis pasiones en detalle, aparecen detalles nuevos. Lo mío siempre ha sido trabajar en cosas que van a cambiar el mundo estando en punta de lanza. En su momento fueron los ordenadores. Ahora son otras cosas.



Siéntate contigo mismo y como mucho con un mentor en que confíes y que no tenga inversión en tu decisión y traza un plan. Estrategia, estrategia, estrategia. #finhilo



Final de la turra: De la confusión interesada entre pasión, capacitación, lo que es capitalizable a corto y lo que es capitalizable a largo

[Ver en El Turrero Post](#)

Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS)

Categorías: Resolución de problemas complejos, Personotecnia

Fecha: 24/10/2020

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: “Pregúntale al Recu”

La inspiración es clara: Marilyn Vos Savant (Legendaria miembro de @MensaInternatl) tenía una sección que se llamaba “Ask Marilyn” en la revista Parade.

Marilyn vos Savant

Marilyn vos Savant (pronunciación en inglés: /mæ.ɪlɪn vos səˈvɑnt/; San Luis, Misuri, 11 de agosto de 1946) es una columnista, escritora, conferenciante, matemática, literata y novelista estadounidense que pasó a ser una celebridad mundial tras ser catalogada en el Libro Guinness de los Récords como la persona con el coeficiente intelectual más alto del mundo. Desde 1986 escribe Pregunta a Marilyn (Ask Marilyn), una columna dominical en la revista Parade donde responde a preguntas de los lectores acerca de varios temas.

wikipedia

Así que salvando las infinitas distancias entre ella y yo, voy a intentar resolver cuestiones que me plantee la gente, con dos caveats: sobre las cosas que no tenga expertise no voy a opinar, y sobre cosas que piense que hay gente más competente, redirigiré.

Será una especie de “Ask Marilyn” de los chinos, pero me gustaría probar la experiencia. Y creo que sería más útil para la gente y a mí me lanzaría a territorios un poco más incómodos.

Por no mencionar que considero que en @MensaEspana Hay un talento excepcional y adonde no llego yo, seguro que puede llegar algún miembro.

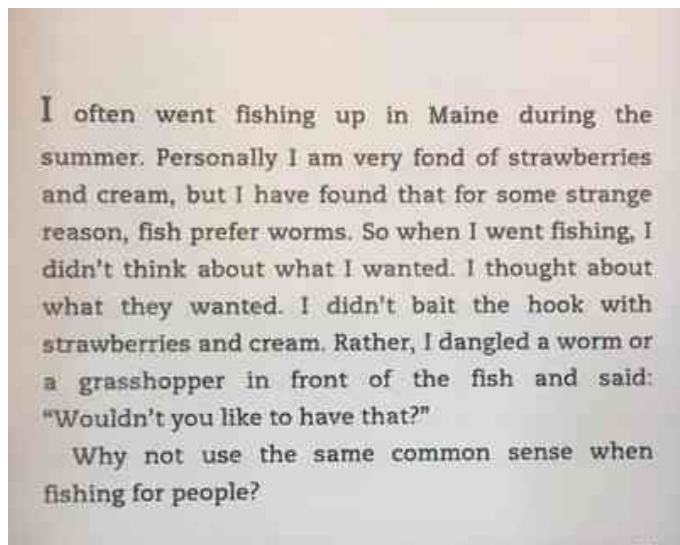
Así que vamos con la pregunta de hoy, que es ésta:

 Alberto Arenal @albarenal

Hay muchas cosas de más que no tengo ni idea en ese ámbito, por ejemplo cualquier cosa relacionada con la industria de los instrumentos estoy totalmente out Me ha picado lo de que van 20 años tarde, habría espacio para un disruptor? Muchas gracias!

Echad un vistazo al hilo completo para tener un poco más de contexto.

El principio que sostiene toda la #personotecnia es tan viejo como ésta frase de Dale Carnegie de 1936, que me mandó @elazcanor en su día.



Cuando le digo a @albarenal que la iniciativa de Fender lleva veinte años de retraso, es por una serie de factores simultáneos.

El primero y principal, es que hace 20 años la manera de enfocar la personalización en el mundo empresarial tomó un desvío hacia el lado oscuro y ahí sigue.

No solamente entramos en un territorio invasivo y casi delincuencia, es que arrancamos de raíz la posibilidad de ser relevantes de verdad. Y nos cargamos la principal premisa de Internet: que la gente iba tener lo que quisiera, por donde quisiera, cuando quisiera.

Toda esta historia, en detalle, la recojo en este artículo mío en el que os recomiendo que echéis un vistazo para entender cómo hemos llegado a donde estamos.



Wasted years: How personalization lost 20+ years heading into the wrong direction

'People keep telling me they know me. I'm afraid no one does.

linkedin

Otro factor a tener en cuenta, y particular entre los fabricantes de instrumentos es que el mundo custom era la manera de meterle el arpón a un cliente en un negocio con unos márgenes muy complicados.
<http://fendercustomshop.com>

No voy a entrar en detalles, porque no es el objetivo del hilo, pero la mayor parte de los grandes fabricantes de instrumentos han pasado por momentos complicados.



<https://eu.usatoday.com/story/money/guitar-chapter-11-bankruptcy/567821002/>

Siempre ha habido demanda de customización de los instrumentos porque pocas cosas hay más personales, los que toquéis la guitarra lo sabréis, que tu instrumento. Y cuando una cosa es personal y proyecta parte de tu identidad al exterior, el dinero no es una prioridad.

Como muestra un botón, os presento a Daphne, hecha custom de la cabeza a los pies y la última guitarra de la que el difunto Ed Roman cogió las especificaciones himself.



Roman era uno de los fabricantes custom (y genéricos) más legendarios del negocio y le ha hecho sus guitarras a un montón de guitarristas profesionales. Para los viciosos podéis pasaros por aquí: <http://romanguitars.com>

Naturalmente, una guitarra custom de estas características cuesta tres o cuatro veces lo que es un modelo de serie. Y no es el único campo donde ocurre esto, cualquiera con suficiente dinero se puede hacer un Ferrari a su gusto.

Pues bien, la #personotecnia nace para combatir precisamente éste tema. Como puedes realizar propuestas individualizadas a escala y sin que solo esté al acceso de las élites económicas??

Porque las élites económicas son pocas y no generan negocio para todo el mundo. Los grandes modistos de mediados de los 60 tuvieron que arrojarse al Pret-á-porter porque vestir a 10 o 12 marcas no les daba para mantenerse.



<https://www.vogue.es/moda/modapedia/marcas/yves-saint-laurent/159>

El negocio real siempre ha estado en la democratización de lo aspiracional. Esto se aplica al coche, a la televisión, y en general al mundo del gran consumo. Cualquier cosa que os podáis imaginar de uso cotidiano, antes estaba solo al acceso de la élite económica.



Pero claro, una vez que has llegado al punto de que todos tienen el mismo coche, te intentas diferenciar de los demás porque es algo que llevamos en la sangre. Si compras en Zara, sueles intentar personalizarte en los complementos.

A la salida de la era de la producción en masa, se encuentra la era de la individualización. El deseo de sentirte único y diferente es uno de los motores que mueven el mundo.



Un ejemplo extremo de este asunto lo podéis ver en Fortnite: un juego multiplayer masivo que regala el juego (????) y que hace dinero con los Skins y las personalizaciones. Y mucho dinero.



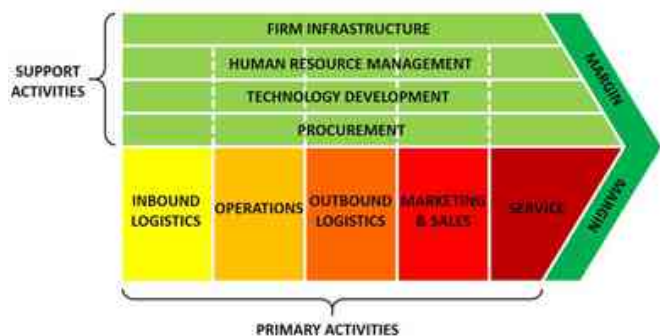
Entonces, volvamos a la raíz de la pregunta original: Si tienes un producto que es carne de #personotecnia, ¿qué es uno de los drivers más poderosos que hay en un mundo que converge hacia la individualización, cómo estás, como industria, siempre a la última pregunta??



Por la misma razón que la mayoría de las iniciativas D2C (Direct to consumer) fracasan: por el rewiring necesario.



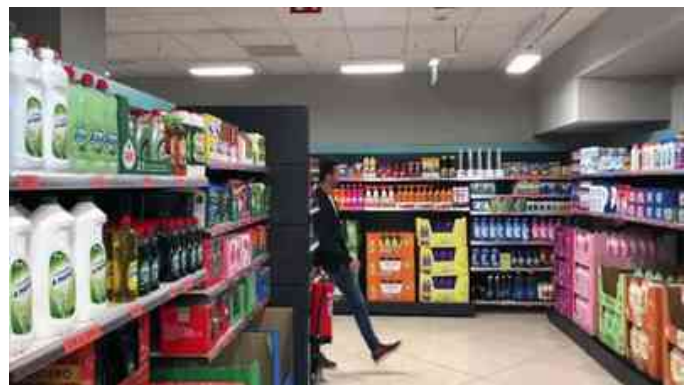
La #personotecnia es una disciplina horizontal que afecta a todo el ciclo de la cadena de valor de Porter. No es un tema de marketing, no es un tema de comercial, es un tema que toca a toda la compañía de arriba a abajo.



Por eso, cuando una compañía orientada históricamente a fabricar en masa y entregarle las llaves de la moto a su cadena de distribución, intenta abordar iniciativas D2C las cuadernas del barco crujen. No están hechos para ello.



Y paradójicamente, como la cadena de distribución tiene el contacto con el cliente, es capaz de moldear la narrativa. Así, por ejemplo, Mercadona ha convencido a su cliente final que puede sustituir al 50 % de la cesta de su compra por productos propios de calidad equivalente.



Nosotros desarrollamos una estrategia personotécnica diferencial para uno de los mayores proveedores retail del mundo que pasó todos los filtros de innovación y datos para encontrarnos al final con que la gente de las tiendas no querían tocar el cliente ni con un palo.

Y el canal está destrozando a todos: los hoteles están hartos de los tajos que le dan los grandes agregadores de viajes, las aseguradoras de los comparadores, los FMCG no veas hasta donde están de Mercadona, y así.



Pero claro, si tienes un cuerpo para sprintar, luego cuando tienes que correr 10 Km te revientas.



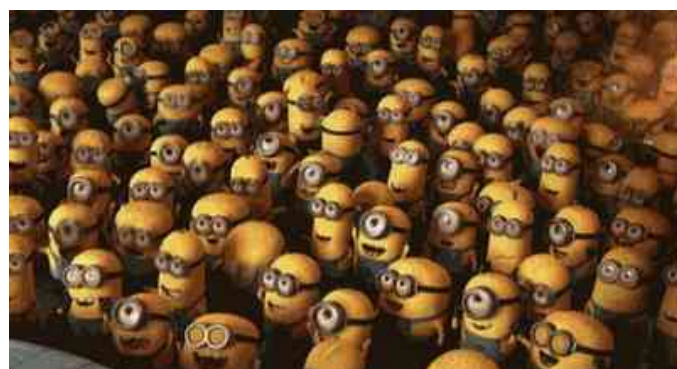
Entonces por cerrar, aunque podía estar hablando de esto una década.

La industria de los instrumentos musicales clásicos (Fender) está orientada a producir en serie, y nunca sido capaz de capitalizar la tendencia a la customización salvo para meter rejones mortales a sus clientes más adinerados. Que son pocos y tienen mejores opciones.

Esto no es exclusivo de ellos, sino que está ocurriendo a nivel global en la mayor parte de las industrias construidas alrededor de un producto. Y el problema es que es muy complicado transicionar porque son dos aproximaciones radicalmente distintas.

La mayor parte de los grandes fabricantes están intentando transicionar a estrategias D2C, pero para ello requieren de un agente que tenga una apertura conceptual completamente diferente. No es un tema de tecnología, no es un tema de consultoría de buzzword.

Sin ese replanteamiento estratégico, se convertirá en el enésimo proyecto de plataforma/consultora que no tiene resultados reales ni mueve la aguja. Y de esos, esta ya el mundo lleno.



Pero como he dicho en muchas ocasiones, en el mundo hay muy poca gente que realmente se tome en serio lo de perder peso, sin embargo está lleno de gente que toma pastillas. #finhilo

Coda: si quieres que te responda cualquier problema complicado en “pregúntale al Recu” solo tienes que hacerme llegar la pregunta por aquí y veremos a ver qué podemos hacer dentro de nuestras limitadas capacidades.

Final de la turra: Hablaremos de #personotecnica (clave en el CPS)

[Ver en El Turrero Post](#)

Lo que significa la Humanización a escala, particularmente en entornos educativos

Categorías: Personotecnia

Fecha: 2/7/2019

Bueno, pues al final tengo un segundo y puedo hacer lo que le prometí ayer a @velozeto: Hablar un poco de lo que significa la Humanización a escala, particularmente en entornos educativos. Dentro hilo.

Voy a dejar un poco al lado todo lo que tiene que ver con la importancia de la #personotecnia en entornos educativos, a pesar de que considero que es una palanca absoluta y venimos hablando de ello desde los tiempos con los STI (Sistemas Tutores Inteligentes) con @davidbuenov

Uno de los principales usos de la #personotecnia es la construcción de humanización a escala. De manera simplificada, piensa en la frutera de tu barrio: Sabe todo lo que necesita sobre tí y tu familia para servirte lo que necesitas, conoce que te gusta, que no te gusta...

Sabe a que eres alérgico, lo que le gusta a tus hijos y cuando estás en casa para llevártelo. ¿ Cual es su problema ? Que no tiene escala. Lo puede hacer a lo sumo con unos cuantos cientos de personas, en un radio de acción de un par de kilómetros.

Ha obtenido toda la información en interacciones satisfactorias, no ha husmeado en lo que no le importa, tu has llevado el control del flujo de información y la situación es satisfactoria por ambas partes. Bienvenido al principio de intercambio positivo de información.

No ha construido un HDM (El otro pilar de la #personotecnia) de manera consciente, pero si de manera informal. Sabe que datos son relevantes para ser relevantes, sabe que datos no lo son, siempre plantea escenarios win-win. S

Si queréis profundizar en el proceso, podéis leer aquí: [http://singulartargeting.com/porque-la-frutera-de-tu-barrio-hace-mejor-personalizacion-que-tu-multinacional/...](http://singulartargeting.com/porque-la-frutera-de-tu-barrio-hace-mejor-personalizacion-que-tu-multinacional/)

Entonces, todo el proceso de Humanización a escala es precisamente eso: Como trasladar la experiencia del frutero a gran escala? Como podemos replicar este procedimiento, que funciona maravillosamente, a gran escala?? Entra la #personotecnia.

Aquí escribimos otro post de como tu compañía puede hacer esto a gran escala: [http://singulartargeting.com/puede-mi-compania-tratar-a-cada-cliente-de-forma-personalizada/...](http://singulartargeting.com/puede-mi-compania-tratar-a-cada-cliente-de-forma-personalizada/) Básicamente, entender que no es a través de ninguno de los totems actuales: Esnifado de información, Big Data, AI y en general, tecnología. Es pura #estrategia y #personotecnia .

Y no deja de ser un poco desesperanzador, que 15 años después de que publicáramos Personalización (2004) todavía tengamos que ver cosas como las recientemente lanzadas por IBM o Amazon, que van por el ángulo completamente equivocado:

Javier G. Recuenco's Post

If I am a bit dismissive about recent personalization efforts coming from Amazon and IBM it's because they are missing completely the point. To really show...

linkedin

Así que espero haber arrojado un poco de luz sobre este tema en general, y en concreto haber satisfecho la curiosidad de @velozeto. Este es un mundo fascinante y encuentro frustrante que sigamos con esnifeos sin entender como funciona esto de verdad. Fin de hilo.

Final de la turra: Lo que significa la Humanización a escala, particularmente en entornos educativos

[Ver en El Turrero Post](#)

Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013

Categorías: *Personotecnia, Marketing*

Fecha: 21/3/2018

2018 - Hablando de Cambridge Analytica y como los claims de Facebook de que puede realmente influenciar a la gente son puro fluff - Un predecesor del hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Megahilo sobre Facebook, Cambridge Analytics y toda la película. Va a ser largo y detallado, y estoy trabajando, así que tardaré y será asíncrono. Gracias a @Alex_Ferrero por el empujón.

Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013, y de la gilipollez monstruosa que resultaba la propuesta de Facebook:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El tema es tan ridículo que me creé un teorema específico, mitad de cachondeo, sobre el tema. Lo llamé la Conjetura Recuenco-Wilkins. Y para el que le parezca largo de leer el resumen es: Con un seis y un cuatro, no hago tu retrato.

Hablaba en su momento de la historia de Hillary Clinton y de como se puso en manos de otros vendedores de crecepelo clásico y su éxito rotundo a la hora de entender el zeitgeist actual:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De hecho, Hillary se gastó tres veces más que Trump en Marketing. Solo que lo hizo de la mano de un gato muerto, la industria tradicional de los medios y los medios viejunos de generar demanda:

Aquí, dejando claro lo obvio. Toda esta gente preda en la gente que cree en narrativas mágicas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Puede Cambridge Analytics hacer que millones de personas voten a Trump? No. Facebook no les permite conocer lo suficiente como para poder manipular a esa escala. Sin embargo es un relato que nos resuena y que nos llena huecos argumentales y narrativas ideológicas.

Otro artículo comentando en detalle por qué los Facebook Ads no son realmente personalizados:



Why Facebook Ads are not really personalized: Crossing the Creepy Valley

Again, it's all Gonzalo Martin's fault. I was trying to survive to my holidays, which is no easy feat for a acknowledged workaholic.

linkedin

Facebook lleva bastante tiempo entre nosotros, lo que le ha permitido tener una de las páginas más nutridas en la Wikipedia en términos de escándalos de todos los colores: https://en.wikipedia.org/wiki/Criticism_of_Facebook...

Puede usted verificar aquí si su cuenta es una de las 500 millones de cuentas comprometidas, con fuga de todos los datos: <https://cnn.com/2021/04/04/tech/facebook-user-info-leaked/index.html...>

Ojo, todo esto mientras la acción está en máximos históricos, porque Wall Street siempre le ha pillado el pulso al Zeitgeist y por eso nunca hay cracks "que nadie pudo ver": <https://finance.yahoo.com/news/facebook-hits-record-growth-optimism-141140624.html...>

Pero claro, como ya os he dicho en multitud de ocasiones, yo me dedico a leer las señales. Y todas apuntan en la misma dirección. Un choque frontal a toda velocidad con el Zeitgeist.



Por el amor de Freya, otra puñetera vez el turra limit. Y mira que me mola golpear el saco. Pero toca recoger velas.



Facebook ha sido el poster boy de toda una serie de prácticas lamentables que lo convirtieron en un momento dado en la niña bonita de las compañías tech y ahora es un saco de golpes judiciales y reputacionales.



Dichas prácticas ahora mismo son un bloque de cemento atado a sus pies y que le tiene día si y día también entre demanda y demanda. Facebook es la metáfora perfecta sobre todo lo que ha estado mal en la industria publicitaria y la personalización durante décadas.



A todo ello, sus claims sobre eficiencias publicitarias y visionados son cuanto menos dudosos. La media de la industria ya lo es, pero ellos están cabeza y hombros en el ranking de hacerte levantar una ceja.



<https://ia.acs.org.au/article/2019/facebook-to-pay--60m-for-fake-video-stats.html>

Facebook fue el sitio donde los paladines del modelo publicitario periclitado pensaron que podían pivotar usando las metáforas de siempre (Audiencia, anuncios...) mientras sonaban modernos. El sueño de toda la cofradía de discípulos de Lampedusa. Todavía hay gente que pica.



Sus capacidades de segmentación son pura entelequia y sus mecanismos de identificación y captura de la información necesaria para segmentar de verdad son insuficientes, incompletos y en abierta violación de los principios más elementales de la personotecnia.



Su problema fundamental es que el zeitgeist le ha dejado atrás. El recorrido que le queda es cuesta abajo y golpeándose en las paredes de la montaña. No le echaré de menos. Encontraré a mis amigos en otra parte. #finhilo



P.D. (I): Otro día hablamos de Libra y su intento de asalto al mundo financiero??

Libra Shrugged: How Facebook's dream of controlling the world's money crashed and burned

goodreads

Final de la turra: Ya hablaba de la conjetura Recuenco Wilkins, que es del 2013

[Ver en El Turrero Post](#)

La gestión de la aporía como arte en el CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Otras turras del querer

Fecha: 7/12/2024

En el hilo turras de hoy, nos ponemos gafotas pedantes y vamos a gestionar un concepto que a mi me parece fascinante, que es la gestión de la aporía en el CPS.



La aporía es un concepto filosófico que se refiere a una situación de incertidumbre o paradoja en la que no se puede encontrar una solución clara o una respuesta definitiva.

Proviene del griego "ἀπορία" (aporia), que significa "sin camino" o "sin salida". En términos más amplios, una aporía es un problema o una cuestión que parece insoluble debido a la presencia de argumentos igualmente convincentes en ambos lados.

En la filosofía antigua, especialmente en los diálogos de Platón, las aporías se utilizan para mostrar las limitaciones del conocimiento humano y para estimular el pensamiento crítico y la reflexión.

Platón a menudo presenta aporías a través de su personaje Sócrates, quien plantea preguntas difíciles que llevan a sus interlocutores a un estado de confusión o duda, lo que se conoce como la "ironía socrática".

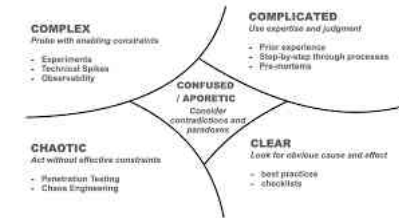
Recordemos que Sócrates, al igual que Diógenes y otros tantos, no dejó nada escrito de su puño y letra y todo lo que sabemos era por lo que dejaron escritos sus discípulos.

En la filosofía moderna y contemporánea, el concepto de aporía ha sido explorado por varios filósofos, incluyendo a Jacques Derrida, quien lo utiliza para cuestionar las estructuras de pensamiento y lenguaje, y para desafiar las certezas y las verdades absolutas.

La aporía es una herramienta filosófica que destaca la complejidad y la ambigüedad inherentes a muchas cuestiones humanas, y sirve como un recordatorio de que no siempre hay respuestas fáciles o claras.

Como profundo jeiter del uso que se ha hecho del posmodernismo que soy, y en particular mi odio africano a Derrida y los deconstructivistas, siempre vi a la aporía desde una cierta distancia reservada.

Para terminar reconciliándome con ella a través de Dave Snowden y su dominio del desorden aporético integrado en Cynefin.



El dominio del desorden aporético es particularmente interesante porque representa situaciones en las que no está claro en qué dominio se encuentra el problema.

En este contexto, la primera tarea es identificar en qué dominio se encuentra para aplicar el enfoque adecuado. El desorden aporético se refiere a la confusión y la falta de claridad sobre cuál de los otros dominios es relevante.

Es un estado en el que no se puede determinar fácilmente la relación entre causa y efecto, lo que dificulta la toma de decisiones.

Es un estado de incertidumbre y confusión que requiere un análisis cuidadoso para identificar el dominio adecuado y aplicar las estrategias correspondientes.

La aporía se utiliza para describir situaciones en las que el razonamiento lógico lleva a una contradicción o a un callejón sin salida.

Es una herramienta importante en la filosofía para cuestionar y examinar las bases de nuestras creencias y suposiciones.

Las aporías son comunes en los diálogos socráticos, donde Sócrates utilizaba preguntas para llevar a sus interlocutores a reconocer sus propias contradicciones y limitaciones en el conocimiento.

Zenón de Elea era conocido por sus paradojas, como la paradoja de Aquiles y la tortuga, que exploran la naturaleza del movimiento y el infinito.

Hemos mencionado a Sócrates, que utilizó la aporía en sus diálogos para exponer la ignorancia de sus interlocutores y fomentar el pensamiento crítico.

En sus diálogos, Platón presenta varias aporías para explorar conceptos filosóficos profundos.

En su "Metafísica", Aristóteles discute varias aporías relacionadas con el ser y la sustancia.

En la filosofía contemporánea, Derrida utilizó la aporía como parte de su método de deconstrucción para cuestionar las estructuras de pensamiento y lenguaje.

Vamos a pararnos un poco en Derrida, en parte porque trabajó muchísimo el concepto de la aporía, en parte como desagravio al mucho ascazo que me ha dado toda la vida como parte de las Lyotardettes.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 20
Me tocan los cojones los idealistas. Bien fuerte.

Con la suficiente distancia, me doy cuenta de que despertaba en mí una reacción por como influenciaba a gente que considero intelectualmente despreciable, y no necesariamente (o completamente) por su propia gravitas.

Un poco como cuando Pablo Iglesias le dio por Carl Schmitt o cuando los nazis utilizaron a Nietzsche, que ha sido uno de los filósofos más malentendidos de la historia.

Derrida abordó el concepto de aporía desde su enfoque deconstructivo. Para Derrida, la aporía no es simplemente una paradoja o un problema sin solución, sino una condición inherente al pensamiento y al lenguaje.

Derrida utilizó la aporía como una herramienta para deconstruir las estructuras de pensamiento tradicionales. La aporía revela las tensiones y contradicciones internas en conceptos que se consideran estables y coherentes.

En su obra "Force of Law: The Mystical Foundation of Authority", Derrida explora la aporía de la justicia. Argumenta que la verdadera justicia es incalculable y siempre está más allá de cualquier sistema legal o normativo.

La decisión justa, por lo tanto, siempre enfrenta una aporía, ya que debe tomar en cuenta lo incalculable.

Derrida también aplicó el concepto de aporía a la hospitalidad. En su obra "Of Hospitality", discute la aporía de la hospitalidad incondicional versus la hospitalidad condicional.

La verdadera hospitalidad, según Derrida, implica una apertura total al otro, lo cual es una aporía porque siempre hay límites y condiciones en la práctica real.

La aporía está estrechamente relacionada con la alteridad en el pensamiento de Derrida. La relación con el otro siempre implica una aporía, ya que el otro es simultáneamente conocido y desconocido, cercano y distante.

Derrida utilizó la aporía para desafiar las certezas y abrir nuevas posibilidades de pensamiento, subrayando la complejidad y la ambigüedad inherentes a la experiencia humana.

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit hits. Vamos a empaquetar y ponernos en marcha.



Hay una serie de conceptos que vienen a resignificar en general la conflictiva relación que tenemos con la realidad. La aporía es una de ellos.

Y como todas las herramientas, su resultado final depende de que en qué manos caiga.

Por ejemplo, la resignificación de los recuerdos a través del tiempo y la memoria tiene un planteamiento lírico bellissimo en Ronson, de César Sebastián.



El proceso de Sensemaking, como parte fundamental del CPS, se enfrenta entre otras muchas amenazas, a la descarnada crueldad de la aporía. Ese momento en el que todo no encaja perfectamente ni podemos obtener información suficiente de contraste.

Sin embargo, su compromiso con la hipótesis de actuación requiere de la concreción en lugar de la juguetona e infantil posición de la subjetividad perpetua, del constructo social y del campo de distorsión de la realidad.

El proceso de desambiguación de las aporías es una de las sutilezas más bellas del proceso CPS, y la constatación definitiva de que es otro arte completamente diferente a la consultoría.

La consultoría rellena con la gravilla de los lugares comunes o los heurísticos disponibles las grietas en el sensemaking porque son molestias a exterminar, malas hierbas a arrancar, notas disonantes en la partitura.

El CPS entiende la aporía y su gestión como parte fundamental del proceso, como el Kintsugi gestiona las grietas.



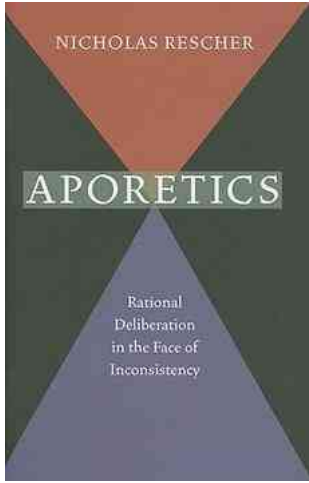
El arte japonés de rellenar las grietas y reparar los objetos con oro se llama Kintsugi (金継ぎ), que literalmente significa "reparación de oro".

Esta técnica no solo repara los objetos rotos, sino que también resalta y embellece las grietas, convirtiéndolas en una parte integral y valiosa de la historia del objeto.

La filosofía detrás del Kintsugi es que las roturas y reparaciones forman parte de la historia del objeto y deben mostrarse en lugar de ocultarse, celebrando la belleza de las imperfecciones y la resiliencia.

Las aporías y las inconsistencias son parte del sensemaking, parte del CPS, y la manera de gestionarlas es la parte artística del hecho de que el CPS es, a fin de cuentas, un cienciaarte. #finhilo

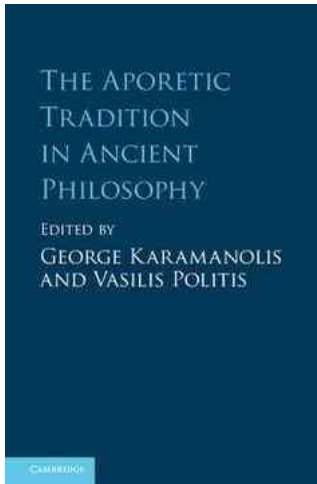
P.D.I: A mi juicio, el mejor que he leído sobre la materia:



Aporitics: Rational Deliberation in the Face of Inconsistency

goodreads

P.D. II: A éste le tengo echado el ojo:



The Aporitic Tradition in Ancient Philosophy

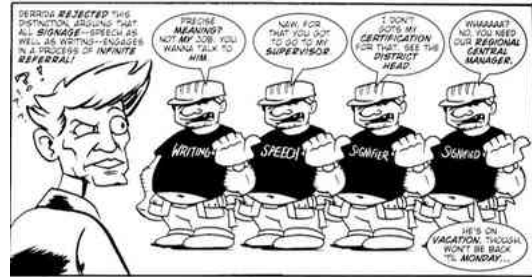
goodreads

P.D. III: Otro mundo donde la aporía es un arte es la narrativa gráfica:



https://www.tebeosfera.com/documentos/paradojas_bu

P.D.IV: Otra de las cosas que me reconciliaron con Derrida fue su capítulo en Action Philosophers:



Final de la turra: La gestión de la aporía como arte en el CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Estrategia, Sociología

Fecha: 13/11/2024

En el hilo turras de hoy, hablaré del CPS como mirada, como actitud vital, y por qué a mi juicio es una disciplina integradora y no un reducto de zelotes lapidainfieles .

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semanita hablaremos de este tema.

Fundamentalmente quiero que el hilo de hoy sea un canto de celebración y de alegría a una disciplina flexible y creciente, en lugar de una disciplina rollo Moisés con las tablas de la ley como guardián de los mandatos del Señor.

Tengo una relación muy complicada con los defensores de la fé, el neocatecumenado, los guardianes de las esencias, los Savonarolas y los comisarios de la Ortodoxia.



Hay dos patrones de relación con el liderazgo intelectual que me repatean y que son los que han configurado mi aproximación al liderazgo colectivo freestyle que me gustaría que tuviera el CPS Hispano: Ayn Rand/Nathaniel Brandon y Sigmund Freud/Carl Jung.

La relación entre Carl Jung y Sigmund Freud comenzó con una profunda admiración mutua y una colaboración intensa, pero terminó en una ruptura significativa debido a diferencias teóricas y personales.

Jung y Freud se conocieron en 1907 y rápidamente desarrollaron una relación cercana. Su primera conversación duró trece horas, lo que muestra la intensidad de su conexión intelectual.

Durante varios años, trabajaron juntos en la promoción del psicoanálisis. Freud veía a Jung como su sucesor y lo nombró presidente de la Asociación Psicoanalítica Internacional en 1910.

Hasta que comenzaron las divergencias teóricas.

Una de las principales diferencias surgió en torno a la naturaleza de la libido. Freud veía la libido principalmente como una energía sexual, mientras que Jung tenía una visión más amplia, considerándola una energía psíquica general.

Jung introdujo el concepto de inconsciente colectivo, que incluye arquetipos compartidos por toda la humanidad. Freud no aceptó esta idea, ya que su enfoque estaba más centrado en el inconsciente individual y las experiencias personales.

Enter X Factor: Además de sus diferencias teóricas, hubo tensiones personales. Freud era más autoritario y esperaba lealtad incondicional, mientras que Jung buscaba más independencia intelectual.

En 1913, las diferencias se volvieron insostenibles y Jung renunció a su cargo en la Asociación Psicoanalítica Internacional. Esta ruptura marcó el fin de su colaboración y amistad.

La separación entre Jung y Freud tuvo un impacto duradero en el campo de la psicología, llevando a la formación de dos escuelas de pensamiento distintas: el psicoanálisis freudiano y la psicología analítica junguiana.

Para más INRI luego Campbell articuló que ambas posturas eran perfectamente compatibles, pero estaban aplicadas a diferentes etapas de la formación del ser humano psíquico.

Nathaniel Branden, originalmente Nathan Blumenthal, fue un psicoterapeuta y escritor canadiense-estadounidense conocido por su trabajo en la psicología de la autoestima y su asociación con Ayn Rand, la famosa filósofa y novelista.



Branden y Rand tuvieron una relación profesional y personal muy cercana durante muchos años, pero su relación terminó de manera abrupta y conflictiva en 1968.

La ruptura entre Branden y Rand se debió a una combinación de factores personales y profesionales. Branden había sido uno de los principales defensores de la filosofía de Rand, el Objetivismo, y había fundado el Instituto Nathaniel Branden para promover sus ideas.

Sin embargo, su relación personal con Rand, que incluía una aventura extramatrimonial, comenzó a deteriorarse.

En 1968, Rand descubrió que Branden había estado involucrado en una relación romántica con otra mujer, lo que llevó a una confrontación entre ellos. Rand acusó a Branden de deshonestidad y de traicionar sus principios filosóficos.

Ambos estaban casados, por cierto, mientras mantenían una relación, y la muy científica Rand se entregó a las llamas del despecho como si no hubiera un mañana cuando Nathaniel se lió con una joven de su edad (Rand era BASTANTE mayor que el).

Como resultado, Rand rompió todos los lazos con Branden y lo expulsó de su círculo de seguidores.

Tanto Freud como Rand terminaron devorados por su personaje, que no toleraba disensiones sobre la ortodoxia y terminaron gestionando sus respectivas áreas de conocimiento con una aproximación más cultista que intelectual.



La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. A resumir y cerrar.

El CPS es un hijo de mil leches. Un paraguas conceptual, un patchwork de conceptos, un delta sedimentario de mil disciplinas.



Es ridículo que se intente delimitar contornos y fronteras rotundas mientras proclama la necesidad del frotamiento liminal de las placas tectónicas de las disciplinas para crear nueva materia.



Eso no quiere decir que no incluyamos multitud de herramientas cognitivas de mil sitios, o que no mantengmos una jerarquía epistemológica clara.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

Por su propia naturaleza, el CPS demanda lo mejor y lo más selecto de nuestro pensamiento humano. Es incapsulable en una receta, una metodología rígida o en una serie de pasos concretos.

Todo esto lo recogí en este hilo sobre el CPS como cienciaarte:

En el CPS tenemos que usar nuestro cerebro para derrotar a... nuestro cerebro.

 Ethan Mollick @emollick

Relevant again; We have a tendency to simplify complex problems so that we can understand them & then we solve the simplified version. This can backfire for wicked problems: those that are complex, uncertain & hard to evaluate. Review this list of reductive tendencies to help!

Porque el CPS es el motor de la humanidad, es el cienciaarte definitivo, es el orquestador cognitivo supremo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El CPS es el motor de la humanidad.

Y que demonios, donde confluyen mis dos obsesiones: Las cosas que van a cambiar el mundo y las altas capacidades.

 Joseph Bronski @BronskiJoseph

Are higher IQ people better general problem solvers? The answer is yes. IQ correlates with "complex problem solving" at $r = 0.43$.

Toda la gente que trabaja con nosotros en @singularsolving pertenecen a alguno de esos dos subconjuntos, muchas veces a los dos.

El liderazgo es una propiedad emergente resultante de una mezcla de coherencia, consistencia y riesgo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de lo absolutamente anti intuitivo que es el liderazgo en realidad, y por qué la mayor parte de la gente lo suele confundir y malinterpretar.

El liderazgo intelectual es una puta mierda y lleva aparejado una serie de problemáticas que son incómodas de gestionar adecuadamente, amén de ser estériles e improductivas.

Es muy importante intentar no caer en la película del culto a la personalidad. Yo no estoy para liderar nada intelectualmente, sino para llevar esto a tierra. Porque soy ante todo un empresario, no un mesías.

El CPS se beneficia, como tantas otras cosas, del mestizaje, la mixtura, el ADN ajeno, la versión y el remix.

Tomé prestado un concepto semánticamente confuso y le di unas ciertas reglas del juego, pero no me llevé el balón a casa.

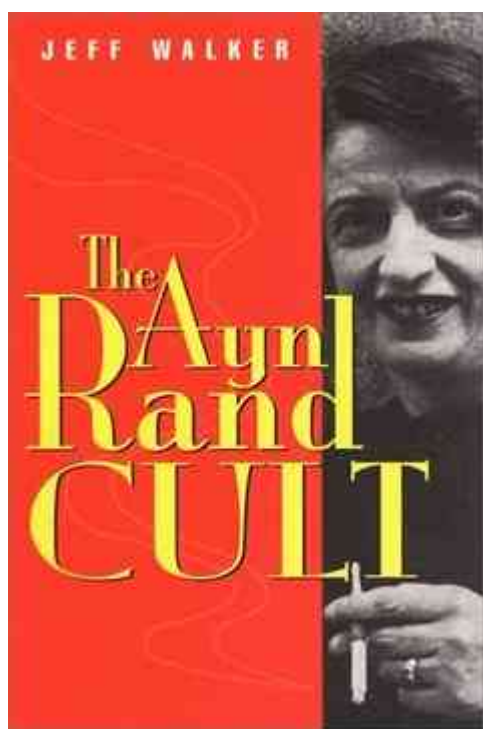
🐦 Víctor R. Escobar @nudpiedo · Nov 12

...Es gracioso porque desde 2007, para mí el acrónimo "CPS" siempre había significado inequívocamente "Creative Problem Solving" hasta que conocí al insigne Recuenco

Todo lo que contribuya a resolver el problema es bienvenido al puchero.

Me cago en la ortodoxia. Haz cosas y tráelas a la comunidad, rolo fiesta hobbit. Añade capítulos al libro. #finhilo.

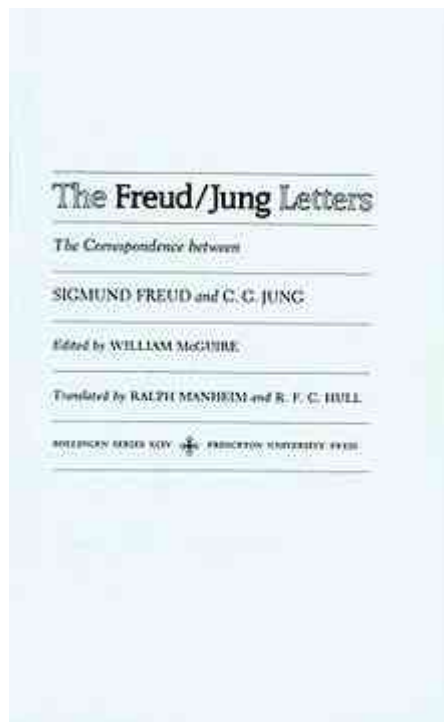
P.D. I: Rand y su culto están bien reflejadas aquí:



The Ayn Rand Cult

goodreads

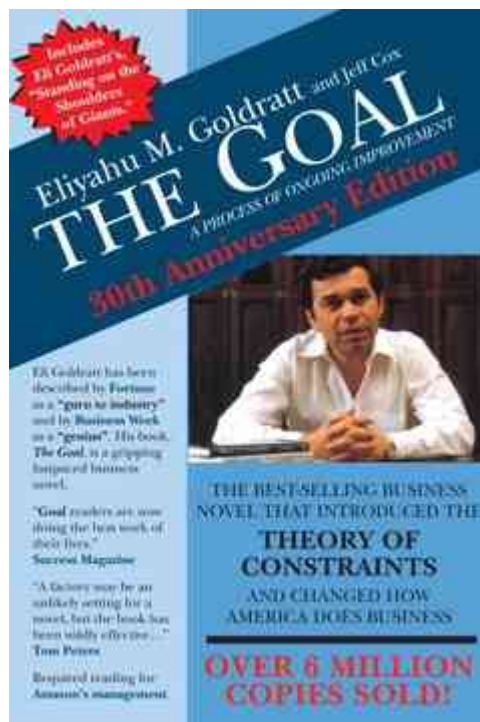
P.D. II: El otro temita, live:



The Freud/Jung Letters

goodreads

P.D.III: Otro ejemplo de culto a la personalidad que se desvanece con la muerte de su creador:



The Goal: A Process of Ongoing Improvement

goodreads

P.D. IV: En el último Polymatas, nos preguntaban si nos molaría montarnos una secta:



<https://www.polymatas.com/impacto-ia-conquista-marte/>

P.D. V: Hay gente que no encontró gracioso el diagrama de @mixx_io en el @heavymental_es de la #TRG24 y el tramo de charla con chistes de adolescente del Ahuja que le acompañó. Respetable. Naturalmente, se llevan palos "Los del CPS". Gratuito. Desde Bluesky. Esperable.

Final de la turra: El CPS como disciplina integradora y motor de cambio humano

[Ver en El Turrero Post](#)

Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Leyes y sesgos, Sociología

Fecha: 1/11/2024

En el hilo turras de este puente, special edition, vamos a hablar de cosas serias. Se irá haciendo según vaya acumulando reflexiones sobre la materia. Amunt España.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Decidido. El hilo prometido queda para mejor ocasión. En su lugar abriré otro, que iré haciendo sobre la marcha, sobre la DANA, España, el factor X y lo mejor y lo peor del ser humano.

No quiero hablar más que lo justo de política. No se habla de política en medio de un campo de 92K GigaSchmitts porque en el momento en que un cerebro lobotomizado escucha su canción, tiene que salir a bailar, porque él lo hace fenomenal.

Me limitaré a decir aquello de Ogilvy, con una pequeña modificación: "If you incentivise peanuts, you get monkeys".

Y aquello de Buffet: "Cuando baja la marea, se ve quien se bañaba desnudo". Corolario de Recuenco: "Si pones a niños a resolver problemas, te harán sumas y restas".

Llevo viendo unos días en directo una serie de colapsos cognitivos increíble.

Que hace que la gente haga contorsionismo intelectual incluso viendo cosas que no están ahí.

<https://x.com/cocoliso6812/s/cocoliso6812/status/1852278350552711591...>

El cerebro está comprometido con la supervivencia, no con la realidad. Si dice que algo está o no está ahí porque la alternativa es el colapso cognitivo, la realidad es irrelevante.

Sobre facciones lanares y zelotes hablé ya en su momento:

Y también hablé en su momento de otro aspecto importante, las soluciones de mierda a problemas complejos:

Mi resumen de la situación actual desde el punto CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 30

El clima es pura dinámica de sistemas. Para todo lo demás, CPS.

La pregunta es: Hay un punto teórico de enshittification de la vida política en la que ya no nos une ni una catástrofe que afecta a nuestros conciudadanos?

No somos capaces de dejar de empujar nuestro sensemaking partisano ni ante el equivalente del calamar de Watchmen?



Cuantos cadáveres tienen que apilarse, cuanto tiene que inundarnos las fosas nasales el hedor y la podredumbre antes de que recalibremos nuestras prioridades?

Tenemos que llegar, como los residentes alemanes de Burgsteinfurt en el 45, a que nos obliguen asombrarnos de lo que pasa en Dachau? En nuestro puto jardín trasero?



Qué esclerosis cognitiva nos está afectando para que no seamos capaces de gestionar el contexto circundante y no nos metamos nuestras mierdas partisanas por el culo hasta mejor ocasión?

Enter Karl E. Weick.

Karl E. Weick

Karl Edward Weick (born October 31, 1936) is an American organizational theorist who introduced the concepts of "loose coupling", "mindfulness", and "sensemaking" into organizational studies. He is the Rensis Likert Distinguished University Professor at the Ross School of Business at the University of Michigan.[1] [2] Weick was born on October 31, 1936, in Warsaw, Indiana. He earned his bachelor's degree at Wittenberg College in Springfield, Ohio, in 1958. He went on to The Ohio State University earning his M.A. under the direction of Harold B. Pepinsky in 1960 and his Ph.D. under the direction of Douglas P. Crowne and Milton J. Rosenberg in 1962.[1][2] Although he tried several degree programs within the psychology department, the department finally built a degree program specifically for Weick and fellow student Genie Plog called "organizational psychology".[3]

wikipedia

Lo tenía reservado porque nunca le había dedicado un hilo al padre del Sensemaking, pero hay ocasiones para sacar el Chateau Lafitte Rothschild 1982 .

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 1

Me viene a la mente Karl Weick. Espero ansiosa.

Karl E. Weick Es un destacado teórico organizacional conocido por sus contribuciones significativas en el campo de la psicología organizacional y la teoría de la gestión.

Entre otras muchas cosas, es el padre del Sensemaking como concepto. Weick introdujo el concepto de "sensemaking" (dar sentido), que se refiere a cómo las personas dan sentido a situaciones complejas y ambiguas en las organizaciones. Este proceso es fundamental para la toma de decisiones y la adaptación organizacional. Y obviamente, para el CPS.

Luego el tema lo recogieron y lo expandieron un montón de intelectuales (@snowded es mi preferido al respecto) pero el concepto original es suyo.

Otro concepto clave es el de "loose coupling" (acoplamiento suelto), que describe cómo las partes de una organización pueden estar conectadas pero no de manera rígida. Esto permite flexibilidad y adaptación en entornos cambiantes.

Weick también desarrolló la idea de "enactment" (enactación), que sugiere que las organizaciones son creadas y definidas a través de las acciones y las interacciones de sus miembros.

Weick ha investigado cómo las organizaciones pueden gestionar lo inesperado y mantener un alto rendimiento en situaciones de alta presión. Este trabajo es especialmente relevante para organizaciones que operan en entornos de alto riesgo.

Weick ha enfatizado la importancia de la interpretación colectiva y cómo los individuos dentro de una organización interpretan y reaccionan a los eventos de manera conjunta.

Karl E. Weick ha sido una figura influyente en la teoría organizacional y su trabajo ha ayudado a entender mejor cómo las organizaciones pueden adaptarse y prosperar en entornos complejos y cambiantes.

Al igual que Ortega formuló para otros propósitos las bases de la Personotecnia, Weick ha sido el santo patrón, nunca admitido del todo, de muchos de los pilares del CPS.

Por cierto, hablando de Ortega, os recuerdo que os mencioné como el genio gestionaba problemas que le superaban, así que imaginaos lo que hacen los mierdas cuando los enfrentan.

Y en alguna ocasión comenté que usé el ejemplo del COVID en varios seminarios CPS no porque fuera un problema CPS (Ni siquiera un cisne negro, yayo dixit) sino porque al usarlo de manera trapacera los humanos lo convirtieron en un problema complejo.

El problema de la DANA hubiera puesto en serios apuros a gente extraordinariamente competente, solo nos está mostrando de manera descarnada que estamos en manos de lo que no se quiso comer el pollo.

Debido a un montón de razones que se han comentado hasta la saciedad, incentivos mal alineados, centrifugadora de talento, medio de vida para los no aptos en términos societario-darwinianos.

Argentina es nuestro espejo en un montón de cosas. Es de esperar que también tengamos que degenerar lo suficiente como para que venga un outsider a sacudir el arbolito:



<https://tn.com.ar/sociedad/2023/04/02/a-10-anos-de-las-tragicas-inundaciones-en-la-plata-el-desastre-que-dejo-89-muertos-y-un-juicio-de-solo-un-dia/>

Pero, sobre todo, lo de hoy es una llamada desesperada a que los pocos que quedemos en pie con una brizna de humanidad no nos dejemos llevar por la estenosis cognitiva.

Resistámonos a la urgente llamada a la demagogia, a el insulto tremendo que pugna por salir de nuestras gargantas, a la inmensa oleada de repugnancia y ganas de vomitar que nos produce la presencia de mediocridades, mezquindades y la exhibición obscena de más bajo del ser humano.

Tenemos que navegar la fétida nausea hemética que nos rodea y centrar nuestro foco en la gente maravillosa que llevada a una situación límite, saca lo mejor de si misma.

Ésta es la grandeza y la miseria del ser humano.



Colguemos de este hilo todos los ejemplos de gente heroica, de grandes cosas. De gente que no ha perdido la flexibilidad cognitiva, o que en presencia de sus hermanos, los reconoce. Fijemos el foco en los héroes, los desprendidos y los valientes.

Y ya mañana pediremos cabezas. Sin piedad. #finhilo

P.D. I: Hoy no hay turra limit, éste hilo será tan largo como sea necesario.

P.D. II: Todos los libros de Weick en Goodreads:

P.D. III: Weick está reivindicándose en las acciones de unos y de otros dependiendo de su skin in the game. Follow the enactment.

Final de la turra: Los colapsos cognitivos, sentido común y figuras heroicas en tiempos complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa

Categorías: Estrategia, Orquestación cognitiva, Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Desarrollo de habilidades

Fecha: 25/10/2024

En el hilo turras de hoy, y cerrando la serie de Nuevas Ventures, toca hablar de una iniciativa que se alimenta y presta soporte a todas las demás: @solvers_academy. Vamos a ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, y mañana, y (de momento) cerrando la serie de nuevas ventures, hablaré en detalle de @Solvers_Academy

La estrategia estaba especificada en detalle aquí:

Os recomiendo seguir la línea de hilos que está publicando @solvers_academy sobre la gente, profesores, instituciones...

 Solvers Academy @Solvers_Academy

Hoy seguimos presentando al increíble equipo docente de nuestro curso de CPS en entornos tecnológicos, y le ha tocado a @ddamas

La definición canónica y un acceso a las presentaciones del personal, profesores y stakeholders la podéis ver aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Solvers Academy es nuestra propuesta de aglutinar todos las aplicaciones poliédricas del CPS en una formación coherente, personalizada y con los partners académicos necesarios para personalizarla al máximo en cada escenario. Yo puedo haber echado la bola a rodar pero sin @ToniDorta esto no hubiera llegado a ninguna parte. Es más suyo que mío.

Bueno, pues está todo encima de la mesa, qué nos queda por añadir al respecto? Muchas cosas.

Por ejemplo, entender que hay que mantener un delicado equilibrio entre las instituciones académicas con las que trazamos acuerdos y para no generar confusión en el mercado con la oferta educativa.

Nosotros tenemos un approach multiinstitución, con material específico no compartido y en espacios no competitivos por múltiples razones.

La primera y fundamental es que el CPS es una disciplina inmensa y no es viable abordarla desde un único hueco. Por pura segmentación y diferenciación, las instituciones tienen sus propios nichos y nos arrastran con sus elecciones a los productos que podemos ofrecer.

La segunda tiene que ver con un criterio de utilidad. No todo el mundo está interesado en convertirse en un experto en CPS, quiere conocer los fundamentos básicos e utilizarlo en un contexto concreto.

Eso educativamente nos obliga a centrar el tiro rápidamente en los intereses particulares de los colectivos que están adscritos a la institución en cuestión.

Asimismo nos fuerza a tener programas de diferente compromiso, duración, intensidad, trabajo...

La tercera tiene que ver con que @solvers_academy tiene que ser una empresa con su propio P&L.

Si hemos creado una unidad independiente tiene que ser asimismo independiente a la hora de tomar sus decisiones como compañía. No tiene sentido que sea una compañía tutelada.

Puede parecer una estrategia compleja, y lo es, por muchas razones. Empezando por las propias instituciones, donde a veces nos cuesta explicar la estrategia y los más veteranos a veces se sienten perjudicados por los nuevos entrantes.

Nuestra idea fundamental es que las propuestas sean todas diferentes, ocupen espacios no competitivos y sean complementarias entre sí.

Nuestro primer seminario en @uniruniversidad era una sonda a Marte, a lo largo del tiempo hemos evolucionado, actualizado, creado el Master sobre la materia y seguimos proponiendo extensiones y funcionalidades.

Tenemos una larga relación con @uniruniversidad y nuestro propósito es que sean nuestro partner en el contexto de formación universitaria durante muchísimo tiempo.

Pero claro, una Universidad tiene sus plazos, sus procedimientos, y nuestro partner es ahora mismo es ya un gigante dentro del ecosistema universitario español: <https://unir.net/actualidad/vida-academica/unir-en-el-top-de-universidades-en-los-rankings-del-csic/#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales%2C%20a%20nivel,inve>



<https://www.unir.net/actualidad/vida-academica/unir-en-el-top-de-universidades-en-los-rankings-del-csic/#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales,%20>

Nosotros estamos en un entorno cutting edge, de máxima agilidad, en una disciplina en la que estamos a la proa de la innovación mundial sobre el tema. Estamos creando materia académica nueva y sometiéndola a chequeo en la realidad constantemente.

Operamos en diferentes entornos académicos, necesidades, grados de madurez de la disciplina, penetración en mercado... Necesitamos Portaaviones, acorazados, cruceros, fragatas, destructores, cañoneros, corbetas y pontones.

No hay una sistemática escrita en piedra a la hora de tomar decisiones sobre unidades académicas y partnerships por la misma razón, pero si hay una sistemática subyacente específica, que a grandes rasgos vendría a ser así:

Identificación de Objetivos Comunes: Definimos claramente los objetivos que compartimos con cada institución académica.

Esto puede incluir la mejora de la calidad educativa, la innovación en métodos de enseñanza, o la creación de programas específicos que beneficien a ambas partes.

Segmentación de Áreas de Colaboración: Identificamos áreas específicas donde cada institución puede aportar valor sin solaparse con otras.

Creación de Programas Conjuntos: Desarrollamos programas de formación conjunta que aprovechen las fortalezas de cada institución. Esto puede incluir cursos compartidos, programas de intercambio de profesores, o proyectos de investigación colaborativa.

Establecimiento de Canales de Comunicación: Mantenemos una comunicación abierta y constante con todas las instituciones aliadas. Esto ayuda a coordinar esfuerzos y evitar duplicidades en los programas ofrecidos.

Evaluación y Ajuste Continuo: Implementamos un sistema de evaluación continua para medir el éxito de las alianzas y hacer ajustes según sea necesario. Esto puede incluir encuestas a estudiantes, análisis de resultados académicos, y reuniones periódicas con los socios.

Fomento de la Confianza y el Respeto Mutuo: Construimos una cultura de confianza y respeto mutuo. Esto es crucial para el éxito a largo plazo de cualquier alianza estratégica.

Reevaluación de su papel dentro del ecosistema Solving: Si bien las compañías son claramente independientes, hay una clara necesidad de alineamiento entre ambas.

La confusión fundamental es que CPS, trascendiendo de sus fundamentos, no es una skill. Ya hemos hablado de ello. Es una mirada. Es la pedalera, la caja de aparejos de pesca.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

La realidad es que el CPS, como cienciarte, lo que hace es proporcionar módulos que luego la gente interconecta a su gusto dependiendo de su propósito final. Es el propósito el que define la configuración final.

De hecho, nosotros practicamos una mirada concreta, ni siquiera pretendemos arrogarnos la exclusiva del toolkit cognitivo necesario para aplicar CPS en un escenario concreto. Es nuestro kit, lo hemos probado y pulido.

Por eso apoyamos cualquier iniciativa que vaya en aras de crear nuevo corpus académico. La comunidad CPS, @cpscomunidad. Gente que trae nuevos temas de discusión y desarrollo.

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit hits. A cerrar la barbacoa y limpiar la parrilla.

En tiempos de VUCA y BANI salvaje, y siendo realistas, una oferta de formación seria tiene que ser repensada y reflexionada constantemente.

Tal y como mencioné en este podcast, es completamente delirante pensar que una persona que afronta una carrera de cuatro años no salga de ella para encontrar un mundo diferente del que entró.



<https://www.intercambio-ionico.com/p/la-gran-crisis-de-la-universidad>

La cantidad de orquestación cognitiva necesaria para plantear una oferta académica alrededor de una disciplina tan extensa como el CPS es demoledora.

Muchísimos profesores de diferentes disciplinas, articuladas en programas variados, a lo largo de un calendario durante todo el año, con diferentes objetivos académicos.

Relaciones con instituciones con diferentes requisitos en términos de demanda de claridad en los planteamientos, trámites burocráticos, necesidades de certificación, agilidad en planteamientos, y alineamiento con sus propios presupuestos y calendarios.

La formación a todos los efectos, es Software, ahora más que nunca. Necesitamos una estructura que refleje esa realidad palmaria de complejidad extrema, oferta múltiple y adaptación rápida.

Es posible que nuestro corpus académico sea infinitesimal comparado con todo lo que hay ahí fuera, pero es nuestro. Y vamos a intentar mantenerlo acorde a la realidad en la medida de nuestras posibilidades. #finhilo

P.D. I: Veinte años va a hacer ésto y no le han tocado un pelo todavía:

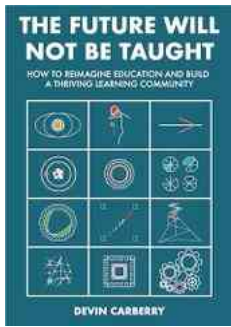


Sir Ken Robinson_ Las escuelas matan la creatividad TED 2006

Sir Ken Robinson es reconocido a nivel mundial como un experto en creatividad y educación, por sus logros estudiando estos temas, fue ordenado caballero en j...

youtube

P.D. II: Reciente y maravilloso:



The Future Will Not Be Taught: How to Reimagine Education and Build a Thriving Learning Community

goodreads

P.D. III: Como ya he mencionado en varias ocasiones, ahora mismo Solvers Academy es más de @tonidorta que mío. La idea final es que yo solo sea un director académico más.

Final de la turra: Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa

[Ver en El Turrero Post](#)

La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial

Categorías: Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Gestión del talento, Leyes y sesgos

Fecha: 12/9/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la tensión entre lo percibido como seguro y lo percibido como inseguro, y de la hormesis, homeostasis y autopoiesis empresarial:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana en el hilo turras hablaré de la tensión eterna entre lo nuevo/exploratorio y lo bien operado.

El pasado día 9 de Septiembre Apple presentó el iPhone 16 y otras novedades de la marca a sus fieles.

 Forbes_es @Forbes_es

¡Buenas tardes! @Apple presenta a partir de las 19 horas sus nuevos dispositivos: conoceremos el iPhone 16, la siguiente generación del Apple Watch (hoy se cumple una década de la presentación del primer reloj de la compañía)... y seguro que alguna que otra sorpresa. ¿Nos acompañas en este hilo? #AppleEvent

Naturalmente la red se llenó de gozo ante el chorro de originalidad y desafío lanzado al mercado por semejante manantial de innovación y riesgo como es la Apple actual.

 Massimo @Rainmaker1973

iPhone 14, iPhone 15 and iPhone 16

De hecho la tesis de la obsolescencia programada como incentivo a la compra ya ni se insinúa, se expresa con claridad meridiana.

 nate @natewontmiss

my iphone 11 after they announce the new iphone 16 today

Yo ya he contado mi historia de amor con el Iphone:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi mujer me ha asaltado a traición y ha terminado instalándome el iPhone que tengo metido en un cajón desde hace seis meses. Me ha cambiado el SIM, me ha borrado mi historial de WhatsApp y no hay marcha atrás. Estoy horrorizado.

El power move de mi mujer correspondió a que toda su familia pertenece a diversos colectivos financieros (AKA discapacitados tecnológicos) y tenían un Iphone, hablaban por Facetime y yo no iba a ir de Maverick por la vida. Dicho y hecho. Y hasta hoy.

Obviamente no estamos aquí para regocijarnos en mis desdichas y no estoy solo percibiendo lo obvio:

 Mark Soares @markkasaurus

The kind of innovation people yearn for from Apple is only possible from startups. Apple is crippled with a "bureaucracy" and a "too-much-to-lose" mindset that almost guarantees it will fail. It is no longer capable of exciting people with new products.

He hablado en diferentes ocasiones de todos los conceptos relacionados con los ciclos de cambio y riesgos asociados, el dilema del innovador, la expulsión de la abuela de Casita, Ballmer vs. Nadella, el acompasamiento de la pedalada...

Asimismo, y conjuntamente con @godivaciones, hemos hablado mucho de biomimética, hormesis y homeostasis empresarial:



Biomimética empresarial. Estrategias de supervivencia en sistemas complejos - Value School

👉 Enlace a la presentación:
<https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/09/20231004-MC-Biomimetica-empresarial.pdf> 👉 CURSO PÚBLICO. ¿Quieres aprender a a...

youtube

Entonces de lo que quiero hablar hoy es del solapamiento de ambos conceptos y como ambos convergen en lo que nosotros denominamos autopoiesis empresarial.

La autopoiesis es un concepto desarrollado por los biólogos chilenos Humberto Maturana y Francisco Varela. Se refiere a la capacidad de un sistema, especialmente los seres vivos, para autoproducirse y mantenerse a sí mismo.

En otras palabras, un sistema autopoietico es capaz de regenerar y mantener su organización interna a través de la auto-renovación y la autorregulación.

Obviamente, y a pesar de no estar apoyado por Maturana y Varela, es obvio que es un concepto que puede ser trasladado, aunque sea metafóricamente, a otras dinámicas ajenas a la biología.

Por ejemplo, los sistemas sociales autopoieticos son una extensión del concepto de autopoiesis, aplicado a la teoría de sistemas sociales desarrollada por el sociólogo alemán Niklas Luhmann.

En este contexto, la autopoiesis se refiere a la capacidad de los sistemas sociales para producir y reproducir sus propios elementos a través de sus propias operaciones.

Entre las características de los sistemas sociales autopoieticos podemos encontrar:

Autorreferencialidad: Los sistemas sociales se definen y se mantienen a sí mismos a través de sus propias comunicaciones. Esto significa que los elementos del sistema (como las comunicaciones) son producidos por el propio sistema.

Cierre Operacional: Aunque los sistemas sociales interactúan con su entorno, mantienen un cierre operacional que les permite preservar su identidad y estructura interna.

Esto implica que las operaciones del sistema son determinadas por el propio sistema y no por influencias externas directas.

Diferenciación Funcional: Los sistemas sociales se diferencian en subsistemas especializados, como el sistema jurídico, el sistema político, el sistema educativo, entre otros.

Cada uno de estos subsistemas opera de manera autopoietica, produciendo y reproduciendo sus propias comunicaciones y estructuras.

Ejemplos de sistemas sociales autopoieticos:

Sistema Jurídico: Produce y reproduce normas legales a través de decisiones judiciales y legislativas.

Sistema Político: Genera y mantiene estructuras de poder y gobernanza mediante procesos políticos y administrativos.

Sistema Educativo: Se autoorganiza a través de la producción y reproducción de conocimientos y prácticas educativas.

La teoría de Luhmann ofrece una perspectiva única sobre cómo los sistemas sociales se mantienen y evolucionan, destacando la importancia de la comunicación y la autorreferencialidad en la organización social.

La relación entre la autopoiesis y la tensión perpetua entre lo nuevo y lo maduro se puede entender desde la perspectiva de la dinámica de los sistemas vivos.

Los seres vivos están en un constante proceso de renovación y adaptación, lo que implica una tensión continua entre la incorporación de nuevos elementos y la preservación de su estructura madura y estable.

Esta tensión es esencial para la evolución y el desarrollo de los organismos, permitiéndoles adaptarse a cambios en su entorno mientras mantienen su identidad y funcionalidad.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. Vamos a cerrar la bolsa y enterrar el cadaver.



Una compañía no deja de ser una mezcla de dinámicas biológicas, de sistemas, sociales... y dichas dinámicas pueden sufrir trastornos en su homeostasis normal y desarrollar patrones patológicos.

En muchas ocasiones, las tensiones internas de una compañía ponen mucha presión en las cuadernas de la nave y si no son gestionadas terminan quebrando el casco.



Las dos almas de una compañía pelean internamente como los dos lobos de la fábula india, y efectivamente, termina ganando el que terminas alimentando.



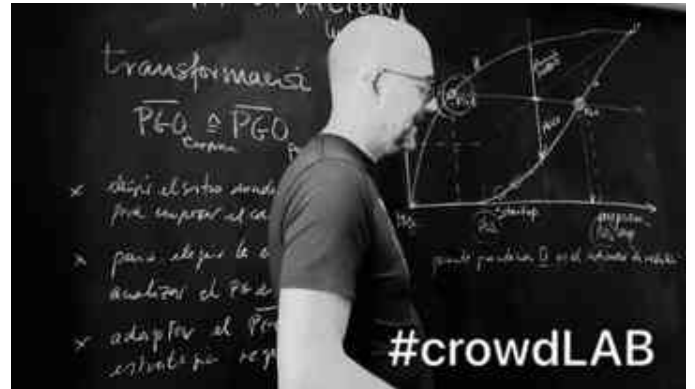
https://www.webtoons.com/en/canvas/pencils/the-two-wolves/viewer?title_no=36531&episode_no=34&webtoon-platform-redirect=true

Tensión entre estructura y fluidez, entre intuición y medición, entre innovación y optimización, entre personalización y fabricación en masa...

Cada una de los stakeholders de la compañía se alinea con uno de los lobos. Directivos. Empleados. Consejo. Inversores.

En realidad lo que hay que buscar es el sweet spot para cada uno de los diferentes campos de batalla de la tensión. Es un esfuerzo individual y colectivo de ajuste manual de una homeostasis perdida.

Luis Mateos (OSMOTIC) me dio una chapa sobre su concepto de la gravedad cero empresarial que no deja de ser una interesante variante del mismo tema.



Publicación de Luis Mateos Keim

Hoy Javier G. Recuenco ha recibido la chapa que todos recibiréis cuando os quedéis mirando una pizarra en OSMOTIC network learning. Este vídeo fue la chapa a...

linkedin

... buenas tesis mías como la progresiva sustitución de los CFOs por CTOs (Para el que hemos creado @UnconvCPS) o el colapso del modelo de PE o M&A es básicamente una metáfora del sweet spot desplazándose.

Desplazándose del corto al largo. Del estímulo financiero a la reinención. De la digitalización a la transformación. De la operación a la innovación. De la orquestación cognitiva necesaria para ello.

De la demanda de eficiencia operacional a la necesidad de talento transformacional. Del alza del listón. Del aumento de la complejidad necesaria para sobrevivir.

De ajustar el punto de equilibrio homeostático de la corporación depende muchas veces que algunas compañías sobrevivan. Más allá del producto, la propuesta, el product-market fit, el timing... La vida se abre paso #finhilo



P.D.I: Si queréis profundizar en la Autopoiesis, de la boca del caballo:

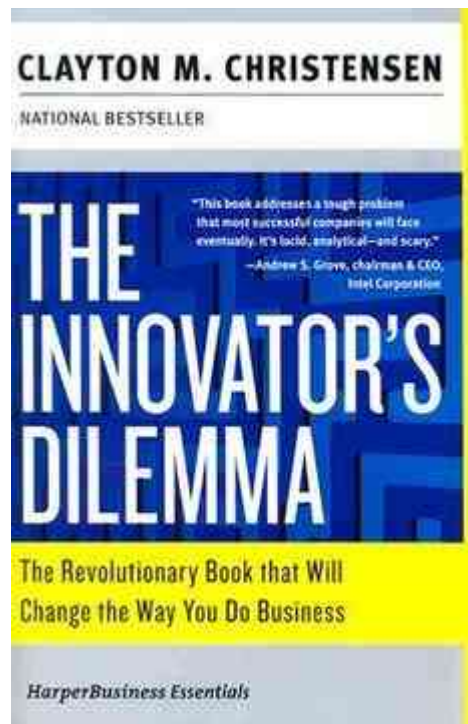


 **kluwer**
the language of science

Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living

goodreads

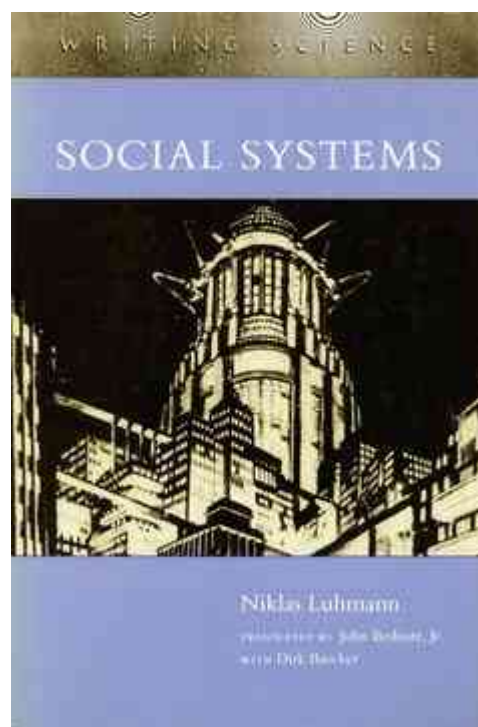
P.D. II: Otro de los clásicos:



The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book that Will Change the Way You Do Business

goodreads

P.D. III: Otro de la boca del caballo:



Social Systems

goodreads

Final de la turra: La autopoiesis y la tensión en la evolución empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Categorías: Sociología, Leyes y sesgos, Desarrollo de habilidades, Orquestación cognitiva, Libros

Fecha: 13/6/2024

En el hilo turras de hoy, y continuando con la serie de sensemaking, hablaremos de una de las tareas de Hércules: Hacer cambiar a alguien de opinión.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana en la serie de sensemaking, hablaremos de esto.

El meme “Change My Mind” se originó a partir de una fotografía del podcaster conservador estadounidense-canadiense Steven Crowder.



Change My Mind | Origen Del Meme

Este es el origen del meme conocido como "Change My Mind" el cual se viralizó en diferentes países durante los últimos años.

► Plantillas <https://memeviral.com...>

youtube

En el aparece sentado detrás de una mesa con un cartel que decía “Male Privilege is a myth / Change My Mind” (El privilegio masculino es un mito / Hazme cambiar de opinión) fuera de la Universidad Cristiana de Texas.

Crowder publicó la imagen original en su cuenta de Twitter en febrero de 2018, con el objetivo de invitar a las personas a debatir con él sobre temas controvertidos.

Desde su publicación, la fotografía se ha convertido en una plantilla explotable para parodias en línea. La gente comenzó a editar el cartel con diferentes textos, creando variaciones del meme para expresar opiniones o desafiar creencias populares de manera humorística.

El meme se ha viralizado en diferentes países y ha sido utilizado en una amplia gama de contextos, lo que demuestra su versatilidad y popularidad en la cultura de internet.

Cambiar la opinión a alguien es una de las tareas más hercúneas que existen. Y es inaudita la cantidad de ciclos de reloj que se pierden en intentar corregir a la gente sin entender las inmensas resistencias involucradas.

Cambiar la opinión de alguien es extremadamente complicado debido a varios factores psicológicos y cognitivos.

Uno de los principales obstáculos es el sesgo de confirmación, que es la tendencia a favorecer información que confirma nuestras creencias preexistentes y a ignorar o desvalorizar la información que las contradice.

Hablamos ya del tema aquí en profundidad:

Además, las personas a menudo tienen una inversión emocional en sus creencias, lo que hace que cambiar de opinión se sienta como una pérdida o una amenaza a su identidad.

Hablamos ya del tema aquí:

Death and Despair @D347h4ndD35p41r · May 27, 2023

Yo lo llamo inversión emocional (a veces inversión de ego) porque es algo a proteger. Cambiar de opinión al respecto significa borrar la cuenta de inversión que tenías hecha, admitir que la cagaste y que eres falible. Para algunos es más fácil la teleportación.

Otro factor es el efecto de retroceso (backfire effect), donde la presentación de evidencia contraria puede hacer que una persona se aferre aún más fuertemente a sus creencias originales.

Hablamos ya del tema aquí:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando te das cuenta que cada persona ve una proyección privada en su home cinema marca Festinger, dejas de discutir con el 90% de la gente sobre el 90% de las situaciones.

También, las creencias están a menudo vinculadas con la pertenencia a un grupo social, y cambiar de opinión podría significar alejarse de la comunidad con la que uno se identifica.

Y hablamos ya del tema aquí:

Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 13, 2023

De verdad, NADIE hace caso a los basados salvo su tribu. Cualquier razonamiento chocará contra su blindaje. Solo funciona la pura sofocación, y para eso hay que acallar la furia interior que te dice "Pero dile algo a ese sucnormal!!! Lo vas a permitir??"

Hay un ejemplo de este tipo de procesos llevados de manera efectiva que a mi me gusta mucho, que es el proceso de caída del caballo de ex-nazis.



El ex-nazi David Saavedra relata la primera vez que sintió dudas sobre su nazismo y lo duro que fue

- Clip extraído de The Wild Project #112 ft David Saavedra: <https://youtu.be/SHGafv-aDpw> David Saavedra fue neo nazi durante buena parte de su vida, desde que...

youtube

Encontrar ejemplos específicos de personas que hayan abandonado el nazismo de manera voluntaria puede ser complicado, no se suele hacer públicamente por inversión de ego, temor a represalias o vergüenza.

Sin embargo, hay casos documentados de individuos que, tras reflexionar sobre las atrocidades cometidas y la ideología detrás del nazismo, decidieron rechazarlo y cambiar su vida.

Uno de los procesos mentales comunes en estas personas es la realización del daño causado por sus acciones y la ideología que seguían. Esto a menudo viene acompañado de un profundo arrepentimiento y la necesidad de reparar de alguna manera el daño hecho.

Algunos encuentran en la educación y el aprendizaje sobre otras culturas y perspectivas una forma de abrir su mente y corazón a la diversidad y la humanidad.

Otro factor importante es el encuentro con las víctimas o sus historias. Escuchar de primera mano las experiencias de aquellos que sufrieron bajo el régimen nazi puede ser un punto de inflexión para muchos, llevándolos a cuestionar y finalmente abandonar sus creencias anteriores.

La introspección y el cuestionamiento personal también juegan un papel crucial. Algunos pueden comenzar a ver las contradicciones en la ideología nazi y cómo esta choca con sus propios valores morales fundamentales, lo que les lleva a una transformación personal.

Es importante destacar que el proceso de abandonar una ideología tan arraigada como el nazismo es complejo y multifacético, y puede variar significativamente de una persona a otra.

La voluntad de cambiar y la búsqueda de redención son elementos clave en este viaje hacia la desvinculación de creencias extremistas.

La madre que me matriculó en Informática gráfica. Turra limit hits. Vamos a ver como cerramos y resumimos todo el carnaval.



Nosotros en @singularsing no hacemos acción comercial. Lo hemos mencionado en múltiples ocasiones. No porque haya un mercado de tremenda demanda, es porque nadie se reconoce como necesitado de nuestros servicios.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El problema del CPS es que somos los médicos de la disfunción eréctil. Hay que tenerlos paradójicamente muy gordos para admitir que tienes un problema de esa índole. No sé bien cómo trasladar esta metáfora a las mujeres, pero mutantis mutanti.

Es prácticamente imposible convencer a nadie de nada, particularmente si tiene involucrado inversión de ego, decisiones históricas, payload emocional.... Necesitamos gente que ya haya iniciado el proceso por si misma.



Una de las primeras cosas que hacemos con nuestros clientes es compartir nuestro sensemaking con ellos. Estamos abiertos a asumir que igual disentimos en detalles, pero no podemos sobrevivir a una percepción radicalmente distinta de la realidad.

Hemos hablado ya en muchas ocasiones de lo estéril que es llevar a la gente a los pies de las letras del letrero de Hollywood intentando que vean lo obvio.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 12

Ah bueno, pues ya hemos llegado al letrero y nada que ver. Circulen.

También hemos hablado de lo complicado que es ya no hacer cambiar de opinión, sino simplemente persuadir:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Jamás he entendido que algo tan complejo y tan sutil como la influencia se haya reducido al número de seguidores que tiene una celebridad.

Hay un proceso tremendo a seguir para cambiar de opinión Introspección Personal -> Influencia de las Experiencias -> Apertura al Cambio -> Reconocimiento de Prejuicios que está solamente al alcance de los muy cafeteros.

Porque, paradójicamente, solo los muy seguros de uno mismo o los muy débiles son permeables al cambio de opinión.



Cambiar de opinión de manera genuina es una de las mayores demostraciones de asertividad y poderío que uno se pueda imaginar.

Es tremendamente desafiante superar ese momento crítico en el que eres consciente de que te han pasado el balano por la cara. Es un asalto frontal a tu autoestima, tu cosmovisión y si me apuras a tu propia identidad.

Esto es un escenario realista de lo que te pasa por la cabeza cuando cambias de opinión sobre temas identitarios:



“ME PUSE UNA PISTOLA EN LA BOCA” - Exnazi sobre su derrumbe cuando supo que estaba equivocado

- Clip extraído de The Wild Project #112 ft David Saavedra: <https://youtu.be/SHGAfv-aDpw> David Saavedra fue neo nazi durante buena parte de su vida, desde que...

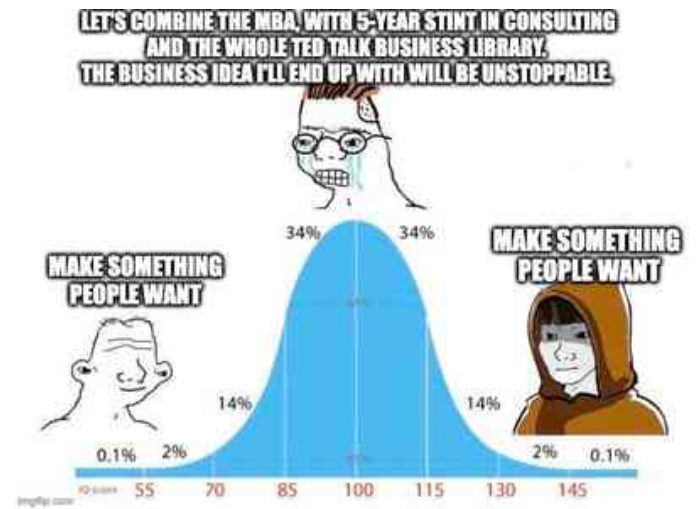
youtube

Pista: Lo del audaz no son cambios de opinión, tiene otro nombre y está perfectamente recogido en el DRAE y en el código penal.

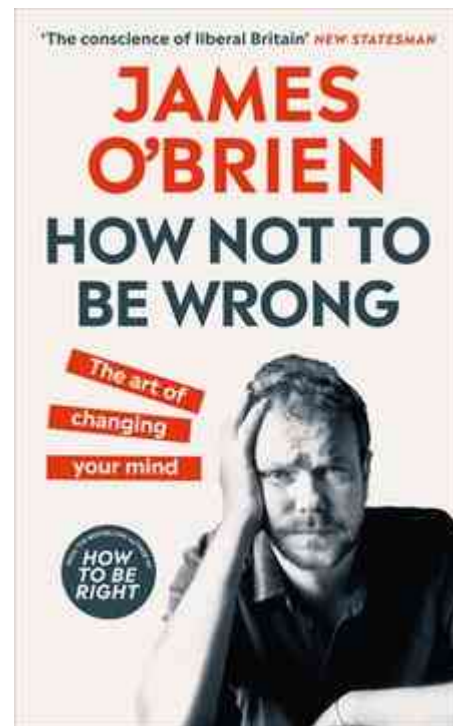


Con lo que curiosamente, solo los extraordinariamente débiles y las personas excepcionales están abiertas realmente a que les abran los ojos y cambiar de opinión.

Al final va a ser cierto todo lo que plantea el midwit meme. #finhilo



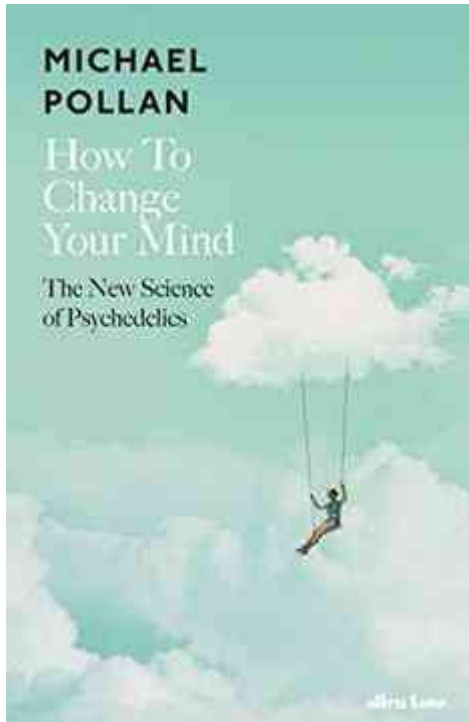
P.D. I: Hemos recomendado cien libros ya sobre el tema (Kahneman, Festinger...) vamos con unos cuantos no tan conocidos:



How Not to Be Wrong: The Art of Changing Your Mind

goodreads

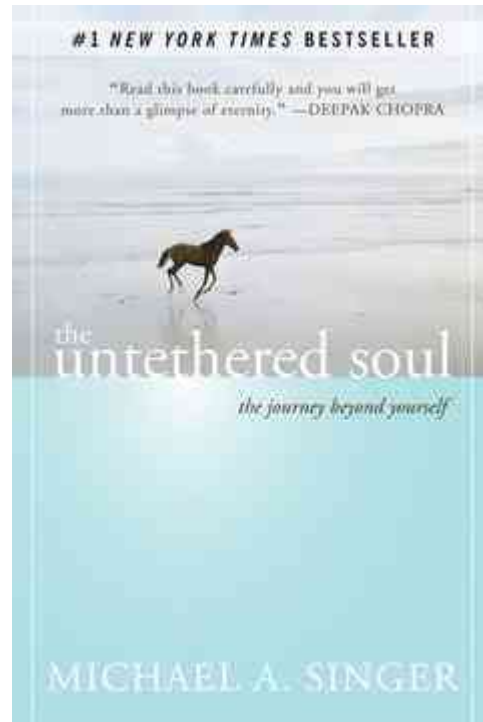
P.D. II : Este es fascinante por pura liminalidad:



How to Change Your Mind: What the New Science of Psychedelics Teaches Us About Consciousness, Dying, Addiction, Depression, and Transcendence

goodreads

P.D: III: Todo proceso de cambio de opinión comienza con un viaje interior. Un buen libro sobre el tema:



The Untethered Soul: The Journey Beyond Yourself

goodreads

P.D. IV: Warren tiene todas las respuestas:



Les Luthiers - El Sendero de Warren Sánchez - Grandes Hitos Antología 1995

El Sendero de Warren Sánchez (Salmos Sectarios, 1987) Grandes Hitos AntologíaEl sendero de Warren Sánchez(Vídeo "Viegésimo aniversario")Ficha de la versión ...

youtube

Final de la turra: Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

[Ver en El Turrero Post](#)

El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Lectura de señales, Orquestación cognitiva, Libros

Fecha: 26/5/2024

En el hilo turras de hoy, tal y como me temía, vamos a hablar del pánico al sensemaking y el colapso cognitivo. Full bonzo style.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo un hilo turras en el horno, sobre algo que me obsesiona últimamente, que es el pánico al Sensemaking y el proceso del colapso cognitivo, pero lo uso para demostrar por qué no se va a solucionar nunca el conflicto de Israel y Palestina y temo que atraiga a las hordas RMC.

En el fondo, creo que este va a ser el primero de varios hilos turras dedicados al sensemaking. Que he mencionado en múltiples ocasiones de pasada, y al diagnóstico también, pero no me he metido a fondo en el asunto.

Por ejemplo, para mi Dave Snowden es fundamentalmente, un sensemaker. Mucha gente mapea eso con ser un teórico sin sentido práctico, pero estoy profundamente en desacuerdo.

De hecho, del metatoolkit cognitivo CPS, es posiblemente lo más "químicamente puro" de todo el proceso, en tanto en cuanto que es lo que hace uso de más herramientas del mismo.

Esto es tan así que el único perfil permanente que tenemos en @singularsing es el de sensemaker.

Luego el problema determina la naturaleza del equipo a orquestar cognitivamente, que suelen ser internos + terceros. No podemos tener en plantilla patrones de submarino ruso, especialistas en césped o bioquímicos moleculares, que pueden ser necesarios para un problema concreto.

La vez en la que más me acerqué a describir el fenómeno en detalle fue en el hilo en el que introduje el concepto de las clockwork illusions.

De una manera fascinantemente meta, el fenómeno que pretendo describir va a ser el mismo que posiblemente me haga perder un puñado de seguidores.

Y no es que no lo haya avisado desde hace tiempo lo que ocurre paso a paso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fenómeno o persona compleja -> Interpretación simplista ideológica -> contra interpretación en los mismos términos -> zurriburri argumental y zascas performance -> bloqueos a gogó. Twitter, un ejemplo de proceso adiabático.

Este es un tema delicado porque mucha gente se va a ver retratada y sus mecanismos de disonancia cognitiva van a kick in y voy a resultar bloqueado. Bueno, otro mes que Elon no me paga el alquiler. Cést la vie.



El proceso del colapso cognitivo ante la avalancha de una información o un poder que no se puede gestionar debido a las limitaciones humanas, es un tropo muy abundante en la cultura popular.

No deja de ser otra variante de un proceso que ya hemos analizado, el castigo por el desafío a los dioses.

🐦 Jf @gandalf_u

"Castigo Eterno" de Jacob Jordaens muestra a Prometeo encadenado en el Cáucaso, su hígado es devorado por un águila, regenerándose cada noche. Esta obra de 1640, en el Museo Wallraf-Richartz, simboliza el eterno sufrimiento por desafiar a los dioses.

Como en realidad los hilos turras son excusas para hablar de las tontás que me gustan desde un ángulo aparentemente respetable, voy a poner varios ejemplos del tropo sacados de frikadas variadas.

Smart Alec, cuyo nombre real es Alexander Thorne, es un personaje de los cómics de Marvel que aparece principalmente en la serie Alpha Flight. En los cómics, Smart Alec fue miembro de Beta Flight y se caracterizaba por su gran inteligencia y habilidades analíticas.



Smart Alec roba en un momento dado una bolsa mística perteneciente a Shaman, un miembro de Alpha Flight, de la que saca multitud de cosas, y concluye que sus secretos pueden ser manejados por su intelecto y mira dentro de ella ignorando sus avisos, algo estrictamente prohibido.



Como resultado de ello, pierde la razón y termina siendo miniaturizado y alojado dentro de la misma bolsa por Shaman.



Otro ejemplo dentro del universo Marvel, es el clásico de la caída de Jason Wyngarde.



Jason Wyngarde, también conocido como Mente Maestra, en la saga de la Fénix Oscura es un momento crucial en la historia de los X-Men y uno de los puntos más dramáticos en la evolución del personaje de Jean Grey.

Wyngarde, utilizando sus poderes psíquicos, seduce y manipula a Jean Grey, quien en ese momento estaba vinculada con la poderosa entidad cósmica conocida como la Fuerza Fénix.

A través de ilusiones psíquicas, él la convence de que es una dama de la sociedad del siglo XVIII y parte del Club Fuego Infernal. Este engaño es parte de un plan más amplio del Club Fuego Infernal para controlar a Jean y utilizar el poder de la Fénix para sus propios fines.



Sin embargo, la manipulación de Wyngarde contribuye a la inestabilidad mental de Jean y su transformación en Fénix Oscura.

En este estado, Jean, influenciada por Fénix, se vuelve extremadamente poderosa y peligrosa, llegando a devorar una estrella y causar la muerte de miles de millones de seres vivos.



Fénix Oscura se convierte en una amenaza tan grande que incluso los X-Men deben enfrentarse a ella.

Finalmente, cuando Fénix Oscura es confrontada por los X-Men y la realidad de sus acciones se revela, Jean toma el control y sumerge a Wyngarde en la locura, mostrándole la verdadera extensión de su poder y la ilusión en la que había vivido.



La caída de Wyngarde es tanto literal como figurativa, ya que su mente no puede soportar la verdad y el poder abrumador de la Fénix.



La tradición de los libros prohibidos en la ficción y la literatura de terror es un tema fascinante que refleja el poder de la palabra escrita y cómo puede ser percibida como una amenaza por ciertas autoridades o grupos.

En la ficción, especialmente en el género de terror, los libros prohibidos suelen ser elementos clave que conducen a eventos sobrenaturales o revelaciones peligrosas.

En la literatura de terror, los libros prohibidos a menudo contienen conocimientos arcanos, hechizos o secretos que no deben ser descubiertos por la humanidad.



Un ejemplo clásico es el Necronomicón, un libro ficticio de magia y horrores cósmicos creado por el escritor H.P. Lovecraft. Aunque es un invento de la literatura, ha sido tan influyente que muchos creen en su existencia real.



Let's (Quietly) Play: Alone In the Dark - Appendix I: The Necronomicón and De Vermis Mysteriis

Excerpts from the Necronomicón or the Book of Abdul Azif and the De Vermis Mysteriis. Both with super fun after effects! Golly gee wiz!

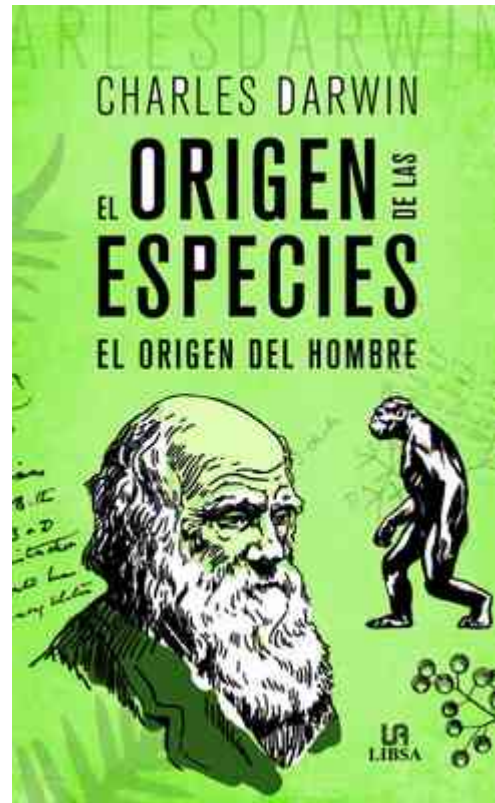
youtube

La idea de libros prohibidos también se extiende a la realidad, donde a lo largo de la historia, ciertos libros han sido censurados o prohibidos por desafiar las normas sociales, políticas o religiosas.

En el contexto de la ficción y el terror, la censura de libros puede ser un reflejo de los miedos y tabúes de una sociedad.

La censura de libros puede ser ejecutada por estados, iglesias o partidos políticos, y las razones para prohibirlos varían desde amenazas a las ideas políticas/religiosas establecidas hasta preocupaciones sobre la moralidad y la decencia.

La historia de la literatura está llena de ejemplos de obras que fueron prohibidas en su tiempo pero que hoy son consideradas clásicos.




Los libros prohibidos en ficción/literatura de terror simbolizan el temor a lo desconocido y el poder de las ideas para cambiar el mundo, mientras que en la vida real, la prohibición de libros refleja los conflictos y cambios en los valores de una sociedad a lo largo del tiempo.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit shock. Vamos a ver como salimos de ésta.




Hablamos del problema fundamental del sensemaking cuando abordamos el tema de la convergencia de CPS & AI:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

El problema fundamental histórico del sensemaking ha sido que cuando se pone encima de la mesa, proporciona una sensación de pánico y vacío. Asumimos que lo que se plantea es inabordable y poco realista. Y es completamente cierto, si lo queremos resolver desde el zerging.

Hablamos asimismo de la experiencia de McChrystal en Afganistán:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

Recordemos la anécdota del mapa de McChrystal con Afganistán. Impecable análisis, enviado expés de vuelta a USA.

Cuando una problemática es lo suficientemente compleja, la gente extraordinariamente inteligente como Ortega y Gasset puede terminar ignorando el capote, como hacen los toros resabiados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 26

Puedes utilizar como ejemplo el encaje de Cataluña en España que es un tema mucho más sosegado (Intervención de Ortega y Gasset en la discusión del Estatuto de 1932)

Si alguien perfectamente conocedor del conflicto entre Israel y Palestina como Arturo Pérez Reverte no tiene claro quienes son los buenos y quienes son los malos...



"Quién hable de BUENOS o MALOS no tiene ni idea" - Pérez-Reverte sobre Israel y Palestina

- Clip extraído de The Wild Project #237 ft Arturo Pérez-Reverte:
https://youtu.be/YuZc92_mwHc Arturo Pérez-Reverte regresa a The Wild Project para un nuevo p...

youtube

Pero tú, que no has salido de Malasaña y del Frapuccino Green Tea Matcha, sabes más que @lamadresatan que la metralla le ha depilado las cejas un par de veces.

Y ojo con acogerte al bothism, que te lloverán hostias de todos lados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ningún razonamiento no tribal y apelando al bothism sin castigo.

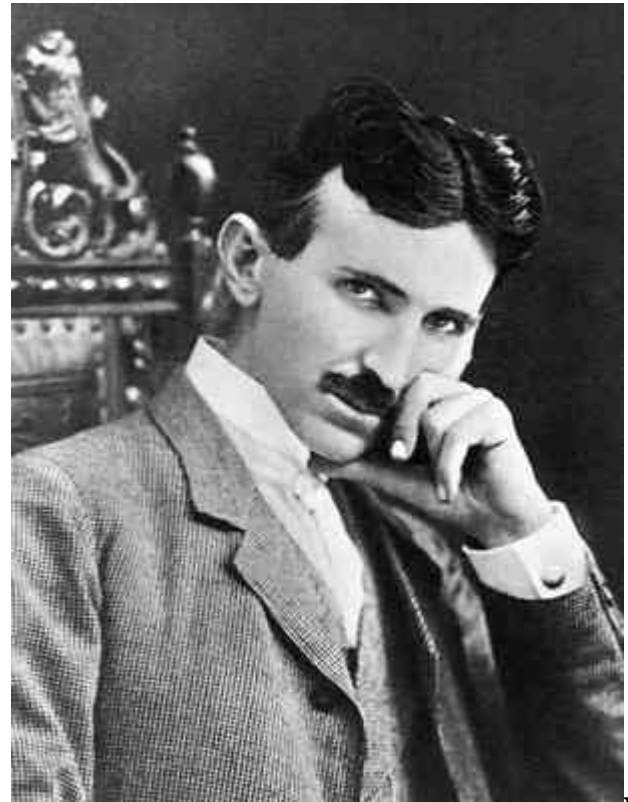
O si haces el esfuerzo supremo de hacer sensemaking del problema complejo, un montón de sucnormales se cachondearán de ti y de tus ganas de "embrollar las cosas":



<https://www.theguardian.com/news/datablog/2010/apr/29/mcchrystal-afghanistan-powerpoint-slide>

Hay que entender que el abordar problemática compleja que levanta ronchas en la piel tiene una mecánica de gestión similar a la de los libros prohibidos y que lo que despierta es una reacción de tótem y tabú.

No puedes ir contra el zeitgeist. Si tienes razón pero vas contra él es posible que unos cuantos años tras tu muerte te reconozcan como pionero del asunto.



Eso si no te revientan como hicieron con John Yudkin.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

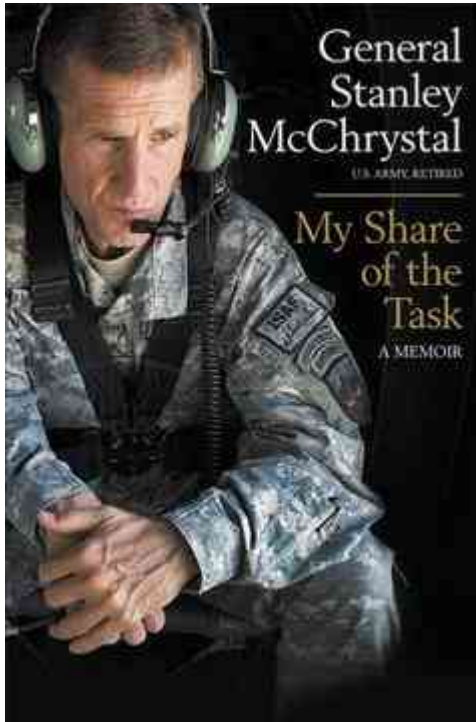
Otra vuelta de tuerca a algunas de mis obsesiones personales, con John Yudkin de estrella invitada, para los amigos de @AtlasTec.

Entender y hacer sensemaking de problemas complejos es un proceso muy exigente. No es para todo el mundo. Requiere mucho tiempo, compromiso, dedicación, conocimiento, dudas, esfuerzo, capturar sutilezas, separar señal de ruido, exponerte a la incomprensión y a las críticas...

Por eso otras opciones son mucho más populares. Es mucho más cómodo invocar a otros dioses. Al pragmatismo, al no complicarse, o a tener una ideología sin matices. #Finhilo

P.D. I: El hilo del bothism:

P.D. II: El libro de McChrystal en Afganistan:



My Share of the Task: A Memoir

goodreads

P.D. III: Libros prohibidos a lo largo de la historia:



Banned Books: The World's Most Controversial Books, Past and Present

goodreads

Final de la turra: El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

[Ver en El Turrero Post](#)

Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Factor x
Fecha: 10/5/2024

En el hilo turras de hoy, y como ya avancé, quiero reflexionar un poco sobre las jeremiadas sobre el destino luctuoso que le espera al CPS, al que naturalmente hay que enterrar antes de que nazca porque a mi me gustaban más las maquetas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues la semana ha sido un infierno y hoy no tiene mejor pinta, así que dejaré el hilo de las jeremiadas sobre el fin del CPS para el próximo sábado. Éstas cosas que vas a referenciar mucho en el futuro, tienen que quedar sólidas y duraderas.

Voy a quitarme de encima rápidamente antes que nada una serie de simplificaciones a las que no quiero dedicar tiempo porque a pesar de que generan ruido aparente, en realidad ya nos conocemos todos.

"Yo ya lo vi venir, me mola adoptar la pose de Savonarola, ya lo dije yo, ya veréis, esto va a ser un desastre como Agile..." -> Váyase usted a cascársela bajo un sicomoro.



"Gente de Agile con las que he tenido beef en el pasado se están postulando como personas claves en la nueva comunidad CPS y el tema me produce orquitis..." -> Siga usted la flecha hasta el sicomoro y la caja de Kleenex.



"El Recuenco es un manipulador y se aprovecha de la credulidad de la gente y resulta que ahora todo es CPS..." -> Aproveche también para meterse estas bolas chinas por el culo. Si necesita vaselina silbe.



Venga, una vez desbrozado el camino, vamos ahora con el tema. Hay peligro de que la comunidad CPS y la propia disciplina se deteriore?. Por supuesto, de hecho es hasta cierto punto inevitable.

Una de las ventajas de que la comunidad CPS sea más grande que la Gran Bertha de Rocco Siffredi, es que te hacen el trabajo. Aquí @paumugarra desarrollando el 50% de la respuesta:

 Pau Mugarra @PauMugarra

Ayer mientras volvía a casa mister @MaxiPortes me lanzó un reto:

Con adenda completamente correcta hecha por el Ballmer de Tomelloso:

 Pau Mugarra @PauMugarra · May 11

Disculpen la autorreferencia como adenda

Otro pilar de la comunidad CPS, @nudpiedo, puso otro 25% de la respuesta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Joder, otro 25% del post del domingo. La comunidad CPS es la JOSTIA.

En el fondo, recoge y reformula planteamientos que he estado lanzado desde hace mucho tiempo:

Que podemos conectar fácilmente con Rumelt, su negación de la plantilla como posibilidad de contener estrategia auténtica, o con mis primeras manifestaciones a favor del CPS como disciplina:

Con lo cual, y dado que la comunidad ha hecho el trabajo duro, este será el hilo turras más corto de la historia?




La problemática asociada al proceso de deterioro de cualquier movimiento comunitario asociado a una nueva tecnología o disciplina, mantiene cosas comunes a todos y es al mismo tiempo un problema de causa raíz múltiple.

Porque como señala Pau, tenemos que separar el movimiento cultural y comunitario de la disciplina en sí.

La disciplina en sí es efectivamente, eterna. Lo que ocurre es que ha sido desde siempre, altísimamente ineficiente y con gran coste económico y de vidas humanas aparejado.

Conté en su momento una anécdota de mi clase de CPS en el curso de AI de @agustincnc:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

La otra anécdota fue hace un par de semanas en el módulo de IA y CPS del curso sobre IA & Business de mi carnal @agustincnc

Como mencionaba recientemente, la IA no va a hacer CPS, de hecho la convergencia CPS/IA va a ser un campo de desarrollo tremendo desde la óptica centauro, pero lo que sí va a ser, es el Dr. Watson soñado.

 Javier G. Recuenco @Recuenco


No, pero hace de Dr. Watson que te cagas.

Hablábamos el otro día de Montessori en Nada que ganar.

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod


¡Nada Que Ganar en directo!

Y nos encontramos con alguien con experiencia en Montessori que nos puntualiza de una manera muy precisa cual es realmente el core del problema:

 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod · May 14

Si algún día os gustaría hablar de Montessori, mi pareja es guía Montessori tanto de infantil como de primer ciclo de primaria. Para que os pueda explicar, por ejemplo, lo del ritmo de aprendizaje en clase, etc. que comentaba @CarrascosaCris_

En concreto, este tweet es demoledor:


 Nada Que Ganar @NadaQueGanarPod · May 14

Y sí, por supuesto. El 99% de guarderías que pone que son Montessori, no lo son realmente. Es solo sumarse a la moda. El sueño de Laura, montar un cole montessori real pero que sea público, para que más gente pueda, al menos, vivir la infancia de esta manera en el colegio

Hay un montón de gente en Twitter poniendo a parir a Montessori porque "no sirve"? A paladas.

Y el problema siempre viene a ser el mismo:

David G. Gándara

 mr_rookes@mastodon.gal @mr_rookes · Oct 27, 2023


Los programas tipo marca comercial no me gustan nada. Se corrompen mucho: Montessori, ABP, DUA... Como decía alguien por aquí, creo que Recuenco, nos gusta demasiado la ilusión de poder domar la complejidad.

Al CPS le ocurre igual La barrera de entrada para practicarlo bien es tremenda. Es minoritario by design.

 Carol Galais @carolgalais · Sep 27, 2022

El problema ahora es que en lo sucesivo la gente dirá que la personotecnia no funciona porque Old Navy se hostió. Que es como decir que la paella es una mierda porque un día la comiste en Rotterdam y fue horrible.

En el hilo turras resumen del año pasado determinamos qué es y qué no es:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

Los que aprendan CPS conmigo aprenderán a construirse una pedalera base de inspiración, y espero que rápidamente evolucionen hasta construirse su propia pedalera.


Como quiera que es un Metatoolkit cognitivo, terminas siendo tan bueno como tus pedales y su configuración.

Puedes echar en falta varios pedales, puedes tener varios malos pedales, mediocres, puedes hacer una mala combinación de ellos.

Una pedalera es algo que se hace a lo largo de una vida y para defender un repertorio específico. Los artistas tienen una configuración concreta para una gira específica.

Aquí podemos ver por ejemplo el Rig completo que llevaba Steve Vai en el año 2007. <https://guitar.com/wp-content/uploads/2020/09/rig-diagram-Steve-Vai-2007@3000x3100px.jpg...>

No es solo el Metatoolkit cognitivo, es el contexto. El acto médico como el CPS definitivo.


 Javier G. Recuenco @Recuenco
Porque la medicina es CPS puro.

La madre que me matriculó en programación concurrente. Turra limit hits. Vamos a plegar y resumir.



Es completamente inevitable que cualquier propuesta termine degenerando por pura entropía, metáfora del hotel de Hilbert, enshittification, la vida mim-ma.

Es universal. Hablamos en su momento del proceso asociado a algo tan noble en principio como el Juego:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 20, 2021

Bien, sorprendentemente, las jeremiadas de las que hablamos ahora mismo sobre como el juego se está yendo a la mierda contaminado por los mercaderes, son tan viejas como el mundo.

A todos los procesos clásicos y perfectamente detectados por la comunidad Agile le sumó un error que yo considero clave, el insight definitivo, el insight ajeno a la capacidad de la AI para ser identificado.

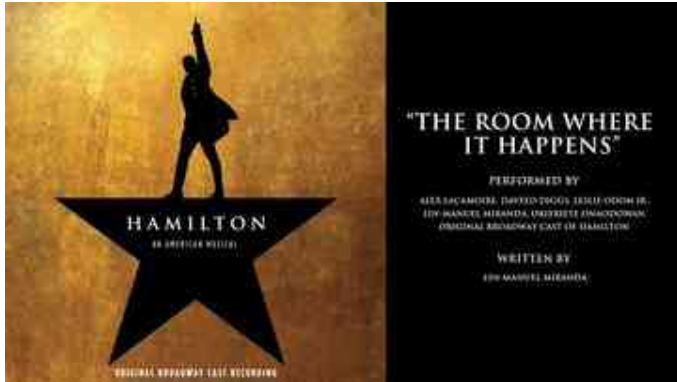
El auténtico problema de Agile fue que necesitaba entrar por la puerta principal y entró por la puerta de servicio.

 Jaime Cuesta @jaimecuesta · Mar 24, 2015

@jaimecuesta @rahego No lo tengo claro. Entrar para barrer y luego decir que eres pianista... Los cajones mentales son difíciles de mover

Agile llevado a sus últimas consecuencias pretende subvertir el statu quo, e intentó entrar a cambiar las compañías desde las zonas técnicas y de innovación.

Que a día de hoy, no están en "the room where it happens". Con lo cual cayó en un oximorón irresoluble.



<https://t.co/hFkMus66cU>

No lo digo yo, lo dicen los popes Agile:

 MIKE LEBER @michael_leber

If you know the Agile Manifesto, then you know Jim Highsmith. You won't find many more experiences people in the IT industry. Jim is pretty straight about today's status quo: A lot of Prescribed Agile. An Oxymoron.

CPS es una mirada, un metatoolkit cognitivo, un mindset, que usa decenas de herramientas diferentes dependiendo del problema y su contexto.

 ubaldo hervas @UbaldoHervas · Mar 9

Los modelos mentales son una herramienta más del toolkit CPS. Es una mirada, por más evanescente que suene.

CPS es una disciplina problem-centric. Su particularización concreta empieza y termina con el problema. Tiene una serie de aproximaciones estratégicas comunes, guidelines de Rumelt, particularmente en la fase de sensemaking, pero a partir de ahí, es de un solo uso.

CPS es una disciplina de CEOs. Está hecha para los tomadores de decisiones. Para ser efectiva debe ser usada por la gente que las toma. Los decision makers. Los responsables. The buck stops here with me.

La tecnología y la innovación todavía no están ahí, a pesar de que tiene una posición privilegiada para ello. Entre otras cosas, ese es un propósito claro por el que hemos montado @unconvcs.

En la pulsión de optimizar cosas que involucran humanos, en el taylorismo de mierda, en la incapacidad de dejar padding para los eventos inesperados, hemos abandonado la principal razón que hace que los sistemas empresariales necesiten CPS. Que dependen del Factor X.

Me he aficionado mucho a Carles Porta, el periodista que lleva "Crims" en TV3. El dice en múltiples ocasiones que la vida son detalles y que son lo relevante de la historia, y no puedo estar más de acuerdo.



<https://t.co/aRfGCUYPFL>

Me ha traído otra metáfora fantástica, la de las comunidades que hacen pool de talentos disjuntos y resuelven crímenes no resueltos por profesionales. Como el caso de Helena Jubany o "Don't fuck with cats".

El programa de Netflix "Don't F**k with Cats: Hunting an Internet Killer" es una serie documental de crimen verdadero que se estrenó el 18 de diciembre de 2019.

La serie sigue a un grupo de detectives aficionados en internet que inician una búsqueda arriesgada para atrapar a Luka Magnotta, un criminal que ganó notoriedad internacional en 2010 por compartir un video en línea donde se le veía matando a dos gatitos.

Al tipo le terminan pillando y empujando. Resulta que tenía también sus cositas debajo de la alfombra. Los comportamientos antisociales de los serial killers suelen atraer a gente obsesiva con resolver los crímenes.

 Stylist Magazine @StylistMagazine

By watching #DontFkWithCats on @netflix, are we playing a part in giving these serial killers the infamy that they crave?
<https://buff.ly/39VvQXT>

Don't fuck with CPSers. #Finhilo

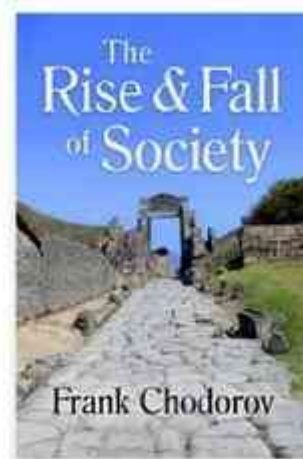
P.D. I: El hilo descriptivo de la razón detrás de la creación de UCPS:

P.D. II: Me tiene flipado este tema, me parece CPS puro y lo abordaré profesionalmente antes o después.




<https://t.co/v2Se5JODgL>

P.D: III: De aquí no nos vamos sin libro. El proceso os resultará familiar:



<https://t.co/ThwF6SjwsS>

P.D: IV: Rocco es grande, la comunidad lo es más:

 Fernando Garcia-Quismondo ()
@FGQuismondo

A la espera de que el Magister @Recuenco cumpla con su promesa de publicar el hilo acerca de "las jeremiadas sobre el fin del #CPS", traigo una propuesta (imbécil) al respecto. ¡Dejemos atrás lo de la "Comunidad CPS" y fundemos YA la "Hermandad Kappa-Pi-Sigma" (hispana, eso sí)!

Final de la turra: Reflexión sobre los desafíos y el futuro del CPS en la comunidad de innovación

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Lectura de señales

Fecha: 23/4/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a aparcar por un momento mi disección de The Offer como paradigma de Ecosistema CPS para tratar algo que necesito sacarme del pecho.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana aparco un poco el seguir diseccionando los paralelismos CPS de The Offer para hablar de ciencias sociales, medicina, magia y precisión, y la niebla en Silent Hill.

En los actos sociales del #TEDxMalaga24, donde conocí a gente encantadora y muy interesante, hubo una conversación con @drasariarponen que se me quedó clavada entre ceja y ceja.

Hablábamos de que la medicina no es una ciencia exacta, en realidad ella vino a decir medio de coña que "es una pseudociencia".

Huelga decir que me fascina la gente que dedica su vida a romperse los cuernos en un tema para llegar a la conclusión de que no puede articular la disciplina de manera 100% Popperiana.

Fundamentalmente porque al CPS le ocurre exactamente lo mismo. De hecho, salvo algunas áreas de la matemática, a todas las áreas de la ciencia les pasa lo mismo en mayor o menor manera.

Y digo algunas áreas de la matemática porque podemos ponernos a hablar del espacio proyectivo y las rectas que se encuentran en el infinito si queremos reírnos un poco.

Hablamos en su momento del acto médico como ejemplo primigenio de CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 15, 2023


El acto médico es un ejemplo de libro de un ejemplo de CPS que puede generar un trigger que derive en errores por arrogancia o síndrome del impostor.

Hablamos hace poco en @heavymental_es sobre superbacterias, cuando ves cosas que se están haciendo para combatir las no puedes por menos que flipar ante el síndrome del impostor de las "pseudociencias".

 Berta G. de Vega/ @BertaGDeVega

Con lo de la pancreatitis del repatriado @Ndevega se ha acordado de esta médico de San Diego que salvó a su marido con fagos. Ayer, con sus amigos, al contarlo, ninguno sabía de qué hablaba mi padre con los fagos. <https://amazon.es/Perfect-Predator-Scientists-Husband-Superbug/dp/0316418110...>
@VLCphagehunters


Hablamos en su momento de temas periféricos a éste, como las ZDPs, o el teorema de Roca Salvatella:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 23, 2021

Pues bien, el señor Vygotski habla de un concepto fascinante, que llama ZDP: Zona de desarrollo próximo.

El problema es que cuando abordamos una disciplina hipercompleja tenemos la tentación, posiblemente para evitar el colapso cognitivo, de reducirlo a la aproximación cognitivamente manejable más cercana.

Es buenísimo para el ser humano pensar que la Medicina es una ciencia dura. La gente no quiere saber cosas de este tipo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jul 2, 2022

La gente ignora por ejemplo que los operados de cadera tienen un 30% de posibilidades de morir en el primer año post operación. Tiene peor prognosis que algunos tipos de cancer.

La gente no quiere saber nada de una ciencia en la que lo haces bien y el tío se muere, la cagas y la persona sobrevive. Hablé en su momento del tema en el hilo sobre ls fronteras entre la complejidad y la aleatoriedad.

Corolario Recuenco al teorema de Roca Salvatella: Al afrontar una disciplina de un grado de complejidad n con una cualificación menor que n , hay una zona de niebla de diferente espesor que no impide la actuación pero sí minimiza la posibilidad de éxito.

Ya he hablado en ocasiones anteriores del concepto de Von Clausewitz, el fog o of war, pero me lo voy a llevar ahora a mi lado nerd: La niebla de Silent Hill.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fog of war is part of the war.

La niebla en Silent Hill no es solo un elemento atmosférico, sino un personaje en sí misma, que juega un papel crucial en la narrativa y la experiencia del juego.



Su origen, aunque inicialmente fue una solución creativa para las limitaciones técnicas de la consola, se convirtió en un sello distintivo de la serie, aportando una capa adicional de misterio y miedo.

En origen la niebla fue ideada para ocultar la carga gráfica y permitir que el juego funcionara sin problemas en la PlayStation original.

Este truco técnico resultó ser una bendición disfrazada, ya que la niebla limitaba la visibilidad del jugador, creando una sensación de incertidumbre y claustrofobia.

La niebla de Silent Hill es densa y omnipresente, lo que reduce la visión a unos pocos metros y obliga a los jugadores a avanzar con cautela. Este elemento aumenta la tensión y el miedo a lo desconocido, ya que cualquier cosa podría estar acechando en la bruma.

La niebla también sirve como una metáfora de los traumas y secretos ocultos de los personajes.

Representa las barreras mentales y la niebla de la memoria, especialmente para James Sunderland en Silent Hill 2, cuyo pasado olvidado se revela lentamente a medida que se adentra en la ciudad.



Curiosamente, la inspiración para la niebla y el ambiente sombrío de Silent Hill proviene de la historia real de Centralia, Pensilvania, un pueblo minero abandonado debido a un incendio subterráneo que ha estado ardiendo durante décadas.




El humo que emana de las grietas en el suelo y la desolación del lugar resonaron con los creadores del juego, dando vida a la icónica ciudad de niebla y ceniza.

La niebla en Silent Hill es, por tanto, mucho más que un simple efecto visual; es un componente esencial que define la experiencia del juego, es una herramienta narrativa poderosa que intensifica el horror psicológico y la inmersión del jugador.

La niebla en Silent Hill convierte en una experiencia CPS lo que sería un survival horror/videoaventura sin más, lo mismo que una niebla densa convierte un viaje en coche rutinario en una experiencia inquietante.

Entonces, una vez que admitimos que siempre vamos a estar en un nivel cognitivo inferior al necesario a la hora de abordar problemática compleja, que nos queda? Las ciencias.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

Un ciencias es una disciplina que vive en el espacio liminal entre la ciencia y el arte, y presenta de manera simultánea una cantidad significativa de determinismo científico y de inspiración artística .

El combo de talento y conocimiento que tenía una persona como Antonio Vega.



La canción “Magia y precisión” de Antonio Vega no es solo una canción exquisita como todas las suyas, sino una expresión de la dualidad artística que caracterizaba al músico.

Por un lado, “Magia” representa la creatividad intuitiva, la inspiración espontánea y el talento innato de Vega para capturar emociones y momentos en sus letras y melodías.

Por otro lado, “Precisión” alude a la meticulosidad técnica, la habilidad para pulir y perfeccionar cada acorde y verso hasta alcanzar la expresión más pura de su arte.

Antonio Vega, conocido por su sensibilidad y gran capacidad creativa, fue un pilar fundamental de la movida madrileña y dejó una huella imborrable en la música pop española.

El concepto detrás de “Magia y precisión” refleja esta mezcla entre la radicalidad y el pop de autor, mostrando tanto la espontaneidad como el cuidado en la composición.

La canción es un testimonio de la habilidad de Vega para equilibrar estos dos aspectos, creando obras que son tanto emocionalmente resonantes como técnicamente impresionantes.

Es un homenaje a su carrera y a su contribución al panorama musical, donde cada canción es un reflejo de su personalidad artística y su búsqueda constante de la perfección en la música.



Incluso alejándonos un poco de los aspectos más artísticos, encontramos situaciones semejantes en las ciencias más duras, como Cantor, Gödel, los problemas de clase P y NP.

La madre que me matriculó en Estructuras de Datos y de la Información. Turra limit hits. Venga, Resumen y salida.




Multitud de disciplinas se beneficiarían de un conocimiento más profundo del CPS o de hecho son CPS sin saberlo o tenerlo interiorizado.

Fundamentalmente, porque en la mayoría de las disciplinas que involucran gestionar sistemas complejos, y todas las humanas lo son, las posibilidades de que nos encontremos con casuística no determinista converge a 1 a toda velocidad.

Medicina, Retail, Atención a Cliente... Todas las cosas y todas las problemáticas que tienen cierta carga humana derivan en CPS a toda velocidad.

Hemos hablado también mucho de la convergencia entre PAVs personotécnicos, y en breve abriremos otros melones como Arquitecturas Model Driven, Gemelos digitales reality driven, SoSE...

Ya he comentado en muchas ocasiones que el excel odia los negocios humanos porque excede con mucho sus capacidades. Otra variante del corolario Recuenco al Teorema RS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29, 2023

Odian el Retail. Odian las compañías de moda. Odian visceralmente las compañías de lifestyle. Les gusta mover sacos, llenar contenedores, predecir a la segunda cifra decimal las ventas mensuales.

Y es increíble como podemos avanzar sin saber que cojones estamos haciendo, en contra del sensemaking más elemental que está en el corazón del CPS.

 Sebas E. @sebasesrad

A mis 47 años por fin he sabido el concepto de derivada. Ha sido ayudando a mi hijo en sus mates y tirando de tic (google y geogebra). Sin entenderlas superé las mates de bup, cou e ingeniería. Eso sí, las resolvía como una moto. ¿Interpretaciones a este curioso fenómeno?

Respetad las ciencias blandas, porque son las que gestionan la humanidad. No serán exactas pero las vacas esféricas no son reales.

Vendría a ser esto, pero ya lo ha dicho otro: #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 25

Aunque no lo parezca, las ciencias blandas también pueden ser rigurosas. - Lex friedman.

P.D. I: La biografía de Nacha Pop se llama precisamente así: <https://abacus.coop/ca/nacha-pop-magia-y-precision/430779.97.html...>

P.D. II: Para trascender a los Big Three del método científico este libro es imprescindible:

P.D. III: Me encantan los espacios liminales entre ciencia y sociología, la subcultura geek mezclada con manifiestos revolucionarios. Por eso siempre me han encantado @aviadordro.

Final de la turra: Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

[Ver en El Turrero Post](#)

The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático

Categorías: Sistemas complejos, Orquestación cognitiva, Trabajo en equipo

Fecha: 12/4/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de las compañías problem-centric y de mi experiencia con The Offer. Calculo que en dos o tres hilos he articulado el asunto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

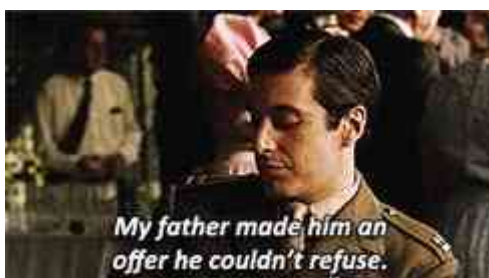
En el hilo de mañana, al calor de mi charla en @AETICAL de ayer, hablaré de las compañías problem-centric y de la industria del cine como ejemplo.

Algunos de vosotros sabéis que no veo ni leo ficción, cosa de lo que no estoy en absoluto orgulloso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mi sobrino me ha arrastrado del cuello a ver Dune 2 y me ha encantado. A ver, de verdad, que soy consciente de que hay cosas chulas en el mundo de la ficción, es una renuncia estratégica.

Mi mujer decidió que no me iba a pedir opinión y me iba a obligar a ver The Offer. Y ya está. No pude rechazar la oferta.



“The Offer” es una miniserie dramática biográfica estadounidense creada por Michael Tolkin y desarrollada por Tolkin y Nikki Toscano para Paramount+1.



La serie sigue el desarrollo y la producción de la icónica película de gangsters “El Padrino” (1972) de Francis Ford Coppola para Paramount Pictures.

Los temas principales de la serie giran en torno a los desafíos y experiencias del productor ganador del Oscar, Albert S. Ruddy, durante la realización de “El Padrino”.

Esto incluye las negociaciones con la mafia, las tensiones creativas entre los cineastas y los ejecutivos de estudio, y las luchas de poder dentro de la industria cinematográfica de la época.

Además, la serie destaca cómo se superaron los obstáculos para crear una obra maestra que ha dejado una marca indeleble en la cultura popular.

La serie cuenta con un elenco estelar que incluye a Miles Teller como Albert S. Ruddy, Matthew Goode como Robert Evans, y Dan Fogler como Francis Ford Coppola, entre otros. "The Offer" se estrenó el 28 de abril de 2022 y consta de 10 episodios.

Mi mujer hizo como Bob. Me llevó a ver lo que necesitaba ver, no lo que quería ver.

Me voló la tapa de los sesos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, pues acabo de terminar The Offer. Le dedicaré un hilo entero cuando toque.

Es posible que no haya encontrado jamás semejante despliegue de CPS all around en un producto de ficción. Puede ser que no estuviera tan awaken como ahora, pero oh my godness.



Disclaimer obvio:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 27

Es como Amadeus. Me importa una polla voladora la historia real.

Vamos a dejar las cosas claras desde el principio. La CPSer es Bettye, no Al Ruddy.



Su problema es que tenía tetas en los '70. Así que tuvo que tener un proxy como Al. Pero es la combinación justa de talento, improvisación, don de gentes, sentido de la realidad y capacidad de funcionar cuando todo parece perdido que necesita un CPSer.

Si fuera hoy en día no hubiera necesitado a Ruddy e hubiera servido coño por remolques.
** Bettye: Are you going to shitcan Evans?
Charlie: Beautiful woman like you shouldn't waste time reading.

Bettye: Beautiful women have to waste their time doing a lot of things, Charlie, like drinking salads with CEOs. So? Is he out?
Charlie: Tell me what you think about The Godfather.

Bettye: Now you want a woman's opinion. It's fantastic. The script is gold. It's gonna make you a ton of money.
Charlie: Give it to me.
Bettye: No. Charlie: I am your boss. I could make you give it to me.
Bettye: You can't make me do anything, Charlie.

Al Ruddy es el paradigma del Orquestador cognitivo por excelencia. Sirve de enlace entre la pasta y el arte, y lleva con mano izquierda a todo el mundo. También se encarga de gestionar las mierdas mayores y menores.



Problem Centric a muerte y con dos huevos bien puestos. ** Al: It's what the movie needs.

** Charlie: A word to the wise, Ruddy. When you fail alone, there's no one else to blame. Al: That's the only way I want it.

Pero desconoce el negocio, le superan a veces las situaciones y necesita el IQ de Robert para sobrevivir:

** Al: So now Barry Lapidis is dictating what The Godfather is going to be. Bob: Ruddy, Ruddy, Ruddy. Stop being so emotional. Of course, I support Francis's vision. But you gotta read the room, kid. Nothing good would have come from me confronting Barry right then.

Fuckin' Barry. Barry is mad at the world because it sees him for what he truly is, a no-talent prick. But, he feels like he got a win, like the big guy on campus. Let him think that for now. It keeps him out of our way.

Al: I mean, I don't know how you're being so relaxed about this. Francis, he's about to quit. Bob: Said every director who eventually finished their picture. Trust me, Francis isn't going anywhere.

Robert es el talento puro, el IQ desatado, el conocedor de la industria, el de los contactos y el snake charmer. Para compensar, está entregado a sus apetitos, no es consciente de que está poniendo su vida marital en peligro, y depende en demasía de su distancia corta.



Coppola y Puzo son el CPS Hispano. El talento puro, la incapacidad de gestionar el Taylorismo, una píldora de antiluteranismo.



Barry Lapidus es ese clásico lamebotas que en el fondo no es mal chaval, pero tiene el talento justito para darse cuenta de que no lo tiene, le mola chupar suela del CFO y solo se te une cuando ya se ve que eres propuesta ganadora.



Por cierto, no tiene ni puta idea del negocio. Pero eso no le impide soltar obviedades como "Necesitamos éxitos" que viene a ser como "Hay que ingresar más y gastar menos"

** Barry: Look, I'm not going to be around the bush. We need hits. We can't live off of Rosemary's Baby forever. Bob: Barry, did you, did you read Love Story? Barry: Yes. Why? Bob: Did it move you?

Barry: What does that have to do with anything? Bob: The audience has to be moved, Barry. That's how you make hit pictures. Times are changin' and you need to keep up. That's why I've got the job in the ivory tower, and you don't.

Barry: If you don't string together some hits, that ivory tower of yours is going to come crashing down. Bob: Oh ye of such little faith. Bottoms up, Barry.

Charlie es el padre de todos los CFOs y de todos los number crunchers que he mencionado en repetidas ocasiones.



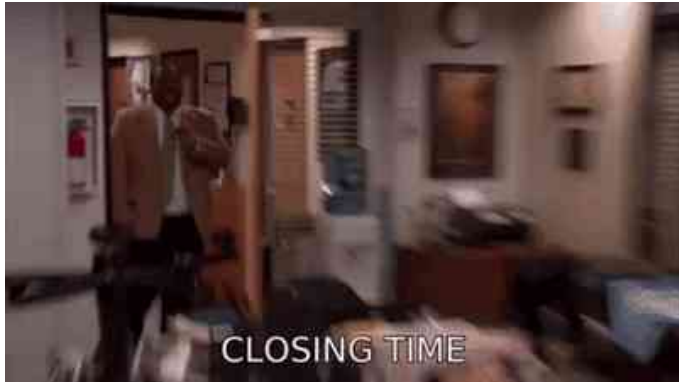
** Charlie: They say movies are magic, but they don't care about magic, they care about money. And so do I. Bettye: You're selling Paramount.

Incluso personajes teóricamente secundarios como Marlon Brando te dan una lección sobre incentivos.



** Brando: You'd like to know my motivation for being here, sitting with you. Al: You like the part. Brando [chuckles]: Sinatra hated that I sang Luck Be a Lady in Guys and Dolls. He hates The Godfather. So, I thought I'd piss 'im off. [chuckles] That's the real reason.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Vamos a intentar resumir y cerrar.



Lo he mencionado en multitud de ocasiones: La gente lleva mucho tiempo practicando el CPS de manera intuitiva y no sistemática desde que nos bajamos del árbol. Spaghetti cannon mode.

Cuando se junta un equipo de alto rendimiento orquestado cognitivamente ocurre la magia. La filmación de El Padrino sería uno de estos accidentes mágicos.

Y esto ocurre de manera extrañísima porque normalmente hay una legión de gente poniendo agua al vino e impidiendo que todo salga adelante, empezando por nuestros amigos de la Cordyceps Army.



Cuando esto ocurre, se asume la lógica del cine. Lo normal es facturar mierdas que te hagan perder dinero, pero un solo éxito te resarce de todas las penalidades. Las startups no dejan de tener una lógica parecida.

No pensemos que esta lógica fue aceptada por la industria desde el principio sin más. Históricamente se ha considerado imposible saber si una película o una canción iba a ser un éxito o no.

Era absolutamente demencial pensar que Laurie Anderson iba a tener un éxito musical como "O superman"

Pero la música está siendo puesta a prueba con la aparición de Suno, por ejemplo:

 Jan Brauner @JanMBrauner

If you care about music, I suggest you play around with suno. I haven't been as excited/stunned/moved/impressed/melancholic with any other AI release since ChatGPT/Claude 1. It nearly passes the musical Turing test: Can you distinguish AI-generated music from human-made music?

Una película tiene muchos paralelismos con el CPS (Desarrollaremos esto en más profundidad más adelante) pero quedémonos con que hasta ahora, era el producto de una serie de cosas bien hechas que ocurrían casi por azar.

La película sale adelante porque Ruddy se le pone en los huevos que la saca al coste que sea. El problema está ahí y toda su energía está ahí. El problema es todo.

Hay un montón de películas de mierda que se filman todos los días, pasan sin pena ni gloria y hacen perder dinero, pero que se ejecutaron "by the book". Y hay compañías que parece que se mueven pero que han sido auténtico pasto del Cordyceps.

Y la culpa ya sabemos de quien es:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En breve en sus pantallas: La IA, el 11S, el 11M, la pandemia, el boogie y el chachachá.

Porque hay mucha gente cobrando sueldos mientras el productor se arruina. Limitémonos a intentar reflexionar sobre cuando el incentivo está en facturar horas y gente y no en resolver los problemas de negocio. #finhilo

P.D. I: Clasicazo:

P.D. II: La historia desde el punto de vista de Puzo:

P.D. III: Este es de un pobre matao y lo incluyo por lástima @deharoguillermo

Final de la turra: The Offer: Las compañías problem-centric y el CPS sistemático

[Ver en El Turrero Post](#)

La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Gaming, Orquestación cognitiva

Fecha: 3/3/2024

En el hilo turras de hoy, inicio una serie que no sé lo que tardaré en cerrar, pero que no pararé hasta que considere agotado el tema. Vamos a reflexionar sobre qué es el CPS, que no es, y una metáfora sobre ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La semana que viene hablaré de esto. De cómo el CPS es en realidad una especie de roguelite deck building game.

Obviamente el trigger ha sido la tremenda tormenta emocional/intelectual que me ha generado el #CPSLive2024 del sábado pasado, que no puede ser resumida mejor que en este hilo de Toni Dorta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tremendisimo resumen.

Soy perfectamente consciente de que por ejemplo, la comunidad Agile tiene un tremendo PTSD y se le han encendido todas las alarmas.



Soy perfectamente consciente de que los Frameworks tecnológicos tienen un ciclo de vida muy específico perfectamente aquí descrito por el Ballmer de Tomelloso, @pablogrueso:

Así que creo que voy a intentar desmitificar unas cuantas asunciones erróneas sobre el CPS. Y voy a intentar plantear esta aproximación por la vía negativa. El CPS NO ES:

- Una Skill. El WEF ha hecho mucho por popularizar la disciplina, y por disparar la confusión sobre el término. Hemos tardado una década en salir de esta trampa de oso.

- Un framework tecnológico - Trasciende con mucho el ámbito tecnológico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando hay que elegir entre la caja de herramientas y el diván, elige el diván.

- Una metodología sistemática - Es cero predecible, cero repetible, completamente random, tienes que gestionar la incertidumbre, gestionar la incompetencia... y eso trabaja en contra nuestra.

- Una metodología de sensemaking - Eso es una sinécdoque. Hay sensemaking en el CPS porque es fundamental en el proceso de diagnóstico, pero hay docenas más de disciplinas en el toolkit (P.E. Personotecnia, hemos hablado ya de ello).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: "Pregúntale al Recu"

- Consultoría, humo, Un culto a la personalidad de un creador de contenido intelectual que no puede ser desafiado... - DON'T GET ME STARTED ON THAT



Voy a usar una metáfora un tanto atrevida, pero que llevo macerando una temporada a raíz del programa que tuvimos con el puto crack de @dei_biz:



#080 - El diseño de incentivos [↑]TOP (Con David Pardo)

#080 - El diseño de incentivos [↑]TOP (Con David Pardo)

youtube

Donde se habló de drogas duras, ríete tú del fentanilo. Se habló de SLAY THE FUCKING SPIRE.

@ddamasd me hablo en su momento de una charla o algo similar que se llamaba "Todo lo que sé en la vida lo aprendí en los videojuegos", cosa en la que no puedo estar más de acuerdo. Pues bien, si a algo se parece el CPS, es a un juego roguelike deckbuilding. Desarrollemos.

Los juegos roguelike deckbuilding son un género de videojuegos que combinan elementos de los juegos roguelike y los juegos de cartas coleccionables.



En estos juegos, el jugador explora mazmorras generadas aleatoriamente, combate contra enemigos y jefes, y construye su mazo de cartas con las que puede realizar acciones, como atacar, defenderse, curarse o lanzar hechizos.

El objetivo suele ser llegar al final de la mazmorra o derrotar a un jefe final, pero el reto está en que cada partida es diferente y el jugador debe adaptarse a las cartas que encuentra y a las decisiones que toma.

Los juegos roguelike deckbuilding se caracterizan por tener una alta rejugabilidad, una gran variedad de cartas y estrategias posibles, y una dificultad elevada que requiere de planificación y habilidad.

Algunos ejemplos de juegos de este género son Slay the Spire, Dicey Dungeons, Monster Train o One Step From Eden.

Un análisis de los juegos roguelike deckbuilding podría abordar los siguientes aspectos:

La mecánica de construcción de mazos: cómo se obtienen, se eligen y se combinan las cartas, qué tipos de cartas hay, cómo se balancean las ventajas y los inconvenientes de cada una, cómo se evitan las situaciones de bloqueo o de falta de sinergia, etc. [ORQ COGNITIVA]

La mecánica de exploración de mazmorras: cómo se generan los niveles, qué tipos de eventos, enemigos y recompensas hay, cómo se influyen entre sí, cómo se crean situaciones de riesgo y recompensa, cómo se fomenta la exploración y la curiosidad, etc. [INCERTIDUMBRE]

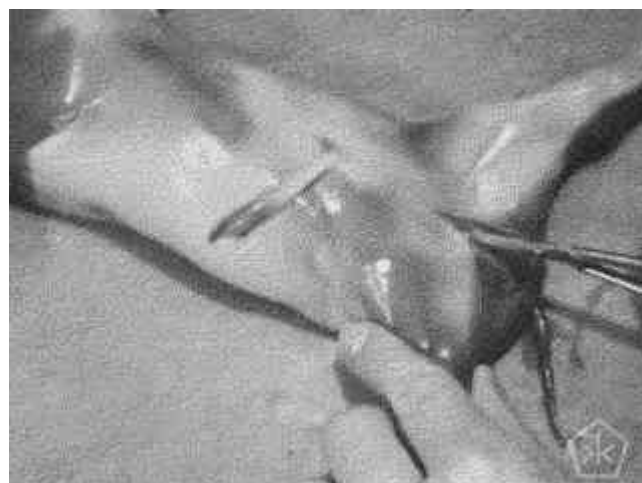
La mecánica de combate: cómo se resuelven las acciones, qué tipos de habilidades, efectos y condiciones hay, cómo se interactúa con el entorno, cómo se crea tensión y emoción, cómo se premia la creatividad y la adaptación, etc. [HERRAMIENTAS Y GESTION CONTEXTUAL]

La estética y la narrativa: cómo se presenta el mundo, los personajes, la historia y el humor del juego, qué estilo gráfico y sonoro tiene, cómo se crea una atmósfera y una personalidad propias, cómo se involucra al jugador y se le hace sentir parte del juego, etc. [STORYTELLING]

La filosofía subyacente de los juegos roguelike deckbuilding se basa en la idea de que el jugador debe enfrentarse a desafíos constantes y variables, que le obliguen a tomar decisiones difíciles y a adaptarse a las circunstancias. [PAVs y DECISION MAKING]

Estos juegos buscan crear una experiencia de juego intensa, emocionante y satisfactoria, que recompense la habilidad, la creatividad y el aprendizaje del jugador. [CPS IS ABOUT THINKING -#IQPRIDE]

Eso de manera inmediata, pero vamos a diseccionar la piel y vamos a ver los intestinos. La comparación se sostiene si seguimos viendo el tema de manera subcutánea.



La curva de dificultad: los juegos roguelike deckbuilding suelen tener una curva de dificultad ascendente, que va aumentando el nivel de reto y de frustración del jugador a medida que avanza en la mazmorra. [PERROS MUERTOS Y DESAFIOS IMPOSIBLES]

Esto crea una sensación de progreso y de superación, pero también de riesgo y de incertidumbre. El jugador debe estar preparado para enfrentarse a situaciones cada vez más complejas y exigentes, que pongan a prueba su mazo y su estrategia. [INCOMPETENCIA FUNCIONAL]

La aleatoriedad: los juegos roguelike deckbuilding incorporan elementos de aleatoriedad, tanto en la generación de las mazmorras, como en la obtención de las cartas, como en el resultado de las acciones. [FOG OF WAR - NO CONSULTORIA - TYSON]

Esto hace que cada partida sea diferente y única, y que el jugador tenga que lidiar con la variabilidad y la imprevisibilidad. La aleatoriedad puede ser una fuente de diversión, de sorpresa y de oportunidad, pero también de frustración, de decepción y de desafío.

[EL CPS NO ES PARA TODO EL MUNDO - CPS HISPANO]

El jugador debe saber aprovechar las ventajas que le ofrece la aleatoriedad, pero también aceptar las desventajas que le impone. [RIDE THE LUCK]

La toma de decisiones: los juegos roguelike deckbuilding plantean al jugador múltiples decisiones, tanto a corto como a largo plazo, que afectan al desarrollo de la partida y al resultado final. [ES UNA DISCIPLINA DE CEOS]

El jugador debe elegir qué cartas añadir o quitar de su mazo, qué camino seguir en la mazmorra, qué eventos afrontar o evitar, qué enemigos combatir o esquivar, etc. [CEOS AGAIN]

Estas decisiones pueden tener consecuencias positivas o negativas, inmediatas o diferidas, evidentes o ocultas. [COMPLEJIDAD Y EMERGENCIA]

El jugador debe evaluar las opciones que tiene, las implicaciones que conllevan, y asumir las responsabilidades que derivan de sus elecciones. [CEOS AGAIN]

El feedback: los juegos roguelike deckbuilding proporcionan al jugador un feedback constante y claro, que le permite saber cómo está jugando. [SISTEMAS COMPLEJOS/CAOTICOS]

Qué está haciendo bien y qué está haciendo mal, qué le está funcionando y qué le está fallando, qué le está ayudando y qué le está perjudicando. El feedback puede ser explícito o implícito, directo o indirecto, positivo o negativo, inmediato o retardado. [REALTIME ANALYSIS]

El feedback es esencial para que el jugador aprenda, mejore, se motive y se divierta. [EL PUTO CPS ES ADICTIVO, COMO RESOLVER ACERTIJOS - POR ESO LA GENTE SE EMOCIONA]

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra Limit hits. De momento, paramos por hoy.



Como dice @tonidorta, estamos dando pasitos. Balbuceantes al principio, más firmes con el tiempo, y aunque no tenemos las tablas de la ley, ya vamos teniendo una serie de cosas claras. Por ejemplo, no somos adanistas.

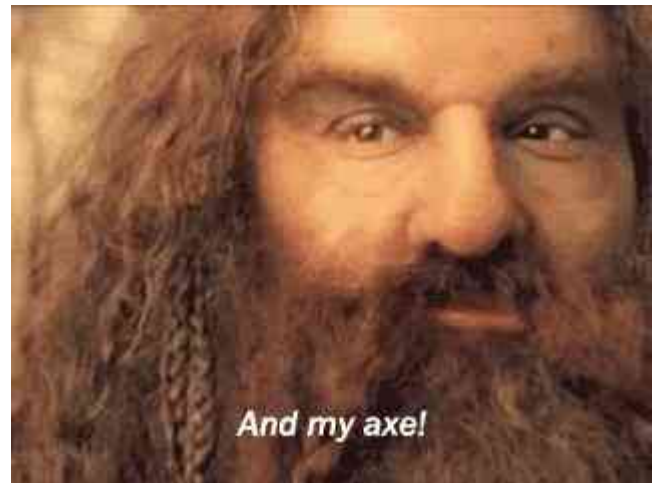
No estamos negando la utilidad de muchas herramientas históricas, las estamos incorporando a nuestras pedaleras, a nuestras cajas de aparejos, siempre con el modificador contextual de "Esto sirve, en combinación con esto otro, para tocar ésta canción concreta".



Como dice @tonidorta, esto, como mucho, puede ser un paradigma. O como planteaba en mi presentación: Una actitud, un lifestyle.

El lifestyle es un término inglés que significa "estilo de vida". Se refiere a la forma en que una persona o un grupo vive y a los valores e ideas que apoya.

Si te sientes atraído por lo que decimos, eres bienvenido a dar tu opinión y traer tus herramientas. Su único criterio para ser incorporadas es que ayuden a resolver problemática no resuelta previamente en un contexto dado.



Aquí el problema es el rey. Decide las herramientas, el equipo a ser orquestado cognitivamente, las cartas de tu deck y prepárate para que la niebla de la guerra te reviente los mejores planes.



Somos conscientes de que los precedentes de movimientos que han atraído entusiasmos son horriblos.

🐦 Jerónimo Palacios @giropa832 · Mar 3

Las fases son: - Unicornismo - Abrazarbolismo - Como te muevas no sales en la foto - De algo hay que vivir - Emputecimiento - Colmillos tan largos como para comer piedras Seguro que alguien más listo que yo es capaz de montar una matriz de esas tan chulas que hace @Recuenco

En próximos hilos desgranaré por qué el CPS se caga duro en el elitismo, en el liderazgo intelectual y en las tablas de la ley.

Esto no es una secta, amigo, aunque tenemos unas reglas claras. La primera es que desde el respeto, aceptamos cualquier opinión, especialmente los memento mori, que son los que hacen crecer.

Pero lo sentimos, no vamos a comprarnos los traumas de nadie con respecto a sus divorcios previos traumáticos. Ni somos tu padre ni somos tu terapeuta. Si quieres jugar a Savonarola, te puedes ir a dar la chapa a quien te aguante. #finhilo

P.D.I: En el episodio 061 del podcast "Nerdlab Podcast"¹, el presentador y diseñador de juegos Marvin Seo analiza algunos de los aspectos que hacen que los juegos roguelike deckbuilding funcionen y sean divertidos.



<https://nerdlab-games.com/061-fun-and-frustration-in-roguelike-deckbuilding-games-like-monster-train-and-slay-the-spire/>

P.D. II: El resumen de todo. El CPS emerge como respuesta a una situación inexorable:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

THE FUCKING BOTTOM LINE SHINING

P.D. III: Le dedicaré asimismo un hilo entero a la razón y la estrategia detrás de la creación de Unconventional CPS.

Final de la turra: La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto

Categorías: Estrategia, Futurismo de frontera, Orquestación cognitiva

Fecha: 9/1/2024

En el hilo turras de hoy, volvemos a los CFOs. Esos animales mitológicos que matan de asco a cualquiera que les toque al lado en la mesa de navidad pero que ejercen su venganza contra el mundo el resto del tiempo. Vamos allá.


 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues este sábado, y de nuevo cortesía de las sugerencias de los Helejidos para la Jloria™, vamos a ver el proceso de reconversión de los CFOs, esos animales sexuales que dejan a Skinner en un incel imberbe, en un mundo de máxima incertidumbre.

Para los que andéis un poco despistados con mi relación amor/odio con los CFOs, os recuerdo que las últimas navidades también me despaché con su capacidad estratégica:

Y en su momento mencioné también al Santo Patrón de los CFOs, el señor Wilbur Mills, que despertó al león que había dentro suyo.

Naturalmente, nadie que no sea un completo RMC como yo se pondría a hablar de la gente que tiene ahora mismo la oreja del CEO, cuando no es el futuro CEO in pectore. Pero hemos venido a jugar.


 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 5, 2023

Un informante en la sombra me pasa esto:

Sobre todo porque luego pasan estas cosas y nos llamamos a sorpresa:


 David Tomas Navarro @davidtnavarro
grifols auditada por KPMG...

También hemos hablado de sus filias y sus fobias:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29, 2023

El secreto mejor guardado del Private Equity y los CFOs es que ODIAN FERROZMENTE los negocios basados en particularidades emocionales del ser humano que se les escapan.

Y hemos hablado de qué circunstancias les han llevado al spotlight:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 27, 2021

Todo lo que le ha ocurrido al Marketing ha terminado siendo una derivada del problema de la invasión del cortoplacismo. Que ha beneficiado y encumbrado a los CFOs, CPOs, y en general a todos los bean counters.

Y hemos hablado de que cuando el problema es la propuesta de valor, los CFOs no están para ayudarte:

Así que, y desde el cariño y el respeto que les tengo (Que sí, tontos, que sí...), que más se puede contar sobre ellos? Pues que les espera una reconversión también de putísima madre, y nadie habla de ello.

El momento estelar, el momento de gloria del CFO suele coincidir con estas fechas, el presupuesto del nuevo año. Bueno, eso, y la gestión de los picos de tesorería, pero no es mi punto de hoy. Desde luego no suele ser el karaoke de la fiesta de Navidad.

Un CFO tiene una razón de ser fundamental: Servir de contrapeso a la naturaleza optimista, visionaria pero también descerebrada y ávida de riesgo del emprendedor. Rigor, planificación, control, el central rudo, el Panadero Díaz, el Goyo Benito.



Son absolutamente necesarios a la hora de poner orden, pedagogía, estructura, mecánicas societarias, dividendos, acuerdos de socios...

De esto ya hablé largo y tendido en el hilo turras sobre la convivencia entre la gente racional y emocional:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, quiero hablar de la gente racional y la gente pasional. De su difícil convivencia, de su fascinación mutua, y de como de su adecuada mezcla y aplicación depende que todo funcione o todo estalle.

Y hablé también del tema de lo necesarias que son estas colaboraciones en el hilo de los equipos CPS, el de Pirlo y Gattuso:

Cual es el problema entonces? TACHAAAAN - Cual debería ser su rol futuro en un entorno de máxima incertidumbre que les es antitético por naturaleza??

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ayer lo hablaba con un ejecutivo: en un entorno de máxima incertidumbre la creatividad manda. Ojo con confiársela a la AI generativa. Bean counters beware.

Porque por su propia naturaleza, no están adaptados a esa realidad. Son tediosos, cortarollos, segurolas, se acude a ellos buscando certidumbres. Son antitéticos al zeitgeist.

Porque vamos a ver, ¿Qué cojones es eso del presupuesto anual?



El presupuesto anual es una pantomima cósmica. El kabuki definitivo. La gilipollez mas grande sobre la tierra. Me parece tan, pero tan loco como creer en la Pitonisa Lola Rehostia, ¿Qué presupuesto vas a hacer de un año, con todo lo que sucede en un año?



Desde las primeras iteraciones de mi framework CPS yo tenía claro que en la base debería estar estaba metido el fringe futurism. Es una piedra angular. A más de seis meses, todo pajas.

Tan ridículo es el presupuesto como los escenarios rollo España 2050 a los que son tan aficionados los think tanks.

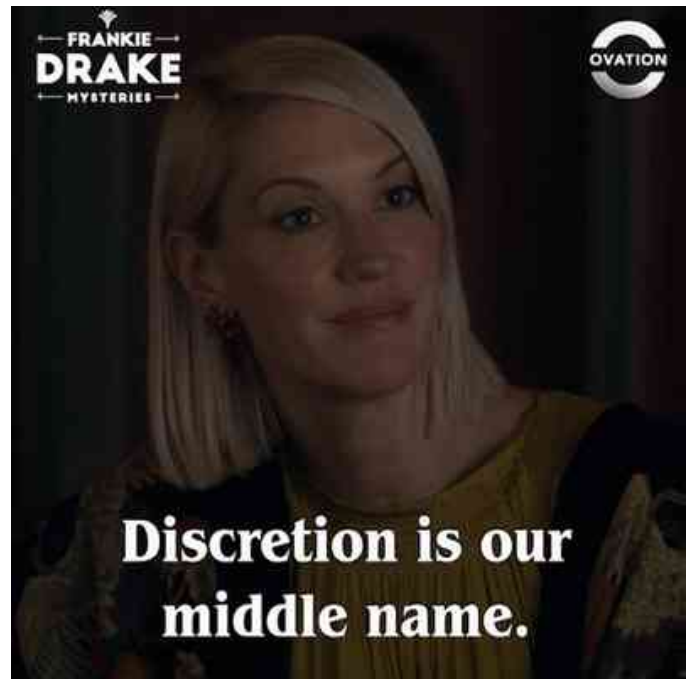
 Javier G. Recuenco @Recuenco

Buenas tardes. Me dedico al fringe futurism y todo lo que tengo que decir sobre un plan al 2050 es ésto:

Soy tan consciente de que lo que estoy planteando va tan contra corriente y es tan antitético a la tesis dominante que es posible que necesitemos para esta labor un cambio generacional.



Cuando hice el hilo turras del Private Equity/VC me contestaron un montón de Junior Associates, para contarme en privado que tenía razón, pero que no sabían que hacer.



Que estaban hartos de hacer la misma mierda de siempre, en un mercado ahogado por la competencia y donde cualquier empresa invertible según los criterios clásicos tiene diez novias.

Pero que el socio senior, que hizo dinero en los '90 con el modelo original, antes de cambiar de marcha se cambiaba de sexo.



En la carrera te enseñan que el presupuesto es la norma, es decir, "la realidad" a la que te has de amoldar y Santas Pascuas. Estamos yendo contra el ADN del financiero desde que salió del colegio de pago y se metió en ICADE, en la Caixa o en las juventudes del PP.



Y claro, si les planteas que deberían ser otra cosa, es que les estás planteando un cambio identitario, una modificación CRISPR al ADN. "Pero como no voy a hacer eso, si SOY ESO"

Y eso en que posición les deja en términos de adaptarse a la realidad actual ¿Reconversión o Etnocidio?

Y porque que demonios, cuando lo hablábamos entre nosotros veíamos que el tema era superpunky. El tema es QUEMA EL PUTO PRESUPUESTO.

@ahedilla visualizaba una performance con gente con crestas naranjas e imperdibles quemando presupuestos. Lo uno lleva a lo otro y las IAs generativas hicieron el resto...



Las demandas financieras no son un proceso de alta variabilidad, pero si son sumamente contextuales y sometidos al quinto atractor.

No tiene sentido un presupuesto anual, a lo mejor podría tener sentido unas macro líneas financieras que se fueron ajustando mes a mes.

El proceso de hacer un presupuesto anual y pasar todo el año diciendo "estamos encima" "estamos debajo" "hay que ajustar" es una performance a la altura de Cinco horas con Mario.

La madre que me matriculó en Estadística. Turra Limit hits. A bajar la persiana y poner las sillas encima de las mesas.



El presupuesto no es inútil, pero no es gestionable de manera literal. Es como las utopías: Es irrealizable, pero te marca un camino hacia donde caminar.

Lo primero es que la función crea el órgano. Si los CFOs son así es porque los han convertido en eso después de pedirles eso durante eones.

Pero los tiempos de Ansoff ya pasaron. El quinto atractor es inexorable. Toda una hornada de CFOs están sometidos a unas dinámicas para las que no están preparados.

 Miguel A. Díez Ferreira @ferreinet · Aug 10, 2021

Lo que ocurre es que con la aparición del quinto Atractor, los tiempos de negocio comprimidos, los periodos del reinado de esas corporaciones van a ser cada vez más cortos.

Un montón de herramientas clásicas, como los presupuestos, La matriz de Ansoff, los planes quinquenales, son producto de un zeitgeist donde la tasa de transformación de la realidad era mucho menos pronunciada que en la actualidad. La carga alostática era baja.

El presupuesto ha funcionado siempre porque se adecuaban los ciclos anuales a la tasa de cambio, y ahora se ha convertido en un acto de fe. Cuando no en unos grilletes.

Debería ser algo que se va moviendo , dinámico, que se adapta a las situaciones de prueba y error y escenarios de incertidumbre

Lo segundo, es que están viviendo en una antítesis incorrecta: plantean la planificación como antítesis del caos. Pero en realidad, si vives en el caos, terminan siendo la muerte.

El tema es que ofrecen un jaco que todo el mundo quiere.

 Gonzalo Martín @Gonzalomartin · Sep 15, 2018

En la necesidad de certidumbre predan astrólogos, videntes, zahoríes, religiones, sectas y consultores.

El problema también es que a día de hoy, un CFO CPS es necesario como el comer, pero no puedes hacer un oso hormiguero, mezclando ADN de oso y hormiga.

Hay que formar profesionales, CFOs, controllers, etc, que puedan entrar en esta dinámica: el mundo es incierto, la vida es incierta, es un absurdo el tiempo que perdemos en pronosticar un año.

El problema es que esto es la conversión del luterano, la transformación suprema. Al final tal vez hay que buscar en algún mundo perdido o alguna disciplina colateral, o gente que lleve pensando esto un montón de tiempo, pero que estén en las catacumbas.

Amigos de @value_school, de escuelas financieras, hay que trabajar en esto y preparar a una nueva hornada de financieros con backbone CPS para trabajar en tiempos turbulentos.

Tienen que ser capaces de gestionar procesos de alta variabilidad, dinámicas líquidas, y seguir sirviendo de diatomita a la nitroglicerina del fundador, pero no convertir la compañía donde están en una rémora competitiva en aras a ser "seguros".



Porque recordad, amigos: Seguros la muerte, los impuestos, y el fraude publicitario. #finhilo.

P.D. I: Mil gracias a los Helejidos™ por sugerir el tema, dar inputs y en particular a @ahedilla por sus aportaciones de punky dandy completamente impagables.



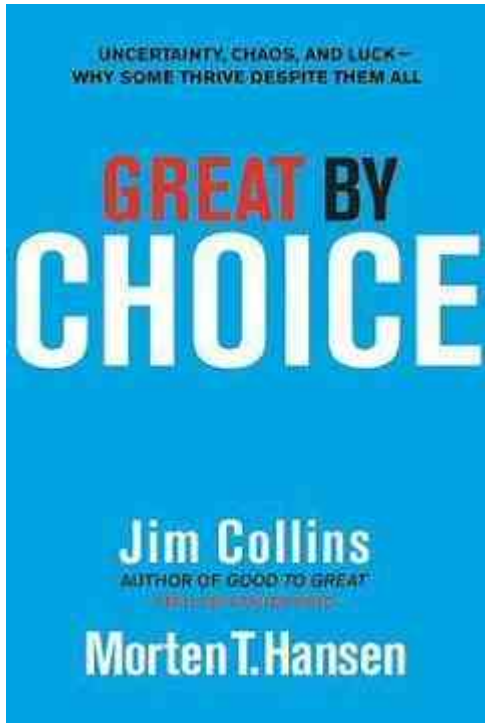
P.D. II: He mencionado como ejemplo libro de señales económicas en muchas ocasiones el libro de Philippa Malmgren, para no repetirme, este también está bastante bien.



Future Ready

goodreads

P.D. III: Otro clásico, este de Collins:



**Great by Choice: Uncertainty,
Chaos, and Luck—Why Some
Thrive Despite Them All**

goodreads

Final de la turra: CFOs y el desafío de adaptarse en un mundo incierto

[Ver en El Turrero Post](#)

El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva

Fecha: 28/12/2023

En el hilo turras de hoy, que cierra el año y un periodo fantástico de expansión del #CPS en España cortesía de titanes como @paumugarra, vamos a hablar de todas estas cosas. Abróchense los cinturones, va a ser una noche movida.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El cierre de año de este sábado de los hilos turras viene duro: por qué el CPS nunca fue una skill, por qué all models are wrong, por qué todos los conceptos molones degeneran y el destino de todas las artes.

Una cosa que he mencionado en alguna presentación es que el WEF (Que me introdujo al concepto en el 2016) ha hecho un drop de Complex Problem Solving como skill imprescindible para el año 2025.



<https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2023/>

El proceso de sustitución de la misma, si lo has seguido en detalle como es mi caso, es fascinante. Aparece como primera skill en seis informes, para desaparecer de repente en el último a pesar de ser mencionado de manera indirecta a lo largo de todo el informe.

Huelga decir que me temo que ha sido el resultado de no haber podido referenciar un ¿framework? que encapsulara el concepto en su totalidad.

Y hartos de recibir preguntas sin respuesta, lo sustituyen por algo mucho más limitado como el pensamiento sistémico porque es más sencillo referenciar a Donella Meadows.

Hoy voy a intentar concretar por qué nos gusta tanto un framework, por qué tenemos problemas diferenciando una skill de un framework, por qué caemos en la idolatría del framework y como gestionar las ciencias. Y por extensión, el CPS.

Una receta de cocina es una descripción ordenada de un procedimiento culinario, que suele incluir una lista de ingredientes, unas instrucciones de elaboración y a veces una descripción social o histórica del plato.

Las recetas de cocina son una forma de transmitir la cultura gastronómica de un pueblo y de conocer su evolución a lo largo del tiempo.

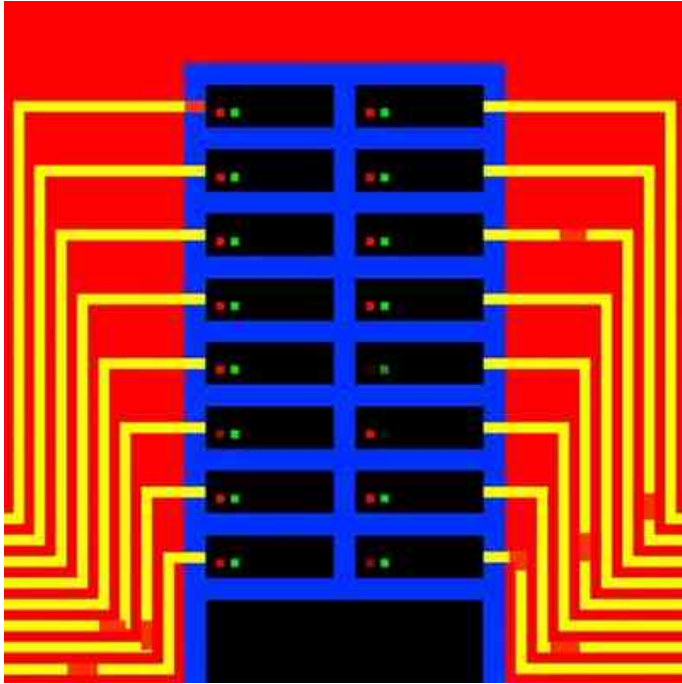
La historia de las recetas de cocina se remonta a la antigüedad, cuando se escribían en tablillas de barro, papiros o pergaminos.

Una de las primeras evidencias documentales de recetas conocidas procede de 1600 a. C. en forma de tablilla de barro procedente del sur de Babilonia con escritura cuneiforme y expresada en idioma acadio.

Los griegos y los romanos también tuvieron escritores culinarios dedicados, como el poeta Arquestrato o el cocinero Marco Gavio Apicio, autor de De re coquinaria, uno de los primeros libros de recetas de la cocina occidental.

La idea de diseñar un acto cultural que crea un producto replicable más allá de su autor original y escalable es tan vieja como la humanidad.

Una de las principales taras (no la única) con la que salimos los ingenieros informáticos es nuestra obsesión con los frameworks y en general con las soluciones replicables, escalables y limpias.



Fundamentalmente porque la propia informática, y en particular algunas de sus plasmaciones, como la programación o la arquitectura de sistemas, es una combinación de lo que yo llamo un cienciarte.

Un cienciarte es una disciplina que vive en el espacio liminal entre la ciencia y el arte, y presenta de manera simultánea una cantidad significativa de determinismo científico y de inspiración artística.

He hablado en muchas ocasiones de homeóstasis empresarial, del concepto del sweet spot, y de la problemática que arrastramos en entender las disciplinas que presentan equilibrios metaestables.

El propio capitalismo hostiado es un ejemplo de esto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El capitalismo hostiado está en ese sweet spot entre Piketty y Mazzucato (Que predicen una cosa y le cobran siete cifras a gobiernos necesitados de legitimidad intelectual para sus psyops) y los desvaríos del capitalismo sin control.

Si el equilibrio en un cienciarte se rompe hacia el determinismo, suele producir una serie de errores clásicos: ilusión de control, cientifismo, ilusión de predecibilidad, all models are wrong.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 28, 2023

P.D. II: El paper seminal de la frase "All models are wrong" y su conexión con la dinámica de sistemas: [http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_\(S](http://web.mit.edu/jsterman/www/All_Models_Are_Wrong_(S)

Como por ejemplo el ejemplo que traíamos al principio, extendible a muchos vicios de la economía:

 € Juanma López Zafra @jmlopezzafra

Los bancos centrales dan una vuelta a las predicciones tras sus fallos en la inflación. Pero los que venimos advirtiendo desde hace años de los problemas de los modelos predictivos aplicados a la economía somos los malos de la película.

Si el equilibrio en un cienciarte se rompe hacia el arte suele producir una serie de problemas: acientifismo, ilusión de aleatoriedad, ausencia de sistema, invertebración, relatocracia, chorradependencia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 11, 2021

Hablo también de que el chispazo genial es eso, genial. Soluciona de una manera elegante y completa problemas enrevesadísimos. Y que el problema que tiene es que no se puede invocar de manera sistemática, lo mismo que no se puede invocar a voluntad una idea feliz en un examen.

Suele ser el problema de las ciencias sociales, de ahí vienen muchísimos problemas históricos que devienen por ejemplo, en la crisis de replicabilidad :



Crisis de replicación

La crisis de replicación (o crisis de replicabilidad o crisis de reproducibilidad) se refiere a una crisis metodológica en las ciencias causada por las dificultades encontradas por los investigadores para replicar los resultados de muchos de los experimentos científicos en investigaciones posteriores, bien por investigadores independientes o bien por los investigadores originales de estos estudios.[2] Aunque la crisis ha estado presente a lo largo del tiempo, la frase fue acuñada a inicios de la década de 2010 como parte de una mayor concienciación sobre el problema. La crisis de replicación representa un tema de investigación importante en el campo de la metaciencia. Considerando que la reproducibilidad de experimentos es una parte esencial del método científico, la incapacidad de replicar los estudios de otros investigadores tiene consecuencias potencialmente graves para muchos campos de la ciencia, lo que puede suponer el desmoronamiento de teorías significativas o que sean irreproducibles en su trabajo experimental.

wikipedia

Los que hemos estudiado informática, sabemos que la ruptura del equilibrio del ciencias de la segunda clase deriva en código spaghetti y la incapacidad de escalar de un sistema, y nos lo graban a jierro.



Pero no nos suelen enseñar es que la ruptura de primera clase deriva en la idolatría del framework.

Un framework es una herramienta que facilita el desarrollo de software, proporcionando una estructura base y una serie de componentes reutilizables.

Un framework sirve para ahorrar tiempo y esfuerzo a los programadores, evitando tener que escribir código desde cero para funciones comunes y repetitivas.

Un framework se utiliza cuando se quiere crear una aplicación de forma rápida y eficiente, siguiendo unas buenas prácticas y unos estándares de codificación.

Existen diferentes tipos de frameworks según el lenguaje de programación, el tipo de aplicación y el nivel de abstracción que ofrecen.

Lo que ofrece un framework es muy tentador: La sistematización de las buenas prácticas. Pero el lado oscuro está ahí, y consiste en la idolatría del framework y por extensión de su creador.

La realidad es que el CPS, como ciencias, lo que hace es proporcionar módulos que luego la gente interconecta a su gusto dependiendo de su propósito final. Es el propósito el que define la configuración final.

No sé si alguno de vosotros es guitarrista y se ha construido en alguna ocasión una pedalera custom.

Una pedalera custom para un guitarrista es una herramienta que permite personalizar el sonido de la guitarra eléctrica, usando diferentes efectos, amplificadores y altavoces.

Una pedalera custom se diferencia de una pedalera estándar en que el guitarrista puede elegir los componentes que más le gusten y adaptarlos a sus necesidades y preferencias.

Una pedalera custom puede ser más cara y compleja que una pedalera normal, pero también ofrece más posibilidades y calidad de sonido. La cosa puede ser tan complicada como quieras. Aquí tenéis ejemplos de un amigo que es un virguero haciendo estas cosas:



<https://www.facebook.com/unsupportedbrow>

La idea fundamental es que todo el mundo tiene acceso a mil pedales y que a través de un proceso estratégico (De adición y renuncia) al final, no solamente tengas una pedalera que te sirva para muchas circunstancias, sino que termines teniendo un sonido característico.

Sabes que has llegado a tu destino cuando escuchas a un guitarrista y su sonido es característico desde las primeras notas.



Joe Satriani - Always With Me, Always With You (Official HD Video)

"Always with Me, Always with You" by Joe Satriani
Listen to Joe Satriani:
<https://joesatriani.lnk.to/Shapeshifting/Subscribe> to the official Joe Satriani You...

youtube

Otro ejemplo sería la construcción de una caja de aparejos para un pescador.



La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra Limit Shock. A cerrar por este año.



El CPS es un cienciarde. No es una skill, no es un framework, es una serie de elementos base que se combinan de manera específica para un propósito determinado.

Cuando lo hacen devienen en framework, pero no antes. Y aún así, no cristalizan en piedra, sino en fluido no newtoniano.



La definición perfecta de cienciarde, y por extensión del CPS no es mía, es de Anthony Bourdain hablando de la cocina.

"La cocina es un mundo aparte, una atmosfera extraordinaria, rige un orden inquebrantable y a la vez el caos, donde se junta lo peor de cada casa pero a la vez la gente por la que te jugarías la vida"

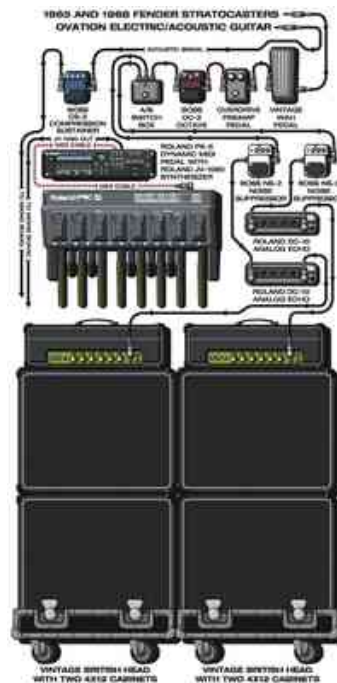
"Si yo tengo un problema a las cuatro de la mañana desde luego que no voy a llamar a un escritor, voy a llamar a alguien con el que he estado veinte horas en la cocina en un lugar infecto."

Por eso intuitivamente coloque a De Bono y a Rumelt en cada esquina del ring. No tenía clara la formulación, pero la intuición me sirvió bien.

De hecho, no existe un framework CPS genérico, yo hice una decantación del concepto hacia algo que me era útil para lo que yo quería hacer, que era resolver problemas complejos empresariales.

Como de hecho, en el 2016 tampoco yo tenía un framework al cual referenciar, me tuve que sacar de la manga mi propio framework, que incluía desde el principio temas como el Factor X, que ahora no nos acordamos, pero que precede a la antropocomplejidad de Snowden en años.

La gente se obsesiona con copiar el gear de otra gente, o de defender la ortodoxia de un framework frente a los heréticos. Eso suele producir copias. Con el tiempo, esas copias degeneran, se vuelven fotocopias de fotocopias, y los movimientos mueren con la muerte de su gurú.



Los que aprendan CPS conmigo aprenderán a construirse una pedalera base de inspiración, y espero que rápidamente evolucionen hasta construirse su propia pedalera.

Porque si eres un enamorado del CPS como lo soy yo, no eres un enamorado de la ortodoxia ni del culto a la personalidad. Estás deseando que la gente encuentre su camino.

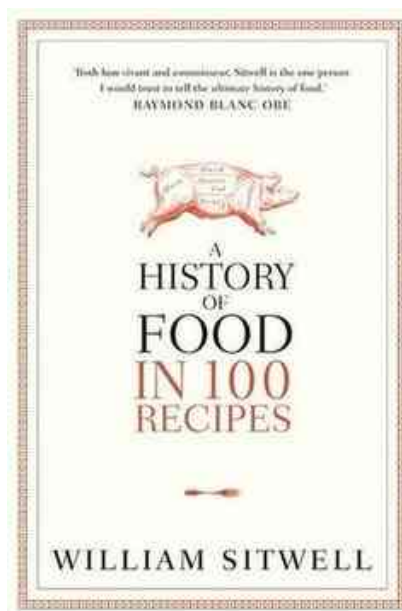
Joe Satriani enseñó a tocar a gente como Steve Vai, Kirk Hammett y Alex Skolnick, que evolucionaron en estilos completamente diferentes.



<https://mariskalrock.com/actualidad/joe-satriani-cuenta-como-eran-kirk-hammett-metallica-y-steve-vai-como-alumnos-de-guitarra/>

Se como Satriani: Ten tu sonido propio reconocible y enseña a gente que lo llevará a otros territorios. Nadie negará tu paternidad y tampoco crearás copias zelotes descerebradas. #finhilo

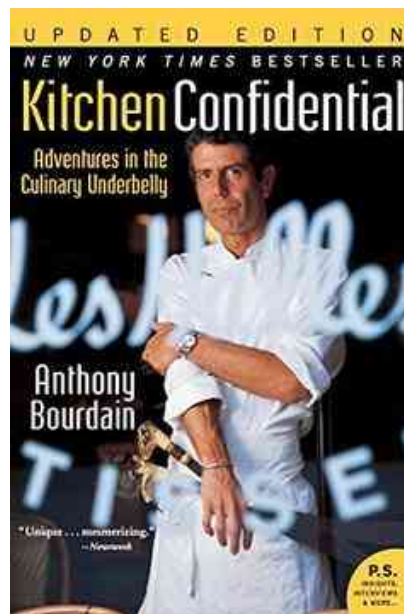
P.D. I: Para los que estéis interesados en el proceso, este libro explora la fascinante historia de la comida desde el primer libro de cocina hasta el más reciente auge de los programas sobre este tema en televisión.



A History of Food in 100 Recipes

goodreads

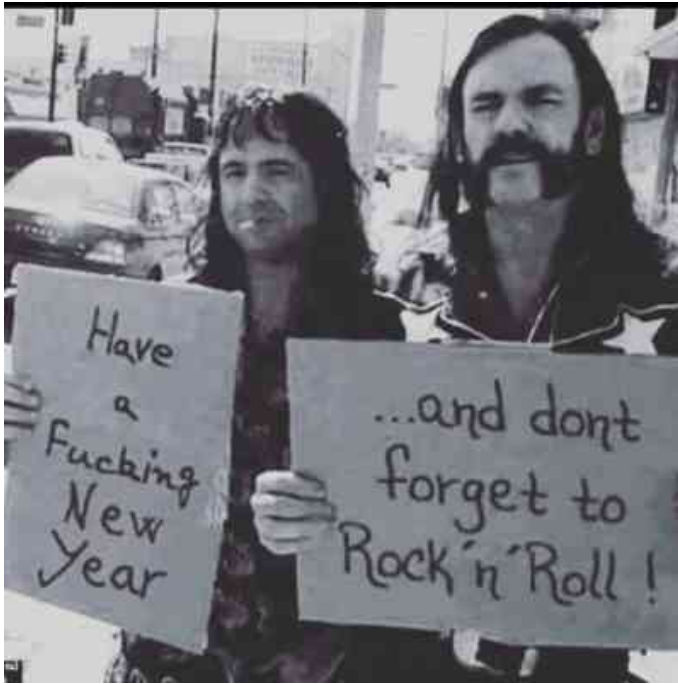
P.D. II: El clásico de Bourdain :



Kitchen Confidential: Adventures in the Culinary Underbelly

goodreads

P.D. III: Feliz año nuevo, motherfuckers.



Final de la turra: El CPS y su rol en la Resolución de Problemas Complejos

[Ver en El Turrero Post](#)

Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Gestión del talento, Orquestación cognitiva

Fecha: 13/12/2023


En el hilo turras de hoy recogeremos el guante pendiente de la semana pasada y entraremos en un territorio delicado. Hablar al board.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré sobre metaincentivos, boards, un poco más de pantomima y como sin skin in the game no hay incentivos que valgan.

Una de las principales labores de los que nos dedicamos al CPS, es hablar al board o a la familia propietaria de las compañías con las que trabajamos.

El CPS es una disciplina de CEOs y de Decision Makers. Me duele la boca de decirlo. Antes o después se van a producir conversaciones cruciales.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 29, 2021

El CPS es una disciplina de CEOs. Lo digo hasta la saciedad en mis clases. Hay que tomar decisiones duras. Hay que renunciar. Hay que poner skin in the game. El fulcrum de la palanca está en el decision maker.

Entre este mes y el que viene estaré hablando con media docena de boards sobre los temas que les preocupan, que siempre son los mismos y nunca son los mismos.

Quiero decir, hay un *saveur du jour*, que suele ser la última tecnología o el último hype (Ahora os podéis imaginar que es la IA), pero hay un problema de fondo que siempre está ahí, que es el futuro y como afectará a la compañía en cuestión.

Y hay otro problema del que nadie habla, aparentemente en una esquina, pero que es del tamaño de una montaña: Las agendas particulares de cada miembro del consejo y decision maker.

Hemos hablado ya de la problemática asociada a los huevos de serpiente y los incentivos perversos en los boards:

Y la realidad es que hacerte un mapa del territorio sobre la arquitectura real de incentivos vigentes, es para los muy cafeteros. Dificultad máxima rollo software español de los 80, final boss y niebla rollo Silent Hill envueltos en un burrito infernal.



Mi amigo @cesarastudillo lo plasma así:

 César Astudillo @cesarastudillo

Life-saving advice 1: No dejes el diseño de incentivos a un amateur. Life-saving advice 2: En materia de diseño de incentivos, todos somos amateurs. Life-saving advice 3: En pocas cosas iterar el ciclo intervención - observación - análisis es tan importante como en incentivos.

Hay cosas en las que estoy de acuerdo, cosas con las que no, y cosas que creo que son refraseadas pero que no son conceptos nuevos

El primer consejo es absolutamente clave, con el agravante importante de que normalmente les dedicamos un tiempo absolutamente ridículo si lo relacionamos con la importancia de los mismos.

El segundo, a pesar de que puede sonar engreído, me considero que a pesar que tengo mucho que aprender todavía, no soy precisamente un amateur al respecto.

Entre otras cosas porque les llevo medidas una cantidad de horas infernales desde los tiempos en los que me di cuenta que los "planes de fidelización" eran una filfa absoluta.

Know how acumulado que expuse, parcialmente, en la trilogía sobre incentivos:

Tengo una arquitectura completa de plan de fidelización que hicimos para una IBEX 35 que como no puede ser de otra manera, rechazaron implantar porque no tomaba prisioneros. Perfectamente vigente a día de hoy.

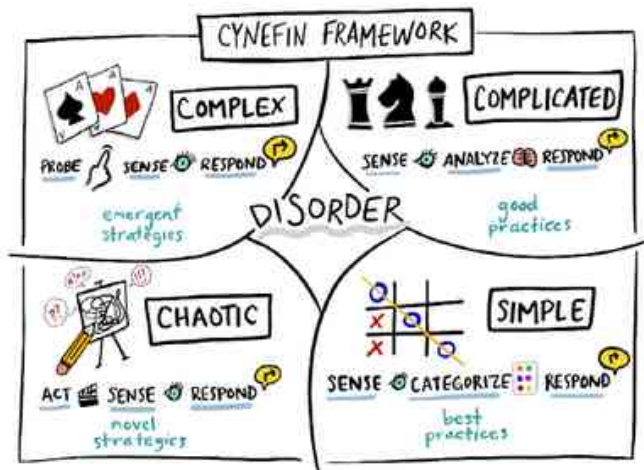


Y ahora mismo estamos haciendo algo tremebundo en una línea parecida para otra IBEX 35 de lo que no puedo dar ningún detalle pero que ya os digo que tampoco van a implementar en su totalidad por pura lógica de capacidad real de absorción.

Así que call me a jerk, but I know my shit.



Y el tercer punto... es básicamente el entorno caótico de un sistema complejo según Cynefin.



Así que si sé más, es porque he interactuado más y he tomado nota de lo que funciona y lo que no, he construido hipótesis que he pasado a ejecutar en la medida de sus posibilidades y me he empollado cien mil hostias periféricas.

Los metaincentivos son un concepto por ejemplo, completamente desconocido para la mayor parte de la gente.

La mayor parte de las motivaciones son explícitas u obtenibles con con poco de expertise, capacidad de observación y de conectar los puntos.

Pero el problema se multiplica cuando realmente hay motivaciones no explícitas en diferentes grados de subteraneidad. Y eso pasa muy a menudo, especialmente en empresas en problemas.

Huelga decir que si la empresa no tiene problemas, no suelen llamar a gente experta en CPS por su fascinante conversación.

Las motivaciones no explícitas son aquellas que no se manifiestan de forma directa o consciente, pero que influyen en nuestro comportamiento y en nuestras decisiones.

Algunos ejemplos de motivaciones no explícitas (No es una enumeración exhaustiva) son: La necesidad de pertenencia: el deseo de sentirse parte de un grupo o de una comunidad, que nos aporta seguridad, apoyo y reconocimiento.

La necesidad de autoestima: el deseo de valorarse a uno mismo y de ser valorado por los demás, que nos aporta confianza, respeto y orgullo.

La necesidad de autorrealización: el deseo de desarrollar nuestro potencial y de alcanzar nuestros sueños, que nos aporta satisfacción, creatividad y felicidad.

Estas motivaciones no explícitas pueden ser muy poderosas para impulsarnos a actuar y a superar los obstáculos, pero también pueden ser difíciles de gestionar, ya que a veces entran en conflicto con otras motivaciones más explícitas, como el dinero, el éxito o la comodidad.


Para gestionar las motivaciones no explícitas de forma efectiva, es importante: Identificarlas: ser conscientes de qué nos mueve realmente y de qué nos hace sentir bien o mal.

Priorizarlas: establecer un orden de importancia entre nuestras distintas motivaciones, tanto explícitas como no explícitas, y actuar en consecuencia.

Equilibrarlas: buscar un balance entre nuestras motivaciones no explícitas y las demandas externas, sin renunciar a ninguna de ellas, pero tampoco dejándonos llevar por ellas.

Reforzarlas: buscar formas de alimentar nuestras motivaciones no explícitas, como compartir nuestros intereses con otras personas, celebrar nuestros logros o buscar nuevos

Así que en realidad, todo lo relativo a incentivos, es un proceso PAV personotécnico (SORPRESION EN LAS GAUNAS) en el que hay que mantener un equilibrio metaestable entre cientos de factores.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 6, 2023

Cualquier solución a un problema que involucre humanos en un entorno corporativo tiene tres características: Es complejo, involucra orquestación cognitiva, es un PAV personotécnico.

La madre que me matriculó en estructuras abstractas de datos. Turra limit hits. A plegar el tenderete y las sillas.



Cualquier practitioner del CPS ha de esperar poder hablar a un board y ser capaz de influir en la toma de decisiones así como en el destino de una compañía que lo contrate.



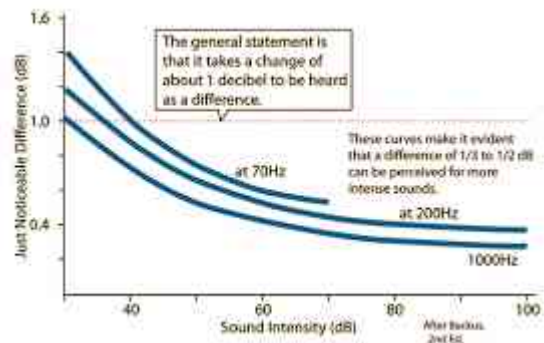
Sin embargo, hay muchas posibilidades de que la experiencia no sea satisfactoria, dependiendo de muchos factores.

Por ejemplo, tengo comprobado que si te invitan a hablar para un board, cuantos más intermediarios haya entre quien te introduce y quien te tiene que escuchar más alejado estás de ser capaz de influir.

Las posibilidades de que se produzca un teléfono estropeado (Ni siquiera es necesario que haya mala intención o agenda) son directamente proporcionales al número de intermediarios.

Por no mencionar que todos los intermediarios van a echar agua al vino porque sus incentivos son más no cagarla que sacudir el árbol. Tampoco es reprochable en absoluto.

Podríamos considerar una regla logarítmica de éxito dependiendo de tu proximidad real al board. Un poco como la respuesta del oído, descende brutalmente con cada intermediario añadido.



El CPS es un negocio de confianza máxima, y la confianza se logra tras un proceso largo y laborioso, tal y como hablamos en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy, hablaremos al hilo de esta cuestión para #preguntaalrecu, dell proceso de construcción de confianza:

Y uno de los principales mecanismos de construcción de confianza es el Skin in the game, del que ya hemos hablado mucho también.



Javier G. Recuenco @Recuenco · May 6, 2023

Nosotros estamos más con la voz del hombre de la próstata en llamas y creemos que un libro clave sobre incentivos empresariales es "Skin in the Game" de Nassim Nicholas Taleb. Recordemos algunos conceptos claves:

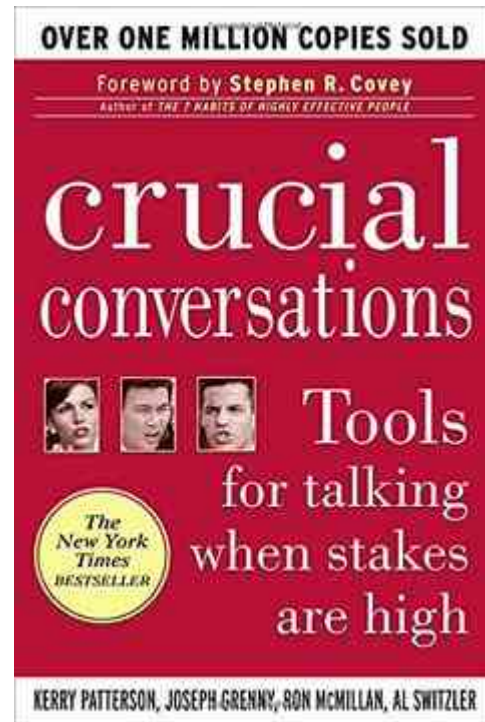
Si no hay skin in the game, lo que das son consejos. Un CPSer no da consejos. Consejos da Popeye. #finhilo.



Ese consejo te doy...

youtube

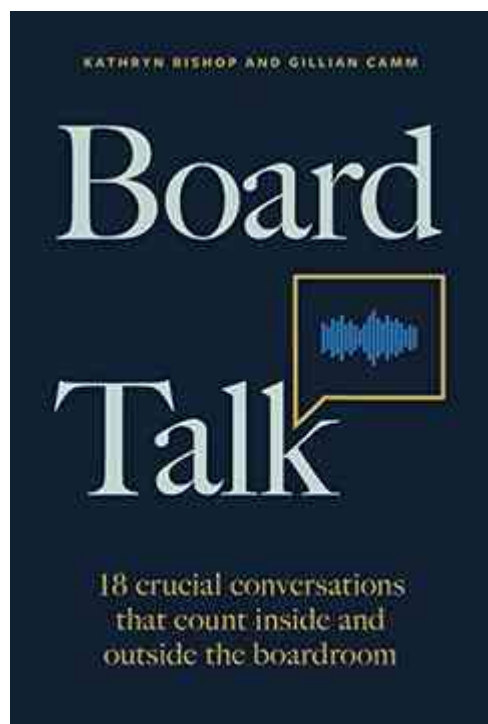
P.D. I: Clasicazo:



Crucial Conversations: Tools for Talking When Stakes are High

goodreads

P.D. II: Este es más desconocido porque acaba de salir pero también es buena mierda:



Board Talk: 18 crucial conversations that count inside and outside the boardroom

goodreads

P.D. III: Felices fiestas, motherfuckers.



Final de la turra: Metaincentivos y decisiones en corporaciones (sobre cómo hablar al board)

[Ver en El Turrero Post](#)

Discutiendo el Draft de la NBA como un festival CPS

Categorías: Orquestación cognitiva

Fecha: 24/6/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como avancé, vamos a hablar del reciente draft de la NBA como un festival CPS. Vamos allá.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaré de por qué el draft de la NBA es puro CPS.

Para los que no tengáis ni puta idea de como funciona el Draft de la NBA, y en general, los procesos de Draft, os recomiendo estas dos fuentes. Esta la canónica:



<https://theathletic.com/3304946/2022/05/16/nba-draft-lottery-guide/>

Y esta película, que a pesar de que habla de la NFL y de que no es nada del otro mundo, os deja clarísimo la inmensa cantidad de Factor X involucrada en el proceso de elección.



DECISIÓN FINAL (Draft Day) - Tráiler oficial de la película con Kevin Costner

Kevin Costner protagoniza Decisión Final de Corazón Films. Dirigida por Ivan Reitman. <http://filmsteria.com> <http://facebook.com/corazonfilms> <http://twitter.com/corazonfilms>

youtube

Para los que el libro de Chris Voss se os hace un poco cuesta arriba, esta película tiene unos momentos bastante interesantes sobre negociación y deal making:



Draft Day Final Negotiation

I do not own the right to this video, it's use is for educational purposes.

youtube

Y si nos ponemos filosóficos, podemos usar la definición de mi amigo y maestro @pantxopaniagua

🐦 Miguel Á. Paniagua @pantxopaniagua

Un profe bastante cool de la IE University -iniciales MAP- define el draft NBA como: "An island of socialism in a sea of free market meritocracy". Espero tu hilo con fervor.

Reconozco abiertamente que no me vi venir lo de Banchemo el jueves. La lógica de la elección de Smith parecía obvia.



Cosa que por otro lado, no es la primera vez que me pasa.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

El draft ha sido muy marciano para mis @OrlandoMagic, ni esperaba a Suggs ni le he dedicado mucho tiempo a Wagner. Quien me devuelve el tiempo que le he dedicado a Kuminga??

Naturalmente, está el factor de que no tengo ni puta idea de lo que hago, pero el problema fundamental es que hay una asimetría de información de la hostia.

Solo gestiono lo que me procesan otros. No tengo acceso a lo que se cuece tras bambalinas. No puedo hacer Genchi Genbutsu. Lo raro sería que acertara.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Genchi Genbutsu es un concepto generado en Toyota, que viene a ser algo así como "Ve y míralo tú mismo "

De hecho en su momento hablé de una categoría entera a la que ahora le pongo nombre: La de los clockwork illusions.

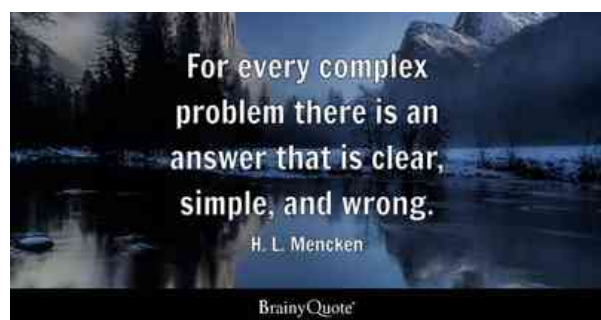
🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Todo esto pertenece al mundo de lo que quiere sonar 100tífico pero en realidad es un crapshoot. A esto pertenece también, por ejemplo, el draft de la NBA.

Una clockwork illusion es un escenario donde hay una explicación articulada y aparentemente coherente sobre un fenómeno complejo, pero que es completamente errónea. Es particularmente engañosa porque nos proporciona una falsa sensación de cientifismo y aproximación rigurosa.



Aquello tan legendario de H. L. Mencken:



https://www.brainyquote.com/quotes/h_l_mencken_129796

Que en el fondo es una derivada de algo de lo que he hablado en multitud de ocasiones, que es el "All models are wrong"

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Por un lado, la determinación de que el algoritmo no mana de las ubres de Afrodita pristino e inmaculado, sino que tiene más sesgo que la hostia. Y que "All models are wrong".

En su momento hablé del tema, su mapeo con el baloncesto y mi artículo clásico del 2016 sobre Personotecnia:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Es posiblemente un poco técnico, especialmente si no te gusta el baloncesto, pero es la confirmación absoluta de mi artículo clásico sobre personotecnia como identificación /recolección/ procesado de datos relevantes.

Rescato de ese hilo y de ese artículo el descubrimiento por parte de un ejecutivo de la NBA de algo de lo que hemos hablado hasta la extenuación en entornos personotécnicos: El mapeo contextual.



Pero lo particular de este caso no es que yo, que soy un chufas, no tuviera ni puta idea. Es que nadie la tenía, ni los más expertos sobre el tema.

Banchero ni siquiera había hecho pruebas con los Magic. Smith había dicho todas las cosas correctas. Shams. Woj. ESPN. Every fucking place under the sun. El relato encajaba.

🐦 Clutch City Entertainment @ClutchCityENTX

Paolo Banchero has pushed back his workout with the Orlando #Magic time and time again and has not worked out for the Magic yet. -Per Zach Lowe and Jonathan Givonny Is he possibly trying to fall to the #Rockets where there has been rumored to be mutual interest?

Adrian Wojnarowski (@wojespn) es un analista legendario de la ESPN que tiene merecido prestigio porque siempre accede a información privilegiada. No tenía ni puta idea de que los Magic iban a elegir a Banchero hasta cinco horas antes del draft. Su caballo siempre fue Smith.

De hecho hay mucha gente pensando que lo de Woj fue una maniobra para que alguien se lo llevara muertísimo apostando en las Vegas:

🐦 Josh Appelbaum @Josh_Insights

What if I told you Woj Bombs could extinguish steam? What if I told you the Banchero movement was a charade? What if I told you bettors and bookmakers would be taken on the greatest 24-hour rollercoaster sweat in Draft history? What if I told you it was always Jabari Smith?

Las Vegas tenía mejor información que Woj. El día anterior, las apuestas se volcaron completamente hacia Banchemo.

🐦 junes @junesfoshiz

Woj was 100% wrong this morning. Vegas knew it was Paolo yesterday. "Increasingly firm"

Shams Charania (@shamscharania) , otro de los analistas más reputados, también se comió la proverbial mierda.

🐦 Israel @iohandles

Shams and Woj had a terrible, terrible draft night. Just all over the place and got a lot of the specifics on trades wrong. Both of them just rushing to be first rather than getting accurate information. Nasty

Aquí hay un detallado análisis de todo lo que pasó en el mundo de las apuestas sobre el tema, con un pequeño detalle: No explica una mierda del PORQUÉ.



https://www.nola.com/sports/betting/article_b8338f350-11ec-87cc-f3f808302960.html

Por qué demonios Orlando hace semejante pantalla de humo eligiendo los primeros? Por qué esta clase de misdirection?

🐦 Thunder Film Room @ThunderFilmRoom

Orlando with a masterclass smokescreen. One of the best I've ever seen.

Ya sabéis que el misdirection es uno de mis temas favoritos:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Se llama misdirection y es básico en cualquier juego de manos.

Es posible que decidieran que querían un Alpha Dog en lugar de un "nice boy"? Kobe parecía el rey de su draft, a pesar de tener 18 años, ser elegido en el puesto 14 por Charlotte y que Shaq era THE DOG.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Llega con 18 años a un equipo como Los Ángeles Lakers, sin pasar por la universidad y desde que entra por la puerta considera que el equipo era suyo. Un WTF de libro. Obviamente, Shaquille O'Neal tenía otros planes.

Jabari Smith parece el yerno perfecto, rollo @jaime_rdes . El attire de Banchemo screams "Look at me, fucker".



Mi teoría es que el draft que viene es el que realmente les interesa. Este año tankearan de nuevo, y en el que viene está Wembanyama y tienen el segundo pick del deal con Chicago. Mandan un mensaje a la NBA de "No tenéis ni puta idea de lo que hacemos y aquí no se filtra nada"



La madre que me matriculó en Cálculo Financiero. Turra limit shock. Y estaba entrando en calor. En fin, hagamos un hatillo y a correr.



El draft en realidad es un maravilloso prelude al relato. Es poner la mesa, fijar la base, sentar las reglas para una historia que no sabemos adonde nos llevará. Es una obertura, algo que fija el tono y nos abre un abanico de posibilidades.

La tesis de mi adorado @pantxopaniagua en realidad no es así, pocas cosas más capitalistas que la NBA y su afición por tener comisionados judíos más listos que el hambre.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Otro que tenía este tipo de perfil era Stern, el comisionado eterno de la NBA. Bajito, con gafitas, cara de inofensivo. Uno de los killers más importantes de la historia del deporte profesional. Responsable de la salvación de la NBA de la quiebra.

La única manera de mantener el interés en equipos que hoy están en Vancouver y mañana en Memphis (No tienen el arraigo de un Madrid o Atleti de aquí) es darles la posibilidad de que el relato pueda cambiar overnight.

La razón por la que 6 millones de personas ven el draft real es porque es simplemente el prelude de la historia de su equipo y posiblemente de su nuevo jugador favorito, y no la historia completa en sí misma.

Nos creemos el sueño porque es posible que en un momento dado nos caiga en el regazo un Jordan, un Williamson, un LeBron, y nuestra historia pueda cambiar de manera dramática de la noche a la mañana.



Hay una frase en "Draft day" que resume todo: "You see things that other people don't see". FUCKING SIGNALING HERE.

Si me curro un puto hilo turras sobre signaling es para que os lo leáis, madafacas:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo del sábado de hoy vamos a hablar de cuándo y cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando. O en inmortales palabras de @PhillipJFryll:

Por supuesto que los jugadores, su entorno, mil cosas, mandan señales, lo que separa a los GM exitosos de los que no son los que son capaces de separar la señal del ruido, lo anecdótico de lo relevante, lo obvio de lo sutil.

Lo que separa a los GMs exitosos es si son capaces de funcionar de manera satisfactoria ante información asimétrica, altamente contextual, donde la lógica histórica prevalente puede ser más un lastre que una ventaja.

Donde el pasado no cuenta, porque cada draft es diferente, cada posición de partida diferente, cada contexto es diferente. Cada decisión de quien elige antes tuyo modifica tus planes. Where amazing happens.



NBA - Where Amazing Happens

NBA Where Amazing Happens Motivation The NBA is the premier professional basketball league in the United States and Canada. The league is truly global, with ...

youtube

Lo que separa a los GMs exitosos de los que no lo son es si tienen puta idea de CPS o no.

Ellos lo llaman intuición, talento, scouting, trabajo duro. Hay de todo eso, pero vosotros y yo le sabemos poner nombre. #finhilo

P.D I: Clockwork Illusion es además el nombre de una banda de Power Metal super interesante. No confirmo ni descarto que no gustó tanto el nombre de la banda que no sé si era antes la banda o el concepto.



<https://www.reverbnation.com/clockworkillusion>

P.D II: Este año, los alumnos de mi seminario de CPS se enfrentan a un problema que los convertirá en GMs de la NBA MUHAHAHAHAHA.



<https://www.unir.net/empresa/programa-resolucion-problemas-complejos/>

P.D III: Aquí alguien que está de acuerdo con mi tesis: <https://twitter.com/MagicMan816/status/1540276008091357184...>

P.D IV: No he tenido sitio, pero quiero desarrollar todo esto más.
Volveré a hablar de complejidad vs. aleatoriedad en algún momento.

Final de la turra: Discutiendo el Draft de la NBA como un festival CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Orquestación cognitiva en equipos y cómo esto afecta a su rendimiento

Categorías: Orquestación cognitiva

Fecha: 11/3/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de otra sutileza de la Orquestación cognitiva, la razón por la que los equipos de Playstation solo funcionan en la Playstation.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaré de esto mañana.

Ya hablamos en su momento en el hilo de Van Halen como los equipos disfuncionales de alto rendimiento que prescinden del orquestador cognitivo colapsan:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy, como prometí, hablaré de cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo. #CPS #ciaoeddie

Hablamos también de otra sutileza de la misma, la Orquestación de Pedalada:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de una sutileza en la orquestación cognitiva: La sincronización de pedalada.

Hablamos también de la importancia del secundario, y la triada de la Orquestación Cognitiva (Luc Longley):

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de los procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta. Y de la importancia de la gente discreta y complementaria en el gran esquema de las cosas.

Y obviamente, el hilo original de orquestación cognitiva en equipos CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para los neófitos en la importancia de la formación de los equipos CPS y la orquestación de los mismos, os recomiendo que os enganchéis al hilo donde hablaba de ello:

Todos en la misma página? Estupendo. Porque vamos a entrar en sutilezas, y eso requiere cimientos claros y comunes.

Como cada vez que reelaboro sobre un tema mío clásico, generalmente parto de un trigger específico, en este caso del último partido entre el Real Madrid y el PSG.

 José Luis Sánchez @JLSanchez78

Ser del Real Madrid no significa haber nacido en Madrid, en España. Sentirlo, quererlo, se puede desde cualquier rincón del mundo. UNIVERSAL @lukamodric10 @Benzema Croata y francés representando sus valores como si se hubiesen criado en La Fábrica EMOCIONANTE

Históricamente es uno de los casos más tremebundos que recuerdo de triunfo de una historia sobre la lógica aplastante. El PSG se diluyó en 30 minutos como un azucarillo después de haber triturado al RM durante 150 minutos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No he visto combustión espontánea igual en mi vida.

Por supuesto los análisis en profundidad sobre lo que ocurrió el miércoles pasado abundan en la red:

 Fabián Piñero @soprano_35

REAL MADRID 3-1 PSG Análisis de la victoria blanca en un partido muy rico en contenido: Amplitud ante la estrechez, la presión de Carlo, Benzema en la playa de Shyamalan..., y mucho más.

Una contraposición clásica derivada del partido es la contraposición entre dos balones de oro: Messi y Luka Modric. Baste decir que Modric (36 tacos) se meó en la cara de Lionel.

 Football Lover @Football360bd

Luka Modric AMAZING Tackle vs Lionel Messi #Messi #LukaModric

@RSbutragueno menciona que es una cuestión de dualidades compromiso/indolencia y maestría/divismo, pero me temo que aunque haya algo de eso, hay mucho más.

🐦 Ricardo Sánchez Butragueño @rsbutragueno

Este análisis, con la diferencia de actitud entre Lukita y Messi, es tremendo. El abismo que media entre el compromiso y la indolencia, entre la maestría y el divismo.

Por ejemplo, es obvio que Messi no está entendiendo el contexto. Siempre ha jugado así. En realidad Messi, siendo el jugador legendario que es, es un one trick pony, y juega de manera eterna como si todavía estuviera rodeado de Xavi e Iniesta.

Lo que posiblemente llame más la atención de Messi a día de hoy en el PSG es su lenguaje corporal:

🐦 ijuanchotweets @ijuanchotweets

Lo que más sorprende de Messi es su lenguaje corporal. Su (aparente) estado de ánimo. Se le nota desenchufado y aislado. Eso preocupa más que su edad o su falta de goles etc... eso sería normal a su edad.

Modric, por decirlo de otro modo, está viviendo un relato distinto:

🐦 Porfirio @Porf1r10

Lo de Luka, después del partido, con los masajistas del Club. Es lo más madridista que se ha visto nunca por televisión

"The PSG backcourt is not compact at all" es una frase a la que no se le ha prestado suficiente atención. La mayor parte de bajas en una batalla se dan cuando algo rompe la estrategia prevista (matan a un general p. ej.) y uno de los bandos empieza a huir despavorido.

@ahedilla, @jlantunez y yo compartimos una idea core: El fútbol, sin una idea emocional compartida, es bastante menos de lo que puede llegar a ser cuando es una historia emocional colectiva pasionalmente abrasadora.

De hecho se convierte en los "22 millonarios en calzoncillos" de sus detractores.

🐦 jose luis cuerda @cuerda1936

Anoche 22 millonarios en calzoncillos se dieron patadas y empujones en el Bernabéu. El espectáculo puede mejorar si se muerden.

Cualquiera de vosotros que haya jugado al PCFutbol, al FIFA, al Pro Evolution Soccer en modo carrera, al cabo de un número concreto de temporadas, tienes un equipo atómico lleno de jugadores del máximo nivel.

El equipo es tan delirante que suele mezclar Neymar con Pelé, Maradona con Mbappé, o nuevos jugadores con estadísticas fuera de este mundo. Y arrasan, a sangre y fuego.



THE BEST TEAM ON FIFA 21 ULTIMATE TEAM!

Today's video features an UNREAL FIFA TEAM! could be considered THE BEST TEAM on fifa for me! Incredible ICONS WORTH OVER 15 MILLION and one player that's co...

youtube

Si el juego fuera realista con los detalles de orquestación cognitiva, a ese vestuario habría que entrar con chaleco antibalas y arma corta.
<https://twitter.com/basquetplus/status/1423821443910021121?s=20&t=W2LLIH8-PSFhtnPZBE6bIg...>

La narrativa que articula el PSG es tristísima: Somos los ricos del barrio, el que te vacila desde la carroza mientras tu recoges colillas de un cubo de basura. Tiene cero épica y es francamente desagradable. Como el Madrid de los Galácticos en su momento.

Fiajos en este trailer de "Galácticos" en Disney + y lo mucho que se parece Florentino joven sin gafas a un Michael Corleone cuando acepta su papel de Padrino.



Galácticos | Tráiler oficial en español | Disney+ Star

Crónica del primer término de Florentino Pérez como presidente del Real Madrid y de la revolución de los Galácticos que supervisó hasta convertir al Real Mad...

youtube

"The most glamorous and successful team in the world" - Narrativa pura, mística a tope, aquí no hay táctica ni sutilezas, es leyenda y relato sin diluir.

La historia de como se teje el fichaje de Zidane es puro Scherezade desencadenada:

Val M. @varl_mbarx

Extrait de la série #Galacticos sur Disney Plus. Le plan de Florentino Perez pour signer Zizou en 2001 raconté par Valdano.

Una de las cosas que hay que tener en cuenta cuando construyes el relato es que debe alimentarse de resultados, que a su vez realimentan el relato. Son dos platos de la misma balanza.

Hay una regla de oro entre narcotraficantes: Nunca consumas tu propia droga.



Cuando te fumas tus propios porros, terminas echando a Del Bosque o Hierro en su momento, o fichas a Beckham en lugar de Ronaldinho, o dejas a Eto'o ir al Barça para traer a Owen.

Florentino no se da cuenta de que había creado un sistema de castas y compromisos publicitarios que termina tragándose. Luego regresaría aprendido, pero esa es otra historia.

Cruyffistas @cruyffistas

Florentino Pérez dimite el 28 de febrero de 2006 y admite sus errores. Noble salida. "Hemos hecho una plantilla de grandes jugadores de la que soy el único responsable. Les he maleducado. Soy el único culpable. Con mi dimisión deben ver que lo único importante es el Real Madrid"

Los mismos jugadores no se veían reflejados en la historia que les envolvía:

Info Star+ Brasil @InfoStarPlusBR

A docuseries 'Galácticos' – um Original ESPN – chegou hoje no Disney+ Star da Espanha e já com legendas em PT-BR em todos os episódios liberados. — Deve fazer parte do catalogo do @StarPlusBR em breve.

Las circunstancias en un momento dado hacen que un entrenador que en circunstancias normales no hubiera pasado de Juveniles, Lopez Caro, termine conduciendo un coche que le viene grande.

Si lees esta entrevista es absolutamente increíble la candidez con la que expone el desarrollo los hechos:



<https://es.coachesvoice.com/otra-vision-de-los-galacticos-lopez-caro/>

Zidane se retira al terminar esa temporada, a pesar de que todavía le queda mucho fútbol, pero su relato se había agotado.

Pepe Del Bosque @PepedelBosque

Yo creo que no recuerdas la declive -lógica- desde 2003, ya con 31 años. 2004, 2005, 2006 el Madrid pierde la Liga, y Zidane tiene un bajón natural. El Mundial de 2006, con exhibiciones de por medio, es su adiós. Tras el Mundial, se retira con 34 años.

La madre que me parió en Contabilidad Analítica. Turra limit hits. Fin de raza Panero style. Recapitulemos.



De entre el montón de sutilezas que contribuyen a la posibilidad de una orquestación cognitiva efectiva, una de las imprescindibles es compartir una historia.

Mi amigo @jlvallejo puede ser percibido por el mercado como un gran comprador.



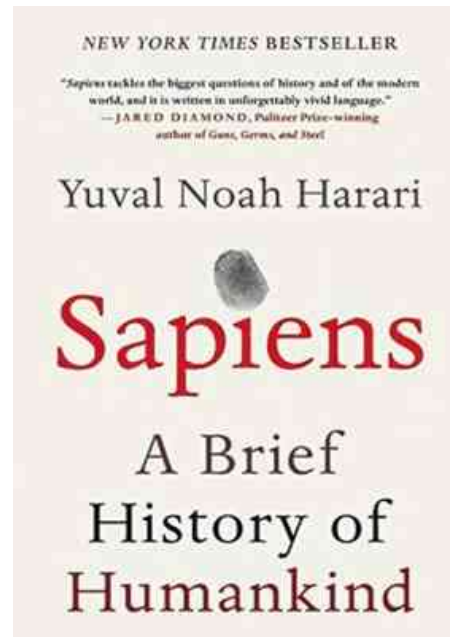
https://www.elconfidencial.com/espana/andalucia/01-29/singular-compra-corunet-acilia-13-m_3366223/

En realidad el sabe que lo que en realidad es, es un gran vendedor. De historias. Muchísimo talento top que ha reunido no le hubiera vendido su compañía ni se hubiera puesto detrás de él si antes él no les hubiera vendido una visión convincente.

Tu puedes juntar todo el talento que te dé la gana con todo el dinero del mundo, que si no comparten una visión, terminarán sacándose los ojos entre ellos. Y una visión grande no suele consistir solo en ganar un título. Consiste en hacer historia.

Los videojuegos no entienen de factor X, por eso normalmente los equipos mejores arrasan. Cuando desenchufas la consola, luego no hay que gestionar egos heridos o corregir evidentes asimetrías de compromiso.

Harari dice que los humanos hemos triunfado como especie a pesar de nuestras evidentes limitaciones físicas porque somos los únicos que somos capaces de actuar de manera colectiva por medio de la compartición de un relato común.



Ortega decía que una nación era un proyecto sugestivo de vida en común. El problema del PSG es que no lo es. Es un grupo de mercenarios compartiendo un hotel de lujo en Pigalle.



Al fútbol todavía le queda esperanza mientras una persona ignore los cantos de sirena del dinero por una historia mayor. Cuando pierda eso, el fútbol entrará en una rápida espiral de decadencia.

kojo wud @KojoWud_

Kylian Mbappe feelingBernabeu already
<https://twitter.com/i/spaces/1MnGnkrlZbyJO...>

Los equipos CPS van de asaltar el Bellaggio. De vencer a lo imposible, de desafiar las posibilidades. De hacer lo que no se ha hecho nunca antes. Necesitan si cabe una historia mayor que la de los demás.



Una historia que aplaste las dudas sobre si funcionará la química, si podremos vencer la inseguridad, la necesaria sensación de incompetencia. Una historia que haga los riesgos ridículos, las apuestas fuertes lógicas, la osadía la única opción.



Una historia que te haga unirte a la Resistencia y desafiar la lógica. Una vez que admitimos que estamos aquí de paso, vamos a intentar dejar rastro. #finhilo



P.D I:

Danik @DanikRM_

Dejadme solo, estoy llorando

Final de la turra: Orquestación cognitiva en equipos y cómo esto afecta a su rendimiento

[Ver en El Turrero Post](#)

Una sutileza en la orquestación cognitiva: La sincronización de pedalada

Categorías: Orquestación cognitiva

Fecha: 5/2/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de una sutileza en la orquestación cognitiva: La sincronización de pedalada.



Sobre orquestación cognitiva he hablado mucho pero nunca es suficiente, así que recopilare una serie de hilos imprescindibles para ponernos todos en la misma página, especialmente la sangre nueva.

Construcción de equipos CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @IviasAren. #dentrohilo

La importancia del secundario, y la triada de la Orquestación Cognitiva (Luc Longley):

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de los procesos de transformación personal. De esos procesos que hacen que una persona entre de una manera y salga de otra muy distinta. Y de la importancia de la gente discreta y complementaria en el gran esquema de las cosas.

El fracaso por falta de Orquestador Cognitivo (Van Halen):

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy, como prometí, hablaré de cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo. #CPS #ciaoeddie

Todos en la misma página? Estupendo. Porque vamos a entrar en sutilezas, y eso requiere cimientos claros y comunes.

Cuando se habla de acompañar la pedalada, generalmente se usa en contextos donde todos debemos hacer lo mismo de manera sincrónica, muchas veces como si fuéramos robots:



<https://fitworld.mx/spinning-pros-y-contras/>

Tiene un poco que ver con el flow de Csikszentmihalyi y un mucho con esos ejercicios que hacemos en los tutoriales sobre trabajo en equipo en las Big 4/McKs, donde todos intentamos movernos en ese enorme esquí único de manera acompasada.



Most people on a single pair of skis - Guinness World Records

Subscribe to never miss a video! || <https://gwr.co/YT-Sub> Check out the GWR favourites! || <http://gwr.co/YT-Favs> A total of 130 participants from Finnish energ...

youtube

Acompasar la pedalada en CPS es un tema completamente diferente. Porque requiere mantener la habilidad individual intacta y en plena forma mientras eres capaz de funcionar dentro de un sistema rodeado de gente similar.

Una de las cosas que quiero solucionar en el seminario de Problemas Complejos (en breve noticias sobre esto) es el poco tiempo que le dedicamos en el programa a todo lo relacionado con la Orquestación Cognitiva.



<https://www.unir.net/empresa/programa-resolucion-problemas-complejos/>

Donde además les dejamos claro que sentirse incompetentes es fundamental. Y luego lo redondeamos lanzándolos a los leones de la formación de grupos para la resolución del caso práctico.

Es absolutamente imprescindible trabajar en equipo por la propia naturaleza del CPS y por las demandas de la triada de Orquestación Cognitiva (Range + Team of Teams + Belbin)

Como ya he mencionado en múltiples ocasiones, Gauss Rules. Siempre hay dos grupos que no terminan presentando nada porque se han liado a hostias o uno o varios han pasado de todo, y hay dos grupos que hacen trabajos completamente profesionales.

Muchos de ellos se frustran porque piensan que @uniruniversidad no ha gestionado correctamente las dinámicas de trabajo en grupo. Si no estuviéramos en CPS, tendrían toda la razón. Ellos no tienen la culpa de que el Factor X exista .

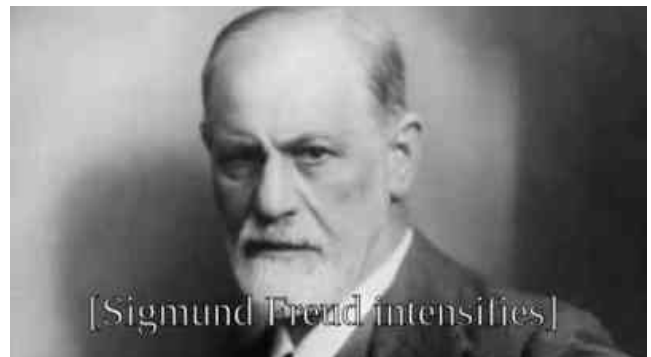
Pero en lo que a mi respecta, lo que voy a evaluar no es solamente su trabajo específico. Yo estoy midiendo otra cosa, inclusive en la gente que termina en equipos disfuncionales por azar. La capacidad de ser funcionales cuando todo el mundo deja de ser funcional.

He hablado mucho con lo que se aprende en una ingeniería clásica: 80 maneras de resolver problemas complicados ya resueltos.

TRUST ME IM AN ENGINEER



Yo me dedico a que cuando llegue el problema 81, no caigas postrado de rodillas y te saques los ojos como Edipo cuando se da cuenta de la terrible verdad.



Uno de los conceptos más fascinantes que he oído nunca es el del Síndrome del Pato en Stanford.



<https://www.kqed.org/perspectives/2016/11/30/duck-syndrome>

Que gente ultracompetente se sienta incompetente le parece completamente incomprensible a la gente del mundo exterior.

Porque el mundo exterior no lo entiende. Pasa lo mismo cuando alguien aparentemente triunfador o en vías de triunfar a lo grande se suicida. Solo somos capaces de establecer hipótesis a posteriori.



Tragedy of Ian Curtis

Tony Wilson among others speak about Ian's tragical death.

youtube

La metáfora es más clara cuando ves una peli como "Encanto" y te das cuenta de que la persona sin talento que es capaz de ser la conductora del grupo de gente con "dones" es la clave siempre.



Mencioné en otro hilo la historia de Luc Longley, pero cortés de los genios de @jotdownspain tengo otro ejemplo maravilloso: Viktor Pankrashkin:



<https://www.jotdown.es/2022/02/viktor-pankrashkin-final-de-la-urss/>

"Encanto" está llena de metáforas. Por ejemplo, la abuela es la metáfora perfecta de la persona que no desea cambiar. Es la CEO aferrada al pasado, al pintar la mona y al que dirán. No tolera disensiones y lleva a su empresa a la ruina sin querer.



<https://culturacolectiva.com/cine/encanto-abuela-alma-madrigal-inspiracion-latina/>

No hay cosa que más me reviente que el triunfo de la forma sobre la substancia. Que estés gordo o calvo sea un problema en tu trabajo. Que tengas 15 o 68 años. Que seas mujer, hombre o drag queen.



Creo que mi desaliño, mi odio a la gente trajeada rollo McK, mi manía con la gente obsesionada con el aspecto y por el que dirán y mi amor al arte povero y los podcasts cutres son todo parte de la misma tara.

El tema, como ya he hablado en ocasiones, es que hay un momento en que hay que Despedir a Ballmer y darle el control de casita a Mirabel.



Hemos usado muchas metáforas para representar ese momento (El salto de la teta...) y la criticidad del mismo. EL CPS es la ciencia que permite hacer esto sin que la casa se venga abajo y sin que la incertidumbre nos paralice.



Es complicado diferenciar entre una solución no ortodoxa y bullshit al principio. Por eso hay una serie de historias de rechazo siempre hacia las nuevas propuestas.



<https://www.npr.org/sections/health-shots/2015/01/12/375663920/the-doctor-who-championed-hand-washing-and-saved-women-s-lives?t=1644047041467>

Mucha de la auténtica furia por la ejecución en detrimento de la estrategia tiene que ver con la sospecha sistemática que recaee sobre cualquier cosa que no suene familiar.



<https://impulsecreative.com/blog/thinkers-or-doers-on-your-marketing-team>

Acompasar la pedalada es ese delicado equilibrio necesario cuando tienes a gente con mucho talento en un equipo multidisciplinar, con agendas particulares claras y diferentes velocidades y estadios vitales.

Ya mencioné en su momento que la orquestación espontánea del talento que se produce en las películas y similares es puro wishful thinking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

My ass. Cualquiera que haya trabajado con gente con talento sabe que todos tienen un ego monstruoso, son difíciles de integrar en un equipo, suelen preferir hacer las cosas a su manera, discuten hasta la extenuación.

Y de hecho tuve un intercambio de opiniones con @arey sobre el tema y la gestión de la diversidad.

 Amalio A. Rey @arey

Al gestionar proyectos colectivos, ¿añadir más #diversidad es siempre positivo? ¿cuánta es manejable? ¿puede haber un punto a partir del cual sus efectos se tornen negativos? <http://bit.ly/3cynnfa>

La madre que me matriculó en coste algorítmico. Turra limit hits. Y apenas entrado en calor. A recoger el cuarto de los juguetes.



Para hacer buen CPS, no solo hay que juntar a gente diversa con mucho talento. Hay que dedicar un tiempo y mucho talento a su vez para acompasar la pedalada.

Sin caer en los auténticos colapsos que suponen los equipos Apolo, es realmente sencillo que un equipo CPS no pedalee de manera sincrónica.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Volvamos al hilo de orquestación CPS. Como ya mencioné, los equipos Apolo, llenos de talento, son potenciales bombas de relojería. Van Halen fue un ejemplo de libro al respecto.

Y no es un ejército desdilandando al paso de la oca. No es una operación. No es una línea defensiva. No está basado en automatismos.



Hay que dejar a todo el mundo brillar y hacer su trabajo. Para empezar, están allí por eso. Son excepcionales y lo quieren ser más. Es complicado para ellos aceptar cambiar su curso para el bien común.

Incluso rodeados de talento y respeto de unos por los otros, compartir agendas vitales, plazos internos, necesidades, prioridades... no es intuitivo.

Todo esto no se da de manera espontánea. Y la mayor parte de la gente brillante no es consciente de sus limitaciones y de lo difíciles que son a veces para trabajar.

Kahneman decía que después de estudiar los sesgos durante décadas era completamente consciente de que eso no le había hecho invulnerable a ellos.

Cualquier experto en CPS debe de ser perfectamente consciente de que antes o después será víctima del Factor X. Alguien de su equipo fallará. No se presentará. No hará lo que debe. Tendrá problemas personales.

Si el equipo no invierte tiempo en acompasar la pedalada, fracasará. Porque esta es la naturaleza del CPS. Hacer que un grupo de gente excepcional funcione igual en equipo requiere tiempo. Recordad los Galácticos, los Lakers de Karl Malone o preguntadle a Messi. #Finhilo



P.D. Para los que deseen una explicación un poco más detallada de la metáfora del orquestador de talentos extremos en Encanto, este video os será útil:



How We Don't Talk About Bruno Works & Why It's Amazing

I reveal the secrets of Lin-Manuel Miranda's newest hit song "We Don't Talk About Bruno" from Disney's Encanto. Secrets of Dos Oruguitas: <https://www.youtube...>

youtube

Final de la turra: Una sutileza en la orquestación cognitiva: La sincronización de pedalada

[Ver en El Turrero Post](#)

Cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo

Categorías: Resolución de problemas complejos, Orquestación cognitiva

Fecha: 17/10/2020

En el hilo coñazo de hoy, como prometí, hablaré de cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo. #CPS #ciaoeddie



Para los neófitos en la importancia de la formación de los equipos CPS y la orquestación de los mismos, os recomiendo que os enganchéis al hilo donde hablaba de ello:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @IviasAren. #dentrohilo

No quiero repetir argumentos de aquel hilo, así que es posible que me vaya refiriendo a cosas que mencioné en el mismo. Así que es preferible, si no lo leíste en ese momento, que os lo leáis y volváis luego aquí.



Todos en la misma página? Fenomenal. Pues obviamente, Van Halen era una banda a nivel del A-team en términos de definición de equipo CPS.



Un niño Dios, un talento sobrenatural, una persona obsesionada con lo que hace y que prácticamente reinventa la disciplina.



Al mismo tiempo, prácticamente inútil para la vida normal. Llena de debilidades e inseguridades. Poco adaptado a la realidad del show business.



Un frontman de libro. Un Bugs Bunny con genitales, como decía él mismo. Un tipo que históricamente ha tenido acceso al dinero y que tiene sentido del espectáculo. Un showman nato y una dinamo sexual.



Un tipo con un ego desbocado, con el talento justo y que no escribe canciones, con una voz bastante mediocre tapada con muchísimas capas de Reverb y con una mezquindad y pettiness bastante importante.



Un martillo percutor, alguien cercano al genio que toma sus decisiones terrenales y que mantiene la espina dorsal de todo conjuntada. Un profesional que independientemente de las condiciones, es 100% confiable.



Un alcohólico crónico, con un IQ bastante limitado, con bastante mala hostia y mala persona en general, bastante envidioso del talento de su hermano y que toma decisiones de negocio erróneas en cuanto detecta algo de talento que le excede. Quiere a su hermano para el.



El compañero ideal, que nunca da problemas y siempre está listo. Competente, suavizador de roces, templador de egos, y una segunda voz aguda excelente, que disimula las limitaciones de DLR, imprescindible en los coros y súper característica.



El ingenuo, el bobo, el que está siempre apartado donde se toman las decisiones. Y el que recibe continuamente desprecios y menosprecios, y que al final del día no entiende los tejemanejes que se dan por debajo de la superficie.



Con estas dicotomías (no exactas pero que dan una idea) solo intento dejar algo claro: normalmente en un equipo CPS están sembradas las semillas de su propia destrucción. Por eso requieren del orquestador para gestionarlas.



Si recordáis, en el hilo de orquestación, mencionaba que lo menos creíble del arquetipo del súper equipo es la orquestación espontánea. Y que personajes como el coronel Smith o Danny Ocean no son particularmente creíbles tampoco.



Recordad hablaba en otro sitio también de la importancia de la transdisciplinariedad: los hermanos Van Halen hubieran seguido tocando en fiestas en Pasadena si no hubieran tenido a su lado a alguien con el sentido del espectáculo de David Lee Roth.



Os recuerdo que el Heavy metal nace en Birmingham, cuna de los Judas Priest y de los Black Sabbath. Un lugar industrial, chungo, la vida es dura, hay que salir a puro huevo y al mundo se viene a sufrir.



A los hermanos Van Halen, DLR siempre les ha parecido un gilipollas monumental, y un pintamonas, pero tenía dinero (Su papito era un médico con pasta), sabía moverse en las altas esferas y tenía un PA que le hacía sonar que te cagas.

Como he mencionado en alguna otra ocasión, la innovación es liminalidad, se produce en los puntos de fricción entre áreas aparentemente disjuntas. Nunca antes de los Van Halen el Heavy había dado ganas de follar. Como mucho de sacar el hacha o suicidarse.



DLR, que tiene muchos defectos, pero una intuición sobrenatural para el show business, lo resumió perfectamente cuando dio su opinión sobre los Van Halen con Sammy Hagar. (Luego volveremos a ello):

“Cuando yo estaba en la banda, te daban ganas de conducir un Ferrari, beber, y follar. Ahora los oyes, y te dan ganas de comprarte un Nissan, beber leche, y tener una relación estable “

Volvamos al hilo de orquestación CPS. Como ya mencioné, los equipos Apolo, llenos de talento, son potenciales bombas de relojería. Van Halen fue un ejemplo de libro al respecto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fue mi amiga Elena Sanz, recientemente fallecida y ex presidenta de Mensa a su vez, la que me llamó la atención sobre el concepto de los equipos Apolo.

El propio DLR, insisto, con su intuición sobrenatural sobre el Show business, lo tenía perfectamente claro:

“Siempre hubo diferencias creativas. Nunca nos llevamos bien. Has visto películas de vaqueros en las que los protagonistas siempre se están saboteando, pero de alguna manera trabajan para obtener un objetivo común? Creo que es algo que se puede observar en muchas bandas célebres”

Su intención sobrenatural sobre el tema le permite articular la liminalidad, los equipos Apolo, y un montón de dinámicas clásicas de la orquestación CPS sin tener ni puta idea de lo que está hablando en realidad.

Insisto, no me quiero repetir y no quiero incidir en lo que ya dije en el otro hilo sobre qué es lo que suele llevar a los equipos Apolo a la ruina. Sin embargo, los Van Halen lograron detenerla durante una pequeña temporada. Cuál fue el secreto? Enter Noel Monk.

Noel fue el manager de la época dorada de los Van Halen y a partir de su marcha todo se derrumba. Podéis leer su historia en este maravilloso libro que escribió.



Runnin' with the Devil: A Backstage Pass to the Wild Times, Loud Rock, and the Down and Dirty Truth Behind the Making of Van Halen

goodreads

Es muy recomendable si lo que te interesa son los excesos de ese breve periodo de tiempo en los que los Rockstar se podían permitir hacer lo que fuera. Pero para lo que nos interesa, también ofrece unos Insights espectaculares.

Para empezar, los recupera de un manager medio subnormal que no solamente no entendió a la banda sino que no se le ocurrió otra cosa que ofrecer pases privados de grabaciones en el backstage de la banda, donde el sexo desparramadísimo y los otros polvos eran nota habitual.



Para seguir, los protege de decenas de incidentes gordísimos producto de su propia subnormalidad, incluyendo un bol de guacamole arrojado por Eddie van Halen a DLR que termina en la cara de Steve Perry (Journey).



Y para terminar, les monta todo el merchandising, que lo tenían a cero pelotero y que les produce prácticamente el 60 % de sus beneficios de ahí en adelante. Incluyendo elegantes escenas de ir con gorilas a hostiar a los fabricantes de falsificaciones en sus conciertos.



Naturalmente, qué es lo que manda todo a la mierda? Lo que hablaba también en el otro hilo, lo del los B's que se rodean de C's. Es patético el final del libro donde le despiden y EVH termina sollozándole diciendo que ha sido idea de su hermano.



Naturalmente, con Noel fuera, las tensiones internas revientan la banda, incluso inmediatamente después de haber lanzado su disco más exitoso comercialmente, el inmortal 1984.



Para naturalmente, ir todos a peor. DLR se los rodea de súper mercenarios y hace dos discos estupendos, pero claro, todos terminan queriendo volar solos y él no tiene talento suficiente para hacer música excepcional. Luego tiene mala suerte con Jason Becker.



Eddie van Halen se separa de Valerie Bertinelli y ya no tiene ningún ancla para evitar su descenso en el alcohol, el tabaco y la cocaína. La mezcla de todo esto terminará matándole prematuramente.

Álex Van Halen, entre divorcios, violencia doméstica y alcoholismo absoluto. Y el único que termina decentemente es Michael Anthony, que era el mejor persona de todos, y al que le humillan, le roban royalties, le dan por el culo y le terminan sustituyendo pero sobrevive.

Me gustaría hablar de Sammy Hagar, porque es otra personalidad a su manera y el tipo con más sentido común y de negocio de todos, pero voy a poner una coda porque podía estar hasta mañana y mi punto principal ya está hecho.

El punto principal es que los equipos CPS sin orquestación cognitiva tienden a la autodestrucción. Y muchas veces, la labor de orquestación no es apreciada y todos los miembros del equipo CPS piensan que lo pueden hacer mejor en solitario.

Van Halen hubiera aguantado sin problemas y se hubiera convertido en algo meteórico si tanto Álex como DLR no hubieran percibido a Noel Monk como una amenaza en lugar de lo que estaba haciendo, que era salvarles de sus propios excesos.

La dinamita es básicamente nitroglicerina con un soporte, porque la nitroglicerina es altamente inestable. La Orquestación CPS realiza esa labor de poner a todo el mundo en fila detrás de la visión y salvarles de su natural tendencia a la autodestrucción.

Así que, amigos, no basta solo con el talento. No basta solamente con la nitroglicerina. Hace falta el soporte, hace falta el garante de la visión y hace falta el que hace que todos suenen al unísono. Y el que los salve de su propia gilipollez. #finhilo

Final de la turra: Cómo Van Halen se deshace como banda por falta de un orquestador cognitivo

[Ver en El Turrero Post](#)

¿Qué es la #orquestación?

Categorías: Orquestación cognitiva

Fecha: 10/6/2020

Hoy voy a hablar un poco de un tema que generalmente pasa muy desapercibido para la importancia que tiene, que es la #orquestación (abro hilo)



Ayer en mi charla sobre #AI y negocio para @UNIRuniversidad comenté que el principal obstáculo para que la IA impacte en el bottom line es que no entiende que es un clarinete y hay pocas piezas para clarinete solo, pero que hay cientos de obras que son para orquesta.

De la importancia que le concedo a la orquestación, baste decir que el primer post del blog de @SingularSolving, se lo dediqué en exclusiva a ello, porque me sigue pareciendo la gran desconocida.



<https://singularsolving.com/orquestacion-estrategica/>

Naturalmente, llegué a ella vía #complexproblemsolving, pero como me pasa con un montón de disciplinas, me di cuenta de que tiene su propia historia y que la mayor parte de ella está sin contar.

Curiosamente, el concepto está perfectamente asumido por parte de la cultura y el imaginario popular. Somos perfectamente conscientes de que si queremos asaltar el Bellaggio, necesitamos a toda la troupe de Ocean's Eleven.



Necesitamos al hacker, al técnico electricista, al contorsionista, al swindler y al experto en explosivos. Es un tropo que hemos visto en centenares de películas y series.



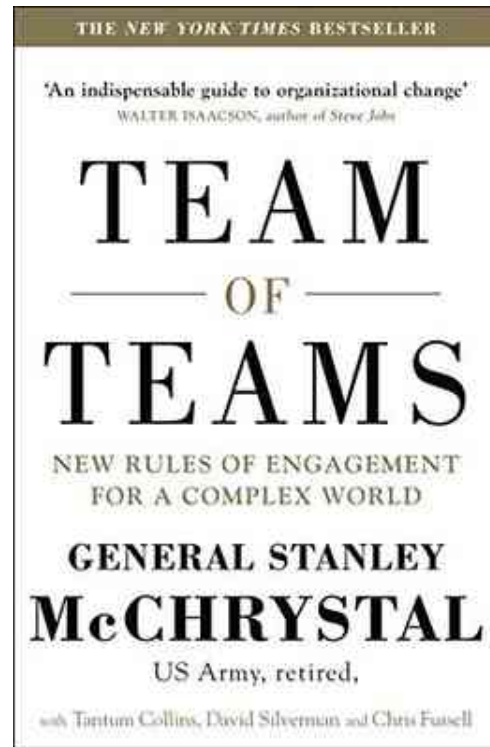
Sin embargo, el problema con el tropo es que la orquestación, mágicamente, "se da". Es un deus ex machina en forma de talento sobrenatural el que Danny Ocean, o el coronel Hannibal Smith, resultan ser orquestadores naturales.

La realidad, como menciono en mi post de orquestación, es que normalmente un director de orquesta se tira 25 años de media estudiando para poder ejercer de tal de manera efectiva.

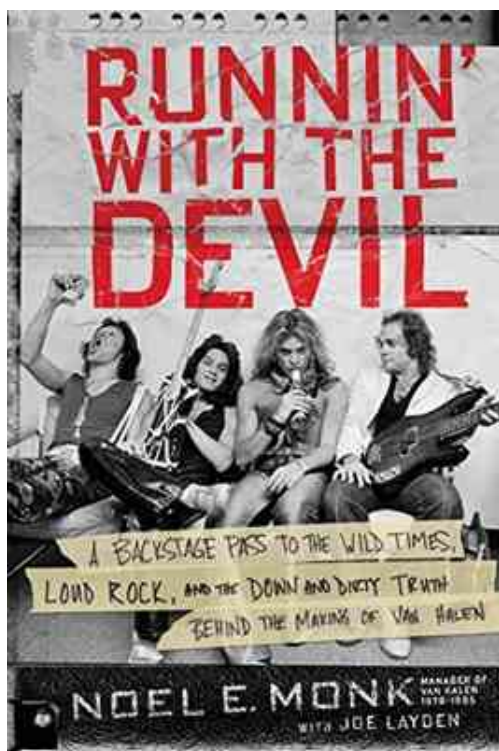
La realidad es que hay muchos libros sobre project management y gestión de riesgos asociada, pero hay muy pocos sobre orquestación cognitiva y gestión de egos en equipos transdisciplinares, por ejemplo.

De hecho, los que hay, son generalmente periféricos al tema. De los mejores que me he encontrado, mencionaré dos.

El Team of Teams, del general Stanley McChrystal, donde hablan de como se tuvieron que alinear los Marines, Navy Seals, Green Berets y otros cuerpos de élite para lograr zumbarse a Bin Laden. Cuerpos que no compartían información y donde había un recelo terrible.



Y otro que me estoy leyendo ahora mismo que me parece maravilloso: Running with the Devil, de Noel Monk , donde se cuenta la vida del Manager de Van Halen durante sus cinco años más exitosos, y una muestra de orquestación de gente volátil drogada hasta los ojos de primer nivel.



Si no entendemos que para solucionar problemas complejos tenemos que orquestar un montón de talento disperso por la organización o en varias compañías, orquestar agendas aparentemente incompatibles, y tejerlas estratégicamente en un tapiz común, estamos fritos.

Y eso implica un montón de cosas difíciles: Armonizar gente pegada al negocio y gente pegada al trabajo intelectual. Tener generalistas que entiendan idiomas diversos. Tender puentes donde la naturaleza de cada uno lleva en direcciones diferentes.

Eso es orquestar. Llevar control de tiempos y presupuestos es ser un project manager. Para ser project manager (Yo lo he sido) basta un poco de estudio en el PMI o similares. Para ser director de orquesta, el horizonte temporal es distinto. Muchas veces es una labor de una vida.

Así que ni la AI por su cuenta, ni el Big Data por su cuenta, ni la #personotecnia, ni el #complexproblemsolving por su cuenta, ni tantas otras cosas por su cuenta van a resolver por si mismas los problemas del CEO, lo mismo que un paquete de arroz no hace paella.

Así que en espera del libro definitivo sobre orquestación (Que igual lo escribo yo, o lo está escribiendo alguien, o no se escribe nunca), por lo menos pensemos un poco si no resultará que lo que le ocurre a nuestro problema de negocio no es que necesite tecnología.

Sino que el emperador nos ha pedido una sinfonía para la apertura de su nuevo teatro real y resulta que estamos tan encantados con el sonido de nuestro nuevo violín Stradivarius que hemos decidido hacer una pieza solo para el. #finhilo

POSDATA: Este suele ser el final de los solistas:



<https://towardsdatascience.com/why-is-data-science-losing-its-charm-3f7780b443f5?gi=04b21ad99996>

Final de la turra: ¿Qué es la #orquestación?

[Ver en El Turrero Post](#)

La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Gaming, Orquestación cognitiva

Fecha: 3/3/2024

En el hilo turras de hoy, inicio una serie que no sé lo que tardaré en cerrar, pero que no pararé hasta que considere agotado el tema. Vamos a reflexionar sobre qué es el CPS, que no es, y una metáfora sobre ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La semana que viene hablaré de esto. De cómo el CPS es en realidad una especie de roguelite deck building game.

Obviamente el trigger ha sido la tremenda tormenta emocional/intelectual que me ha generado el #CPSLive2024 del sábado pasado, que no puede ser resumida mejor que en este hilo de Toni Dorta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tremendisimo resumen.

Soy perfectamente consciente de que por ejemplo, la comunidad Agile tiene un tremendo PTSD y se le han encendido todas las alarmas.



Soy perfectamente consciente de que los Frameworks tecnológicos tienen un ciclo de vida muy específico perfectamente aquí descrito por el Ballmer de Tomelloso, @pablogrueso:

Así que creo que voy a intentar desmitificar unas cuantas asunciones erróneas sobre el CPS. Y voy a intentar plantear esta aproximación por la vía negativa. El CPS NO ES:

- Una Skill. El WEF ha hecho mucho por popularizar la disciplina, y por disparar la confusión sobre el término. Hemos tardado una década en salir de esta trampa de oso.

- Un framework tecnológico - Trasciende con mucho el ámbito tecnológico.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando hay que elegir entre la caja de herramientas y el diván, elige el diván.

- Una metodología sistemática - Es cero predecible, cero repetible, completamente random, tienes que gestionar la incertidumbre, gestionar la incompetencia... y eso trabaja en contra nuestra.

- Una metodología de sensemaking - Eso es una sinécdoque. Hay sensemaking en el CPS porque es fundamental en el proceso de diagnóstico, pero hay docenas más de disciplinas en el toolkit (P.E. Personotecnia, hemos hablado ya de ello).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, introducimos dos novedades: Hablaremos de #personotecnia (clave en el CPS) e introduciremos una nueva sección: "Pregúntale al Recu"

- Consultoría, humo, Un culto a la personalidad de un creador de contenido intelectual que no puede ser desafiado... - DON'T GET ME STARTED ON THAT



Voy a usar una metáfora un tanto atrevida, pero que llevo macerando una temporada a raíz del programa que tuvimos con el puto crack de @dei_biz:



#080 - El diseño de incentivos [↑]TOP (Con David Pardo)

#080 - El diseño de incentivos [↑]TOP (Con David Pardo)

youtube

Donde se habló de drogas duras, ríete tú del fentanilo. Se habló de SLAY THE FUCKING SPIRE.

@ddamasd me hablo en su momento de una charla o algo similar que se llamaba "Todo lo que sé en la vida lo aprendí en los videojuegos", cosa en la que no puedo estar más de acuerdo. Pues bien, si a algo se parece el CPS, es a un juego roguelike deckbuilding. Desarrollemos.

Los juegos roguelike deckbuilding son un género de videojuegos que combinan elementos de los juegos roguelike y los juegos de cartas coleccionables.



En estos juegos, el jugador explora mazmorras generadas aleatoriamente, combate contra enemigos y jefes, y construye su mazo de cartas con las que puede realizar acciones, como atacar, defenderse, curarse o lanzar hechizos.

El objetivo suele ser llegar al final de la mazmorra o derrotar a un jefe final, pero el reto está en que cada partida es diferente y el jugador debe adaptarse a las cartas que encuentra y a las decisiones que toma.

Los juegos roguelike deckbuilding se caracterizan por tener una alta rejugabilidad, una gran variedad de cartas y estrategias posibles, y una dificultad elevada que requiere de planificación y habilidad.

Algunos ejemplos de juegos de este género son Slay the Spire, Dicey Dungeons, Monster Train o One Step From Eden.

Un análisis de los juegos roguelike deckbuilding podría abordar los siguientes aspectos:

La mecánica de construcción de mazos: cómo se obtienen, se eligen y se combinan las cartas, qué tipos de cartas hay, cómo se balancean las ventajas y los inconvenientes de cada una, cómo se evitan las situaciones de bloqueo o de falta de sinergia, etc. [ORQ COGNITIVA]

La mecánica de exploración de mazmorras: cómo se generan los niveles, qué tipos de eventos, enemigos y recompensas hay, cómo se influyen entre sí, cómo se crean situaciones de riesgo y recompensa, cómo se fomenta la exploración y la curiosidad, etc. [INCERTIDUMBRE]

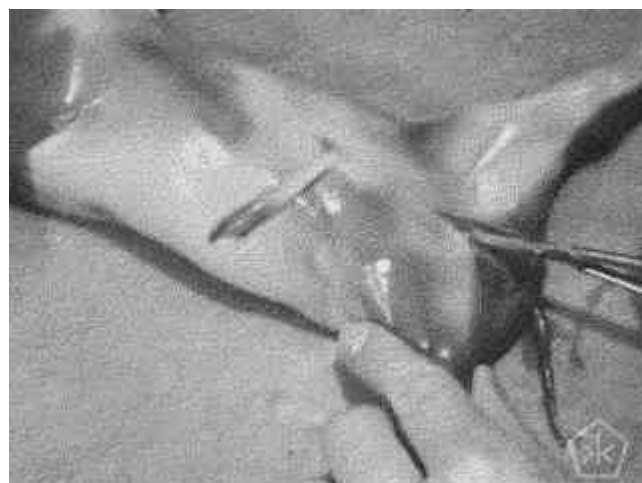
La mecánica de combate: cómo se resuelven las acciones, qué tipos de habilidades, efectos y condiciones hay, cómo se interactúa con el entorno, cómo se crea tensión y emoción, cómo se premia la creatividad y la adaptación, etc. [HERRAMIENTAS Y GESTION CONTEXTUAL]

La estética y la narrativa: cómo se presenta el mundo, los personajes, la historia y el humor del juego, qué estilo gráfico y sonoro tiene, cómo se crea una atmósfera y una personalidad propias, cómo se involucra al jugador y se le hace sentir parte del juego, etc. [STORYTELLING]

La filosofía subyacente de los juegos roguelike deckbuilding se basa en la idea de que el jugador debe enfrentarse a desafíos constantes y variables, que le obliguen a tomar decisiones difíciles y a adaptarse a las circunstancias. [PAVs y DECISION MAKING]

Estos juegos buscan crear una experiencia de juego intensa, emocionante y satisfactoria, que recompense la habilidad, la creatividad y el aprendizaje del jugador. [CPS IS ABOUT THINKING -#IQPRIDE]

Eso de manera inmediata, pero vamos a diseccionar la piel y vamos a ver los intestinos. La comparación se sostiene si seguimos viendo el tema de manera subcutánea.



La curva de dificultad: los juegos roguelike deckbuilding suelen tener una curva de dificultad ascendente, que va aumentando el nivel de reto y de frustración del jugador a medida que avanza en la mazmorra. [PERROS MUERTOS Y DESAFIOS IMPOSIBLES]

Esto crea una sensación de progreso y de superación, pero también de riesgo y de incertidumbre. El jugador debe estar preparado para enfrentarse a situaciones cada vez más complejas y exigentes, que pongan a prueba su mazo y su estrategia. [INCOMPETENCIA FUNCIONAL]

La aleatoriedad: los juegos roguelike deckbuilding incorporan elementos de aleatoriedad, tanto en la generación de las mazmorras, como en la obtención de las cartas, como en el resultado de las acciones. [FOG OF WAR - NO CONSULTORIA - TYSON]

Esto hace que cada partida sea diferente y única, y que el jugador tenga que lidiar con la variabilidad y la imprevisibilidad. La aleatoriedad puede ser una fuente de diversión, de sorpresa y de oportunidad, pero también de frustración, de decepción y de desafío.

[EL CPS NO ES PARA TODO EL MUNDO - CPS HISPANO]

El jugador debe saber aprovechar las ventajas que le ofrece la aleatoriedad, pero también aceptar las desventajas que le impone. [RIDE THE LUCK]

La toma de decisiones: los juegos roguelike deckbuilding plantean al jugador múltiples decisiones, tanto a corto como a largo plazo, que afectan al desarrollo de la partida y al resultado final. [ES UNA DISCIPLINA DE CEOS]

El jugador debe elegir qué cartas añadir o quitar de su mazo, qué camino seguir en la mazmorra, qué eventos afrontar o evitar, qué enemigos combatir o esquivar, etc. [CEOS AGAIN]

Estas decisiones pueden tener consecuencias positivas o negativas, inmediatas o diferidas, evidentes o ocultas. [COMPLEJIDAD Y EMERGENCIA]

El jugador debe evaluar las opciones que tiene, las implicaciones que conllevan, y asumir las responsabilidades que derivan de sus elecciones. [CEOS AGAIN]

El feedback: los juegos roguelike deckbuilding proporcionan al jugador un feedback constante y claro, que le permite saber cómo está jugando. [SISTEMAS COMPLEJOS/CAOTICOS]

Qué está haciendo bien y qué está haciendo mal, qué le está funcionando y qué le está fallando, qué le está ayudando y qué le está perjudicando. El feedback puede ser explícito o implícito, directo o indirecto, positivo o negativo, inmediato o retardado. [REALTIME ANALYSIS]

El feedback es esencial para que el jugador aprenda, mejore, se motive y se divierta. [EL PUTO CPS ES ADICTIVO, COMO RESOLVER ACERTIJOS - POR ESO LA GENTE SE EMOCIONA]

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra Limit hits. De momento, paramos por hoy.



Como dice @tonidorta, estamos dando pasitos. Balbuceantes al principio, más firmes con el tiempo, y aunque no tenemos las tablas de la ley, ya vamos teniendo una serie de cosas claras. Por ejemplo, no somos adanistas.

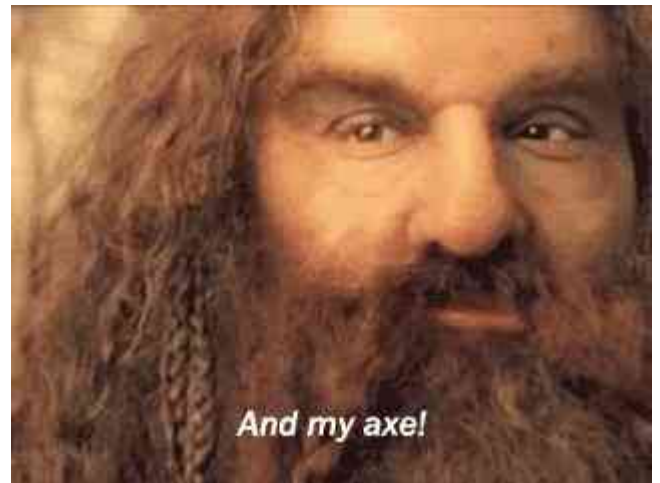
No estamos negando la utilidad de muchas herramientas históricas, las estamos incorporando a nuestras pedaleras, a nuestras cajas de aparejos, siempre con el modificador contextual de "Esto sirve, en combinación con esto otro, para tocar ésta canción concreta".



Como dice @tonidorta, esto, como mucho, puede ser un paradigma. O como planteaba en mi presentación: Una actitud, un lifestyle.

El lifestyle es un término inglés que significa "estilo de vida". Se refiere a la forma en que una persona o un grupo vive y a los valores e ideas que apoya.

Si te sientes atraído por lo que decimos, eres bienvenido a dar tu opinión y traer tus herramientas. Su único criterio para ser incorporadas es que ayuden a resolver problemática no resuelta previamente en un contexto dado.



Aquí el problema es el rey. Decide las herramientas, el equipo a ser orquestado cognitivamente, las cartas de tu deck y prepárate para que la niebla de la guerra te reviente los mejores planes.



Somos conscientes de que los precedentes de movimientos que han atraído entusiasmos son horriblos.

🐦 Jerónimo Palacios @giropa832 · Mar 3

Las fases son: - Unicornismo - Abrazarbolismo - Como te muevas no sales en la foto - De algo hay que vivir - Emputecimiento - Colmillos tan largos como para comer piedras Seguro que alguien más listo que yo es capaz de montar una matriz de esas tan chulas que hace @Recuenco

En próximos hilos desgranaré por qué el CPS se caga duro en el elitismo, en el liderazgo intelectual y en las tablas de la ley.

Esto no es una secta, amigo, aunque tenemos unas reglas claras. La primera es que desde el respeto, aceptamos cualquier opinión, especialmente los memento mori, que son los que hacen crecer.

Pero lo sentimos, no vamos a comprarnos los traumas de nadie con respecto a sus divorcios previos traumáticos. Ni somos tu padre ni somos tu terapeuta. Si quieres jugar a Savonarola, te puedes ir a dar la chapa a quien te aguante. #finhilo

P.D.I: En el episodio 061 del podcast "Nerdlab Podcast"¹, el presentador y diseñador de juegos Marvin Seo analiza algunos de los aspectos que hacen que los juegos roguelike deckbuilding funcionen y sean divertidos.



<https://nerdlab-games.com/061-fun-and-frustration-in-roguelike-deckbuilding-games-like-monster-train-and-slay-the-spire/>

P.D. II: El resumen de todo. El CPS emerge como respuesta a una situación inexorable:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

THE FUCKING BOTTOM LINE SHINING

P.D. III: Le dedicaré asimismo un hilo entero a la razón y la estrategia detrás de la creación de Unconventional CPS.

Final de la turra: La naturaleza exploratoria en el juego y la estrategia del CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

Gaming, Crypto, CPS. Todos somos putos gamers desde que nacemos

Categorías: Gaming

Fecha: 9/12/2022

En el hilo turras de hoy, hablaremos de Gaming, Crypto, CPS y otras hierbas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaré de gaming, crypto, convergencias y CPS al hilo de mi intervención en @DreamHackSpain.

Decir de algo o alguien que es un gamer me genera un cringe espectacular. Todos somos putos gamers desde que nacemos.

Vamos a usar como espina dorsal del hilo un libro clásico sobre la materia - Homo Ludens: un estudio del elemento lúdico en la cultura fue escrito en 1938 por Johan Huizinga, historiador holandés que vivió entre 1872 y 1945.



Homo Ludens: A Study of the Play Element in Culture

goodreads

Su libro sugiere que el instinto lúdico es el elemento central de la cultura humana y examina el papel del juego en el derecho, la guerra, la ciencia, la poesía, la filosofía y el arte. El título, Homo Ludens, significa "El hombre jugador".

En el primer capítulo, "Naturaleza e importancia del juego como fenómeno cultural", Huizinga intenta definir y describir el juego, especialmente en su relación con la cultura.

El juego, afirmaba, es más antiguo que la cultura, y veía todas las actividades humanas como un juego en el que "...las grandes fuerzas instintivas de la vida civilizada tienen su origen: la ley y el orden, el comercio y el beneficio, la artesanía y el arte, la poesía, la...

...sabiduría y la ciencia.

Todos tienen sus raíces en el suelo primigenio del juego "Describe todo juego como voluntario y libre. No es "ordinario", es decir, es un interludio de la vida cotidiana, tanto en duración como en ubicación, con ciertos límites de tiempo y lugar.

Señala que el juego en sí no es serio, pero se ejecuta con seriedad. El juego exige orden o el juego se echa a perder.

Hay un elemento de tensión y solución que rige los juegos, así como de equidad, ya que todo juego tiene unas reglas en las que se basa su éxito para mantener el juego.

Un jugador que rompe las reglas es considerado un "aguafiestas". El juego tiende a crear una comunidad de jugadores a los que les gusta el secreto, "disfrazarse" y estar juntos.

Huizinga resume las características formales del juego como "una actividad libre que se sitúa conscientemente fuera de la vida 'ordinaria' por ser 'no seria', pero que al mismo tiempo absorbe al jugador intensa y totalmente.

Es una actividad que no está relacionada con ningún interés material, y no se puede obtener ningún beneficio de ella. Se desarrolla dentro de sus propios límites de tiempo y espacio, según reglas fijas y de forma ordenada.

Promueve la formación de agrupaciones sociales que tienden a rodearse de secretismo y a subrayar su diferencia del mundo común mediante el disfraz u otros medios".

 Universo PlayStation @PlayVerso

KRATOS (cosplay). nihonlights (Reddit). #GodOfWar

En el segundo capítulo, "El concepto de juego expresado en el lenguaje", Huizinga da ejemplos de palabras utilizadas para definir el juego en numerosos idiomas.

Concluyó: "Todos los pueblos juegan, y juegan de forma muy parecida: pero sus lenguas difieren ampliamente en su concepción del juego, no concibiéndolo ni tan claramente ni tan ampliamente como lo hacen las lenguas europeas modernas".

Su definición del juego tal y como se ve en la mayoría de las lenguas europeas modernas se define en estos términos: "El juego es una actividad u ocupación voluntaria ejecutada dentro de ciertos límites fijos de tiempo y lugar, de acuerdo con reglas libremente aceptadas pero..."

...absolutamente vinculantes, que tiene su objetivo en sí misma y va acompañada de un sentimiento de tensión, alegría y la conciencia de que es 'diferente' de la 'vida ordinaria'"

Volvamos al término "gamer" clásico: Para muchos, la "generación gamer" es un fenómeno más reciente, de los últimos 20-30 años.

Sin embargo, la realidad es que todos hemos experimentado los juegos a lo largo de los años, desde los tradicionales como Cluedo y Charadas hasta videojuegos como Space Invaders y Pac Man.

Cuando se trata de videojuegos complejos como Los Sims o World of Warcraft, los que ahora tienen entre veinte y treinta años son la generación que más probablemente haya estado expuesta a este nivel de juegos sofisticados.



Como resultado, estamos viendo una generación de solucionadores de problemas de mente abierta que están liderando una nueva era de nuevas empresas.

Desde una edad temprana, estos jugadores han resuelto problemas complejos, lo que sin duda facilita la transición al mundo de las startups.

Por ejemplo, a finales de los 90, Pokemon Stadium desafiaba a los jugadores a elegir conjuntos complementarios de Pokemon para diferentes "batallas", poniendo a prueba sus habilidades para resolver problemas mientras analizaban a sus oponentes y pensaban en la mejor estrategia.

Los jugadores solían probar distintos enfoques y Pokemon para superar las batallas, familiarizándose con diferentes estilos de juego.

 N64Ever @EverN64

Pocket Monster Stadium wasn't released outside of Japan. Our Pokemon Stadium is actually Pokemon Stadium 2 in Japan. #N64

Ahora, en el mundo empresarial, muchas de estas personas tienen arraigada una mentalidad de resolución de problemas que les ayuda a desenvolverse en la vida como líderes.

Debido a su experiencia en la resolución de problemas sofisticados, rara vez se inmutan ante ellos en el trabajo, y más bien valoran la oportunidad de encontrar soluciones para superarlos.

Como generación que ha crecido con el avance de las tecnologías, estos jugadores convertidos en líderes están muy abiertos a probar nuevos conceptos, se sienten cómodos utilizando una amplia gama de tecnologías y a menudo se dice de ellos que son "buenos con la tecnología".

En juegos como Red Alert 2, llenos de momentos rápidos y en tiempo real, es fundamental poder navegar a toda velocidad por la interfaz de un ordenador.

 W1ntermute @xXW1ntermuteXx

I used to play Command & Conquer Red Alert 2. While the enemy's quickly building its offensive/defensive infrastructure, id send a few troops over the spy them out and try to sabotage them. I'd always die. Lol Then I'd develop a massive swarm of soldiers and obliterate them.

Por lo tanto, los jugadores se acostumbrarían a utilizar teclas de acceso rápido (pulsar un botón del teclado en lugar de usar el ratón) y otros botones a gran velocidad, y a menudo buscarían otros nuevos para mejorar continuamente la velocidad a la que pueden reaccionar cuando...

...juegan.

Los jugadores comprendieron muy pronto la necesidad de familiarizarse con la configuración del juego y la interfaz técnica para sacar ventaja.

Reconocer qué combinaciones de botones ofrecen el enfoque de juego más eficaz y cuáles no, define una rápida comodidad con la tecnología, así como una comodidad a la hora de probarla y jugar con ella.

Este grupo es muy propenso a asumir riesgos y probar algo nuevo si puede suponer mejoras para el negocio.

Por ejemplo, en Crash Team Racing, en algunos circuitos se podían tomar rutas alternativas más eficientes. Sin embargo, estas rutas eran a menudo más difíciles de recorrer y conllevaban el riesgo de que, si no se conducía con cuidado, se podía acabar quedando muy rezagado.

Los jugadores solían arriesgarse en busca de la recompensa y, aunque a veces no valía la pena, este tipo de juego ayudaba a inculcar la cultura de arriesgarse en busca de la mejora.

Press-Start @Press_Start9
#CrashTeamRacing

Aunque este enfoque tiene sus pros y sus contras, esta generación suele estar dispuesta a experimentar, arriesgarse y aprender de ello, en lugar de limitarse a aceptar la norma porque siempre se ha hecho así.

Aunque nos hemos referido a la "generación gamer", lo cierto es que este tipo de personas están en todas partes, en todo tipo de empresas y sectores.

Sin embargo, hay ciertos entornos que son más favorables y atractivos para este tipo de habilidades, por ejemplo, las startups y las empresas tecnológicas, muchas de las cuales ponen la innovación y la asunción de riesgos en su núcleo.

Y aunque muchos de los profesionales "gamers" no siempre desempeñarán funciones creativas, es muy probable que trabajen de forma creativa, sobre todo cuando se trata de resolver problemas.

Al aportar un enfoque renovado del liderazgo, esta "generación gamer" podría alterar las estructuras tradicionales que suelen definir el mundo empresarial.

La madre que me matriculó en Algebra Vectorial. Turra Limit shock. a recoger los cables y deshacer el escenario.



No hay cosa que más me toque los cojones que alguien que demuestra el desconocimiento más elemental de la importancia del juego en la formación y desarrollo del ser humano.

CultureDose @CultureDose1

Those saying things like "we send them money to dance" are illiterate at best, demagogues at worst. Read "Homo Ludens" by Huizinga and you'll understand that "playing", manifested in various forms, is part of human nature having a function at any age in different situations.

Hice ya una conexión clara entre los rompecabezas y el CPS en este hilo:

Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a dar salida a una obsesión personal, y de alguna manera a conectarlo con el CPS: Mi obsesión con los acertijos, los enigmas, los puzzles, los misterios y en general las cosas complicadas necesitadas de resolución.

Y también hablé sobre el gambling y lo mal entendido que había sido históricamente.

Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y tal como anuncié ayer, voy a hablar del futuro del gaming/gambling, y por qué me he metido hasta las trancas en el junto con mis socios.

Estamos en plena RAM en @MensaEspana. La única actividad 24x7 en los cuatro días, os podéis imaginar de cual se trata?



Es una actividad universal, para todos las demografías inimaginables y que tiene muchísimo por descubrir todavía (crypto, ingeniería de incentivos...) a pesar de los errores cometidos (P2E, P2W, Dark Patterns...)

Todos los revenue streams actuales son cuestionables, todos los modelos de negocio mejorables, y cuando se saquen de encima su puta manía de imitar modelos ya caducos, como el de los deportes tradicionales, the sky is the limit.

Yo tenía un socio inglés que me dijo que no se fiaba de mí porque no bebía. Desconfío de manera sistemática de la gente que me dice que no ha jugado, red flag directa si se siente orgulloso de ello. #finhilo

P.D. I: Mil gracias a @EncomGames y @DreamHackSpain por invitarme y por ser los putos cracks que son.

 DreamHack Spain @DreamHackSpain

Perseguid vuestros sueños que se cumplen Hoy a partir de las 11:00h comenzamos con #EsportsCityTalks en colaboración con @WhiteBit y @Esports_Bureau Toda la info aquí [https://dreamhack.es/esports-city-talks/...](https://dreamhack.es/esports-city-talks/)

P.D. II: Debo tener más de mil libros de videojuegos y/o cultura de videojuegos. Este fue de los primeros que me volaron la tapa de los sesos:



Hackers: Heroes of the Computer Revolution

goodreads

P.D. III: No os volvais locos pensando que os vais a convertir en CPSers solo por poneros ciegos a jugar a Warcraft:



<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PM>

Final de la turra: Gaming, Crypto, CPS. Todos somos putos gamers desde que nacemos

[Ver en El Turrero Post](#)

El futuro del gaming/gambling, y por qué me he metido hasta las trancas en el junto con mis socios

Categorías: Gaming

Fecha: 24/7/2021

En el hilo turras de hoy, y tal como anuncié ayer, voy a hablar del futuro del gaming/gambling, y por qué me he metido hasta las trancas en el junto con mis socios.



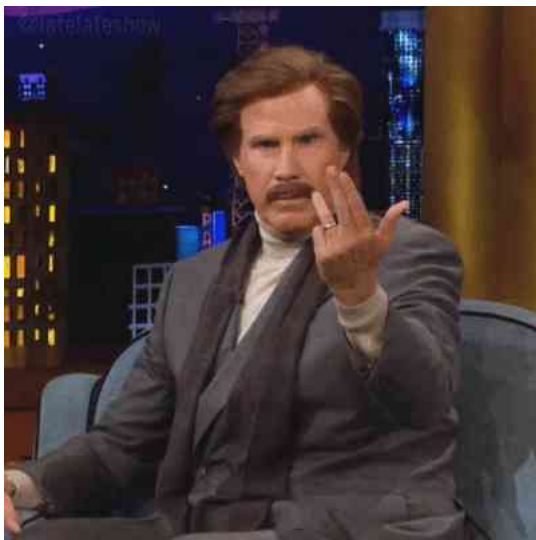
Para empezar, voy a dejar algo claro: No soy nada de gambling. No juego a nada por dinero. No porque sea un triste, que lo soy, sino porque realmente no me produce ningún placer entregarme a la suerte sin más. La suerte boba, como yo la llamo.

Y ojo, que poca gente le tiene más respeto que yo a la suerte, y en su momento ya le dediqué un hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un tema bastante espinoso que me cayó en #preguntaalrecu. Vamos allá.
<https://twitter.com/velozeto/status/1359043413644091399...>

Sin embargo, en términos de pedigree gamer, si te quieres medir conmigo, más vale que vengas bien desayunado.



Básicamente, el videojuego nació conmigo y me ha acompañado desde mucho antes de tener uso de razón (Algún día lo conseguiré, no desespero): https://linkedin.com/posts/javier-g-recuenco-70a708_50-years-of-gaming-playday-activity-6772556647270367232-1mkR...

Cuando me hicieron una entrevista sobre el tema de los Youtubers en Andorra, dejé caer parte de mi pedigree gamer:



Javier G. Recuenco's Post

La entrevista completa sobre #Gaming, #Andorra, #ElRubius, #Esports e #Influencers. Ni un solo charco en el que no me haya metido hasta la cintura.

linkedin

Arturo Castelló, de @encomgames y yo, llevamos mucho tiempo hablando del futuro de los encuentros gamer, de Esports, del futuro del sector, en resumen. Ayer tuvo el detalle de invitarme al preview del Metaverso que registré @dreamhackspain :

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Sirva este tweet de anuncio de dos cosas: 1 - He podido ver en exclusiva cortesía de los chicos de @EncomGames el preview del pequeño metaverso que han creado para promocionar @DreamHackSpain. Me pone muchísimo, especialmente el potencial.

Mi amigo @pantxopaniagua tuvo el gusto de invitarme a su master en @ie sobre Esports. Donde me dedicaba a después de 15 sesiones laudatorias, a decir que en términos de modelo de negocio, estaba todavía a medio cocer. Killjoy is my second name.



Como cualquier cosa que es susceptible de estimular los centros de placer del organismo, el juego tiene un lado oscuro. Como la droga, Sálvame o los flames en Facebook.



Me ha gustado mucho el artículo sobre adaptación hedónica de @polymatas. O como, básicamente, podemos joder todo a base de no tener ningún tipo de medida y autoconocimiento. Hasta el sexo puede ser víctima de los que ignoran el nosce te ipsum.

Polymatas @polymatas

¿Sabes por qué Elvis, a pesar de ser adicto al sexo era incapaz de disfrutarlo? El fenómeno que los psicólogos bautizaron como "adaptación hedonista" tiene mucho que ver.

Sin embargo, cuando un grupo de personas bienpensantes determinan que los excesos de un determinado sector tienen que terminarse vía la prohibición de esa actividad en concreto, por regla general, el tema termina entre mal y muy mal.



Prohibition - OverSimplified

Get Honey for FREE today ▶ <http://joinhoney.com/oversimplifiedHoney> finds coupons with the click of a button. Thanks to Honey for sponsoring!MERCH (New limit...

youtube

Me desagrada profundamente, en general, que un tercero determine, en base a una moralidad subjetiva, que algo es merecedor de prohibición. Prefiero la posibilidad de caer en vicios a que un tercero determine según su criterio que está bien y mal, y la imponga.

La salud pública suele terminar imponiéndose. Pasó con el tabaco, pasó con la heroína, está pasando con el azúcar, en el video de Oversimplified se dice que actualmente se bebe un tercio de lo que se bebía.

Lo que elimina y depura los excesos siempre es la información, el awareness, y por qué no decirlo, el zeitgeist. Lo que acabará definitivamente con los accidentes de tráfico son los coches autónomos y el desdén por los coches de las nuevas generaciones



En este tweet, que pasó completamente desapercibido (Ni un solo like) dejé claro que la suerte es el hijo tonto pelirrojo de facciones poco sospechosas de tener nada en común.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Naturalmente esto chocaba frontalmente con la imagen del Dios benévolo y protector o con la imagen del Estado benévolo y protector, y por eso nunca le ha hecho gracia al catecumenado clásico ni al neocatecumenado.

Antonio Escobedo, que es un puto genio hasta para elegir como extinguirse, le mete un repaso importante tanto a la manera en que se ha legislado sobre drogas como al Comunismo aquí:



https://www.eldiario.es/sociedad/falta-legalizar-debe-derogarse-prohibicion_1_1482209.html

Obviamente, el problema es que la industria del gambling no es inocente, y preda en los más débiles. Y eso es parte de su actual caída en desgracia, por cierto.

Ayn Rand posiblemente considere que los débiles no son merecedores de protección, pero como he dicho en muchos sitios, Rand, tiene ideas mucho más interesantes y menos sociópatas que la del egoísmo como crisol de virtudes humanas.



Uno de los principales problemas es lo que yo llamo "Cuando el gaming/gambling encontró a Skinner":



Cámara de condicionamiento operante

Una cámara de condicionamiento operante (conocida también como caja de Skinner) es un instrumento de laboratorio utilizado en análisis experimental del comportamiento para estudiar el comportamiento de los animales. Fue creada por Burrhus Frederic Skinner. Estas cajas se caracterizaban por contener algún tipo de mecanismo que garantizaba que el animal adquiriría el alimento (estímulo positivo que favorecía el condicionamiento que pretendía lograrse) en el caso de que realizara aquella actividad que el investigador pretendía estimular (por ejemplo, pulsar una palanca). Las cajas de Skinner se caracterizan por tener tres componentes básicos: un manipulandum, un estímulo discriminativo y un registro acumulativo.

wikipedia

El gambling decidió tomar el camino más extractivo y cruel, y está pagándolo caro con el backlash social que está recibiendo. Los barrios ya no se unen contra la droga, sino contra las casas de apuestas.

Han logrado sustituir la narrativa de los narcos que viven a costa del sufrimiento de las madres por la de los ricos sin escrúpulos que se lucran con la ludopatía juvenil.



La realidad es que la mayor parte de los salones de juego son de dudosa rentabilidad, están en barrios populares porque no se pueden permitir otros alquileres, y no satisfacen como propuesta al 80% de los jugadores por dinero (Algo que descubrimos en nuestro trabajo)

Las grandes compañías de juego españolas, por ejemplo, están en la mierda más absoluta. Producto de sus errores estratégicos, de su entrega a las malas prácticas y de una propuesta de valor periclitada. Necesitan una refundación desde los cimientos.



<https://www.bolsamania.com/noticias/empresas/dia-codere-berkeley-tres-chicharros-abismo-bolsa-espanola--8035312.html>

El gaming parece que tiene mejor prensa que el gambling, pero la realidad es que lleva bastante tiempo en las garras de los Dark Patterns

La definición canónica de Dark Pattern: "A dark game design pattern is a pattern used intentionally by a game creator to cause negative experiences for players which are against their best interests and likely to happen without their consent."

La definición viene del paper seminal "Dark Patterns in the Design of Games" de Zagal et al, que podeis encontrar aquí: https://my.eng.utah.edu/~zagal/Papers/Zagal_et_al_DarkPatterns.pdf...

Como dice mi amigo @adsuara refiriéndose al intercambio de información, esto es exactamente igual que el sexo: "Todo está permitido siempre que sea consentido". El principal problema de los DP es la parte Dark.

Y al igual que la privacidad, que ha tardado casi una década desde que avisé hasta que ha empezado a caer el mazo, la ley terminará poniendo coto a todos estos desmanes: https://lawreview.colorado.edu/printed/when-the-cats-away-techlash-loot-boxes-and-regulating-dark-patterns-in-the-video-game-industrys-monetization-strategies/#IV_Broad_Guidance_for_Crafting_Effective_Dark_Pattern_Reg

Otro problema es el del autor y su obra. Es bastante común que cosas que tienen que ver con el zeitgeist terminen imponiendo agenda ajena al puro gaming. Véase lo que está pasando ahora con Blizzard: https://twitter.com/Steph_NStuff/status/1418641225930874882?s=20...

WOW ha sido, como se puede ver en mi icono, parte fundamental de mi vida gamer. Está llevándose una mano de hostias importante por parte de la comunidad gamer porque se están levantando casos terribles de bro culture y misoginia histórica:

 Tindriel (Ella/She/Her) @tindriel

This is disgusting. All of it. And I would love to send a hug to the girl asking the question. And to all the workers and ex workers of Activision Blizzard that have suffered this and worst

Y no es la primera vez que alguien le busca las cosquillas, recordemos el Blizzardgate del 2019: <https://twitter.com/Ameces/status/1183377048754118656?s=20...>

No tengo ninguna duda de que buena parte de la comunidad gamer tiene bro cultures nocivas. Tampoco la tengo de que se está luchando en la trinchera gamer otro frente de la eterna guerra actual entre las dos corrientes ideológicas predominantes.

 Kammerer @Kammereer

Remember when the Blitzchung debacle happened and the gamer backlash was simultaneously dismissed as nonexistent and blamed on gamergate?

Picasso era escoria humana y no por ello puedo negar su obra. Llevo hablando mucho tiempo del tema, y me he partido la cara defendiendo ideas (no a ellos) de personas conflictivas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A mí él personalmente tiene algo que no me gusta, pero separo el autor de la obra, y no me gustan todas sus obras. De hecho, él, dentro de su libro, dice una gran verdad: solo triunfó los negocios en los que entendió de verdad la psicología subyacente.

No soy tan cenizo como mi amiguete @qlopdopis. En breve veremos propuestas de gaming que vuelvan a ir en la dirección correcta. El concepto de "healthy gaming" no va a hacer sino crecer.

 qlopdopis @qlopdopis

En años he visto a los videojuegos pasar de ser poco malos a ser literalmente demoníacos. Es decir, son entidades intangibles, que multiplican tu desdicha, te incitan a una autodestrucción perversa, y dependen de esa perversidad para alimentarse.

Por ejemplo, aquí teneis un ranking de juegos para móvil clasificados por su uso o no de dark patterns, y ordenados de mejor a peor. Esto no va a hacer sino aumentar y será más efectivo que el ESRB, que partía del catecumenado: <https://darkpattern.games>

De hecho, nosotros nos hemos metido hasta las trancas en el sector para poner ladrillos en la dirección correcta, y devolverle al gaming/gambling su nobleza. Y eso pasa por reformular las propuestas de valor y los mecanismos de monetización.

La madre que me matriculó en Teoría de Grafos. Turra limit on. Y como siempre, más melones abiertos que solucionados. En fin, toca cerrar las cortinas.



El gaming/gambling es parte consustancial al ser humano. Negarla es negar la humanidad y el factor X. Negar el Factor X siempre es y será mal negocio. Prostitución, alcohol, drogas, juego... You name it.

Considerar que una adaptación perversa del mismo es la manera de operar normal de una industria es incorrecto. El gaming/gambling tiene que refundarse en base a premisas nobles y no extractivas.

El gaming/gambling necesita pasar por una reformulación. En el fondo, el juego es una gran metáfora del capitalismo, y lo mismo que considero necesario el capitalismo hostiado, es necesario desarrollar el juego hostiado.

En los entornos indies es donde todavía se puede consumir la experiencia de juego más pura, la más parecida a la que buscamos nosotros como crisol de lo mejor del ser humano. El juego por el juego.

La industria del gambling va camino del abismo, y el gaming está adoptando una serie de costumbres nada saludables. La presión económica y que cada vez sea un ejercicio mayor de riesgo económico, empuja a querer tomar atajos contraproducentes.

Cambiar el largo plazo por el corto suele ser otra mala idea. La recarga rápida destruye las baterías. El Carpe Diem tiene mejor fama de la que merece.



No es diferente de las <http://EE.SS.>, no es diferente de cualquiera. de los sectores en peligro a los que nos hemos enfrentado. Es un ejercicio de Complex Problem Solving de primer nivel y como tal, ahí nos encontrará a mis socios y a mi. #finhilo

Final de la turra: El futuro del gaming/gambling, y por qué me he metido hasta las trancas en el junto con mis socios

[Ver en El Turrero Post](#)

El juego se está yendo a la mierda contaminado por los mercaderes, tan viejos como el mundo

Categorías: Gaming

Fecha: 20/3/2021

En el hilo turras de hoy, responderemos a esta pregunta que nos llegó vía #preguntaalrecu:

🐦 qlopdopis @qlopdopis

#preguntaalrecu Oh @Recuenco sapientísimo. Sabes de gamers, de juegos sacacuartos y de máquinas de skinner. ¿Hay esperanza para el sector del videojuego? Los gacha, lootboxes ads y pay2win han irrumpido a los juegos de móvil. Entran en consola y PC. Era EA, ahora son todos. Iä, iä

Como ya he comentado en alguna ocasión, tengo un pedigree gamer de más de 40 años. Sigo con 51 y keep on gaming!



Asimismo, tengo un fortísimo componente retrogamer, al que no he dado mucha rienda suelta por las redes, salvo algunas pinceladas aquí y allá:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Acabo de vender uno de mis Wakelin originales, una auténtica joya. El coleccionista me contactó y me hizo ver que iba a estar en una buena casa, donde se le iba apreciar en lo que vale. @cesarastudillo @YedaiJamao @TheJare

Tengo pendiente este post que dejé colgado al bueno de @domoprac sencillamente porque seguro que me atropelló cualquier cosa por el camino. volveré a ello antes o después.

🐦 Domótica Práctica @domoprac

Insert Coin: Hilo Retrogamers vs Consolas Los que nacimos a principios de los 70, descubrimos una nueva forma de jugar que terminaba en pocos minutos con tu paga de los domingos, que te llevaba a cotas de concentración nunca vistas,...

Que combino con un análisis de la realidad vigente, mis clases de Esports en el @IEbusiness con el gran @pantxopaniagua... En fin, que sin dedicarme full time a ello, estoy metido en el tema hasta las trancas.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

La entrevista completa sobre #Gaming, #Andorra, #ElRubius, #Esports e #Influencers. Ni un solo charco en el que no me haya metido hasta la cintura.

El caso es que ya había hablado de pasada de que el gaming estaba tomando un camino complicado en el hilo donde hablaba del gaming/gambling, y de la iniciativa que tenemos conjuntamente en marcha:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, y tal como anuncié ayer, voy a hablar del futuro del gaming/gambling, y por qué me he metido hasta las trancas en el junto con mis socios.

Muchas de las cosas de las que voy a hablar son derivativas de conversaciones con @juanramon_rufo e @ISABELSAEZ2, mis compañeros en el espacio gaming/gambling. Puede ser una idea mía o de ellos, o de ninguno.

Bien, sorprendentemente, las jeremiadas de las que hablamos ahora mismo sobre como el juego se está yendo a la mierda contaminado por los mercaderes, son tan viejas como el mundo.

Lo mencioné también en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La industria del gambling va camino del abismo, y el gaming está adoptando una serie de costumbres nada saludables. La presión económica y que cada vez sea un ejercicio mayor de riesgo económico, empuja a querer tomar atajos contraproducentes.

La realidad es que los videojuegos no son ajenos a una mecánica que nos es sumamente familiar: Las burbujas especulativas.

Alguno de vosotros está familiarizado con la crisis del videojuego del 83?



Crisis del videojuego de 1983

La crisis del videojuego de 1983, también conocida como la debacle de Atari, fue un evento recesivo en la industria de los videojuegos que dio fin a lo que se considera la segunda generación de videoconsolas en Estados Unidos. La crisis comenzó en 1983, llevando a la quiebra a varias empresas estadounidenses dedicadas a la producción de ordenadores domésticos y videoconsolas. La crisis fue atribuida a varios factores, incluyendo la saturación de mercado en el número de consolas de videojuegos y juegos disponibles de la época, muchos de los cuales eran de baja calidad, así como también la pérdida de interés en los juegos de consola en favor de los ordenadores personales. La crisis duró aproximadamente dos años, llegando incluso a sembrar numerosas dudas sobre la viabilidad a largo plazo de la industria de los videojuegos. Con el paso del tiempo, el sector de los videojuegos en Estados Unidos consiguió recuperar la estabilidad que había perdido en los últimos años gracias, entre otras cosas, al éxito sembrado por la Nintendo Entertainment System (NES), lanzada en Estados Unidos en 1985 y convertida en un éxito de masas en 1987.[1] La crisis tuvo poco impacto en Europa y Japón.[2]

wikipedia

Los ingresos del videojuego en USA pasaron de más de tres mil millones USD a 100 millones USD entre 1983 y 1985. Los videojuegos habían sido una "passing fad", como las pet rock o la música disco:

<https://people.howstuffworks.com/8-funky-fads-of-the-1970s.htm>

De hecho, el yerno del presidente de Nintendo las pasó reputas para colocar la Famicom, luego llamada NES, en USA porque no había manera de convencer a los dealers que se habían pillado los dedos en el '83 de que los videojuegos tenían futuro.

Minoru Arakawa

Minoru Arakawa (荒川 實, Arakawa Minoru, born September 3, 1946) is a Japanese businessman best known as the founder and former president of Nintendo of America, and the co-founder of Tetris Online, Inc. Minoru Arakawa was born on 3 September 1946 in Kyoto, Japan, the second son of Waichiro Arakawa and Michi Ishihara.[2] [3] His elder brother, Shoichi, later took over the family business. His sister married a professor of medicine.[4] Waichiro was the manager of Arakawa Textiles, and was more concerned with maintaining positive relationships with suppliers and customers than growing the company.[5] Michi was an artist, who spent afternoons in the family garden or her studio; her paintings were hung at their family home.[4] Arakawa's family was wealthy; the total real estate of Arakawa's family combined was about one-fifth of the downtown district in Kyoto.[2]

wikipedia

Esta historia y muchas más las podéis encontrar en este clásico de la literatura retro gamer:



Game Over, Press Start to Continue: How Nintendo Conquered the World

goodreads

Mi punto es que esta tensión entre la creación artística y los modelos de monetización es tan vieja como la industria. Como Nikola Tesla o Google sabe, descubrir un estímulo tecnológico no implica monetizarlo de inmediato.

La historia de Tesla y JP Morgan (El fundador de la compañía) is the stuff of legends:



<https://www.quora.com/Did-J-P-Morgan-withdraw-backing-for-Teslas-wireless-power-transmitter-experiment-because-he-was-convinced-that-Tesla-would-make-it-available-for-free-and-he-wanted-an-energy-source-he-could-financially-control>

Cuando aparece un videojuego que es un éxito, aparecen los ripoffs. Es algo que existe desde la aparición de la industria. En un salón arcade normal, era posible que el 50% de todas las máquinas fueran bootlegs:

Lets play Bootleg Arcade games

If you been in the Arcade in the 80's and 90's you probably played a bootleg machine 🤖

youtube

Hablé en su momento de lo obsesionado que estaba con la movida que estaba pasando con Konami e Hideo Kojima.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ultimamente estoy completamente obsesionado con como se rompió la relación Hideo Kojima / Konami después de 30 años de éxitos ininterrumpidos. La historia es espectacular, y os recomiendo que le echéis un vistazo.

Lo que probablemente no mencioné es que el problema era que Konami estaba hasta los huevos de arriesgar con un presupuesto AAA y soportar a una prima Donna cuando un jueguecito de mierda para móviles les estaba dando mucho más dinero y menos riesgo.

De alguna manera, el germen del desgaste de la relación entre Hideo Kojima y Konami se remonta a 2008.

La crisis económica internacional abarató los costos de publicidad en la televisión japonesa y le dio a pequeños estudios desarrolladores de juegos gratuitos para dispositivos móviles la misma exposición que las grandes corporaciones.

Japanese TV Commercials [2221] Sengoku Collection 戦国コレクション

Sengoku Collection (戦国コレクション)

youtube

Ese cambio de paradigma generó un crecimiento exponencial del (ya gigante) mercado de móviles en la región y dejó en evidencia la obsolescencia de los modelos de negocio tradicionales.

Konami, que venía de años de pérdida o magra ganancia, apostó fuerte a ese segmento del público y se encontró en 2011 y 2012 con una sorpresa:

Un aumento de 80 por ciento de las ganancias gracias a Dragon Collection y Sengoku Collection, dos juegos gratuitos para dispositivos móviles que acumularon más de nueve millones de usuarios entre ambos.

Konami encontraba una gallina de huevos de oro en los móviles pero en sus oficinas Kojima continuaba siendo el niño mimado.

Sucede que como todos los genios, Hideo también tenía sus excentricidades.

En una industria en la que el tiempo es dinero su característico perfeccionismo se convirtió en un arma de doble filo: productos pulidos al extremo por un lado y retrasos constantes y asperezas con la compañía por el otro.

Asperezas alimentadas por los los fracasos comerciales de grandes proyectos como la serie Zone of the Enders, Metal Gear Solid: Peace Walker, y el spin-off Metal Gear Solid Rising: Revengeance.

La empresa necesitaba ingresos urgente para continuar financiando el pozo sin fondo de recursos en el que se había convertido The Phantom Pain (cuyo costo total se estima en más de 80 millones de dólares)



La madre que me matriculó en contabilidad financiera. Turra Limit hits. Ni he abierto el tupper. Vamos a intentar cerrar y recapitular un poco.



Los videojuegos sobrevivirán a una hecatombe nuclear. Lo mismo que el juego, que tiene una tradición de miles de años. Da exactamente igual la mierda que soporten en un momento dado, volverán.



Mencioné esto en su momento, y I stick to my guns:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

El gaming/gambling es parte consustancial al ser humano. Negarla es negar la humanidad y el factor X. Negar el Factor X siempre es y será mal negocio. Prostitución, alcohol, drogas, juego... You name it.

Cuando entran los corporates, particularmente los que no tienen ni puta idea del sector, porque el MBA que han estudiado les permite opinar sobre tejidos, discos, fibra de video y videojuegos, normalmente se va todo a la mierda.

Normalmente porque piensan que pueden aplicar de manera lineal mecánicas de multiplicación de beneficios sin entender el mecanismo de juego subyacente, la saturación del mercado y el agotamiento de las mecánicas. Pasó en el 83, volverá a pasar siempre.

Los videojuegos son arte. El arte, no es replicable. No puedes crear arte nuevo limitándote a hacer copias serigrafiadas de obras existentes. Los artistas lo son porque crean algo que captura el zeitgeist y que es irrepetible.



En realidad, lo que pasa es esto, y le robo el GIF y la idea a Juanma:



El videojuego es state of the art de muchas cosas, entre otras de mecanismos de gamificación y monetización. Es el equivalente al porno entre los no consumidores, donde la innovación y el riesgo ocurren:

Porn Industry Innovations | How Porn Helped in Innovations

The world of sexual desires is limitless but it was never like this since the beginning. Porn was never so easy to get your hands on but it is partly one of ...

youtube

Es un arte vibrante que produce auténticas maravillas de manera constante y que a día de hoy tiene una oferta brutal para todos los gustos. Está en una zona liminal máxima donde converge arte, flow, interacción, música y cognición.

Los mecanismos de gamificación predatorios terminarán siendo truncados por la legislación (Como se prohibieron los mecanismos de gacha completa en Japón en 2012) o rechazados por la gente.



Mi tesis de los ethical challengers es completamente válida en el mundo del videojuego:



The case for ethical challengers

Disclaimer: Most of my data to support my points come from the spanish Market. I do not have data to back up if my point could be translated to other countries.

linkedin

Donde quiera que haya un proveedor de videojuegos usando un dark pattern, habrá un creador de juego indie hastiado de la mecánica y conceptualizando otra obra maestra salida de la nada.



Top 10 Best Indie Games of 2021 So Far

What a year 2021 has been for new indie game releases. While there are plenty of amazing-looking indie games still expected to launch over the rest of the ye...

youtube

Nosotros elegimos donde poner la mirada y fijar la trayectoria de la partícula, como en la mecánica cuántica. Yo, personalmente, pienso que el videojuego es un fénix eterno, ajeno a sus inevitables penurias coyunturales. #finhilo

Phoenix 1980 Amstar Mame Retro Arcade Games

► Phoenix 1980 Amstar.
Subscribe:http://www.youtube.com/subscription_center?add_user=MamePlayerGoogle+<http://www.google.com/+MamePlayerGoogle>
my channel:<http://www.youtube.com/channel/UC...>

P.D. I : @Vicen_Herrera tiene razón, soy idiota.



P.D II @EduardoBurgoa me lo reafirma:
<https://twitter.com/eduardoburgoa/status/14619957550114570>

Me ha borrado el tweet, el malvado.

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

Muy buen hilo. Has dejado sin citar el libro de la lista CPS "Once Upon Atari" muy recomendable te interesen o no los videojuegos.

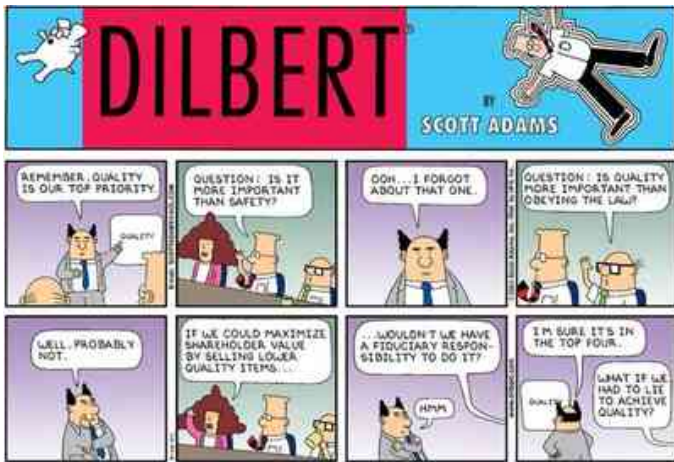
Final de la turra: El juego se está yendo a la mierda contaminado por los mercaderes, tan viejos como el mundo

[Ver en El Turrero Post](#)

El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano

Categorías: Estrategia, Sistemas complejos, Futurismo de frontera, Gestión del talento, Lectura de señales
Fecha: 21/12/2024

En el hilo turras de hoy, que cierra el año en curso y que espero que induzca una serie de reflexiones de segundo orden, hablaremos del patrón más tremendo que veo emerger en el futuro: La mirada blitzscaler y el lujo humano.



Y digo emerger no porque sea algo novedoso, sino porque se está haciendo obvio un animal que ha estado desplazando un inmenso tonelaje de manera silenciosa de manera submarina.

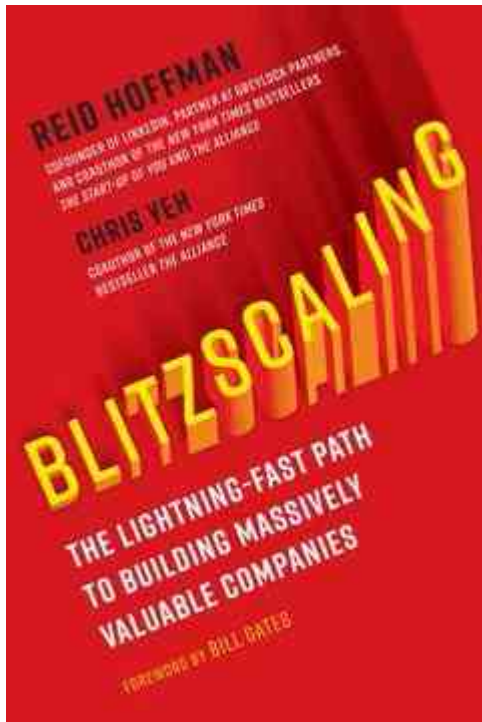


En realidad la frase que echa todo a rodar en mi cabeza es esta maravillosa "Speed is the structuring value of the 20th Century" de Pierre Alexis Dumas, el director artístico de Hermes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana el hilo de cierre de año hablará de esto.

Blitzscaling es un término acuñado por Reid Hoffman y Chris Yeh en su libro "Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies".



Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies

goodreads

Se refiere a una estrategia de crecimiento extremadamente rápido y agresivo que prioriza la velocidad sobre la eficiencia en las primeras etapas de una empresa.

La idea es escalar rápidamente para capturar el mercado antes que los competidores, incluso si eso significa asumir riesgos significativos y operar con pérdidas a corto plazo.

Esta estrategia es común en el mundo de las startups tecnológicas, donde la rapidez para alcanzar una masa crítica de usuarios o clientes puede ser crucial para el éxito a largo plazo.

Blitzscaling implica tomar decisiones rápidas, invertir fuertemente en crecimiento y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Obviamente los ejemplos que invoca son casi sinónimo de éxito: Airbnb, Uber, LinkedIn, Facebook, Zoom...

Naturalmente, es bastante menos mencionada la problemática asociada a esta mecánica. Que es múltiple, por cierto.

El Riesgo financiero derivado de su inversión inicial muy fuerte es gigantesco.

Creer demasiado rápido puede llevar a problemas operativos y de infraestructura.

La Presión sobre la cultura empresarial es demencial: La búsqueda de un crecimiento tan explosivo puede comprometer la cultura empresarial y afectar la retención de empleados.

La velocidad y la incertidumbre pueden llevar a tomar decisiones apresuradas y cometer errores que podrían ser costosos.

Y claro está, la competencia intensa: Al intentar capturar el mercado rápidamente, las empresas pueden enfrentarse a una competencia feroz y a la posibilidad de que otros adopten estrategias similares.

En realidad, la mirada blitzscaler se ha impuesto porque se ajusta como un guante al principal combustible que la ha sostenido: El modelo de negocio que sostiene el Private Equity.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Haré un hilo sobre un colateral de segundo orden del Prívate Equity: La extracción del alma de los negocios y los entornos que les resultaron atractivos para la compra porque tenían alma.

Y naturalmente, los cadáveres se acumulan debajo de la alfombra, donde podemos hacer un pequeño Hall of Fame de "When Blitzscaling go wrong"

Quibi: Esta plataforma de streaming de videos cortos intentó crecer rápidamente con una inversión masiva y un lanzamiento ambicioso. Sin embargo, no logró atraer suficientes suscriptores y cerró después de solo seis meses.



Jawbone: Una empresa de tecnología que fabricaba dispositivos portátiles y altavoces Bluetooth. A pesar de recaudar grandes sumas de dinero y expandirse rápidamente, no pudo competir con rivales más grandes y finalmente se declaró en bancarrota.

JAWBONE®

Homejoy: Una startup de servicios de limpieza a domicilio que creció rápidamente en múltiples ciudades. Sin embargo, enfrentó problemas de calidad y retención de clientes, lo que llevó a su cierre en 2015.



Better Place: Una empresa que intentó revolucionar la industria de los vehículos eléctricos con estaciones de intercambio de baterías. A pesar de recaudar más de 800 millones de dólares, no pudo escalar su modelo de negocio y se declaró en bancarrota en 2013.

better place 

Todos tenéis ejemplos españoles en mente, pero no los voy a poner encima de la mesa porque distraerían de mi tesis principal.

En el fondo es la enésima aplicación del tropo de la compañía que surge de un pequeño restaurante donde se hacían cosas con talento y amor que se intenta hacer crecer de manera desafortada y por el camino pierde el alma y el sentido.

Un ejemplo notable es Quiznos, una cadena de sándwiches que experimentó un rápido crecimiento en la década de 2000. En su apogeo, Quiznos tenía miles de ubicaciones en todo el mundo.



Sin embargo, su rápida expansión llevó a problemas significativos de calidad y consistencia en sus productos. Además, las tensiones con los franquiciados y los altos costos operativos contribuyeron a su declive.

Otro ejemplo es Boston Market, que también creció rápidamente en los años 90. La cadena se expandió demasiado rápido, lo que resultó en una disminución de la calidad de los alimentos y problemas financieros.



Eventualmente, la empresa se declaró en bancarrota y fue adquirida por McDonald's.

Rodilla podría ser un ejemplo relevante en España. Fundada en 1939, Rodilla es una cadena de restauración informal conocida por sus sándwiches artesanales.



Aunque ha tenido éxito y se ha expandido a más de 200 establecimientos en todo el país, ha enfrentado desafíos relacionados con la calidad y la consistencia de sus productos a medida que ha crecido.

La rápida expansión puede llevar a problemas de calidad, especialmente cuando se trata de mantener los estándares artesanales y saludables que caracterizan a la marca.

La madre que me matriculó en Calculo Diferencial. Turra limit hits. Venga, a cerrar hasta el año que viene.

Todas las compañías tienen un tamaño a partir del cual dejan de tener sentido, o pierden el sentido original que las hizo exitosas a pequeña escala.

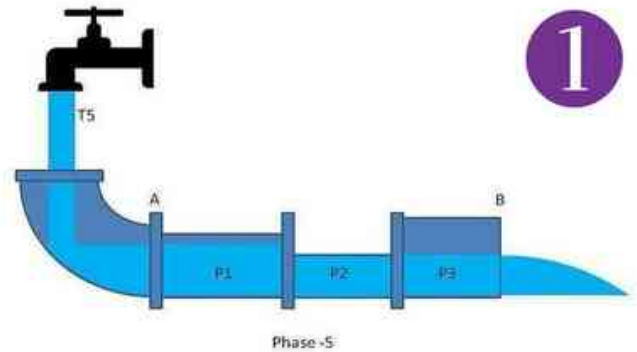
Requiere un extraordinario talento reconocer cuando se ha llegado a ese punto y cuando no tiene sentido alterar lo que ya funciona por alterarlo y no cuando deja de funcionar, que es lo suyo.

 Brian Roemmele @BrianRoemmele

42 years ago this bakery plugged in their Commodore 64s to use as cash registers at Hilligoss Bakery in Brownsburg, Indiana, and are still in use. The POS system is written in BASIC and has never had no problems, no hackers and no internet. It will out last all of us.

La mirada blitzscaler es la traslación de la mirada Private Equity al mundo de los negocios. No estamos comprometidos con el largo plazo ni el sentido de la compañía, sino con sacarle el máximo jugo posible via engorde rápido e intentar vender su carcasa por el máximo posible.

En los próximos años, muchísimas compañías harán uso de la IA como vehículo multiplicador de su productividad, de la cantidad de contenidos, del throughput.



Lo que elevará la calidad media del producto y acelerará la puesta en marcha de productos y servicios, pero al mismo tiempo disparará el coste diferencial del trabajo humano y no escalable.

Ford es el auténtico germen del coche italiano de lujo, como contraposición a su por otro lado exitosísima propuesta de mass marketing.



Le Mans 66 es una película CPS, y como tal la hemos analizado a fondo en nuestro curso de CPS en entornos tecnológicos para @immuneinstitute

Hay muchísimo dinero en el blitzscaling, pero no hay épica. No hay alma. Esas marcas con alma a las que nos referimos en @spinae_es

Cuando Ford decide recuperar el honor luterano, lo hace saltándose todas sus principios y entregándose a la heterodoxia latina, lo que le hace ganarse el respeto y el reconocimiento del mismísimo Enzo Ferrari.



Ferrari respects Ken | Hats off scene Hd 🎬 Ford vs Ferrari meme Template

#fordvsferrari #christianbale #ferrari #ford #kenmiles #memetemplate last sceneken scene ferrari scene ending scene ford vs ferrari end sceneken get robbedken c...

youtube

La AI permitirá el escalado de muchísimas cosas que antes eran productos de lujo, fundamentalmente productos pretendidamente intelectuales que en realidad eran el producto de acceso limitado a información.

 GREG ISENBERG @gregisenberg

AI just helped someone sue their landlord without a lawyer. \$20 of ChatGPT vs \$500/hr attorney fees. This is happening all the time now. The legal (and accounting) industry isn't ready for what's coming.

Luteranos vs CPS hispano. The battle rages on.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 23

The battle rages on. #ende

El CPS y sus herramientas cognitivas, el pensamiento lateral/creativo humano se convertirá en lujo. Para todos los demás, slides de Mckinsey hechas en el avión por ChatGPT. #finhilo



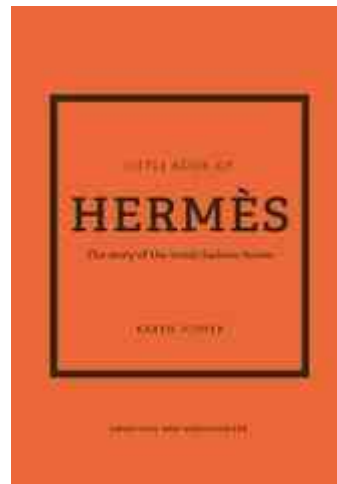
Consulting is dead.

I'm on a plane sitting next to a woman who works at a top consulting firm, making a presentation for a fortune 50 client.

ChatGPT has written every single word in this deck.

What happens when clients find out they're paying millions for ChatGPT?

P.D.I: Por razones personales he odiado Hermes muchísimo como bandera de enganche del Cayetano old school, pero su historia es fascinante:



The Little Book of Hermès: The Story of the Iconic Fashion House

goodreads

P.D. II: La historia de Ford vs Ferrari:



Ford Vs Ferrari

goodreads

P.D: III: Igual que se han abierto las compuertas de los libros contra McKinsey, los libros sobre el lado oscuro del Private Equity empezarán a aflorar en breve. Un aperitivo:

 ivelin.eth @ivelini

Good insight into private equity's extraction game. Ex-Wall Street Trader: The \$8 Trillion Bubble Ready to Burst | Jared Dil...
<https://youtu.be/CPtBPhGvLtg?si=hPiVFN3gfWZqGmJ...> via @YouTube

Final de la turra: El impacto del blitzscaling y el futuro del lujo humano

[Ver en El Turrero Post](#)

Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades

Fecha: 6/8/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a seguir con la serie de sensemaking y vamos a hablar de rabbit holes y de pensamiento liminal inducido.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaremos de esto este fin de semana, como parte de la serie sobre sensemaking.

El concepto de “rabbit hole” en inglés, que se traduce literalmente como “agujero de conejo”, se utiliza metafóricamente para describir una situación compleja y a menudo surrealista.

El nombre viene por su semejanza a la caída de Alicia en el cuento de Lewis Carroll, “Alicia en el País de las Maravillas”.



En este contexto, un “rabbit hole” representa una vía de exploración o actividad que parece simple al principio pero que se convierte en algo muy complejo o difícil de abandonar una vez que se ha comenzado.

En cuanto a las obsesiones sobre un tema específico, el término se refiere a la tendencia de una persona a sumergirse profundamente en un tema, idea o actividad.

Hasta el punto de que esta obsesión consume una cantidad significativa de tiempo y atención, a menudo a expensas de otras áreas de la vida.

Es como seguir una pista fascinante que te lleva a más y más información, haciendo que uno se pierda en un laberinto de datos, historias o ideas relacionadas.

Por ejemplo, alguien podría empezar investigando sobre un tipo de música, y horas después encontrarse leyendo sobre la historia de los instrumentos musicales, los movimientos culturales asociados y las biografías de músicos específicos.

En el proceso, no se ha dado cuenta de cuánto tiempo ha pasado desde que comenzó su búsqueda.

El “rabbit hole” puede ser tanto positivo como negativo. Por un lado, puede llevar a un aprendizaje profundo y a la satisfacción de la curiosidad; por otro lado, puede resultar en procrastinación y la negligencia de responsabilidades importantes.

Es un concepto que captura la naturaleza humana de querer explorar y entender, pero también advierte sobre la posibilidad de perderse en el exceso de información o en la obsesión.

Hay múltiples ejemplos del proceso, en ambos extremos.

En el lado positivo, podemos ver ejemplos del mismo canalizado de manera óptima en libros como Flow o Drive.

La tesis principal del libro “Flow: The Psychology of Optimal Experience” de Mihaly Csikszentmihalyi es que la felicidad se alcanza a través de un estado mental llamado “flow”, o flujo, en el cual las personas se sienten completamente involucradas y absortas en una actividad.

Este estado se caracteriza por un enfoque intenso, una sensación de éxtasis, una claridad interna de dirección y propósito, y la sensación de que el tiempo se distorsiona (se acelera o se ralentiza).

Csikszentmihalyi argumenta que el flujo es el resultado de un equilibrio entre el nivel de desafío de una tarea y las habilidades de una persona para realizarla.

Cuando los desafíos presentados coinciden con las habilidades personales, las personas no solo disfrutan de lo que están haciendo, sino que también se sienten más motivadas y comprometidas, lo que lleva a un mayor rendimiento y satisfacción personal.

El concepto de flujo se aplica a una amplia gama de actividades, incluyendo el trabajo, el arte, el deporte y la educación.

Csikszentmihalyi sugiere que al buscar y fomentar experiencias de flujo en nuestras vidas diarias, podemos mejorar nuestra calidad de vida y alcanzar un estado de felicidad genuina y duradera.

Otro ejemplo lo podemos encontrar en “Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us”, donde Daniel H. Pink explora la importancia de la autonomía y el dominio (mastery) como elementos clave para la motivación intrínseca y el rendimiento.

Según Pink, hay tres elementos esenciales que motivan a las personas, especialmente en el contexto del trabajo creativo e intelectual: autonomía, maestría y propósito.

Autonomía: Pink argumenta que las personas están más motivadas y se desempeñan mejor cuando tienen control sobre su propio trabajo. La autonomía se refiere a la capacidad de ser autodirigido y tener la libertad de elegir cómo, cuándo y con quién trabajar.

Según Pink, cuando las personas sienten que tienen autonomía, están más comprometidas, creativas y satisfechas con su trabajo.

Maestría (Mastery): Este concepto se refiere al deseo innato de mejorar en algo que nos importa. Pink sostiene que las personas están motivadas por el desafío de dominar una habilidad o tarea. La búsqueda de la maestría es un proceso continuo y requiere esfuerzo y práctica.

La satisfacción de hacer algo bien y mejorar en ello es una poderosa fuente de motivación intrínseca.

La tesis de Pink sugiere que, para maximizar la motivación y el rendimiento, los individuos y las organizaciones deben fomentar entornos que apoyen la autonomía y proporcionen oportunidades para que las personas desarrollen su maestría en áreas que les apasionan.

Al hacerlo, no solo se mejora la satisfacción personal, sino que también se contribuye al éxito y la innovación en el lugar de trabajo.

En el otro extremo de la gama, el de la obsesión que nos lleva a la mierda, podemos encontrar multitud de ejemplos fácilmente: El miserere, de Bécquer, que tuvo una adaptación magistral de Carlos Giménez, es uno de ellos.

 Alejandro Romero @romeroreche

Siempre es Jueves Santo si se trata de "El miserere" de Bécquer (en versión original, o releído por Carlos Giménez o Juan José Plans). https://ivoox.com/ojos-verdes-el-miserere-audios-mp3_rf_363815_1.html...

Ya hemos hablado de Arrebato, de Zulueta, como metáfora perfecta de la obsesión que te termina devorando:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

De hecho, Arrebato como película es la metáfora perfecta de a dónde nos puede llevar no encontrar el sweet spot con respecto a nuestras pasiones, y al mismo tiempo es un perfecto cautionary tale.

También he mencionado en reiteradas ocasiones la relación entre la obsesión y la excelencia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

A lo largo de la historia, ha habido muchas personas que se han perdido en sus obsesiones, algunas de las cuales han tenido un impacto significativo en el mundo.

Tesla, Howard Hughes, Marie Curie, Vincent van Gogh, Ludwig van Beethoven...

Estos individuos muestran cómo una obsesión puede llevar a la grandeza en sus respectivos campos, pero también cómo puede consumir la vida personal y la salud de una persona. Sus historias son testimonios del poder y el peligro de la obsesión.

La madre que me matriculó en Redes y Sistemas. Turra Limit hits. A empacar y resumir la tesis.



Todo el mundo debería deslizarse por un rabbit hole, es una experiencia sin igual.

Lo que hay que obligarse es a cambiar periódicamente de rabbit hole. Varios rabbit holes estimulan el pensamiento liminal y generan esa especie de conexiones random que son riquísimas. Y previenen los efectos negativos del monocultivo obsesivo.

He hablado ya de mi relación con el Reader's Digest o los libros random de mi padre:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hace cuarenta años, en una revista como ésta, tomé contacto con @MensaInternatl . @MensaEspana se fundó poco después, en 1984. En breve dejaré de ser Presidente y le pasaré el testigo a otro. What a long, strange trip it has been. <https://images.app.goo.gl/q6Nx4aw5araD7GZz9...>

Durante un tiempo compartía mis obsesiones semanales:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hable en el último episodio de @NadaQueGanarPod que yo funciono a ciclos de obsesión semanales. El de esta semana es la Velvet, pero no los de siempre, sino Moe Tucker. <https://wearerock.files.wordpress.com/2015/03/fc75733dc9c661e9c0d>

Un friki es sencillamente, una persona que ha encontrado un agujero de conejo en el que se siente a gusto y no se quiere mover de allí. Es tremendamente satisfactorio pero tremendamente limitante.



Mucha gente confunde la edad con la madurez, o el aceptar un camino estándar como el camino a la felicidad. Tu felicidad te puede estar esperando en cualquier rabbit hole random.

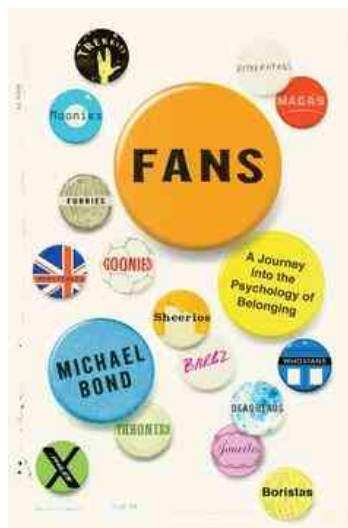
5th Beatle @5thbeatle__

Todo sobre la edad adulta nos lo resume Alfredo Landa. 'Las verdes praderas', José Luis Garci, 1979.

El proceso de sensemaking se beneficia muchísimo de un proceso de bajadas por rabbit holes diversos y aparentemente inconexos. Es liminalidad natural desbordada.

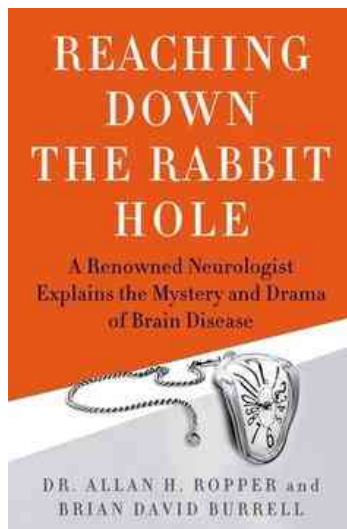
Mucha gente que se dedica a hacer sensemaking no es particularmente bueno porque le falta calle y le faltan rabbit holes. #Finhilo

P.D.I: Este libro me encantó, porque el fenómeno fan concita lo bueno y lo malo de los rabbit holes:



<https://t.co/KkgFJwkjKx>

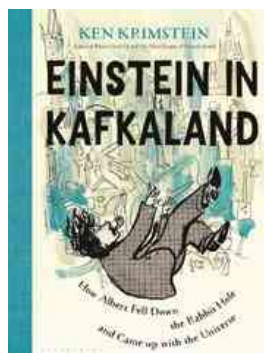
P.D. II: Un libro liminal entre varias de las cosas que hemos estado hablando:



Reaching Down the Rabbit Hole: A Renowned Neurologist Explains the Mystery and Drama of Brain Disease

goodreads

P.D. III: El comic, como de costumbre, al rescate. Estoy esperando este y el de Jordan Mechner como agua de Mayo:



Einstein in Kafkaland: How Albert Fell Down the Rabbit Hole and Came Up With the Universe

goodreads

Final de la turra: Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades, Libros
Fecha: 20/6/2024

En el hilo turras de hoy, y siguiendo con la serie de Sensemaking, vamos a hablar de por qué la primera regla del sensemaking es que no se discute sobre sensemaking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana, en la serie de sensemaking, hablaré de por qué no se discute sobre sensemaking. Gracias a @jlantunez por la inspiración.

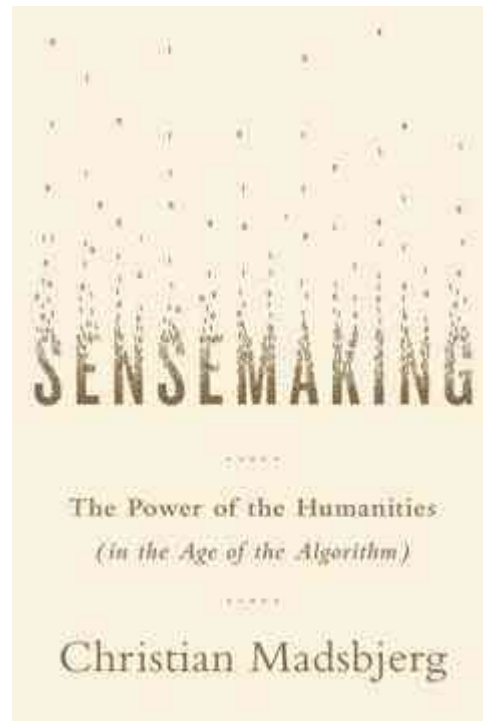
La inversión emocional en el proceso de sensemaking, o la construcción de sentido, es significativa porque este proceso está intrínsecamente ligado a cómo interpretamos y damos significado a nuestras experiencias personales.

Las emociones juegan un papel crucial en la toma de decisiones y en cómo entendemos el mundo que nos rodea.

Por ejemplo, en el ámbito de las finanzas, los sesgos emocionales como la aversión a la pérdida y el exceso de confianza pueden influir enormemente en las decisiones de inversión.

Estos sesgos pueden llevar a comportamientos que van en contra de nuestros propios intereses, como comprar cuando todo está caro y vender cuando el mercado está a punto de recuperarse.

Voy a usar como hilo conductor algunas reflexiones de “Sensemaking: The Power of the Humanities in the Age of the Algorithm” por Christian Madsbjerg.



<https://t.co/U6HqWSwdvG>

Este libro ha sido un input muy valioso en mi actual postura de defensa de la inteligencia humana frente a la tiranía de los grandes datos y el cientificismo, y aboga por una comprensión profunda y matizada de la cultura, el lenguaje y la historia.

En contra de la tiranía de los datos, Madsbjerg argumenta que nuestra obsesión con los datos a menudo oculta deficiencias significativas y que la devoción ciega a los números pone en peligro nuestras empresas, educación, gobiernos y ahorros de vida.

Con respecto a la defensa de la inteligencia humana, el autor sostiene que los humanos se han vuelto subordinados a los algoritmos y que hemos dejado de pensar, permitiendo que las máquinas lo hagan por nosotros.

Madsbjerg aboga por una defensa urgente y necesaria de la inteligencia humana.



Santuarios humanos a salvo de la IA | Javier G. Recuenco | TEDxMálaga

La gran pregunta que se hace la mayoría al hablar de IA es: ¿me quitará mi trabajo? En esta introspectiva charla, Javier nos da argumentos para el optimismo,...

youtube

Éxito más allá de los números: Según Madsbjerg, muchos de los mayores éxitos de hoy no provienen del pensamiento cuantitativo, sino de un compromiso profundo y matizado con la cultura, el lenguaje y la historia.

Principios de sensemaking: El libro establece cinco principios para que líderes empresariales, emprendedores e individuos los utilicen para resolver sus problemas más espinosos.

Perfiles de connoisseurs de sensemaking: Madsbjerg perfila a compañías que utilizan el sensemaking para conectarse con nuevos clientes y te lleva al interior del proceso de trabajo de “connoisseurs” del sensemaking, como el inversor George Soros y el arquitecto Bjarke Ingels.

El libro es tanto práctico como filosófico y representa un poderoso contraargumento al pensamiento de grupo corporativo, siendo un recurso indispensable para líderes e innovadores que desean destacarse del resto.

Sin embargo, en el aspecto laboral/organizacional yo prefiero la aproximación de “Sensemaking in organizations” por Karl Weick.



Sensemaking in Organizations

goodreads

Publicado en 1995, este libro es un clásico en el campo y explora cómo las personas construyen su propia realidad dentro de las compañías mientras adquieren un rol en el proceso de cambio de la estructura⁴.

Weick, sin ir más lejos, tiene un paper completamente seminal sobre el tema “The Collapse of Sensemaking in Organizations: The Mann Gulch Disaster” <https://jstor.org/stable/pdf/2393339.pdf...>

Weick analiza cómo la estructura de roles y el proceso de dar sentido a las situaciones pueden desintegrarse interactivamente en una organización mínima, como ocurrió en el desastre del incendio de Mann Gulch.

Weick propone cuatro fuentes potenciales de resiliencia para hacer a los grupos menos vulnerables a las interrupciones en la creación de sentido: la improvisación, los sistemas de roles virtuales, la actitud de sabiduría y las normas de interacción respetuosa.

El análisis se integra en la literatura organizacional para mostrar la necesidad de reexaminar nuestro pensamiento sobre sistemas temporales, estructuración, intimidad no reveladora, dinámicas intergrupales y formación de equipos.

Volviendo al libro de Madsbjerg, defiende la inteligencia humana y la importancia de las humanidades en la era del algoritmo.

Madsbjerg argumenta que la obsesión con los datos a menudo oculta deficiencias significativas y que la devoción ciega a los números pone en peligro nuestras empresas, educación, gobiernos y ahorros de vida.

El libro presenta cinco principios para utilizar el sensemaking y destaca historias de éxito que provienen de un compromiso profundo y matizado con la cultura, el lenguaje y la historia, en lugar de solo del pensamiento cuantitativo.

El concepto de ‘connoisseurs’ se relaciona con la creación de sentido (sensemaking) en que los ‘connoisseurs’ son individuos o grupos que poseen una habilidad excepcional para interpretar y dar significado a situaciones complejas.

En el contexto del libro, los ‘connoisseurs’ son aquellos que, a través de su profundo conocimiento y comprensión de la cultura, el lenguaje y la historia, pueden navegar y dar sentido a la información de manera que trasciende el análisis puramente cuantitativo.

Los ‘connoisseurs’ en el proceso de sensemaking tienen múltiples funciones.

Interpretan datos y experiencias: Utilizan su conocimiento y experiencia para interpretar datos y experiencias, encontrando patrones y conexiones que otros podrían pasar por alto.

Toman decisiones informadas: Su capacidad para dar sentido a la información les permite tomar decisiones más informadas y estratégicas.

Innovan y lideran: A menudo son líderes e innovadores que pueden guiar a otros a través de cambios y desafíos, utilizando su comprensión para influir y motivar.

Adaptan y responden: Pueden adaptarse y responder a entornos cambiantes, utilizando su sentido de la intuición y la comprensión para navegar en situaciones inciertas.

En resumen, los ‘connoisseurs’ son fundamentales en el proceso de sensemaking porque aplican una comprensión más profunda y contextual a la información, lo que les permite crear significado y dirección en un mundo cada vez más dominado por el big data y los algoritmos.

Madsbjerg también es fundador de ReD Associates y director de su oficina en Nueva York, una empresa de consultoría estratégica basada en las ciencias humanas que emplea antropólogos, sociólogos, historiadores del arte y filósofos.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Cerremos y hit the road, Jack.



El sensemaking es subjetivo, hay una fuerte carga personal involucrada en el proceso. Lo que hace prácticamente imposible que sea un proceso frío y desapasionado. Irónicamente, hace que el proceso de sensemaking sea frecuentemente incorrecto.

La realidad es percibida de manera individual, y como hemos dicho de manera reiterada, el modelo interno modela la realidad y no al revés.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 4

Muchas veces no nos damos cuenta de que vivimos una serie de relatos que identificamos con la realidad porque es compartido por la gente suficiente como para ser indistinguible.

Cuando en un proceso de sensemaking tú demuestras a alguien algo que va en contra de su constructo interno identitario, entra automáticamente en modo Knut Hamsun:



EL SANCHISMO MARCARÁ una ÉPOCA en ESPAÑA (FT: JUAN SOTO IVARS) | UTBH

LA TRINCHERA de las LETRAS:<https://amzn.to/4cw98oz> 📌 📌

COMPARTE CONTENIDO QUE QUIERES QUE COMENTE O REACCIONE AQUÍ 📌 📌

<https://discord.gg/M8anFZNTmUN> TÍO MA...

youtube

Es absurdo perder el tiempo y el dinero intentando hacerle entrar en razón o argumentar racionalmente tu punto de vista.

Las diferencias en sensemaking pueden producirse a título individual o a título colectivo/grupal/empresarial. Cuando son empresas familiares suele ser una mezcla de ambas cosas.

A veces vienen clientes a que les confirmes sus tesis delirantes, o que les proporciones soluciones a sistemas en los que hay que asumir como restricción del sistema su cosmovisión donde la gravedad no existe.



Hemos cerrado reuniones en cinco minutos donde el cliente esperaba que le rebatiéramos duramente sus tesis por las que se sentía decepcionado con nuestro sensemaking y quería que dejáramos de trabajar juntos.

A veces puedes reconducir estas situaciones, especialmente cuando es un problema de malentendidos o semántica, pero cuando detectas el muro del sensemaking, todo es inútil.

Nosotros hemos preparado argumentarios enormes para justificar nuestro sensemaking que hemos desechado on the fly porque pajas en la morgue las justas.

Si te paras a pensar es un montón de trabajo a la basura, pero al igual que no pones good money after bad no pongas good time following bad.



Nunca se discute sobre sensemaking, lo mismo que no se discute sobre identidad sexual. Sea cierto o no, el relato pertenece a la cosmovisión de la persona y negar el relato es negar a la persona.

Siempre se puede convivir con la opinión contraria entendiendo la matriz de compra de pescado y todo eso, pero cuando entra el sensemaking y la identidad propia, abandon all hope.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Construí la matriz de compra de pescado para aliviar cognitivamente esa punzada que nos da el cerebro cuando lees algo de una persona que respetas en un ámbito fumándose un Davidoff en otro. Es un Memento Mori.

Por supuesto que podemos estar equivocados y el tiempo dará y quitará razones, pero no estamos hablando de tener o no tener razón, que está al alcance de cualquiera. sino de que con visiones dramáticamente alejadas en términos de sensemaking no hay nada que hacer.

Comprender esto y la espiral del pa qué es fundamental para preservar uno de los bienes más imprescindibles, el tiempo, y uno de los órganos más preciados, el hígado. #finhilo

P.D I: Más libros imprescindibles sobre sensemaking:



The Six Big Ideas of Adaptive Organizations: From Frameworks to Sensemaking:

goodreads

P.D. II : @snowded para mi es el sensemaker definitivo. Cualquiera de sus publicaciones mejorará tus habilidades de sensemaking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jun 1

Por ejemplo, para mi Dave Snowden es fundamentalmente, un sensemaker. Mucha gente mapea eso con ser un teórico sin sentido práctico, pero estoy profundamente en desacuerdo.

Final de la turra: La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana

[Ver en El Turrero Post](#)

El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Lectura de señales, Orquestación cognitiva, Libros

Fecha: 26/5/2024

En el hilo turras de hoy, tal y como me temía, vamos a hablar del pánico al sensemaking y el colapso cognitivo. Full bonzo style.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Tengo un hilo turras en el horno, sobre algo que me obsesiona últimamente, que es el pánico al Sensemaking y el proceso del colapso cognitivo, pero lo uso para demostrar por qué no se va a solucionar nunca el conflicto de Israel y Palestina y temo que atraiga a las hordas RMC.

En el fondo, creo que este va a ser el primero de varios hilos turras dedicados al sensemaking. Que he mencionado en múltiples ocasiones de pasada, y al diagnóstico también, pero no me he metido a fondo en el asunto.

Por ejemplo, para mi Dave Snowden es fundamentalmente, un sensemaker. Mucha gente mapea eso con ser un teórico sin sentido práctico, pero estoy profundamente en desacuerdo.

De hecho, del metatoolkit cognitivo CPS, es posiblemente lo más "químicamente puro" de todo el proceso, en tanto en cuanto que es lo que hace uso de más herramientas del mismo.

Esto es tan así que el único perfil permanente que tenemos en @singularsing es el de sensemaker.

Luego el problema determina la naturaleza del equipo a orquestar cognitivamente, que suelen ser internos + terceros. No podemos tener en plantilla patrones de submarino ruso, especialistas en césped o bioquímicos moleculares, que pueden ser necesarios para un problema concreto.

La vez en la que más me acerqué a describir el fenómeno en detalle fue en el hilo en el que introduje el concepto de las clockwork illusions.

De una manera fascinantemente meta, el fenómeno que pretendo describir va a ser el mismo que posiblemente me haga perder un puñado de seguidores.

Y no es que no lo haya avisado desde hace tiempo lo que ocurre paso a paso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fenómeno o persona compleja -> Interpretación simplista ideológica -> contra interpretación en los mismos términos -> zurriburri argumental y zascas performance -> bloqueos a gogó. Twitter, un ejemplo de proceso adiabático.

Este es un tema delicado porque mucha gente se va a ver retratada y sus mecanismos de disonancia cognitiva van a kick in y voy a resultar bloqueado. Bueno, otro mes que Elon no me paga el alquiler. Cést la vie.



El proceso del colapso cognitivo ante la avalancha de una información o un poder que no se puede gestionar debido a las limitaciones humanas, es un tropo muy abundante en la cultura popular.

No deja de ser otra variante de un proceso que ya hemos analizado, el castigo por el desafío a los dioses.

 Jf @gandalf_u

"Castigo Eterno" de Jacob Jordaens muestra a Prometeo encadenado en el Cáucaso, su hígado es devorado por un águila, regenerándose cada noche. Esta obra de 1640, en el Museo Wallraf-Richartz, simboliza el eterno sufrimiento por desafiar a los dioses.

Como en realidad los hilos turras son excusas para hablar de las tontás que me gustan desde un ángulo aparentemente respetable, voy a poner varios ejemplos del tropo sacados de frikadas variadas.

Smart Alec, cuyo nombre real es Alexander Thorne, es un personaje de los cómics de Marvel que aparece principalmente en la serie Alpha Flight. En los cómics, Smart Alec fue miembro de Beta Flight y se caracterizaba por su gran inteligencia y habilidades analíticas.



Smart Alec roba en un momento dado una bolsa mística perteneciente a Shaman, un miembro de Alpha Flight, de la que saca multitud de cosas, y concluye que sus secretos pueden ser manejados por su intelecto y mira dentro de ella ignorando sus avisos, algo estrictamente prohibido.



Como resultado de ello, pierde la razón y termina siendo miniaturizado y alojado dentro de la misma bolsa por Shaman.



Otro ejemplo dentro del universo Marvel, es el clásico de la caída de Jason Wyngarde.



Jason Wyngarde, también conocido como Mente Maestra, en la saga de la Fénix Oscura es un momento crucial en la historia de los X-Men y uno de los puntos más dramáticos en la evolución del personaje de Jean Grey.

Wyngarde, utilizando sus poderes psíquicos, seduce y manipula a Jean Grey, quien en ese momento estaba vinculada con la poderosa entidad cósmica conocida como la Fuerza Fénix.

A través de ilusiones psíquicas, él la convence de que es una dama de la sociedad del siglo XVIII y parte del Club Fuego Infernal. Este engaño es parte de un plan más amplio del Club Fuego Infernal para controlar a Jean y utilizar el poder de la Fénix para sus propios fines.



Sin embargo, la manipulación de Wyngarde contribuye a la inestabilidad mental de Jean y su transformación en Fénix Oscura.

En este estado, Jean, influenciada por Fénix, se vuelve extremadamente poderosa y peligrosa, llegando a devorar una estrella y causar la muerte de miles de millones de seres vivos.



Fénix Oscura se convierte en una amenaza tan grande que incluso los X-Men deben enfrentarse a ella.

Finalmente, cuando Fénix Oscura es confrontada por los X-Men y la realidad de sus acciones se revela, Jean toma el control y sumerge a Wyngarde en la locura, mostrándole la verdadera extensión de su poder y la ilusión en la que había vivido.



La caída de Wyngarde es tanto literal como figurativa, ya que su mente no puede soportar la verdad y el poder abrumador de la Fénix.



La tradición de los libros prohibidos en la ficción y la literatura de terror es un tema fascinante que refleja el poder de la palabra escrita y cómo puede ser percibida como una amenaza por ciertas autoridades o grupos.

En la ficción, especialmente en el género de terror, los libros prohibidos suelen ser elementos clave que conducen a eventos sobrenaturales o revelaciones peligrosas.

En la literatura de terror, los libros prohibidos a menudo contienen conocimientos arcanos, hechizos o secretos que no deben ser descubiertos por la humanidad.



Un ejemplo clásico es el Necronomicón, un libro ficticio de magia y horrores cósmicos creado por el escritor H.P. Lovecraft. Aunque es un invento de la literatura, ha sido tan influyente que muchos creen en su existencia real.



Let's (Quietly) Play: Alone In the Dark - Appendix I: The Necronomicón and De Vermis Mysteriis

Excerpts from the Necronomicón or the Book of Abdul Azif and the De Vermis Mysteriis. Both with super fun after effects! Golly gee wiz!

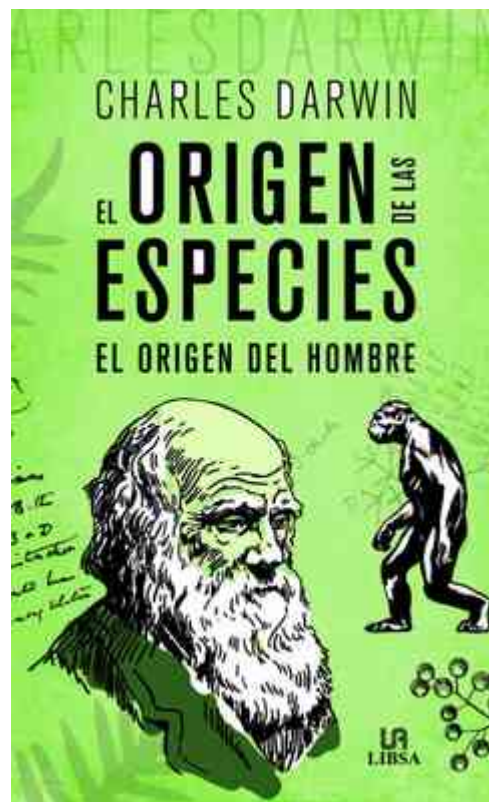
youtube

La idea de libros prohibidos también se extiende a la realidad, donde a lo largo de la historia, ciertos libros han sido censurados o prohibidos por desafiar las normas sociales, políticas o religiosas.

En el contexto de la ficción y el terror, la censura de libros puede ser un reflejo de los miedos y tabúes de una sociedad.

La censura de libros puede ser ejecutada por estados, iglesias o partidos políticos, y las razones para prohibirlos varían desde amenazas a las ideas políticas/religiosas establecidas hasta preocupaciones sobre la moralidad y la decencia.

La historia de la literatura está llena de ejemplos de obras que fueron prohibidas en su tiempo pero que hoy son consideradas clásicos.




Los libros prohibidos en ficción/literatura de terror simbolizan el temor a lo desconocido y el poder de las ideas para cambiar el mundo, mientras que en la vida real, la prohibición de libros refleja los conflictos y cambios en los valores de una sociedad a lo largo del tiempo.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit shock. Vamos a ver como salimos de ésta.




Hablamos del problema fundamental del sensemaking cuando abordamos el tema de la convergencia de CPS & AI:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

El problema fundamental histórico del sensemaking ha sido que cuando se pone encima de la mesa, proporciona una sensación de pánico y vacío. Asumimos que lo que se plantea es inabordable y poco realista. Y es completamente cierto, si lo queremos resolver desde el zerging.

Hablamos asimismo de la experiencia de McChrystal en Afganistán:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 25, 2023

Recordemos la anécdota del mapa de McChrystal con Afganistán. Impecable análisis, enviado expés de vuelta a USA.

Cuando una problemática es lo suficientemente compleja, la gente extraordinariamente inteligente como Ortega y Gasset puede terminar ignorando el capote, como hacen los toros resabiados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 26

Puedes utilizar como ejemplo el encaje de Cataluña en España que es un tema mucho más sosegado (Intervención de Ortega y Gasset en la discusión del Estatuto de 1932)

Si alguien perfectamente conocedor del conflicto entre Israel y Palestina como Arturo Pérez Reverte no tiene claro quienes son los buenos y quienes son los malos...



"Quién hable de BUENOS o MALOS no tiene ni idea" - Pérez-Reverte sobre Israel y Palestina

- Clip extraído de The Wild Project #237 ft Arturo Pérez-Reverte:
https://youtu.be/YuZc92_mwHc Arturo Pérez-Reverte regresa a The Wild Project para un nuevo p...

youtube

Pero tú, que no has salido de Malasaña y del Frapuccino Green Tea Matcha, sabes más que @lamadresatan que la metralla le ha depilado las cejas un par de veces.

Y ojo con acogerte al bothism, que te lloverán hostias de todos lados:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ningún razonamiento no tribal y apelando al bothism sin castigo.

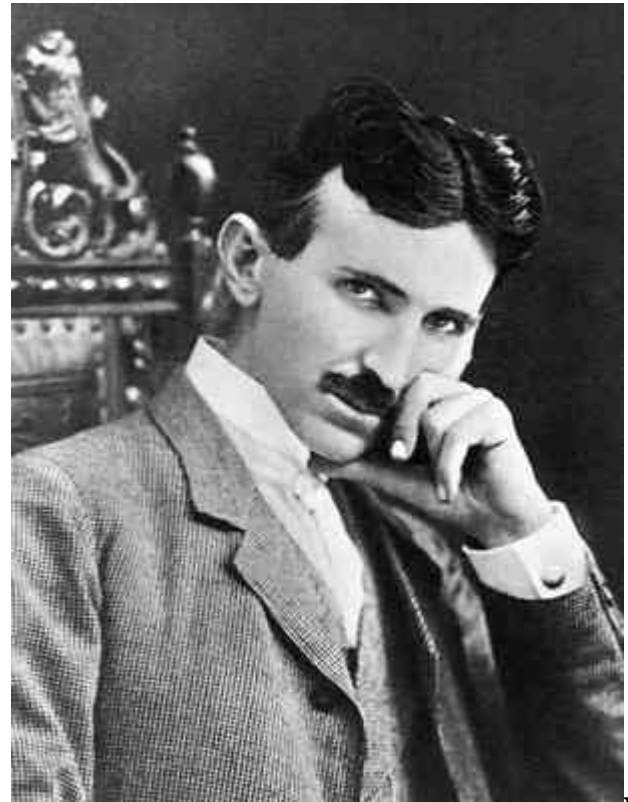
O si haces el esfuerzo supremo de hacer sensemaking del problema complejo, un montón de sucnormales se cachondearán de ti y de tus ganas de "embrollar las cosas":



<https://www.theguardian.com/news/datablog/2010/apr/29/mcchrystal-afghanistan-powerpoint-slide>

Hay que entender que el abordar problemática compleja que levanta ronchas en la piel tiene una mecánica de gestión similar a la de los libros prohibidos y que lo que despierta es una reacción de tótem y tabú.

No puedes ir contra el zeitgeist. Si tienes razón pero vas contra él es posible que unos cuantos años tras tu muerte te reconozcan como pionero del asunto.



Eso si no te revientan como hicieron con John Yudkin.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

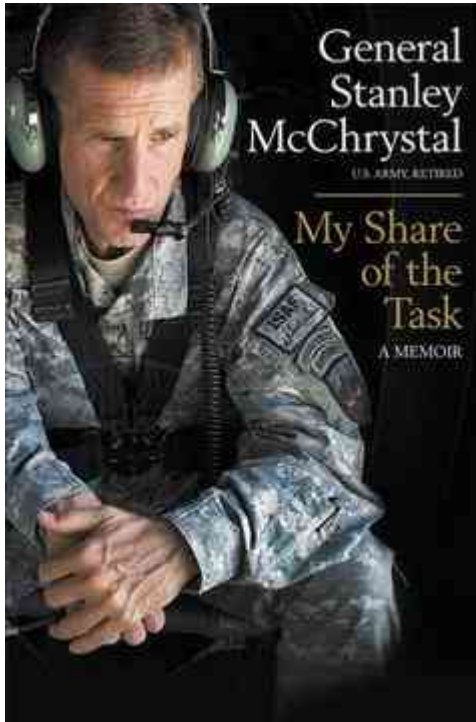
Otra vuelta de tuerca a algunas de mis obsesiones personales, con John Yudkin de estrella invitada, para los amigos de @AtlasTec.

Entender y hacer sensemaking de problemas complejos es un proceso muy exigente. No es para todo el mundo. Requiere mucho tiempo, compromiso, dedicación, conocimiento, dudas, esfuerzo, capturar sutilezas, separar señal de ruido, exponerte a la incomprensión y a las críticas...

Por eso otras opciones son mucho más populares. Es mucho más cómodo invocar a otros dioses. Al pragmatismo, al no complicarse, o a tener una ideología sin matices. #Finhilo

P.D. I: El hilo del bothism:

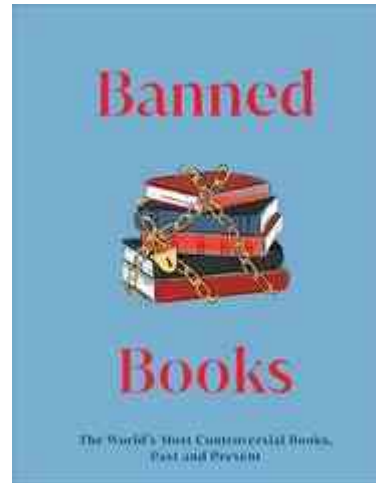
P.D. II: El libro de McChrystal en Afganistan:



My Share of the Task: A Memoir

goodreads

P.D. III: Libros prohibidos a lo largo de la historia:



Banned Books: The World's Most Controversial Books, Past and Present

goodreads

Final de la turra: El desafío del sensemaking y el colapso cognitivo: explorando fenómenos y ejemplos en la cultura popular y la literatura

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

Categorías: Estrategia, Factor x, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades, Libros

Fecha: 22/5/2024

En el hilo turras de hoy, edición tempranera porque nos vamos a Sevilla de bolo, hablaremos de estrategia y de lo doloroso que resulta entender que no te han entendido. Vamos al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · 5h

En el hilo turras de hoy, edición tempranera porque nos vamos a Sevilla de bolo, hablaremos de estrategia y de lo doloroso que resulta entender que no te han entendido. Vamos al tema.
<https://pic.x.com/71y96atcmc>

Hemos hablado de estrategia hasta llorar en los hilos turras. Tienen un apartado especial en el Turrero Post. Los que lleguéis un poco pegados, iros para allá:



El Turrero Post
Las turras de Javier G. Recuenco.

<https://t.co/rXY4TdqNf8>

Hoy de lo que quiero hablar es básicamente de lo complicado que es hacer ver a la gente que la estrategia no es una cosa necesariamente compleja o farragosa, pero que desde luego no es una trivialidad.

Hoy hablaba con una amiga sobre los problemas que está teniendo en su compañía para desarrollar una estrategia de pricing que le han encargado.

Se quejaba amargamente de muchísimas cosas que no podía hacer correctamente, de información a la que no podía acceder, de la falta de un criterio claro a la hora de determinar que se estaba buscando.

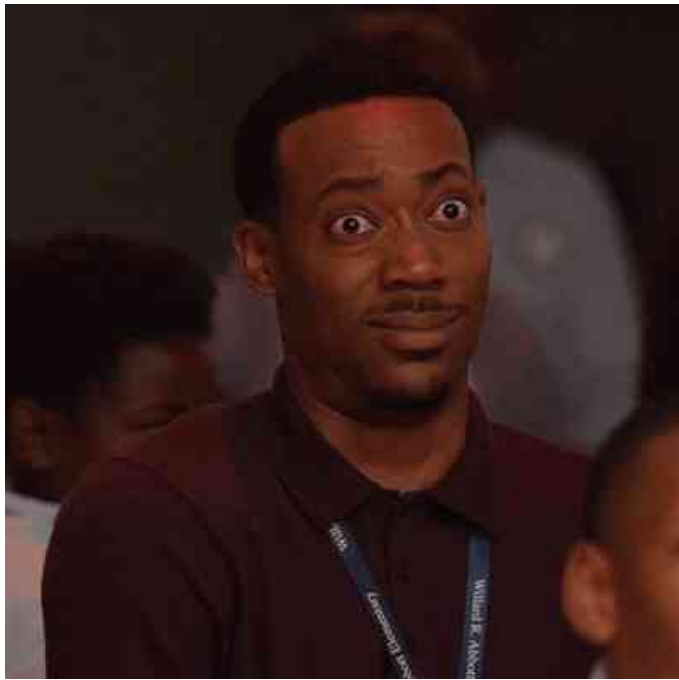
El problema real es que su compañía no tiene estrategia, y de esa indefinición estratégica emanan todo el resto de los problemas, pero no es una cosa que ella pueda gestionar de manera directa o inmediata.

Así que le he recomendado que me utilice como pantalla, como sombra de duda sobre las conclusiones de las que parten.

Que les dé la chapa sobre todo lo que he hablado sobre ecuaciones de canje de valor, que el pricing está más relacionado con la teoría de constraints que con la ecuación clásica de $\text{coste} + \text{markup}$, que es algo que es más Factor X que otra cosa...

Y sobre todo, que si no se ponen a trabajar en la estrategia le recomiendo que se aparte del tema porque ellos se van a frustrar porque ella no va a poder entregarles lo que quieren, y ella se va a frustrar porque no va a poder realizar su trabajo.

Cuando alguien habla en un board de que en una compañía no hay estrategia, generalmente hay una sensación de incomodidad y de haber pinchado un nervio.



Porque honestamente tienen la sensación de que estás siendo injusto. Ellos tienen estrategia. Saben lo que quieren. Tienen objetivos. OKRs.

Rumelt dedicó muchas páginas y tiempo a describir señales y red flags que emite de manera consistente la estrategia de mierda.

- La estrategia es una fórmula, una plantilla, algo mecánico. Hay que abandonar cualquier noción de que hay una “plantilla mágica” que proporciona la estrategia (BSC...) Hay que empezar a sentirse cómodos con la ambigüedad y gestionar la “falta de dirección”

Si lo que tu consideras estrategia puede servirte a ti y a una compañía de comida para perros, empieza a preocuparte:

1. Market Penetration
2. Product Development
3. Acquisitions
4. Enter Emerging Markets
5. Divest 'dogs'
6. Increase R&D expenditure



- La estrategia es fijación de objetivos. Cualquiera puede querer jugar como Nadal, pero eso no es una estrategia.

Una de las características clave de una mala estrategia según Rumelt es lo que él llama “fluff” (en español, “palabrería”). El fluff es una forma de jerga vacía que se disfraza de conceptos o argumentos estratégicos.

Utiliza palabras infladas y aparentemente conceptos esotéricos para crear la ilusión de pensamiento de alto nivel.

Por ejemplo, una declaración de un banco minorista que dice: “Nuestra estrategia fundamental es la intermediación centrada en el cliente” sería considerada fluff. En realidad, esta afirmación no proporciona una estrategia real, sino que es una máscara de falta de pensamiento.

Las películas de Pixar son conocidas por su habilidad para entretener e involucrar a audiencias de todas las edades, gracias a su sutileza y múltiples niveles de lectura.



Estas estrategias narrativas permiten que tanto niños como adultos encuentren placer y significado en las mismas historias, pero de maneras diferentes.

Por un lado, los niños disfrutan de las aventuras emocionantes, los personajes coloridos y el humor visual.

Por otro lado, los adultos pueden apreciar las referencias culturales, los temas más profundos y las sutiles capas de humor que pueden pasar desapercibidas para los más jóvenes.

Además, Pixar se destaca por la solidez de sus guiones y una puesta en escena cuidada y verosímil, lo que contribuye a crear un discurso sofisticado que conecta con todos los públicos.

La filmografía de Pixar, desde “Toy Story” hasta “Soul”, ha fortalecido las bases de un nuevo modo de contar historias a través del medio animado.

Los creativos de Pixar no siguen una fórmula dramática única.

En cambio, adaptan las técnicas dramáticas a las necesidades narrativas de cada proyecto, apelando a valores y necesidades básicas del ser humano que, dada su universalidad, pueden ser comprendidas por espectadores de distintas edades según su madurez.

En resumen, las películas de Pixar son un ejemplo brillante de cómo el cine puede ser universalmente atractivo y enriquecedor, ofreciendo múltiples niveles de disfrute y comprensión que trascienden las barreras generacionales.

La madre que me matriculo en informática gráfica. Turra limit hits. Vamos a intentar resumir y empacar.



Todo el mundo al que le gusta un poco el baloncesto es capaz de apreciar el juego a un determinado nivel, apreciar un mate o un buen tiro.



Pero no todo el mundo es capaz de apreciar una sutileza en un cambio de defensas o un pick and roll inverso.

La mayor parte de la gente que trabaja a alto nivel es capaz de entender una serie de rudimentos básicos de estrategia, y ser competente en sus propios apartados técnicos. No son gilipollas.

Pero cuando el tema se vuelve sutil, cuando los insights evidentes ya han sido cubiertos, cuando alguien puede ver lo que los demás no ven es cuando se marcan las diferencias.

A alto nivel asimismo la diferencia entre estrategias realmente afinadas y las genéricas son mínimas pero su resultado es dramáticamente diferente.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De todos modos, ya lo decían los de #funkybusiness: En la élite, las diferencias son mínimas. #ComeonSpain

La gente de Funky Business decía que si los atletas de la selección sueca de Atletismo mejoraran un 5% sus resultados batirían todos los records del mundo.

Amén de ello, es jodidísimo plantear en cualquier sitio que la estrategia que se está usando no está a la altura del desafío planteado por razones obvias.

De hecho, es jodidísimo plantear una disciplina como el CPS, porque entre otras cosas, lleva implícito en su nombre un mensaje subyacente complicado: "Este reto te supera".

Es completamente falso, en realidad es "El CPS demanda skills específicas que no son abundantes en el mercado", pero ya os he comentado en multiples ocasiones el éxito del dato frente al relato. De hecho estoy pensando en un renaming agresivo del tema.

Necesitas gente con el ego in check, que suelen ser los más inteligentes, pero que no puedes contar con ello entre gente que te mira desde "Mi compañía podría comprar tu culo si quisiera".

Una de las particularidades de la gente inteligente es que no necesita demostrarlo constantemente y no hace sentirse mal a la gente a su alrededor.

El otro día tuve el honor de presentar el libro "La política del disimulo" de mi sistah @godivaciones.

 Berta Rivera @berta1974

Pues no sé a qué pensáis dedicar el tiempo libre esta tarde... pero ya dudo que sea algo mejor que esto: @Godivaciones La política del disimulo En una de las librerías con más encanto de Madrid, la Librería Antonio Machado...

Hablé de Mazarino y Hamilton como de gente superdotada con una característica particular: No generaban rechazo y eran altamente funcionales en el aspecto social.

Hamilton se destacó por su inteligencia y habilidad para la estrategia política. Fue el asistente de George Washington durante la Guerra de Independencia y jugó un papel crucial en la ratificación de la Constitución, convenciendo a la ciudad de Nueva York para aceptarla.

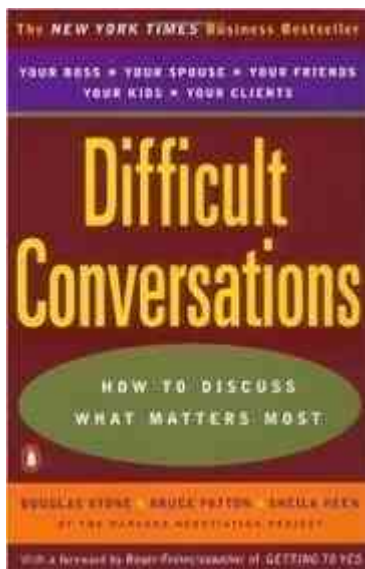
Como el primer Secretario del Tesoro, Hamilton estableció el sistema financiero de la nación y abogó por un gobierno federal fuerte, en contraste con otros padres fundadores que favorecían los derechos de los estados.

Hamilton se movió con inteligencia entre los padres fundadores al ser un visionario con una clara idea de lo que quería para el futuro de los Estados Unidos, y al utilizar su astucia política y habilidades de persuasión para influir en el curso de la nación.

Hay que lograr que la gente compre tu idea y la exhiba como suya.

Lo que separa a los niños de los hombres es la sutileza. Para apreciar los detalles finos en la estrategia, y para no pisar callos innecesarios. #Finhilo

P.D.I: Un clásico sobre conversaciones difíciles.



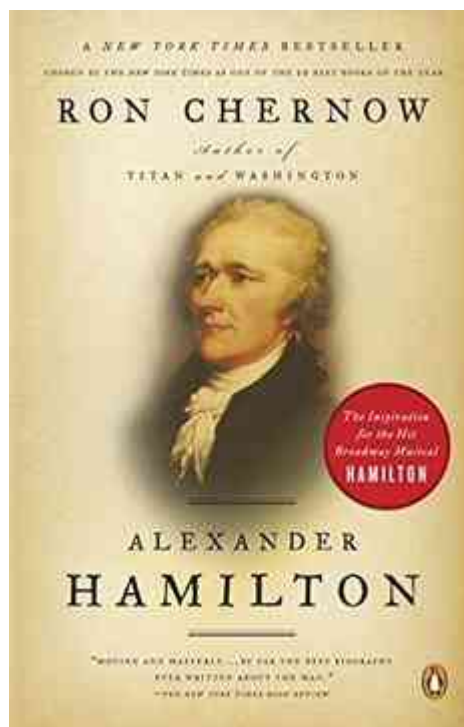
<https://t.co/OhD2iqTXGj>

P.D. II: El libro de @godivaciones es un must:



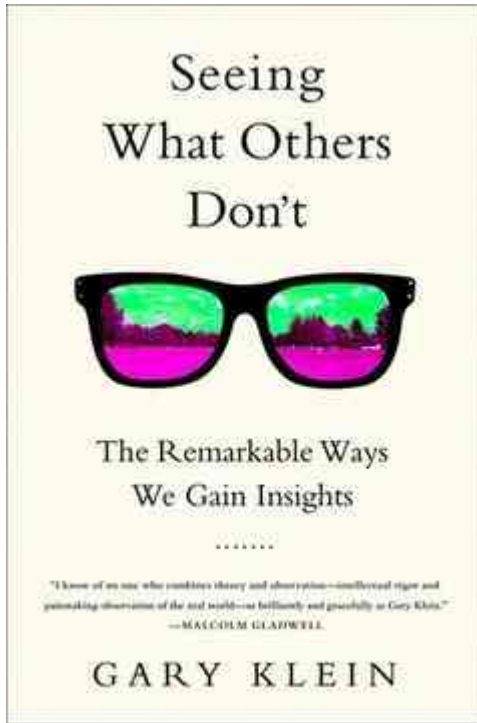
<https://t.co/s82boqyF2j>

P.D. III: El clásico de Chernow que inspiró a Lin para su musical:



<https://t.co/WIH4onyJdq>

P.D. IV: Un clásico del signal reading:



<https://t.co/7NmgcoWSHA>

Final de la turra: La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Lectura de señales

Fecha: 23/4/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a aparcar por un momento mi disección de The Offer como paradigma de Ecosistema CPS para tratar algo que necesito sacarme del pecho.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana aparco un poco el seguir diseccionando los paralelismos CPS de The Offer para hablar de ciencias sociales, medicina, magia y precisión, y la niebla en Silent Hill.

En los actos sociales del #TEDxMalaga24, donde conocí a gente encantadora y muy interesante, hubo una conversación con @drasariarponen que se me quedó clavada entre ceja y ceja.

Hablábamos de que la medicina no es una ciencia exacta, en realidad ella vino a decir medio de coña que "es una pseudociencia".

Huelga decir que me fascina la gente que dedica su vida a romperse los cuernos en un tema para llegar a la conclusión de que no puede articular la disciplina de manera 100% Popperiana.

Fundamentalmente porque al CPS le ocurre exactamente lo mismo. De hecho, salvo algunas áreas de la matemática, a todas las áreas de la ciencia les pasa lo mismo en mayor o menor manera.

Y digo algunas áreas de la matemática porque podemos ponernos a hablar del espacio proyectivo y las rectas que se encuentran en el infinito si queremos reírnos un poco.

Hablamos en su momento del acto médico como ejemplo primigenio de CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 15, 2023


El acto médico es un ejemplo de libro de un ejemplo de CPS que puede generar un trigger que derive en errores por arrogancia o síndrome del impostor.

Hablamos hace poco en @heavymental_es sobre superbacterias, cuando ves cosas que se están haciendo para combatir las no puedes por menos que flipar ante el síndrome del impostor de las "pseudociencias".

 Berta G. de Vega/ @BertaGDeVega

Con lo de la pancreatitis del repatriado @Ndevega se ha acordado de esta médico de San Diego que salvó a su marido con fagos. Ayer, con sus amigos, al contarlo, ninguno sabía de qué hablaba mi padre con los fagos. <https://amazon.es/Perfect-Predator-Scientists-Husband-Superbug/dp/0316418110...>
@VLCphagehunters


Hablamos en su momento de temas periféricos a éste, como las ZDPs, o el teorema de Roca Salvatella:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 23, 2021

Pues bien, el señor Vygotski habla de un concepto fascinante, que llama ZDP: Zona de desarrollo próximo.

El problema es que cuando abordamos una disciplina hipercompleja tenemos la tentación, posiblemente para evitar el colapso cognitivo, de reducirlo a la aproximación cognitivamente manejable más cercana.

Es buenísimo para el ser humano pensar que la Medicina es una ciencia dura. La gente no quiere saber cosas de este tipo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jul 2, 2022

La gente ignora por ejemplo que los operados de cadera tienen un 30% de posibilidades de morir en el primer año post operación. Tiene peor prognosis que algunos tipos de cancer.

La gente no quiere saber nada de una ciencia en la que lo haces bien y el tío se muere, la cagas y la persona sobrevive. Hablé en su momento del tema en el hilo sobre ls fronteras entre la complejidad y la aleatoriedad.

Corolario Recuenco al teorema de Roca Salvatella: Al afrontar una disciplina de un grado de complejidad n con una cualificación menor que n , hay una zona de niebla de diferente espesor que no impide la actuación pero sí minimiza la posibilidad de éxito.

Ya he hablado en ocasiones anteriores del concepto de Von Clausewitz, el fog o of war, pero me lo voy a llevar ahora a mi lado nerd: La niebla de Silent Hill.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fog of war is part of the war.

La niebla en Silent Hill no es solo un elemento atmosférico, sino un personaje en sí misma, que juega un papel crucial en la narrativa y la experiencia del juego.



Su origen, aunque inicialmente fue una solución creativa para las limitaciones técnicas de la consola, se convirtió en un sello distintivo de la serie, aportando una capa adicional de misterio y miedo.

En origen la niebla fue ideada para ocultar la carga gráfica y permitir que el juego funcionara sin problemas en la PlayStation original.

Este truco técnico resultó ser una bendición disfrazada, ya que la niebla limitaba la visibilidad del jugador, creando una sensación de incertidumbre y claustrofobia.

La niebla de Silent Hill es densa y omnipresente, lo que reduce la visión a unos pocos metros y obliga a los jugadores a avanzar con cautela. Este elemento aumenta la tensión y el miedo a lo desconocido, ya que cualquier cosa podría estar acechando en la bruma.

La niebla también sirve como una metáfora de los traumas y secretos ocultos de los personajes.

Representa las barreras mentales y la niebla de la memoria, especialmente para James Sunderland en Silent Hill 2, cuyo pasado olvidado se revela lentamente a medida que se adentra en la ciudad.



Curiosamente, la inspiración para la niebla y el ambiente sombrío de Silent Hill proviene de la historia real de Centralia, Pensilvania, un pueblo minero abandonado debido a un incendio subterráneo que ha estado ardiendo durante décadas.




El humo que emana de las grietas en el suelo y la desolación del lugar resonaron con los creadores del juego, dando vida a la icónica ciudad de niebla y ceniza.

La niebla en Silent Hill es, por tanto, mucho más que un simple efecto visual; es un componente esencial que define la experiencia del juego, es una herramienta narrativa poderosa que intensifica el horror psicológico y la inmersión del jugador.

La niebla en Silent Hill convierte en una experiencia CPS lo que sería un survival horror/videoaventura sin más, lo mismo que una niebla densa convierte un viaje en coche rutinario en una experiencia inquietante.

Entonces, una vez que admitimos que siempre vamos a estar en un nivel cognitivo inferior al necesario a la hora de abordar problemática compleja, que nos queda? Las ciencias.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

Un ciencias es una disciplina que vive en el espacio liminal entre la ciencia y el arte, y presenta de manera simultánea una cantidad significativa de determinismo científico y de inspiración artística .

El combo de talento y conocimiento que tenía una persona como Antonio Vega.



La canción “Magia y precisión” de Antonio Vega no es solo una canción exquisita como todas las suyas, sino una expresión de la dualidad artística que caracterizaba al músico.

Por un lado, “Magia” representa la creatividad intuitiva, la inspiración espontánea y el talento innato de Vega para capturar emociones y momentos en sus letras y melodías.

Por otro lado, “Precisión” alude a la meticulosidad técnica, la habilidad para pulir y perfeccionar cada acorde y verso hasta alcanzar la expresión más pura de su arte.

Antonio Vega, conocido por su sensibilidad y gran capacidad creativa, fue un pilar fundamental de la movida madrileña y dejó una huella imborrable en la música pop española.

El concepto detrás de “Magia y precisión” refleja esta mezcla entre la radicalidad y el pop de autor, mostrando tanto la espontaneidad como el cuidado en la composición.

La canción es un testimonio de la habilidad de Vega para equilibrar estos dos aspectos, creando obras que son tanto emocionalmente resonantes como técnicamente impresionantes.

Es un homenaje a su carrera y a su contribución al panorama musical, donde cada canción es un reflejo de su personalidad artística y su búsqueda constante de la perfección en la música.



Incluso alejándonos un poco de los aspectos más artísticos, encontramos situaciones semejantes en las ciencias más duras, como Cantor, Gödel, los problemas de clase P y NP.

La madre que me matriculó en Estructuras de Datos y de la Información. Turra limit hits. Venga, Resumen y salida.




Multitud de disciplinas se beneficiarían de un conocimiento más profundo del CPS o de hecho son CPS sin saberlo o tenerlo interiorizado.

Fundamentalmente, porque en la mayoría de las disciplinas que involucran gestionar sistemas complejos, y todas las humanas lo son, las posibilidades de que nos encontremos con casuística no determinista converge a 1 a toda velocidad.

Medicina, Retail, Atención a Cliente... Todas las cosas y todas las problemáticas que tienen cierta carga humana derivan en CPS a toda velocidad.

Hemos hablado también mucho de la convergencia entre PAVs personotécnicos, y en breve abriremos otros melones como Arquitecturas Model Driven, Gemelos digitales reality driven, SoSE...

Ya he comentado en muchas ocasiones que el excel odia los negocios humanos porque excede con mucho sus capacidades. Otra variante del corolario Recuenco al Teorema RS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29, 2023

Odian el Retail. Odian las compañías de moda. Odian visceralmente las compañías de lifestyle. Les gusta mover sacos, llenar contenedores, predecir a la segunda cifra decimal las ventas mensuales.

Y es increíble como podemos avanzar sin saber que cojones estamos haciendo, en contra del sensemaking más elemental que está en el corazón del CPS.

 Sebas E. @sebasesrad

A mis 47 años por fin he sabido el concepto de derivada. Ha sido ayudando a mi hijo en sus mates y tirando de tic (google y geogebra). Sin entenderlas superé las mates de bup, cou e ingeniería. Eso sí, las resolvía como una moto. ¿Interpretaciones a este curioso fenómeno?

Respetad las ciencias blandas, porque son las que gestionan la humanidad. No serán exactas pero las vacas esféricas no son reales.

Vendría a ser esto, pero ya lo ha dicho otro: #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 25

Aunque no lo parezca, las ciencias blandas también pueden ser rigurosas. - Lex friedman.

P.D. I: La biografía de Nacha Pop se llama precisamente así: <https://abacus.coop/ca/nacha-pop-magia-y-precision/430779.97.html...>

P.D. II: Para trascender a los Big Three del método científico este libro es imprescindible:

P.D. III: Me encantan los espacios liminales entre ciencia y sociología, la subcultura geek mezclada con manifiestos revolucionarios. Por eso siempre me han encantado @aviadordro.

Final de la turra: Sobre la inexactitud de la medicina y las complejidades científicas en TEDxMálaga

[Ver en El Turrero Post](#)

Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión

Categorías: Estrategia, Lectura de señales, El contexto manda, Desarrollo de habilidades
Fecha: 29/1/2024

En el hilo de hoy, cerrando de momento la trilogía del pompismo, vamos con el peligro oculto de los bellos, los efébicos, los angelicales idealistas.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este sábado, cierro la trilogía del pompismo hablando del peligro oculto del idealismo, y de la letalidad oculta de algo aparentemente humano, bueno y aspiracional.

Como he comentado en más de una ocasión, una de mis obsesiones personales siempre ha sido el concepto de Man on a Mission

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hemos llorado con esta mierda, se reconoce y ya está. Dos de mis obsesiones juntas: The man on a mission y la importancia de elegir a tu compañero de vida.

Hablé en su momento en el hilo sobre la excelencia y la obsesión:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

Y me explayé en concreto con el tema a partir del disco de Queensrÿche "Operation Munderime" y en particular la canción "The Mission":

Y no tengo ningún problema en reconocer que yo mismo estoy embarcado en diversos temas en los que me reconozco como man on a mission.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

We are on a mission.

A pesar de que tengo claramente identificados los problemas asociados: La visión de túnel, la implicación emocional, la falta de objetividad y visión periférica.

Asimismo tengo claras las ventajas: Vas dopado, arramblas con la competencia, tu honestidad desarma, derribas como si fueras bolos a tu oposición.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 26, 2022

Pablo Iglesias, por ejemplo, le roba la cartera a Errejón porque tiene ese carisma de asamblea y esos huevos de man on a mission de los que Errejón carece por completo.

El tener una misión es una de esas variables multidimensionales en busca de sweet spot de las que he hablado en ocasiones:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

El pragmatismo cae mal porque no es empático. El pompismo cae bien pero no funciona. Muchas cosas en la vida son multidimensionales, y no las gestionamos en términos de localizar un sweet spot entre dichas dimensiones.

Cual es el problema entonces? Cuando te encuentras a alguien en la que coinciden tres circunstancias: Tiene una misión, no tiene el sweet spot pillado, tiene acceso a algún tipo de poder.

Mi convencimiento del tema viene de lejos:

Hablé en su momento de un tema muy relacionado con el asunto, la percepción de justicia y las limitaciones del lenguaje.

Y ya hablé de como nos gusta pensar que los pompistas gone wrong son lunáticos:

La realidad es que los pompistas solo se convierten en lunáticos y psicópatas cuando caen en desgracia. Hay un montón de resultadismo involucrado en el proceso.

🐦 Tempus Fungi @kike_marti · Aug 15, 2022

1) Porque creo que el resultadismo no es una métrica para medir sin sistema está bien tirado o no. Mucha gente llega el éxito por chiripa y luego vive de contar cómo llegó a ese éxito. No estoy diciendo que sea el caso.

Napoleón palmando y haciendo el gilipollas con un ego totalmente descontrolado termina en el Domo des Invalides. Imaginad por un momento si llega a ganar.



Pol Pot fue el líder de los Jemeres Rojos, un movimiento comunista que gobernó Camboya entre 1975 y 1979.

Su pompismo se basaba en la idea de crear una sociedad agraria, igualitaria y autosuficiente, eliminando cualquier influencia extranjera, capitalista o intelectual.

Para lograr su objetivo, Pol Pot ordenó el desplazamiento forzoso de millones de personas de las ciudades al campo, donde debían trabajar en colectivos agrícolas.

También llevó a cabo una brutal represión contra cualquier persona que considerara sospechosa o enemiga, como los profesionales, los religiosos, los minoritarios étnicos o los antiguos aliados.

Se estima que entre 1,5 y 2 millones de personas murieron por las políticas de Pol Pot, ya fuera por ejecución, tortura, hambre, enfermedad o agotamiento. Este período se conoce como el genocidio camboyano.

Ayn Rand era una pompista.

Pompista part time, como ya he dicho en multitud de ocasiones, matriz de compra de pescado y todo eso. Pero apelando a la racionalidad y la realidad mientras negaba las propiedades carcinógenas del tabaco.

Su "problema" fue que tuvo acceso e influencia sobre gente que luego fue tremendamente influyente en las políticas económicas mundiales.

Eric Boehlert @EricBoehlert · Jan 10, 2021

Big time Ayn Rand fan. "In the early 1950s, Greenspan began an association with novelist and philosopher Ayn Rand.[54] Greenspan was introduced to Rand by his first wife, Joan Mitchell. " https://en.wikipedia.org/wiki/Alan_Greenspan...

El problema del pompismo siempre es el mismo, una combinación de visión de túnel ciega y el hecho de que en cuanto el tren de aterrizaje toca la pista, todo termina en el fondo del barranco.



Desde Platón terminando en una celda por intentar implantar su visión de La República en Siracusa a la última cagada en el intento de asalto a los cielos, larga es la tradición de las hostias del pompismo.

Y para más INRI, lo peor son los afectos al pompismo, que son absolutos zelotes del tema. Son más pompistas que el pompa.

Vamos a ver un ejemplo palmario del asunto, el trigger de esta trilogía, un intercambio de opiniones con un random de internet a cuenta de éste post mío:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Os traduzco: Hay un relato que defender y articular, y los venenos se disuelven siempre en la comida y/o bebida. Huele a canela pero es veneno.

Mi punto es obvio: El pompista hace uso de "god terms" para introducir píldoras ideológicas de todo a cien porque la pompa über alles. Lo que señala clarísimamente @lamadresatan en el post anterior.



<https://www.jotdown.es/2019/11/god-terms/>

El pompista suele deslizar una píldora de cianuro detrás de un relato edulcorado y con trazas incluso bobaliconas. El "es que nadie piensa en los niños" de libro.



La graduación de la dosis de veneno se ve reflejada en el famoso acervo del reverendo Niemöller.



Primero vinieron...

Primero vinieron... es un poema escrito por el pastor luterano alemán Martin Niemöller (1892-1984). Trata sobre la cobardía de los intelectuales alemanes tras el ascenso de los nazis al poder y la subsiguiente purga de sus objetivos escogidos, grupo tras grupo. Muchas variaciones y adaptaciones en el espíritu del original se han publicado en varios idiomas. Aborda temas como la persecución, la culpa y la responsabilidad. Las versiones más conocidas del discurso son los poemas que comenzaron a circular en los años 1950.[1] El Museo Memorial del Holocausto de los Estados Unidos cita el siguiente texto como una de las muchas versiones poéticas del discurso:[2]

wikipedia

A cuentas de mi post tengo una discusión con un random marxista (Lo dice el orgullosamente en su perfil y es relevante contextualmente por razones obvias) en X que no encuentro ahora pero que es irrelevante.

El que un pompista random de Internet me cuente sus historias de vaqueros me parece bien porque hay un doble beneficio para la sociedad: el refuerza su fé en la secta, Festinger to the max y yo me descojono.

Naturalmente todo el arsenal ninjapomper: bombas de humo, misdirection, lectura hermeneútica lisérgica... para llegar a la conclusión sesuda de costumbre: "Estás en contra porque eres un miembro destacado de la fachosfera"

Este RMC random es inofensivo porque no es nadie. Lo que realmente arma la bomba es cuando uno de estos toca pelo y es capaz de ejercer influencia.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. Resumen y conclusiones.



"El gamusino Podemos ha demostrado, en su corta década de vida, que aquí lo que se odia con más ferocidad es el idealismo" dice el artículo de referencia en el primer tweet. No, lo que se odia con ferocidad es el pompismo. Porque es el mal encarnado.

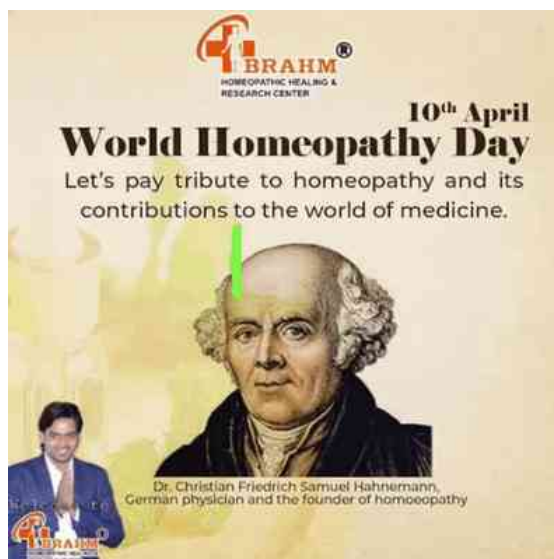
El pompista quiere ser visto como un idealista, porque esta gente es la que imagina que puedes volar cuando tienes un puto taller de bicicletas.



Pero en realidad es un pompista. Alguien que aprieta fuerte los puñitos para fumarse un bidón de bosta. Alguien que cree en mierdas. Las mierdas propias siempre son invisibles, por más que tengas un superpoder para detectar las ajenas.

El problema del pompismo entonces es doble, y es lo que lo hace tremendamente peligroso.

Por un lado está el problema de la homeopatía. Es tan grave en tanto en cuanto tu enfermedad sea grave y estés tomando azúcar en lugar de un tratamiento efectivo. Si la enfermedad es mortal, si la realidad es dura, te llevará por delante.



Y por el otro, el problema consiste en que en ocasiones los pompistas llegan a influenciar a alguien con poder, llegan al mismo poder, llegan a ministerios, subsecretarías y sitios donde pueden hacer daño de verdad.

El pompista con poder tiene un problema terrible: Intenta imponer a los demás su pompa. Y en su persecución de la pompa perfecta, pasará por encima de lo que sea necesario. Es una persona en una misión.

El pompista es cainita, sectario, inmune a la sugerencia, y tiende rápidamente a la herejía y a la creación de facciones "auténticas™".



<https://www.ultimahora.es/noticias/local/2024/01/29/vox-baleares-estos-son-motivos-han-desencadenado.html>

El pompista solo es inofensivo cuando es un random chorra de X. El problema es que a veces tocan pelo. #finhilo

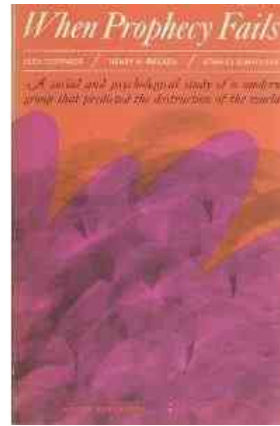
P.D. I: Un excelente compendio en castellano de muchos conceptos distribuidos en muchos libros de psicología al respecto es el libro de mi pana @ramonnogueras:



Por qué creemos en mierdas: Cómo nos engañamos a nosotros mismos

goodreads

P.D. II: La fuente de muchos de los conceptos que hemos manejado aquí:



When Prophecy Fails: A Social and Psychological Study of a Modern Group that Predicted the Destruction of the World

goodreads

P.D. III: “Idealism does not represent a superfluous expression of emotion, but in truth it has been, is, and will be, the premise for what we designate as human culture...Without his idealistic attitude all, even the most dazzling faculties of the intellect, would remain mere...

...intellect just like outward appearance without inner value, and never creative force....The purest idealism is unconsciously equivalent to the deepest knowledge...” – Adolf Hitler.

Final de la turra: Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión

[Ver en El Turrero Post](#)

El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio

Categorías: Estrategia, Lectura de señales, El contexto manda, Desarrollo de habilidades

Fecha: 22/1/2024

En el hilo turras de hoy, segundo de la trilogía sobre el pompismo, si en el anterior planteamos la tesis, aquí plantearé la antítesis. Por qué el pompista es alguien que sufre, nunca en silencio, su condición. Acompañenme en esta triste historia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré de la fatiga de materiales y de cómo la acumulación de estupideces aunque no lo parezca, te termina alcanzando.

Se ha armado una bastante parda con ésta chica que en público (TV) fue reconvenida por no haber estudiado la carrera correcta y enfrentarse de frente a una vida más triste que un fado bajo la lluvia.

 TVMASPI @sebas_maspons

Díaz-Giménez a una joven periodista precaria: "Vuelve a estudiar, hazte ingeniera"

La gente, ha preferido enfocar este tema bien sea zurrando a la pobre Ainhoa, que bastante tiene con la indefensión aprendida, o zurrando al pobremente empático pragmático que la replica.

Voy a descartar la posibilidad de que Ainhoa se esté marcando un Colau y quiera reconvertirse de random con futuro laboral dudoso en otra cosa que le reporte pingües beneficios al calor de una pretendida causa en busca de campeona.

Hay tan poca realidad en la política que desconocidos farsantes pueden navegar a favor de zeitgeist sin ser detectados durante mucho tiempo.

Naturalmente, como yo estoy enfermo de lo mío, de lo que quiero hablar es de un colateral apenas tocado por la polémica. La fatiga. La fatiga personal, la fatiga profesional, los has beens. Lo que una vez fue y ya no es.

Hablé en el fucking 2019 en un artículo en LinkedIn sobre el concepto de fatiga de materiales aplicado a los modelos de negocio, en este caso a las compañías S4



S4 Winter is coming

"Although the FAANG [Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google] have entered a bearish phase, analysts predict stellar benefits." - Marc Fortuño, on twitter, translated: <https://twitter.com/marcfortuno>.

linkedin

Naturalmente, en mi habitual modo Casandra lo clavé y el tema se está empezando a manifestar a los bestia en cosas como los problemas de META y ahora más recientemente, el deterioro en la calidad de las búsquedas en Google vía la enshittificación brutal a la que está sometido.

"Joder Javier, eres un jodido hater, que turras con Google, si siguen ahí con blablabla" - Un paper para tí amigo:



<https://indianexpress.com/article/technology/news-technology/google-search-results-quality-dipping-research-9117213/>

Asimismo, con la gente de @value_school en su summer school estuve hablando una sesión que se llamaba "Yo quiero trabajar de lo mío'... ¿En serio?" así que ya os hacéis una idea de mi approach al tema: <https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/05/value-school-summer-summit-2023-programa.pdf...>

Sin embargo, no le estoy culpando a ella completamente, pero tampoco la puedo absolver por completo como hace aquí @jlantunez:

 José Luis Antúnez @jlantunez

Ainhoa, tenías razón en la carta que escribiste a El País hace 2 semanas. Los políticos, los medios y las redes te engañaron igual que a los de mi generación hace 20 años. También quise ser periodista. Salir en la tele te perjudica. No les usas tú. Te usan a ti.

De hecho, lo primero que me vino a la cabeza fue una especie de pensamiento lateral raro. En realidad relativo al periodismo y los medios. Como un sector poderoso cae en desgracia de una manera tan olímpica?



Porque amigos, como hemos pasado de ser el cuarto poder a recibir hostias tamaño Tyson como ésta sin solución de continuidad?

 Óscar García @OscarEconomik

En un país donde la gente no asume las consecuencias de sus actos no podemos esperar prosperidad. El desarrollo requiere sacrificio, la universidad no es un club extraescolar al que vas a divertirte. Si decides estudiar una carrera que no aportan gran valor a la sociedad, tendrás que aceptar que tus condiciones económicas probablemente no sean las mejores.

De poner y quitar presidentes y que todo el mundo apretara el culito ante el temor de que les mordieran a solamente convencer a la gente de 60+ de que influyen algo en la construcción de la opinión pública y a escribir al dictado del sugar daddy de turno.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esto se dice poco. Ya no es solo que todos tengan un sugar daddy, es que lo exhiben.

En varias charlas mías he comentado como los Ingenieros de Caminos pasaron de aquella frase legendaria del catedrático "Un ingeniero de Caminos siempre tiene que ir bien vestido por que no sabe cuando le van a dar un premio" a miles de colegiados en paro.



En otra ocasión comenté por ejemplo, el proceso degenerativo por el que han pasado los chicos de M&A, PE & VCs:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 19, 2022

La mecánica, que funcionó como un tiro durante quince años, empezó a petardear hace diez. Cualquiera que tenga aprobado preescolar de CPS puede reconocer en que puntos se jodió el Perú.

Es un proceso que está sometido a los mismos criterios que muchos procedimientos naturales, físicos, mecánicos y similares.

Está asimismo sometido a la metáfora que usé del Hotel de Hilbert con respecto a las propuestas empresariales:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 16, 2020

Pues bien, os comentaré cómo veo yo básicamente el ecosistema empresarial en el mundo. Es una especie de gigantesco hotel con puertas infinitas al estilo del hotel de Hilbert, con una particularidad.

En realidad es una especie de inversa de otro proceso que he descrito hace poco, la resiliencia y la adaptación a la hormesis:

Aquí la acumulación de microgipolteces termina convirtiendo lo que en su momento era un negocio boyante en algo frágil como el cristal, esperando el golpe definitivo que lo pulverice.



No pasa de la noche a la mañana, obviamente. Pero generalmente tiene que ver con una mala identificación del diagnóstico, mal planteamiento estratégico y persistencia en la estulticia (SRI según Nardone).

Y si puedes acusar de algo a Ainhoa, es plantear que no ha entendido bien la mecánica, que ha cambiado por completo el contrato social y las dinámicas laborales y empresariales.

Una cosa que uno no puede hacer si quiere estar empleable (Que no empleado) toda su vida no entender cuando el juego ha cambiado. No puedes no tener game awareness.



El game awareness es la capacidad de percibir, comprender y anticipar las situaciones que se dan en un juego o deporte, y de adaptar las acciones y decisiones en consecuencia.

Es una habilidad que implica tanto el conocimiento del juego como la atención y la reacción al entorno.

El game awareness se puede desarrollar mediante la práctica, la observación y el feedback.

Algunos ejemplos de ejercicios para mejorar el game awareness son - Jugar partidos o situaciones reducidas, con diferentes reglas, objetivos o limitaciones, que obliguen a los jugadores a pensar y resolver problemas.

- Analizar vídeos o imágenes de jugadas o acciones, e identificar los errores, las opciones o las soluciones posibles.

- Realizar preguntas o comentarios que estimulen la reflexión y el autoanálisis de los jugadores, tanto individual como colectivamente.

El game awareness es una competencia muy importante para el rendimiento y el disfrute de cualquier juego o deporte.

Wayne Gretzky es considerado el mejor jugador de hockey sobre hielo de la historia. Una de sus frases más famosas es: "No patines hacia donde está el puck, patina hacia donde va a estar el puck".



Esta frase resume su visión anticipatoria del juego, que le permitía estar siempre en el lugar adecuado para recibir el puck o anotar un gol.

La anécdota detrás de esta frase es que se la dijo su padre, Walter Gretzky, cuando era un niño y jugaba al hockey en el patio trasero de su casa. Walter le enseñó a su hijo a leer el juego y a predecir los movimientos de sus rivales y compañeros.

Andre Agassi y Boris Becker son dos leyendas del tenis que se enfrentaron en varias ocasiones. Agassi reveló que tenía una ventaja sobre Becker, y era que podía adivinar dónde iba a sacar según la posición de su lengua.

"Tennis is Problem Solving". ANDRE TE COMO LOS MORROS.



Andre Agassi Interview | Beat Boris Becker By Observing His Tongue

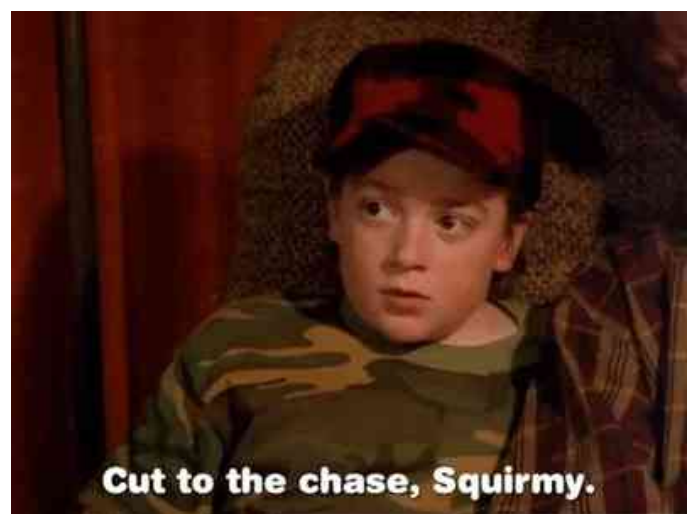
Interview with Andre Agassi. How Andre Agassi Beat Boris Becker By Observing His Tongue, amazing video where andre agassi revealed how he beat boris becker b...

youtube

Agassi observó que Becker sacaba de tres formas diferentes, y que antes de cada saque, ponía la lengua a un lado, al otro o en el centro de la boca, indicando la dirección del saque.

Agassi usó esta información para anticiparse y devolver los saques de Becker, pero sin que él se diera cuenta. Solo se lo confesó años después, cuando Becker ya se había retirado.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A resumir el planteamiento.



La idea fundamental detrás del game awareness es reafirmar la idea eterna de los hilos turras de que sin diagnosis adecuada/estrategia acorde no te comes una mierda en ningún orden de la vida.

Todas las discusiones centradas en si el Periodismo o si Ainhoa o si el calvo con flores a María que madre nuestra es son erróneas. El problema es que no puedes salir de la facultad pensando que el deal que les funcionó a tus padres sigue en pie si ha cambiado radicalmente.



Tienes que leer el campo de batalla y tener en cuenta el fog of war.

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco

Fog of war is part of the war.

Hoy será periodismo el toast of the town, mañana será Informática y pasado será biotecnología cuántica. Tienes que leer donde está el puck.



La realidad es que los skills fundamentales necesarios para sobrevivir en el futuro son todos los que hemos estado mencionado hasta la náusea, y todos se condensan en uno: Tienes que tener game awareness.

En su momento ya hablé de que MAUS no va de los campos de exterminio, va de la relación durísima que tiene Art Spiegelman con su padre y como termina haciendo las paces con él y con su pasado.



MAUS es un ejemplo de libro de game awareness. Te pueden entrar los nazis en Polonia, y la empresa de los padres de Anja irse a la mierda, y un buscavidas como Vladek se convierte en un activo brutal.



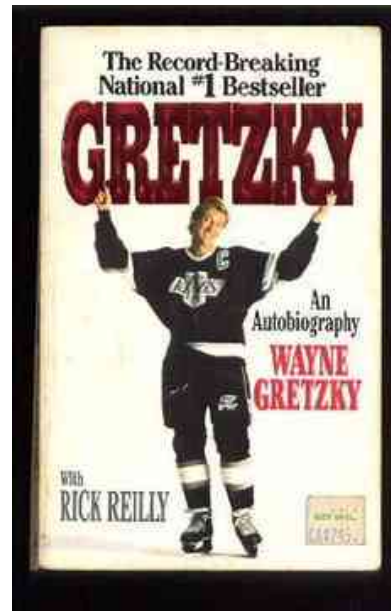
El problema es que Vladek luego no supo volver a la vida civil.

Twitter Javier G. Recuenco @Recuenco · May 15, 2021

En MAUS, Vladek se mueve como pez en el agua en un entorno de mercado negro, trapicheo y favores, mientras que su familia política rica no tiene ni puta idea de como manejarse en ese mundo turbio.

No supo leer que el contexto que le era favorable, desapareció y le dejó convertido en un viejo demente, racista, lleno de manías, al que su hijo le tenía un tremendo rencor acumulado, acuciado por el suicidio de su madre.

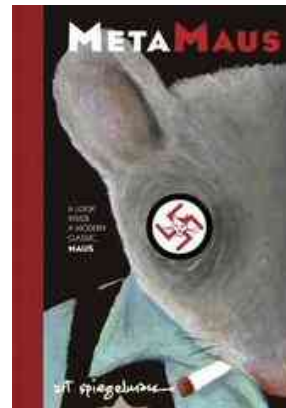
P.D. I: La autobiografía de Wayne Gretzky:



Gretzky

goodreads

P.D. II: Imprescindible 100%



MetaMaus: A Look Inside a Modern Classic, Maus

goodreads



Leed el juego, chavales, el puck va cada vez más rápido. Y no lloréis al árbitro, u os quejéis de las cuchillas de los patines. #finhilo



Final de la turra: El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio

[Ver en El Turrero Post](#)

Explorando la intersección entre bizcochos, filosofía y la era de la modernidad líquida

Categorías: Lectura de señales

Fecha: 7/5/2023

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de bizcochos y fondant, de lo fundamental y lo accesorio, del dato y el relato. Del triunfo de la forma sobre la sustancia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y en el hilo de la semana que viene, hablaremos de tartas.

He estado tentadísimo de usar como hilo vertebrador las elecciones cercanas, pero me he propuesto usar otros ejemplos o por lo menos otros países. En el fondo es un tema del que he hablado en muchísimas ocasiones usando diferentes escenarios y/o circunloquios.

Por ejemplo, cuando hablé en su momento de mi relación con el design thinking, o cuando hablo de la navaja de Mencía:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hoy, en otro de esos hilos en un día estúpido a una hora estúpida que tanto le gustan a @jlantunez, Voy a hablar de mi relación con el Design Thinking. El título es " por que decimos cordero con patatas y no patatas con cordero " #AbroHilo

El concepto de sustancia (o substancia), según este glosario de filosofía, «procede del latino «substantia» que es, a su vez la traducción del griego «ousía». <https://webdianoia.com/glosario/display.php?action=view&id=285&from=action=search|by=S...>

Su significado más general es el de «fundamento» de la realidad (significado que adquiere ya de forma clara con Aristóteles) «lo que está debajo», lo que «permanece» (podríamos agregar «la esencia») bajo los fenómenos, lo «subsistente».

Pues, en cuanto tal, la sustancia es ante todo sujeto, lo que tiene su ser en sí, y no en otro, sirviendo por lo tanto de sustrato en el que «inhieren» o se instalan los accidentes, las formas de ser que no son sujeto, sino que se dan en un sujeto (en la sustancia)».

Según la fuente que venimos de mencionar, tanto para Platón como para Aristóteles, la forma es también la esencia del objeto.

Pero «los filósofos escolásticos distinguirán varias clases de «formas» (artificiales, naturales, sustanciales, accidentales), llegando incluso a admitir la existencia de formas separadas o «puras».

Con el descrédito del aristotelismo, y a partir de la revolución científica del Renacimiento, el término caerá en desuso».

Si nos fijamos el enfoque de los escolásticos sobre lo que es la forma, y lo relacionaremos con lo que Eduardo Galeano denomina «el envase» llegaremos a la conclusión de que nos guiamos por las apariencias.



Eduardo Galeano

Eduardo Germán María Hughes Galeano (Montevideo, 3 de septiembre de 1940-Ib., 13 de abril de 2015)[1] fue un periodista y escritor uruguayo, considerado uno de los escritores más influyentes de la izquierda latinoamericana.[2] Sus libros más conocidos, *Las venas abiertas de América Latina* (1971) y *Memoria del fuego* (1986), han sido traducidos a veinte idiomas. Sus trabajos trascienden géneros ortodoxos y combinan documental, ficción, periodismo, análisis político e historia.

wikipedia

Por lo que vemos superficialmente y no podemos (a veces, no queremos) discernir sobre la importancia de la esencia o sustancia.

Esto último requiere, además de conocimiento, sabiduría en cuanto a la esencia del «¿qué? y poder respondernos el «¿para qué? o el sentido de nuestros conocimientos y acciones.

Lo anterior hay que ponerlo en un contexto de época que Bauman ha denominado modernidad líquida, Gilles Lipovetsky la caracteriza como hiperindividualista.

Sartori la enfatizó en el *homo videns* a través de la televisión que hoy se ha reconfigurado a los distintos dispositivos que fluyen en internet, particularmente en las redes.

Sobre esto último se ha referido Nicholas Carr y su impacto en nuestro cerebro (potenciando «la superficialidad»).

Todo esto convive contemporáneamente con cuestiones ancestrales como los mitos. Según esta fuente, «toda cultura alberga una tradición mítica. Según Georges Dumézil: “un país sin leyendas se moriría de frío. Un pueblo sin mitos está muerto”.

Si acordamos que todo lo que venimos de mencionar tiene relevancia, vamos a tomar algunos ejemplos de su utilización en un caso cercano pero lo suficientemente lejano, el caso argentino.

Por un lado a veces la apariencia o el envase tiene una connotación trascendente (casi mítica), vinculada con una mística patriótica, como es la reivindicación de la soberanía de Malvinas.



Dicha apelación en la última dictadura militar fue utilizada en esencia para que la misma pudiera mantenerse en el poder indefinidamente.

Esto viene sucediendo no sólo en las dictaduras sino también en corrientes de fuerzas populares que sólo se focalizan en conquistar y mantenerse en el poder del Estado.

En el otro extremo se desvaloriza lo mítico y lo místico en cuanto a enfoque y discurso, y se explota la superficialidad, el individualismo y aspectos banales y sensibles del electorado para manipularlos políticamente.

Según algunas notas periodísticas este enfoque se estaría aplicando en la formación de líderes políticos de un partido. En el caso de otros ni siquiera se hace ningún tipo de formación o debate sustantivo (son meras cáscaras electorales).

En línea con lo que planteaban Platón y Aristóteles, en cuanto a que la sustancia o esencia tenga las formas -en este caso entendidas como actos o procedimientos- adecuados que sean coherentes con las primeras sin ninguna disociación.

Pero remarcando que es necesario y deseable que este alineamiento entre unas y otras nos lleve a un mundo mejor.

Este lunes estuve charlando en Santander con una representante de un sector que tiene una percepción pública horrible, completamente alejada de la realidad. El sector maderero.

Me ha pasado lo mismo con el juego, con las granjas porcinas, con la inmigración, con los okupas, con Doñana... Las narrativas que se propagan son una puta mierda, normalmente de parte, que nuestro cerebro se traga sin pestañear si viene de "los nuestros".

La madre que me matriculó en Contabilidad Analítica. Turra limit. A levantar el campamento, recoger el hatillo y a seguir caminando.



En reiteradas ocasiones he trazado el actual desacoplamiento entre la realidad y las percepciones, el dato y el relato.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Asumiendo una vaca esférica, ceteris paribus, y una conga de unicornios, dato mata a relato.

He llegado a aseverar cosas muy antinintuitivas al respecto, como que vivimos en tiempos acelerados que incentivan desafortadamente el relato:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El relato es fundamental porque nunca hay tiempo ni recursos suficientes para saber la verdad hasta mucho después de que la validez del relato haya caducado. El farsante sabe que su tiempo es limitado, por eso se dedica a rapiñar todo lo que puede a toda prisa.

Fundamentalmente porque la ley de Brandolini trabaja en contra de la realidad, y lo hace bien duro:

Ley de Brandolini

La ley de Brandolini, también conocida como el principio de asimetría de la estupidez, es un adagio de Internet que enfatiza la dificultad de desacreditar información falsa, cómica o engañosa: «La cantidad de energía necesaria para refutar bullshit (falsedades, estupideces) es un orden de magnitud mayor que la necesaria para producirlo».[1] [2] [3]Fue formulado públicamente por primera vez en enero de 2013 por Alberto Brandolini,[4] un programador italiano. Brandolini dijo que se inspiró al leer Pensar rápido, pensar despacio de Daniel Kahneman, justo antes de ver un programa de entrevistas político italiano con el periodista Marco Travaglio y el ex primer ministro, Silvio Berlusconi que se atacaban mutuamente.[5][6]

wikipedia

Muchísimas veces nos centramos en los aspectos periféricos de un tema e ignoramos por completo la complejidad subyacente a cambio de una narrativa que nos apela.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No necesariamente. Mi tesis es que al cerebro le gusta una simplificación y un heurístico más que a un tonto un lápiz de dos colores.
<https://twitter.com/polymatas/status/1471103233791827982>.

Vivimos en tiempos donde la sustancia tiene la batalla perdida ante la inmediatez y las narrativas gratificantes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La principal industria del país es la pantomima.

Yo he llegado a afirmar algo tan duro como que vivimos en la era de la Pantomima y la Disonancia Cognitiva:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

La era de la Pantomima y la Disonancia Cognitiva.

Gente como @vorpalina o yo mismo creemos que estamos en máximos locales de disonancia cognitiva colectiva. Mi amigo @RamonNogueras piensa lo contrario. No se si es mi sesgo o el suyo, porque no parece que haya estudios detallados al respecto.

🐦 María Blanco @Godivaciones

Me refiero a (el origen de mi tuit)

No deja de ser paradójico que en una época en que somos más conscientes que nunca de que nuestro cerebro nos engaña como a chinos y que la realidad no existe, no parece que haya habido un auge masivo del pensamiento crítico.

🐦 Jaime Rodríguez de Santiago @jaime_rdes

Presentación de La realidad no existe ¡Esta semana, ración doble de kaizen! Ya tenéis en podcast y YouTube este evento. Hubo de todo: La necesidad de escribir el libro Mensajes sorpresa Un debate sobre la vida sexual en el espacio

Tenemos un menú donde en todos los platos la guarnición se impone al plato principal, donde todos los actores secundarios se comen a los principales, donde la canción son los coros y el cowbell.

Pagaremos ésto antes o después, y pasará esta época a la historia como la era de la evitación emocional y de la procrastinación.

Nunca el mundo ha ofrecido a la gente tantas opciones de evadirse por completo de la realidad. El fentanilo accesible, el metaverso, los mantras electorales. Como dice @fjjariego, la era Zuckerberg-Mckinsey.

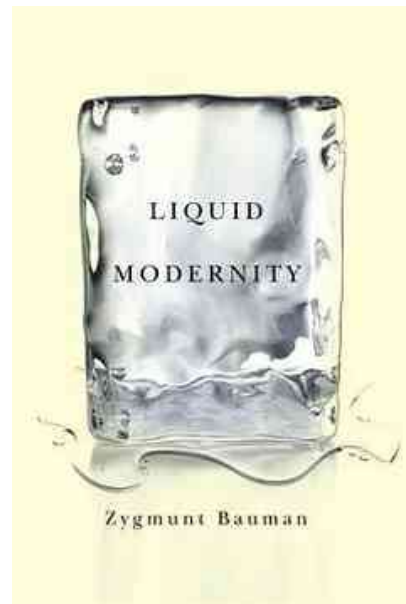
Voy a traer pare cerrar una frase de Rand, que se engañaba a si misma también que daba gloria. #finhilo.



P.D. I: Aristoteles sobre la sustancia:
[https://plato.stanford.edu/entries/substance/...](https://plato.stanford.edu/entries/substance/)

P.D. II: Sobre escolásticos y sustancia:
<https://redalyc.org/journal/5138/513853876006/513853876>

P.D. III: Bauman sobre modernidad líquida:



Liquid Modernity

goodreads

P.D. IV: Lipovetsky sobre varios de sus temas recurrentes:

**GILLES LIPOVETSKY: RESÚMENES
SELECCIONADOS: COLECCIÓN
RESÚMENES UNIVERSITARIOS Nº 62**

goodreads

P.D. V: Un artículo MARABIYOSO sobre como esta tendencia está afectando a todo el mundo, ejemplificado en los políticos conservadores británicos:



<https://www.middleeasteye.net/opinion/liz-truss-triumph-style-over-substance>

Final de la turra: Explorando la intersección entre bizcochos, filosofía y la era de la modernidad líquida

[Ver en El Turrero Post](#)

El umbral entre la complejidad y la serendipia

Categorías: *Sistemas complejos, Lectura de señales*

Fecha: 24/11/2022

En el hilo turras de hoy, vamos a profundizar un poco más en éste tema: El umbral entre la complejidad y la serendipia.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de este sábado, cumpliré con ésta promesa del pasado:
<https://twitter.com/Recuenco/status/1540474059607216128...>

Puede parecer un tema abstruso, o menor, pero para el que pilla la onda, es un tema fascinante:

 Jason Lakust @JasonLakust

Me interesa mucho. ¿Qué características debe tener un asunto para que consideremos que no podemos acertar en su resolución, salvo por azar? ¿Es sólo aplicable a futuro o, ante unos hechos dados, es posible entender lo que los ha originado?

El sensemaking o sense-making es el proceso por el que las personas dan sentido a sus experiencias colectivas. Se ha definido como "el desarrollo retrospectivo continuo de imágenes plausibles que racionalizan lo que la gente hace" (Weick, Sutcliffe y Obstfeld, 2005, p. 409).

El concepto fue introducido en los estudios organizativos por Karl E. Weick en la década de 1970 y ha afectado tanto a la teoría como a la práctica.

Weick pretendía fomentar un cambio en el enfoque tradicional de los teóricos de la organización sobre la toma de decisiones y hacia los procesos que constituyen el significado de las decisiones que se promulgan en el comportamiento.

No existe una única definición consensuada de sensemaking, pero hay consenso en que se trata de un proceso que permite a las personas comprender cuestiones o acontecimientos ambiguos, equívocos o confusos.

Existen desacuerdos sobre el significado de sensemaking en torno a si se trata de un proceso mental dentro del individuo, un proceso social o un proceso que se produce como parte de la discusión.

También sobre si es un proceso diario continuo o sólo se produce en respuesta a acontecimientos raros; y si el sensemaking describe acontecimientos pasados o considera el futuro.

La disciplina hunde sus raíces en la psicología social. En 1966, Daniel Katz y Robert L. Kahn publicaron *The Social Psychology of Organizations* (Katz & Kahn, 1966).



The Social Psychology of Organizations

goodreads

En 1969, Karl Weick retomó este título en su libro *The Social Psychology of Organizing* (La psicología social de la organización), cambiando el enfoque de las organizaciones como entidades a la organización como actividad.

Fue sobre todo la segunda edición, publicada diez años después (Weick, 1979), la que estableció el enfoque de Weick en los estudios de organización.

Si queremos resumir, el sensemaking intenta armonizar dos tensiones primigenias: Nuestros modelos mentales sobre la realidad y nuestra verificación empírica de los susodichos modelos.

Todo lo relacionado entre estas dos tensiones primigenias tiene un montón de aproximaciones en diferentes ámbitos y bajo diferentes metáforas.

En el hilo turras de la semana pasada, hable por ejemplo de la tensión entre la visión y la ejecución:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos sobre visiones y ejecución. La importancia de ambas, y la distancia que las separa.

<https://twitter.com/Recuenco/status/1593122586346795008...>

En este artículo la tensión se plantea entre la explicación científica y la experiencia humana:



<https://www.thenewatlantis.com/publications/the-limits-of-information>

Robinson pone de manifiesto la tensión existente entre las explicaciones empíricas y otros modos de hacer sensemaking en el mundo, como la narrativa, la filosofía, la religión y la estética.

Sin descartar ninguno de ellos, ayuda a situar ambos - información y significado- en su lugar adecuado. En particular, rechaza la capacidad de los expertos para ofrecer explicaciones físicas universales de fenómenos sociales complejos.

Escribe: "Los problemas generados por miles de millones de personas que viven vidas moldeadas por la cultura, la religión, la educación y la historia son y seguirán siendo abrumadores.

No deben ser subcontratados a científicos o tecnólogos que prometen despojarlos de su complejidad".

Continúa, aludiendo a Shakespeare, "La obra es la cosa' nos recuerda que sólo cuando la historia está completamente contada podemos situarnos en ella.

Lo que cuenta aquí no es la información en el sentido adimensional de los bytes, sino el significado en el sentido completo de una historia contada".

Otro ejemplo de colisión es el clásico entre la filantropía y los resultados empresariales, recogido en este artículo: [https://conversationsonphilanthropy.org/journal-contribution/social-learning-civility-and-complex-societies/...](https://conversationsonphilanthropy.org/journal-contribution/social-learning-civility-and-complex-societies/)

En este ensayo de 2011, Ion considera cómo podrían proceder la filantropía, la ayuda mutua y las asociaciones voluntarias en nuestra compleja sociedad.

En medio de este paisaje en constante adaptación -más aún gracias a la tecnología- se requiere una postura de aprendizaje mutuo para dar sentido a los desafíos locales y responder de forma creativa.

Ofreciendo una alternativa al diseño de grandes soluciones, Ion escribe: "Nuestro complejo mundo ha sido construido por optimistas y aventureros que abrazaron la paradoja y la ambigüedad de saber que lo que surgiría del esfuerzo compartido sería algo misterioso,...

...desconocido e inconmensurablemente fascinante. Es nuestra responsabilidad buscar los márgenes y los límites de nuestras suposiciones sobre lo que es posible, hasta que vislumbremos, como una tierra prometida, el todo emergente".

Otro artículo maravilloso, con la tensión entre trabajar y vagar como centro:



<https://aeon.co/ideas/let-the-soul-dangle-how-mind-wandering-spurs-creativity>

Christensen, Giglioni y Tsakiris estudian cómo el vagabundeo mental puede tener efectos positivos en la creatividad, la resolución de problemas y el bienestar general de la mente.

Además, se preguntan si el arte puede ser un catalizador útil para provocar este estado psicológico. Aunque se considere improductiva, la mente errante puede generar conexiones significativas que nos ayuden a dar sentido al mundo que nos rodea (y a contribuir a él).

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra Limit Warning. Oración, despedida y cierre.



La distancia entre la planificación y la realidad es siempre manifiesta, y en general entre el concepto y la implementación. Esta dualidad es crítica en el CPS, donde estamos explorando lo insondable. Donde está el umbral entre lo incognoscible y lo poco o mal trabajado?

Las inmortales palabras de Moltke resuenan en tus tímpanos.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No hay estrategia que soporte el campo de batalla.
(Von Moltke)

A veces la versión más contundente de Mike Tyson:

 Manuel Jiménez @CrazyFeelingFB

"Todo el mundo tiene una estrategia hasta que le meto la primera hostia" Mike Tyson

Durante un tiempo a mi me pareció que Tyson era un sucnormal importante, sobre todo porque tenía totalmente idolatrada la aproximación estratégica de Clay al boxeo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A Tyson alguien le tendría que haber dicho que si alguien le hubiera ido con una estrategia de verdad se hubiera comido la misma mierda que se comió Foreman en el "Rumble in the jungle". Un plan no es una estrategia.

Ahora sé que lo leí mal. Lo que quiere decir es que no me vengas con trivialidades y les atribuyas cualidades estratégicas a cualquier zurullo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

La fase de Tyson es absolutamente imprescindible, y en el fondo lo que viene decir es que se llama estrategia a cualquier mierda.

La serendipia existe, pero un sistema lo suficientemente complejo es indistinguible de uno aleatorio:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Un proceso suficientemente complejo es indistinguible de un proceso aleatorio. La tendencia Natural de los problemas es ir de complejos a complicados según se va entendiendo cómo funcionan internamente.

Ojito con las clockwork illusions:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Una clockwork illusion es un escenario donde hay una explicación articulada y aparentemente coherente sobre un fenómeno complejo, pero que es completamente errónea. Es particularmente engañosa porque nos proporciona una falsa sensación de cientifismo y aproximación rigurosa.

Nuestra labor es determinar fundamentalmente como gestionar los aspectos más random y sujetos a serendipia de un proyecto, y normalmente suelen coincidir con los aspectos personales y humanos.

He dicho muchas veces que el 80% de todo es Factor X:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"Es interesante que en todo el análisis, que es muy verosímil, no hay nada político, es todo psicológico. ¿Pensás que el drive psicológico es más fuerte que el político o que coinciden los dos?" 80% de todo es Factor X.

Yo siempre digo que cuando entro en una compañía llevo bajo el brazo izquierdo una caja de herramientas y bajo el brazo derecho un diván.



Lavarse las manos de los aspectos de factor X es lavarse las manos del problema. #finhilo

P.D. I: El libro/resumen de toda la obra de Weick para entornos empresariales es este:



Managing the Unexpected: Resilient Performance in an Age of Uncertainty

goodreads

P.D II: Libros imprescindibles sobre modelos mentales - Los de Shane Parrish (Farnham Street):



The Great Mental Models: General Thinking Concepts

goodreads

P.D. III: En el otro extremo, serendipia pura, esta maravilla que conocí a través del Reader's Digest en los 80:



Incredible Coincidence: The Baffling World of Synchronicity

goodreads

P.D. IV: Un clásico sobre no hacer nada:

Do Nothing: How to Break Away from Overworking, Overdoing, and Underliving

goodreads

Final de la turra: El umbral entre la complejidad y la serendipia

[Ver en El Turrero Post](#)

La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta

Categorías: Lectura de señales, Marketing, Factor x

Fecha: 28/10/2022

En el hilo turras de hoy, tal y como comenté, vamos a hablar un poco de temática Halloween. Cojan este candil y bajen conmigo a la cripta.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana en el hilo turras hablaré de Meta, Twitter, Vasile, y en general de Zombies y cadáveres. Happy !!!

Si no vives en otro planeta te habrás enterado de que en breve como mariscada a cuenta de mis amigos de @HeavyMental_es

 Heavy Mental @HeavyMental_es

Hemos hablado de Facebook mucho en varios capítulos, de hecho @Recuenco y @_miki se apostaron una mariscada entre ellos a que la empresa estaba cerrada/quebrada antes del 2029. Aún así, tomamos nota para darle otro empujón.

Ahora resulta que todo el mundo lo tenía claro y era obvio. Ahá.



<https://seekingalpha.com/article/4549320-meta-platforms-is-doomed-doomed-we-tell-you>

En realidad, me parece excesivo el castigo que ha está recibiendo, precisamente cuando está haciendo algo que le honra, que es poner los huevos encima de la mesa.

Toda la vida recibiendo masajes e irrumación cuando era un hijo de perra importante y ahora es un saco de boxeo cuando está haciendo un movimiento bold con skin in the game. Fascinante. <https://goodreads.com/book/show/40909439-zucked...>

De hecho se ha producido un interesante rift entre "founders" y "financers" que viene a resumir aquí mi pana @samuelgil :

 Samuel Gil @samuelgil

viendo la profundidad de algunos análisis de las cuentas de Meta (¡oh dios mío, caen los ingresos, suben los gastos!) no me extraña que los builders se lleven mal en general con los financieros

Naturalmente, esa narrativa tiene facil contra:

 Martinez @MrtznAlvrz

Yo hablaría sin tapujos, los heroicos builders contra los amargados financieros

La realidad es que Zuck solo tenía que pasar de todo, cortar costes a lo Elon, exprimir la vaca, que le den por el culo al Metaverso y poner el tema en modo Apple (Automático) y garantizarse una jubilación dorada a cuenta de anunciantes cegados por el reach.



Pero no, Zuck es consciente de que eso es una muerte lenta pero segura y decide que va a hacer un movimiento bold. Muy bien Zuck, muy de gente que carga hacia la izquierda. Bravo.



Elon ha hecho otro movimiento bold (Podríamos discutir hasta que punto si hubiera podido se hubiera bajado) con su compra de Twitter y su entrada con las botas de rumbear por delante.

 Shanlon Wu @shanlonwu

"First thing we do is kill all the lawyers" Henry VI - Elon Musk's first firings: top legal executive & general counsel - remember the real meaning of those lines is that in order to sow chaos - you first get rid of the lawyers.

La diferencia es que Elon no va a poder engineer himself out de este tsunami de Factor X.

 nilay patel @reckless

Sorry bro

Ya hablé de ello ayer:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El Factor X über alles.

Además, Twitter, a no ser que @elonmusk sea capaz de solventar este problema (Drop us a call, man!), estará en manos de los bancos en un par de años tops.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esta promesa ha estado encima de la mesa desde la creación de Internet, y siempre ha sido traicionada. <https://twitter.com/tobi/status/1585705534593736704...>

Vamos a poner otro ejemplo de Zuckerberg de Caprabo. Nuestro amigo Stan, el vendedor de naves usadas.



Obviamente, alguien que fuera hombre de estado, y en ese caso, hombre de club, se marcaría un Milán, diría que vamos a pasar una década de invierno europeo y me jugaría todo a la Masía. Si aparece un cisne negro puede ser solo media docena de años.

Pero no se está jugando su patrimonio, y en el peor de los escenarios, Goldman le hará millonario por colocar a la parroquia culé el cuento de que "Se intentó, pero el sentralisme nos aplastó" cuando tengan que vender el club. Perdón, democratizarlo y universalizarlo.

La realidad es que ahora mismo el Barça es Norma Desmond herself.

 CASTILLO @Castillo__Rm

Cuánta razón tenía el bueno de Koeman.

Zuck, por el contrario, si se está jugando su dinero. Su patrimonio. Olé ahí sus huevos morenos. Pero eso no te garantiza nada que puedas sacar un segundo conejo de la chistera.



El problema es que cuando llegas a una compañía a lomos de estar en el sitio correcto en el momento correcto y luego meterle una buena puñalada en las costillas a tus exsocios, no te convierte en un visionario.

<https://www.thecoldwire.com/did-mark-zuckerberg-steal-facebook/>

Y aquello tan clásico de la flauta que suena:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

No como Guardiola, que venía de entrenar al Manchester United. El problema de que una vez suene la flauta es la sensación que genera de "Esto ya lo sé hacer yo".

<https://twitter.com/UniflayBlow/status/1585426541844070400...>

Hablaba en su momento del tonto que llega al poder por una serie de circunstancias que termina llegando a la conclusión de que era inevitable, solo cuestión de lógica y mérito.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hay algo que en éste país vertebra de verdad a izquierda y derecha es la elección del tonto mangoneable para sucederte y seguir mandando que luego se te rebela.

La apuesta de Zuck es una visión, y como tal es vaga, incompleta, de monetización discutible y completamente megalomaniaca.

Obviamente, los accionistas se han puesto a aullar como lobos, pero lo mismo que te digo que es un delincuente, le quiero a mi lado negociando mis derechos de voto con los VCs.



<https://www.businessinsider.com/mark-zuckerberg-control-facebook-whistleblower-key-man-risk-2021-10>

Otra opción era la opción Vasile: La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esto es lo que pasa cuando tienes un one trick pony y el trick caduca.

<https://twitter.com/elmundoes/status/1582035392517529>

Cosa que, admitámoslo, cuando tienes 69 años y estás treinta veces forrado, te importa tres mierdas lo que dejes a los demás. Compañías en manos de septuagenarios no accionistas, beware.

Por ejemplo, a este señor que ni por edad ni por forradez puede gozar de la misma tranquilidad, le empieza a oler el culo a pólvora:

 Jorge Javier Vázquez @jjaviervazquez

Por mi parte solo puedo decir que ha sido un honor trabajar a las órdenes de una persona tan brillante como él. Te voy a echar mucho de menos, Paolo.

El problema de ser un "one trick pony" es el que es. Tweet de 2014:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

@escolano Facebook es otro "one trick pony" como Google:

La madre que me matriculó en Microeconomía. Turra Limit Stop. A recoger y resumir.



Hay un momento en que una idea ya está madura, no puede evolucionar, su zeitgeist está proximo a extinguirse y se dirige lentamente hacia el ocaso, Lucky Luke style.

Ese es el momento de buscar un CEO indio, llamar a Mckinsey para ahorrar costes y afinar las operaciones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Porque cuando las ideas están muertas, es el momento de hacer streamlining de las operaciones. https://twitter.com/stats_feed/status/1563022473200689153...

Normalmente este dilema clásico se recogía en el clásico de Christensen y sus secuelas, y se denomina el dilema del innovador.

Christensen lo presenta normalmente como resultado de un breakthrough tecnológico y yo digo que lo es de una ruptura de falla en la continuidad del Zeitgeist, pero eso son matices. A pesar de que Facebook/Twitter son ejemplos claros a mi favor.

Zuckerberg, dentro de la alimaña que es, ha cogido el toro por los cuernos y ha jugado fuerte y ha intentado plantear una alternativa para seguir manteniendo la relevancia en el Zeitgeist que tuvo Facebook.

La historia (Y la teoría de Christensen) juega en su contra, pero le da igual. Y como tiene el control de la compañía, piensa que va a poder sacar de nuevo otro conejo de la chistera. Bien por el.

Hablé en su momento de que no es un problema de que financiero malo y builder bueno, ambos son necesarios y ambos tienen su momento.

El problema es que lo mismo se puede decir de los delanteros y los defensas, pero la realidad es que el gol es más caro porque es más escaso.

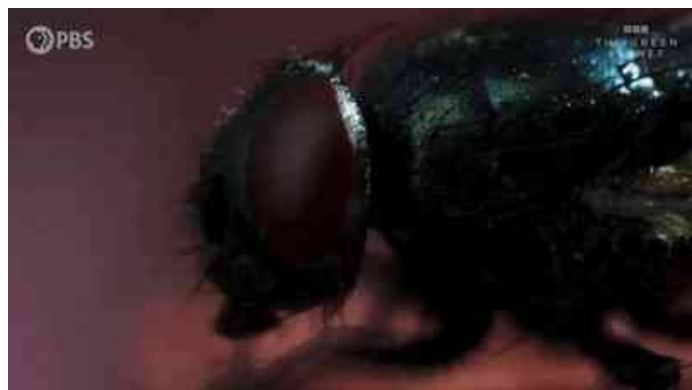


Y hablé en su momento de que cuando llega la situación que describo antes, el financiero tira la toalla, sigue ordeñando la vaca hasta que sale sangre en vez de leche, despide, negocia quitas con bancos y vende los inmuebles.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la eventual transición de la creación del valor del dinero y las operaciones a las propuestas de valor, y como afecta a tres negocios clave: Los VCs, el Private Equity y los M&As.

Los fondos buitre, tan denostados, se suelen quedar con estos activos que se venden a descuento porque ya no interesan a nadie. Fauna cadavérica: Desagradable de ver, pero necesaria.



Ya dijimos que el financiero odia los negocios basados en Factor X :

 Javier G. Recuenco @Recuenco

...hay una parte de mí que no termina de estar cómodo con el escenario. Es el mismo racional que utilizó para señalar las compañías que llevan 17 años en el portfolio del PE. Hay cosas que ningún financiero va a poder enderezar nunca, y son los negocios basados en el Factor X.

El problema es que los negocios que les gustan y en los que se sienten cómodos se llaman commodities. Mucha competencia, márgenes pequeños, optimizados hasta la náusea. Las ramas bajas del manzano están todas peladas.

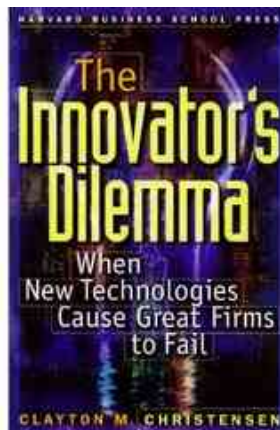


Así que igual que he dicho una cosa, digo lo otra, me gusta la gente que salta en el vacío. Bien ahí, Zuck, te recojo abajo con un cogedor. #finhilo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cualquier problema complejo requiere de un salto en el vacío.

P.D I: Clasico entre los clásicos:



The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail


goodreads

P.D. II: Un hilo de @EduardoBurgoa sobre el libro:

 Edu Burgoa @EduardoBurgoa

En su libro "The Innovator's Dilemma" Clayton M. Christensen explica cómo se produce la innovación disruptiva. Os resumo las 6 ideas que me parecen más interesantes. Hilo.

P.D. III: Sobre Halloween, una lista de libros clásicos por Lisa Morton, autora de otro libro clásico sobre el tema :

The best books on the history of Halloween 



<https://shepherd.com/best-books/halloween>

Final de la turra: La vaca se ordeña siempre de la misma manera hasta que revienta

[Ver en El Turrero Post](#)

Diferenciar a un atractor de un hype

Categorías: Lectura de señales, Resolución de problemas complejos, Libros

Fecha: 27/2/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a contestar a esta pregunta que nos llegó a #preguntaalreco:

David Arcos @DZPM

"Abrir los ojos" no es suficiente para diferenciar a un atractor de un hype, hace falta mucho contexto. Idem para saber si es futurismo long-term, o de frontera, ¿no?

Obviamente, cuando abro de "abrir los ojos" es una simple metáfora de algo mucho más complicado. Que, naturalmente, voy a desglosar en detalle. Poneos los crampones y la ropa de ventisca, que nos vamos.



Ya en su momento empecé a dar pistas sobre el asunto. Seguid el hilo a partir de aquí y llegaréis a un montón de cosas interesantes al respecto. De hecho prometí en su momento que haría este hilo. Toma anticipación.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Bien, volvamos a la anticipación. Que además,, como no podía ser de otra manera, es un tema complejo que merecería su propio hilo en su momento.

Hablo ya de conceptos clave: Anticipación, ETA, Patrones, Genchi Genbutsu... Enlaza asimismo con el hilo de interpretación de señales... Lean, lean, les espero aquí.



Ya de vuelta? Bien. Sobre todo lo escrito, vamos a añadir una serie de detalles para complementar y extender lo trazado por encima. Y vamos a entrar en otros aspectos no cubiertos, como separar el grano del hype.

Este es otro buen libro de signaling:



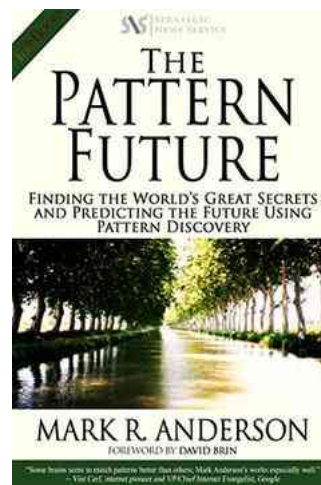
The Signals Are Talking: Why Today's Fringe Is Tomorrow's Mainstream

goodreads

No es el mejor en términos de pronósticos. Entre otras cosas porque Amy Webb no es una experta en gestión de la complejidad e incertidumbre (solo hay que ver los últimos capítulos), pero es un buen libro de signaling. Para entender como funciona.

Recordemos que para ser un buen CPS tienes que orquestrar un montón de skills heterogéneas. De hecho esta es la respuesta a la pregunta inicial. Pero no nos precipitemos y sigamos el curso de la investigación.

Este libro es fundamental también a la hora de determinar como reconocer patrones:



The Pattern Future: Finding the World's Great Secrets and Predicting the Future Using Pattern Discovery

goodreads

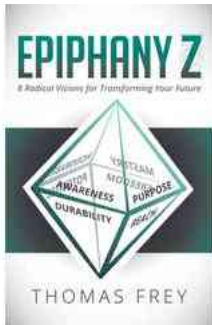
Ojo que todos los libros de signaling y patrones, seguramente a sugerencia del editor, suelen prometer ayudar a predecir el futuro. Bullshit. Este es otro libro estupendo que sufre del mismo claim mágico: <https://goodreads.com/book/show/23995360-superforecasting...>

Como indicamos este programa de @HeavyMental_es, es una promesa tan seductora que hasta Asimov cayó en ella. <https://heavymental.es/2021/03/01/016-tiene-ciencia-psicohistoria-asimov-vidente-tarotista...>

Otro libro estupendo que termina patinando en detalles: https://goodreads.com/book/show/13588394.The_Signal_and_the_Noise_Why_So_Many_Predictions_Fail__But_Some_Don_t...

De hecho a este libro y al anterior los tengo mentalmente colocados en el mismo estante: Son muy buenos, muy interesantes de leer, hacen asunciones y saltos meh que hace que no les pueda comprar todo el pescado.

Si hablamos de libros de futuristas, directamente se fuman el porro hasta la chusta y comienzan los delirios. Recordad que yo soy fringe futurist porque tengo la mala costumbre de que necesito implementar.



Epiphany Z: Eight Radical Visions for Transforming Your Future

goodreads

Este libro también es fantástico, y el razonamiento y la conclusión son brillantes y provocadores, aunque personalmente considero que en términos de veracidad terminan siendo una soberana mierda porque exageran la tesis for shock value.



The Strategy Paradox: Why committing to success leads to failure

goodreads

"La única forma en que [la empresa X] podría haber gestionado mejor la situación es haber predicho el futuro... y eso, por supuesto, es imposible. El futuro nunca llega".

Esto es técnicamente correcto, pero es como decir que como la suerte es un factor importantísimo, da igual lo que hagamos o tracemos porque siempre estaremos pendientes de su designio. No, perdona, tu labor es trabajar en el 50% que está bajo tu control.

Os recuerdo el megahilo sobre la conexión entre la suerte y el CPS:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un tema bastante espinoso que me cayó en #preguntaalrecu. Vamos allá. <https://twitter.com/velozeto/status/1359043413644091399...>

Ve las estrategias como si fueran acciones. Compras las acciones y, si aciertas, ganas dinero, y si te equivocas, pierdes. La verdadera forma de tener éxito, entonces, es comprar opciones sobre acciones.

Esencialmente, establecer opciones de estrategias múltiples y concurrentes, de las que luego puede "acordar la compra" de las que tú quieras. https://goodreads.com/book/show/13588394.The_Signal_and_the_Noise_Why_So_Many_Predictions_Fail__But_Some_Don_t...

Estas opciones hacen entonces que su estrategia elegida sea móvil de cara a un futuro imprevisible. Esto le proporciona flexibilidad estratégica. Suena bien, no? My ass.



Esto viola la primera ley de la estrategia de Rumelt: La estrategia no solo es la parte de la concepción de la misma, sino la ejecución implacable y con todos los recursos disponibles de la misma. No es viable un hedging eterno de la estrategia. No es poliamorosa.

Observad que yo hablo de los libros en términos de como replantean tu cosmovisión y como te llevan a reflexionar sobre cosas que tenías aparentemente claras, no en términos de lo de acuerdo o no que estoy con las tesis que formulan.

Te abren de hecho pasillos que dan a otras puertas. Por favor, huid como de la peste del círculo mortal que supone solo leer a gente con la que estás de acuerdo a priori. Es comer solo carbohidratos, o proteínas. No te tienes que comprar todo lo que lees.



Por eso me gusta leer a Gramsci, por ejemplo. O a Mazzucato, que me lleva a Deirdre N. McCloskey. Una señora trans muy neoliberal, para los amantes de los packs ideológicos y de la disonancia cognitiva:



The Myth of the Entrepreneurial State


goodreads

But I digress... Cuales son las cosas que suelen despistarnos a la hora de interpretar de manera correcta las señales?? Como siempre en los problemas complejos, varias causas raíz ocurriendo de manera simultánea.

El primero es entender que los cambios significativos de verdad tienen que ver con las transformaciones sociológicas, antropológicas, humanas al final del día.



Pueden existir transformaciones tecnológicas disruptoras que tardan en penetrar porque no están sincronizados con el zeitgeist humano. Yo suelo referirme a lo que tardó en entrar el microondas y la ametralladora Thompson.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como ya expliqué en otro sitio, la gente está lista cuando está lista y no cuando está la solución disponible. Pasó con el microondas, pasó con la ametralladora Thompson, y pasó con muchos de los inventos de Tesla. <https://twitter.com/Recuenco/status/1335183386860789761...>

Si recordáis, de los cinco atractores, solamente uno y medio puede de alguna manera asociarse a cambios tecnológicos en su totalidad. Y meto en el mismo saco a Blockchain, Big Data, IA...



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atradores-del-apocalipsis.html> La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

El problema fundamental de la tecnología como señalizador es que es un imán para los mercaderes de hype. Hay mucha gente interesada en convencerte de que esta tecnología es el "next big thing"



Supongo que la mayor parte de vosotros está familiarizado con el concepto de "Hype Cycle" de Gartner. Un ciclo para modelar la adopción de tecnologías.



Gartner hype cycle

The Gartner hype cycle is a graphical presentation developed, used and branded by the American research, advisory and information technology firm Gartner to represent the maturity, adoption, and social application of specific technologies. The hype cycle claims to provide a graphical and conceptual presentation of the maturity of emerging technologies through five phases. The model has been criticized on various grounds, including not being scientifically accurate and the use of subjective terminology.

wikipedia

A pesar de que infinitud de proyectos se han vendido a cuenta del ciclo en cuestión, tiene una serie de particularidades interesantes. Para empezar, no es de Gartner, es un concepto que le vi a Ravi Kalakota.

https://everipedia.org/wiki/lang_en/dr-ravi-kalakota

Los más viejos del lugar que aprendimos los conceptos generales del e-commerce a finales de los '90 de su mano, conocemos bien el framework. Gartner ha sido el que lo ha popularizado.

Porque les encajaba como un guante en su propósito empresarial: Vender forecasting. Vender futuro. Y siempre hay un problema con que el pronosticador y el que te vende la manera de llegar allí tengan una agenda parecida.

Huelga decir que si bien el ciclo y sus fases son intuitivamente correctas, el problema es que la metodología de Gartner a la hora de determinar el ETA es peligrosamente acientífica. Y si encima tenemos incentivos perversos...

Como siempre, nos vamos acercando peligrosamente al turra limit y toca ir proporcionando conclusiones, porque este es el enésimo charco en el que podía chapotear un mes.



Un CPSer debe conjugar una serie de skills orquestadas necesarias para poder separar el grano de la paja. Los especialistas pronostican por lo general mal porque el sesgo es mal amigo de las predicciones.

Las grandes transformaciones son humanas en origen. Si quiere pronosticar, empápate de sociología, antropología, etnología. Disciplinas que te ayuden a entender donde está la gente. A donde va.



Ojo con ls aproximaciones monofocales. El futuro tiene una tumba preparada para todas las aproximaciones reduccionistas. Es preferible saber cuando vas a ciegas y palpar que saltar al vacío.



Creo que le dedicaré otro hilo a este tema incluyendo más limitaciones que tenemos a la hora de pronosticar, el fenómeno de Apofenia y en general, por qué trazar una estrategia no está al alcance de todos. Ya no digamos adivinar el futuro. #finhilo

Final de la turra: Diferenciar a un atractor de un hype

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica

Categorías: *Futurismo de frontera, Lectura de señales, Resolución de problemas complejos, Estrategia*

Fecha: 27/10/2020

En el hilo turras de hoy hablaré de una pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica.

 Roi Arias @Roi_Arias

Lo he dado por hecho, disculpa. Pero sí me parece una introducción muy interesante para un fascinante mundo de decisiones erróneas. Así que si es posible #preguntaalRecu sobre el tema, por favor.

Recuperemos el concepto de mediocridad de rebaño, origen de la pregunta:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mediocridad de rebaño: Dícese de cuando un sector decide abordar un problema de negocio complejo con una solución tecnológica ineficaz, pero que como la adoptan todos, nadie se ve señalado.

Ya me dedico al fringe futurism. Es un concepto que menciono en ésta charla y que se puede resumir en “algo loco pero que afronta el problema, y que se puede implementar mañana si hay huevos” como contraste a “un paño caliente” y a “una paja sideral”



Los cinco atractores del apocalipsis | Javier Recuenco | Mensa España

<https://www.nochedelconocimiento.com/conferencia/los-cinco-atractores-del-apocalipsis.html>La mayor parte de nosotros ya ha leído suficientes historias sobre ...

youtube

Otro día hablaré del futurismo estéril, o mejor dicho impracticable. De todos modos creo que el futurismo en el peor de sus días es mejor que el pañoalenticismo en el mejor de los suyos.



El pañoalenticismo, como toda cosa que es ampliamente adoptada, hunde sus raíces en un montón de mecanismos psicológicos. Que estos sí, al contrario del pañoalenticismo, funcionan todos como un reloj.



Por ejemplo, uno terrible, que es el miedo al conflicto.



En mis charlas sobre CPS, hablo mucho de que una estrategia sin actuación efectiva, decidida y concentrada en el gran problema de la compañía, es un ejercicio estéril. De hecho, no es digna de ser llamada estrategia.



La distinción entre “Thinker” y “Doer” es completamente artificial cuando hablamos de Estrategia real. No hay estrategia sin acción concentrada. Hablé del tema en profundidad aquí:



The thinking human manifesto

There is nothing so practical as a good theory - Kurt Lewin (It seems the roots of the quote go back to Aristotle - Kindly hinted by Borja Adsuar). This post has been nurturing for months, maybe years.

linkedin

Cuando el pensamiento se concentra en intentar disimular el olor del pescado podrido o en la tanatopraxia de la propuesta de valor, tenemos el escenario que describo aquí...

 Javier G. Recuenco @Recuenco

"A shit strategy takes a day to come up with and then requires a workshop and a 70-page presentation to explain. A great one takes months of thinking but never needs more than a page, usually half a page, to explain to anyone" Mark Rytson

Entonces, cuando toca pasar a la acción, toca tomar decisiones. Toca, como también digo en mis clases, renunciar. Toca despedir gente. Toca modificar parcelas de poder. Toca alterar el status. Toca conflicto.



Yo tenía un socio que me reprochaba mi actitud diciendo que a mí me gustaba el conflicto. En realidad, lo aborrezco como toda persona no sociópata, pero no puedes ignorar al toro si está en la plaza.



O mejor dicho, en realidad si lo puedes ignorar. Los anglosajones llama a esto “ The elephant in the room “ el elefante en la habitación. El gran problema obvio que estás eligiendo no afrontar. Tú puedes perfectamente ignorar a un elefante en un ascensor si te lo propones.



Fijaos que ya he traído a la mesa dos problemas psicológicos: La aversión al conflicto y la ceguera selectiva. No se dan de manera aislada, sino normalmente varios a la vez. No son incompatibles.



Continuamos para bingo. Como ya hablé en su momento, si estás haciendo estrategia y CPS de verdad, no puedes tener success stories.

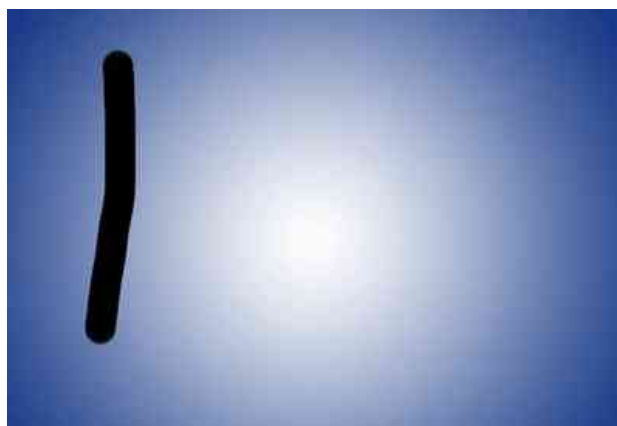


Puedes tener historias donde demuestres que eres capaz de desenvolverte en escenarios de CPS, pero nunca te has encontrado con éste preciso problema antes.

El argumentario de la consultoría de que porque tu compañía matriz en Estados Unidos ha hecho algo para un banco en Wisconsin tú puedes hacer algo para una caja rural en Tomelloso es cuanto menos, discutible.



De hecho solo tenéis que ver el Check-list de McKinsey cuando se ha enfrentado a escenarios completamente nuevos: Enron? Check. AOL - Time Warner? Check. GM vs Japón? Check.



Así que por si nuestro directivo en cuestión no estuviera ya suficientemente cagado, vamos a añadirle una incertidumbre completa sobre el resultado que un CPS profesional no va a negar.

De hecho, si es un CPSer realmente profesional, le dirá al directivo que tiene que aprender a vivir con la complejidad y la incertidumbre. Mi utopía en el libro que acabamos de publicar se llama “ Abrazar un árbol, abrazar la complejidad “.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para los que no pudieron conectarse ayer, aquí tenéis la conferencia de la presentación del libro #Tecnofuturos 2020, dedicado a la Utopía en múltiples modalidades. La mía es más bien una presentopía, por cierto. (C) @Joan_Sarda

Lamentablemente, a estas alturas, el cerebro del directivo ya está gritando como Jamie Lee Curtis en Halloween.



Ojo, que es bastante probable que el directivo os haya escuchado vuestro razonamiento y vuestro planteamiento, y de hecho esté completamente de acuerdo con vuestro diagnóstico. Y entonces se desata la mega batalla de la disonancia cognitiva en su cerebro.



“En realidad no estoy tan gordo. Quizás me haya descuidado un poquito, pero nada que no tenga bajo control”



“No creo necesario ser tan radical. La situación no es tan grave. Creo que podemos posponer esta decisión”



“Éste no es sitio para experimentos. Los experimentos con gaseosa”



Hay multitud de variantes, pero todas se reducen a un único tema: La racionalización del hecho de no querer asumir las consecuencias reales de implementar la estrategia debida.



Mucho ojo: no estoy diciendo que esta gente sean cobardes, estoy diciendo que son completamente normales. Y están siendo engañados como chinos por el mal assessment que hace el cerebro de los riesgos reales.

Kahneman y Tversky dedicaron toda su vida a demostrar que somos horribles evaluando riesgos. Nuestro cerebro odia la incertidumbre. El problema es que ha venido para quedarse.



El problema es que desde la antigüedad la gente se dio cuenta de la correlación entre la audacia y la suerte. Pero eso será objeto de otro hilo en otro momento.



El tema es que tenemos a nuestro directivo asustado, desvalido, y con pocas ganas de afrontar la realidad de la situación. Y de pronto aparece un caballero blanco. Harry Ellis in person.



Con todos ustedes: La plataforma tecnológica mágica.

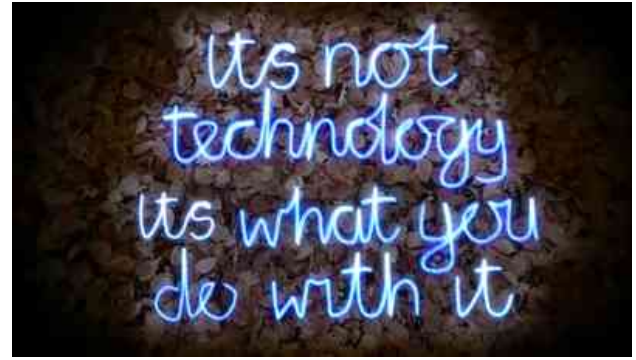


He hablado de este tema hasta la náusea en multitud de ocasiones y sitios, así que me limitaré a hacer una sucinta recolección de los mismos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

The eternal failure of overhype and putting technology and platforms over strategic thinking.

Aquí, aplicado a la #personotecnia:



Personetics is not about Technology

Dedicated to Antonio Tena and Diana Damas, which suggested me some metaphors on the matter at hand. Through my friend Antonio Tena, I arrived to this fascinating article: Not wanting to sound like I am not satisfied with the fact of personetics being top of the agenda on the digital marketing in g

linkedin

El legendario teorema de Povedilla:



<https://advertisingwreckage.wordpress.com/2017/01/teorema-de-povedilla/>

Yo lo entiendo perfectamente: evita asumir una decisión difícil y gestionar serie de aspectos complicados, difiere una toma de decisiones duras y además proporciona inmunidad de rebaño. Es una propuesta imbatible.



El problema es que, como seguramente ya habéis empezado a sospechar, no funciona en absoluto.



El problema de cuando usas homeopatía en lugar de quimioterapia no es el daño que te hace la homeopatía en sí, es el dinero que tiras y el hecho de que posiblemente el mal que te está afectando y sobre el qué podrías actuar ahora termine llevándote a la tumba.



Sin embargo, hay un hecho que no podemos ignorar: no puedes llevar a la gente a tomar una decisión dura hasta que no está listo para ello.



Anteayer recibí un mensaje de un contacto comercial que decía que ya estaba preparado para abordar lo que le trajimos nosotros encima de la mesa. Dos años después de que hubiéramos dejado de trabajar para la compañía origen de la propuesta.



Jobs fue una persona que tomó un montón de decisiones valientes que fueron premiadas con el éxito, lo que la gente normalmente no sabe es que cuando recuperó el centro de Apple la compañía tenía 18 meses de caja. Nadie quería aceptar el puesto porque significaba cerrar un icono.

Somos perfectamente conscientes de que pedimos mucho a nuestros clientes. Somos perfectamente conscientes de que no podemos competir con la propuesta de la plataforma mágica. Somos perfectamente conscientes de que lo normal es aceptar al falso mesías.



Porque somos perfectamente conscientes de que una propuesta de una dieta severa y ejercicio intenso no pueden competir con una pastilla milagrosa.



El hecho de que además la industria lo adopte de manera masiva siempre proporciona un escudo a la hora de explicar un fracaso. La mayor parte de la gente ni siquiera sabe lo que realmente ocurrió cuando van a la quiebra, como el antiguo CEO de Nokia:



The Fall of Nokia Teaches Us All a Very Valuable Lesson: An amazing speech by the CEO of Nokia

If you like our videos, Do subscribe our youtube channel:
<https://goo.gl/VIIFY> For receive a video per day via WhatsApp:
<http://goo.gl/TBR93LN> Nokia CEO ended hi...

youtube

Somos perfectamente conscientes de que hay gente que necesita un infarto para ponerse hacer dieta y ejercicio. Porque entendemos la psicología humana, y pretender que funcionemos de otra manera, perfectamente racional, es completamente absurdo.



Hay que saber esperar. La gente está lista cuando está lista y ni un minuto antes. Solo hay que desear que el infarto se limite a avisar. A veces no hay segundas oportunidades. #finhilo



PD(1): “ Estás implicando que la desesperación es la madre de la innovación?”. Si, estoy diciendo que el 99 % de las veces es así.

PD(2): “Y por qué no has mencionado a la procrastinación?”
Porque la procrastinación asume que tienes claro que quieres hacer algo, pero no te apetece hacerlo. Aquí el cerebro normalmente se concentra en negar el hecho de que tiene que hacer algo en realidad.

Final de la turra: Sobre mediocridad de rebaño y la plataforma mágica

[Ver en El Turrero Post](#)

Cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando

Categorías: *Futurismo de frontera, Lectura de señales*

Fecha: 12/9/2020

En el hilo del sábado de hoy vamos a hablar de cuándo y cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando. O en inmortales palabras de @PhillipJFryII:



Para empezar, en términos de complejidad comparativa, determinar cuando alguien está arrancando la cuesta abajo en el fútbol es trivial. Fundamentalmente porque los parámetros a medir son relativamente pocos.

Edad, estado de forma, historial de lesiones, tiempo de permanencia en la liga... Solemos pensar que la gente con una mentalidad ganadora puede sobreponerse a todo eso y más, pero que se lo digan a Kobe Bryant. El cuerpo habla.



Con cinco balones de oro ganados y 34 años, no hacía falta ser Von Clausewitz para darse cuenta que los años de oro de CR7 ya estaban detrás.



Como es un obseso de la preparación física, el fútbol es un deporte menos exigente en el baloncesto y hemos bajado un escalón de exigencia, seguimos ahí. Pero no nos engañemos, era el momento perfecto para venderlo.

Como ya mencioné, no ha sido un insight estratégico, sino una batalla personal zanjada. Si la relación entre CR7 y Florentino hubiera sido mejor, hubiera seguido, hasta posiblemente degenerar en una situación tan rocambolesca como la de Messi.

Volvamos al hilo principal. El problema fundamental con las empresas es que emiten miles de señales, de diferente tipo, de diferente naturaleza, de diferente nivel de ofuscación y de diferente potencia.

Así que básicamente, cuál es la principal capacidad que necesitas desarrollar para poderlas detectar de manera efectiva? La experiencia y la omnidireccionalidad, destilada en un par de cosas fundamentales que intentaré detallar.

Si alguno de vosotros es aficionado a los cómics (Creo que han hecho una película, pero a los viejos del lugar que somos de cómics estas cosas no existen y solo hay una trilogía de Star Wars) conoceréis la historia de Daredevil.



Para los neófitos, es un chaval que se queda expuesto a radiación en los ojos por un accidente y de resulta de ello se queda ciego, pero con todo el resto de sus sentidos amplificados a nivel sobrehumano.

Si recordáis, al principio, está absolutamente hecho polvo porque está abrumado por la inmensa cantidad de señales que le llegan, que se acumulan y le sobrecargan los sentidos.



Tarda una cantidad de tiempo importante en empezar a determinar de dónde viene cada señal, que significa, y lo que es mucho más importante, cuáles son importantes para lo que quiere hacer y cuáles no.

La habilidad más subestimada de Daredevil es su concentración. Filtrar a través de niveles demenciales de entrada sensorial mientras se enfoca sólo en lo importante (después de determinar qué es importante) es más que impresionante.

Naturalmente, solo lo consigue a lo largo del tiempo, y es por eso que la experiencia es importante a la hora de determinar tu capacidad de filtrar entre todas las señales que te llegan cuáles son relevantes y cuál no.

Hay señales muy fuertes que son solo ruido y señales muy débiles que son importantísimas. Y la capacidad de distinguir entre unas y otras es vital para no aturdirte y para ser capaz de proceder de manera adecuada.

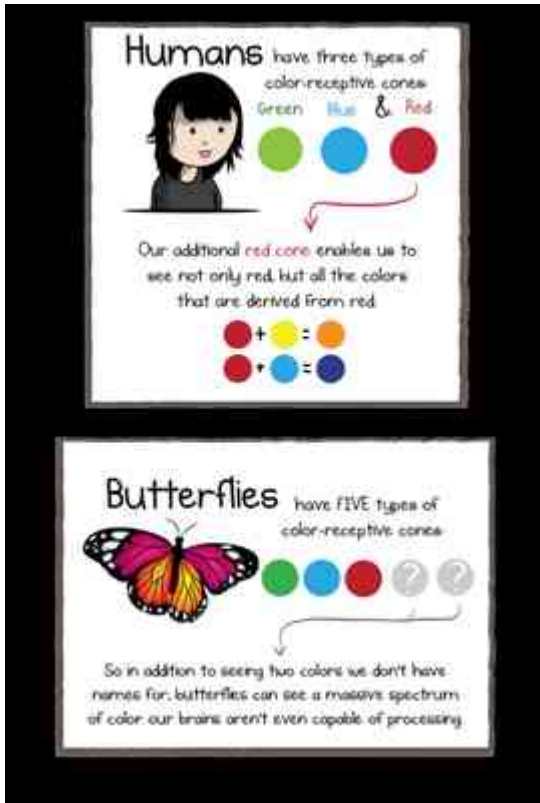
Y cuando a nosotros nos encargan examinar cuál es el estatus de una compañía, ésta emite miles de señales. Y hay muchísimas señales adicionales que se suman a la algarabía: señales del mercado, señales macroeconómicas, señales demográficas, señales sociales...

Vamos a abrir otro apartado, para luego cerrar todo junto. Presento a uno de los animales más fascinantes de la naturaleza, la gamba mantis (Stomatopoda para los nerds)



Este animal es tan absolutamente fascinante que @TheOatmealRss le dedica un análisis completo que os recomiendo encarecidamente leer con tranquilidad: https://theoatmeal.com/comics/mantis_shrimp...

Me quiero centrar dentro de las muchas fascinantes características del bicho, en una en particular: su capacidad de percibir muchos más colores que nosotros. En el propio artículo se explica cuántos receptores de color tiene una persona y una mariposa en los ojos, por ejemplo.

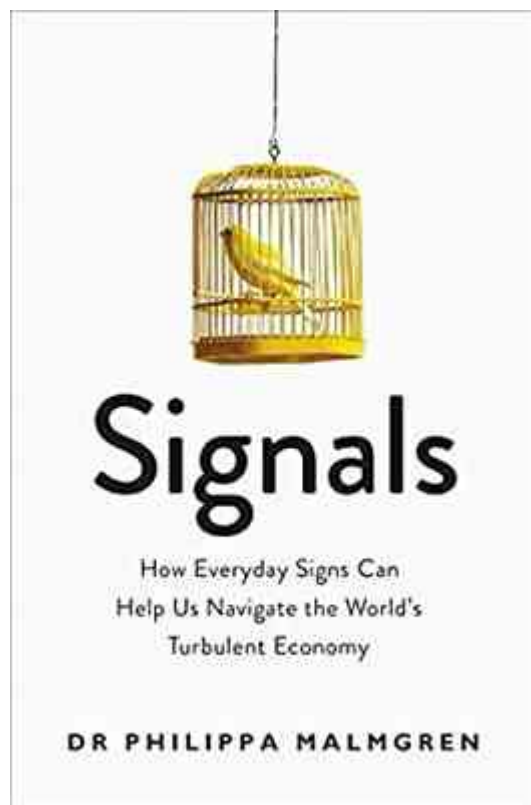


Pues bien, la gamba mantis tiene 16 fotoreceptores como de color diferentes. Lo que nos lleva a una conclusión semejante a la que llega el autor del artículo.



Muy bien, como se aplica esto a la percepción de señales que envía una compañía?? Muy sencillo, necesitamos un equipo dotado cada uno de ellos de diferentes tipos de fotoreceptores.

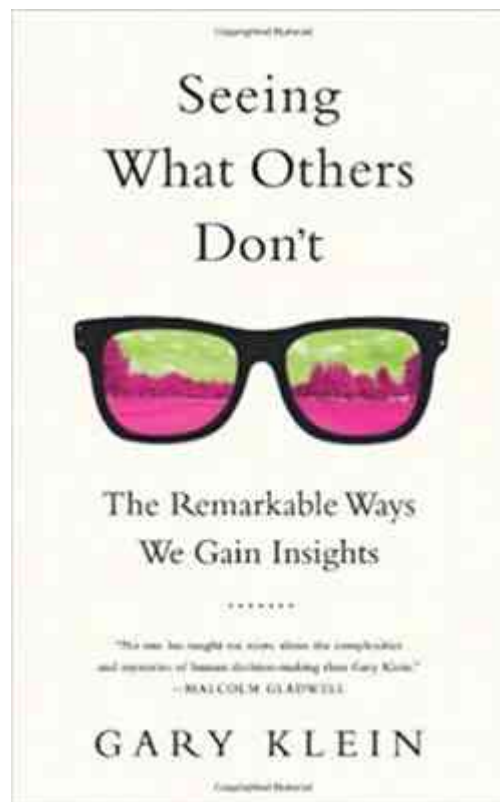
Vamos con otro ejemplo: este maravilloso libro, que se llama Signals, de Philippa Malmgren. Es un libro, precisamente, para enseñarte a percibir señales económicas e interpretarlas.



El libro es excepcional, pero cuál es su problema? Que la doctora Malmgren es una economista, y que a un martillo todo le parecen clavos. Siguiendo con la maravillosa metáfora de su portada, es un canario que solo detecta el olor del grisú.

Una compañía en problemas es una mina que un día exhala grisú, otro cianuro, otro gas mostaza, y otro CO₂, que es inodoro e incoloro pero que te mata exactamente igual.

Hay otro tema al respecto que es bastante duro de gestionar, para el que recomienda la lectura de éste libro de Gary Klein:



Klein llega a una conclusión devastadora: dos personas de similar talento, expuestos al mismo tipo de señales, no llegan a la misma conclusión, y muchas veces alguien llega a la conclusión acertada por pura Serendipia.

Con lo cual, y a pesar de que podría seguir hablando del tema toda la mañana, vamos a ir pensando en poner coda a todo ésto.

Uno: para poder leer bien las señales que emite una compañía debes de ser capaz de concentrarte lo suficiente como para ignorar las señales fuertes e irrelevantes y prestarle atención a las señales débiles y relevantes. Esto es, fundamentalmente, cuestión de experiencia.

Dos: para poder detectar qué es lo que le ocurre una empresa necesitas multitud de fotorreceptores diferentes. Esto es otro argumento a favor de la multiorquestación cognitiva que defendía el otro tuit, y que desarrollaré en otro hilo en su momento.

Tres: las señales deben de ser detectadas de manera temprana. Cinco años antes de que hubiera el más mínimo problema en el Banco Popular nosotros nos dimos cuenta que la edad media de sus clientes estaba disparada.

Una compañía en serios problemas puede estar vendiendo activos históricos durante mucho tiempo antes de que el tema sea percibido en las cuentas, por ejemplo. Es lo que nosotros llamamos “vender las joyas de la abuela”.

Un ejemplo perfecto de esto se ve en la película “Amadeus” cuando Salieri les paga una criada espía para saber de dónde sacaba el dinero Mozart, que era de vender todos los regalos que le habían hecho los emperadores del mundo cuando era un niño prodigio.



Detectar que alguien ha matado a alguien cuando ya está presente la fauna cadavérica o que una compañía está en problemas cuando ha presentado suspensión de pagos, es un prodigio de intuición.



Así que necesitas: experiencia, multidisciplinariedad, y capacidad de proyección futurista verosímil para poder detectar, discriminar, interpretar y procesar las señales.

Y sobre todo, no te fíes de las cuentas, fíjate de la estrategia. El mundo está lleno de expertos en tanatopraxia financiera. Amazon y Google estuvieron perdiendo dinero muchísimo tiempo, y uno tenía una estrategia y el otro se lo encontró.

Un buen equipo de CPS es capaz de leer las señales, diagnosticar y formular una estrategia como es debido, y en este tema aparentemente sencillo está involucrada multitud de talento orquestado y es fácil cagarla. Pero de eso hablaremos otro día. #finhilo

Final de la turra: Cómo una compañía emite señales de que su propuesta de valor está caducando

[Ver en El Turrero Post](#)

La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real

Categorías: Estrategia, Sistemas complejos, Factor x, Resolución de problemas complejos, El contexto manda

Fecha: 16/10/2024

En el hilo turras de hoy, y en la serie de compañías/iniciativas nuevas en la que estoy metido, hablaremos de tender puentes, liminalidad, la necesidad de intérpretes y el cableado cognitivo hablando de @unconvcps

 Javier G. Recuenco @Recuenco

QUE MAJOS SON QUE ME DEJAN SUBIRME
Hablaré del tema este fin de semana también en el hilo.

Si bien ya le dediqué un hilo a la razón para el nacimiento de UCPS, con lo que este hilo no es su presentación en sociedad, es importante volver a ello por dos razones:

Una: El hilo original fue en Marzo, estamos en Octubre. Como cualquier otra cosa a la que nos hemos dedicado, nosotros partimos de una tesis y el camino se ha ido encargando de darnos y quitarnos la razón.

Nadie en su sano juicio puede pensar que una disciplina como la nuestra, de la que no tenemos ningún referente (No tenemos a quien copiar) no sufra modificaciones derivadas de su ejecución por mucho que hubiéramos pensado profundamente en el tema.

Otro día hablaremos de las desventajas de copiar cosas sin contextualizarlas y gestionar su contexto origen y destino.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 21

Y efectivamente, como menciono, no tenemos ni puta idea de como serán las dinámicas centauro y nos estamos limitando a hacer esqueumorfismo con lo familiar, lo que nos llevará a error inevitablemente.

Y ya hemos hablado ampliamente de como Eric Ries ha sido malinterpretado por sistema:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

So much fucking this. Estoy harto de decir que Ries es la persona más malinterpretada del universo. Lean ha sido a su pesar la victoria más absoluta del doing sobre el Thinking en décadas.

Dos: La semana que viene tenemos el evento de Futurizable con nuestros panas de @sngular y antes de ver un montón de maravillas técnicas, vuestro amigo y servidor hablará de la necesidad de emulsificar todo bajo una estrategia IT Driven.

 Javier Martin @liderarmente

¡Vaya! se nos ha colado un infiltrado en el evento Futurizable. Si ya era un reto presentar a @carlosguardiola a ver qué hago ahora con @Recuenco [https://business.sngular.com/evento-futurizable/...](https://business.sngular.com/evento-futurizable/)


@sngular es un ecosistema tecnológico de primer nivel que tiene todas las capacitaciones necesarias para ayudar a transformar (que no digitalizar) negocios de manera dramática. Pero para que la lapa se adhiera a la roca, necesita vehículos como @unconvcps

El rol de @unconvcps es el de hacer de puente entre islas lejanas, de tensoactivo empresarial. Cuando termine esta serie de hilos relativos a nuestras iniciativas para este curso, hablaré en detalle del concepto.

La idea fundamental es que la mayor parte de las iniciativas empresariales teóricamente sinérgicas destruyen valor.

Por cada Exxon/Mobile o Disney/Pixar hay un AOL/Time Warner o un Daimler/Benz/Chrysler. (Otro día entraré en el tema del deterioro del M&A, y de los advisors estratégicos de las operaciones de M&A y sus agendas)

Y en su momento también desarrollé mi tesis que versa sobre que lo más complicado en los cambios de paradigma es trazar un puente con el paradigma anterior.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 18, 2021

Y efectivamente, el problema siempre es el mismo: Para que un nuevo paradigma triunfe, tiene que trazar puentes con el antiguo paradigma. Y la historia de ConstitutionDao, con todo lo impresionante que es, es un cautionary tale.

Hay varias razones para ello. Una de ellas es la clásica tensión entre revolución y reforma.

La tensión entre revolución y reforma radica en sus enfoques y objetivos para el cambio social y político.

Mientras que la revolución busca un cambio rápido, radical y a menudo violento para transformar completamente el sistema existente, la reforma persigue un proceso gradual y pacífico de mejora dentro del marco del sistema actual.

Esta dicotomía refleja un debate histórico sobre la mejor manera de lograr justicia y progreso: si a través de la ruptura total con el pasado o mediante ajustes incrementales que preserven la estabilidad y el orden.

La elección y el éxito o el fracaso asociado a dicha elección de uno de estos caminos es puramente contextual.

La otra tiene que ver con otro factor, el cableado cognitivo y la sintonía entre los campos cognitivos que generan dichos cableados.

El cableado cognitivo es un concepto que también me gustaría desarrollar y que normalmente es un conglomerado de ideología, cosmovisión y el agregado de todo eso, que generalmente se arroja en el cajón de sastre que se denomina "cultura".

Para que se produzca sinergia real, tiene que haber o bien una afinidad natural o bien una hormesis/adaptación entre los campos cognitivos de los componentes.

Supongo que para que dicha adaptación se produzca, hay una serie de mecanismos involucrados que tienen que ocupar un espacio entre la neuroplasticidad y la semántica.

Por ejemplo, si bien parece demostrado que las razas no existen, hay una importante discusión sobre el tema porque es obvio que se produce una conveniente adaptación del campo semántico de cada emisor para determinar que se considera como tal.

Obviamente, es un campo más de la lucha de cosmovisiones que está caracterizando no sé si la raza humana, pero desde luego, el siglo XXI.

La idea fundamental es que no hay posibilidad real de creación de sinergias, y por lo tanto de valor, sin ese proceso.

Hay dos factores necesarios a la hora de crear sincronizar valor en un proceso sinérgico entre propuestas : El adhesivo o el intérprete.

Como ya hemos hablado de muchas cosas en los hilos turras, recomiendo releer el hilo dedicado a los emulsificadores de equipo:

Que este proceso se de de manera espontánea es hartamente improbable, es necesario mucho trabajo de adaptación y nos suele despistar cuando se produce de manera espontánea, lo que nos da a entender que es sencillo.

En los años 60, Marvel Comics estaba en una situación difícil, enfrentando la posibilidad de cerrar. Stan Lee, quien trabajaba como editor y escritor, estaba desmotivado y considerando dejar la industria.



Sin embargo, su esposa Joan lo animó a escribir una historia que realmente le apasionara antes de renunciar.

En 1961, Stan Lee, junto con el talentoso dibujante Jack Kirby, creó "Los 4 Fantásticos". Este cómic fue un éxito inmediato y marcó el renacimiento de Marvel Comics.

La colaboración entre Lee y Kirby fue fundamental para este éxito. Juntos, desarrollaron personajes icónicos como Hulk, Thor, Iron Man y los X-Men, utilizando el "Método Marvel", donde Lee proporcionaba una sinopsis básica y Kirby desarrollaba la narrativa visual.

Eso capitalizó dos cosas: El afán de elevar el nivel de escritura de los comics de Lee (su nombre real es Stanley Lieber, pero usaba el seudónimo para no mezclarlo con su nombre real, que usaba para escribir cosas "serias")

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Oct 16

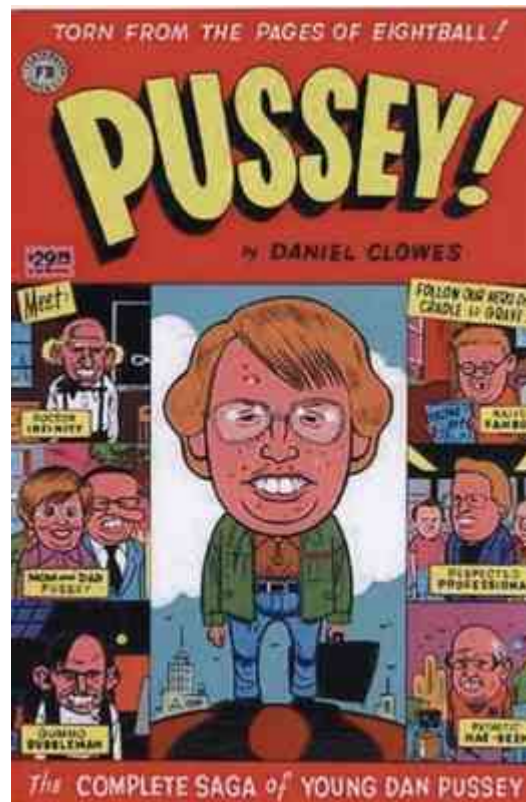
Y Lee. Stan fue el primero que entendió que el cómic estaba etiquetado para subnormales porque solo lo habían enfocado ahí. Volstagg es Falstaff, empezando por el nombre.

Y la imaginación sin límites de Kirby, que se desató con el hecho de que Lee entendió que había que dejarle rienda suelta en el plot y que el rellenara el hueco.



Hubo suerte y perfect timing, con lo que hubo sinergia y una creación de valor brutal, pero como no se articuló de manera efectiva y estratégica, surgieron un montón de problemas.

En su obra "Pussey!", Daniel Clowes realiza una sátira mordaz del mundo de los cómics y de figuras prominentes de la industria, incluyendo una parodia de Stan Lee.



El personaje principal, Dan Pussey, es un dibujante de cómics que representa una versión exagerada y patética del típico creador de cómics.

Clowes utiliza a Dan Pussey para criticar la comercialización del arte y la explotación dentro de la industria del cómic.

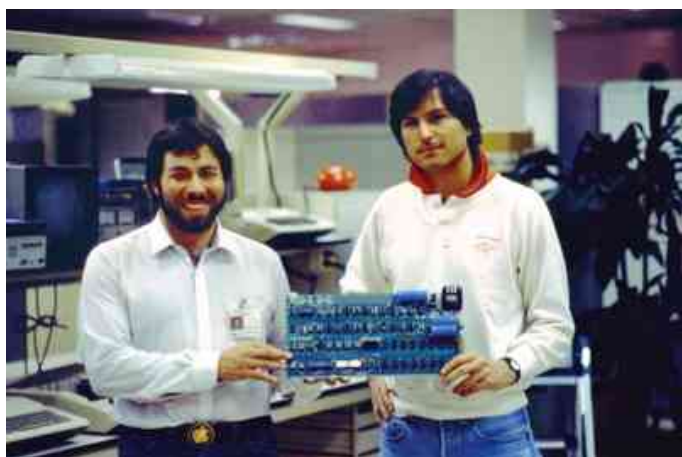
A través de este personaje, Clowes satiriza a Stan Lee como un individuo simplón y oportunista, que se aprovecha del trabajo de otros mientras se presenta como una figura carismática y central en la creación de cómics exitosos.

Esta representación resalta las tensiones y controversias sobre el crédito y la autoría en la industria del cómic, temas que han sido objeto de debate en la relación real entre Stan Lee y otros creadores como Jack Kirby.

A pesar de su éxito conjunto, la relación entre Lee y Kirby no estuvo exenta de tensiones. Kirby sentía que no recibía suficiente crédito por su contribución creativa, lo que llevó a fricciones entre ambos.

La sátira de Clowes no solo se enfoca en Stan Lee, sino que también critica la cultura de los cómics, mostrando un mundo insular y a menudo patético, donde los artistas luchan por el reconocimiento y la integridad artística en un entorno dominado por intereses comerciales.

Mi punto de vista es que Pussey es la versión de un dibujante. Sin Lee, sin un mercachifle, Kirby hubiera muerto en el anonimato, como Wozniak se hubiera jubilado en HP.



La industria y la creación cultural, la industria y la tecnología son islas que rara vez se conectan sin ayuda.

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. A apagar la luz y bajar la persiana.



@unconvcps nace por una razón sencilla: Hay demasiada distancia actual entre la Tecnología y los Decision Makers como para que sea un driver lo suficientemente potente como para provocar transformación real.

En el proceso de máxima transformación empresarial, hemos reiterado en muchas ocasiones que la tecnología tiene un rol determinante, pero que existe demasiada distancia entre los decision makers y los tecnólogos a día de hoy en términos de capitalizarlo de manera efectiva.

Una lapa puede alimentarse en el mar, y el mar está lleno de nutrientes, pero para realizar su labor ha de estar adherido a una roca.



Las lapas se adhieren a las rocas utilizando una combinación de fuerza muscular, un moco adhesivo especial y la adaptación contextual.

La clave principal de la adherencia de las lapas es un moco superpegajoso que segregan desde la suela de su pie. Este moco contiene proteínas y azúcares que actúan como un adhesivo natural, permitiendo que la lapa se adhiera firmemente a superficies húmedas y resbaladizas.

Aunque el moco es crucial, las lapas también utilizan su fuerza muscular para crear una succión adicional. Al contraer sus músculos, pueden presionar su concha contra la roca, aumentando la fricción y mejorando la adherencia.

Las lapas son capaces de ajustar su adherencia según las condiciones ambientales. Por ejemplo, cuando la marea está baja y están expuestas al aire, se adhieren más fuertemente para evitar ser deshidratadas o arrancadas por depredadores.

Este mecanismo de adherencia es tan efectivo que las lapas pueden soportar fuerzas significativas sin desprenderse, lo que les permite sobrevivir en entornos marinos dinámicos y a menudo hostiles.

@unconvcps actúa como la mezcla de músculo, moco y adaptación que es necesaria para capitalizar el potencial sinérgico de la tecnología como vehículo de transformación empresarial.

La transformación digital ha sido básicamente pegar la lapa a la roca con superglue, una tirita o con un post it.

Las zonas intermareales donde viven las lapas están sujetas a fuertes corrientes y olas. La adherencia firme a las rocas les proporciona estabilidad y les permite resistir las fuerzas del agua.

Las compañías en entornos actuales de máxima incertidumbre necesitan de la roca, pero también del combo de músculo y moco. De la calidad de la adhesión depende que no salten por los aires al primer oleaje. #finhilo

P.D.I: Marvel las pasó más putas que en vendimia:



Marvel Comics: The Untold Story

goodreads

P.D.II: Si Pussey es un libro de parte, la mayor parte de los libros sobre M&A están hechos desde la trinchera del Excel. Este es algo mejor:



The Dealmaker: Lessons from a Life in Private Equity

goodreads

Final de la turra: La distancia entre tecnología y líderes empresariales y la necesidad de puentes para una transformación real

[Ver en El Turrero Post](#)

Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Categorías: Estrategia, Gestión del talento, Trabajo en equipo, El contexto manda, Desarrollo de habilidades
Fecha: 3/5/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de estrategia, baloncesto, y otras cosas de meter. Vamos al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues ha estado peleado pero baloncesto it is. De hecho me apetece poner un poco en solfa mi propio análisis sobre qué es estratégico o no.

Todo el tema comienza con que el eximio @pedro_torrijos y yo tenemos una diferencia de criterio sobre un asunto clave. Es el basket un deporte táctico o estratégico?

 Maria Alvarez @ostraperlera · Apr 29

Hola, Javier. El baloncesto es un deporte esencialmente táctico, no estratégico, salvo a finales de temporada (y no en los PO).

Vaya por delante que esto en realidad es un McGuffin: Difícilmente me podría generar más detumescencia discutir con Pedro sobre quien tiene razón, o medirme la minga con él. Probablemente tengamos un problema de semántica. Not the point.

Pero me permite reflexionar sobre que es lo que pienso sobre la estrategia desde aquella tremenda hostia que me supuso "Strategy is Problem Solving" hace ya diez años.

Bueno, el preMcGuffin era este post sobre el juego del audaz, y evidentemente un mapeo que yo considero gratuito entre su ausencia absoluta de estrategia y el hecho de que haya sido un jugador de baloncesto.

 Maria Alvarez @ostraperlera

Si estás perplejo (o perpleja, pero sospecho que perplejo), con lo de @sanchezcastejon, este es tu hilo. Lo de hoy se explica porque Sánchez no es un jugador de ajedrez, sino de baloncesto.

A partir de aquí voy a recoger la argumentación que arranqué y que paré en cuanto vi que el tema daba para hilo.

 Maria Alvarez @ostraperlera · Apr 29

De entrada vamos a analizar esta frase:

Comenté como el ajedrez no es un juego estratégico y como Ivan Redondo es básicamente un performer del rol que imaginamos del estratega.

🐦 Andrés @lambdafav · Apr 29

Solamente un performer como Ivan Redondo es capaz de mapear el ajedrez con estrategia. Quizás en el siglo XVIII era lo más parecido a ello, pero es un juego esencialmente no complejo.

El rol imaginario es muy importante. Hannibal Lecter creó un rol mítico, el del serial killer extraordinariamente inteligente. La realidad es otra.

🐦 juanmacias @juanmacias · May 3, 2023

En los Serial Killers ya te digo yo que es un mito. Salvo Edmund Kemper, casi todos borderline. Sin embargo, la cúpula nazi...

La realidad del ajedrez es que es ya un deporte donde es complicadísimo encontrar la genialidad prístina de las partidas de Fisher en los '70.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29

De hecho es un deporte donde salirse de las partidas históricas precocinadas suele terminar mal a no ser que seas Bobby Fisher. Y en los días buenos.

Sin embargo, tenemos el relato de que el ajedrez es estratégico y el baloncesto es táctico. My ass. Lo que ocurre es que en muy pocas ocasiones se ha concebido una aproximación al baloncesto desde la estrategia.

Pero hay suficientes casos como para darse cuenta de que detrás de mucha victoria de underdog hay un entendimiento profundo de las raíces de la estrategia. Un análisis superficial nos lleva a la suerte, que por supuesto tiene su papel.

Pero en un mundo de playoffs y de audiencias dependientes de que ganen los grandes, está muy minimizada.

A lo largo de este chat voy a salpimentarlo con una serie de frases de Alejandro Salazar, que es una persona que ha intuido, viniendo desde las tripas de la bestia (Monitor) que la estrategia no es lo que nos han estado vendiendo.



Me ha hecho mucha gracia ver que gente como Alejandro o yo mismo, tuvimos nuestra epifanía al oír un pope una frase particularmente acertada y que hace que todo encaje de repente.

Personalmente "Strategy is choice" me parece mucho menos potente que "Strategy is Problem Solving", pero uno no elige sus epifanías. Además, Rumelt menciona reiteradamente aquello de "La estrategia es renunciar".



"Solo en la identidad se guarda la ventaja" "La competencia es diverger, no converger" Vamos al baloncesto y vamos al CSP Limoges.



El CSP Limoges, conocido también como Limoges CSP, es un club de baloncesto francés con una historia rica y exitosa. Fundado en 1929, el equipo alcanzó su apogeo en las décadas de 1980 y 1990, cuando logró numerosos títulos tanto a nivel nacional como europeo.

En el ámbito europeo, el mayor triunfo del Limoges fue la conquista de la Euroliga en la temporada 1992-1993.

En un evento histórico, el equipo francés se impuso en la final al Benetton Treviso con un marcador de 59-55, en un partido disputado en el Estadio de la Paz y la Amistad de El Pireo, Atenas.

Esta victoria fue especialmente notable ya que Limoges derrotó al favorito Real Madrid de Arvydas Sabonis en las semifinales, antes de vencer al Treviso en la final.

Obsérvese el fino análisis que hizo Antúnez de por qué palmaron aquella eliminatoria:



<https://t.co/oQkeiBB2cv>

En enero de 1992, ficharon a Bozidar Maljkovic. Después de sus dos triunfos con la inabordable Jugoplastika de Split (1989 y 1990), Boza recaló en el Barcelona.

Sin embargo, tras un curso y medio en el equipo, el serbio abandonó la Ciudad Condal abruptamente por las fuertes desavenencias con Aíto García Reneses, por entonces mánager del club azulgrana.

Su intención era irse a Estados Unidos pero el Limoges apareció en escena para trastocar sus planes.

Tras confirmarse su fichaje, en enero del 92, seis meses antes de empezar a preparar su primer curso en Francia, el técnico se instaló en la ciudad y empezó a edificar un proyecto épico basado en una férrea disciplina.

Su jerarquía quedó patente desde el primer día. No le tembló el pulso a la hora de despedir a jugadores ilustres de la plantilla. De la columna vertebral sólo quedó Richard Dacoury.

El pívot francés Jim Bilba (1,98), el base esloveno Jure Zdovc, el nacionalizado Willie Redden y el estadounidense Michael Young fueron cuatro piezas clave en aquel grupo de guerreros.

El juego interior era pequeño, sus dos interiores titulares no llegaban a los dos metros, pero todos mostraban una capacidad atlética envidiable. En una ciudad triste y con pocas distracciones, todos los jugadores del plantel estaban centrados en una cosa: jugar al baloncesto.



Boza venía de jugar con la Jugoplastika y el Barça, no es que fuera un [Ponga aquí su entrenador de segunda preferido] de la vida, sencillamente entendió que estratégicamente tenía una oportunidad en diverger por completo de lo que había sido su caballo de batalla hasta entonces.

Esa es realmente la marca del estratega: La capacidad de manejar diferentes registros. La capacidad de entender que las circunstancias cambian y que es necesario entender que situaciones diferentes generan ventajas diferentes.

La estrategia es fundamentalmente un ejercicio de pensamiento independiente, creativo, fuera del beaten path. Rick Rubin approves.

 Nick Di Fabio @NickDiFabio1

This is Rick Rubin. He's produced music for artists like: • Kanye • Metallica • Johnny Cash He wrote a book detailing his secrets to creativity that have transcended decades. If you want to master the art of creativity, read this thread:

Hablé de lo radicalmente infrautilizada que está la creatividad en general:

La planificación, la gestión de la incertidumbre, la ilusión de control, nos lleva a hacer planes estratégicos. Un plan estratégico es como un presupuesto anual, una pollada. Un wishful thinking.

Alejandro Salazar dice que ser colombiano era una cosa que le hizo abordar la estrategia huyendo de las coordenadas luteranas. Nos suena de algo?

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. Resumamos y cerramos.



Muchas veces no nos damos cuenta de que vivimos una serie de relatos que identificamos con la realidad porque es compartido por la gente suficiente como para ser indistinguible.

La estrategia y la táctica tienen sus propios relatos de mierda. El grande gana al pequeño. El mejor siempre vence. Foreman machacará a Ali en en Rumble in the jungle.




La estrategia y la táctica vienen en realidad en el mismo bote y mezclados, como las mezclas de aceite y vinagre para hacer picnic. La separación no es realista, el sistema es dinámico, requiere constantes ajustes en tiempo real.

Alejandro (y Rumelt) dice que la estrategia no es un plan. Uno se da cuenta de que plan estratégico es un oximoron.

El baloncesto tiene una tremenda carga estratégica, no solamente a la hora de construir un equipo, elegir en el draft, limitarlo a la planificación de finales de temporada, como dice Pedro.

Lo que ocurre es que en muy pocas ocasiones se pone a trabajar la estrategia en un mercado donde la gente no está acostumbrada a las renunciaciones.

Y además no se entiende la estrategia como un sistema dinámico constantemente en renovación (Usando mi metáfora del Hotel de Hilbert). Limoges termina descendiendo, Billy Beane termina fuera de los Oakland Athletics.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 16, 2020

Pues bien, os comentaré cómo veo yo básicamente el ecosistema empresarial en el mundo. Es una especie de gigantesco hotel con puertas infinitas al estilo del hotel de Hilbert, con una particularidad.

El baloncesto no se percibe como estratégico porque hay demasiado en juego como para permitirte diverger del que sea el relato triunfante de la época: Pivots grandes, bases rápidos, unicornios, todos tiran...

Lo que funciona en un momento dado (superequipos tipo Wade-James-Bosh) termina convirtiéndose en algo que te lleva a la tumba (Phoenix este año) porque las circunstancias, la gente, las dinámicas... nunca son las mismas.

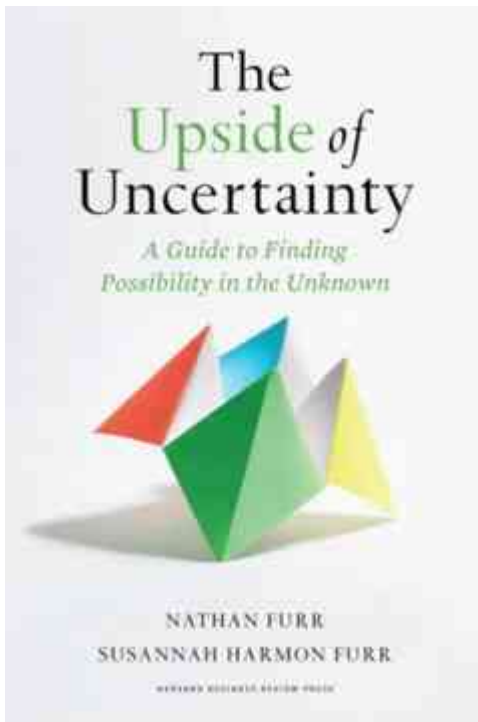
Luego el partido, efectivamente, es un instante táctico. Pero el partido no es el baloncesto. #finhilo.

P.D. I: El libro de Alejandro Salazar:



<https://t.co/OhrrkZ7ME5>

P.D. II: Estoy a full con @godivaciones sobre el tema de la incertidumbre y buena parte de nuestra mala aproximación a estrategia viene de que no sabemos convivir de manera sana con ella.



<https://t.co/YrHMYSMAR2>

P.D: III: @Arthurcahuantzi es una referencia en temas estratégicos para mi y esto me parece un insight muy potente:

 Arthur Cahuantzi @ArthurCahuantzi

Por fin, después de sesudos análisis, encontré la zona donde convergen los puntos de inflexión estratégica de Andy Grove, con la zona del Dilema del Innovador de Clayton Christensen y con la zona de atractores de Richard Rumelt ↓: CC. @HoracioMarchand, @Recuenco, @yoemprendo

P.D. IV: Este año estoy enchufadísimo con mis @orlandomagic porque no son los mejores y todavía son jóvenes, pero tienen una estrategia clara.



<https://t.co/TP977GZhLX>

Final de la turra: Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

[Ver en El Turrero Post](#)

Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión

Categorías: Estrategia, Lectura de señales, El contexto manda, Desarrollo de habilidades
Fecha: 29/1/2024

En el hilo de hoy, cerrando de momento la trilogía del pompismo, vamos con el peligro oculto de los bellos, los efébicos, los angelicales idealistas.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este sábado, cierro la trilogía del pompismo hablando del peligro oculto del idealismo, y de la letalidad oculta de algo aparentemente humano, bueno y aspiracional.

Como he comentado en más de una ocasión, una de mis obsesiones personales siempre ha sido el concepto de Man on a Mission

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hemos llorado con esta mierda, se reconoce y ya está. Dos de mis obsesiones juntas: The man on a mission y la importancia de elegir a tu compañero de vida.

Hablé en su momento en el hilo sobre la excelencia y la obsesión:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

Y me explayé en concreto con el tema a partir del disco de Queensrÿche "Operation Mindcrime" y en particular la canción "The Mission":

Y no tengo ningún problema en reconocer que yo mismo estoy embarcado en diversos temas en los que me reconozco como man on a mission.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

We are on a mission.

A pesar de que tengo claramente identificados los problemas asociados: La visión de túnel, la implicación emocional, la falta de objetividad y visión periférica.

Asimismo tengo claras las ventajas: Vas dopado, arramblas con la competencia, tu honestidad desarma, derribas como si fueras bolos a tu oposición.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 26, 2022

Pablo Iglesias, por ejemplo, le roba la cartera a Errejón porque tiene ese carisma de asamblea y esos huevos de man on a mission de los que Errejón carece por completo.

El tener una misión es una de esas variables multidimensionales en busca de sweet spot de las que he hablado en ocasiones:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

El pragmatismo cae mal porque no es empático. El pompismo cae bien pero no funciona. Muchas cosas en la vida son multidimensionales, y no las gestionamos en términos de localizar un sweet spot entre dichas dimensiones.

Cual es el problema entonces? Cuando te encuentras a alguien en la que coinciden tres circunstancias: Tiene una misión, no tiene el sweet spot pillado, tiene acceso a algún tipo de poder.

Mi convencimiento del tema viene de lejos:

Hablé en su momento de un tema muy relacionado con el asunto, la percepción de justicia y las limitaciones del lenguaje.

Y ya hablé de como nos gusta pensar que los pompistas gone wrong son lunáticos:

La realidad es que los pompistas solo se convierten en lunáticos y psicópatas cuando caen en desgracia. Hay un montón de resultadismo involucrado en el proceso.

🐦 Tempus Fungi @kike_marti · Aug 15, 2022

1) Porque creo que el resultadismo no es una métrica para medir sin sistema está bien tirado o no. Mucha gente llega el éxito por chiripa y luego vive de contar cómo llegó a ese éxito. No estoy diciendo que sea el caso.

Napoleón palmando y haciendo el gilipollas con un ego totalmente descontrolado termina en el Domo des Invalides. Imaginad por un momento si llega a ganar.



Pol Pot fue el líder de los Jemeres Rojos, un movimiento comunista que gobernó Camboya entre 1975 y 1979.

Su pompismo se basaba en la idea de crear una sociedad agraria, igualitaria y autosuficiente, eliminando cualquier influencia extranjera, capitalista o intelectual.

Para lograr su objetivo, Pol Pot ordenó el desplazamiento forzoso de millones de personas de las ciudades al campo, donde debían trabajar en colectivos agrícolas.

También llevó a cabo una brutal represión contra cualquier persona que considerara sospechosa o enemiga, como los profesionales, los religiosos, los minoritarios étnicos o los antiguos aliados.

Se estima que entre 1,5 y 2 millones de personas murieron por las políticas de Pol Pot, ya fuera por ejecución, tortura, hambre, enfermedad o agotamiento. Este período se conoce como el genocidio camboyano.

Ayn Rand era una pompista.

Pompista part time, como ya he dicho en multitud de ocasiones, matriz de compra de pescado y todo eso. Pero apelando a la racionalidad y la realidad mientras negaba las propiedades carcinógenas del tabaco.

Su "problema" fue que tuvo acceso e influencia sobre gente que luego fue tremendamente influyente en las políticas económicas mundiales.

Eric Boehlert @EricBoehlert · Jan 10, 2021

Big time Ayn Rand fan. "In the early 1950s, Greenspan began an association with novelist and philosopher Ayn Rand.[54] Greenspan was introduced to Rand by his first wife, Joan Mitchell. " https://en.wikipedia.org/wiki/Alan_Greenspan...

El problema del pompismo siempre es el mismo, una combinación de visión de túnel ciega y el hecho de que en cuanto el tren de aterrizaje toca la pista, todo termina en el fondo del barranco.



Desde Platón terminando en una celda por intentar implantar su visión de La República en Siracusa a la última cagada en el intento de asalto a los cielos, larga es la tradición de las hostias del pompismo.

Y para más INRI, lo peor son los afectos al pompismo, que son absolutos zelotes del tema. Son más pompistas que el pompa.

Vamos a ver un ejemplo palmario del asunto, el trigger de esta trilogía, un intercambio de opiniones con un random de internet a cuenta de éste post mío:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Os traduzco: Hay un relato que defender y articular, y los venenos se disuelven siempre en la comida y/o bebida. Huele a canela pero es veneno.

Mi punto es obvio: El pompista hace uso de "god terms" para introducir píldoras ideológicas de todo a cien porque la pompa über alles. Lo que señala clarísimamente @lamadresatan en el post anterior.



<https://www.jotdown.es/2019/11/god-terms/>

El pompista suele deslizar una píldora de cianuro detrás de un relato edulcorado y con trazas incluso bobaliconas. El "es que nadie piensa en los niños" de libro.



La graduación de la dosis de veneno se ve reflejada en el famoso acervo del reverendo Niemöller.



Primero vinieron...

Primero vinieron... es un poema escrito por el pastor luterano alemán Martin Niemöller (1892-1984). Trata sobre la cobardía de los intelectuales alemanes tras el ascenso de los nazis al poder y la subsiguiente purga de sus objetivos escogidos, grupo tras grupo. Muchas variaciones y adaptaciones en el espíritu del original se han publicado en varios idiomas. Aborda temas como la persecución, la culpa y la responsabilidad. Las versiones más conocidas del discurso son los poemas que comenzaron a circular en los años 1950.[1] El Museo Memorial del Holocausto de los Estados Unidos cita el siguiente texto como una de las muchas versiones poéticas del discurso:[2]

wikipedia

A cuentas de mi post tengo una discusión con un random marxista (Lo dice el orgullosamente en su perfil y es relevante contextualmente por razones obvias) en X que no encuentro ahora pero que es irrelevante.

El que un pompista random de Internet me cuente sus historias de vaqueros me parece bien porque hay un doble beneficio para la sociedad: el refuerza su fé en la secta, Festinger to the max y yo me descojono.

Naturalmente todo el arsenal ninjapomper: bombas de humo, misdirection, lectura hermeneútica lisérgica... para llegar a la conclusión sesuda de costumbre: "Estás en contra porque eres un miembro destacado de la fachosfera"

Este RMC random es inofensivo porque no es nadie. Lo que realmente arma la bomba es cuando uno de estos toca pelo y es capaz de ejercer influencia.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. Resumen y conclusiones.



"El gamusino Podemos ha demostrado, en su corta década de vida, que aquí lo que se odia con más ferocidad es el idealismo" dice el artículo de referencia en el primer tweet. No, lo que se odia con ferocidad es el pompismo. Porque es el mal encarnado.

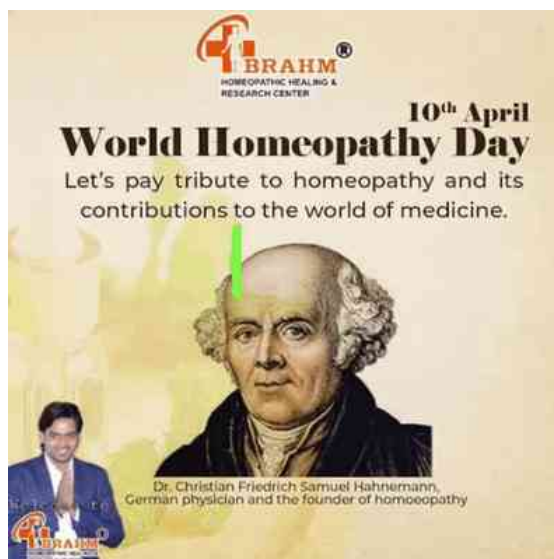
El pompista quiere ser visto como un idealista, porque esta gente es la que imagina que puedes volar cuando tienes un puto taller de bicicletas.



Pero en realidad es un pompista. Alguien que aprieta fuerte los puñitos para fumarse un bidón de bosta. Alguien que cree en mierdas. Las mierdas propias siempre son invisibles, por más que tengas un superpoder para detectar las ajenas.

El problema del pompismo entonces es doble, y es lo que lo hace tremendamente peligroso.

Por un lado está el problema de la homeopatía. Es tan grave en tanto en cuanto tu enfermedad sea grave y estés tomando azúcar en lugar de un tratamiento efectivo. Si la enfermedad es mortal, si la realidad es dura, te llevará por delante.



Y por el otro, el problema consiste en que en ocasiones los pompistas llegan a influenciar a alguien con poder, llegan al mismo poder, llegan a ministerios, subsecretarías y sitios donde pueden hacer daño de verdad.

El pompista con poder tiene un problema terrible: Intenta imponer a los demás su pompa. Y en su persecución de la pompa perfecta, pasará por encima de lo que sea necesario. Es una persona en una misión.

El pompista es cainita, sectario, inmune a la sugerencia, y tiende rápidamente a la herejía y a la creación de facciones "auténticas™".



<https://www.ultimahora.es/noticias/local/2024/01/29/vox-baleares-estos-son-motivos-han-desencadenado.html>

El pompista solo es inofensivo cuando es un random chorra de X. El problema es que a veces tocan pelo. #finhilo

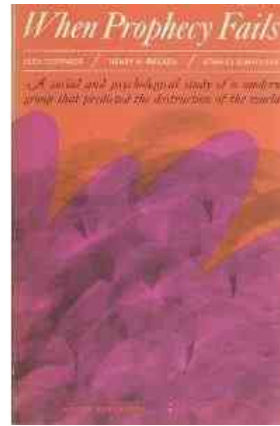
P.D. I: Un excelente compendio en castellano de muchos conceptos distribuidos en muchos libros de psicología al respecto es el libro de mi pana @ramonnogueras:



Por qué creemos en mierdas: Cómo nos engañamos a nosotros mismos

goodreads

P.D. II: La fuente de muchos de los conceptos que hemos manejado aquí:



When Prophecy Fails: A Social and Psychological Study of a Modern Group that Predicted the Destruction of the World

goodreads

P.D. III: “Idealism does not represent a superfluous expression of emotion, but in truth it has been, is, and will be, the premise for what we designate as human culture...Without his idealistic attitude all, even the most dazzling faculties of the intellect, would remain mere...

...intellect just like outward appearance without inner value, and never creative force....The purest idealism is unconsciously equivalent to the deepest knowledge...” – Adolf Hitler.

Final de la turra: Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión

[Ver en El Turrero Post](#)

El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio

Categorías: Estrategia, Lectura de señales, El contexto manda, Desarrollo de habilidades

Fecha: 22/1/2024

En el hilo turras de hoy, segundo de la trilogía sobre el pompismo, si en el anterior planteamos la tesis, aquí plantearé la antítesis. Por qué el pompista es alguien que sufre, nunca en silencio, su condición. Acompañenme en esta triste historia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré de la fatiga de materiales y de cómo la acumulación de estupideces aunque no lo parezca, te termina alcanzando.

Se ha armado una bastante parda con ésta chica que en público (TV) fue reconvenida por no haber estudiado la carrera correcta y enfrentarse de frente a una vida más triste que un fado bajo la lluvia.

 TVMASPI @sebas_maspons

Díaz-Giménez a una joven periodista precaria: "Vuelve a estudiar, hazte ingeniera"

La gente, ha preferido enfocar este tema bien sea zurrando a la pobre Ainhoa, que bastante tiene con la indefensión aprendida, o zurrando al pobremente empático pragmático que la replica.

Voy a descartar la posibilidad de que Ainhoa se esté marcando un Colau y quiera reconvertirse de random con futuro laboral dudoso en otra cosa que le reporte pingües beneficios al calor de una pretendida causa en busca de campeona.

Hay tan poca realidad en la política que desconocidos farsantes pueden navegar a favor de zeitgeist sin ser detectados durante mucho tiempo.

Naturalmente, como yo estoy enfermo de lo mío, de lo que quiero hablar es de un colateral apenas tocado por la polémica. La fatiga. La fatiga personal, la fatiga profesional, los has beens. Lo que una vez fue y ya no es.

Hablé en el fucking 2019 en un artículo en LinkedIn sobre el concepto de fatiga de materiales aplicado a los modelos de negocio, en este caso a las compañías S4



S4 Winter is coming

"Although the FAANG [Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google] have entered a bearish phase, analysts predict stellar benefits." - Marc Fortuño, on twitter, translated: <https://twitter.com/marcfortuno>.

linkedin

Naturalmente, en mi habitual modo Casandra lo clavé y el tema se está empezando a manifestar a los bestia en cosas como los problemas de META y ahora más recientemente, el deterioro en la calidad de las búsquedas en Google vía la enshittificación brutal a la que está sometido.

"Joder Javier, eres un jodido hater, que turras con Google, si siguen ahí con blablabla" - Un paper para tí amigo:



<https://indianexpress.com/article/technology/news-technology/google-search-results-quality-dipping-research-9117213/>

Asimismo, con la gente de @value_school en su summer school estuve hablando una sesión que se llamaba "Yo quiero trabajar de lo mío'... ¿En serio?" así que ya os hacéis una idea de mi approach al tema: <https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/05/value-school-summer-summit-2023-programa.pdf...>

Sin embargo, no le estoy culpando a ella completamente, pero tampoco la puedo absolver por completo como hace aquí @jlantunez:

 José Luis Antúnez @jlantunez

Ainhoa, tenías razón en la carta que escribiste a El País hace 2 semanas. Los políticos, los medios y las redes te engañaron igual que a los de mi generación hace 20 años. También quise ser periodista. Salir en la tele te perjudica. No les usas tú. Te usan a ti.

De hecho, lo primero que me vino a la cabeza fue una especie de pensamiento lateral raro. En realidad relativo al periodismo y los medios. Como un sector poderoso cae en desgracia de una manera tan olímpica?



Porque amigos, como hemos pasado de ser el cuarto poder a recibir hostias tamaño Tyson como ésta sin solución de continuidad?

 Óscar García @OscarEconomik

En un país donde la gente no asume las consecuencias de sus actos no podemos esperar prosperidad. El desarrollo requiere sacrificio, la universidad no es un club extraescolar al que vas a divertirte. Si decides estudiar una carrera que no aportan gran valor a la sociedad, tendrás que aceptar que tus condiciones económicas probablemente no sean las mejores.

De poner y quitar presidentes y que todo el mundo apretara el culito ante el temor de que les mordieran a solamente convencer a la gente de 60+ de que influyen algo en la construcción de la opinión pública y a escribir al dictado del sugar daddy de turno.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esto se dice poco. Ya no es solo que todos tengan un sugar daddy, es que lo exhiben.

En varias charlas mías he comentado como los Ingenieros de Caminos pasaron de aquella frase legendaria del catedrático "Un ingeniero de Caminos siempre tiene que ir bien vestido por que no sabe cuando le van a dar un premio" a miles de colegiados en paro.



En otra ocasión comenté por ejemplo, el proceso degenerativo por el que han pasado los chicos de M&A, PE & VCs:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 19, 2022

La mecánica, que funcionó como un tiro durante quince años, empezó a petardear hace diez. Cualquiera que tenga aprobado preescolar de CPS puede reconocer en que puntos se jodió el Perú.

Es un proceso que está sometido a los mismos criterios que muchos procedimientos naturales, físicos, mecánicos y similares.

Está asimismo sometido a la metáfora que usé del Hotel de Hilbert con respecto a las propuestas empresariales:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 16, 2020

Pues bien, os comentaré cómo veo yo básicamente el ecosistema empresarial en el mundo. Es una especie de gigantesco hotel con puertas infinitas al estilo del hotel de Hilbert, con una particularidad.

En realidad es una especie de inversa de otro proceso que he descrito hace poco, la resiliencia y la adaptación a la hormesis:

Aquí la acumulación de microgipolteces termina convirtiendo lo que en su momento era un negocio boyante en algo frágil como el cristal, esperando el golpe definitivo que lo pulverice.



No pasa de la noche a la mañana, obviamente. Pero generalmente tiene que ver con una mala identificación del diagnóstico, mal planteamiento estratégico y persistencia en la estulticia (SRI según Nardone).

Y si puedes acusar de algo a Ainhoa, es plantear que no ha entendido bien la mecánica, que ha cambiado por completo el contrato social y las dinámicas laborales y empresariales.

Una cosa que uno no puede hacer si quiere estar empleable (Que no empleado) toda su vida no entender cuando el juego ha cambiado. No puedes no tener game awareness.



El game awareness es la capacidad de percibir, comprender y anticipar las situaciones que se dan en un juego o deporte, y de adaptar las acciones y decisiones en consecuencia.

Es una habilidad que implica tanto el conocimiento del juego como la atención y la reacción al entorno.

El game awareness se puede desarrollar mediante la práctica, la observación y el feedback.

Algunos ejemplos de ejercicios para mejorar el game awareness son - Jugar partidos o situaciones reducidas, con diferentes reglas, objetivos o limitaciones, que obliguen a los jugadores a pensar y resolver problemas.

- Analizar vídeos o imágenes de jugadas o acciones, e identificar los errores, las opciones o las soluciones posibles.

- Realizar preguntas o comentarios que estimulen la reflexión y el autoanálisis de los jugadores, tanto individual como colectivamente.

El game awareness es una competencia muy importante para el rendimiento y el disfrute de cualquier juego o deporte.

Wayne Gretzky es considerado el mejor jugador de hockey sobre hielo de la historia. Una de sus frases más famosas es: "No patines hacia donde está el puck, patina hacia donde va a estar el puck".



Esta frase resume su visión anticipatoria del juego, que le permitía estar siempre en el lugar adecuado para recibir el puck o anotar un gol.

La anécdota detrás de esta frase es que se la dijo su padre, Walter Gretzky, cuando era un niño y jugaba al hockey en el patio trasero de su casa. Walter le enseñó a su hijo a leer el juego y a predecir los movimientos de sus rivales y compañeros.

Andre Agassi y Boris Becker son dos leyendas del tenis que se enfrentaron en varias ocasiones. Agassi reveló que tenía una ventaja sobre Becker, y era que podía adivinar dónde iba a sacar según la posición de su lengua.

"Tennis is Problem Solving". ANDRE TE COMO LOS MORROS.



Andre Agassi Interview | Beat Boris Becker By Observing His Tongue

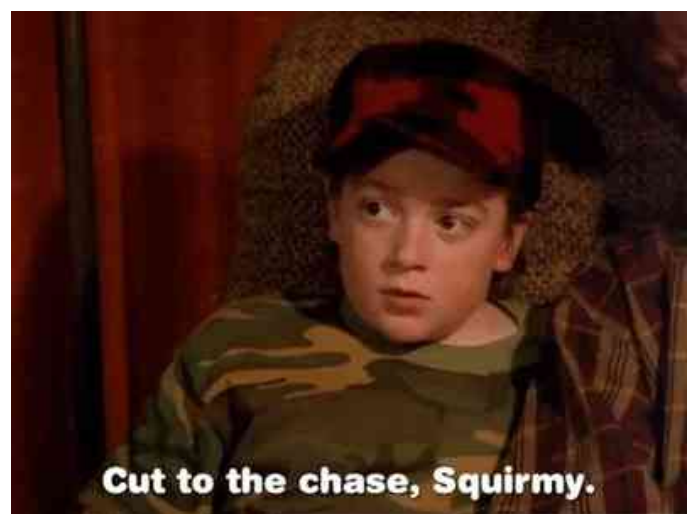
Interview with Andre Agassi. How Andre Agassi Beat Boris Becker By Observing His Tongue, amazing video where andre agassi revealed how he beat boris becker b...

youtube

Agassi observó que Becker sacaba de tres formas diferentes, y que antes de cada saque, ponía la lengua a un lado, al otro o en el centro de la boca, indicando la dirección del saque.

Agassi usó esta información para anticiparse y devolver los saques de Becker, pero sin que él se diera cuenta. Solo se lo confesó años después, cuando Becker ya se había retirado.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A resumir el planteamiento.



La idea fundamental detrás del game awareness es reafirmar la idea eterna de los hilos turras de que sin diagnosis adecuada/estrategia acorde no te comes una mierda en ningún orden de la vida.

Todas las discusiones centradas en si el Periodismo o si Ainhoa o si el calvo con flores a María que madre nuestra es son erróneas. El problema es que no puedes salir de la facultad pensando que el deal que les funcionó a tus padres sigue en pie si ha cambiado radicalmente.



Tienes que leer el campo de batalla y tener en cuenta el fog of war.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Fog of war is part of the war.

Hoy será periodismo el toast of the town, mañana será Informática y pasado será biotecnología cuántica. Tienes que leer donde está el puck.



La realidad es que los skills fundamentales necesarios para sobrevivir en el futuro son todos los que hemos estado mencionado hasta la náusea, y todos se condensan en uno: Tienes que tener game awareness.

En su momento ya hablé de que MAUS no va de los campos de exterminio, va de la relación durísima que tiene Art Spiegelman con su padre y como termina haciendo las paces con él y con su pasado.



MAUS es un ejemplo de libro de game awareness. Te pueden entrar los nazis en Polonia, y la empresa de los padres de Anja irse a la mierda, y un buscavidas como Vladek se convierte en un activo brutal.



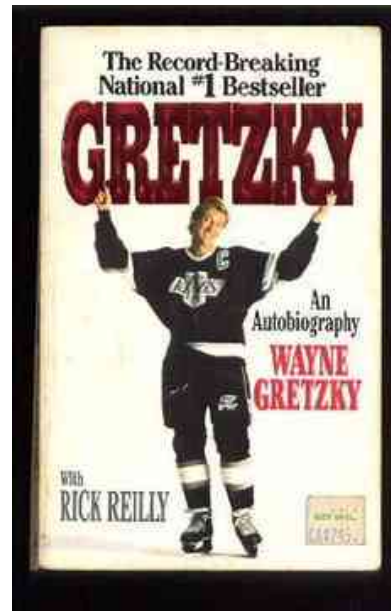
El problema es que Vladek luego no supo volver a la vida civil.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 15, 2021

En MAUS, Vladek se mueve como pez en el agua en un entorno de mercado negro, trapicheo y favores, mientras que su familia política rica no tiene ni puta idea de como manejarse en ese mundo turbio.

No supo leer que el contexto que le era favorable, desapareció y le dejó convertido en un viejo demente, racista, lleno de manías, al que su hijo le tenía un tremendo rencor acumulado, acuciado por el suicidio de su madre.

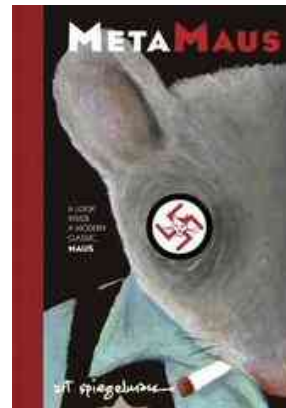
P.D. I: La autobiografía de Wayne Gretzky:



Gretzky

goodreads

P.D. II: Imprescindible 100%



MetaMaus: A Look Inside a Modern Classic, Maus

goodreads



Leed el juego, chavales, el puck va cada vez más rápido. Y no lloréis al árbitro, u os quejéis de las cuchillas de los patines. #finhilo



Final de la turra: El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio

[Ver en El Turrero Post](#)

Saber cuando tirar la toalla y cuando apretar los dientes. All models are wrong, context is king

Categorías: *Gestión del talento, El contexto manda*

Fecha: 25/6/2021

En el hilo turras de hoy, hablaré al hilo de un par de tweets que lancé ayer, sobre algo que considero fundamental: Saber cuando tirar la toalla y cuando apretar los dientes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Algún día os contaré por qué no puedo ver ésta tira de cómic sin que me arda el pecho como una estufa. Y mira que tiene años, y mira que la he leído mil veces.
<https://zenpencils.com/comic/40-calvin-coolidge-never-give-up/...>

Vamos a empezar fuerte: No tengo ni puta idea, ni pretendo tenerla, sobre un framework para conseguir el éxito, ni para saber cuando tirar la toalla y cuando no. All models are wrong, context is king y me estoy limitando a reflexionar en voz alta.

Yo usé esa tira por dos razones concretas. Una tiene que ver con algo que considero completamente cierto: El talento sin más, independientemente de su cantidad, no te lleva a ninguna parte. Estoy harto de verlo en @mensaespana.

De hecho, y como dice la tira, el fracaso de gente con un talento brutal es prácticamente un tropo universal. Como escribí hace poco, Amadeus no es una biografía, es un homenaje al talento maltratado.



Florentino Pérez, que es una persona que me desata emociones encontradas, siempre ha dicho que el no era, ni por asomo, el más listo de su clase en Caminos. Butragueño siempre dijo que no era ni el que mejor jugaba al fútbol EN SU CLASE DEL COLEGIO.



La segunda es que está asociada a un momento concreto de mi vida en que estuve a punto de tirar la toalla por presiones externas de todo tipo. La tira en cuestión me acompañó en muchos momentos de la noche oscura del alma, que decía el otro.

Los que hayáis visto la película de Scorsese "Silencio", basada en la novela de Endo, de manera independiente a si sois creyentes o no (Yo no lo soy, pero me reconozco judeocristiano) habréis sentido empatía con el proceso de pérdida y recuperación de la fe.



La película que es tremenda, no viene sino a reflejar que tener fé en algo es completamente ajeno a que las circunstancias que te rodean.

[SPOILER] El sacerdote jesuita recupera su fé cuando se ha visto obligado a renegar de ella públicamente bajo amenaza de muerte y se dedica a perseguir a otros cristianos que llegan a Japón, mientras que estaba en plena crisis de fé en el máximo auge de los jesuitas en el mundo.

Es que funciona exactamente así. En mi noche oscura del alma, mi paz moral era rocosa a pesar de que mi éxito era cero. Sin embargo, la presión a mi alrededor era brutal. Vete a un banco, es un trabajo seguro. Hay facturas que pagar.

Si no fuera porque mi mujer cerró filas conmigo en esos momentos, hubiera tenido que tirar la toalla y ahora posiblemente estaría alcoholizado. Y hubiera podido justificar mi decisión sin ningún problema, era la lógica y la que hubiera tomado cualquier persona razonable.

Cuando me embaulaba 70 u 80 K con menos de treinta años a finales de los 90', tampoco tenía ninguna duda, pero porque no tenía ninguna referencia externa con la que comparar. Como tuitee ayer, para poder escribir hay que haber vivido, o haber escuchado mucho.

Sin embargo, como los electrones en átomos inestables, costó bastante poco sacarme de allí con el tirón de una disciplina que no conocía ni Perry, completamente ignorada por la academia y con enorme agujeros académicos: La Personotecnia.

Así que es muy respetable la opinión de toda la gente que dice que la tira recompensa la cabezonería, el follow your dreams, y todo ese bullshit. Del que ya hablé, por cierto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para empezar, efectivamente, "follow your passion" es muy mal consejo. Y efectivamente, como dice Galloway en "The four" - La narrativa de la que te rodeas y donde has hecho tu dinero en realidad suele divergir de maneras dramáticas.

Pero no hay cosa más absurda que discutir sobre apreciaciones subjetivas válidas. Desde que leí este libro (Soy especialista en leer libros sobre temas que no he experimentado), he evitado centenares de discusiones.



Proof: The Science of Booze

goodreads

El libro menciona que hay un estudio de Harvard que demuestra que las características diferenciales de todos los vinos por encima de 20\$ por botella están basados en aspectos particulares, es decir, que dependen del gusto de cada cual. #personotecnia rulez the wavez.

Volvamos al tema de hoy. Voy a usar dos o tres marcos de gente ajena que ha reflexionado también sobre el asunto. Fundamentalmente para dejar claro en que estoy de acuerdo y en que no de cada aproximación.

Una aproximación concreta es la que usa Seth Godin en su obra "The Dip". https://goodreads.com/book/show/324748.The_Dip.

Mira que soy muy fan de Godin, pero este libro tiene una tesis principal que no me fumo: Defiende la filosofía de que no vale la pena hacer nada si no vas a ser el número 1, filosofía con la que no estoy de acuerdo. Sin embargo, los conceptos son interesantes, incluso útiles.

Voy a intentar recopilarlos y condensarlos. A partir de ahora, habla Seth, no yo.

La mayoría de las veces, afrontamos los obstáculos perseverando. A veces nos desanimamos y recurrimos a escritos inspiradores, como los de Vince Lombardi: "Los que renuncian nunca ganan y los ganadores nunca renuncian". Un mal consejo. Los ganadores renuncian todo el tiempo.

Sólo dejan las cosas correctas en el momento adecuado. La mayoría de la gente renuncia. Sólo que no renuncian con éxito. (pág. 3) El abandono estratégico es el secreto de las organizaciones de éxito.

El abandono reactivo y el abandono en serie son la pérdida de los que se esfuerzan (y fracasan) por conseguir lo que quieren. Y la mayoría de la gente hace precisamente eso. Abandonan cuando es doloroso y se quedan cuando no se pueden molestar en abandonar.

Hay dos curvas que definen casi cualquier tipo de situación a la que te enfrentas cuando intentas conseguir algo.

CURVA 1: THE DIP Casi todo lo que vale la pena hacer en la vida está controlado por the dip. Al principio, cuando empiezas algo, es divertido.

Podrías dedicarte al golf, a la acupuntura, a pilotar un avión o a la química... no importa; es interesante y recibes muchos comentarios positivos de la gente que te rodea. Durante los siguientes días y semanas, el rápido aprendizaje que experimentas te hace seguir adelante.

Sea lo que sea lo nuevo que haces, es fácil seguir participando en ello. Y entonces llega el momento de The dip. The Dip es el largo camino entre el comienzo y el dominio.

Un largo camino que en realidad es un atajo, porque te lleva a donde quieres ir más rápido que cualquier otro camino. (págs. 16-17)

Nota importante: Las personas con éxito no se limitan a aguantar el chaparrón. No se limitan a abrocharse el cinturón y sobrevivir a ella. No, se apoyan en la depresión. Se esfuerzan más, cambiando las reglas sobre la marcha.

El hecho de que sepas que estás en la depresión no significa que tengas que vivir felizmente con ella. Las caídas no duran tanto tiempo cuando se las reduce.

CURVA 2: EL CUL-DE-SAC El Cul-de-Sac (callejón sin salida en francés) es... una situación en la que trabajas y trabajas y trabajas y nada cambia mucho. No mejora ni empeora. Simplemente es así. Por eso llaman a esos trabajos trabajos sin salida.

No hay mucho que decir sobre los callejones sin salida, excepto que hay que darse cuenta de que existen y aceptar el hecho de que cuando se encuentra uno, hay que salir de él, rápido. Eso es porque un callejón sin salida te impide hacer otra cosa.

El coste de oportunidad de invertir tu vida en algo que no va a mejorar es demasiado alto. Eso es todo. Dos grandes curvas (sigue un bonus, el Acantilado). Quédate con los Dips que tienen posibilidades de salir adelante, y deja los Cul-de-Sacs para enfocar tus recursos.

Te da una pista sobre cuando distinguir cuando te encuentras en una situación o la otra? No. Simplemente te introduce la idea de que renunciar no tiene por qué ser necesariamente una mala idea.

Por favor, esto es injusto, acabo de entrar en calor. No he podido hablar de Scott Adams, de Skill Stacking, de como hacer side hustles para sobrevivir mientras tanto, la mierda de aproximación de Michael Simmons y los espaguetis a la pared, la suerte... Turra limit rules.



La mera obstinacion y la mera perseverancia están completamente sobrevaloradas. Pero sin la adecuada mezcla de ambas, nunca vas a lograr nada excepcional. Porque si lo que haces es excepcional de verdad, te vas a encontrar todo de frente.

"Nunca te rindas" es un mal consejo. "Nunca dejes algo con un gran potencial a largo plazo sólo porque no puedas lidiar con el estrés del momento" es un buen consejo. "No te metas a cambiar el mundo si no puedes aguantar el calor de los fogones" es el mejor consejo de todos.

El coste hundido es un lastre terrible. Uno de los sesgos más mortíferos. Te cambia la vida cuando abandonas una mala inversión económica o emocional. La primera vez que oí hablar de ello no fue en un libro, fue a mi mujer.

Una de las razones por las que la gente se siente muy bien después de abandonar un proyecto sin salida es que descubren que herir el orgullo no es fatal. Te armas de valor para renunciar, preparándote para el sonido de tu ego siendo destrozado, y entonces todo está bien.

Y como le digo a todos mis sobrinos, la persona con la que eliges compartir la vida es probablemente la decisión de negocio más importante que vas a tomar en tu vida. #Finhilo

Final de la turra: Saber cuando tirar la toalla y cuando apretar los dientes. All models are wrong, context is king

[Ver en El Turrero Post](#)

CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados

Categorías: Factor x, Sistemas complejos, El contexto manda

Fecha: 15/5/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de este tema que nos llegó a #preguntaalrecu:

 Jorge Ordovás @joobid

Como corolario, algún día me gustaría escuchar una turra donde se comparen las startups vs grandes empresas en términos de cómo condiciona la complejidad del legacy (técnico, estructural, organizativo, legal...)

He tocado este tema de manera colateral en una serie de ocasiones, por ejemplo en el hilo turras dedicado a intentar trabajar con CPS en la administración.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/uxiosf/status/1390426730964287490?s=20...>

Vamos a empezar fuerte: Mi experiencia personal es que es casi imposible hacer CPS real en grandes corporaciones porque los incentivos están completamente desalineados.

Para muchísimas multinacionales, sus delegaciones en España son franquicias comerciales. Ya te digo yo el margen de maniobra que tienen para tomar decisiones que pueden afectar a la propuesta de valor, a la estructura, a la estrategia.

O las ganas que tienen de recibir en la central de Seattle sugerencias de un menda que se apellida como su chófer, desde un mercado de mierda con 48 millones de personas y donde probablemente lleven sombreros mejicanos cuando hacen la siesta.



Y vamos a doblar la apuesta: tampoco se puede hacer CPS real con Middle Managers, salvo rarísimas excepciones.

El CPS es una disciplina de CEOs. Lo digo hasta la saciedad en mis clases. Hay que tomar decisiones duras. Hay que renunciar. Hay que poner skin in the game. El fulcrum de la palanca está en el decision maker.

Lo mencionamos en su día al respecto:

 Pau Mugarra @PauMugarra

@Recuenco he leído esto: "The higher the leverage point, the more the system will resist changing it—that's why societies often rub out truly enlightened beings.", y me has venido a la cabeza con tus turras sobre el CPS...

El incentivo del Middle Manager, o de la persona que entra en un partido desde las juventudes del mismo, es pasar desapercibido y si acaso, concentrar los esfuerzos para trepar en la limpieza y cuidado de perineos que en la excelencia en la gestión.

Hay muchísima gente competente en su trabajo que no progresa de manera acorde porque no dedica el 30% de su tiempo a la carrera paralela, y hay un montón de gente que no entiende como algunos semovientes han llegado a donde han llegado.

Bien, entendieron mejor el juego al que estaban jugando. Ha sido campeón de Europa el Steaua de Bucarest y el Inter de Mourinho, no se trata siempre de jugar bien.

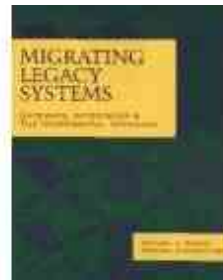
Cuando un Middle Manager competente, que pone los objetivos de su empresa por encima de los suyos particulares, recibe una recompensa diferente de la que esperaba, o bien se desmotiva y se larga, o aprende a jugar al juego.

He conocido a Middle Managers valientes que han puesto cosas muy potentes encima de la mesa en grandes compañías y que cuando se han encontrado la decepcionante respuesta de su corporación, han pedido la cuenta discretamente.

Y no los menciono aquí ni a ellos ni a las historias que compartimos porque son de natural también discreto.

La pregunta original se centraba en la gestión del legacy. El legacy relativo a CPS con más diferencia es el cultural, luego el estructural, y a años luz los legales y tecnológicos.

Y ojo, que me he comido migraciones legacy tecnológicas potentes como CTO y este libro era mi pastor, nada me faltaba. Peladillas comparadas con mover cultura o estructura.



Migrating Legacy Systems: Gateways, interfaces and the incremental approach

goodreads

El CPS bien hecho, normalmente mueve sillas. Y sillas a alto nivel.

No tiene ningún interés en echar a nadie, únicamente está interesado en resolver el problema, lo que ocurre es que generalmente si estamos en problemas es porque normalmente alguien en un puesto clave no está haciendo su trabajo.

No es como hacer una regularización de empleo, ahí estamos cortando costes, y ya se encarga Mckinsey de nunca mover la silla que gestiona sus presupuestos.

Bajo estas premisas os podeís imaginar las posibilidades reales que tiene una propuesta CPS de prosperar en un consejo de Administración si no está propulsada al más alto nivel.

Una startup sobre el papel es el sitio perfecto para realizar CPS, por varios factores: Comenzando desde que la propuesta de valor está disponible para ser modificada y que no hay legacy significativo en ninguna parte.

De hecho, ya mencioné que a Eric Ries le malinterpretaron. La persona ideal para pivotar un negocio estratégicamente es un CPSer:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Eric Ries, que ha sido brutalmente malinterpretado, no trajo una propuesta para que lanzáramos espaguetis a la pared sin estrategia a ver qué se pega, sino una propuesta para pivotar rápidamente y vencer nuestras resistencias naturales.

De hecho, durante mucho tiempo pensé que nuestro sitio ideal era trabajar con fondos de inversión, analizando los peores performers del portfolio para ver que se podía hacer para darles la vuelta. Es una cuestión de equipo? Timing? Propuesta de valor?

Pero el problema principal ahí radica en el hecho de que los incentivos para los gestores del fondo no están ahí: Todo el mundo se supone que lo que pone es "dinero inteligente" y se supone que eso es lo que ya traen ellos encima de la mesa.



Y nunca pongas tu dinero en contra de una narrativa mágica imperante, como nosotros descubrimos a las malas con los Directores de Marketing.

En su momento, y dado el colapso de los mecanismos de generación de demanda clásica, y del auge de la personotecnica, pensamos que seríamos recibidos en los departamentos de Marketing con los brazos abiertos.

Lamentablemente pasamos por alto que decir claramente que las skills que alguien poseía y que le habían llevado a un puesto concreto estaban obsoletas, no terminaba de ser un buen argumentario comercial.

Mencken y Upton Sinclair ya nos dejaron claro que es difícil hacer entender algo a alguien cuyo puesto de trabajo depende de no entenderlo: <https://quoteinvestigator.com/2017/11/30/salary/>.

Nos encontramos con escenarios delirantes donde un CEO nos remitía a su Director de Marketing para que le lleváramos una iniciativa al consejo y el director de Marketing negarse a llevarla porque no se sentía capaz de defenderla una vez allí delante de ellos.

Nosotros solemos decir una frase en los kickoffs que le produciría un ataque al corazón a cualquier consultor de McKinsey de pura cepa. "Nosotros no tenemos ni puta idea de vuestro sector"

Recordad esta anécdota que mencioné en su momento:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Históricamente, la consultoría ha resuelto esto a base de arrogancia y pretendida seguridad en uno mismo. Matthew Stewart reconoce que no entró en McKinsey porque al socio no le moló que admitiera estar lleno de dudas.

Una de las cosas que más irrita a la gente de las compañías con respecto a los externos es que se suponen que les traen para decir cosas nuevas, no para regurgitar lo que han obtenido en sus entrevistas con ellos.

El planteamiento de un CPSer es: "No tengo ni idea de tu sector. Ni de tu trabajo. No estoy aquí para enseñarte lo que sabes. Estoy aquí para que conjugando tus skills y las mías intentemos sobrevivir en un sitio donde nadie ha ido antes"

Obviamente, choca frontalmente con el planteamiento de la consultoría clásica. Hablé en detalle de todo ello y de lo importante en el CPS de la fé y la confianza en este hilo turras:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En mi hilo plasta de hoy hablaré de lo necesario que es la fé en el CPS y de lo peligrosas que son las mitologías. #dentrohilo

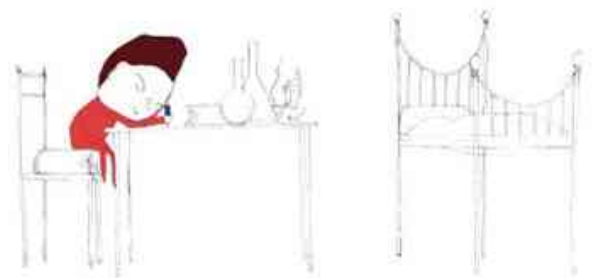
La madre que me matriculó en Teoría de Grafos. Turra limit on. Y no he podido hablar de casi nada en profundidad, como de costumbre. Oración, despedida y cierre:



El CPS, como digo en mis clases, es una disciplina de uso universal, generalizado y perpetuo. Hay poquísimos escenarios, generalmente asociados a problemas perfectamente acotados, repetibles y abordables sin problemas por la consultoría, donde no crea valor.

Pero es una disciplina terrible desde el punto de vista comercial, porque instintivamente despierta las peores inseguridades de la gente. Como es una disciplina de CEOs, mucha gente malinterpreta que se supone que uno llega a CEO porque sabe todo y no se equivoca nunca.

Paradójicamente, requiere de gente extraordinariamente humilde y al mismo tiempo extraordinariamente segura de si misma para poder trabajar con ello. Necesita Feynmans de la vida.



Si bien los legacies son muy complicados de manejar, en un orden cultura > estructura >>> tecnología, el problema fundamental es que este tipo de gente no crece en los árboles.

Y es una pena, porque son muy necesarios. Pero, como dije en su momento, para poder hacer cosas hace falta alguien al otro lado de la mesa. #finhilo

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Para poder hacer algo en cualquier sitio hace falta alguien al otro lado de la mesa. You need two to tango.

Final de la turra: CPS real en grandes corporaciones cuando los incentivos están desalineados

[Ver en El Turrero Post](#)

Me parece fascinante reflexionar sobre qué hace que algo triunfe o no

Categorías: *El contexto manda, Marketing*

Fecha: 16/3/2021

En el hilo turras de hoy de entre los aproximadamente 50!!! #preguntaalrecu que tengo pendientes (Responderé todos antes o después) recojo este tweet que se había perdido porque me parece fascinante reflexionar sobre qué hace que algo triunfe o no.

 JuanMa Sepúlveda @sndsep

¿Por qué este disco nunca triunfo ni está en Apple Music ni Spotify? ¿Es Ray Gillan uno de los mejores cantantes de Hardrock?
<https://youtu.be/F5o3huMA-iU?t=737...>
#preguntaalrecu

Vamos a empezar por el principio: A mi Jake E. Lee me flipa más que comer con los dedos. Y su historia es fascinante a más no poder.



La mayor parte de vosotros, no tenéis ni puta idea de quien es ni por qué lo traigo aquí. Y voy a intentar explicar en este hilo la razón por la que lo normal es que el talento salvaje se coma una mierda.

La mayor parte de los que lo conocéis lo hacéis porque fue el guitarrista de Ozzy Osbourne en un par de discos imprescindibles, entre ellos "The Ultimate Sin"



Por cierto, no se si sabíais que Ozzy (Realmente su mujer de entonces, que era también su manager) le robó los royalties de ese disco y de Bark at the Moon rollo Capone. Moraleja: Si eres un borracho follonero, pon una ultrabitch a gestionar tu carrera.
[https://allthatshreds.com/33-years-jake-e-lee-finally-get-song-credits-osbournes-batm/...](https://allthatshreds.com/33-years-jake-e-lee-finally-get-song-credits-osbournes-batm/)

Monta después de que le despidan de mala manera Badlands (El grupo de la pregunta origen del hilo) y hacen dos discos imprescindibles con un vocalista imperial como era Ray Gillen, y un tercero antes de desaparecer.

Huelga decir que no se comen una mierda. Pero cómo es posible esto? Es lo que ocurre cuando ignoras las leyes fundamentales del éxito en la música, que son bastante anti intuitivas. Y crueles.

Jamás de los jamases vas a triunfar si no eres capaz de construir una categoría particular para ti mismo. Triunfar masivamente está relegado a los que además, tienen la suerte de que su categoría es masiva.

El talento, por su propia naturaleza, es muy poco complaciente. La complacencia es privilegio de la mediocridad. El talento puede llegar a ser muy flexible, porque puede llegar a ser muy inteligente. Lo que nunca será es traidor a sus principios fundacionales.

Por eso la gente que quiere sencillamente "ser famosa" lo hace en categorías de palomitas de maíz. Here today, gone tomorrow, juguetes rotos y víctimas de la heroína, el alcoholismo o los programas de Tele 5.



El talento, por su propia naturaleza, irrita a los Salieri de la vida. La gente que tiene el talento justo para reconocer el talento que tienen los demás. Y aunque como al propio Salieri, les suele ir mejor en la vida que a la gente talentosa, les escuece lo que no está escrito.



Huelga decir que Amadeus, que es una de mis películas preferidas, me la tomo no como verdad histórica, sino como una maravillosa fábula sobre el destino muchas veces cruel del talento en la tierra.

Aunque uno de mis momentos académicos que recuerdo con más cariño fue leer en Salzburgo un paper (hecho a pachas con @davidbuenov) en el mismo edificio en que Mozart estrenó "Don Giovanni"

Volvamos al tema: Malcom McLaren decía algo completamente cierto: "Ninguna corriente musical va a triunfar si al mismo tiempo no crea una corriente estética asociada". El era vendedor de ropa, sabía lo que decía. Los grupos legendarios han creado una estética asociada memorable.



El problema de Ray Gillen y Jake E. Lee es que dijeron "Somos tan la misma hostia como músicos que no nos hace falta tener nada más para triunfar a lo grande" MEEEC ERROR.



La imagen era genérica a mil grupos de blues/hard rock. La música, siendo excepcional, no era completamente distintiva. La voz, siendo escalofriante, tenía que competir con Dio, Geoff Tate, Rob Halford... No eran monos como Bon Jovi. La competencia era atroz en todos los frentes.

La prueba de que lamentablemente esa tesis es completamente errónea la podemos ver en una de mis bandas favoritas y con el mejor nombre de la historia: Ladies and gentlemen, the almighty Tesla!!!



Tesla (band)

Tesla is an American rock band from Sacramento, California. In late 1981, bassist Brian Wheat and guitarist Frank Hannon formed a band named City Kidd, which evolved into Tesla.[1] By 1984, vocalist Jeff Keith, guitarist Tommy Skeoch, and drummer Troy Luccketta had joined the band, forming their classic lineup that appeared on all of the albums and live shows during their initial run. The band adopted the Tesla moniker shortly before recording their first album, as another band with a similar name already existed.

wikipedia

Tesla sacaron media docena de discos que son directamente intocables. Dinamita pura. Desde su debut "Mechanical Resonance" al "Bust a nut" pasando por un acústico imprescindible ("Five man acoustical jam") son absolutamente tallados en diamante. Imprescindibles.



Pero no "rompían" de manera masiva. No llegaban al gran público y los grandes estadios, no eran capaces de subir al siguiente nivel, y por el camino las drogas iban dejando su surco.

Tan desesperados estaban por triunfar de manera masiva que se pusieron en manos de Phil Colleen (Def Leppard) para que les produjera un disco que les intentara llevar al megaéxito que ellos si habían disfrutado.



El problema es que al igual que cuando hablo de las success stories, que hayas hecho algo para un banco en Wisconsin no quiere decir que puedas hacer algo para Cajamar.

Lo que tenía sentido para Def Leppard, que era ponerse en manos de John "Mutt" Lange, no tenía ningún sentido en el rock huevero y rasposo full NO MACHINES de Tesla. Se cargaron el relato perfecto para el nicho a cambio de ser otra cosa que no era para nadie.

Comparad éste jodido pepino, con letras y video atómico acordes:



Tesla - Edison's Medicine

Best of Tesla: <https://goo.gl/NaiFeM> Subscribe here: <https://goo.gl/Qe955k> Music video by Tesla performing Edison's Medicine. (C) 1991 UMG Recordings, Inc. #Tes...

youtube

Con esto:



Shock

Shock By Tesla - Produced By Phil Collen of Def Leppard
Clock is ticking, I feel it
Ain't no stopping it now
Flames are licking the ceiling
And I'm still inside
...

youtube

La voz sigue allí, las guitarras también, pero... Te has cargado la narrativa. La mística. Te has subido en el altar y has plantado un pino.



Por cierto, si os interesa, este libro es imprescindible para conocer la historia de Tesla:



Son of a Milkman: My Crazy Life with Tesla

goodreads

Metallica triunfó por el zeitgeist y porque hicieron las concesiones justas sin olvidarse de donde venían y a que se debían. En cuando perdieron el oremus, por cierto, se fueron a la mierda también a lo grande. cuando recuperaron el pulso, su ventana se había cerrado ya.

Sobre el factor suerte ya hablé en su momento: el 50% de todo. Tu responsabilidad se "limita" al otro 50. Lo que básicamente viene a decir que no te exonera de nada de responsabilidad saber como funcionan las cosas.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a hablar de un tema bastante espinoso que me cayó en #preguntaalrecu. Vamos allá.
<https://twitter.com/velozeto/status/1359043413644091399>

Ray Gillen muere por complicaciones derivadas del SIDA que pilla en los '80 debido a sus aficiones dudosas (O si lo creemos, a una mala suerte delirante) y que mantiene en secreto a sus compañeros. Moraleja: Ayuda si no haces el gilipollas mientras esperas el éxito.

La historia completa, aquí:



<https://blabbermouth.net/news/jake-lee-ray-gillen-never-told-me-he-had-aids>

Las cosas vienen cuando vienen, no cuando tu las tienes disponibles. Esta misma semana hemos recibido un par de llamadas de gente que contactó con nosotros hace una década en cosas que parecieron fracasos en su momento.

Porque objetivamente lo fueron, pero una vez pasado el tiempo, habrá gente que si lo que planteas tenía sentido y eres diferencial, se acordará de ti.

Aunque tu ya no te acuerdes de ellos, o simplemente los recuerdes vagamente como otra de tantas puertas que se te cerraron en su momento.

No me lo puedo creer, cada vez que me lo paso bien viene la puñetera Turra Limit. Oración, despedida y cierre.



El porcentaje de gente con talento excepcional en la tierra es aproximadamente del 1 o 2%. La mayor parte de ellos se comen los mocos porque ignoran que el talento excepcional no es suficiente para triunfar en nada. Lo veo todos los días en @MensaEspaña

Si quieres alcanzar un éxito resonante, lamento decirte que no está en tu mano. Es imposible determinar el ETA en el que lo vas a petar. Es posible que lo hagas después de muerto, como Mozart o Van Gogh, y es posible que te mueras sin que nadie te reconozca.

Pero lo que si te aseguro es que como no lo vas a conseguir nunca es faking it. Y menos ahora mismo. Si tienes una pequeña posibilidad, es ser sincero y cruzar los dedos con el timing.

Todos los que como yo, han estado afectados por el síndrome de Casandra saben que lo más complicado de todo es asumir como funciona el juego. Una vez que lo haces, todo es más sencillo, y sobre todo, menos frustrante y autodestructivo.

Así que mantente firme, stick to your guns, confía en que en algún momento lo que ves lo verá el resto y no tengas problemas en hacer lo que tienes en mente que cambiara el mundo mientras das clases o lampas como puedes. No te drogues o te des a Telecinco en el proceso.

Como decía Woody Allen, "Eighty percent of success is showing up". Sigue acudiendo a la cita, sigue vendiendo tu historia, construye una historia honesta y con criterio. Lee las señales e intenta montar las olas que vienen si no te traicionas por coger una.

Y si lo que haces es masivo, te llegará el éxito masivo, y si lo que haces es de nicho, serás adorado por tu nicho. Y así está bien.

Lo que nunca lograrás es comerte una paraguaya con lo que le hizo triunfar a otro. El success story sirve para pintar paredes, pero no para pintar Van Goghs.
#finhilo

Final de la turra: Me parece fascinante reflexionar sobre qué hace que algo triunfe o no

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre la dificultad y recompensa de emprender

Categorías: Estrategia, Sociología, Leyes y sesgos, Resolución de problemas complejos, Desarrollo de habilidades

Fecha: 14/12/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de la razón real por la que el porcentaje de emprendedores entre la población general es ridículo y así tiene que ser. Vamos allá.



La pregunta que echa todo a rodar es sencilla, casi infantil:

Dear Son. @DearS_o_n

In your own view, why do you think 85% of people choose a 9-5 over starting their own business?

@joantubau trae a la mesa un párrafo del yayo espectacularmente sangrante, cabrón y preciso como solo el yayo en un buen día de próstata puede resultar.

joan tubau @joantubau

This, by @nntaleb

El capítulo "Peer Cruelty" en "The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable" aborda la crueldad y el comportamiento negativo que pueden surgir entre pares en contextos sociales y profesionales.

Taleb explora cómo las dinámicas de grupo y la presión social pueden llevar a comportamientos destructivos y cómo estos pueden tener un impacto significativo en la vida de las personas.

Huelga decir que la metralla de lo que dice me cae bien cerca. No entraré en detalles, pero tengo la sensación de que el yayo me ha estado mirando por un agujerito.

De hecho, es tan extraordinariamente preciso que creo que es algo en lo que el yayo también ha vivido de cerca. Cualquiera de nosotros que haya elegido the road less traveled ha tenido un viaje de vuelta en ese coche.

Luego, si tienes como yo, toda una serie de cuñados formados en USA que han ejercido su profesión de manera exitosa, el tema se acerca peligrosamente a cualquier cena de Navidad de mis últimos veinte años.

De mantras como "Tan listo, tan listo..." y similares ni hablamos.

He estado a lo largo del tiempo mencionando un montón de conceptos que son colaterales a todo lo que vamos a hablar hoy. Por ejemplo, aquí hablaba del ETA:

Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 21, 2020

Sobre el cálculo del ETA (Estimated time of arrival), he de decir que es una de las disciplinas más complicadas que existen, y la razón de mis peloterías con mis amigos futuristas.

Dentro de uno de los primeros hilos seminales, hablando de muchas cosas incluyendo la anticipación y la dificultad de fijar el tiempo en que una idea se convierte en mainstream.

También he hablado mucho y en detalle del concepto del "man on a mission" y de la importancia de elegir correctamente a tu pareja en el proceso.

Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hemos llorado con esta mierda, se reconoce y ya está. Dos de mis obsesiones juntas: The man on a mission y la importancia de elegir a tu compañero de vida.

A mi mujer le ha costado siempre entender por qué no me decido a tener mejor vida a sueldo de alguien a cambio de perseguir un fantasma que muchas veces solo parezco ver yo.

Huelga decir que sin su comprensión y su apoyo tanto moral como económico, muchas veces no sustentados por los hechos, no hubiera podido llegar a ninguna parte.

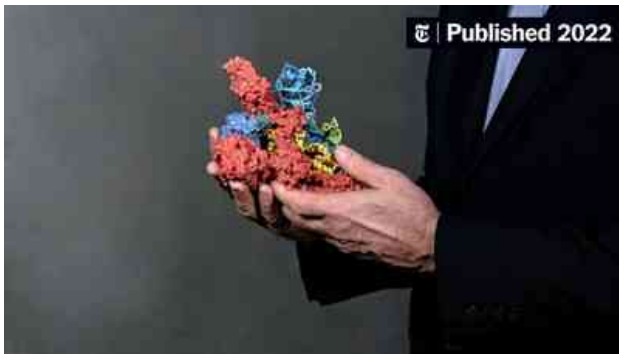
En alguna ocasión he hablado de un grupo de Whatsapp que es de los que más satisfacciones me da, con una serie de personas cherrypicked (De hecho el grupo se llama Helejidors para la Jloria) para un tema concreto que hace tiempo que pasó a un segundo plano.

Ahora mismo es un grupo de reflexión del que cogeré libremente varias de las cosas sobre las que quiero hablar hoy. No haré atribuciones individuales porque creo que lo fascinante es el proceso colectivo, pero entrecomillaré comentarios verbatim.

"Sutil reflexión: al igual que la tecnología, una cosa es su existencia y otra, su adopción. Podemos convivir perfectamente ahora mismo con ideas geniales, expresadas públicamente, que encontrarán su éxito dentro de una década o de un siglo.

No tiene por qué haber consenso inmediato sobre la genialidad o las buenas ideas. ...como ha pasado por otra parte a lo largo de la historia"

Traen de hecho un ejemplo maravilloso encima de la mesa:



<https://www.nytimes.com/es/2022/01/20/espanol/arnm-covid.html>

La madre que me matriculó en Estructura de Datos y de la Información. Turra limit hits. Vamos a ver como cerramos esto de la manera menos dolorosa posible.

Uno no elige sus cruzadas, tus cruzadas te eligen a ti.

Nadie en su sano juicio puede considerar que convertirse en emprendedor, especialmente en España, sea una decisión juiciosa.

Ya no solamente que todos los incentivos estén colocados en ser funcionario, es que todo está en contra, empezando por la consideración social, la evaluación colectiva de lo que es arriesgado (que ya comentamos que era una puta mierda) y la gradación de la recompensa.

El criterio de selección es brutal, porque las pruebas son tremendas y todos no estamos llamados a la misión. Hay gente que sencillamente, no sirve para el tema. O no le gustan los compromisos que conlleva aparejados.

La verdad es que al final del día, uno tiene que entender en qué es bueno, qué le gusta y donde genera el mayor coste de sustitución.

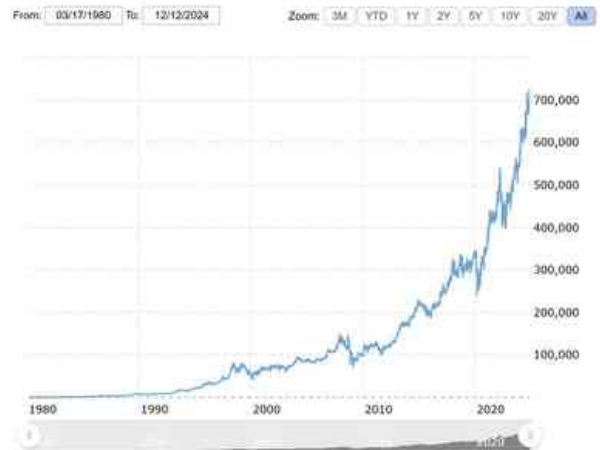
 joan tubau @joantubau

This, by @nntaleb

A mi, por ejemplo, he tenido que convertirme en cabaretera porque aunque no es lo que más me gusta, se me da bien, y es lo que se necesita en el momento en el que estoy. A cambio de ello, he descuidado muchas otras cosas importantes para mi.

El problema fundamental asociado al entrepreneurship es que aunque estés en lo cierto, la entrega de resultados es si me apuras, un ejercicio de gratificación diferida inhumano.

Estos son los resultados de Berkshire Hathaway a lo largo del tiempo. No hace falta ser muy listo para ver que durante mucho tiempo fueron inversamente proporcionales al esfuerzo que realizaron.



Si has acertado a lo grande, lo más probable es que históricamente, la cantidad de tiempo donde hayas aplicado esfuerzo de manera consistente sin resultados visibles haya sido masiva.

Estamos acostumbrados desde jovencitos a una correlación entre esfuerzo y retornos que es prácticamente instantánea. Si estudias y tienes un mínimo de talento, apruebas.

La vida no funciona así, y muchos de nosotros tardamos en entender como funciona el asunto. Systems vs goals.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Systems VS. Goals.

Hablaban en Helejidios de como Bowness habla de los círculos de reconocimiento y los pasos son inexorables. No se pueden saltar escalones.

Circles of Recognition
(Bowness, 1989)



Si has dejado como yo, una profesión extraordinariamente lucrativa en la que eras un young gun por una locura que solo ves tú, has estado viajando en ese coche silencioso que menciona el yayo en alguna ocasión.

Hay que tener una piel extraordinariamente dura o una obcecación completamente demencial para no ceder ante la presión social. Somos animales sociales, tenemos arraigado el hecho de que si nos expulsaban de la tribu, estábamos condenados a una muerte segura.

Pero si sobrevives lo suficiente, y para eso necesitas apoyo de tu entorno más cercano, es posible que de pronto lo que haces se convierta en hot shit y de repente los trabajos tan seguros y tan razonables empiezan a acumular pink slips y cajas llenas de tus cosas.



Es posible que en algún momento tengas que dar marcha atrás, aceptar compromisos, pagar una libra de carne que no deseas para seguir adelante.

Es posible que en determinados momentos tengas que cambiar de parejas de baile, cerrar etapas, dejar cosas atrás, avanzar en cosas nuevas, abandonar líneas prometedoras.

Es completamente demencial pedirle a la gente que se exponga a los grados de incertidumbre, recompensa dudosa, gratificación diferida y escarnio público que demanda ser empresario, particularmente innovador.

Sin embargo, conviene recordar de vez en cuando que los avances se los debemos a los Ahmeds y a las Quelis.



<https://mailchi.mp/bonillaware/algorithmo-cambio-mundo>

Levantad de vez en cuando una copa en su honor. Son pocos, mal pagados, les debemos mucho. #finhilo

P.D. I: "El hombre racional se adapta al mundo que le rodea; el hombre irracional se obstina en intentar que sea el mundo quien se adapte a él. Por tanto, todo progreso se debe al hombre irracional" - - George Bernard Shaw

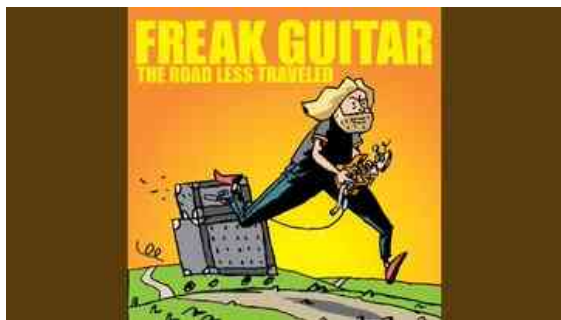
P.D. II: Scott Adams, hablando del tema: "Entrepreneurs are already pretty much there.

Because by the time you say 'I'm going to be an entrepreneur, I'm going to work all these hours, I'm doing this thing I really want to do,' you're probably already pretty far into the selfish category.

And I mean that in a positive way. You're taking care of business. You're working hard. You're making the world a better place. Even if it doesn't work, the economic activity in itself can stimulate the economy. It gives people jobs in the short run.

So an entrepreneur is pretty much the definition of an enlightened selfish person."

P.D. III: Uno de mis guitarristas preferidos, Mattias IA Eklundh, tiene un LP maravilloso que se llama precisamente "The Road Less Traveled" y una canción sobre el tema de que no hay dinero en el Jazz. Los hilos turras solo hablan de trops universales.



There's No Money in Jazz

Provided to YouTube by The Orchard Enterprises There's No Money in Jazz · Mattias IA Eklundh Freak Guitar - The Road Less Traveled © 2013 TSP-Thunderstruck Prod...

youtube

Final de la turra: Sobre la dificultad y recompensa de emprender

[Ver en El Turrero Post](#)

La influencia de sesgos en la evaluación de riesgos y decisiones

Categorías: Leyes y sesgos, Sociología, Desarrollo de habilidades, Estrategia, Libros

Fecha: 30/11/2024

En el hilo turras de hoy, hablaremos en general de lo muy paquetes que somos evaluando riesgos. Y de nuestra relación de mierda con ellos.



Copyright © 1997 United Feature Syndicate, Inc. Redistribution in whole or in part prohibited.

La inspiración para el hilo de hoy me la dio el crack de @ferrenet hablando sobre seguridad laboral y empleabilidad:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De esto hablaré en mi próximo hilo. De lo mierdísimas que somos evaluando riesgos.

Sobre la que por cierto, ya hablé en su momento en un hilo de la serie sobre el pompismo:

Que a su vez menciona una charla que di en la Summer School con mis panas de @Value_school diciendo que básicamente, es una ilusión peligrosa: <https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/05/value-school-summer-summit-2023-programa.pdf>...

Una visita rápida al Turrero Post os dará un montón de referencias colaterales sobre riesgo e incertidumbre, por no mencionar que esta última es un tema clave al que cada vez le vamos a dedicar más tiempo @godivaciones y yo, a partir de nuestro programa en @kryterion_es

Pero, que yo recuerde, nunca he incidido en como de paquetes somos a la hora de evaluar riesgos. Lo que sí he hecho es mencionar como la lata de gusanos la abrieron, como tantas otras cosas, Tversky y Kahnemann.

Amos Tversky y Daniel Kahneman son dos figuras fundamentales en la psicología y la economía conductual, conocidos por su trabajo conjunto en la teoría de las perspectivas y la toma de decisiones bajo riesgo.

Su colaboración comenzó en la década de 1970 y ha tenido un impacto duradero en cómo entendemos la toma de decisiones humanas.

Daniel Kahneman, nacido en 1934 en Tel Aviv, y Amos Tversky, nacido en 1937 en Haifa, se conocieron en la Universidad Hebrea de Jerusalén. Ambos compartían un interés profundo en la psicología cognitiva y la toma de decisiones.

Su trabajo conjunto comenzó en 1969 y continuó hasta la muerte de Tversky en 1996.

En 1979, publicaron su trabajo más influyente, la "Teoría de las Perspectivas" (Prospect Theory), que desafió la noción tradicional de que los seres humanos son agentes racionales que siempre buscan maximizar su utilidad.

En lugar de eso, demostraron que las personas tienden a tomar decisiones basadas en la percepción de ganancias y pérdidas relativas a un punto de referencia, y no en términos absolutos.

Uno de los hallazgos más importantes de su investigación fue la aversión a la pérdida. Descubrieron que las personas sienten las pérdidas de manera más intensa que las ganancias equivalentes. Por ejemplo, perder 100 euros duele más que la satisfacción de ganar 100 euros.

Este sesgo cognitivo lleva a comportamientos irracionales, como evitar riesgos cuando se enfrentan a posibles pérdidas y asumir riesgos innecesarios para evitar pérdidas.

Un ejemplo clásico de su trabajo es el problema del general y sus soldados. Cuando se presenta una decisión en términos de vidas salvadas, las personas tienden a ser más conservadoras.

Sin embargo, cuando la misma decisión se presenta en términos de vidas perdidas, las personas tienden a asumir más riesgos. Este fenómeno, conocido como el efecto de encuadre, demuestra cómo el contexto y la presentación de la información pueden influir en nuestras decisiones.

El trabajo de Kahneman y Tversky ha tenido un impacto profundo en diversas disciplinas, incluyendo la economía, la medicina y la política pública. En 2002, Daniel Kahneman recibió el Premio Nobel de Economía por su trabajo en la teoría de las perspectivas y la toma de decisiones bajo incertidumbre.

La colaboración entre Tversky y Kahneman ha demostrado de manera convincente que los seres humanos somos inherentemente malos evaluando riesgos debido a nuestros sesgos cognitivos y emocionales.

Su trabajo ha cambiado la forma en que entendemos la toma de decisiones y ha proporcionado una base para mejorar nuestras estrategias de decisión en situaciones de riesgo e incertidumbre.

A partir de su trabajo seminal, muchas personas han recogido el guante, desde economistas hasta especialistas en comportamiento. Mencionaré algunos de los más significativos.

En su trabajo "Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment", Barberis revisa y evalúa cómo la teoría de las perspectivas ha sido aplicada en la economía durante las últimas tres décadas.



https://www.researchgate.net/publication/280743759_T

Matthew Rabin ha trabajado extensamente en la integración de la teoría de las perspectivas en la economía del comportamiento.

Su investigación se centra en cómo los sesgos cognitivos y las heurísticas afectan las decisiones económicas, ampliando así la comprensión de cómo las personas evalúan el riesgo y toman decisiones bajo incertidumbre.

Koszegi ha contribuido significativamente al campo de la economía del comportamiento, explorando cómo las expectativas y los sesgos de comportamiento influyen en la toma de decisiones. Su trabajo ha ayudado a refinar y expandir las aplicaciones de la teoría de las perspectivas en contextos económicos.

Vamos a pararnos un poco en Ted O'Donoghue, uno de mis preferidos. O'Donoghue ha investigado cómo las preferencias temporales y los sesgos de comportamiento afectan la toma de decisiones.



https://scholar.google.com/citations?user=5uHt_HsAAAAJ

Su trabajo ha proporcionado una comprensión más profunda de cómo las personas evalúan el riesgo y toman decisiones a lo largo del tiempo, complementando y ampliando las ideas de Kahneman y Tversky.

O'Donoghue es un destacado economista conductual que ha realizado investigaciones significativas sobre la evaluación de riesgos y la toma de decisiones.

En su artículo "Modeling Risk Aversion in Economics", O'Donoghue y su coautor Jason Somerville exploran diferentes modelos para capturar la intuición de la aversión al riesgo.



<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.32.2.91>

Argumentan que, aunque el modelo de utilidad esperada ha sido el enfoque estándar, existen modelos alternativos que pueden ofrecer implicaciones más matizadas y que a veces se ajustan mejor a los datos.

O'Donoghue ha investigado cómo las preferencias temporales y los sesgos de comportamiento afectan la toma de decisiones.

En su trabajo "Doing it Now or Later", coescrito con Matthew Rabin, exploran cómo la procrastinación y la preferencia por la gratificación inmediata pueden llevar a decisiones subóptimas.

En otro estudio, "Projection Bias in Predicting Future Utility", O'Donoghue y sus coautores examinan cómo las personas tienden a sobrestimar la estabilidad de sus preferencias futuras, lo que puede llevar a decisiones erróneas en el presente.

En "Optimal Sin Taxes", O'Donoghue y Rabin analizan cómo los impuestos sobre bienes que generan externalidades negativas (como el tabaco y el alcohol) pueden diseñarse para mejorar el bienestar social.

Este trabajo se enmarca dentro del concepto de "paternalismo asimétrico", que busca proteger a los individuos de sus propias decisiones irracionales sin restringir excesivamente su libertad.

En "Estimating Risk Preferences in the Field", O'Donoghue y sus coautores utilizan datos de mercado para estimar las preferencias de riesgo de los individuos. https://molinari.economics.cornell.edu/docs/BMOT_JEL_Feb_2015.pdf

Este enfoque permite una comprensión más detallada de cómo las personas evalúan y responden a los riesgos en situaciones reales.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A plegar velas y llevar la nave a puerto.

Cualquiera de vosotros sabe lo complicadísimo que es intentar convencer a la gente de que una cosa que su cerebro le está diciendo que es de una manera concreta en realidad es de otra.



¿CÓMO ES POSIBLE QUE HAYA MUJERES QUE SE ENAMOREN DE SERIAL KILLERS? - Psicólogo explica a Ted Bundy

- Clip extraído de The Wild Project #246 ft Vicente Garrido: <https://youtu.be/39jHo2oBXIE> Catedrático en criminología, psicólogo y uno de los criminólogos y f...

youtube

Especialmente si son especialistas en algo que han aprendido a sangre y fuego. Recordemos el carnaval con los matemáticos y Marilyn Vos Savant:

Problema de Monty Hall

El problema de Monty Hall o paradoja de Monty Hall es un problema matemático de probabilidad basado en el concurso televisivo estadounidense Trato hecho (Let's Make a Deal). El problema fue planteado y resuelto por el matemático Steve Selvin, en la revista American Statistician en 1975 y posteriormente popularizado por Marilyn vos Savant en Parade Magazine en 1990. El problema fue bautizado con el nombre del presentador de dicho concurso, Monty Hall. El concursante debe elegir una puerta entre tres (todas cerradas); el premio consiste en llevarse lo que se encuentra detrás de la elegida. Se sabe con certeza que tras una de ellas se oculta un coche, y tras las otras dos hay cabras. Una vez que el concursante haya elegido una puerta y comunicado su elección a los presentes, el presentador, que sabe lo que hay detrás de cada puerta, abrirá una de las otras dos, en la que habrá una cabra. A continuación, le da la opción al concursante de cambiar, si lo desea, de puerta (tiene dos opciones). ¿Debe el concursante mantener su elección original o escoger la otra puerta? ¿Hay alguna diferencia?

wikipedia

El problema es que muchas veces tomamos decisiones importantes apoyados en nuestra incapacidad congénita en evaluar correctamente los riesgos.

Por no mencionar en general la altísima incertidumbre reinante que hace todavía más difícil el proceso. Cada vez hay más niebla en Silent Hill.

Mencioné en detalle como el "leap of faith" es imprescindible en el proceso comercial del CPS:

El mundo y de manera acorde, la naturaleza de los riesgos, es cada vez más complejo y anti intuitivo. Una de las principales razones para estudiar CPS no tiene que ver con resolver necesariamente nada concreto, sino aprender a moverse sobre arenas movedizas.

Antes de tomar una decisión y salir a intentar rescatar nuestro coche de la Dana, pensemos si nuestra aversión a la pérdida no nos está jugando una mala pasada. #finhilo

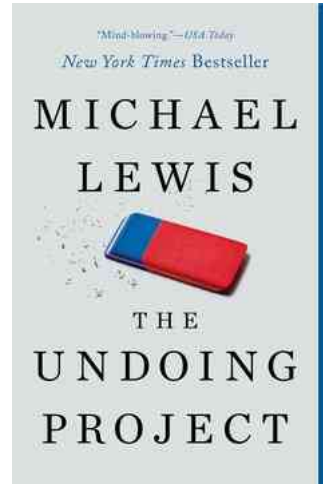


¿EL COCHE O LA VIDA? ★ Arriesgar la vida por salvar tu coche ★ #DANA #Valencia #Inundación

¿EL COCHE O LA VIDA? ★ Arriesgar la vida por salvar tu coche ★ #DANA #Valencia #Inundación Son muchos los fallecidos en las inundaciones en la Comunidad Valenc...

youtube

P.D.I: Es uno de los libros que está en la lista de libros CPS desde el principio, pero por si alguien se ha incorporado recientemente a la fiesta, la historia de la amistad de Tversky y Kahnemann está perfectamente recogida en este libro:



The Undoing Project: A Friendship That Changed Our Minds

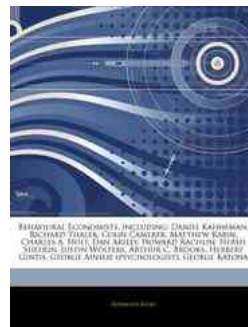
goodreads

P.D.II: Mi pana @SergioParra_ tiene un libro fascinante que se llama "De qué no te vas a morir" que es maravilloso para demostrar mi punto de hoy:

Sergio Parra @SergioParra_

Dejo este hilo fijado con algunos de los libros que he publicado. 'De qué (no) te vas a morir. Probabilidades e improbabilidades sobre el riesgo en la vida cotidiana'. <https://amazon.es/qu%C3%A9-vas-morir-Sergio-Parra/dp/991696856X...>

P.D. III: Para entrar en la fiesta de los Behavioral Economists este libro es un buen cicerone:



Articles on Behavioral Economists, Including: Daniel Kahneman, Richard Thaler, Colin Camerer, Matthew Rabin, Charles A. Holt, Dan Ariely, Howard Rachlin, Hersh Shefrin, Justin Wolfers, Arthur C. Brooks, Herbert Gintis

goodreads

Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa

Categorías: Estrategia, Orquestación cognitiva, Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Desarrollo de habilidades

Fecha: 25/10/2024

En el hilo turras de hoy, y cerrando la serie de Nuevas Ventures, toca hablar de una iniciativa que se alimenta y presta soporte a todas las demás: @solvers_academy. Vamos a ello.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Bueno, y mañana, y (de momento) cerrando la serie de nuevas ventures, hablaré en detalle de @Solvers_Academy

La estrategia estaba especificada en detalle aquí:

Os recomiendo seguir la línea de hilos que está publicando @solvers_academy sobre la gente, profesores, instituciones...

 Solvers Academy @Solvers_Academy

Hoy seguimos presentando al increíble equipo docente de nuestro curso de CPS en entornos tecnológicos, y le ha tocado a @ddamasd

La definición canónica y un acceso a las presentaciones del personal, profesores y stakeholders la podéis ver aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Solvers Academy es nuestra propuesta de aglutinar todos las aplicaciones poliédricas del CPS en una formación coherente, personalizada y con los partners académicos necesarios para personalizarla al máximo en cada escenario. Yo puedo haber echado la bola a rodar pero sin @ToniDorta esto no hubiera llegado a ninguna parte. Es más suyo que mío.

Bueno, pues está todo encima de la mesa, qué nos queda por añadir al respecto? Muchas cosas.

Por ejemplo, entender que hay que mantener un delicado equilibrio entre las instituciones académicas con las que trazamos acuerdos y para no generar confusión en el mercado con la oferta educativa.

Nosotros tenemos un approach multiinstitución, con material específico no compartido y en espacios no competitivos por múltiples razones.

La primera y fundamental es que el CPS es una disciplina inmensa y no es viable abordarla desde un único hueco. Por pura segmentación y diferenciación, las instituciones tienen sus propios nichos y nos arrastran con sus elecciones a los productos que podemos ofrecer.

La segunda tiene que ver con un criterio de utilidad. No todo el mundo está interesado en convertirse en un experto en CPS, quiere conocer los fundamentos básicos e utilizarlo en un contexto concreto.

Eso educativamente nos obliga a centrar el tiro rápidamente en los intereses particulares de los colectivos que están adscritos a la institución en cuestión.

Asimismo nos fuerza a tener programas de diferente compromiso, duración, intensidad, trabajo...

La tercera tiene que ver con que @solvers_academy tiene que ser una empresa con su propio P&L.

Si hemos creado una unidad independiente tiene que ser asimismo independiente a la hora de tomar sus decisiones como compañía. No tiene sentido que sea una compañía tutelada.

Puede parecer una estrategia compleja, y lo es, por muchas razones. Empezando por las propias instituciones, donde a veces nos cuesta explicar la estrategia y los más veteranos a veces se sienten perjudicados por los nuevos entrantes.

Nuestra idea fundamental es que las propuestas sean todas diferentes, ocupen espacios no competitivos y sean complementarias entre sí.

Nuestro primer seminario en @uniruniversidad era una sonda a Marte, a lo largo del tiempo hemos evolucionado, actualizado, creado el Master sobre la materia y seguimos proponiendo extensiones y funcionalidades.

Tenemos una larga relación con @uniruniversidad y nuestro propósito es que sean nuestro partner en el contexto de formación universitaria durante muchísimo tiempo.

Pero claro, una Universidad tiene sus plazos, sus procedimientos, y nuestro partner es ahora mismo es ya un gigante dentro del ecosistema universitario español: <https://unir.net/actualidad/vida-academica/unir-en-el-top-de-universidades-en-los-rankings-del-csic/#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales%2C%20a%20nivel,inve>



<https://www.unir.net/actualidad/vida-academica/unir-en-el-top-de-universidades-en-los-rankings-del-csic/#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20generales,%20>

Nosotros estamos en un entorno cutting edge, de máxima agilidad, en una disciplina en la que estamos a la proa de la innovación mundial sobre el tema. Estamos creando materia académica nueva y sometiéndola a chequeo en la realidad constantemente.

Operamos en diferentes entornos académicos, necesidades, grados de madurez de la disciplina, penetración en mercado... Necesitamos Portaaviones, acorazados, cruceros, fragatas, destructores, cañoneros, corbetas y pontones.

No hay una sistemática escrita en piedra a la hora de tomar decisiones sobre unidades académicas y partnerships por la misma razón, pero si hay una sistemática subyacente específica, que a grandes rasgos vendría a ser así:

Identificación de Objetivos Comunes: Definimos claramente los objetivos que compartimos con cada institución académica.

Esto puede incluir la mejora de la calidad educativa, la innovación en métodos de enseñanza, o la creación de programas específicos que beneficien a ambas partes.

Segmentación de Áreas de Colaboración: Identificamos áreas específicas donde cada institución puede aportar valor sin solaparse con otras.

Creación de Programas Conjuntos: Desarrollamos programas de formación conjunta que aprovechen las fortalezas de cada institución. Esto puede incluir cursos compartidos, programas de intercambio de profesores, o proyectos de investigación colaborativa.

Establecimiento de Canales de Comunicación: Mantenemos una comunicación abierta y constante con todas las instituciones aliadas. Esto ayuda a coordinar esfuerzos y evitar duplicidades en los programas ofrecidos.

Evaluación y Ajuste Continuo: Implementamos un sistema de evaluación continua para medir el éxito de las alianzas y hacer ajustes según sea necesario. Esto puede incluir encuestas a estudiantes, análisis de resultados académicos, y reuniones periódicas con los socios.

Fomento de la Confianza y el Respeto Mutuo: Construimos una cultura de confianza y respeto mutuo. Esto es crucial para el éxito a largo plazo de cualquier alianza estratégica.

Reevaluación de su papel dentro del ecosistema Solving: Si bien las compañías son claramente independientes, hay una clara necesidad de alineamiento entre ambas.

La confusión fundamental es que CPS, trascendiendo de sus fundamentos, no es una skill. Ya hemos hablado de ello. Es una mirada. Es la pedalera, la caja de aparejos de pesca.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Dec 30, 2023

La realidad es que el CPS, como cienciarte, lo que hace es proporcionar módulos que luego la gente interconecta a su gusto dependiendo de su propósito final. Es el propósito el que define la configuración final.

De hecho, nosotros practicamos una mirada concreta, ni siquiera pretendemos arrogarnos la exclusiva del toolkit cognitivo necesario para aplicar CPS en un escenario concreto. Es nuestro kit, lo hemos probado y pulido.

Por eso apoyamos cualquier iniciativa que vaya en aras de crear nuevo corpus académico. La comunidad CPS, @cpscomunidad. Gente que trae nuevos temas de discusión y desarrollo.

La madre que me matriculó en Informática Gráfica. Turra limit hits. A cerrar la barbacoa y limpiar la parrilla.

En tiempos de VUCA y BANI salvaje, y siendo realistas, una oferta de formación seria tiene que ser repensada y reflexionada constantemente.

Tal y como mencioné en este podcast, es completamente delirante pensar que una persona que afronta una carrera de cuatro años no salga de ella para encontrar un mundo diferente del que entró.



<https://www.intercambio-ionico.com/p/la-gran-crisis-de-la-universidad>

La cantidad de orquestación cognitiva necesaria para plantear una oferta académica alrededor de una disciplina tan extensa como el CPS es demoledora.

Muchísimos profesores de diferentes disciplinas, articuladas en programas variados, a lo largo de un calendario durante todo el año, con diferentes objetivos académicos.

Relaciones con instituciones con diferentes requisitos en términos de demanda de claridad en los planteamientos, trámites burocráticos, necesidades de certificación, agilidad en planteamientos, y alineamiento con sus propios presupuestos y calendarios.

La formación a todos los efectos, es Software, ahora más que nunca. Necesitamos una estructura que refleje esa realidad palmaria de complejidad extrema, oferta múltiple y adaptación rápida.

Es posible que nuestro corpus académico sea infinitesimal comparado con todo lo que hay ahí fuera, pero es nuestro. Y vamos a intentar mantenerlo acorde a la realidad en la medida de nuestras posibilidades. #finhilo

P.D. I: Veinte años va a hacer ésto y no le han tocado un pelo todavía:

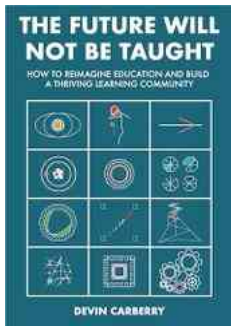


Sir Ken Robinson_ Las escuelas matan la creatividad TED 2006

Sir Ken Robinson es reconocido a nivel mundial como un experto en creatividad y educación, por sus logros estudiando estos temas, fue ordenado caballero en j...

youtube

P.D. II: Reciente y maravilloso:



The Future Will Not Be Taught: How to Reimagine Education and Build a Thriving Learning Community

goodreads

P.D. III: Como ya he mencionado en varias ocasiones, ahora mismo Solvers Academy es más de @tonidorta que mío. La idea final es que yo solo sea un director académico más.

Final de la turra: Solvers Academy: Alianzas estratégicas y evolución en la oferta educativa

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de la preparación en el éxito empresarial

Categorías: Estrategia, Resolución de problemas complejos, Desarrollo de habilidades, Leyes y sesgos, Otras turras del querer

Fecha: 27/9/2024

En el hilo turras de hoy, hablaremos de cuando estás afilando el hacha y cuando estás perdiendo el tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaremos de afilar el hacha.

La frase atribuida a Abraham Lincoln, "Dame seis horas para cortar un árbol y pasaré las primeras cuatro afilando el hacha," es una metáfora poderosa sobre la importancia de la preparación y la planificación antes de emprender cualquier tarea significativa.

Aunque no hay evidencia concreta de que Lincoln pronunciara esta frase en un discurso específico, se le atribuye debido a su fama como un hombre de sabiduría práctica y su experiencia como leñador en su juventud.



La frase refleja su enfoque meticuloso y estratégico hacia los desafíos. El significado de la frase se puede desglosar en varios puntos clave:

- **Preparación y Planificación:** La frase subraya la importancia de dedicar tiempo a prepararse adecuadamente antes de comenzar una tarea. Afilarse el hacha representa cualquier forma de preparación que haga más eficiente y efectivo el trabajo posterior.
- **Eficiencia:** Al invertir tiempo en la preparación, se reduce el esfuerzo necesario para completar la tarea. Un hacha afilada corta más rápido y con menos esfuerzo que una desafilada, lo que simboliza cómo la preparación puede hacer que cualquier tarea sea más manejable.
- **Prevención de Errores:** La preparación también ayuda a prever y evitar posibles problemas. Al planificar y prepararse, se pueden identificar y mitigar riesgos antes de que se conviertan en obstáculos significativos.
- **Optimización de Recursos:** La frase también habla de la optimización del uso de recursos, incluyendo el tiempo y la energía.

En lugar de lanzarse a la acción de inmediato, Lincoln sugiere que es más prudente asegurarse de que todas las herramientas y estrategias estén en su mejor estado.

Esta filosofía puede aplicarse en diversos contextos, desde la educación hasta el mundo empresarial:

- Educación: En el ámbito educativo, "afilarse el hacha" podría significar desarrollar habilidades de estudio efectivas antes de abordar un nuevo tema o examen.

- Negocios: En el mundo empresarial, podría implicar la planificación estratégica y la investigación de mercado antes de lanzar un nuevo producto o servicio.

- Vida Personal: En la vida diaria, puede referirse a la preparación mental y física antes de enfrentar un desafío personal o profesional.


En resumen, la frase de Lincoln nos recuerda que la preparación y la planificación son esenciales para el éxito en cualquier empresa. Al dedicar tiempo a "afilarse el hacha," podemos trabajar de manera más inteligente, no más dura, y lograr nuestros objetivos con mayor eficacia.

Naturalmente hay un montón de chavalotes que son JONVRES DE HACSION y que todo eso de prepararse las cosas les suena a poca testosterona y ganas de no hacer nada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 27

Tomándola al pie de la letra es un soplapollez. A mí lo de 6 horas afilando un hacha me suena a procrastinación y a pocas ganas de pegar hachazos. Luego vienen las prisas por que el árbol era más gordo de lo que a ti te parecía o su madera más dura.

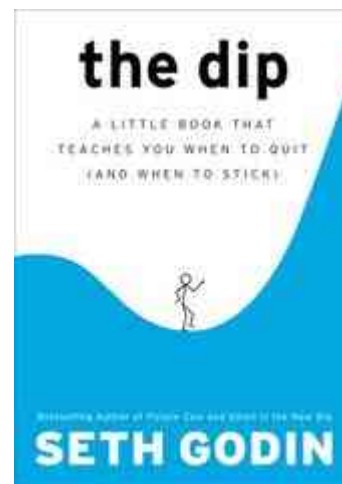
Soy de natural receloso ante la gente de pelo en pecho y mear en pared en lo referente a asuntos complejos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 12, 2022

Y tiene un colateral que genera bastante fricción: Desconfío en general de la gente que usa aproximaciones de fuerza bruta y spaghetti a la pared en lugar de pensar. Si encima se hace llamar doer en lugar de pitecántropo, ya le cojo la matrícula for good.

Sin embargo, la parálisis por análisis existe, y por ello surge la pregunta clave ¿Cuándo estás afilando demasiado el hacha?

Enter Seth Godin.



The Dip: A Little Book That Teaches You When to Quit

goodreads

"The Dip" se centra en la idea de que en cualquier proyecto o esfuerzo significativo, inevitablemente se enfrentará a un período de dificultad y desafío, conocido como "el abismo".

Este es el momento en que las cosas se ponen realmente difíciles y es fácil sentirse tentado a abandonar. Godin argumenta que el éxito excepcional se logra al saber cuándo perseverar y cuándo abandonar.

Aquí están los puntos clave de su filosofía: - Identificar el Abismo: Reconocer que el abismo es una parte natural del proceso de alcanzar algo significativo. Es el punto donde muchos se rinden, pero también donde se forja el verdadero éxito.

- Perseverar en lo Importante: No todos los proyectos valen la pena. La clave es identificar cuáles son los que realmente importan y estar dispuesto a atravesar el abismo para alcanzarlos.

- Abandonar Estratégicamente: Saber cuándo abandonar es tan importante como saber cuándo perseverar. Godin sugiere que abandonar proyectos que no tienen futuro permite concentrar recursos y energía en aquellos que sí lo tienen.

- Recompensas del Éxito: Las recompensas de ser el mejor en algo son enormes. Por lo tanto, vale la pena atravesar el abismo si el objetivo final es significativo y alcanzable.

Nada que no hayamos hablado antes.

El tema, otro clásico también, cual es el sweet spot?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay muchas variables que no son buenas ni malas per se, sino que dependen de hallar un sweet spot. Los defensores del blanconegrismo hacen Cherrypicking con los ejemplos que les favorecen e ignoran por completo los otros.

En su artículo **"The Four Curves of Want and Get"**, Godin presenta cuatro curvas que representan patrones de adopción y éxito. Estas curvas ayudan a entender cuándo un proyecto está en una fase de crecimiento, estancamiento o declive.

La idea es identificar si estás en una curva que vale la pena seguir o si es mejor abandonar.

Por otro lado, en **"Understanding Local Max"**, Godin introduce el concepto de "local max", que es un punto de éxito temporal que puede parecer el mejor resultado posible, pero que en realidad limita el potencial de alcanzar un éxito mayor.

Este concepto se relaciona con "The Dip" porque ambos tratan sobre reconocer cuándo es necesario hacer un cambio estratégico para evitar quedarse atrapado en un punto de éxito limitado.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit warning. A hacer la maleta y salir zumbando calle abajo.



En los próximos meses saldrán de nuestra cuadra varias iniciativas empresariales que desarrollaré en diferentes hilos turras en detalle. En campos de lo más (aparentemente) variado e inconexo.

Cualquier observador avezado pensará "Ya está Recuenco y su puñetera falta de foco" "Demasiados temas" "El que mucho abarca poco aprieta" "Spread too thin" "No tiene recursos para abordar todo esto de manera relevante" "Siempre va hasta el cuello" "Demasiada farándula"...

La realidad es que muchos de estos temas llevan años de gestación. Algunos décadas. Hemos estado afilando el hacha.



Que hayan coincidido espaciotemporalmente no quiere decir nada salvo que evidentemente, es el momento de transicionar hacia algo más grande de lo que hemos sido hasta ahora, una boutique mom & pop store con un frontman que saltaba de charco en charco.

No tengo ni idea de si será a través de buscar inversión, socios industriales, empeñarnos hasta la camisa o lanzar un crowdfunding, pero está claro que vamos a empezar a talar en breve.

La realidad es que como Scrat, hemos ido almacenando bellotas de manera discreta y ahora es el momento de ponernos morados.



Es el momento de que conozcáis a varias personas maravillosas de la comunidad que hemos ido poniendo al frente de cada una de las iniciativas y que serán los mascarones de proa de las mismas.

Algunas cosas saldrán tarde, otras on the spot, otras, nuestra maldición de Cassandra mediante, saldrán antes de tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

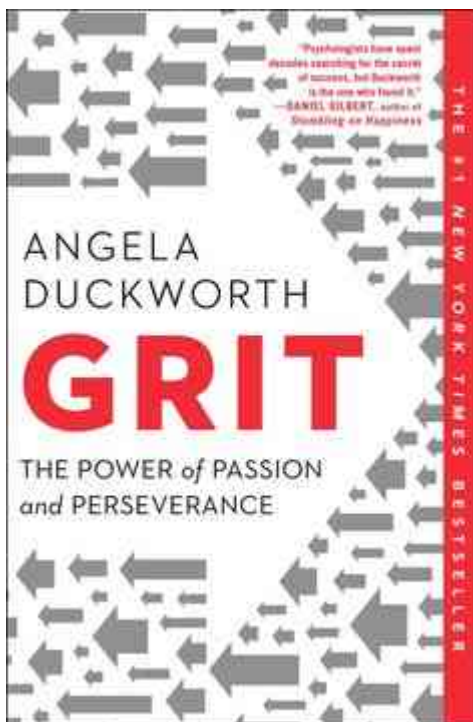
Mucha gente me pregunta que qué tal se lleva el síndrome de Cassandra. Pues es un poco como una enfermedad rara: una putísima mierda, de la que puedes hablar lo justo para no matar de asco a la gente, pero que terminas interiorizando e incorporando a tu día a día.

Esperamos que tengan la mejor suerte posible, pero nunca sabes cuando pones un hijo su cartera y le dejas en la puerta del colegio que tal volverá al final del día.

No le cambio a nadie su plácida riqueza y su defensa de las posiciones ganadas por esa excitación que me recorre la espalda pensando en qué será de nuestro hijo mientras le veo entrar en el colegio con mirada firme. #finhilo



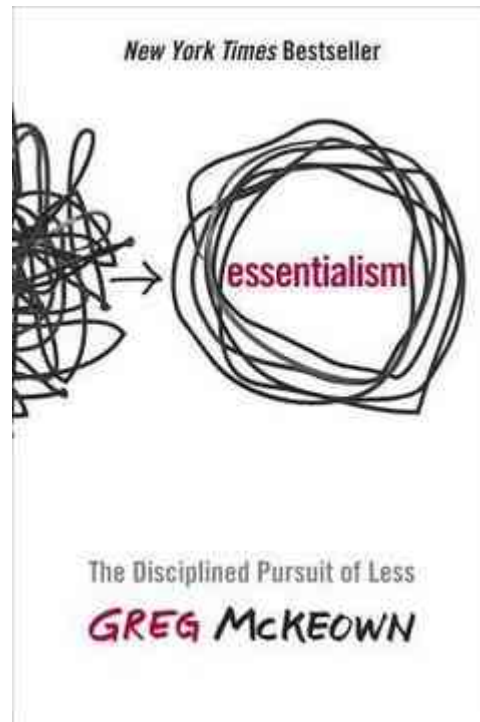
P.D. I: Varios libros más con sabias lecciones sobre perseverar, pivotar, saber cuando vas bien y cuando vas mal...



Grit: The Power of Passion and Perseverance

goodreads

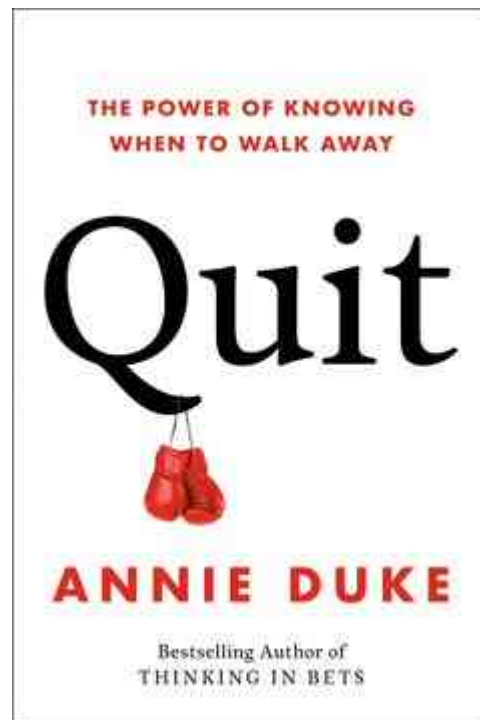
P.D. II:



Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less

goodreads

P.D. III:



Quit: The Power of Knowing When to Walk Away

goodreads

P.D. IV: Grandes lecciones sobre Scrat, el cierre de Blue Sky studios, y en general, cuando comerte la bellota:



<https://pguru12.medium.com/what-we-can-learn-from-scrat-3f872cf455f3>

P.D. V:



Scrat's Happy Ending (Bye-Bye, Blue Sky)

ORIGINAL

VIDEO:

<https://www.youtube.com/watch?v=Uuuu5lVrdPo>

Another bittersweet video for me to make. Yesterday, Disney Plus released a series of Ice Age short...

youtube

Final de la turra: La importancia de la preparación en el éxito empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades

Fecha: 6/8/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a seguir con la serie de sensemaking y vamos a hablar de rabbit holes y de pensamiento liminal inducido.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hablaremos de esto este fin de semana, como parte de la serie sobre sensemaking.

El concepto de “rabbit hole” en inglés, que se traduce literalmente como “agujero de conejo”, se utiliza metafóricamente para describir una situación compleja y a menudo surrealista.

El nombre viene por su semejanza a la caída de Alicia en el cuento de Lewis Carroll, “Alicia en el País de las Maravillas”.



En este contexto, un “rabbit hole” representa una vía de exploración o actividad que parece simple al principio pero que se convierte en algo muy complejo o difícil de abandonar una vez que se ha comenzado.

En cuanto a las obsesiones sobre un tema específico, el término se refiere a la tendencia de una persona a sumergirse profundamente en un tema, idea o actividad.

Hasta el punto de que esta obsesión consume una cantidad significativa de tiempo y atención, a menudo a expensas de otras áreas de la vida.

Es como seguir una pista fascinante que te lleva a más y más información, haciendo que uno se pierda en un laberinto de datos, historias o ideas relacionadas.

Por ejemplo, alguien podría empezar investigando sobre un tipo de música, y horas después encontrarse leyendo sobre la historia de los instrumentos musicales, los movimientos culturales asociados y las biografías de músicos específicos.

En el proceso, no se ha dado cuenta de cuánto tiempo ha pasado desde que comenzó su búsqueda.

El “rabbit hole” puede ser tanto positivo como negativo. Por un lado, puede llevar a un aprendizaje profundo y a la satisfacción de la curiosidad; por otro lado, puede resultar en procrastinación y la negligencia de responsabilidades importantes.

Es un concepto que captura la naturaleza humana de querer explorar y entender, pero también advierte sobre la posibilidad de perderse en el exceso de información o en la obsesión.

Hay múltiples ejemplos del proceso, en ambos extremos.

En el lado positivo, podemos ver ejemplos del mismo canalizado de manera óptima en libros como Flow o Drive.

La tesis principal del libro “Flow: The Psychology of Optimal Experience” de Mihaly Csikszentmihalyi es que la felicidad se alcanza a través de un estado mental llamado “flow”, o flujo, en el cual las personas se sienten completamente involucradas y absortas en una actividad.

Este estado se caracteriza por un enfoque intenso, una sensación de éxtasis, una claridad interna de dirección y propósito, y la sensación de que el tiempo se distorsiona (se acelera o se ralentiza).

Csikszentmihalyi argumenta que el flujo es el resultado de un equilibrio entre el nivel de desafío de una tarea y las habilidades de una persona para realizarla.

Cuando los desafíos presentados coinciden con las habilidades personales, las personas no solo disfrutan de lo que están haciendo, sino que también se sienten más motivadas y comprometidas, lo que lleva a un mayor rendimiento y satisfacción personal.

El concepto de flujo se aplica a una amplia gama de actividades, incluyendo el trabajo, el arte, el deporte y la educación.

Csikszentmihalyi sugiere que al buscar y fomentar experiencias de flujo en nuestras vidas diarias, podemos mejorar nuestra calidad de vida y alcanzar un estado de felicidad genuina y duradera.

Otro ejemplo lo podemos encontrar en “Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us”, donde Daniel H. Pink explora la importancia de la autonomía y el dominio (mastery) como elementos clave para la motivación intrínseca y el rendimiento.

Según Pink, hay tres elementos esenciales que motivan a las personas, especialmente en el contexto del trabajo creativo e intelectual: autonomía, maestría y propósito.

Autonomía: Pink argumenta que las personas están más motivadas y se desempeñan mejor cuando tienen control sobre su propio trabajo. La autonomía se refiere a la capacidad de ser autodirigido y tener la libertad de elegir cómo, cuándo y con quién trabajar.

Según Pink, cuando las personas sienten que tienen autonomía, están más comprometidas, creativas y satisfechas con su trabajo.

Maestría (Mastery): Este concepto se refiere al deseo innato de mejorar en algo que nos importa. Pink sostiene que las personas están motivadas por el desafío de dominar una habilidad o tarea. La búsqueda de la maestría es un proceso continuo y requiere esfuerzo y práctica.

La satisfacción de hacer algo bien y mejorar en ello es una poderosa fuente de motivación intrínseca.

La tesis de Pink sugiere que, para maximizar la motivación y el rendimiento, los individuos y las organizaciones deben fomentar entornos que apoyen la autonomía y proporcionen oportunidades para que las personas desarrollen su maestría en áreas que les apasionan.

Al hacerlo, no solo se mejora la satisfacción personal, sino que también se contribuye al éxito y la innovación en el lugar de trabajo.

En el otro extremo de la gama, el de la obsesión que nos lleva a la mierda, podemos encontrar multitud de ejemplos fácilmente: El miserere, de Bécquer, que tuvo una adaptación magistral de Carlos Giménez, es uno de ellos.

 Alejandro Romero @romeroreche

Siempre es Jueves Santo si se trata de "El miserere" de Bécquer (en versión original, o releído por Carlos Giménez o Juan José Plans). https://ivoox.com/ojos-verdes-el-miserere-audios-mp3_rf_363815_1.html...

Ya hemos hablado de Arrebato, de Zulueta, como metáfora perfecta de la obsesión que te termina devorando:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 24

De hecho, Arrebato como película es la metáfora perfecta de a dónde nos puede llevar no encontrar el sweet spot con respecto a nuestras pasiones, y al mismo tiempo es un perfecto cautionary tale.

También he mencionado en reiteradas ocasiones la relación entre la obsesión y la excelencia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

A lo largo de la historia, ha habido muchas personas que se han perdido en sus obsesiones, algunas de las cuales han tenido un impacto significativo en el mundo.

Tesla, Howard Hughes, Marie Curie, Vincent van Gogh, Ludwig van Beethoven...

Estos individuos muestran cómo una obsesión puede llevar a la grandeza en sus respectivos campos, pero también cómo puede consumir la vida personal y la salud de una persona. Sus historias son testimonios del poder y el peligro de la obsesión.

La madre que me matriculó en Redes y Sistemas. Turra Limit hits. A empacar y resumir la tesis.



Todo el mundo debería deslizarse por un rabbit hole, es una experiencia sin igual.

Lo que hay que obligarse es a cambiar periódicamente de rabbit hole. Varios rabbit holes estimulan el pensamiento liminal y generan esa especie de conexiones random que son riquísimas. Y previenen los efectos negativos del monocultivo obsesivo.

He hablado ya de mi relación con el Reader's Digest o los libros random de mi padre:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hace cuarenta años, en una revista como ésta, tomé contacto con @MensaInternatl . @MensaEspana se fundó poco después, en 1984. En breve dejaré de ser Presidente y le pasaré el testigo a otro. What a long, strange trip it has been. <https://images.app.goo.gl/q6Nx4aw5araD7GZz9...>

Durante un tiempo compartía mis obsesiones semanales:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hable en el último episodio de @NadaQueGanarPod que yo funciono a ciclos de obsesión semanales. El de esta semana es la Velvet, pero no los de siempre, sino Moe Tucker. <https://wearerock.files.wordpress.com/2015/03/fc75733dc9c661e9c0d>

Un friki es sencillamente, una persona que ha encontrado un agujero de conejo en el que se siente a gusto y no se quiere mover de allí. Es tremendamente satisfactorio pero tremendamente limitante.



Mucha gente confunde la edad con la madurez, o el aceptar un camino estándar como el camino a la felicidad. Tu felicidad te puede estar esperando en cualquier rabbit hole random.

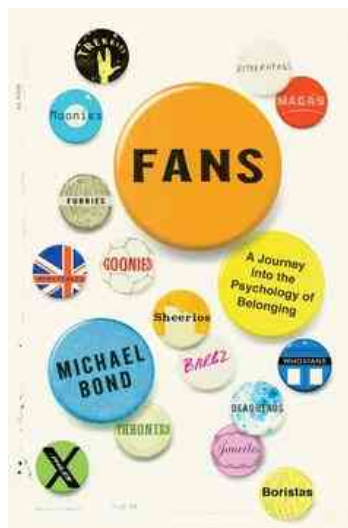
5th Beatle @5thbeatle__

Todo sobre la edad adulta nos lo resume Alfredo Landa. 'Las verdes praderas', José Luis Garci, 1979.

El proceso de sensemaking se beneficia muchísimo de un proceso de bajadas por rabbit holes diversos y aparentemente inconexos. Es liminalidad natural desbordada.

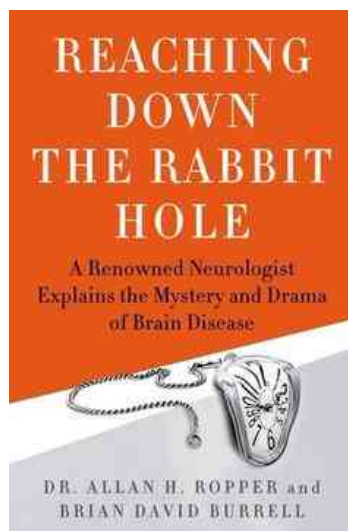
Mucha gente que se dedica a hacer sensemaking no es particularmente bueno porque le falta calle y le faltan rabbit holes. #Finhilo

P.D.I: Este libro me encantó, porque el fenómeno fan concita lo bueno y lo malo de los rabbit holes:



<https://t.co/KkgFJwkjKx>

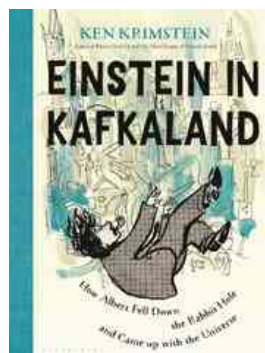
P.D. II: Un libro liminal entre varias de las cosas que hemos estado hablando:



Reaching Down the Rabbit Hole: A Renowned Neurologist Explains the Mystery and Drama of Brain Disease

goodreads

P.D. III: El comic, como de costumbre, al rescate. Estoy esperando este y el de Jordan Mechner como agua de Mayo:



Einstein in Kafkaland: How Albert Fell Down the Rabbit Hole and Came Up With the Universe

goodreads

Final de la turra: Exploración de los rabbit holes y su impacto en la mente y la vida

[Ver en El Turrero Post](#)

Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Personotecnía, Desarrollo de habilidades, Libros

Fecha: 26/6/2024

En el hilo turras de hoy, y tal como avanzamos, vamos a cerrar la saga de sensemaking (por el momento) y los hilos turras regulares hasta Septiembre (Puede haber o puede no haber, dependerá de si tengo algo que sacarme de dentro o no).

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana terminaré la serie sobre sensemaking (de momento) y la regularidad de los hilos turra hasta Septiembre. Intentaremos irnos a descansar with a bang.

Todos los hilos de sensemaking están orientados a que se entienda lo muy extensa y multifacética que es la disciplina, y recalcar el hecho de que es crítica en el proceso CPS.

Es necesario asimismo que entendamos como casi nunca vamos a poder observar el proceso de sensemaking de manera aislada y químicamente pura.

El fósforo no se encuentra en su estado nativo en la naturaleza debido a su alta reactividad. Es un elemento muy reactivo que tiende a combinarse rápidamente con otros elementos, especialmente con el oxígeno, formando fosfatos.



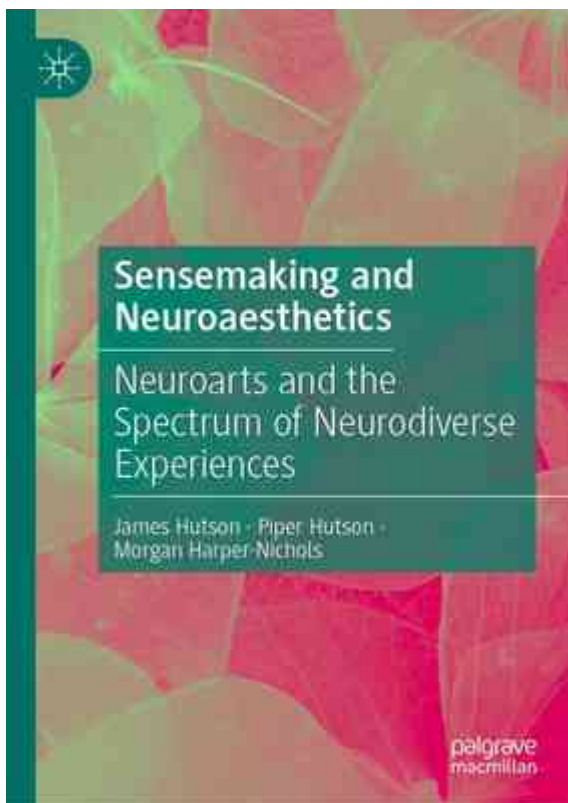
Esta reactividad es tan grande que el fósforo se oxida espontáneamente al entrar en contacto con el oxígeno atmosférico, un proceso que puede emitir luz, conocido como fosforescencia.

En la Tierra, el fósforo se presenta principalmente en forma de minerales fosfatados, como la apatita, y es un componente esencial de los organismos vivos. Debido a su tendencia a formar compuestos estables, es prácticamente imposible encontrar fósforo libre o nativo.

Pues al sensemaking le pasa lo mismo. Es extraño encontrarlo químicamente puro y aislado, lo normal es verlo como parte de usos de lo más variopintos.



Y voy a usar como ejemplo un libro super reciente que me ha dejado turulato.



Fundamentalmente porque hace converger tres cosas de mi interés: sensemaking, neurodivergencia y neuroestética.

Luego según me fui metiendo en el charco me di cuenta de que se sumaban a la fiesta la personotecnia, los PAVs y el neogeneralismo T-shaped. Wow.



Sobre lo que menos hemos hablado es sobre neuroestética, así que intentaré daros un baño rápido sobre la disciplina:

La neuroestética es una disciplina científica que investiga los procesos neurales que subyacen a las experiencias estéticas y artísticas.

Este campo interdisciplinario combina conocimientos de la neurociencia, la psicología, la filosofía y la historia del arte para explorar cómo percibimos y apreciamos el arte.

Vamos, un cienciarte encarnado. Aquí te presento algunos aspectos clave del concepto de neuroestética y los campos que abarca:

Definición y Origen: La neuroestética recibió su definición formal en 2002 como el estudio científico de las bases neuronales de la contemplación y creación de una obra de arte.

Interdisciplinariedad: Atrae a estudiosos de diversas disciplinas, incluyendo neurólogos, historiadores del arte, artistas y psicólogos.

Historia y Evolución: Se considera un campo de la ciencia experimental que busca combinar la investigación psicológica con la estética.

Enfoques de Estudio: Los investigadores en este campo combinan principios de psicología de la percepción, biología evolutiva, déficits neurológicos y anatomía funcional del cerebro para entender el significado evolutivo de la belleza y el arte.

Aplicaciones: Aunque inicialmente se enfocaba en la percepción del arte, su rango de aplicación ha crecido para incluir la música, la literatura y el cine.

Experiencia Estética: Se propone que la experiencia estética es una habilidad primordial humana, un proceso perceptual corporizado, intersubjetivo y con significado cultural basado en mecanismos afectivos y hedónicos neurobiológicos.

La neuroestética no solo busca entender cómo apreciamos la belleza y el arte, sino también cómo nuestro cerebro construye el concepto de belleza a partir de la experiencia estética.

Es un puente entre la neurología y el arte, y se considera un camino prometedor para la evaluación cuantificada del arte.

Es posible que si profundizas en lo que te estoy comentando, entiendas mejor fenómenos como el síndrome de Stendhal.

Obviamente, la primera patada en la cara me la llevé viendo los perfiles de los autores. Mencionaré uno de ellos, pero echadle un vistazo a los tres, que incluyen un neurodivergente extremo.

El Dr. James Hutson está especializado en la investigación multidisciplinar que abarca la inteligencia artificial, las neurohumanidades, la neurodiversidad, las realidades inmersivas y la gamificación de la educación.

Licenciado en Arte por la Universidad de Tulsa, posee un máster en Historia del Arte por la Universidad Metodista del Sur y un doctorado en Historia del Arte por la Universidad de Maryland, College Park.

Posteriormente obtuvo otros másteres en Liderazgo y Diseño de Juegos por la Universidad Lindenwood y actualmente cursa estudios de doctorado en Inteligencia Artificial en la Universidad Tecnológica de Capitol.

A lo largo de su carrera académica desde 2006, Hutson ha ocupado diversos cargos pedagógicos y administrativos en cinco universidades.

Entre ellos el de Catedrático de Historia del Arte, Vicedecano de Posgrado y Programas en Línea y, más recientemente, Jefe del Departamento de Historia del Arte y Cultura Visual.

Entre sus trabajos académicos destacan varios libros sobre la aplicación de la inteligencia artificial a la educación y el patrimonio cultural, como *Inclusive Smart Museums* (Palgrave McMillan, 2023), así como una pléthora de artículos y estudios de casos.



Y el libro? El libro investiga las complejas interrelaciones entre neurociencia, arte, diseño técnico y el espectro de afecciones neurodivergentes, introduciendo el tema emergente de las neuroartes.

Destaca el poder del arte y las tecnologías como herramienta multisensorial para ayudar a los individuos neurodivergentes a descubrir sus preferencias sensoriales, y para que los individuos neurotípicos amplíen su sensemaking simulando diferentes experiencias sensoriales.

Basándose en la teoría del enactivismo, que postula que los procesos cognitivos se forman intrínsecamente a través de la interacción dinámica entre un organismo y su contexto ambiental, los autores analizan las aplicaciones de las tecnologías emergentes.

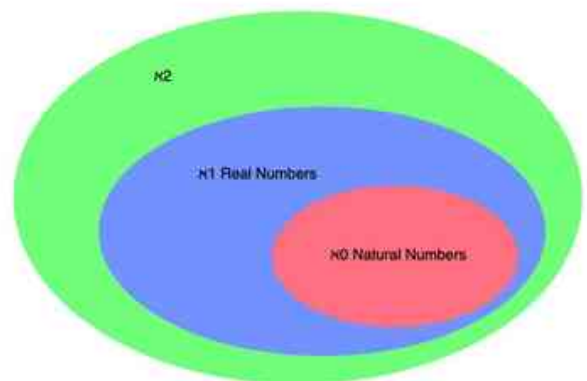
Asimismo proponen una nueva teoría para debatir e identificar las "neurotribus" en función de su relación con el sensemaking o el cuerpo.

Y a todo ésto, la tercera parte del libro se llama "Towards Personalization" e introduce el concepto de perfiles sensoriales. Personotecnia y procesos de alta variabilidad personotécnicos asociados a las experiencias estéticas.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. A plegar y dejar la casa limpia para vacaciones.



El sensemaking, como parte fundamental del metatoolkit cognitivo que es el CPS, es una disciplina en constante evolución y prácticamente inabarcable. Es un conjunto infinito dentro de otro conjunto infinito de orden superior.



No es tan importante el sensemaking en si, en estado químicamente puro o abstracto, sino su aplicación, sus hibridaciones y sus derivadas.

Por ejemplo, el libro sienta las bases para comprender cómo el neuroarte -una fusión de neurociencia y arte, potenciada por la tecnología- está dando una nueva forma a la creatividad.

La conexión entre creatividad y CPS me he hartado de plantearla y apenas he rascado la superficie. Más noticias en breve.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 20

En breve comentaremos como vamos a crear un grupo de perfiles híbridos creatividad/CPS en @singularsolving e incorporarlos a nuestro proceso de diagnóstico.

Bienvenidos a la pizza más grande del mundo. Paciencia, trozo a trozo, y felices vacaciones y digestión. #finhilo

P.D.I: Dejad un poco el CPS y relajaos un poco. Mi comic preferido del 2024 hasta ahora para leer en la piscina.
<https://goodreads.com/book/show/59535315-newburn-1...>

Final de la turra: Exploración de la neuroestética y su impacto en el arte y la ciencia

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana

Categorías: Resolución de problemas complejos, Estrategia, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades, Libros
Fecha: 20/6/2024

En el hilo turras de hoy, y siguiendo con la serie de Sensemaking, vamos a hablar de por qué la primera regla del sensemaking es que no se discute sobre sensemaking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana, en la serie de sensemaking, hablaré de por qué no se discute sobre sensemaking. Gracias a @jlantunez por la inspiración.

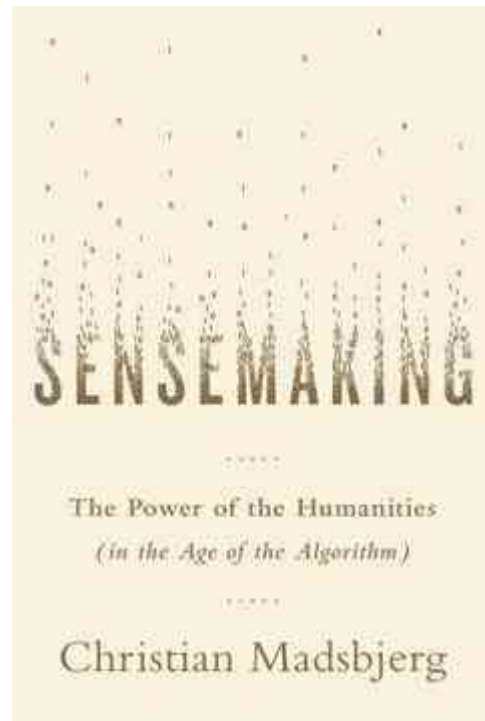
La inversión emocional en el proceso de sensemaking, o la construcción de sentido, es significativa porque este proceso está intrínsecamente ligado a cómo interpretamos y damos significado a nuestras experiencias personales.

Las emociones juegan un papel crucial en la toma de decisiones y en cómo entendemos el mundo que nos rodea.

Por ejemplo, en el ámbito de las finanzas, los sesgos emocionales como la aversión a la pérdida y el exceso de confianza pueden influir enormemente en las decisiones de inversión.

Estos sesgos pueden llevar a comportamientos que van en contra de nuestros propios intereses, como comprar cuando todo está caro y vender cuando el mercado está a punto de recuperarse.

Voy a usar como hilo conductor algunas reflexiones de “Sensemaking: The Power of the Humanities in the Age of the Algorithm” por Christian Madsbjerg.



<https://t.co/U6HqWSwDvG>

Este libro ha sido un input muy valioso en mi actual postura de defensa de la inteligencia humana frente a la tiranía de los grandes datos y el cientificismo, y aboga por una comprensión profunda y matizada de la cultura, el lenguaje y la historia.

En contra de la tiranía de los datos, Madsbjerg argumenta que nuestra obsesión con los datos a menudo oculta deficiencias significativas y que la devoción ciega a los números pone en peligro nuestras empresas, educación, gobiernos y ahorros de vida.

Con respecto a la defensa de la inteligencia humana, el autor sostiene que los humanos se han vuelto subordinados a los algoritmos y que hemos dejado de pensar, permitiendo que las máquinas lo hagan por nosotros.

Madsbjerg aboga por una defensa urgente y necesaria de la inteligencia humana.



Santuarios humanos a salvo de la IA | Javier G. Recuenco | TEDxMálaga

La gran pregunta que se hace la mayoría al hablar de IA es: ¿me quitará mi trabajo? En esta introspectiva charla, Javier nos da argumentos para el optimismo,...

youtube

Éxito más allá de los números: Según Madsbjerg, muchos de los mayores éxitos de hoy no provienen del pensamiento cuantitativo, sino de un compromiso profundo y matizado con la cultura, el lenguaje y la historia.

Principios de sensemaking: El libro establece cinco principios para que líderes empresariales, emprendedores e individuos los utilicen para resolver sus problemas más espinosos.

Perfiles de connoisseurs de sensemaking: Madsbjerg perfila a compañías que utilizan el sensemaking para conectarse con nuevos clientes y te lleva al interior del proceso de trabajo de “connoisseurs” del sensemaking, como el inversor George Soros y el arquitecto Bjarke Ingels.

El libro es tanto práctico como filosófico y representa un poderoso contraargumento al pensamiento de grupo corporativo, siendo un recurso indispensable para líderes e innovadores que desean destacarse del resto.

Sin embargo, en el aspecto laboral/organizacional yo prefiero la aproximación de “Sensemaking in organizations” por Karl Weick.



Sensemaking in Organizations

goodreads

Publicado en 1995, este libro es un clásico en el campo y explora cómo las personas construyen su propia realidad dentro de las compañías mientras adquieren un rol en el proceso de cambio de la estructura⁴.

Weick, sin ir más lejos, tiene un paper completamente seminal sobre el tema “The Collapse of Sensemaking in Organizations: The Mann Gulch Disaster” <https://jstor.org/stable/pdf/2393339.pdf...>

Weick analiza cómo la estructura de roles y el proceso de dar sentido a las situaciones pueden desintegrarse interactivamente en una organización mínima, como ocurrió en el desastre del incendio de Mann Gulch.

Weick propone cuatro fuentes potenciales de resiliencia para hacer a los grupos menos vulnerables a las interrupciones en la creación de sentido: la improvisación, los sistemas de roles virtuales, la actitud de sabiduría y las normas de interacción respetuosa.

El análisis se integra en la literatura organizacional para mostrar la necesidad de reexaminar nuestro pensamiento sobre sistemas temporales, estructuración, intimidad no reveladora, dinámicas intergrupales y formación de equipos.

Volviendo al libro de Madsbjerg, defiende la inteligencia humana y la importancia de las humanidades en la era del algoritmo.

Madsbjerg argumenta que la obsesión con los datos a menudo oculta deficiencias significativas y que la devoción ciega a los números pone en peligro nuestras empresas, educación, gobiernos y ahorros de vida.

El libro presenta cinco principios para utilizar el sensemaking y destaca historias de éxito que provienen de un compromiso profundo y matizado con la cultura, el lenguaje y la historia, en lugar de solo del pensamiento cuantitativo.

El concepto de ‘connoisseurs’ se relaciona con la creación de sentido (sensemaking) en que los ‘connoisseurs’ son individuos o grupos que poseen una habilidad excepcional para interpretar y dar significado a situaciones complejas.

En el contexto del libro, los ‘connoisseurs’ son aquellos que, a través de su profundo conocimiento y comprensión de la cultura, el lenguaje y la historia, pueden navegar y dar sentido a la información de manera que trasciende el análisis puramente cuantitativo.

Los ‘connoisseurs’ en el proceso de sensemaking tienen múltiples funciones.

Interpretan datos y experiencias: Utilizan su conocimiento y experiencia para interpretar datos y experiencias, encontrando patrones y conexiones que otros podrían pasar por alto.

Toman decisiones informadas: Su capacidad para dar sentido a la información les permite tomar decisiones más informadas y estratégicas.

Innovan y lideran: A menudo son líderes e innovadores que pueden guiar a otros a través de cambios y desafíos, utilizando su comprensión para influir y motivar.

Adaptan y responden: Pueden adaptarse y responder a entornos cambiantes, utilizando su sentido de la intuición y la comprensión para navegar en situaciones inciertas.

En resumen, los ‘connoisseurs’ son fundamentales en el proceso de sensemaking porque aplican una comprensión más profunda y contextual a la información, lo que les permite crear significado y dirección en un mundo cada vez más dominado por el big data y los algoritmos.

Madsbjerg también es fundador de ReD Associates y director de su oficina en Nueva York, una empresa de consultoría estratégica basada en las ciencias humanas que emplea antropólogos, sociólogos, historiadores del arte y filósofos.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra limit hits. Cerremos y hit the road, Jack.



El sensemaking es subjetivo, hay una fuerte carga personal involucrada en el proceso. Lo que hace prácticamente imposible que sea un proceso frío y desapasionado. Irónicamente, hace que el proceso de sensemaking sea frecuentemente incorrecto.

La realidad es percibida de manera individual, y como hemos dicho de manera reiterada, el modelo interno modela la realidad y no al revés.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 4

Muchas veces no nos damos cuenta de que vivimos una serie de relatos que identificamos con la realidad porque es compartido por la gente suficiente como para ser indistinguible.

Cuando en un proceso de sensemaking tú demuestras a alguien algo que va en contra de su constructo interno identitario, entra automáticamente en modo Knut Hamsun:



EL SANCHISMO MARCARÁ una ÉPOCA en ESPAÑA (FT: JUAN SOTO IVARS) | UTBH

LA TRINCHERA de las LETRAS:<https://amzn.to/4cw98oz> 📌 📌

COMPARTE CONTENIDO QUE QUIERES QUE COMENTE O REACCIONE AQUÍ 📌 📌

<https://discord.gg/M8anFZNTmUN> TÍO MA...

youtube

Es absurdo perder el tiempo y el dinero intentando hacerle entrar en razón o argumentar racionalmente tu punto de vista.

Las diferencias en sensemaking pueden producirse a título individual o a título colectivo/grupal/empresarial. Cuando son empresas familiares suele ser una mezcla de ambas cosas.

A veces vienen clientes a que les confirmes sus tesis delirantes, o que les proporciones soluciones a sistemas en los que hay que asumir como restricción del sistema su cosmovisión donde la gravedad no existe.



Hemos cerrado reuniones en cinco minutos donde el cliente esperaba que le rebatiéramos duramente sus tesis por las que se sentía decepcionado con nuestro sensemaking y quería que dejáramos de trabajar juntos.

A veces puedes reconducir estas situaciones, especialmente cuando es un problema de malentendidos o semántica, pero cuando detectas el muro del sensemaking, todo es inútil.

Nosotros hemos preparado argumentarios enormes para justificar nuestro sensemaking que hemos desechado on the fly porque pajas en la morgue las justas.

Si te paras a pensar es un montón de trabajo a la basura, pero al igual que no pones good money after bad no pongas good time following bad.



Nunca se discute sobre sensemaking, lo mismo que no se discute sobre identidad sexual. Sea cierto o no, el relato pertenece a la cosmovisión de la persona y negar el relato es negar a la persona.

Siempre se puede convivir con la opinión contraria entendiendo la matriz de compra de pescado y todo eso, pero cuando entra el sensemaking y la identidad propia, abandon all hope.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Construí la matriz de compra de pescado para aliviar cognitivamente esa punzada que nos da el cerebro cuando lees algo de una persona que respetas en un ámbito fumándose un Davidoff en otro. Es un Memento Mori.

Por supuesto que podemos estar equivocados y el tiempo dará y quitará razones, pero no estamos hablando de tener o no tener razón, que está al alcance de cualquiera. sino de que con visiones dramáticamente alejadas en términos de sensemaking no hay nada que hacer.

Comprender esto y la espiral del pa qué es fundamental para preservar uno de los bienes más imprescindibles, el tiempo, y uno de los órganos más preciados, el hígado. #finhilo

P.D I: Más libros imprescindibles sobre sensemaking:



The Six Big Ideas of Adaptive Organizations: From Frameworks to Sensemaking:

goodreads

P.D. II : @snowded para mi es el sensemaker definitivo. Cualquiera de sus publicaciones mejorará tus habilidades de sensemaking.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jun 1

Por ejemplo, para mi Dave Snowden es fundamentalmente, un sensemaker. Mucha gente mapea eso con ser un teórico sin sentido práctico, pero estoy profundamente en desacuerdo.

Final de la turra: La importancia del sensemaking en la toma de decisiones y la inteligencia humana

[Ver en El Turrero Post](#)

Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

Categorías: Sociología, Leyes y sesgos, Desarrollo de habilidades, Orquestación cognitiva, Libros

Fecha: 13/6/2024

En el hilo turras de hoy, y continuando con la serie de sensemaking, hablaremos de una de las tareas de Hércules: Hacer cambiar a alguien de opinión.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este fin de semana en la serie de sensemaking, hablaremos de esto.

El meme “Change My Mind” se originó a partir de una fotografía del podcaster conservador estadounidense-canadiense Steven Crowder.



Change My Mind | Origen Del Meme

Este es el origen del meme conocido como "Change My Mind" el cual se viralizó en diferentes países durante los últimos años.

► Plantillas <https://memeviral.com...>

youtube

En el aparece sentado detrás de una mesa con un cartel que decía “Male Privilege is a myth / Change My Mind” (El privilegio masculino es un mito / Hazme cambiar de opinión) fuera de la Universidad Cristiana de Texas.

Crowder publicó la imagen original en su cuenta de Twitter en febrero de 2018, con el objetivo de invitar a las personas a debatir con él sobre temas controvertidos.

Desde su publicación, la fotografía se ha convertido en una plantilla explotable para parodias en línea. La gente comenzó a editar el cartel con diferentes textos, creando variaciones del meme para expresar opiniones o desafiar creencias populares de manera humorística.

El meme se ha viralizado en diferentes países y ha sido utilizado en una amplia gama de contextos, lo que demuestra su versatilidad y popularidad en la cultura de internet.

Cambiar la opinión a alguien es una de las tareas más hercúneas que existen. Y es inaudita la cantidad de ciclos de reloj que se pierden en intentar corregir a la gente sin entender las inmensas resistencias involucradas.

Cambiar la opinión de alguien es extremadamente complicado debido a varios factores psicológicos y cognitivos.

Uno de los principales obstáculos es el sesgo de confirmación, que es la tendencia a favorecer información que confirma nuestras creencias preexistentes y a ignorar o desvalorizar la información que las contradice.

Hablamos ya del tema aquí en profundidad:

Además, las personas a menudo tienen una inversión emocional en sus creencias, lo que hace que cambiar de opinión se sienta como una pérdida o una amenaza a su identidad.

Hablamos ya del tema aquí:

Death and Despair @D347h4ndD35p41r · May 27, 2023

Yo lo llamo inversión emocional (a veces inversión de ego) porque es algo a proteger. Cambiar de opinión al respecto significa borrar la cuenta de inversión que tenías hecha, admitir que la cagaste y que eres falible. Para algunos es más fácil la teleportación.

Otro factor es el efecto de retroceso (backfire effect), donde la presentación de evidencia contraria puede hacer que una persona se aferre aún más fuertemente a sus creencias originales.

Hablamos ya del tema aquí:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando te das cuenta que cada persona ve una proyección privada en su home cinema marca Festinger, dejas de discutir con el 90% de la gente sobre el 90% de las situaciones.

También, las creencias están a menudo vinculadas con la pertenencia a un grupo social, y cambiar de opinión podría significar alejarse de la comunidad con la que uno se identifica.

Y hablamos ya del tema aquí:

Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 13, 2023

De verdad, NADIE hace caso a los basados salvo su tribu. Cualquier razonamiento chocará contra su blindaje. Solo funciona la pura sofocación, y para eso hay que acallar la furia interior que te dice "Pero dile algo a ese sucnormal!!! Lo vas a permitir??"

Hay un ejemplo de este tipo de procesos llevados de manera efectiva que a mi me gusta mucho, que es el proceso de caída del caballo de ex-nazis.



El ex-nazi David Saavedra relata la primera vez que sintió dudas sobre su nazismo y lo duro que fue

- Clip extraído de The Wild Project #112 ft David Saavedra: <https://youtu.be/SHGafv-aDpw> David Saavedra fue neo nazi durante buena parte de su vida, desde que...

youtube

Encontrar ejemplos específicos de personas que hayan abandonado el nazismo de manera voluntaria puede ser complicado, no se suele hacer públicamente por inversión de ego, temor a represalias o vergüenza.

Sin embargo, hay casos documentados de individuos que, tras reflexionar sobre las atrocidades cometidas y la ideología detrás del nazismo, decidieron rechazarlo y cambiar su vida.

Uno de los procesos mentales comunes en estas personas es la realización del daño causado por sus acciones y la ideología que seguían. Esto a menudo viene acompañado de un profundo arrepentimiento y la necesidad de reparar de alguna manera el daño hecho.

Algunos encuentran en la educación y el aprendizaje sobre otras culturas y perspectivas una forma de abrir su mente y corazón a la diversidad y la humanidad.

Otro factor importante es el encuentro con las víctimas o sus historias. Escuchar de primera mano las experiencias de aquellos que sufrieron bajo el régimen nazi puede ser un punto de inflexión para muchos, llevándolos a cuestionar y finalmente abandonar sus creencias anteriores.

La introspección y el cuestionamiento personal también juegan un papel crucial. Algunos pueden comenzar a ver las contradicciones en la ideología nazi y cómo esta choca con sus propios valores morales fundamentales, lo que les lleva a una transformación personal.

Es importante destacar que el proceso de abandonar una ideología tan arraigada como el nazismo es complejo y multifacético, y puede variar significativamente de una persona a otra.

La voluntad de cambiar y la búsqueda de redención son elementos clave en este viaje hacia la desvinculación de creencias extremistas.

La madre que me matriculó en Informática gráfica. Turra limit hits. Vamos a ver como cerramos y resumimos todo el carnaval.

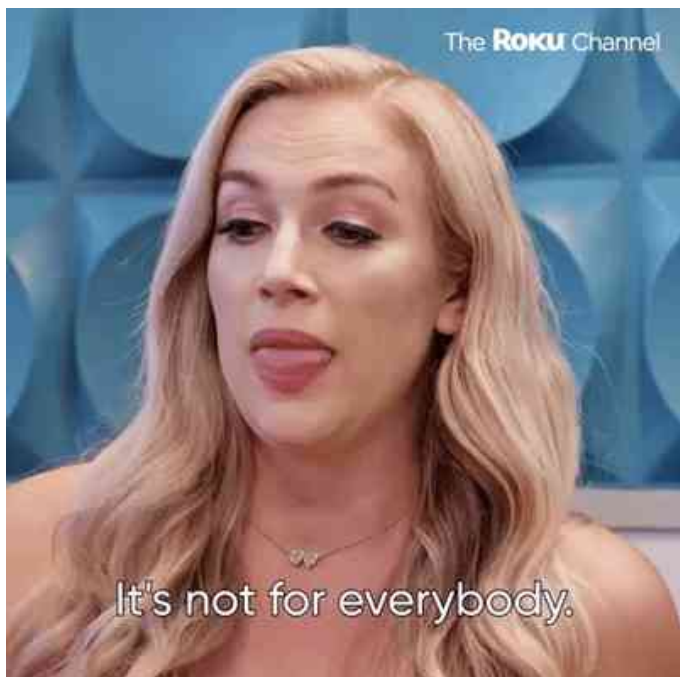


Nosotros en @singularsing no hacemos acción comercial. Lo hemos mencionado en múltiples ocasiones. No porque haya un mercado de tremenda demanda, es porque nadie se reconoce como necesitado de nuestros servicios.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

El problema del CPS es que somos los médicos de la disfunción eréctil. Hay que tenerlos paradójicamente muy gordos para admitir que tienes un problema de esa índole. No sé bien cómo trasladar esta metáfora a las mujeres, pero mutantis mutanti.

Es prácticamente imposible convencer a nadie de nada, particularmente si tiene involucrado inversión de ego, decisiones históricas, payload emocional.... Necesitamos gente que ya haya iniciado el proceso por si misma.



Una de las primeras cosas que hacemos con nuestros clientes es compartir nuestro sensemaking con ellos. Estamos abiertos a asumir que igual disentimos en detalles, pero no podemos sobrevivir a una percepción radicalmente distinta de la realidad.

Hemos hablado ya en muchas ocasiones de lo estéril que es llevar a la gente a los pies de las letras del letrero de Hollywood intentando que vean lo obvio.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · May 12

Ah bueno, pues ya hemos llegado al letrero y nada que ver. Circulen.

También hemos hablado de lo complicado que es ya no hacer cambiar de opinión, sino simplemente persuadir:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Jamás he entendido que algo tan complejo y tan sutil como la influencia se haya reducido al número de seguidores que tiene una celebridad.

Hay un proceso tremendo a seguir para cambiar de opinión Introspección Personal -> Influencia de las Experiencias -> Apertura al Cambio -> Reconocimiento de Prejuicios que está solamente al alcance de los muy cafeteros.

Porque, paradójicamente, solo los muy seguros de uno mismo o los muy débiles son permeables al cambio de opinión.



Cambiar de opinión de manera genuina es una de las mayores demostraciones de asertividad y poderío que uno se pueda imaginar.

Es tremendamente desafiante superar ese momento crítico en el que eres consciente de que te han pasado el balano por la cara. Es un asalto frontal a tu autoestima, tu cosmovisión y si me apuras a tu propia identidad.

Esto es un escenario realista de lo que te pasa por la cabeza cuando cambias de opinión sobre temas identitarios:



“ME PUSE UNA PISTOLA EN LA BOCA” - Exnazi sobre su derrumbe cuando supo que estaba equivocado

- Clip extraído de The Wild Project #112 ft David Saavedra: <https://youtu.be/SHGAfv-aDpw> David Saavedra fue neo nazi durante buena parte de su vida, desde que...

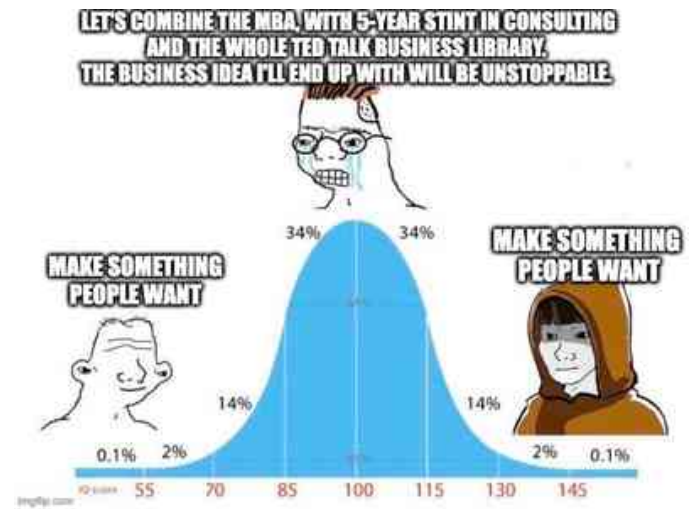
youtube

Pista: Lo del audaz no son cambios de opinión, tiene otro nombre y está perfectamente recogido en el DRAE y en el código penal.

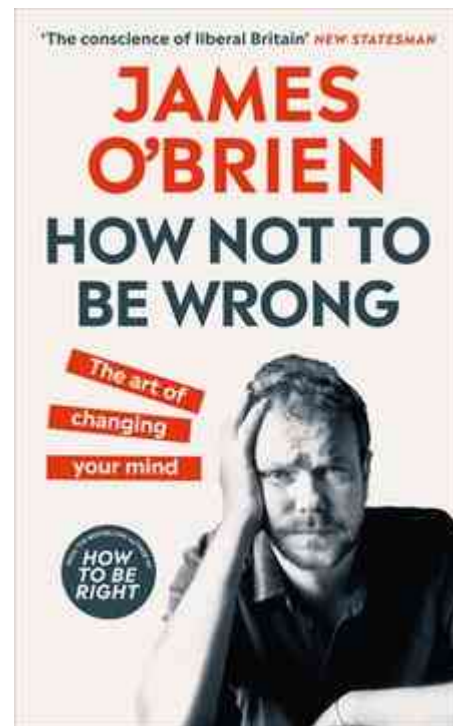


Con lo que curiosamente, solo los extraordinariamente débiles y las personas excepcionales están abiertas realmente a que les abran los ojos y cambiar de opinión.

Al final va a ser cierto todo lo que plantea el midwit meme. #finhilo



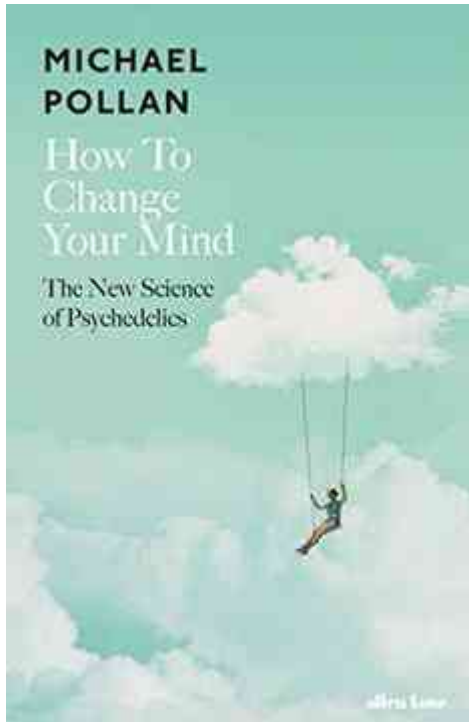
P.D. I: Hemos recomendado cien libros ya sobre el tema (Kahneman, Festinger...) vamos con unos cuantos no tan conocidos:



How Not to Be Wrong: The Art of Changing Your Mind

goodreads

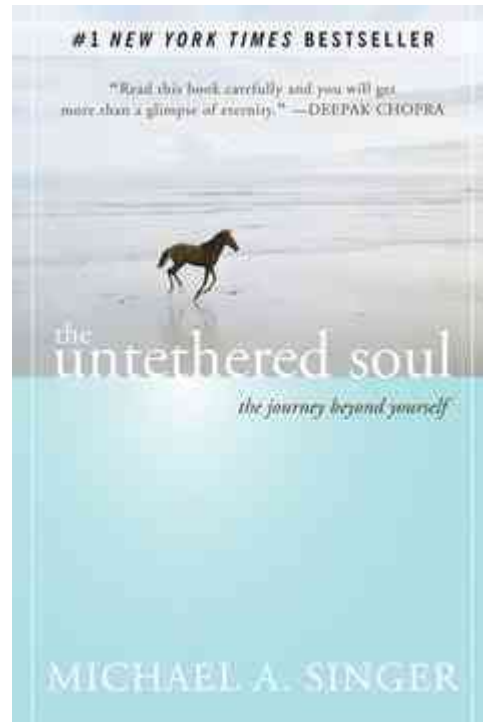
P.D. II : Este es fascinante por pura liminalidad:



How to Change Your Mind: What the New Science of Psychedelics Teaches Us About Consciousness, Dying, Addiction, Depression, and Transcendence

goodreads

P.D: III: Todo proceso de cambio de opinión comienza con un viaje interior. Un buen libro sobre el tema:



The Untethered Soul: The Journey Beyond Yourself

goodreads

P.D. IV: Warren tiene todas las respuestas:



Les Luthiers - El Sendero de Warren Sánchez - Grandes Hitos Antología 1995

El Sendero de Warren Sánchez (Salmos Sectarios, 1987) Grandes Hitos AntologíaEl sendero de Warren Sánchez(Vídeo "Viegésimo aniversario")Ficha de la versión ...

youtube

Final de la turra: Cambiar de opinión: Un desafío psicológico y emocional

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

Categorías: Estrategia, Factor x, Lectura de señales, Desarrollo de habilidades, Libros

Fecha: 22/5/2024

En el hilo turras de hoy, edición tempranera porque nos vamos a Sevilla de bolo, hablaremos de estrategia y de lo doloroso que resulta entender que no te han entendido. Vamos al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · 5h

En el hilo turras de hoy, edición tempranera porque nos vamos a Sevilla de bolo, hablaremos de estrategia y de lo doloroso que resulta entender que no te han entendido. Vamos al tema.
<https://pic.x.com/71y96atcmc>

Hemos hablado de estrategia hasta llorar en los hilos turras. Tienen un apartado especial en el Turrero Post. Los que lleguéis un poco pegados, iros para allá:



El Turrero Post
Las turras de Javier G. Recuenco.

<https://t.co/rXY4TdqNf8>

Hoy de lo que quiero hablar es básicamente de lo complicado que es hacer ver a la gente que la estrategia no es una cosa necesariamente compleja o farragosa, pero que desde luego no es una trivialidad.

Hoy hablaba con una amiga sobre los problemas que está teniendo en su compañía para desarrollar una estrategia de pricing que le han encargado.

Se quejaba amargamente de muchísimas cosas que no podía hacer correctamente, de información a la que no podía acceder, de la falta de un criterio claro a la hora de determinar que se estaba buscando.

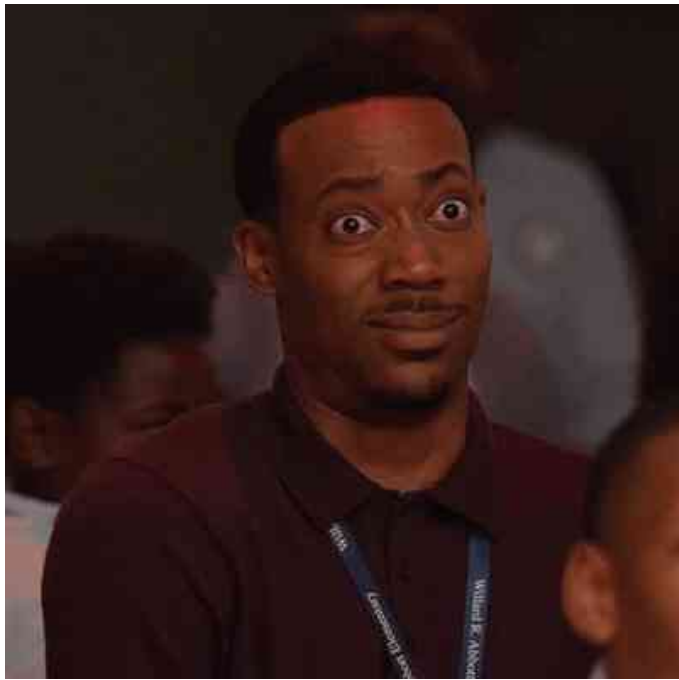
El problema real es que su compañía no tiene estrategia, y de esa indefinición estratégica emanan todo el resto de los problemas, pero no es una cosa que ella pueda gestionar de manera directa o inmediata.

Así que le he recomendado que me utilice como pantalla, como sombra de duda sobre las conclusiones de las que parten.

Que les dé la chapa sobre todo lo que he hablado sobre ecuaciones de canje de valor, que el pricing está más relacionado con la teoría de constraints que con la ecuación clásica de $\text{coste} + \text{markup}$, que es algo que es más Factor X que otra cosa...

Y sobre todo, que si no se ponen a trabajar en la estrategia le recomiendo que se aparte del tema porque ellos se van a frustrar porque ella no va a poder entregarles lo que quieren, y ella se va a frustrar porque no va a poder realizar su trabajo.

Cuando alguien habla en un board de que en una compañía no hay estrategia, generalmente hay una sensación de incomodidad y de haber pinchado un nervio.



Porque honestamente tienen la sensación de que estás siendo injusto. Ellos tienen estrategia. Saben lo que quieren. Tienen objetivos. OKRs.

Rumelt dedicó muchas páginas y tiempo a describir señales y red flags que emite de manera consistente la estrategia de mierda.

- La estrategia es una fórmula, una plantilla, algo mecánico. Hay que abandonar cualquier noción de que hay una “plantilla mágica” que proporciona la estrategia (BSC...) Hay que empezar a sentirse cómodos con la ambigüedad y gestionar la “falta de dirección”

Si lo que tu consideras estrategia puede servirte a ti y a una compañía de comida para perros, empieza a preocuparte:

1. Market Penetration
2. Product Development
3. Acquisitions
4. Enter Emerging Markets
5. Divest 'dogs'
6. Increase R&D expenditure



- La estrategia es fijación de objetivos. Cualquiera puede querer jugar como Nadal, pero eso no es una estrategia.

Una de las características clave de una mala estrategia según Rumelt es lo que él llama “fluff” (en español, “palabrería”). El fluff es una forma de jerga vacía que se disfraza de conceptos o argumentos estratégicos.

Utiliza palabras infladas y aparentemente conceptos esotéricos para crear la ilusión de pensamiento de alto nivel.

Por ejemplo, una declaración de un banco minorista que dice: “Nuestra estrategia fundamental es la intermediación centrada en el cliente” sería considerada fluff. En realidad, esta afirmación no proporciona una estrategia real, sino que es una máscara de falta de pensamiento.

Las películas de Pixar son conocidas por su habilidad para entretener e involucrar a audiencias de todas las edades, gracias a su sutileza y múltiples niveles de lectura.



Estas estrategias narrativas permiten que tanto niños como adultos encuentren placer y significado en las mismas historias, pero de maneras diferentes.

Por un lado, los niños disfrutan de las aventuras emocionantes, los personajes coloridos y el humor visual.

Por otro lado, los adultos pueden apreciar las referencias culturales, los temas más profundos y las sutiles capas de humor que pueden pasar desapercibidas para los más jóvenes.

Además, Pixar se destaca por la solidez de sus guiones y una puesta en escena cuidada y verosímil, lo que contribuye a crear un discurso sofisticado que conecta con todos los públicos.

La filmografía de Pixar, desde “Toy Story” hasta “Soul”, ha fortalecido las bases de un nuevo modo de contar historias a través del medio animado.

Los creativos de Pixar no siguen una fórmula dramática única.

En cambio, adaptan las técnicas dramáticas a las necesidades narrativas de cada proyecto, apelando a valores y necesidades básicas del ser humano que, dada su universalidad, pueden ser comprendidas por espectadores de distintas edades según su madurez.

En resumen, las películas de Pixar son un ejemplo brillante de cómo el cine puede ser universalmente atractivo y enriquecedor, ofreciendo múltiples niveles de disfrute y comprensión que trascienden las barreras generacionales.

La madre que me matriculo en informática gráfica. Turra limit hits. Vamos a intentar resumir y empacar.



Todo el mundo al que le gusta un poco el baloncesto es capaz de apreciar el juego a un determinado nivel, apreciar un mate o un buen tiro.



Pero no todo el mundo es capaz de apreciar una sutileza en un cambio de defensas o un pick and roll inverso.

La mayor parte de la gente que trabaja a alto nivel es capaz de entender una serie de rudimentos básicos de estrategia, y ser competente en sus propios apartados técnicos. No son gilipollas.

Pero cuando el tema se vuelve sutil, cuando los insights evidentes ya han sido cubiertos, cuando alguien puede ver lo que los demás no ven es cuando se marcan las diferencias.

A alto nivel asimismo la diferencia entre estrategias realmente afinadas y las genéricas son mínimas pero su resultado es dramáticamente diferente.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

De todos modos, ya lo decían los de #funkybusiness: En la élite, las diferencias son mínimas. #ComeonSpain

La gente de Funky Business decía que si los atletas de la selección sueca de Atletismo mejoraran un 5% sus resultados batirían todos los records del mundo.

Amén de ello, es jodidísimo plantear en cualquier sitio que la estrategia que se está usando no está a la altura del desafío planteado por razones obvias.

De hecho, es jodidísimo plantear una disciplina como el CPS, porque entre otras cosas, lleva implícito en su nombre un mensaje subyacente complicado: "Este reto te supera".

Es completamente falso, en realidad es "El CPS demanda skills específicas que no son abundantes en el mercado", pero ya os he comentado en multiples ocasiones el éxito del dato frente al relato. De hecho estoy pensando en un renaming agresivo del tema.

Necesitas gente con el ego in check, que suelen ser los más inteligentes, pero que no puedes contar con ello entre gente que te mira desde "Mi compañía podría comprar tu culo si quisiera".

Una de las particularidades de la gente inteligente es que no necesita demostrarlo constantemente y no hace sentirse mal a la gente a su alrededor.

El otro día tuve el honor de presentar el libro "La política del disimulo" de mi sistah @godivaciones.

 Berta Rivera @berta1974

Pues no sé a qué pensáis dedicar el tiempo libre esta tarde... pero ya dudo que sea algo mejor que esto: @Godivaciones La política del disimulo En una de las librerías con más encanto de Madrid, la Librería Antonio Machado...

Hablé de Mazarino y Hamilton como de gente superdotada con una característica particular: No generaban rechazo y eran altamente funcionales en el aspecto social.

Hamilton se destacó por su inteligencia y habilidad para la estrategia política. Fue el asistente de George Washington durante la Guerra de Independencia y jugó un papel crucial en la ratificación de la Constitución, convenciendo a la ciudad de Nueva York para aceptarla.

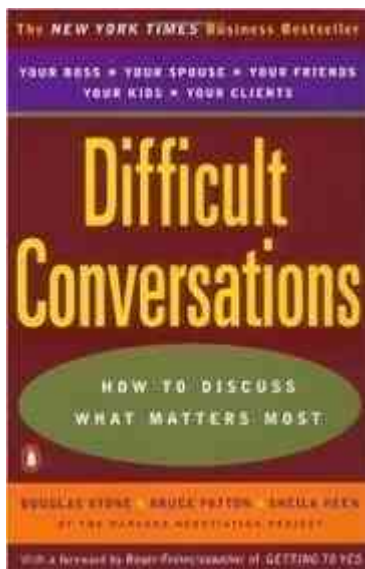
Como el primer Secretario del Tesoro, Hamilton estableció el sistema financiero de la nación y abogó por un gobierno federal fuerte, en contraste con otros padres fundadores que favorecían los derechos de los estados.

Hamilton se movió con inteligencia entre los padres fundadores al ser un visionario con una clara idea de lo que quería para el futuro de los Estados Unidos, y al utilizar su astucia política y habilidades de persuasión para influir en el curso de la nación.

Hay que lograr que la gente compre tu idea y la exhiba como suya.

Lo que separa a los niños de los hombres es la sutileza. Para apreciar los detalles finos en la estrategia, y para no pisar callos innecesarios. #Finhilo

P.D.I: Un clásico sobre conversaciones difíciles.



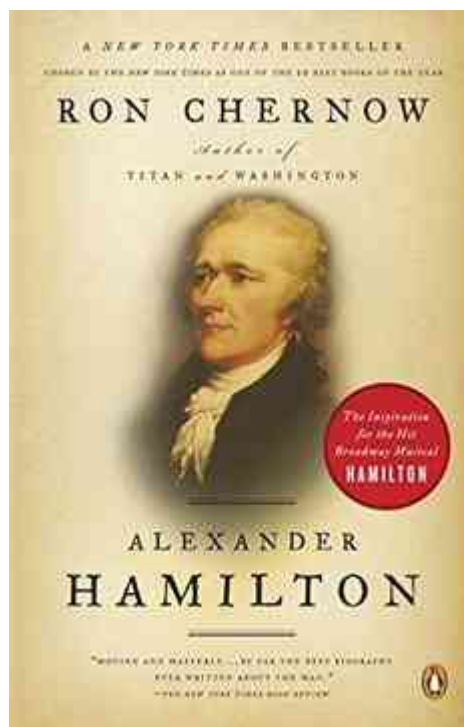
<https://t.co/OhD2iqTXGj>

P.D. II: El libro de @godivaciones es un must:



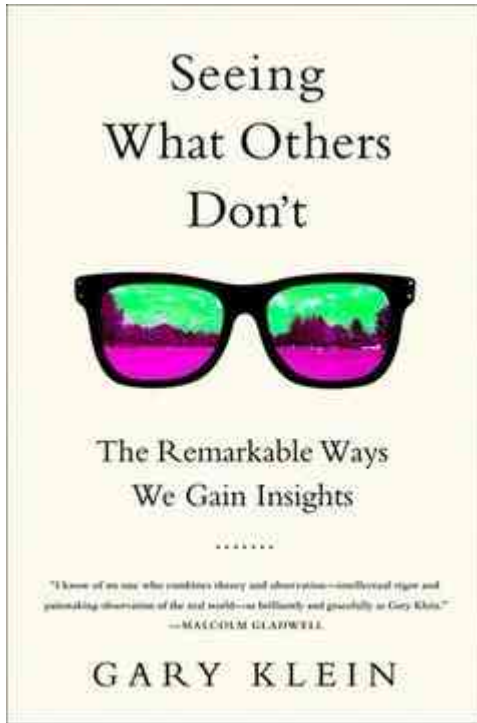
<https://t.co/s82boqyF2j>

P.D. III: El clásico de Chernow que inspiró a Lin para su musical:



<https://t.co/WIH4onyJdq>

P.D. IV: Un clásico del signal reading:



<https://t.co/7NmgcoWSHA>

Final de la turra: La importancia de una estrategia clara en las organizaciones

[Ver en El Turrero Post](#)

Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

Categorías: Estrategia, Gestión del talento, Trabajo en equipo, El contexto manda, Desarrollo de habilidades
Fecha: 3/5/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de estrategia, baloncesto, y otras cosas de meter. Vamos al tema.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues ha estado peleado pero baloncesto it is. De hecho me apetece poner un poco en solfa mi propio análisis sobre qué es estratégico o no.

Todo el tema comienza con que el eximio @pedro_torrijos y yo tenemos una diferencia de criterio sobre un asunto clave. Es el basket un deporte táctico o estratégico?

 Maria Alvarez @ostraperlera · Apr 29

Hola, Javier. El baloncesto es un deporte esencialmente táctico, no estratégico, salvo a finales de temporada (y no en los PO).

Vaya por delante que esto en realidad es un McGuffin: Difícilmente me podría generar más detumescencia discutir con Pedro sobre quien tiene razón, o medirme la minga con él. Probablemente tengamos un problema de semántica. Not the point.

Pero me permite reflexionar sobre que es lo que pienso sobre la estrategia desde aquella tremenda hostia que me supuso "Strategy is Problem Solving" hace ya diez años.

Bueno, el preMcGuffin era este post sobre el juego del audaz, y evidentemente un mapeo que yo considero gratuito entre su ausencia absoluta de estrategia y el hecho de que haya sido un jugador de baloncesto.

 Maria Alvarez @ostraperlera

Si estás perplejo (o perpleja, pero sospecho que perplejo), con lo de @sanchezcastejon, este es tu hilo. Lo de hoy se explica porque Sánchez no es un jugador de ajedrez, sino de baloncesto.

A partir de aquí voy a recoger la argumentación que arranqué y que paré en cuanto vi que el tema daba para hilo.

 Maria Alvarez @ostraperlera · Apr 29

De entrada vamos a analizar esta frase:

Comenté como el ajedrez no es un juego estratégico y como Ivan Redondo es básicamente un performer del rol que imaginamos del estratega.

🐦 Andrés @lambdafav · Apr 29

Solamente un performer como Ivan Redondo es capaz de mapear el ajedrez con estrategia. Quizás en el siglo XVIII era lo más parecido a ello, pero es un juego esencialmente no complejo.

El rol imaginario es muy importante. Hannibal Lecter creó un rol mítico, el del serial killer extraordinariamente inteligente. La realidad es otra.

🐦 juanmacias @juanmacias · May 3, 2023

En los Serial Killers ya te digo yo que es un mito. Salvo Edmund Kemper, casi todos borderline. Sin embargo, la cúpula nazi...

La realidad del ajedrez es que es ya un deporte donde es complicadísimo encontrar la genialidad prístina de las partidas de Fisher en los '70.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Apr 29

De hecho es un deporte donde salirse de las partidas históricas precocinadas suele terminar mal a no ser que seas Bobby Fisher. Y en los días buenos.

Sin embargo, tenemos el relato de que el ajedrez es estratégico y el baloncesto es táctico. My ass. Lo que ocurre es que en muy pocas ocasiones se ha concebido una aproximación al baloncesto desde la estrategia.

Pero hay suficientes casos como para darse cuenta de que detrás de mucha victoria de underdog hay un entendimiento profundo de las raíces de la estrategia. Un análisis superficial nos lleva a la suerte, que por supuesto tiene su papel.

Pero en un mundo de playoffs y de audiencias dependientes de que ganen los grandes, está muy minimizada.

A lo largo de este chat voy a salpimentarlo con una serie de frases de Alejandro Salazar, que es una persona que ha intuido, viniendo desde las tripas de la bestia (Monitor) que la estrategia no es lo que nos han estado vendiendo.



Me ha hecho mucha gracia ver que gente como Alejandro o yo mismo, tuvimos nuestra epifanía al oír un pope una frase particularmente acertada y que hace que todo encaje de repente.

Personalmente "Strategy is choice" me parece mucho menos potente que "Strategy is Problem Solving", pero uno no elige sus epifanías. Además, Rumelt menciona reiteradamente aquello de "La estrategia es renunciar".



"Solo en la identidad se guarda la ventaja" "La competencia es diverger, no converger" Vamos al baloncesto y vamos al CSP Limoges.



El CSP Limoges, conocido también como Limoges CSP, es un club de baloncesto francés con una historia rica y exitosa. Fundado en 1929, el equipo alcanzó su apogeo en las décadas de 1980 y 1990, cuando logró numerosos títulos tanto a nivel nacional como europeo.

En el ámbito europeo, el mayor triunfo del Limoges fue la conquista de la Euroliga en la temporada 1992-1993.

En un evento histórico, el equipo francés se impuso en la final al Benetton Treviso con un marcador de 59-55, en un partido disputado en el Estadio de la Paz y la Amistad de El Pireo, Atenas.

Esta victoria fue especialmente notable ya que Limoges derrotó al favorito Real Madrid de Arvydas Sabonis en las semifinales, antes de vencer al Treviso en la final.

Obsérvese el fino análisis que hizo Antúnez de por qué palmaron aquella eliminatoria:



<https://t.co/oQkeiBB2cv>

En enero de 1992, ficharon a Bozidar Maljkovic. Después de sus dos triunfos con la inabordable Jugoplastika de Split (1989 y 1990), Boza recaló en el Barcelona.

Sin embargo, tras un curso y medio en el equipo, el serbio abandonó la Ciudad Condal abruptamente por las fuertes desavenencias con Aíto García Reneses, por entonces mánager del club azulgrana.

Su intención era irse a Estados Unidos pero el Limoges apareció en escena para trastocar sus planes.

Tras confirmarse su fichaje, en enero del 92, seis meses antes de empezar a preparar su primer curso en Francia, el técnico se instaló en la ciudad y empezó a edificar un proyecto épico basado en una férrea disciplina.

Su jerarquía quedó patente desde el primer día. No le tembló el pulso a la hora de despedir a jugadores ilustres de la plantilla. De la columna vertebral sólo quedó Richard Dacoury.

El pívot francés Jim Bilba (1,98), el base esloveno Jure Zdovc, el nacionalizado Willie Redden y el estadounidense Michael Young fueron cuatro piezas clave en aquel grupo de guerreros.

El juego interior era pequeño, sus dos interiores titulares no llegaban a los dos metros, pero todos mostraban una capacidad atlética envidiable. En una ciudad triste y con pocas distracciones, todos los jugadores del plantel estaban centrados en una cosa: jugar al baloncesto.



Boza venía de jugar con la Jugoplastika y el Barça, no es que fuera un [Ponga aquí su entrenador de segunda preferido] de la vida, sencillamente entendió que estratégicamente tenía una oportunidad en diverger por completo de lo que había sido su caballo de batalla hasta entonces.

Esa es realmente la marca del estratega: La capacidad de manejar diferentes registros. La capacidad de entender que las circunstancias cambian y que es necesario entender que situaciones diferentes generan ventajas diferentes.

La estrategia es fundamentalmente un ejercicio de pensamiento independiente, creativo, fuera del beaten path. Rick Rubin approves.

 Nick Di Fabio @NickDiFabio1

This is Rick Rubin. He's produced music for artists like: • Kanye • Metallica • Johnny Cash He wrote a book detailing his secrets to creativity that have transcended decades. If you want to master the art of creativity, read this thread:

Hablé de lo radicalmente infrautilizada que está la creatividad en general:

La planificación, la gestión de la incertidumbre, la ilusión de control, nos lleva a hacer planes estratégicos. Un plan estratégico es como un presupuesto anual, una pollada. Un wishful thinking.

Alejandro Salazar dice que ser colombiano era una cosa que le hizo abordar la estrategia huyendo de las coordenadas luteranas. Nos suena de algo?

La madre que me matriculó en Macroeconomía. Turra limit hits. Resumamos y cerramos.



Muchas veces no nos damos cuenta de que vivimos una serie de relatos que identificamos con la realidad porque es compartido por la gente suficiente como para ser indistinguible.

La estrategia y la táctica tienen sus propios relatos de mierda. El grande gana al pequeño. El mejor siempre vence. Foreman machacará a Ali en en Rumble in the jungle.




La estrategia y la táctica vienen en realidad en el mismo bote y mezclados, como las mezclas de aceite y vinagre para hacer picnic. La separación no es realista, el sistema es dinámico, requiere constantes ajustes en tiempo real.

Alejandro (y Rumelt) dice que la estrategia no es un plan. Uno se da cuenta de que plan estratégico es un oximoron.

El baloncesto tiene una tremenda carga estratégica, no solamente a la hora de construir un equipo, elegir en el draft, limitarlo a la planificación de finales de temporada, como dice Pedro.

Lo que ocurre es que en muy pocas ocasiones se pone a trabajar la estrategia en un mercado donde la gente no está acostumbrada a las renunciaciones.

Y además no se entiende la estrategia como un sistema dinámico constantemente en renovación (Usando mi metáfora del Hotel de Hilbert). Limoges termina descendiendo, Billy Beane termina fuera de los Oakland Athletics.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 16, 2020

Pues bien, os comentaré cómo veo yo básicamente el ecosistema empresarial en el mundo. Es una especie de gigantesco hotel con puertas infinitas al estilo del hotel de Hilbert, con una particularidad.

El baloncesto no se percibe como estratégico porque hay demasiado en juego como para permitirte diverger del que sea el relato triunfante de la época: Pivots grandes, bases rápidos, unicornios, todos tiran...

Lo que funciona en un momento dado (superequipos tipo Wade-James-Bosh) termina convirtiéndose en algo que te lleva a la tumba (Phoenix este año) porque las circunstancias, la gente, las dinámicas... nunca son las mismas.

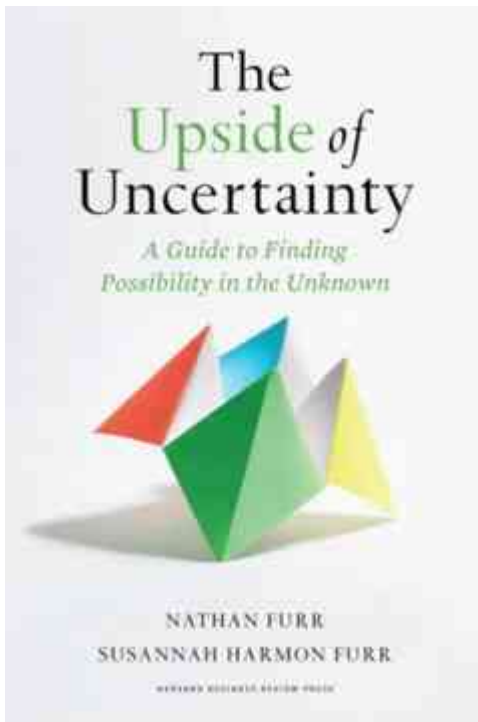
Luego el partido, efectivamente, es un instante táctico. Pero el partido no es el baloncesto. #finhilo.

P.D. I: El libro de Alejandro Salazar:



<https://t.co/OhrrkZ7ME5>

P.D. II: Estoy a full con @godivaciones sobre el tema de la incertidumbre y buena parte de nuestra mala aproximación a estrategia viene de que no sabemos convivir de manera sana con ella.



<https://t.co/YrHMYSMAR2>

P.D: III: @Arthurcahuantzi es una referencia en temas estratégicos para mi y esto me parece un insight muy potente:

 Arthur Cahuantzi @ArthurCahuantzi

Por fin, después de sesudos análisis, encontré la zona donde convergen los puntos de inflexión estratégica de Andy Grove, con la zona del Dilema del Innovador de Clayton Christensen y con la zona de atractores de Richard Rumelt ↓: CC. @HoracioMarchand, @Recuenco, @yoemprendo

P.D. IV: Este año estoy enchufadísimo con mis @orlandomagic porque no son los mejores y todavía son jóvenes, pero tienen una estrategia clara.



<https://t.co/TP977GZhLX>

Final de la turra: Debate sobre la naturaleza estratégica del baloncesto en conversación con Pedro Torrijos

[Ver en El Turrero Post](#)

Estrategias y formación en CPS destacadas por venir

Categorías: *Sistemas complejos, Estrategia, Desarrollo de habilidades*

Fecha: 19/3/2024

En el hilo turras de hoy, continuamos percutiendo en la serie sobre la disminución de la ambigüedad sobre el CPS hablando sobre nuestra estrategia de formación CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana voy a hablar en detalle de toda la estrategia de formación en CPS que hemos trazado, de porqué hay múltiples partners para escenarios diferentes y de la estrategia de partners que hemos elegido.


Para nosotros en @singularsolving es extraordinariamente importante nuestra estrategia de formación.

No somos una empresa de formación, pero vamos a constituir una compañía específica para ello porque es una parte fundamental de nuestra propuesta y que hemos determinado que requiere esfuerzos y coordinación asimismo específica. Por dos razones fundamentales:

Uno: Es nuestra estrategia de generación de demanda. Nosotros no tenemos comerciales, no tenemos acción comercial, no hacemos acción comercial. Nuestro planteamiento es lanzar mensajes y esperar que conecten con gente con una arquitectura mental similar a la nuestra.



No es que seamos más chulos que nadie, es que el CPS no es para todo el mundo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 18, 2021

Todas las semanas recibo comentarios de gente que le encantaría que le echáramos un vistazo a su empresa, pero que considera que su consejo de administración no está preparado para una propuesta de intervención agresiva. Es absolutamente normal.

He hablado en múltiples ocasiones de que te puedes llevar a alguien a los pies de las letras de HOLLYWOOD, que miden 14 metros de altura, señalárselas, preguntarle si no lo ven ahora, y decirte con honestidad que no, que no lo ven.



Hemos hablado de la disonancia cognitiva que reside en la raíz del CPS y que hace imposible trabajar para quien no lo pueda gestionar:

Y hemos hablado en múltiples ocasiones de lo peligrosa que es la trampa del potencial:

 César Astudillo @cesarastudillo · Jun 15, 2021

Las organizaciones altamente ortodoxas serán cadáveres altamente ortodoxos en breve. He hablado muchas veces de que la gente está lista cuando está lista, y algunos no lo están nunca. Y de la trampa del potencial.

Así que la posibilidad de éxito de un cliente no autosegmentado, aunque nos necesite como el comer, es próxima a cero.



Y dos, la inmensa mayoría de nuestra disciplina no tiene referentes académicos consensuados.



Ya conté en su momento como llego a crear las bases de la disciplina en el 2014: Por una mezcla de desesperación, audacia e inconsciencia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Mañana doy mi clase sobre #problemsolving en el master de tecnocreatividad en @NomadiaSchool . Volveré con mi escudo o sobre él.

Fundamentalmente, recogí un montón de cosas en las que estaba familiarizado (Estrategia empresarial, estrategia tecnológica), me metí a fondo en una disciplina ensimismada en su torre de marfil (Complejidad) y entendí de manera intuitiva la conexión con las disciplinas humanas.

El pincho moruno resultó exitoso y descubrí la entrada de la madriguera de conejo que me llevó hasta donde estamos ahora. Toda la historia detallada, aquí:

Nos pasó lo mismo cuando empecé a tener tracción con los hilos turras, comenzamos el seminario en @uniruniversidad con más miedo que vergüenza (Yo ya era profesor allí y estaba en el claustro de IA), y me pidieron una serie de libros CPS. El mamón de @joobid.

Resultado: Cuatro hilos, que se pueden ver aquí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, voy a básicamente, cargarme mi tradición de como construyo los hilos mientras hago de papacar, porque necesito apoyo multimedia y porque necesito sacarlo de mi sistema ASAP. Cierro con éste la trilogía sobre libros recomendados para CPS #AbroHilo

NO HABIA LIBRO DE CPS. Entonces lo hice al revés: ¿Qué libros que he leído a lo largo de mi carrera, me han ayudado en construir el framework que me he sacado de la manga? - Voila!

 Javier G. Recuenco @Recuenco

A ver, comunidad, la lista de libros CPS 0.3 la podéis encontrar aquí: <https://heavymental.es/recursos/complex-problem-solving-books...> Feedback is welcome!!

He tenido la suerte de acceder a disciplinas muy heterogéneas a lo largo de mi carrera profesional. Eso hizo natural la transdisciplinariedad y la aproximación holística, hispana y antitaylorista.

Si hay un mercado grande o pequeño de CPS en el mercado hispanoamericano, es porque yo me he sacado de la manga una articulación para abordar la disciplina, la he defendido con high agency y la comunidad ha decidido sumar sus esfuerzos a la batalla.



PUTA SUERTE, INCONSCIENCIA Y HIGH AGENCY. No hubo más.

Y entonces, a partir del seminario nos dimos cuenta que la veta era gigantesca. Porque evidentemente concurrían dos cosas: Nadie había articulado la disciplina desde una perspectiva transdisciplinar y nos percatamos de que demandaba una arquitectura mental hispana.



La primera derivada fue crear el master en @uniruniversidad. Pasamos de 60 horas a 600. Seguimos sin agotar la disciplina.

De hecho colocamos como Masterclass (1,5 horas) una serie de disciplinas claves sobre las que consideramos que se podría crear otros seminarios u otros masters según profundizáramos.

Entonces, lo siguiente fue crear una arquitectura de formación y partnership. Teníamos que determinar que tipo de formación teníamos que crear, cual era el partner a través del cual llevarlo (No somos una empresa de formación) y el mapa global.

Porque dado que estamos prácticamente solos en el campo, al final del día hay un ciclo que hace inseparables los aspectos comercial y formativo de la disciplina. No se puede vender lo que se desconoce.

Vendría a ser: hueco y/o necesidad en el mercado -> articulación de la solución -> portfolio de mercado -> formación asociada. Partíamos de tres criterios objetivos: Partnership especializados, no competencia entre ellos y contenidos exclusivos.

Partnership especializados: Nos asociaríamos a la gente que consideráramos líderes formativos en cada uno de los campos de nuestro interés.

No competencias entre ellos: No trabajaremos en espacios competitivos. Cuando nosotros trabajamos con un partner educativo, es el único en su espacio.

Contenidos exclusivos: Salvo pequeñas cosas básicas comunes, no se comparten contenidos. Cada formación tiene sus contenidos y posicionamiento exclusivo.

Vamos a analizar este posicionamiento a partir de tres alianzas ya en marcha: @Uniruniversidad, @immuneinstitute y @kryterion_es.

Cualquiera de vosotros que me conozca sabe que toca una matriz 2x2. Aquí la tenemos.

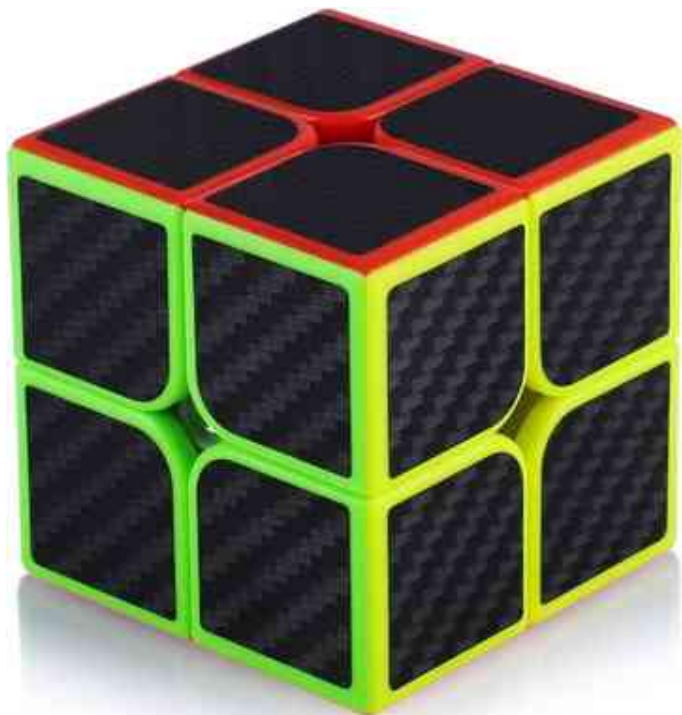


Vamos a colocar alguna de las ofertas que tenemos con algunos de nuestros partners sobre la matriz en cuestión.



De hecho, sensu strictu, tendríamos un tercer eje ortogonal a este plano que sería algo así como "ambito de aplicación".

Hay un combo único Ambito-Profundidad-amplitud que nos crea una matriz $N \times 2 \times 2$, que no descarto que ampliemos en el futuro.



Los ADNs de los partners son claramente diferentes: UNIR es una universidad, Immune es un instituto tecnológico, Kryterion es un experimento educativo. No trabajamos con ningún otro partner que compita en sus espacios relativos.

Los contenidos son diferentes: Formación universitaria generalista sobre CPS ANECA compliant en UNIR - Convergencia CPS/AACC con Tecnología en Immune - Incertidumbre y su gestión en Kryterion.

Cualquier formación que impartimos o impartamos tiene que tener su lugar en este esquema, ocupar un lugar distintivo, y pasar siempre por el experimento de nicho antes de saltar a propuestas más profundas.

La madre que me matriculó en Modelos Económicos. Turra limit hits. Venga, resumiendo y arreando.



El CPS es prácticamente una disciplina inabarcable, a pesar de que seamos capaces de acotarlo por medio de generar agrupaciones macro de problemas por naturaleza, como hemos hecho creando un framework CPS para problemática empresarial.

Porque el CPS es la disciplina de elaborar las mejores hipótesis posibles sobre como afrontar problemática desconocida. La humanidad y su progreso están asociadas de manera intrínseca a la evolución del CPS más allá del mero espagueti a la pared.

Tenemos una propuesta tremendamente ambiciosa que iremos desplegando poco a poco, de manera ordenada, sistemática, y a través de partnerships estratégicos.

No nos consideramos los guardianes de la llama, y por tanto, hemos abierto cada vez más el grifo a inputs de la comunidad.

Esperamos no llegar a la fase de enshittificación, emputecimiento y el de algo hay que vivir que suele llevar aparejada la creación de disciplinas que demandan formación.

 Jerónimo Palacios @giropa832 · Mar 3

Las fases son: - Unicornismo - Abrazarbolismo - Como te muevas no sales en la foto - De algo hay que vivir - Emputecimiento - Colmillos tan largos como para comer piedras Seguro que alguien más listo que yo es capaz de montar una matriz de esas tan chulas que hace @Recuenco

A lo mejor les estamos complicando la vida a los departamentos de Marketing de nuestros partners académicos, pero es que ya no sirve solamente con mencionar "CPS" como palabra clave. Nada personal.

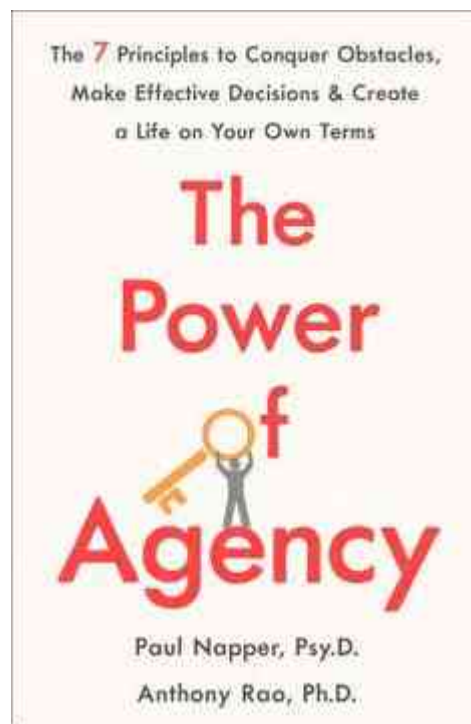
No tenemos ninguna gana de complicar la situación innecesariamente, es que ya hemos bajado bastante por la madriguera y un mapa comienza a emerger. Y no es ni pequeño ni simple.

“...the supreme goal of all theory is to make the irreducible basic elements as simple and as few as possible without having to surrender the adequate representation of a single datum of experience.” - Albert Einstein #finhilo

P.D. I: Tres libros sobre "high agency" que me han servido a mi, tres clásicos de la lista de libros CPS. - “Antifragile: Things That Gain from Disorder” del yayo

- “Mindset: The New Psychology of Success” de Carol S. Dweck - "Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us” de Daniel H. Pink

P.D. II: Uno específico sobre agencia:



The Power of Agency: The 7 Principles to Conquer Obstacles, Make Effective Decisions, and Create a Life on Your Own Terms

goodreads

Final de la turra: Estrategias y formación en CPS destacadas por venir

[Ver en El Turrero Post](#)

Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión

Categorías: Estrategia, Lectura de señales, El contexto manda, Desarrollo de habilidades
Fecha: 29/1/2024

En el hilo de hoy, cerrando de momento la trilogía del pompismo, vamos con el peligro oculto de los bellos, los efébicos, los angelicales idealistas.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Este sábado, cierro la trilogía del pompismo hablando del peligro oculto del idealismo, y de la letalidad oculta de algo aparentemente humano, bueno y aspiracional.

Como he comentado en más de una ocasión, una de mis obsesiones personales siempre ha sido el concepto de Man on a Mission

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si hemos llorado con esta mierda, se reconoce y ya está. Dos de mis obsesiones juntas: The man on a mission y la importancia de elegir a tu compañero de vida.

Hablé en su momento en el hilo sobre la excelencia y la obsesión:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo coñazo de hoy hablaremos de Rudy Fernández, de Kobe Bryant, de Michael Jackson, de Eddie Van Halen, de Queensrÿche y en general de cuando te arden las tripas. Hablaremos sobre excelencia y obsesión.

Y me explayé en concreto con el tema a partir del disco de Queensrÿche "Operation Munderime" y en particular la canción "The Mission":

Y no tengo ningún problema en reconocer que yo mismo estoy embarcado en diversos temas en los que me reconozco como man on a mission.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

We are on a mission.

A pesar de que tengo claramente identificados los problemas asociados: La visión de túnel, la implicación emocional, la falta de objetividad y visión periférica.

Asimismo tengo claras las ventajas: Vas dopado, arramblas con la competencia, tu honestidad desarma, derribas como si fueras bolos a tu oposición.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 26, 2022

Pablo Iglesias, por ejemplo, le roba la cartera a Errejón porque tiene ese carisma de asamblea y esos huevos de man on a mission de los que Errejón carece por completo.

El tener una misión es una de esas variables multidimensionales en busca de sweet spot de las que he hablado en ocasiones:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

El pragmatismo cae mal porque no es empático. El pompismo cae bien pero no funciona. Muchas cosas en la vida son multidimensionales, y no las gestionamos en términos de localizar un sweet spot entre dichas dimensiones.

Cual es el problema entonces? Cuando te encuentras a alguien en la que coinciden tres circunstancias: Tiene una misión, no tiene el sweet spot pillado, tiene acceso a algún tipo de poder.

Mi convencimiento del tema viene de lejos:

Hablé en su momento de un tema muy relacionado con el asunto, la percepción de justicia y las limitaciones del lenguaje.

Y ya hablé de como nos gusta pensar que los pompistas gone wrong son lunáticos:

La realidad es que los pompistas solo se convierten en lunáticos y psicópatas cuando caen en desgracia. Hay un montón de resultadismo involucrado en el proceso.

🐦 Tempus Fungi @kike_marti · Aug 15, 2022

1) Porque creo que el resultadismo no es una métrica para medir sin sistema está bien tirado o no. Mucha gente llega el éxito por chiripa y luego vive de contar cómo llegó a ese éxito. No estoy diciendo que sea el caso.

Napoleón palmando y haciendo el gilipollas con un ego totalmente descontrolado termina en el Domo des Invalides. Imaginad por un momento si llega a ganar.



Pol Pot fue el líder de los Jemeres Rojos, un movimiento comunista que gobernó Camboya entre 1975 y 1979.

Su pompismo se basaba en la idea de crear una sociedad agraria, igualitaria y autosuficiente, eliminando cualquier influencia extranjera, capitalista o intelectual.

Para lograr su objetivo, Pol Pot ordenó el desplazamiento forzoso de millones de personas de las ciudades al campo, donde debían trabajar en colectivos agrícolas.

También llevó a cabo una brutal represión contra cualquier persona que considerara sospechosa o enemiga, como los profesionales, los religiosos, los minoritarios étnicos o los antiguos aliados.

Se estima que entre 1,5 y 2 millones de personas murieron por las políticas de Pol Pot, ya fuera por ejecución, tortura, hambre, enfermedad o agotamiento. Este período se conoce como el genocidio camboyano.

Ayn Rand era una pompista.

Pompista part time, como ya he dicho en multitud de ocasiones, matriz de compra de pescado y todo eso. Pero apelando a la racionalidad y la realidad mientras negaba las propiedades carcinógenas del tabaco.

Su "problema" fue que tuvo acceso e influencia sobre gente que luego fue tremendamente influyente en las políticas económicas mundiales.

Eric Boehlert @EricBoehlert · Jan 10, 2021

Big time Ayn Rand fan. "In the early 1950s, Greenspan began an association with novelist and philosopher Ayn Rand.[54] Greenspan was introduced to Rand by his first wife, Joan Mitchell. " https://en.wikipedia.org/wiki/Alan_Greenspan...

El problema del pompismo siempre es el mismo, una combinación de visión de túnel ciega y el hecho de que en cuanto el tren de aterrizaje toca la pista, todo termina en el fondo del barranco.



Desde Platón terminando en una celda por intentar implantar su visión de La República en Siracusa a la última cagada en el intento de asalto a los cielos, larga es la tradición de las hostias del pompismo.

Y para más INRI, lo peor son los afectos al pompismo, que son absolutos zelotes del tema. Son más pompistas que el pompa.

Vamos a ver un ejemplo palmario del asunto, el trigger de esta trilogía, un intercambio de opiniones con un random de internet a cuenta de éste post mío:

Javier G. Recuenco @Recuenco

Os traduzco: Hay un relato que defender y articular, y los venenos se disuelven siempre en la comida y/o bebida. Huele a canela pero es veneno.

Mi punto es obvio: El pompista hace uso de "god terms" para introducir píldoras ideológicas de todo a cien porque la pompa über alles. Lo que señala clarísimamente @lamadresatan en el post anterior.



<https://www.jotdown.es/2019/11/god-terms/>

El pompista suele deslizar una píldora de cianuro detrás de un relato edulcorado y con trazas incluso bobaliconas. El "es que nadie piensa en los niños" de libro.



La graduación de la dosis de veneno se ve reflejada en el famoso acervo del reverendo Niemöller.



Primero vinieron...

Primero vinieron... es un poema escrito por el pastor luterano alemán Martin Niemöller (1892-1984). Trata sobre la cobardía de los intelectuales alemanes tras el ascenso de los nazis al poder y la subsiguiente purga de sus objetivos escogidos, grupo tras grupo. Muchas variaciones y adaptaciones en el espíritu del original se han publicado en varios idiomas. Aborda temas como la persecución, la culpa y la responsabilidad. Las versiones más conocidas del discurso son los poemas que comenzaron a circular en los años 1950.[1] El Museo Memorial del Holocausto de los Estados Unidos cita el siguiente texto como una de las muchas versiones poéticas del discurso:[2]

wikipedia

A cuentas de mi post tengo una discusión con un random marxista (Lo dice el orgullosamente en su perfil y es relevante contextualmente por razones obvias) en X que no encuentro ahora pero que es irrelevante.

El que un pompista random de Internet me cuente sus historias de vaqueros me parece bien porque hay un doble beneficio para la sociedad: el refuerza su fé en la secta, Festinger to the max y yo me descojono.

Naturalmente todo el arsenal ninjapomper: bombas de humo, misdirection, lectura hermeneútica lisérgica... para llegar a la conclusión sesuda de costumbre: "Estás en contra porque eres un miembro destacado de la fachosfera"

Este RMC random es inofensivo porque no es nadie. Lo que realmente arma la bomba es cuando uno de estos toca pelo y es capaz de ejercer influencia.

La madre que me matriculó en Bases de Datos. Turra Limit hits. Resumen y conclusiones.



"El gamusino Podemos ha demostrado, en su corta década de vida, que aquí lo que se odia con más ferocidad es el idealismo" dice el artículo de referencia en el primer tweet. No, lo que se odia con ferocidad es el pompismo. Porque es el mal encarnado.

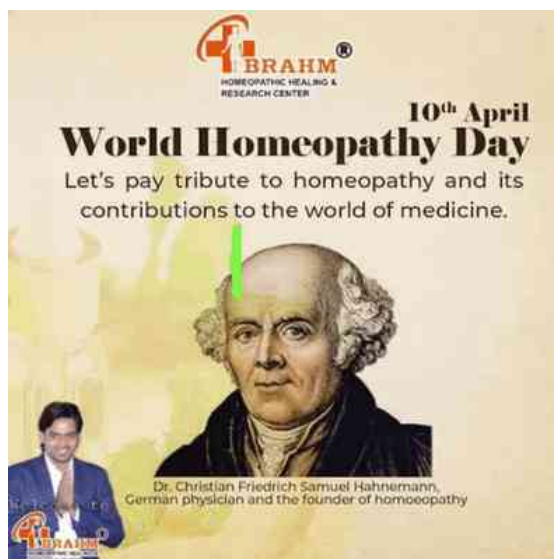
El pompista quiere ser visto como un idealista, porque esta gente es la que imagina que puedes volar cuando tienes un puto taller de bicicletas.



Pero en realidad es un pompista. Alguien que aprieta fuerte los puñitos para fumarse un bidón de bosta. Alguien que cree en mierdas. Las mierdas propias siempre son invisibles, por más que tengas un superpoder para detectar las ajenas.

El problema del pompismo entonces es doble, y es lo que lo hace tremendamente peligroso.

Por un lado está el problema de la homeopatía. Es tan grave en tanto en cuanto tu enfermedad sea grave y estés tomando azúcar en lugar de un tratamiento efectivo. Si la enfermedad es mortal, si la realidad es dura, te llevará por delante.



Y por el otro, el problema consiste en que en ocasiones los pompistas llegan a influenciar a alguien con poder, llegan al mismo poder, llegan a ministerios, subsecretarías y sitios donde pueden hacer daño de verdad.

El pompista con poder tiene un problema terrible: Intenta imponer a los demás su pompa. Y en su persecución de la pompa perfecta, pasará por encima de lo que sea necesario. Es una persona en una misión.

El pompista es cainita, sectario, inmune a la sugerencia, y tiende rápidamente a la herejía y a la creación de facciones "auténticas™".



<https://www.ultimahora.es/noticias/local/2024/01/29/vox-baleares-estos-son-motivos-han-desencadenado.html>

El pompista solo es inofensivo cuando es un random chorra de X. El problema es que a veces tocan pelo. #finhilo

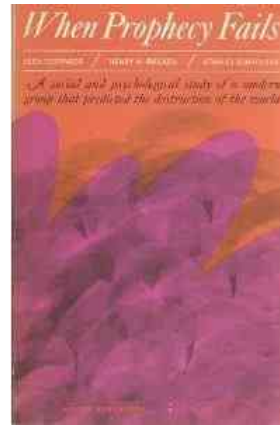
P.D. I: Un excelente compendio en castellano de muchos conceptos distribuidos en muchos libros de psicología al respecto es el libro de mi pana @ramonnogueras:



Por qué creemos en mierdas: Cómo nos engañamos a nosotros mismos

goodreads

P.D. II: La fuente de muchos de los conceptos que hemos manejado aquí:



When Prophecy Fails: A Social and Psychological Study of a Modern Group that Predicted the Destruction of the World

goodreads

P.D. III: “Idealism does not represent a superfluous expression of emotion, but in truth it has been, is, and will be, the premise for what we designate as human culture...Without his idealistic attitude all, even the most dazzling faculties of the intellect, would remain mere...

...intellect just like outward appearance without inner value, and never creative force....The purest idealism is unconsciously equivalent to the deepest knowledge...” – Adolf Hitler.

Final de la turra: Tercera y última parte del pompismo: El peligro del idealismo y la obsesión

[Ver en El Turrero Post](#)

El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio

Categorías: Estrategia, Lectura de señales, El contexto manda, Desarrollo de habilidades

Fecha: 22/1/2024

En el hilo turras de hoy, segundo de la trilogía sobre el pompismo, si en el anterior planteamos la tesis, aquí plantearé la antítesis. Por qué el pompista es alguien que sufre, nunca en silencio, su condición. Acompañenme en esta triste historia:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Éste fin de semana hablaré de la fatiga de materiales y de cómo la acumulación de estupideces aunque no lo parezca, te termina alcanzando.

Se ha armado una bastante parda con ésta chica que en público (TV) fue reconvenida por no haber estudiado la carrera correcta y enfrentarse de frente a una vida más triste que un fado bajo la lluvia.

 TVMASPI @sebas_maspons

Díaz-Giménez a una joven periodista precaria: "Vuelve a estudiar, hazte ingeniera"

La gente, ha preferido enfocar este tema bien sea zurrando a la pobre Ainhoa, que bastante tiene con la indefensión aprendida, o zurrando al pobremente empático pragmático que la replica.

Voy a descartar la posibilidad de que Ainhoa se esté marcando un Colau y quiera reconvertirse de random con futuro laboral dudoso en otra cosa que le reporte pingües beneficios al calor de una pretendida causa en busca de campeona.

Hay tan poca realidad en la política que desconocidos farsantes pueden navegar a favor de zeitgeist sin ser detectados durante mucho tiempo.

Naturalmente, como yo estoy enfermo de lo mío, de lo que quiero hablar es de un colateral apenas tocado por la polémica. La fatiga. La fatiga personal, la fatiga profesional, los has beens. Lo que una vez fue y ya no es.

Hablé en el fucking 2019 en un artículo en LinkedIn sobre el concepto de fatiga de materiales aplicado a los modelos de negocio, en este caso a las compañías S4



S4 Winter is coming

"Although the FAANG [Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google] have entered a bearish phase, analysts predict stellar benefits." - Marc Fortuño, on twitter, translated: <https://twitter.com/marcfortuno>.

linkedin

Naturalmente, en mi habitual modo Casandra lo clavé y el tema se está empezando a manifestar a los bestia en cosas como los problemas de META y ahora más recientemente, el deterioro en la calidad de las búsquedas en Google vía la enshittificación brutal a la que está sometido.

"Joder Javier, eres un jodido hater, que turras con Google, si siguen ahí con blablabla" - Un paper para tí amigo:



<https://indianexpress.com/article/technology/news-technology/google-search-results-quality-dipping-research-9117213/>

Asimismo, con la gente de @value_school en su summer school estuve hablando una sesión que se llamaba "Yo quiero trabajar de lo mío'... ¿En serio?" así que ya os hacéis una idea de mi approach al tema: <https://valueschool.es/wp-content/uploads/2023/05/value-school-summer-summit-2023-programa.pdf...>

Sin embargo, no le estoy culpando a ella completamente, pero tampoco la puedo absolver por completo como hace aquí @jlantunez:

 José Luis Antúnez @jlantunez

Ainhoa, tenías razón en la carta que escribiste a El País hace 2 semanas. Los políticos, los medios y las redes te engañaron igual que a los de mi generación hace 20 años. También quise ser periodista. Salir en la tele te perjudica. No les usas tú. Te usan a ti.

De hecho, lo primero que me vino a la cabeza fue una especie de pensamiento lateral raro. En realidad relativo al periodismo y los medios. Como un sector poderoso cae en desgracia de una manera tan olímpica?



Porque amigos, como hemos pasado de ser el cuarto poder a recibir hostias tamaño Tyson como ésta sin solución de continuidad?

 Óscar García @OscarEconomik

En un país donde la gente no asume las consecuencias de sus actos no podemos esperar prosperidad. El desarrollo requiere sacrificio, la universidad no es un club extraescolar al que vas a divertirte. Si decides estudiar una carrera que no aportan gran valor a la sociedad, tendrás que aceptar que tus condiciones económicas probablemente no sean las mejores.

De poner y quitar presidentes y que todo el mundo apretara el culito ante el temor de que les mordieran a solamente convencer a la gente de 60+ de que influyen algo en la construcción de la opinión pública y a escribir al dictado del sugar daddy de turno.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Esto se dice poco. Ya no es solo que todos tengan un sugar daddy, es que lo exhiben.

En varias charlas mías he comentado como los Ingenieros de Caminos pasaron de aquella frase legendaria del catedrático "Un ingeniero de Caminos siempre tiene que ir bien vestido por que no sabe cuando le van a dar un premio" a miles de colegiados en paro.



En otra ocasión comenté por ejemplo, el proceso degenerativo por el que han pasado los chicos de M&A, PE & VCs:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Feb 19, 2022

La mecánica, que funcionó como un tiro durante quince años, empezó a petardear hace diez. Cualquiera que tenga aprobado preescolar de CPS puede reconocer en que puntos se jodió el Perú.

Es un proceso que está sometido a los mismos criterios que muchos procedimientos naturales, físicos, mecánicos y similares.

Está asimismo sometido a la metáfora que usé del Hotel de Hilbert con respecto a las propuestas empresariales:

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco · Aug 16, 2020

Pues bien, os comentaré cómo veo yo básicamente el ecosistema empresarial en el mundo. Es una especie de gigantesco hotel con puertas infinitas al estilo del hotel de Hilbert, con una particularidad.

En realidad es una especie de inversa de otro proceso que he descrito hace poco, la resiliencia y la adaptación a la hormesis:

Aquí la acumulación de microgipolteces termina convirtiendo lo que en su momento era un negocio boyante en algo frágil como el cristal, esperando el golpe definitivo que lo pulverice.



No pasa de la noche a la mañana, obviamente. Pero generalmente tiene que ver con una mala identificación del diagnóstico, mal planteamiento estratégico y persistencia en la estulticia (SRI según Nardone).

Y si puedes acusar de algo a Ainhoa, es plantear que no ha entendido bien la mecánica, que ha cambiado por completo el contrato social y las dinámicas laborales y empresariales.

Una cosa que uno no puede hacer si quiere estar empleable (Que no empleado) toda su vida no entender cuando el juego ha cambiado. No puedes no tener game awareness.



El game awareness es la capacidad de percibir, comprender y anticipar las situaciones que se dan en un juego o deporte, y de adaptar las acciones y decisiones en consecuencia.

Es una habilidad que implica tanto el conocimiento del juego como la atención y la reacción al entorno.

El game awareness se puede desarrollar mediante la práctica, la observación y el feedback.

Algunos ejemplos de ejercicios para mejorar el game awareness son - Jugar partidos o situaciones reducidas, con diferentes reglas, objetivos o limitaciones, que obliguen a los jugadores a pensar y resolver problemas.

- Analizar vídeos o imágenes de jugadas o acciones, e identificar los errores, las opciones o las soluciones posibles.

- Realizar preguntas o comentarios que estimulen la reflexión y el autoanálisis de los jugadores, tanto individual como colectivamente.

El game awareness es una competencia muy importante para el rendimiento y el disfrute de cualquier juego o deporte.

Wayne Gretzky es considerado el mejor jugador de hockey sobre hielo de la historia. Una de sus frases más famosas es: "No patines hacia donde está el puck, patina hacia donde va a estar el puck".



Esta frase resume su visión anticipatoria del juego, que le permitía estar siempre en el lugar adecuado para recibir el puck o anotar un gol.

La anécdota detrás de esta frase es que se la dijo su padre, Walter Gretzky, cuando era un niño y jugaba al hockey en el patio trasero de su casa. Walter le enseñó a su hijo a leer el juego y a predecir los movimientos de sus rivales y compañeros.

Andre Agassi y Boris Becker son dos leyendas del tenis que se enfrentaron en varias ocasiones. Agassi reveló que tenía una ventaja sobre Becker, y era que podía adivinar dónde iba a sacar según la posición de su lengua.

"Tennis is Problem Solving". ANDRE TE COMO LOS MORROS.



Andre Agassi Interview | Beat Boris Becker By Observing His Tongue

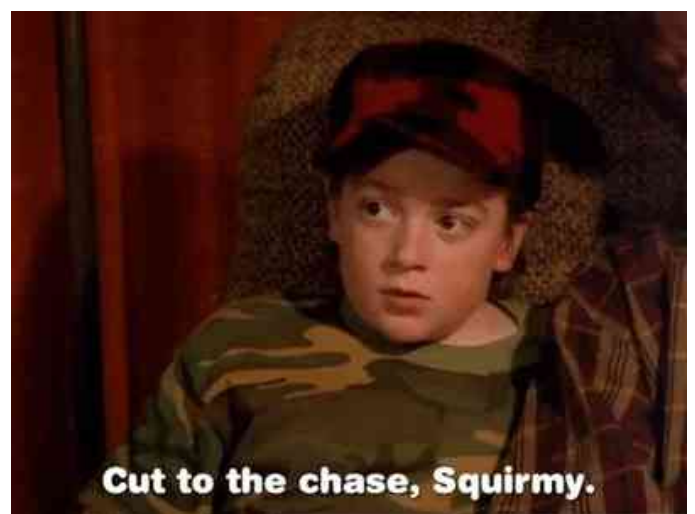
Interview with Andre Agassi. How Andre Agassi Beat Boris Becker By Observing His Tongue, amazing video where andre agassi revealed how he beat boris becker b...

youtube

Agassi observó que Becker sacaba de tres formas diferentes, y que antes de cada saque, ponía la lengua a un lado, al otro o en el centro de la boca, indicando la dirección del saque.

Agassi usó esta información para anticiparse y devolver los saques de Becker, pero sin que él se diera cuenta. Solo se lo confesó años después, cuando Becker ya se había retirado.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A resumir el planteamiento.



La idea fundamental detrás del game awareness es reafirmar la idea eterna de los hilos turras de que sin diagnosis adecuada/estrategia acorde no te comes una mierda en ningún orden de la vida.

Todas las discusiones centradas en si el Periodismo o si Ainhoa o si el calvo con flores a María que madre nuestra es son erróneas. El problema es que no puedes salir de la facultad pensando que el deal que les funcionó a tus padres sigue en pie si ha cambiado radicalmente.



Tienes que leer el campo de batalla y tener en cuenta el fog of war.

Twitter: Javier G. Recuenco @Recuenco

Fog of war is part of the war.

Hoy será periodismo el toast of the town, mañana será Informática y pasado será biotecnología cuántica. Tienes que leer donde está el puck.



La realidad es que los skills fundamentales necesarios para sobrevivir en el futuro son todos los que hemos estado mencionado hasta la náusea, y todos se condensan en uno: Tienes que tener game awareness.

En su momento ya hablé de que MAUS no va de los campos de exterminio, va de la relación durísima que tiene Art Spiegelman con su padre y como termina haciendo las paces con él y con su pasado.



MAUS es un ejemplo de libro de game awareness. Te pueden entrar los nazis en Polonia, y la empresa de los padres de Anja irse a la mierda, y un buscavidas como Vladek se convierte en un activo brutal.



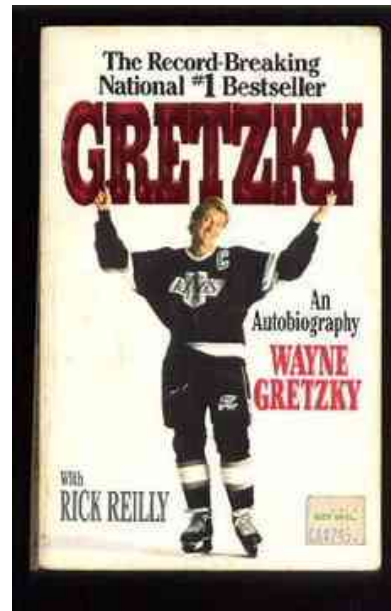
El problema es que Vladek luego no supo volver a la vida civil.

Twitter: Javier G. Recuenco @Recuenco · May 15, 2021

En MAUS, Vladek se mueve como pez en el agua en un entorno de mercado negro, trapicheo y favores, mientras que su familia política rica no tiene ni puta idea de como manejarse en ese mundo turbio.

No supo leer que el contexto que le era favorable, desapareció y le dejó convertido en un viejo demente, racista, lleno de manías, al que su hijo le tenía un tremendo rencor acumulado, acuciado por el suicidio de su madre.

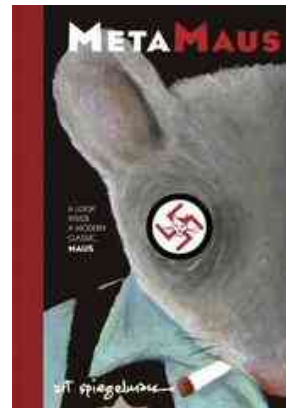
P.D. I: La autobiografía de Wayne Gretzky:



Gretzky

goodreads

P.D. II: Imprescindible 100%



MetaMaus: A Look Inside a Modern Classic, Maus

goodreads



Leed el juego, chavales, el puck va cada vez más rápido. Y no lloréis al árbitro, u os quejéis de las cuchillas de los patines. #finhilo



Final de la turra: El pompismo, segunda parte: Reflexión sobre la adaptación y anticipación en un mundo en constante cambio

[Ver en El Turrero Post](#)

Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos

Categorías: Desarrollo de habilidades, Sociología, Leyes y sesgos

Fecha: 3/1/2024

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de cuando las cosas se ponen recias en el CPS. Ataos al mástil y vamos palante.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turra de este sábado, primero del año 2024 y cortesía de los Helejidos para la Jloria™, hablaremos de mantener el foco y la calma en contextos adversos.

Es complicado no caer en una serie de lugares comunes y en una serie de narrativas complicadas con respecto a este tema.

De hecho, solo con escribir la palabra resiliencia ya me sube un picor importante dedos arriba.

Pero bueno, por esa regla de tres no se podría hablar de Marco Aurelio, así que vamos allá.



<https://www.tiktok.com/@lladosfitness/video/7287226832037055790>

La resiliencia es la capacidad que tienen las personas para afrontar y superar las situaciones adversas o traumáticas, y adaptarse positivamente a ellas.

También implica aprender de la experiencia y salir fortalecido de ella. La resiliencia se puede desarrollar a través de hábitos, actitudes y recursos personales y sociales.

La teoría es fenomenal, pero claramente el problema es como gestionarlo cuando estás secuestrado por la amígdala, como diría @magomore.

El secuestro de la amígdala es un fenómeno que ocurre cuando una emoción muy intensa, como el miedo o la ira, nos hace perder el control racional y actuar de forma impulsiva o desproporcionada.

Esto se debe a que la amígdala, la parte del cerebro que se encarga de procesar las amenazas y activar las respuestas de supervivencia, se “apodera” de la actividad cerebral e inhibe el funcionamiento del córtex, que es la zona responsable del pensamiento lógico.

Mi tesis viene a ser que buena parte del problema viene de que desde pequeños no se nos ha enseñado a gestionar la incertidumbre. La desarrollé aquí:

He comentado que hay una problemática asociada con el taylorismo de mierda y por extensión con la educación.

El mantra era uno muy concreto, ha dejado de funcionar para nadie porque básicamente nadie quiere asumir semejante reconversión.

Un video clásico sobre el asunto es el de Altozano :



Mi Horrible Experiencia en el Sistema Educativo | Jaime Altozano

Os quiero contar qué me pasó a mí en el Sistema Educativo, por qué creo que no funciona, y qué creo que habría que cambiar. ¿Por qué el sistema educativo no ...

youtube

He hablado ya del tema de Ken Robinson

También me duele la boca de decir que lo importante no es la decisión, ni el resultado, sino el proceso.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Trust the process.

El proceso es importante porque nos permite aprender, mejorar, adaptarnos y disfrutar de lo que hacemos, mientras que el resultado solo nos muestra el final de un camino.

Muchas veces, el resultado no depende solo de nosotros, sino de factores externos que no podemos controlar. Por eso, centrarnos solo en el resultado puede generar frustración, ansiedad o desmotivación.

En cambio, si valoramos el proceso, podremos apreciar nuestros esfuerzos, nuestros logros y nuestros errores, y usarlos como oportunidades de crecimiento personal y profesional.

Sobre este tema han escrito muchos autores, desde filósofos, psicólogos, educadores, hasta escritores y artistas. Algunos ejemplos son:

Aristóteles, que en su obra *Ética a Nicómaco* defendió que la felicidad no consiste en el placer o en la riqueza, sino en la actividad virtuosa, es decir, en el proceso de perfeccionamiento humano.

John Dewey, que en su libro *"Democracy and Education"* planteó que la educación debe ser un proceso continuo de experiencia y reflexión, y no una mera transmisión de conocimientos o habilidades.

Carol Dweck, que en su libro *"Mindset"* propuso la distinción entre mentalidad fija y mentalidad de crecimiento, siendo esta última la que valora el proceso de aprendizaje y no solo el resultado.

James Clear, que en su libro *"Atomic Habits"* afirmó que los objetivos son buenos para la dirección, pero los sistemas son buenos para el progreso, y que debemos centrarnos en el proceso y no en el producto.

Elizabeth Gilbert, que en su libro *"Big Magic"* expresó que la creatividad es un proceso mágico que debemos disfrutar sin esperar el reconocimiento o el éxito, y que debemos seguir nuestra curiosidad y no nuestro miedo.

Vale, pues juntando todo, la manera de desarrollar resiliencia y poder gestionar estas situaciones tiene que ver con un proceso poco conocido fuera de los mitos: El desarrollo de las microfracturas en las artes marciales.

Para empezar, cosas como el shin conditioning (Un proceso de endurecer los huesos y los nervios de las espinillas para soportar el dolor y el impacto de las patadas en el Muay Thai y otras artes marciales) suele ser... bullshit.



Shin Conditioning is Fake Bro Science

Intro 0:00 Bone Remodeling 0:38 What COULD Shin Conditioning Do? 4:19 How to Condition Your Shins 8:28 Hedging My Bets 12:16 Conclusion and Outro 13:38 Background ...

youtube

La ley de Wolff (https://en.wikipedia.org/wiki/Wolff%27s_law...) del hueso está bien establecida en fisiología y describe la forma en que los huesos responden a la carga que se les aplica. Simplemente: si se aplica carga sobre el hueso, se vuelve más grueso. Si no usas el hueso, se vuelve más claro.

Wolff's law

Wolff's law, developed by the German anatomist and surgeon Julius Wolff (1836–1902) in the 19th century, states that bone in a healthy animal will adapt to the loads under which it is placed.[1] If loading on a particular bone increases, the bone will remodel itself over time to become stronger to resist that sort of loading.[2][3] The internal architecture of the trabeculae undergoes adaptive changes, followed by secondary changes to the external cortical portion of the bone,[4] perhaps becoming thicker as a result. The inverse is true as well: if the loading on a bone decreases, the bone will become less dense and weaker due to the lack of the stimulus required for continued remodeling.[5] This reduction in bone density (osteopenia) is known as stress shielding and can occur as a result of a hip replacement (or other prosthesis).[citation needed] The normal stress on a bone is shielded from that bone by being placed on a prosthetic implant. The remodeling of bone in response to loading is achieved via mechanotransduction, a process through which forces or other mechanical signals are converted to biochemical signals in cellular signaling.[6] Mechanotransduction leading to bone remodeling involves the steps of mechanocoupling, biochemical coupling, signal transmission, and cell response.[7] The specific effects on bone structure depend on the duration, magnitude, and rate of loading, and it has been found that only cyclic loading can induce bone formation.[7] When loaded, fluid flows away from areas of high compressive loading in the bone matrix.[8] Osteocytes are the most abundant cells in bone and are also the most sensitive to such fluid flow caused by mechanical loading.[6] Upon sensing a load, osteocytes regulate bone remodeling by signaling to other cells with

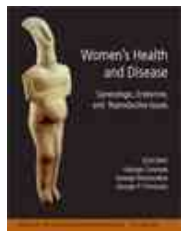
signaling molecules or direct contact.[9] Additionally, osteoprogenitor cells, which may differentiate into osteoblasts or osteoclasts, are also mechanosensors and will differentiate depending on the loading condition.[9]

wikipedia

En primer lugar, la remodelación ósea ocurre dentro de todos nosotros en cada momento. Los osteoclastos son células de nuestros huesos que los descomponen y reabsorben los nutrientes y los osteoblastos se agrupan para sintetizar hueso.

Ahora viene la pregunta relevante: ¿Cómo? ¿Cómo se remodela el hueso para ser más grueso o más delgado? Porque una vez que sepamos eso, podremos cooptar el mecanismo para nuestro beneficio.

La respuesta es que la carga colocada sobre el hueso sufre un proceso llamado mecanotransducción que convierte la fuerza física en una variedad de señales moleculares a las que responden los osteoclastos y osteoblastos.



<https://nyaspubs.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1196/annals.1365.035>

¡En ninguna parte de la literatura se menciona que debas romper o fracturar algo! He preguntado a médicos y su mejor suposición es que esta pseudociencia de las microfracturas proviene de personas que malinterpretan los datos de rayos X de huesos rotos.

Hay una fase en la curación ósea donde hay un callo, una masa dura que parece muy densa. Lo es, pero no es muy fuerte.



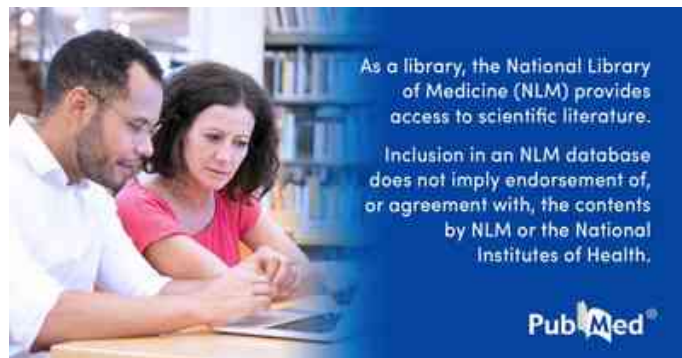
<https://www.britannica.com/science/callosity>

Yo tengo un callo en el meñique de mi mano izquierda producto de una microrotura no diagnosticada que me hizo llorar muchísimo en rehabilitación porque para poder tocar la guitarra tuve que dar de sí el ligamento para superar el callo.

En resumen, si usas tu hueso de cierta manera, la tensión de ese uso enviará señales a las células responsables de su arquitectura ósea para que se remodelen a favor de soportar esa tensión.

¿Qué significa esto para el acondicionamiento de las espinillas? ¿Qué deberías hacer? Bueno, debes realizar la actividad a la que quieres que se remodelen el hueso; ¡Patea cosas con tus espinillas!

¿Qué deberías patear? Un objeto que no dañe la estructura de su hueso (porque inducirá la curación de la cual forma parte la remodelación (<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/21489527/>), no fortaleciendo).



<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/21489527/>

La madre que me matriculó en Cálculo Diferencial e Integral. Turra limit shock. A cerrar el chiringuito y resumir.



La capacidad de desarrollar resiliencia es muy parecida al proceso de absorción de conceptos complejos, sobre la que hablamos en su momento en detalle:

Es complicadísimo afrontar cosas difíciles cuando tus miedos y tus inseguridades asaltan tu amígdala.

Igual que uno se trabaja el cuerpo, uno se trabaja el alma. Y la única manera de desarrollar mitridatismo es exponerte al veneno.

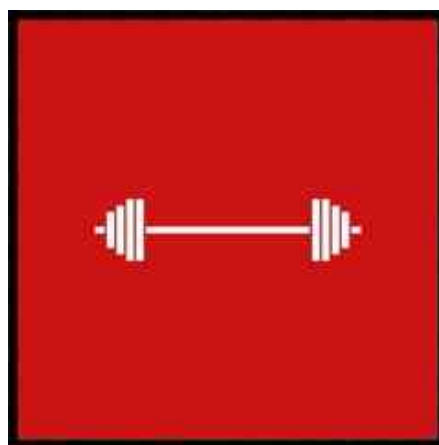
Pero la idea es irte exponiendo a ello de manera controlada, porque si te fracturas es peor. Exponete a presiones mayores pero controladas: búscate un side hustle, lee continuamente, fórmate, asume que tu negocio puede irse a cagar en cualquier momento.

Si tu vida es plácida y cómoda, es bastante probable que en un entorno de altísima incertidumbre como el actual, te encuentres con una situación complicada.

He tenido en muchas ocasiones oportunidad de ver a muchos profesionales que tienen su vida en piloto automático y que cuando se encuentran en entornos complicados se dan cuenta de que no sobrevivirían en un entorno competitivo real.

"Claro, tu que vas con la chorra fuera, puedes hablar de eso sin traumas". Yo soy funcional, pero soy un introvertido de libro, lo que pasa es que estoy muy trabajado, muy golpeado, muy cargado. Se puede.

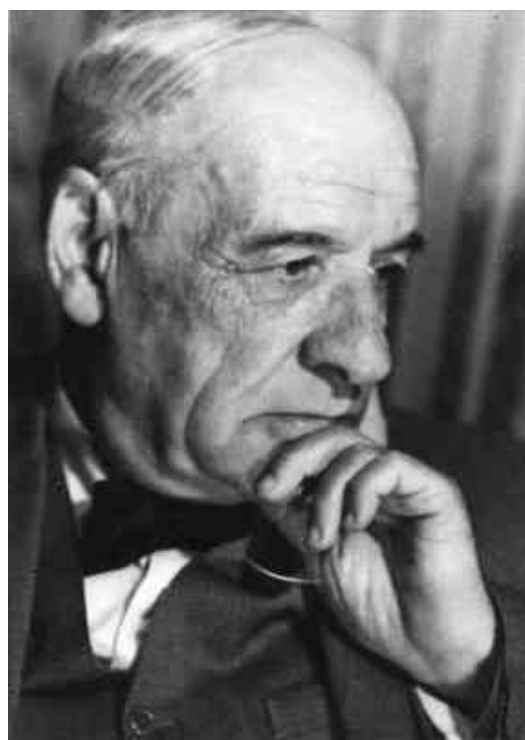
Esto conecta también con aquello de la barbell theory del yayo: Yo lo he podido hacer muchos experimentos porque mi mujer tenía el trabajo "seguro" y bien pagado. Pero las cosas cambian.



[https://www.wealest.com/articles/barbell strategy](https://www.wealest.com/articles/barbell-strategy)

El trabajo sólido del ayer es la reconversión del mañana y la pérdida de tiempo ilusa del ayer es el hot property de mañana.

Y hay que entender que no hay un menoscabo de una persona porque sus circunstancias cambien y que uno no es sus circunstancias, sino él y sus circunstancias.



Fuck around and find out. #finhilo

P.D. I: Como me apuntó @adefuros, este programa de mi pana @lqtdradio es un curso acelerado del tema:

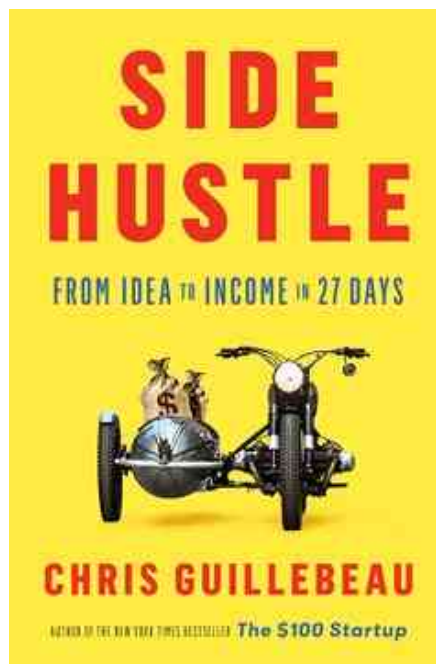


¡Elegida Entre 23.000 Aspirantes! ¿Por Qué? - Sara García Alonso | Lo Que Tú Digas 366

Sara García Alonso es la primera mujer española candidata a ser astronauta. Forma parte de una selección de 17 personas hecha entre 23.000 aspirantes de todo...

youtube

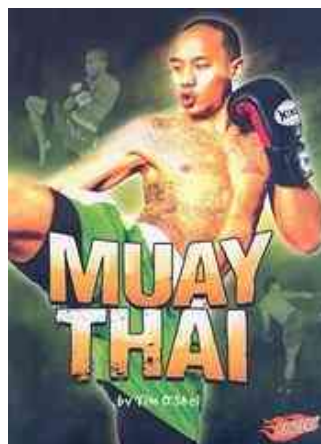
P.D: II: Sobre hacer un side hustle:



Side Hustle: From Idea to Income in 27 Days

goodreads

P.D: III: Un poquito sobre el mundillo del Muay Thai:



Muay Thai

goodreads

Final de la turra: Resiliencia y adaptación: claves para manejar la incertidumbre y los desafíos

[Ver en El Turrero Post](#)

Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral

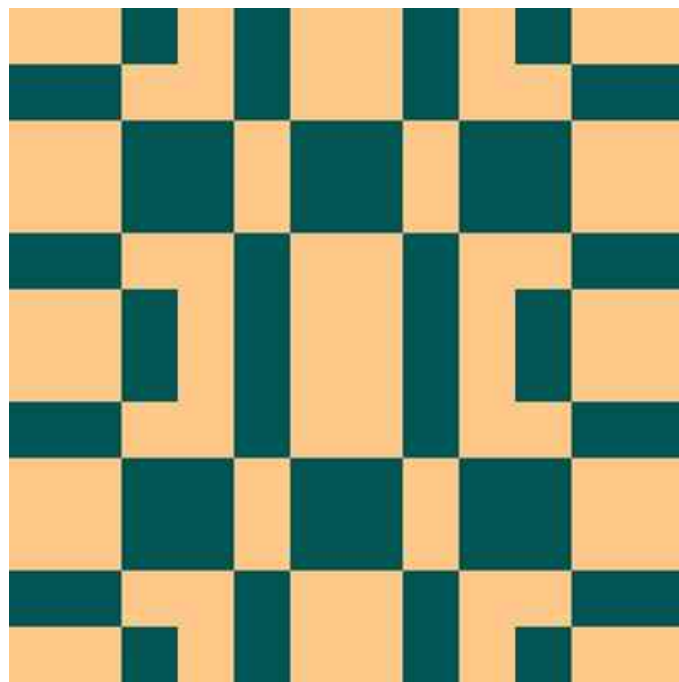
Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Futurismo de frontera, Desarrollo de habilidades

Fecha: 4/11/2023

En el hilo turras de hoy, abrimos otra trilogía (Turramax) como la de la Confianza. En esta ocasión con un tema de la hostia: La convergencia de la IA y el CPS. Coged unas cuantas barritas energéticas porque el camino es largo y para los muy cafeteros.



OpenAI y Penn University ha publicado (Marzo '23) un informe en el que analiza los empleos y profesiones que podrían verse afectados por la inteligencia artificial (IA) y los modelos de lenguaje.



<https://openai.com/research/gpts-are-gpts>

El estudio, "GPTs are GPTs: An Early Look at the Labor Market Impact Potential of Large Language Models", señala que aproximadamente el 80 % de la fuerza laboral de Estados Unidos podría tener al menos el 10 % de sus tareas laborales afectadas por la introducción de las GPT.

Además, el 19 % de los trabajadores podrían ver afectadas al menos el 50 % de sus tareas.

Las habilidades científicas y de pensamiento crítico son las que tienen menos probabilidades de verse afectadas. Volveremos luego a esto.

Sin embargo, las áreas relacionadas con los conocimientos de programación y escritura serían las más susceptibles debido a los modelos lingüísticos actuales.

La compañía indicó que las profesiones que más pueden sufrir por el avance de la IA son: desarrolladores, escritores, matemáticos, oficinistas, contables, financieros, ingenieros o ingenieras, abogados y abogadas, profesionales de diseño web, entre otras.

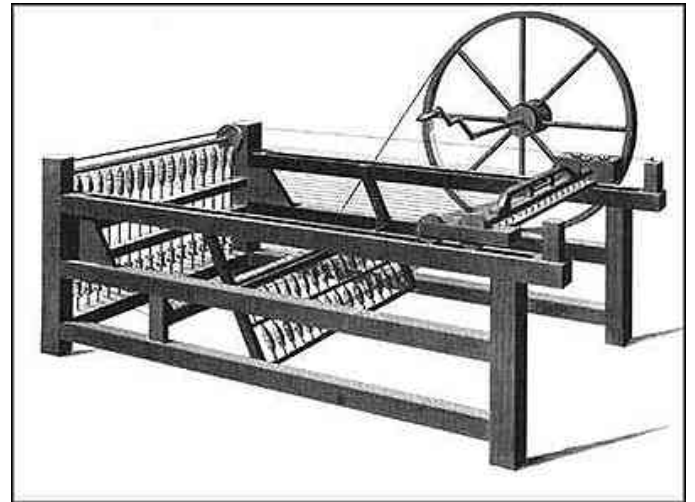
Huelga decir que esta no es la primera vez que éste fenómeno se produce en el mercado laboral. Podemos retrotraernos fácilmente a fenómenos semejantes.

La aparición del telar de lanzadera en el siglo XVIII fue un hito importante en la historia de la producción textil.



Antes de su invención, los tejedores trabajaban con telares manuales que eran lentos y requerían mucha mano de obra.

La lanzadera de volante, inventada por John Kay en 1733, permitió a los tejedores duplicar su producción y reducir el tiempo necesario para tejer una pieza de tela.



La velocidad del proceso de tejido aumentó aún más con la introducción del telar mecánico, que se alimentaba con motores de vapor.

La producción de las fábricas textiles aumentó espectacularmente y la disponibilidad y calidad de las fibras y tejidos también mejoró. En Inglaterra, por ejemplo, el número de telares pasó de dos mil a un cuarto de millón en menos de cincuenta años.

La mecanización del proceso textil tuvo un impacto significativo en el mercado laboral inglés. A medida que la producción se automatizaba, muchos trabajadores perdieron sus empleos.

Sin embargo, la mecanización también creó nuevos empleos en la industria textil y en otras áreas relacionadas con la producción y el transporte.

En general, la mecanización del proceso textil fue un paso importante hacia la industrialización y el desarrollo económico.

De manera similar, la aparición de las cosechadoras en el siglo XIX fue un hito importante en la historia de la agricultura.

Antes de su invención, la cosecha se realizaba manualmente, con segadores. Un proceso lento, que llevaba muchos días y requería mucha mano de obra.



Las cosechadoras mecánicas permitieron a los agricultores duplicar su producción y reducir el tiempo necesario para cosechar un campo.



La velocidad del proceso de cosecha aumentó aún más con la introducción de las cosechadoras autopropulsadas, que se alimentaban con motores diésel o gasolina.

La producción agrícola aumentó espectacularmente y la disponibilidad y calidad de los cultivos también mejoró.

Sin embargo, al igual que con el telar mecánico, la mecanización del proceso agrícola tuvo un impacto significativo en el mercado laboral. A medida que la producción se automatizaba, muchos trabajadores perdieron sus empleos.

Sin embargo, la mecanización también creó nuevos empleos en la industria agrícola y en otras áreas relacionadas con la producción y el transporte.

En resumen, tanto el telar mecánico como las cosechadoras son ejemplos importantes de cómo la mecanización puede mejorar significativamente la eficiencia y calidad de la producción.

Sin embargo, también es importante tener en cuenta los efectos secundarios negativos que pueden tener en el mercado laboral.

La particularidad de la nueva transformación que trae la IA es que por primera vez, la masacre de trabajos se producirá en los white collar workers, en lugar de en los blue collar.



La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit hits. A plegar y recoger la cama.



En el hilo sobre el futuro laboral y su conexión con el CPS comencé a plantear las raíces de la tesis que voy a desarrollar extensivamente en los próximos hilos:

Pero por su propia naturaleza, no planteaba nada más allá que los skills CPS están completamente a salvo de la trituradora que viene a arrasar a los white collar workers.

Sin embargo, y dado que he tenido que ir más allá en un curso para @agustincnc, quiero llevar mi tesis al siguiente nivel.



El siguiente nivel es que la IA es en realidad un exoesqueleto.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Estoy tan de acuerdo con la tesis de @victorianoi que el sábado hablé que el moat humano es la capacidad de hacer CPS. La IA es un exoesqueleto que multiplicará 50x tus capacidades iniciales.

Algo que multiplicará la capacidad humana por cincuenta. Otra "bicicleta para la mente" como con la que Jobs, el narrador definitivo, definió el ordenador personal.



No es un concepto completamente nuevo: Ya hemos hablado en ocasiones, sobre todo en @heavymental_es, del concepto del centauro.

El concepto de "centauro" fue acuñado por el Gran Maestro de ajedrez Garry Kasparov en 1998, después de su histórico enfrentamiento contra la supercomputadora Deep Blue de IBM.

Kasparov se dio cuenta de que la combinación de la inteligencia humana y artificial podría ser más efectiva que cualquiera de las dos por sí sola.



En los próximos hilos lanzaré mi tesis en detalle, pero fundamentalmente tiene que ver en que en un proceso $X \times 50$, lo que tengas en la X es extremadamente importante. Si no tienes nada, o tienes una mierda, do the math.



y esa X son fundamentalmente, habilidades directamente relacionadas o satelitales al CPS.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Cuando los CPSers mueren, van a un lugar maravilloso donde ningún soplapollas viene a decirles que ellos solucionan eso sin problemas si se ponen.

Si te paras a pensarlo es obvio. Acabamos de ser prácticamente barridos del tablero en todo lo que tenga que ver con recopilar, almacenar conocimientos y regurgitarlos de manera legible y visualmente agradable. No podemos competir.



En los '80 y los '90, cuando Mckinsey era realmente diferencial (Lo fueron, honest!) su secret sauce era su departamento de investigación. Un grupo de cientos de consultores acumulando y clasificando información de sectores y mercados.



En los próximos hilos, hablaremos de por qué McK y su manera de hacer las cosas están acabados a día de hoy, y por qué la aparición masiva de la IA a través de la killer app que nunca tuvo en los previos inviernos de la IA va a hacer que los CPSers sean los darlings de la fiesta.



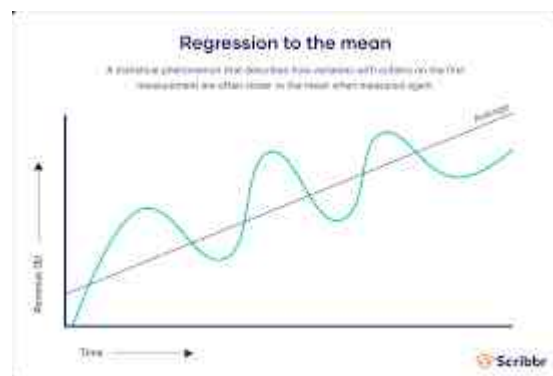
Su halo seguirá funcionando mientras la mística de la póliza de seguros para ejecutivos siga vigente en la mente del ejecutivo senior.



Lo mismo que los periódicos capturan todavía más inversión publicitaria que los ojos que los ven justificaría en realidad, porque todavía tienen mística para una generación de dirigentes mayores que piensan que salir en un periódico todavía es relevante.



A medida que las nuevas generaciones vayan tomando el control de las empresas, la mística irá desvaneciéndose y tendremos una regresión a la lógica.



Y ésta revolución no tiene nada que ver a cuando aparece una tecnología nueva o una plataforma de moda que produce un spike en la demanda de técnicos de la misma (Alguien se acuerda de Vignette?)



La diferencia con respecto a cuando apareció SAP, o blockchain, es que lo que hubo fue una demanda de gente formada en una tecnología concreta, que partía de unas skill base disponibles (¿informática?) y que antes o después vía formación o similares se cerraba el hueco.

Ahora lo que pedirá el mercado es gente con el cerebro amueblado de una manera diferente. No comprará time to market por fuerza bruta, o especialistas en una herramienta.

Todo esto reventará la prestación de Servicios Profesionales tal y como la entendemos, la forma que ha sido predominante en el siglo XX y lo que llevamos de XXI.

Vivimos tiempos fascinantes para CPSers
#finhilo

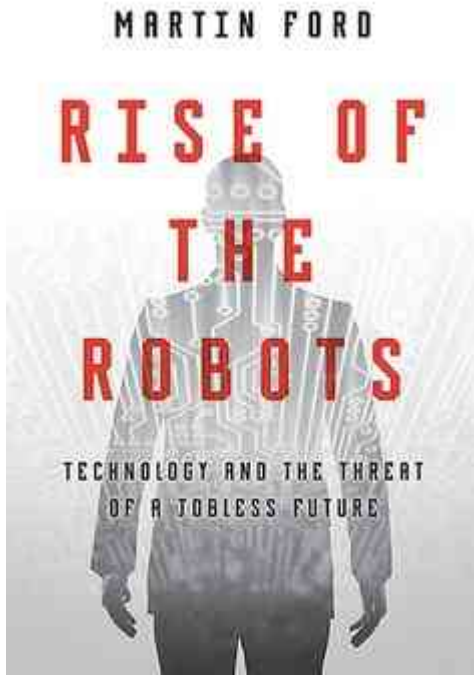
P.D. I: Unos cuantos libros sobre transformaciones asociadas a cambios tecnológicos o sociológicos: Este clásico de Schwab para empezar.



The Fourth Industrial Revolution

goodreads

P.D. II: Otro de Martin Ford:



Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future

goodreads

P.D. III: Uno de mis preferidos, con salsa del otro McAfee (El del MIT):

The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies

goodreads

Final de la turra: Analizando la fusión de Inteligencia Artificial y CPS en el mercado laboral

[Ver en El Turrero Post](#)

La Shadow Career en tres conceptos. Empleabilidad, corporate ladder y frustración

Categorías: *Desarrollo de habilidades*

Fecha: 12/6/2021

En el hilo turras de hoy, y al hilo de una cuestión en la Comunidad Kaizen de @jaime_rdes, hoy voy a hablaros de la Shadow Career.



Como quiera que el concepto es, como muchos otros que suelo manejar, una mezcla de conceptos propios y ajenos, voy a intentar delimitar mi definición del mismo.

Para mi, básicamente la SC es una mezcla de tres cosas que haces al mismo tiempo que tu trabajo diario: Lo que haces para mantenerte empleable, lo que haces para progresar en la corporate ladder y lo que haces cuando estás frustrado con lo que estás haciendo.

Aparentemente son tres cosas distintas, pero todas convergen en una única cosa: Lo que haces que no contribuye estricta y directamente a la razón por la que te pagan, y que suele determinar tu relación con tu trabajo, y en particular tu trabajo futuro.

Mi planteamiento es que la SC requiere de un planteamiento estratégico básico, y de la gestión correcta o no de la misma, va a depender mucho tu felicidad, desde el momento en el que empleamos al menos un tercio de nuestra vida en trabajar.

Ojo, que no es una regla de tres. De hecho, hay gente que no tiene SC.

Trabaja ocho horas en algo que les suda la minga, su vida empieza cuando su trabajo termina, no quiere progresar más y o bien tiene una cierta estabilidad (Es funcionario, costaría tanto despedirlo que se siente inmune), o vive el momento y el futuro se la suda.



Cero juicios de valor por mi parte para con esa gente. Hay gente para la que el trabajo es un castigo divino y se realizan en sus hobbies o en socializar. Carpe Diem, y tal, no todo es trabajar y la vida pirata es una vida mejor. Chapó.



Pero si eres alguien un poco enfermo como yo, que se realiza y se proyecta total o parcialmente alrededor de su trabajo, la gestión de la SC se convierte en algo absolutamente clave, y el no entender como funciona y sus reglas suele llevar a tremendas frustraciones.

El concepto en el mundo anglosajón tiene que ver normalmente con la tercera acepción, con cuando estás haciendo algo que no es tu "true calling" , cuando tu trabajo no te realiza en absoluto.

Podemos encontrar mención a este tema en los trabajos de Steven Pressfield o de Julia Cameron.

Vamos con Julia Cameron, que tiene varios libros sobre la materia, siendo posiblemente *The Artist's Way* (1992) el más significativo:



Julia Cameron

goodreads

Julia es la poster girl del trabajo creativo, y habla específicamente en ese libro de lo que ella entiende por SC (Es una definición más estrecha que la mía).

Ella comenta que la gente que tiene SCs no están cumpliendo sus propios deseos, sino que están a la sombra de otra persona. También pueden estar trabajando en una carrera que se relaciona con lo que realmente quieren, pero sin hacer realmente lo que quieren.

Ambos escritores encuentran paralelismos entre las SC y las adicciones, porque las adicciones suelen provenir de vidas inauténticas.

Las adicciones pueden sustituir a los sentimientos y las experiencias, y alguien con una carrera en la sombra ha elegido bloquear o ignorar sus sentimientos.

Es la acepción que más me intranquiliza también, porque es bastante próxima a todo lo que odio acerca de los vendedores de crecepelos, el sigue tus sueños y toda las patrañas de las que ya he hablado:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras del sábado, vamos a reflexionar sobre este tema que llego a #preguntaalrecu y de paso copio a @TITONET que fue el que lo trajo a la mesa. Vamos allá.
<https://twitter.com/Recuenco/status/1343204225640263681?s=20...>

De hecho, por ejemplo, el otro autor, Steven Pressfield, que tiene dos libros muy populares, "The War of Art" y "Turning Pro", me despierta sentimientos encontrados.



The War of Art: Winning the Inner Creative Battle

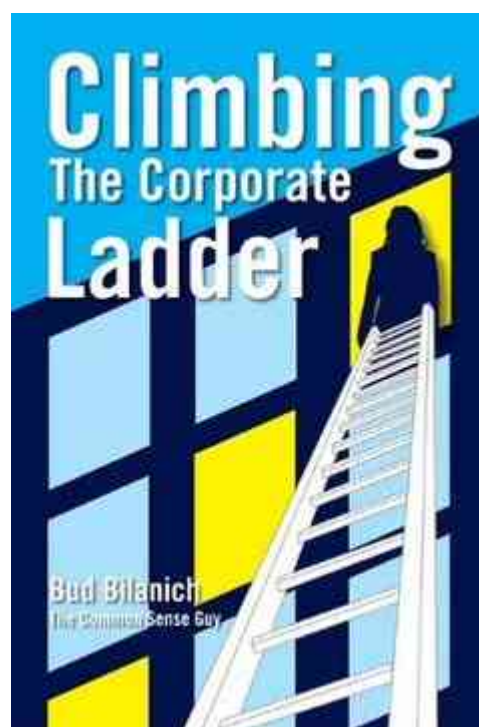
goodreads

Es muy polarizante, a la gente o le encanta y o les parece motivador e inspirador o les parece un santurrón místico, proselitista y no particularmente riguroso o científico.

A mi me parece que ambos bandos tienen razón. Me resulta muy desigual, y en ocasiones me veo asintiendo con la cabeza muy fuerte (Cuando habla del compromiso con lo que haces) y otros pensando que quien me ha cambiado el libro por uno de Coelho.

La segunda acepción es crítica también. Es lo que normalmente se denomina corporate politics.

Normalmente la literatura en las grandes corporaciones es que si trabajas duro, fijas objetivos y rindes, el triunfo llegará solo:



Climbing The Corporate Ladder

goodreads

My ass. No tienes nada que hacer a la hora de competir con alguien que dedica el 30% de su tiempo a entender que es lo que hay que hacer para progresar en su carrera corporativa, sea lamer perineos, hacer quedar bien a tu jefe o directamente zumbártelo. O todo a la vez.



Esta gente tiene una ventaja competitiva esencial, y es que dedican tiempo a entender las reglas del juego, los incentivos, y los juegan a fondo. Es el equivalente a buscar estrategias en internet para jugar a un videojuego en lugar de leerte las instrucciones.

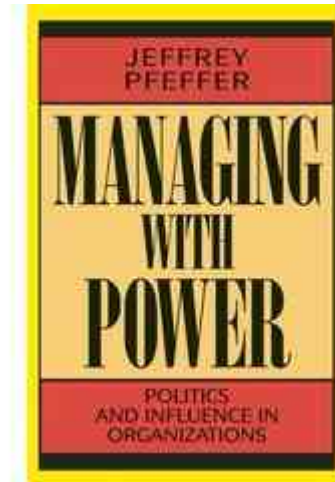
Al final del día son conscientes de que las evaluaciones de desempeño están sujetas a sesgos, conocen bien como se conectan los puntos y las causas y los efectos. Y que el trabajo que desarrollen en realidad, no suele ser el factor relevante a la hora de evaluarlos.

Y efectivamente, estoy diciendo que hay gente que no vale ni para tomar sur le derrière en términos de competencia para desarrollar su trabajo, pero que progresa en la compañía porque juega fuerte a este juego.

Esto es solo aplicable a grandes compañías por su tamaño y pérdida absoluta de control fino de lo que ocurre. Un amigo me contó una anécdota de un directivo medio que sobrevivió un año después de su despido simplemente cambiándose de despacho.

Si tengo que mencionar un autor que ha escrito mucho sobre diferentes acepciones del tema, me viene Jeffrey Pfeffer a la cabeza.

Quizás si me apuras, está un poco pasado de moda (Como el propio trabajo corporativo) pero es al primero al que le leí tips sobre el SC:



Managing With Power: Politics and Influence in Organizations

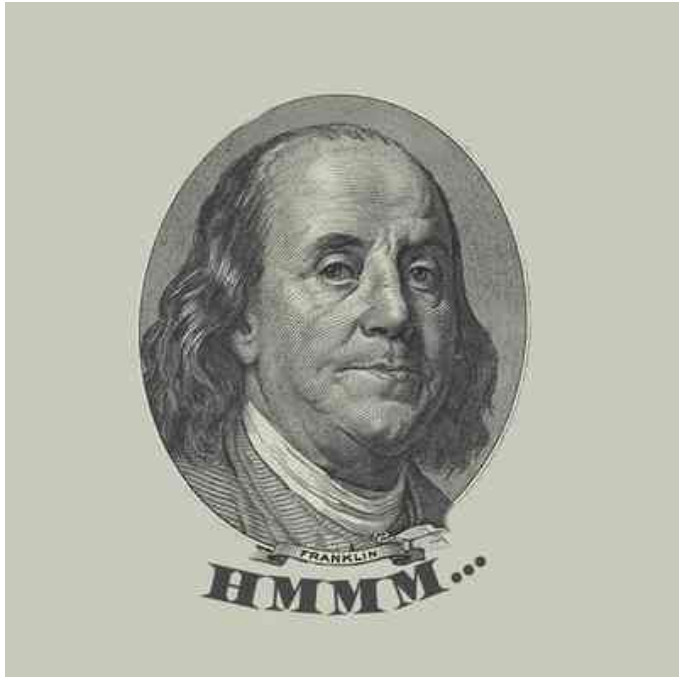
goodreads

La primera acepción es también sobre la que hay más escrito: El tiempo que tienes que dedicar a aprender cosas nuevas para mantenerte empleable.

Hay mucha literatura sobre el asunto: Buffett, Gates, Musk, han hablado mucho de la regla de las cinco horas. La regla de las cinco horas fue acuñada por Michael Simmons, fundador de Empact, que ha escrito ampliamente sobre ella.

El concepto es sencillo: No importa lo ocupadas que estén las personas de éxito, siempre dedican al menos una hora al día -o cinco horas a la semana- a aprender o practicar. Y lo hacen a lo largo de toda su carrera.

Simmons remonta este fenómeno a Ben Franklin, que reservaba constantemente tiempo para aprender. Franklin lo hacía generalmente por la mañana, levantándose temprano para leer y escribir. Establecía objetivos personales y hacía un seguimiento de sus resultados.



No hay mucho que explicar sobre las implicaciones de lo que estamos viviendo: Cambio constante de empleador, gig economy, aumento de la esperanza de vida... Lo normal es que nos comamos entre tres o cuatro reinversiones completas profesionales a lo largo de nuestra vida.

Una de las biografías más inspiradoras al respecto y que no hago más que recomendar, es la de Arnold Schwarzenegger. Cuatro reinversiones exitosas.

Total Recall: My Unbelievably True Life Story

goodreads

Obviamente, uno de los ángulos de por qué el CPS va a ser absolutamente crítico en el futuro, involucra el hecho de que el WEF lleva media década diciendo que es la skill top 3 para ser empleable en la década que viene.

La madre que me matriculo en Cálculo Avanzado. Turra Limit threshold. Por supuesto, no he hecho sino rascar la superficie del asunto.



La gestión de la SC es absolutamente crítica y conecta directa y realmente con la carrera que vas a tener, y en una manera muy importante, con como vas a ser de feliz en tu vida.

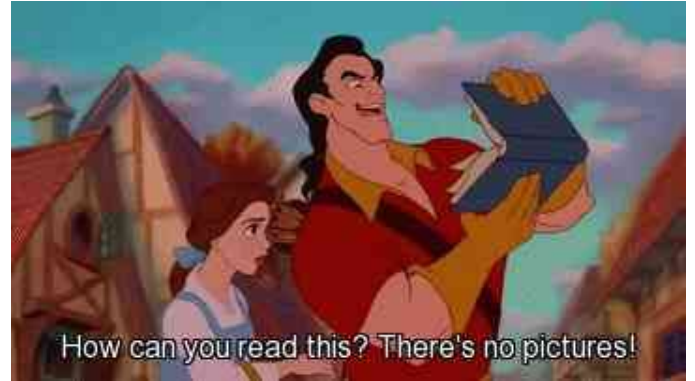
Los tiempos de trabajar "en lo mío" se acabaron. Vienen tiempos de formación perpetua, de no estar definido como profesional por lo que estudiaste cinco años, de reciclaje perpetuo y reformulación constante.

Y asume que no tiene nada que ver la estrategia a abordar si quieres emprender, si quieres hacer carrera corporativa o si quieres cultivar marca personal.

Mi manera de entender como gestionar la SC es normalmente planteártela como algo a gestionar tipo pato, con el cuerpo estable sobre el agua y pateando fuerte bajo ella.



Y básicamente, recordar aquella frase famosa de Juego de Tronos. "Una mente necesita libros como una espada una piedra de afilar, si quiere mantener su filo" #finhilo



Final de la turra: La Shadow Career en tres conceptos. Empleabilidad, corporate ladder y frustración

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre el talento atrofiado

Categorías: Desarrollo de habilidades, Factor x, Gestión del talento

Fecha: 3/6/2021

En el hilo turras de hoy, vamos a hablar de varias cosas interconectadas, enhebradas todas en este tweet petición a #preguntaalrecu:

 Pedro around the clouds @PedroAeriaa

@Recuenco ¿qué tal si haces un mix con el artículo [https://blogs.elconfidencial.com/tecnologia/tribuna/2021-06-02/talento-informatica-startups-silicon-valley-google_3112087/...](https://blogs.elconfidencial.com/tecnologia/tribuna/2021-06-02/talento-informatica-startups-silicon-valley-google_3112087/) de hoy de @eduardomanchon ? Y para triple combo, relacionado con el artículo esta interacción entre @JaimeObregon y @carmeartigas Tengo mucho sesgo para tener opinión propia. Esto da para un @HeavyMental_es

De hecho yo ya estaba con el gatillo preparado con respecto al artículo de @eduardomanchon :

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si pero no. Le dedicaré un #preguntaalrecu en cuanto pueda.
<https://twitter.com/eduardomanchon/status/1400192563341152261>

Vaya por delante que el sano escepticismo (Dejémoslo en eso) por parte de @JaimeObregon y @eduardomanchon me parece completamente justificado.

España, a título institucional y cultural ha mostrado un desprecio olímpico por la innovación. Y el tema no viene de ayer precisamente.
https://es.wikipedia.org/wiki/%C2%A1Que_inventen_e

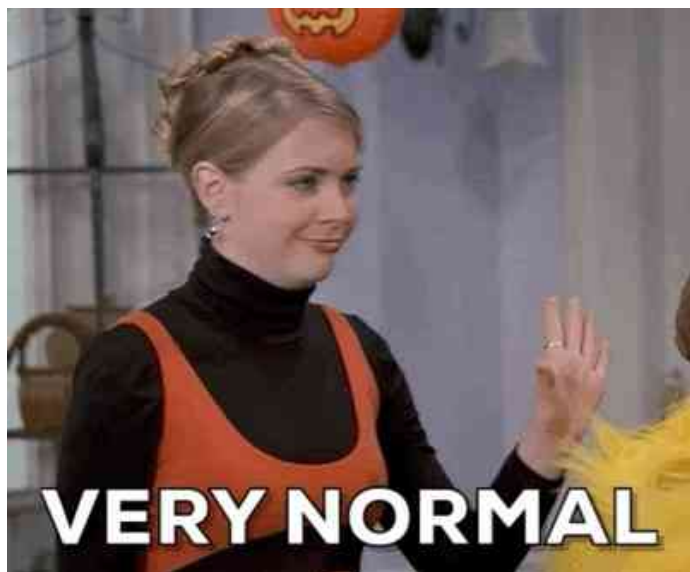


¡Que inventen ellos!

¡Que inventen ellos! es una lapidaria expresión de Miguel de Unamuno cuyo repetido uso y abuso ha producido un tópico o cliché que se utiliza con sentidos opuestos.[1]El tópico es muestra de hasta qué punto la ciencia y la tecnología han sido en España una realidad marginal en su organización y contexto social,[2] de modo que se ha llegado a convertir en una especie de estereotipo nacional español, unas veces rechazado por impropio o humillante y otras veces asumido con orgullo y desdén, como era su propósito original.

wikipedia

Y que Jaime sea escéptico con la propuesta de Carmen Artigas y por el camino le tire un pellizco de monja me parece COMPLETAMENTE NORMAL.



La clase política, después de mearse en la cara durante muchísimo tiempo en la innovación y en el ecosistema, porque el largo plazo se la trae al paio, no puede esperar que la gente exitosa a pesar de ello les preste un brillo que no les debe nada a ellos.

Sobre todo con un gobierno especialista en narrativa y literatura oriental y con problemas de traslación a cosas más concretas y en general que tengan que ver con groserías como el dinero o la realidad, por ejemplo.

Ya mencioné varios de los temas y los problemas que tengo con la Administración en este hilo:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, hablaremos de esta pregunta que nos llegó a #preguntaalrecu: <https://twitter.com/uxiosf/status/1390426730964287490?s=20...>

Y fíjate, es probable incluso que @carmeartigas lo haga de manera bienintencionada, y me han hablado bien de ella, y de su paso por la empresa privada. Pero si te acuestas con arlequines, amaneces colombina, como posiblemente Pedro Duque pueda atestiguar.

Yo ya mencioné en mi relato "La pizarra en blanco" que un ingeniero que se vista por los pies no puede rechazar una propuesta irrechazable:



<https://tecnofuturos.substack.com/p/la-pizarra-en-blanco>

Y que cualquiera de nosotros que haya hecho una carrera técnica no se podría resistir a la oportunidad de transformar el país si se lo ofrecieran. El que diga lo contrario, o está en pleno cinismo nihilista post ruptura sentimental o tendría que haber estudiado otra cosa.

Pero encuentro poco sospechoso que gente que ha triunfado a pesar del entorno no se crea de entrada a gente que históricamente no ha tenido particular interés en afrontar el problema, y si de colgarse medallas que no le corresponden.

A pesar de las narrativas tipo Mazzucato, el problema fundamental es que la gente piensa que cuando te acercas al gobierno lo menos que te pueda pasar es que pierdas por completo tu independencia.

Injusto? Probablemente. Es bastante probable asimismo que el plan 2050, teniendo todas las limitaciones que tiene, hubiera sido visto con otros ojos de provenir de gente con otro tipo de track record.

Yo estaría encantado de trabajar para mi país, pero en cualquier cosa que tuviera sentido y recursos. Soy muy mayor ya para pintar la mona o proporcionar credibilidad sobre mis especialidades a gente que se limita a usarte como parapeto para supranarrativas bastardas.

Y ojo que esto no me ha pasado necesariamente en la Administración. Las empresas privadas también lo hacen, y mucho.

De hecho he tenido muchas experiencias de ir con compañías clásicas (Especialmente tecnológicas) que han intentado aprovecharse de mi discurso para vender sus bolígrafos y gorras de toda la vida a clientes que ya estaban hartos de oír sus discursos y portfolios amojamados.

Y también hemos sido rápidamente apartados de la mesa de clientes concretos cuando ha estado claro que el cliente solo tenía interés en hablar con nosotros. Los intereses bastardos no son exclusivos de la Administración.

El hecho de que haya muchas startups europeas en NYC es también obvio, es puro determinismo: La gente se va a ecosistemas que le simplifiquen la vida desde el punto de vista de lo que necesita una startup: Financiación y peer review:

 Matt Turck @mattturck

NYC's most valuable public company (UiPath) started in Romania NYC's most valuable private startup (Celonis, now at \$11B with the new \$1B funding) started in Germany NYC Unicorns Dataiku and Collibra were started in France and Belgium See a pattern here?

Yo conocí al Dean de Berkeley, que además era el gestor de uno de los fondos de innovación de Monitor (Imaginaos al rector de la Complutense de aquí siendo además el head de un fondo privado) via una incubadora con acceso a contactos internacionales.

El vio mi startup y me dijo, muy directo, "Javier, esto es fabuloso. Cuando pueda ir a verte desde mi casa en bicicleta, me llamas"

Dudo mucho que tuviera ningún tipo de problemática particular con España, o que dudara de mi talento o mi formación.

Sencillamente, sabía que las startups en las que se invierte van a tener problemas, y que si quieres gestionar las compañías donde estás invertido, tienes que estar cerca. Es un puro tema de pragmatismo. El dinero y el talento van donde lo aprecian.

Y si un determinado gobierno es viejuno/conservador y no entiende las startups y su ecosistema inversor, o es sencillamente empresófono y piensa que la creación de riqueza es el mal, pues sabes que el único destino de ese país es el moho y el polvo.

Pero mi problema con el artículo de @eduardomanchon es que, habiendo asentido con la cabeza en múltiples ocasiones, hay cosas concretas que no me compro.

En general, las jeremiadas, según me hago mayor, las llevo peor. Son improductivas y transmiten resentimiento. Y je m'accuse, que las he escrito vitriólicas.

Para empezar, tengo problemas con su definición de "talento concreto". Muy serios. En tiempos de neogeneralistas, "Range" y similares, hablar de ultraespecialización me huele bastante a nicho. En su acepción funeraria.

Para seguir, su approach es tecnocéntrico. Cosa que también entiendo, been there, done that, got the t-shirt.

Pero mi experiencia personal es que el mayor problema de las compañías, sean de la naturaleza que sea, no suele tener que ver con la tecnología.

Suele tener que ver con la estrategia, la propuesta de valor, la generación de demanda (Un cáncer en unicornios y startups D2C, las bellas del baile en Techieland)...

Si tu problema como empresa es la tecnología, en tiempos de talento accesible y financiación barata, no tienes problemas.



De hecho me suelo encontrar con compañías que se rebosan talento tecnológico y metidos hasta las trancas en procesos de agilismo y design thinking a tope que no ven que su propuesta de valor ha caducado y que están corriendo en borrowed time.

No es un secreto que pienso que de esas macrocompañías que el plantea como ejemplos a seguir, la mitad de ellas están muertas y running on robbed cash durante años.

Porque muchas compañías no se dan cuenta de que pasa un tiempo desde que las apuñalan hasta que se desangran (Cada vez menos cortesía del atractor crunching business time), y que son dead men walking.

Asimismo, los "fatum" y lo inescapable de las cosas como son, y los ricos serán siempre ricos y los pobres siempre pobres, me parece de un determinismo fatalista Piketty que me ha sonado siempre más a excusa que a explicación.

Y ojo, que el privilegio existe. Y las ventajas. Y la gente emigra porque eso es un hecho, y hay sitios donde es imposible llevar a cabo tus sueños. De ahí a tener que aceptar que eres de una casta y ríndete, me suena más a justificación de Brahmán que a realidad objetiva.

Si alguien quiere ver un monumento vivo a la no validez de la premisa de que el rico siempre será rico, solo tiene que ver en las afueras de Segovia las ruinas de lo que fue la gloriosa fábrica de Cantimpalo, donde se hacían los embutidos que triunfaban en Bruguera.

Víctima de una generación sin talento, la fábrica abandonada ha quedado para rodar películas distópicas, en una metáfora maravillosa a la que me llevo mi amiguete @pantxopaniagua

La madre que me matriculó en optimización de algoritmos. Turra Limit. Cerrando y recap:



España es un desastre en muchas cosas, pero personalmente creo que a nivel de talento no tiene nada que envidiar a ningún país.

Obviamente, si sabes tocar el piano, lo vas a hacer mejor en un Steinway de cola de diez octavas que en el Yamaha (No era un Casiotone) de Un Pingüino en mi ascensor.



Como se grabó el primer disco de Un pingüino en mi ascensor

youtube

Pero al igual que su talento no estaba limitado por la tecnología, no estamos limitados por no haber nacido en la bahía. El talento termina abriéndose paso, aunque mucho muera por el camino y mucho se desperdicie.

Lo tenemos, eso, sí, muchísimo más jodido que otra gente. Pero de la misma manera que Serge Ibaka lo tuvo bien jodido, Fernando Alonso lo tuvo bien jodido , y Severiano Ballesteros lo tuvo bien jodido.



El privilegio y la ventaja existen amigos, pero de ahí a que sean fatum va mucho camino. La vida y el talento suelen abrirse paso. #Fin hilo

Final de la turra: Sobre el talento atrofiado

[Ver en El Turrero Post](#)

La gestión de la aporía como arte en el CPS

Categorías: Resolución de problemas complejos, Sistemas complejos, Estrategia, Orquestación cognitiva, Otras turras del querer

Fecha: 7/12/2024

En el hilo turras de hoy, nos ponemos gafotas pedantes y vamos a gestionar un concepto que a mi me parece fascinante, que es la gestión de la aporía en el CPS.



La aporía es un concepto filosófico que se refiere a una situación de incertidumbre o paradoja en la que no se puede encontrar una solución clara o una respuesta definitiva.

Proviene del griego "ἀπορία" (aporia), que significa "sin camino" o "sin salida". En términos más amplios, una aporía es un problema o una cuestión que parece insoluble debido a la presencia de argumentos igualmente convincentes en ambos lados.

En la filosofía antigua, especialmente en los diálogos de Platón, las aporías se utilizan para mostrar las limitaciones del conocimiento humano y para estimular el pensamiento crítico y la reflexión.

Platón a menudo presenta aporías a través de su personaje Sócrates, quien plantea preguntas difíciles que llevan a sus interlocutores a un estado de confusión o duda, lo que se conoce como la "ironía socrática".

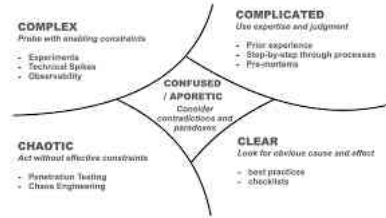
Recordemos que Sócrates, al igual que Diógenes y otros tantos, no dejó nada escrito de su puño y letra y todo lo que sabemos era por lo que dejaron escritos sus discípulos.

En la filosofía moderna y contemporánea, el concepto de aporía ha sido explorado por varios filósofos, incluyendo a Jacques Derrida, quien lo utiliza para cuestionar las estructuras de pensamiento y lenguaje, y para desafiar las certezas y las verdades absolutas.

La aporía es una herramienta filosófica que destaca la complejidad y la ambigüedad inherentes a muchas cuestiones humanas, y sirve como un recordatorio de que no siempre hay respuestas fáciles o claras.

Como profundo jeiter del uso que se ha hecho del posmodernismo que soy, y en particular mi odio africano a Derrida y los deconstructivistas, siempre vi a la aporía desde una cierta distancia reservada.

Para terminar reconciliándome con ella a través de Dave Snowden y su dominio del desorden aporético integrado en Cynefin.



El dominio del desorden aporético es particularmente interesante porque representa situaciones en las que no está claro en qué dominio se encuentra el problema.

En este contexto, la primera tarea es identificar en qué dominio se encuentra para aplicar el enfoque adecuado. El desorden aporético se refiere a la confusión y la falta de claridad sobre cuál de los otros dominios es relevante.

Es un estado en el que no se puede determinar fácilmente la relación entre causa y efecto, lo que dificulta la toma de decisiones.

Es un estado de incertidumbre y confusión que requiere un análisis cuidadoso para identificar el dominio adecuado y aplicar las estrategias correspondientes.

La aporía se utiliza para describir situaciones en las que el razonamiento lógico lleva a una contradicción o a un callejón sin salida.

Es una herramienta importante en la filosofía para cuestionar y examinar las bases de nuestras creencias y suposiciones.

Las aporías son comunes en los diálogos socráticos, donde Sócrates utilizaba preguntas para llevar a sus interlocutores a reconocer sus propias contradicciones y limitaciones en el conocimiento.

Zenón de Elea era conocido por sus paradojas, como la paradoja de Aquiles y la tortuga, que exploran la naturaleza del movimiento y el infinito.

Hemos mencionado a Sócrates, que utilizó la aporía en sus diálogos para exponer la ignorancia de sus interlocutores y fomentar el pensamiento crítico.

En sus diálogos, Platón presenta varias aporías para explorar conceptos filosóficos profundos.

En su "Metafísica", Aristóteles discute varias aporías relacionadas con el ser y la sustancia.

En la filosofía contemporánea, Derrida utilizó la aporía como parte de su método de deconstrucción para cuestionar las estructuras de pensamiento y lenguaje.

Vamos a pararnos un poco en Derrida, en parte porque trabajó muchísimo el concepto de la aporía, en parte como desagravio al mucho ascazo que me ha dado toda la vida como parte de las Lyotardettes.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Jan 20
Me tocan los cojones los idealistas. Bien fuerte.

Con la suficiente distancia, me doy cuenta de que despertaba en mí una reacción por como influenciaba a gente que considero intelectualmente despreciable, y no necesariamente (o completamente) por su propia gravitas.

Un poco como cuando Pablo Iglesias le dio por Carl Schmitt o cuando los nazis utilizaron a Nietzsche, que ha sido uno de los filósofos más malentendidos de la historia.

Derrida abordó el concepto de aporía desde su enfoque deconstructivo. Para Derrida, la aporía no es simplemente una paradoja o un problema sin solución, sino una condición inherente al pensamiento y al lenguaje.

Derrida utilizó la aporía como una herramienta para deconstruir las estructuras de pensamiento tradicionales. La aporía revela las tensiones y contradicciones internas en conceptos que se consideran estables y coherentes.

En su obra "Force of Law: The Mystical Foundation of Authority", Derrida explora la aporía de la justicia. Argumenta que la verdadera justicia es incalculable y siempre está más allá de cualquier sistema legal o normativo.

La decisión justa, por lo tanto, siempre enfrenta una aporía, ya que debe tomar en cuenta lo incalculable.

Derrida también aplicó el concepto de aporía a la hospitalidad. En su obra "Of Hospitality", discute la aporía de la hospitalidad incondicional versus la hospitalidad condicional.

La verdadera hospitalidad, según Derrida, implica una apertura total al otro, lo cual es una aporía porque siempre hay límites y condiciones en la práctica real.

La aporía está estrechamente relacionada con la alteridad en el pensamiento de Derrida. La relación con el otro siempre implica una aporía, ya que el otro es simultáneamente conocido y desconocido, cercano y distante.

Derrida utilizó la aporía para desafiar las certezas y abrir nuevas posibilidades de pensamiento, subrayando la complejidad y la ambigüedad inherentes a la experiencia humana.

La madre que me matriculó en compiladores e intérpretes. Turra limit hits. Vamos a empaquetar y ponernos en marcha.



Hay una serie de conceptos que vienen a resignificar en general la conflictiva relación que tenemos con la realidad. La aporía es una de ellos.

Y como todas las herramientas, su resultado final depende de que en qué manos caiga.

Por ejemplo, la resignificación de los recuerdos a través del tiempo y la memoria tiene un planteamiento lírico bellissimo en Ronson, de César Sebastián.



El proceso de Sensemaking, como parte fundamental del CPS, se enfrenta entre otras muchas amenazas, a la descarnada crueldad de la aporía. Ese momento en el que todo no encaja perfectamente ni podemos obtener información suficiente de contraste.

Sin embargo, su compromiso con la hipótesis de actuación requiere de la concreción en lugar de la juguetona e infantil posición de la subjetividad perpetua, del constructo social y del campo de distorsión de la realidad.

El proceso de desambiguación de las aporías es una de las sutilezas más bellas del proceso CPS, y la constatación definitiva de que es otro arte completamente diferente a la consultoría.

La consultoría rellena con la gravilla de los lugares comunes o los heurísticos disponibles las grietas en el sensemaking porque son molestias a exterminar, malas hierbas a arrancar, notas disonantes en la partitura.

El CPS entiende la aporía y su gestión como parte fundamental del proceso, como el Kintsugi gestiona las grietas.



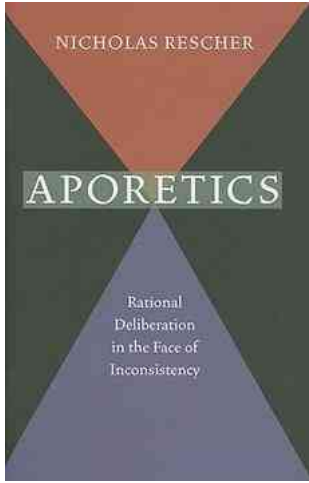
El arte japonés de rellenar las grietas y reparar los objetos con oro se llama Kintsugi (金継ぎ), que literalmente significa "reparación de oro".

Esta técnica no solo repara los objetos rotos, sino que también resalta y embellece las grietas, convirtiéndolas en una parte integral y valiosa de la historia del objeto.

La filosofía detrás del Kintsugi es que las roturas y reparaciones forman parte de la historia del objeto y deben mostrarse en lugar de ocultarse, celebrando la belleza de las imperfecciones y la resiliencia.

Las aporías y las inconsistencias son parte del sensemaking, parte del CPS, y la manera de gestionarlas es la parte artística del hecho de que el CPS es, a fin de cuentas, un cienciaarte. #finhilo

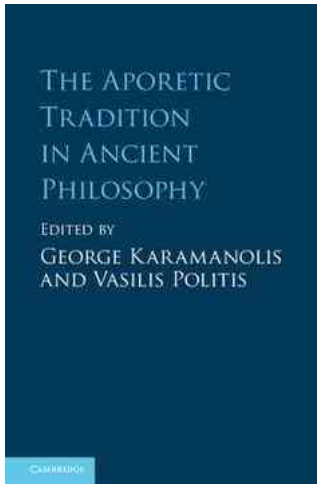
P.D.I: A mi juicio, el mejor que he leído sobre la materia:



Aporitics: Rational Deliberation in the Face of Inconsistency

goodreads

P.D. II: A éste le tengo echado el ojo:



The Aporitic Tradition in Ancient Philosophy

goodreads

P.D. III: Otro mundo donde la aporía es un arte es la narrativa gráfica:



https://www.tebeosfera.com/documentos/paradojas_bu

P.D.IV: Otra de las cosas que me reconciliaron con Derrida fue su capítulo en Action Philosophers:



Final de la turra: La gestión de la aporía como arte en el CPS

[Ver en El Turrero Post](#)

La importancia de la preparación en el éxito empresarial

Categorías: Estrategia, Resolución de problemas complejos, Desarrollo de habilidades, Leyes y sesgos, Otras turras del querer

Fecha: 27/9/2024

En el hilo turras de hoy, hablaremos de cuando estás afilando el hacha y cuando estás perdiendo el tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de mañana hablaremos de afilar el hacha.

La frase atribuida a Abraham Lincoln, "Dame seis horas para cortar un árbol y pasaré las primeras cuatro afilando el hacha," es una metáfora poderosa sobre la importancia de la preparación y la planificación antes de emprender cualquier tarea significativa.

Aunque no hay evidencia concreta de que Lincoln pronunciara esta frase en un discurso específico, se le atribuye debido a su fama como un hombre de sabiduría práctica y su experiencia como leñador en su juventud.



La frase refleja su enfoque meticuloso y estratégico hacia los desafíos. El significado de la frase se puede desglosar en varios puntos clave:

- **Preparación y Planificación:** La frase subraya la importancia de dedicar tiempo a prepararse adecuadamente antes de comenzar una tarea. Afilarse el hacha representa cualquier forma de preparación que haga más eficiente y efectivo el trabajo posterior.
- **Eficiencia:** Al invertir tiempo en la preparación, se reduce el esfuerzo necesario para completar la tarea. Un hacha afilada corta más rápido y con menos esfuerzo que una desafilada, lo que simboliza cómo la preparación puede hacer que cualquier tarea sea más manejable.
- **Prevención de Errores:** La preparación también ayuda a prever y evitar posibles problemas. Al planificar y prepararse, se pueden identificar y mitigar riesgos antes de que se conviertan en obstáculos significativos.
- **Optimización de Recursos:** La frase también habla de la optimización del uso de recursos, incluyendo el tiempo y la energía.

En lugar de lanzarse a la acción de inmediato, Lincoln sugiere que es más prudente asegurarse de que todas las herramientas y estrategias estén en su mejor estado.

Esta filosofía puede aplicarse en diversos contextos, desde la educación hasta el mundo empresarial:

- Educación: En el ámbito educativo, "afilarse el hacha" podría significar desarrollar habilidades de estudio efectivas antes de abordar un nuevo tema o examen.

- Negocios: En el mundo empresarial, podría implicar la planificación estratégica y la investigación de mercado antes de lanzar un nuevo producto o servicio.

- Vida Personal: En la vida diaria, puede referirse a la preparación mental y física antes de enfrentar un desafío personal o profesional.


En resumen, la frase de Lincoln nos recuerda que la preparación y la planificación son esenciales para el éxito en cualquier empresa. Al dedicar tiempo a "afilarse el hacha," podemos trabajar de manera más inteligente, no más dura, y lograr nuestros objetivos con mayor eficacia.

Naturalmente hay un montón de chavalotes que son JONVRES DE HACSION y que todo eso de prepararse las cosas les suena a poca testosterona y ganas de no hacer nada.

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Sep 27

Tomándola al pie de la letra es un soplapollez. A mí lo de 6 horas afilando un hacha me suena a procrastinación y a pocas ganas de pegar hachazos. Luego vienen las prisas por que el árbol era más gordo de lo que a ti te parecía o su madera más dura.

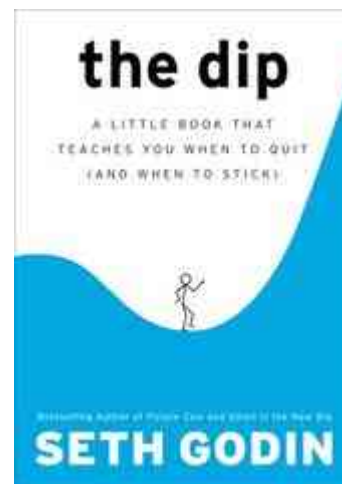
Soy de natural receloso ante la gente de pelo en pecho y mear en pared en lo referente a asuntos complejos:

 Javier G. Recuenco @Recuenco · Nov 12, 2022

Y tiene un colateral que genera bastante fricción: Desconfío en general de la gente que usa aproximaciones de fuerza bruta y spaghetti a la pared en lugar de pensar. Si encima se hace llamar doer en lugar de pitecántropo, ya le cojo la matrícula for good.

Sin embargo, la parálisis por análisis existe, y por ello surge la pregunta clave ¿Cuándo estás afilando demasiado el hacha?

Enter Seth Godin.



The Dip: A Little Book That Teaches You When to Quit

goodreads

"The Dip" se centra en la idea de que en cualquier proyecto o esfuerzo significativo, inevitablemente se enfrentará a un período de dificultad y desafío, conocido como "el abismo".

Este es el momento en que las cosas se ponen realmente difíciles y es fácil sentirse tentado a abandonar. Godin argumenta que el éxito excepcional se logra al saber cuándo perseverar y cuándo abandonar.

Aquí están los puntos clave de su filosofía: - Identificar el Abismo: Reconocer que el abismo es una parte natural del proceso de alcanzar algo significativo. Es el punto donde muchos se rinden, pero también donde se forja el verdadero éxito.

- Perseverar en lo Importante: No todos los proyectos valen la pena. La clave es identificar cuáles son los que realmente importan y estar dispuesto a atravesar el abismo para alcanzarlos.

- Abandonar Estratégicamente: Saber cuándo abandonar es tan importante como saber cuándo perseverar. Godin sugiere que abandonar proyectos que no tienen futuro permite concentrar recursos y energía en aquellos que sí lo tienen.

- Recompensas del Éxito: Las recompensas de ser el mejor en algo son enormes. Por lo tanto, vale la pena atravesar el abismo si el objetivo final es significativo y alcanzable.

Nada que no hayamos hablado antes.

El tema, otro clásico también, cual es el sweet spot?

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Hay muchas variables que no son buenas ni malas per se, sino que dependen de hallar un sweet spot. Los defensores del blanconegrismo hacen Cherrypicking con los ejemplos que les favorecen e ignoran por completo los otros.

En su artículo **"The Four Curves of Want and Get"**, Godin presenta cuatro curvas que representan patrones de adopción y éxito. Estas curvas ayudan a entender cuándo un proyecto está en una fase de crecimiento, estancamiento o declive.

La idea es identificar si estás en una curva que vale la pena seguir o si es mejor abandonar.

Por otro lado, en **"Understanding Local Max"**, Godin introduce el concepto de "local max", que es un punto de éxito temporal que puede parecer el mejor resultado posible, pero que en realidad limita el potencial de alcanzar un éxito mayor.

Este concepto se relaciona con "The Dip" porque ambos tratan sobre reconocer cuándo es necesario hacer un cambio estratégico para evitar quedarse atrapado en un punto de éxito limitado.

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra limit warning. A hacer la maleta y salir zumbando calle abajo.



En los próximos meses saldrán de nuestra cuadra varias iniciativas empresariales que desarrollaré en diferentes hilos turras en detalle. En campos de lo más (aparentemente) variado e inconexo.

Cualquier observador avezado pensará "Ya está Recuenco y su puñetera falta de foco" "Demasiados temas" "El que mucho abarca poco aprieta" "Spread too thin" "No tiene recursos para abordar todo esto de manera relevante" "Siempre va hasta el cuello" "Demasiada farándula"...

La realidad es que muchos de estos temas llevan años de gestación. Algunos décadas. Hemos estado afilando el hacha.



Que hayan coincidido espaciotemporalmente no quiere decir nada salvo que evidentemente, es el momento de transicionar hacia algo más grande de lo que hemos sido hasta ahora, una boutique mom & pop store con un frontman que saltaba de charco en charco.

No tengo ni idea de si será a través de buscar inversión, socios industriales, empeñarnos hasta la camisa o lanzar un crowdfunding, pero está claro que vamos a empezar a talar en breve.

La realidad es que como Scrat, hemos ido almacenando bellotas de manera discreta y ahora es el momento de ponernos morados.



Es el momento de que conozcáis a varias personas maravillosas de la comunidad que hemos ido poniendo al frente de cada una de las iniciativas y que serán los mascarones de proa de las mismas.

Algunas cosas saldrán tarde, otras on the spot, otras, nuestra maldición de Cassandra mediante, saldrán antes de tiempo.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

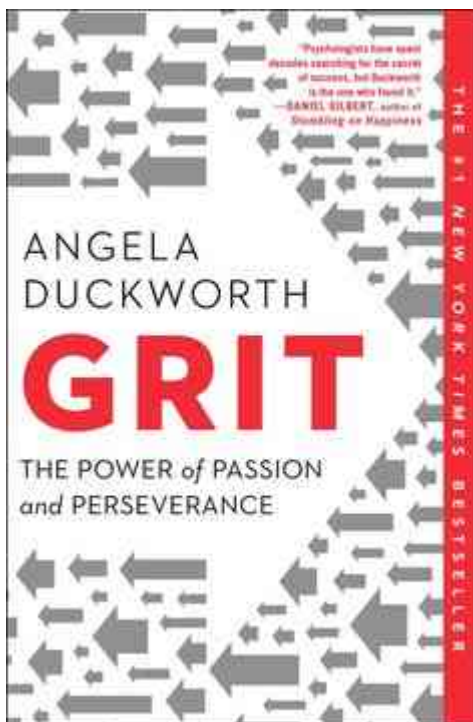
Mucha gente me pregunta que qué tal se lleva el síndrome de Cassandra. Pues es un poco como una enfermedad rara: una putísima mierda, de la que puedes hablar lo justo para no matar de asco a la gente, pero que terminas interiorizando e incorporando a tu día a día.

Esperamos que tengan la mejor suerte posible, pero nunca sabes cuando pones un hijo su cartera y le dejas en la puerta del colegio que tal volverá al final del día.

No le cambio a nadie su plácida riqueza y su defensa de las posiciones ganadas por esa excitación que me recorre la espalda pensando en qué será de nuestro hijo mientras le veo entrar en el colegio con mirada firme. #finhilo



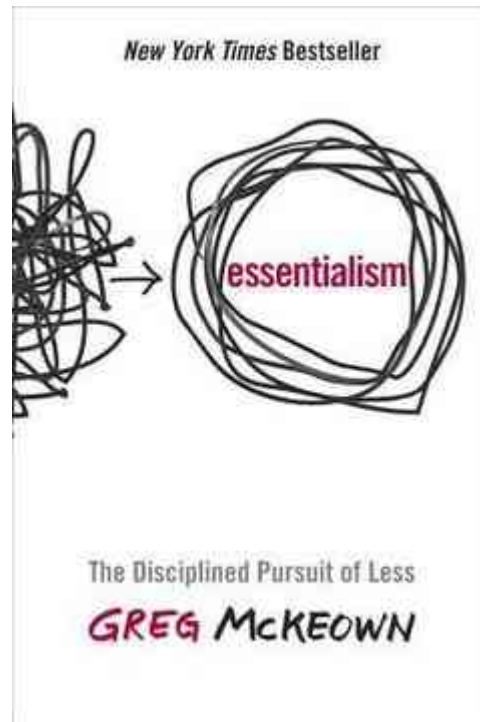
P.D. I: Varios libros más con sabias lecciones sobre perseverar, pivotar, saber cuando vas bien y cuando vas mal...



Grit: The Power of Passion and Perseverance

goodreads

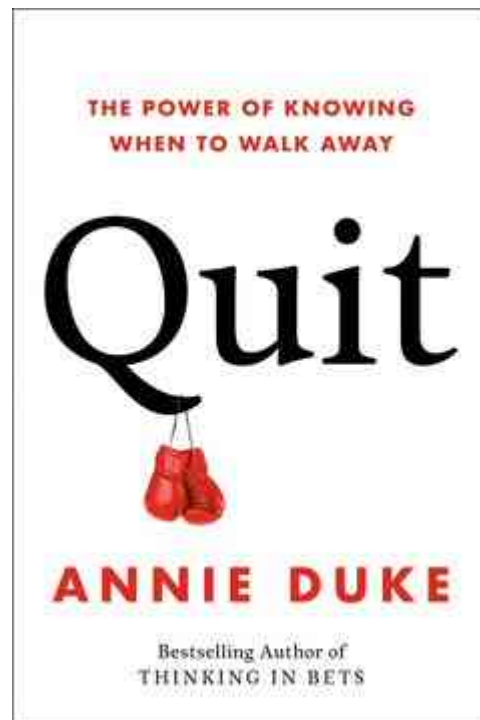
P.D. II:



Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less

goodreads

P.D. III:



Quit: The Power of Knowing When to Walk Away

goodreads

P.D. IV: Grandes lecciones sobre Scrat, el cierre de Blue Sky studios, y en general, cuando comerte la bellota:



<https://pguru12.medium.com/what-we-can-learn-from-scrat-3f872cf455f3>

P.D. V:



Scrat's Happy Ending (Bye-Bye, Blue Sky)

ORIGINAL

VIDEO:

<https://www.youtube.com/watch?v=Uuuu5lVrdPo>

Another bittersweet video for me to make. Yesterday, Disney Plus released a series of Ice Age short...

youtube

Final de la turra: La importancia de la preparación en el éxito empresarial

[Ver en El Turrero Post](#)

Sobre la muerte: lo que deja atrás, sus impactos y las lecciones aprendidas

Categorías: Otras turras del querer

Fecha: 19/10/2023

En el hilo turras de hoy, tras nuestro hiato obligado, vamos a hablar de la muerte, y sobre todo, de lo que deja detrás, lo bueno, lo malo y las lecciones.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Pues tengo un hilo potente sobre la gestión de la muerte, los ritos de paso y las cosas importantes de la vida pidiendo paso y lo que no tengo es tiempo material de hacerlo... Dios da pan a los yonkis, o algo así.

Llevo un añito con una relación más cercana con la muerte de lo que me haría sentirme cómodo. Lo más sonado quizás fue lo de Mario, al que le dediqué una elegía porque me la tenía que sacar de dentro.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo turras de hoy, solo hablaré de @mtascon. Si no te apetece leer una elegía, hoy es día de newsletters y hay mucho contenido excelente en otras partes de la red. Hoy me voy a limitar a tocar un poco la guitarra en la tumba de mi amigo.

Anteriormente, mi amigo Chito, el eterno bajo/batería/teclado/guitarra/whateverthefuck de los Pelafustanes, nos había dejado víctima de un cáncer de colon cabrón.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Chito era el mejor de nosotros. El que tocaba todos los instrumentos, el que sabía como desactivar un momento tenso, el que marcaba siempre el compás, dentro y fuera. Ahora se ha ido, fuera de compás, porque le ha salido de los güebos. Godspeed, compadre, nos vemos en el infierno.

Esta semana pasada no hubo hilo porque entre otras cosas, me tocó irme a Galicia a enterrar a Pepiño, que se fue después de tres años de pelea a brazo partido con el puto cáncer.

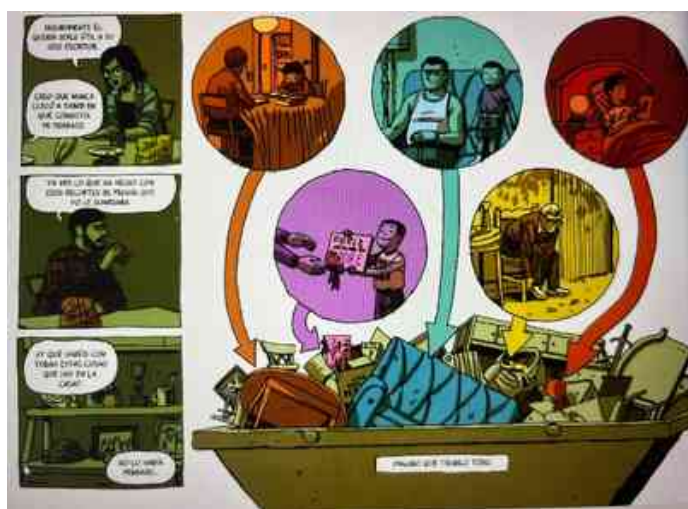
Pepiño era el suegro de mi hermano, y mi mujer y yo somos muy cercanos a sus hijas y nietas. A título personal no tuve mucho contacto con él, pero en el proceso clásico español tanatorio-iglesia-cementerio tuve tiempo de pensar en silencio sobre todo lo que rodea el fenómeno.

Y obviamente, necesitaba sacarlo de dentro, porque he llegado a la conclusión de que si quiero seguir pasandolo bien haciendo los hilos, tengo que hablar de cosas que en el momento de escribirlas me tengan la cabeza ocupada.

Paco Roca, en "La Encrucijada", en una situación muy similar a la mía (Aunque entre nosotros, él es mucho más asfíxico) se da cuenta de que antes de hacer todo lo que tiene que hacer con Paco Casañ, se tiene que sacar de encima una historia: "La Casa".



De qué habla La Casa? De la muerte de su padre y el abandono en general de muchas cosas, físicas y espirituales, que lleva aparejado la muerte de una persona.



"La Casa" es una novela gráfica que explora temas como la familia, la memoria y el paso del tiempo. La historia sigue a tres hermanos que regresan a la casa familiar después de la muerte de su padre con la intención de venderla.

Sin embargo, a medida que empiezan a deshacerse de los objetos personales de su padre, se enfrentan a los recuerdos y temen estar perdiendo su conexión con el pasado.

La obra de Paco Roca se centra en la nostalgia y remembranza familiar, un álbum de fotos sin negativos.

Los personajes se perciben en esta obra de Paco Roca ecos autobiográficos que surgen de una necesidad de contar una situación que ha tocado de cerca al autor valenciano, tal y como ya le sucediera con Arrugas.

Yo necesitaba, como Paco, sacarme este hilo de encima, lo mismo que necesité sacarme el hilo de @mariotascon. Reflexionar en voz alta sobre el tema y hacer las paces con él.

Mi madre sufrió este verano un ictus, está intentando recuperarse, mi padre tampoco está muy allá. y en nuestra casa del pueblo ya se dibuja el proceso que retrata Paco.

Mi relación con la muerte siempre ha sido buena, nunca me ha inquietado, siempre la he visto desde una distancia amable.

🐦 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el velatorio de mi abuelo, al que quise muchísimo, nos reímos a carcajadas mis primos y nosotros. La muerte no merece que la recibas circunspecto. Irish people know. <https://twitter.com/uriondo/status/16971920945682638>

La muerte es un tema que puede resultar incómodo para muchas personas, pero en algunas culturas y religiones, se han desarrollado rituales y prácticas funerarias para honrar a los fallecidos y ayudar a los vivos a procesar su dolor y aceptar la pérdida.

En algunas sociedades, la muerte se considera un rito de paso que marca la transición de una etapa de la vida a otra. Es algo que se ha presentado en múltiples formas en diferentes culturas.

Los funerales egipcios: Los antiguos egipcios creían en la vida después de la muerte y, por lo tanto, consideraban que el proceso funerario era una parte importante del rito de paso.

Los cuerpos eran momificados y enterrados con objetos personales y alimentos para el viaje al más allá.

El Día de los Muertos en México: El Día de los Muertos es una festividad mexicana que se celebra el 1 y 2 de noviembre. Durante esta celebración, las familias honran a sus seres queridos fallecidos con altares decorados con ofrendas como flores, velas, comida y bebida.

Los funerales vikingos: Los vikingos creían que los guerreros caídos en batalla eran llevados al Valhalla, un lugar donde podían luchar y beber cerveza por toda la eternidad.

Por lo tanto, los funerales vikingos eran ceremonias importantes que incluían el entierro del guerrero con sus armas y barcos.

Los rituales funerarios tibetanos: En el budismo tibetano, la muerte se considera un proceso de transición hacia una nueva vida. Los rituales funerarios tibetanos incluyen la lectura del Libro Tibetano de los Muertos para guiar al alma del difunto hacia su próxima reencarnación.

Es importante recordar que estos rituales son parte de las creencias culturales y religiosas de cada sociedad y no necesariamente reflejan las creencias personales o universales sobre la muerte.

Ultimamente estoy leyendo mucho a Todd May. May es un filósofo estadounidense que ha escrito varios libros sobre la muerte y la fragilidad humana.



May ha sido profesor de filosofía en Clemson University durante casi treinta años y se especializa en el pensamiento francés reciente, especialmente el de Michel Foucault y Gilles Deleuze.

También ha escrito sobre temas como el anarquismo, el postestructuralismo y el anarquismo postestructuralista.

Me parece fascinante su evolución personal: Sus últimos libros son reflexiones sobre la muerte y la fragilidad humana, tras muchísimo tiempo escribiendo sobre cosas de gafapasta. El hecho de que tenga 68 palos me temo que está teniendo algo que ver.

En su libro "Death", May explora la posibilidad de que nuestra mortalidad sea el fin de nosotros y cómo esto puede afectar nuestra vida.

También reflexiona sobre cómo podemos enfrentar la muerte y encontrar significado en nuestras vidas a pesar de su inevitabilidad.

En "A Fragile Life", May argumenta que nuestra vulnerabilidad y capacidad para sufrir son aspectos importantes de nuestra humanidad. Examina cómo podemos aceptar nuestra fragilidad y encontrar significado en nuestras vidas a pesar del sufrimiento.

May sugiere que aceptar nuestra fragilidad implica reconocer que la vida es incierta y que el sufrimiento es inevitable. En lugar de tratar de evitar el dolor, debemos aprender a vivir con él y encontrar significado en nuestras experiencias.

May también sugiere que la aceptación de nuestra fragilidad puede ayudarnos a conectarnos con los demás y a encontrar un sentido de comunidad en nuestras vidas.

May, de hecho, fue asesor filosófico en la serie *The Good Place*, e hizo un cameo en la misma. <https://slate.com/culture/2020/02/the-good-place-finale-ending-explained-philosopher-cameos-analysis.html>...



<https://slate.com/culture/2020/02/the-good-place-finale-ending-explained-philosopher-cameos-analysis.html>

La madre que me matriculó en Compiladores e Intérpretes. Turra Limit Hits. A apagar la luz y a la cama.



Le pelée mucho a mi mujer ir al entierro de Pepiño. Mi agenda infernal, dos viajes, empalmada... Me pasó por encima como un bulldozer y como siempre, tenía razón.

Somos muy poca cosa al final del día. Lo mínimo que merece alguien que ha significado algo en nuestra vida es dedicarle, estemos donde estemos, un mínimo de respeto y remembranza.

El memento mori, aparte de tener el efecto de bajarte de la flipada de un éxito temporal, es un recordatorio de que todo pasa, de que nunca te puedes entregar a la hubris, y de que una vez que estás en paz con tus limitaciones, todo engrana mucho mejor.

El CPS parte de una base clara: Diga lo que diga Piketty, todas las propuestas de valor, y si no espabilan, las empresas que las lanzan, terminan muriendo una muerte perra.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Piketty, toma nota.

<https://twitter.com/pablogrueso/status/1716513975846>

La enfermera australiana Bronnie Ware realizó un estudio legendario que se llamó “The Top Five Regrets of the Dying”. En su estudio, Ware entrevistó a pacientes terminales y les preguntó sobre sus arrepentimientos más grandes en la vida.

Los cinco arrepentimientos más comunes que surgieron de las entrevistas fueron: No haber tenido el coraje de vivir una vida fiel a uno mismo, sino haber vivido la vida que otros esperaban de ellos. Haber trabajado demasiado y no haber disfrutado lo suficiente de la vida.

No haber tenido el coraje de expresar sus sentimientos. No haber mantenido contacto con amigos y familiares. No haberse permitido ser feliz.

Hay varios estudios similares que se han llevado a cabo en todo el mundo. Otro estudio interesante es el “The Legacy Project” de la Universidad de Cornell, que ha estado recopilando historias de vida y consejos de personas mayores desde 2004.

Las conclusiones de todos los estudios son similares a los de Ware.

Otro tema muy CPS es darle al largo plazo su libra de carne. El carpe diem está muy bien para películas épicas, pero la estadística está a favor de que probablemente veas el día de mañana.

La vida es ese sweet spot entre ser conscientes de nuestra fragilidad y un legítimo deseo de dejar la mejor huella posible en cuanto más gente mejor de nuestro paso por esta pequeña bola azul.

Cuidaos todos mucho, hijos de puta. Os tengo mucho cariño. #finhilo

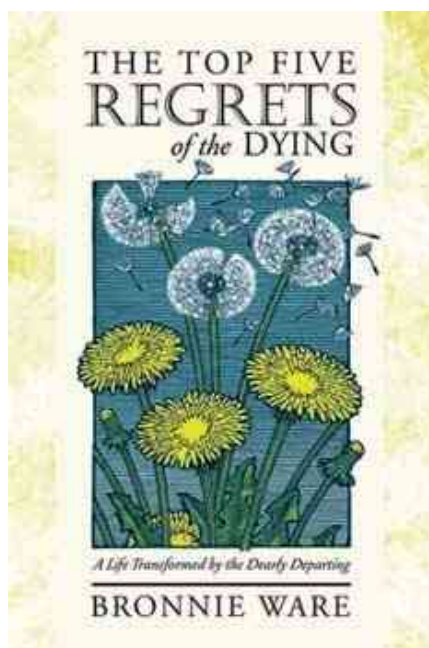
P.D. I: La lista de libros de Todd May en Goodreads:



Books by Todd May

goodreads

P.D. II: El libro de Ware:



The Top Five Regrets of the Dying: A Life Transformed by the Dearly Departing

goodreads

Final de la turra: Sobre la muerte: lo que deja atrás, sus impactos y las lecciones aprendidas

[Ver en El Turrero Post](#)

Un homenaje a @mtascon: recuerdos, legado y la música que resuena en su memoria

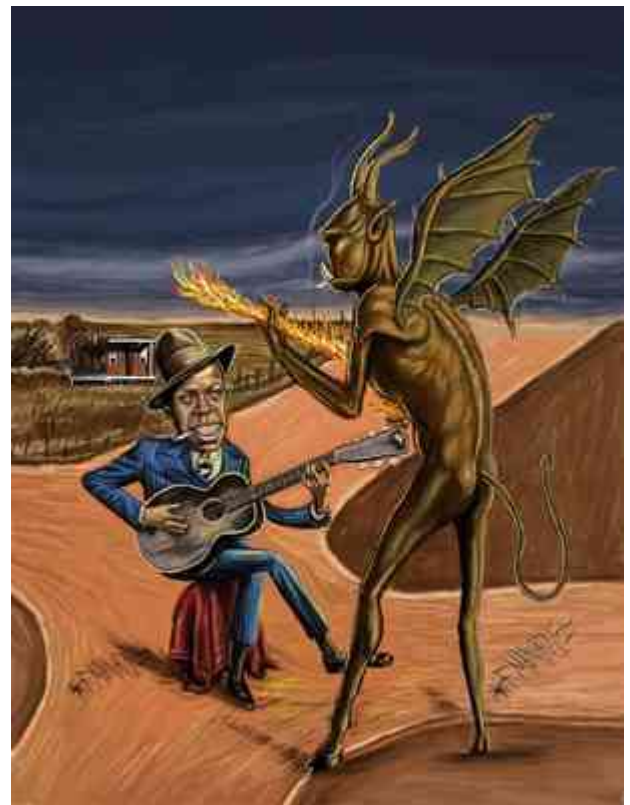
Categorías: Otras turras del querer

Fecha: 29/9/2023

En el hilo turras de hoy, solo hablaré de @mtascon. Si no te apetece leer una elegía, hoy es día de newsletters y hay mucho contenido excelente en otras partes de la red. Hoy me voy a limitar a tocar un poco la guitarra en la tumba de mi amigo.



Estoy en México, son las cuatro de la mañana y me he enterado porque el jetlag me ha levantado. Así que no esperéis grandes constructos intelectuales. Hoy toca blues y no mixolidios. Robert Johnson y no Frank Zappa.



Conocí a Mario a través de @pablooliete, aunque de manera indirecta luego nos fuimos dando cuenta que nos habíamos cruzado veinte veces sin ponernos cara en las grandes revoluciones tecnológicas en España de finales del XX.

Conectamos desde el primer momento. Porque éramos antitéticos en la superficie, hermanos separados al nacer en el fondo.

Donde yo era pirotecnia, sangre, sudor y cotas de malla, Mario era una presencia afable y bonachona, que exudaba bonhomía apenas disimulada.

Conozco a muchos bercianos, me llevo bien con ellos porque a mi me gusta el whisky solo y que raspe, pero Mario era muy poco representativo.

Era un sueco abercianado, un griego pasado por las Médulas, un remanso de paz entre trincheras en Verdún, con los obuses sonando y el gas mostaza silbando.



Coincidimos rápidamente porque éramos del club a los que los desafíos nos hacen que nos brillen los ojos y que son capaces de ponerse a hacer tareas aparentemente absurdas por pura inconsciencia infantil.

Siempre obsesionado con la verdad y su prostitución, su último acto fue relacionado con ello, su programa con nosotros en @heavymental_es era sobre ello.



Teníamos dos objetivos personales: Salvar el modelo de negocio de las librerías y darle a la creatividad el respeto que merece en los consejos de administración.

Sobre las librerías, me juntó en Barcelona con un montón de lletraferits y le dije que no íbamos a sacar el jeep del barro si no nos sentábamos con el dinero y yo era el único representante de esa manera de pensar.

Como era partidario de poner el dinero donde ponía la boca, abrió una librería en Ponferrada. Con dos cojones, en el corazón de una comarca en plena decadencia.

Ayudaba a varias librerías amigas montando sucursales de prodigioso en espacios no usados en librerías que están todas siempre a las últimas preguntas. Siempre lo hizo discretamente y sin alharacas.

Él había abandonado la posibilidad de reinventar los medios de comunicación. Decía que cada vez que trabajaba para los medios era su trabajo social. Supongo que pensó que la gente y los dirigentes que había conocido se mantendrían eternamente en sus puestos.

Aún así, quería a los medios como a un hijo tonto. Queríamos escribir un libro sobre el tema. Donde yo haría de poli malo y él de poli bueno. Lo suyo.

No nos asustaba el reto de poner de acuerdo al Excel y al Mac. De hecho, teníamos la sensación de que éramos responsables de traer a la gente a la mesa como embajadores sin cartera de dos mundos que no se entienden entre ellos.

Le llamaba muchísimo la atención mi defensa a ultranza de los storytellers como palancas de transformación empresarial.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Envidio a la gente como @mtascon, @luismi_barral, @jlantunez y en general, a todos los tejedores de tapices narrativos. <https://twitter.com/mtascon/status/1502233907676258309...>

Nos sorprendía mucho la ceguera del dinero a esta sencilla realidad, para nosotros inexorable. Sin los artistas, no hay negocios basados en conectar con el alma humana.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Ayer hablaba de esto con @mtascon <https://twitter.com/cesarastudillo/status/1602963767...>

Estuvimos junto en muchos colectivos unidos por el absurdo aparente de las propuestas, y la firmeza con la que defienden cosas aparentemente ingenuas, como con la gente de #utopicos

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Y si los #utopicos somos cool as shit, se dice y ya está. @DavidAlayon @ifpenuelas @fjjariego @mtascon @Capitancook @agavino1 @SylviaDM

Le hacía gracia mi defensa a ultranza de la creatividad como actor básico del CPS. Creo que nunca se encontró a un capitalista hibridado con sus genes.

Recuerdo la ilusión con la que me pidió que le dedicara el libro con @deharoguillermo cuando salimos de la Feria del Libro y me lo encontré en un bar con amigos. "Sabes, yo siempre he sido un estoico pero nunca ha estado de moda"

Jamás me llamó la atención por mi abuso de los anglicismos a pesar de que sabía perfectamente que si no usaba alternativas en castellano era porque no me salía de la guanábana.

Éramos defensores acérrimos del análisis frío, objetivo y desapasionado, y culpaba a los medios de haber abandonado el diagnóstico preciso por ser un grupo de chillones más y el vehículo opinionado de papitos de azúcar.

Y compartíamos la idea de que los medios abjuraron del entretenimiento como Jorge de Burgos abjuró de la risa. Por puro narcisismo e ignorancia de los recovecos del alma humana.



Éramos conscientes de que encontraríamos la oportunidad antes o después. Era solo cuestión de tiempo. Tiempo que nos han robado porque el tiempo no espera a nadie y como dicen los alemanes, los dioses se ríen de los planes de los hombres.

Estaba muy emocionado con las posibilidades que abrían las Inteligencias Artificiales a todo el proceso creativo. Me tostaba a preguntas técnicas sobre particularidades. Su pregunta para el próximo invitado a @heavymental_Es reflejaba su inquietud sobre la materia.

Se quedó en el tintero nuestro programa especial de @heavymental_es sobre el futuro del proceso creativo.

Se quedó en el tintero el hacer un programa de formación para la gente de @losdelvolcan. Tuvimos una experiencia estupenda hace un par de meses y queríamos escalarlo.

Se quedó en el tintero un retiro monacal para hacer converger nuestras compañías e ir a convencer a consejos de administración del combo. Y como hacer converger un modelo de agencia con el nuestro de skin in the game.

Se quedó en el tintero sus ganas de convencerme de que no tirara la toalla con la Administración, sino que eligiera mis batallas.

Hoy no hay invocaciones a mi madre, que sufrió otro accidente cerebrovascular como el que se ha llevado a Mario este verano.

Ella no me matriculó nunca de nada porque nunca entendió lo que estudiaba y me pagué todos mis estudios superiores a partir de los seis primeros meses de facultad.

Tampoco hay límite turra, sino que morirá el hilo antes de tiempo, como otro que yo me sé.

Esto es solamente un exorcismo y un alzar mi copa por los momentos disfrutados, los perdidos para siempre y los hijos que nunca tuvimos.



Te echo de menos ya, hideputa.

Y recordad, tened cuidado ahí fuera. #finhilo

P.D. I: siempre pensé que esta canción era el enésimo refrito desacomplejado del Canon de Pachelbel. Tan solo estaba esperando su momento para no dejar de sonar en mi móvil. Todo perro tiene su día.



P.D II: Pero vamos, lo que toca es funeral irlandés.



P.D III: He reescrito tres o cuatro expresiones inglesas en traducciones al castellano que creo que pierden fuerza, pero los homenajes son homenajes.

P.D. III: Ya sé que no es sábado, pero necesito sacarme esto de dentro antes de volverme a la cama.

Final de la turra: Un homenaje a @mtascon: recuerdos, legado y la música que resuena en su memoria

[Ver en El Turrero Post](#)

¿Son los políticos incapaces de alumbrar una estrategia en país?

Categorías: *Otras turras del querer, Sociología*

Fecha: 6/2/2021

En el hilo turras de hoy, intentaré recoger varios de los flecos sueltos que dejé en el hilo del sábado pasado, tal y como prometí:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Como he abierto más melones de los que he cerrado, volveré a este tema en reiteradas ocasiones. Disculpas y paciencia, que abordaremos todos los flancos. #finhilo

Recordemos, información de servicio público:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Si usted está ideologizado, no tiene por qué sufrir como yo y puede hacerme unfollow tranquilamente, siguiendo las instrucciones reflejadas aquí por si tiene alguna duda. <https://help.twitter.com/es/using-twitter/how-to-unfollow-on-twitter...> Lo primero es la Salud y la prevención del shock por disonancia cognitiva.

Vamos a coger alguna hebra suelta, por ejemplo ésta:

 AndresAznarez2020 @aznarez2020

Vuelvo porque me fascina: entonces: el sistema de incentivos hace que los políticos sean incapaces de alumbrar una estrategia país / modelo productivo (Europa influye?) Se puede crear a pesar de ellos?

Para intentar resolver esto, voy a contar una anécdota personal. Hace aproximadamente un par de años, me invitaron a un pueblo de la serranía de Cuenca de 500 habitantes para hablar del futuro de la España rural y vacía.

Por cierto, en las charlas que se dieron en esa jornada, vino una experta italiana en obtener ayudas de la comisión europea que dijo que había cuatro zonas en Europa con especial tratamiento por despoblación extrema: Teruel, Cuenca, y dos zonas en Laponia.



Vine a decir básicamente que España es un lugar privilegiado geoestratégica y climáticamente, con unas buenas infraestructuras de comunicación y que lo que nos hacían falta eran empresarios, que no había cultura de empresa.

Les puse el ejemplo de Brihuega con la lavanda, que simplemente consistió en un paisano que viajó a la Provenza francesa y pensó que eso lo podía hacer en su pueblo.

https://www.abc.es/viajar/abci-esto-no-provenza-campo-lavanda-mas-increible-espana-201607230255_noticia.html

Ahora mismo no solo es un polo económico brutal allí, sino que se han hecho rutas de la lavanda, festival de la lavanda, y un porcentaje significativo del perfume francés nos compra la lavanda. <https://festivaldelalavanda.com>

Naturalmente les monté un preRoadmap de cuál serían los pasos que había quedar para devolver la vida al medio rural. Y cuando termine, felicitaciones, aplausos, y dos hechos que me dejaron turulato.

El primer hecho es que una señora me apuntó que era una auténtica lástima que ningún joven hubiera venido a escucharme hablar. Completamente cierto, toda la gente que estaba allí tenía como mínimo 50 palos.



El segundo hecho es que inmediatamente se volvieron hacia el representante de la Diputación para decirles que esto les había parecido muy interesante y que a ver qué se podía hacer.

A ver, me debo haber explicado mal, el señor de Brihuega se cogió la maleta, se fue a la Provenza, se buscó un experto en perfumes, se jugó su patrimonio y se sacó todo básicamente del sobaco. De su instinto empresarial. No llamó a la diputación a ver que podía hacer por él.



El señor en cuestión no solamente ha creado una empresa para su familia, sino que además ha creado riqueza para una región entera, a la que le ha devuelto el orgullo y las ganas de prosperar. Brihuega era un erial de tantos que hay en Castilla-La Mancha.



Cuando yo mencioné en el hilo anterior que tenemos que evitar la cultura empresófoba, a pesar de que se me tiraron al cuello, me refiero a esto. Una empresa ambiciosa y de calado es algo que montan “los demás” o “la diputación”.

Fijaos, por ejemplo, lo sutil que es éste artículo, donde se habla de la segunda generación de la familia y se mantiene un mensaje de que el campo es un buen lugar al que volver.

https://www.eldiario.es/castilla-la-mancha/emprende-a-diario/aromas-naturales-brihuega-traspasan-fronteras_132_3607668.html

Ni la más mínima mención al periplo heroico del padre. La empresa vino del éter.



En el pueblo de mi madre, también en Cuenca, que viven básicamente de la carpintería durante generaciones, son conscientes de que la mía es la última generación que se va a dedicar a ello.



Ninguno de sus hijos quiere hacerlo. Todos prefieren irse a trabajar a capitales cercanas a ser mileurista que heredar negocios “de campo” de varios millones de euros. sospechan que todas terminarán en manos de los inmigrantes que han venido a trabajar duro en ellas.

Esos inmigrantes que mucha gente desprecia, pero que son no solamente necesarios para compensar nuestro déficit demográfico sino que se dedican a muchas cosas que los nativos no quieren hacer, como se están enterando algunos.



Por qué pasa esto? Por qué somos así? La respuesta, como siempre, está en los incentivos.



Como noto que alguien ya se le está hinchando la vena del cuello, mencionaré que no creo que particularmente todo el mundo quiera ser funcionario. Como sabéis, huyo de los discursos simplistas como de la peste.

<https://magnet.xataka.com/preguntas-no-tan-frecuentes/75-datos-discurso-antonio-banderas-emprendedores-falsos>

Que espero cero en términos de estímulo a la creación de empleo de gente que desprecia al empresario y que nunca ha montado nada?? Obviamente. Pero no porque me caigan mal de entrada. Es porque para pintar hay que haber pintado.

Si recordáis el hilo de equipos CPS , mencioné claramente que es imposible resolver un problema complejo sin un equipo multidisciplinar.

 Javier G. Recuenco @Recuenco

En el hilo de hoy hablaré sobre un aspecto crítico en Complex Problem Solving: La construcción de equipos CPS. Al hilo de ésta cuestión que me hizo @lviasAren. #dentrohilo

Un gobierno que no tenga perfiles complementarios, se limitará a hacer lo que sabe hacer y a no hacer lo que no sabe hacer. Una partitocracia como la que tenemos, impide de raíz esperar soluciones por ese flanco.

Incluso aunque se pretenda incorporar perfiles técnicos, al final estarán siempre sometidos a la ideología rampante. Y no se tomarán decisiones técnicas, se tomarán decisiones ideológicas.

Enlace al hilo roto:

 Javier G. Recuenco @Recuenco

Europa, por otro lado, mientras no les arruinemos o tengamos un golpe de estado, nos dejará hacer. Cosa que hay que agradecer, por otro lado. Yo soy profundamente europeísta, pero no espero que me vengán a sacar las castañas del fuego.

Final de la turra: ¿Son los políticos incapaces de alumbrar una estrategia en país?

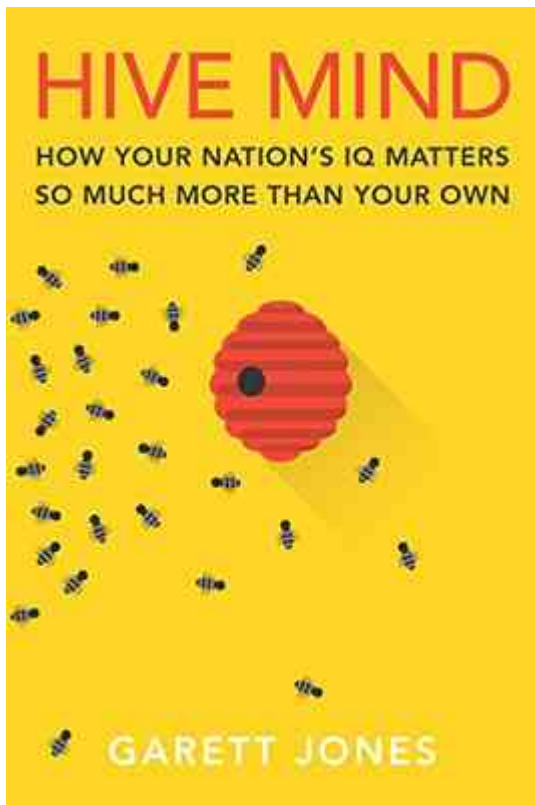
[Ver en El Turrero Post](#)

La correlación entre la superdotación y la prosperidad de un país

Categorías: *Otras turras del querer*

Fecha: 9/5/2020

Vía @pacotraver me llega éste cañón de post: [https://robertocolom.wordpress.com/2020/05/08/la-mente-de-la-colmena/...](https://robertocolom.wordpress.com/2020/05/08/la-mente-de-la-colmena/) sobre entre otras cosas, la correlación entre la superdotación y la prosperidad de un país. (Abro hilo)



<https://robertocolom.wordpress.com/2020/05/08/la-mente-de-la-colmena/>

Como Presidente de @MensaEspaña el tema me parece del máximo interés, y las preguntas están claras: “Están correlados el CI de un país con su éxito como país?” y “Estamos trasladando con éxito el potencial intelectual de España hacia este objetivo??”

Las respuestas son “Sí” y “No” respectivamente. Vamos a ver las razones.

Extractos del artículo y del libro: “La esencia del ensayo de Jones es que la capacidad cognitiva o intelectual de los países contribuye a entender su prosperidad, y que esa variable psicológica es mucho más relevante para los grupos que para los individuos”

“Probablemente, una alta capacidad cognitiva es demasiado importante como para permitirnos ignorarla.”

“Si los educadores y los sanitarios encuentran el modo de incrementar de un modo fiable esa capacidad, aumentará la productividad y la prosperidad donde ahora florecen la pobreza y las enfermedades.”

“(…) los países con los mayores niveles de capacidad cognitiva son ocho veces más prósperos que los países con los menores niveles de capacidad.”

“(…) aumentar el nivel medio de capacidad cognitiva de los países debería convertirse en una prioridad política.”

“Por qué es eso así? Sencillamente porque el principal activo de los países es la mente de los humanos.”

“Hay una serie de hechos que ayudan a entender por qué esa capacidad cognitiva de los países resulta crucial para su mayor o menor prosperidad: 1.- Los países con mayor capacidad ahorran más, son más austeros y piensan en el futuro.”

Final de la turra: La correlación entre la superdotación y la prosperidad de un país

[Ver en El Turrero Post](#)

Turra invitada: Propuesta de valor

Customer centric y narrativa identificable

Categorías: Otras turras del querer

Fecha: 24/2/2018

Hilo imprescindible sobre que es lo que importa en una startup de verdad. Propuesta de valor Customer centric y narrativa identificable.

 José Luis Antúnez @jlantunez

1/ La historia de Airbnb es de película. ¿Cómo revolucionaron industria hotelera en sólo 3 años? Creatividad al financiarse, producto y comunidad. Estamos en 2007. @bchesky vive en NYC. Sólo tiene \$1.000 y un viejo Honda Civic...

Final de la turra: Turra invitada: Propuesta de valor Customer centric y narrativa identificable

[Ver en El Turrero Post](#)