

Confianza, PESI, ¿y Eduard Punset!?

¡Me encantaba ver a Eduard Punset en Redes! Capítulo tras capítulo, la musiquilla con la que empezaba cada capítulo, la introducción, la cita célebre y sobre todo las garras de Eduard y su característica forma de explicar y plasmar sus palabras! Muy gracioso la verdad. La pena fue cuando en 2014 dejaron de emitirla, ¿ique iba a hacer a la noche después de cenar cuando me ponía con un vaso de leche caliente a ver los capítulos con los pies recostados en alto y con una bata bien tapado?!

Introduzco este programa porque era un espacio de contenido científico y tecnológico que me encantaba y que tocaban diferentes áreas del cerebro, del comportamiento humano, de la falsa percepción del tiempo, el subconsciente, etc, guiado por nuestro divulgador científico más mediático, Eduard Punset. Es en clase cuando hemos hablado superficialmente sobre temas no tan tangibles como la confianza, sinceridad, la percepción de uno mismo y de su entorno y la edificación de nuestra propia versión del mundo al más puro estilo caverna de Platón, que me ha venido a la cabeza aquellos bonitos momentos de Redes.

¿Qué es la confianza?! A nivel antropológico, ¿cómo un ser vivo, como el homo-sapiens, puede dejarse convencer por otra persona? No podemos remediar los instintos más básicos de un ser vivo, como la defensa personal, instinto de supervivencia, etc. El cerebro capta unos inputs que ha de procesar y en base a todos los movimientos, percepciones, palabras, sonidos, gestos y experiencias previas, el cerebro se lo creará o no. Al fin y al cabo, lo que hay son conexiones cerebrales excitadas por impulsos eléctricos precipitados por acciones del exterior (entorno). Cierto es también que siempre habrá un sexto sentido dentro de nosotros que nos hará dudar (al menos) de una determinada persona a primera vista.

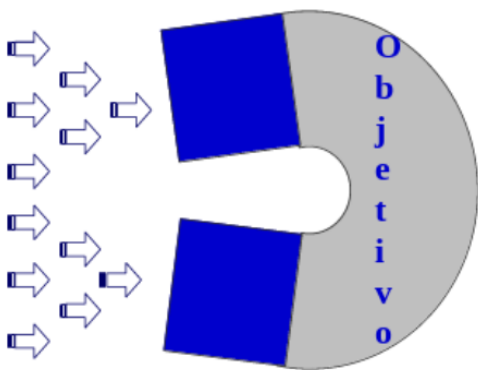
Todos nos sorprenderíamos de la rapidez que tomamos (o toma nuestro cerebro por nosotros) decisiones y/ conclusiones: una **décima de segundo** en reconocer la emoción que otra persona está sintiendo (enfado, tristeza,..) y nada más y nada menos que **8 segundos** para sacar nuestras primeras conclusiones sobre la persona que tenemos enfrente (si nos cae bien o nos cae mal) en un encuentro a primeras entre dos personas desconocidas.

Hay voces que dicen que la confianza se sustenta en tres pilares: sinceridad, competencia y responsabilidad. Si tienes a un fenómeno con esas características, sí es cierto que personalmente opino que es certera la afirmación. Que bonito sería tener un equipo que funcione a las mil maravillas. Algunas veces creo que entra dentro del dominio de la utopía, ¡pero puede que no! Veamos por qué.

Bien sea para tener una hoja de ruta clara o un roadmap en el que nos podamos basar, la planificación estratégica (PESI) es clave. Así mismo, la comunicación entre el CIO y la cabeza del negocio han de mantener una relación fluida y entendible. Pero eso, es de sentido común, ¡o al menos, después de que te lo expliquen sí lo es! El periplo que supone ir paso a paso

en la confección de un plan estratégico para tu empresa es algo que toda organización ha de plantearse en algún momento ¿Donde estoy? ¿A donde quiero ir? ¿Como voy hasta donde quiero ir? ¿Como mido si voy bien? Son preguntas que has de hacerte. ¡Y yo me cuestiono!: ¿sería la variable confianza, un activo lo suficientemente sólido como para prescindir de una planificación a la vieja usanza? ¿O me estoy columpiando demasiado?

En mi opinión todo suma, creo que todo es importante. Pienso que un método tradicional que contemple los DAFO, análisis de gastos, inventario, evaluación del estado de diferentes elementos (sistemas, aplicaciones...), definición de requisitos futuros (aproximándonos a la Visión de la empresa), seguimientos y control, etc. no tiene porque excluir la parte más humana de la que hablamos aquí y lo que ello implica (complicidad, voluntad, sinceridad, responsabilidad). No cabe duda que cuanto más confianza o implicación exista en los empleados, todo marchará mejor. Hay que tener en cuenta, y coincidiendo con el [texto escrito](#) por mi compañero de filas Kevin Cifuentes en este mismo blog, predecir el futuro se tercia un tanto imposible, o al menos difícil diría yo. Y no necesariamente porque hablemos de planes a largo plazo, quizá para algunas personas, los planes a medio y/o corto plazo les resulta más difíciles de definir.



¡Imagínese por un momento si nuestras decisiones como empresa se tomaran a la misma velocidad a la que inducimos si una persona nos caerá bien o mal como antes hemos visto! En este caso las empresas girarían más que una veleta al viento.

Al fin y al cabo, el PESI nos otorga el beneficio de que prácticamente todos los empleados miren hacia la misma dirección, cual imán atrayendo los polos opuestos de unas imaginarias flechas.

Pero tampoco está exento de tareas que puede que no sean de nuestro agrado: invertir tiempo, tener cierto grado de imaginación, capacidad analítica y demás.

¡En definitiva! Comulgo con las voces que empujan a realizar una planificación a la vieja usanza, siempre viene bien ir por los pasos tradicionales (seguir procedimientos, estándares, buenas practicas), pero también considero y creo relevante dar cabida a otros espacios de entendimiento (¿hablo ahora como un político?! ☹) donde la confianza en las personas es la abanderada en lo que es el camino hacia nuestro objetivo como organización. ¡Pero eso sí! Tanto como si se hace un PESI, o cualquier documento formal con directrices y demás...! ¡Hay que cumplirlo! Dejarlo a

secar la tinta en una esquina de la mesa o cajón no va a hacer que las estrategias y propuestas formuladas caminen solas hacia adelante. Y ni hablemos de la procrastinación... Personalmente, ya me he visto en alguna escena en el que no acabas llevando a cabo lo que habías dejado escrito en un papel, lo cual me frustra, pero, me comprometo ante vosotros lectores a que no vuelva a ocurrir. ¿Y vosotros que pensáis?

Referencias:

- Neurología, La Vanguardia, acceso el 11 de Octubre de 2016, <http://www.lavanguardia.com/ciencia/cuerpo-humano/20160119/301522679803/decima-segundo-reconocer-emocion-reaccion-cerebral.html>
- «8 segundos nos toma saber si alguien nos cae mal”, belelu, acceso el 11 de Octubre de 2016, <https://www.belelu.com/2013/09/8-segundos-nos-toma-saber-si-alguien-nos-cae-mal/>
- Contenidos de diferentes asignaturas del Grado y del Máster.