

Contribuciones a la Vida Personal y a La Actividad Profesional de los Estudios en Ciencias Sociales

Felipe Ruiz López

Diciembre 2015

Ceremonia de Entrega de Diplomas

“Commencement”



- En las Universidades de Estados Unidos se llama “Commencement”...
- ... porque dan más Importancia al **COMIENZO** de vuestra etapa Profesional que a la Terminación de vuestra etapa Académica

Algunas Enseñanzas que Os Pueden Servir...

1

Sé Completo

2

Trabaja en Algo que te Apasione

3

Siempre Piensa a Largo Plazo

4

Ten un Plan, pero Aprovecha las Oportunidades

5

Sé Racional

6

La Importancia del Trabajo y el Esfuerzo

7

Sé Buena Persona

1 Sé Completo

1.1 “Total Leadership”: Sé un Mejor Líder, Consigue una Vida Más Plena

Stewart Friedman

Prof. Wharton School



“Total Leadership”

4 ámbitos importantes de la vida:



- ✓ *No es un Juego de Suma Cero*
- ✓ *Conseguir mejoras simultáneas en los 4 ámbitos*
- ✓ *Si no dedicas el tiempo necesario a alguno de los 4 ámbitos entrarás en crisis en él y te arrastrará en los demás*

“Total Leadership”: Sé un Mejor Líder, Consigue una Vida Más Plena (cont.)

Carlos Casanueva, va en bici desde su domicilio hasta la Escuela todos los días

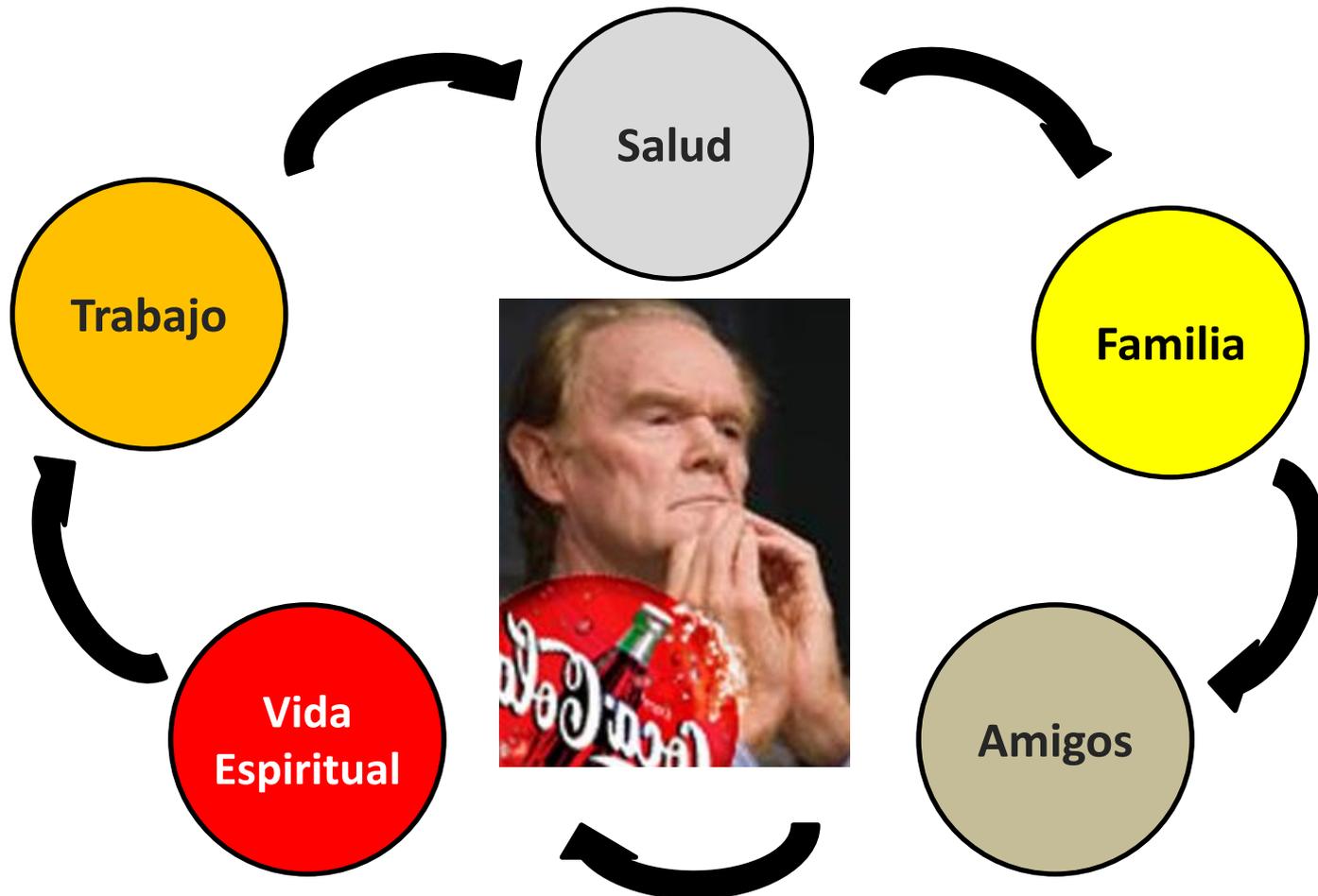


- ✓ *“Hago deporte todos los días laborables que para mí es muy importante (ámbito personal).*
- ✓ *Llego al trabajo con más ganas y de mejor humor, por lo que soy más productivo (ámbito profesional).*
- ✓ *Como he hecho deporte durante la semana, puedo dedicar más tiempo durante el fin de semana para estar con mis hijos (ámbito familiar).*
- ✓ *Aunque poco, contribuyo a no empeorar el medio ambiente (ámbito social).”*

1.2 Bryan Dyson, Presidente de Coca Cola

“Imagina la vida como un juego malabar en el que tienes cinco pelotas en el aire...”

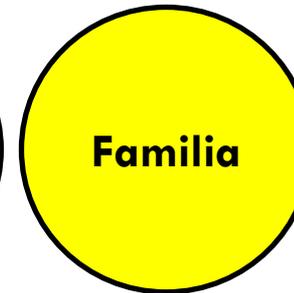
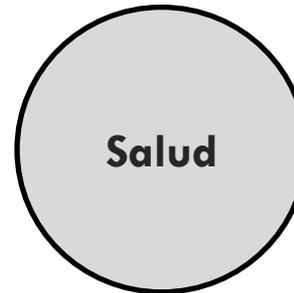
Bryan Dyson (ex Presidente de Coca Cola)



Bryan Dyson, Presidente de Coca Cola (cont.)

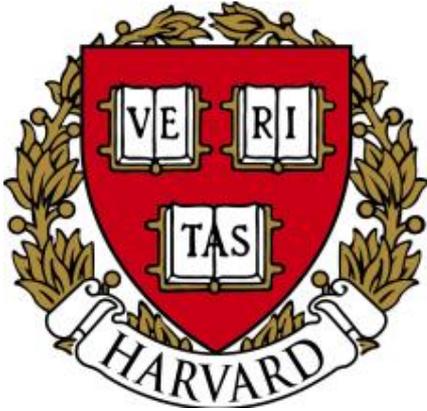


- **El Trabajo es como una pelota de goma.**
- **Si la dejas caer, rebotará y regresará.**



- **Pero las otras cuatro pelotas son frágiles, como de cristal.**
- **Si dejas caer una de estas, irrevocablemente saldrá astillada, marcada, mellada, dañada e incluso rota.**
- **Nunca volverá a ser lo mismo.**

1.3 El Estudio de Harvard del Desarrollo de la Persona”



El estudio comenzó en 1937, y ha seguido la vida de estudiantes de Harvard durante más de 70 años... y cuya Principal Conclusión es que....

*Lo más **IMPORTANTE** en la **VIDA** de las personas que participaron en el estudio son las **RELACIONES INTERPERSONALES** (familia, amigos, organizaciones, vecinos, ...)*

Una medida de vuestro éxito podrá ser cuántos de los compañeros en esta ceremonia de hoy continúan siendo buenos amigos vuestros dentro de 20 ó 30 años

2 Trabaja en Algo que te Apasione

2.1 La Motivación es Más Importante que los Incentivos

INCENTIVOS

- **Status**
- **Remuneración**
- **Seguridad en el Trabajo**
- **Las Condiciones**

Los Incentivos motivan a corto plazo pero una vez que se han alcanzado necesitas otros Incentivos.

MOTIVACIÓN

- **Trabajo Apasionante**
- **Reconocimiento**
- **Responsabilidad**
- **Crecimiento Personal**

*La Motivación es un factor mucho más importante y a largo plazo que los Incentivos **A LA HORA DE ELEGIR UN TRABAJO***

2.2 Steve Jobs (fundador de Apple)



“La única manera de estar verdaderamente satisfecho con tu Trabajo es Hacer un Gran Trabajo...”

“... La única manera de hacer un Gran Trabajo es que te Apasione lo que Haces...”

Steve Jobs Revolucionó 6 Industrias

5 Películas de Animación



6 La Edición Digital



1 La Telefonía



4 Las Tabletas



2 Ordenadores Personales



3 La Música



3 Siempre Piensa a Largo Plazo

3.1 El “Stanford Marshmallow Experiment”

En 1960, en la Universidad de Stanford se hizo un test a niños...



Daban un caramelo a un Niño, y le decían:

“Vuelvo en un rato, y...”

“... si cuando vuelva NO te lo has comido, te doy **OTRO** caramelo”

“... si cuando vuelva , SI te lo has comido, no te doy **NINGUNO MÁS**”

La Importancia de Pensar a Largo Plazo

Aunque parece poco importante, años más tarde, se analizó cómo le había ido la vida a cada uno de esos niños y se descubrió que ...

1

Los Niños que se sacrificaron para recibir el premio, no se comieron el caramelo y esperaron al segundo les había ido mejor en la vida 30 años después

2

Los estudios demostraron que se podía predecir que los niños que no se comieron el caramelo tendrían:

- **Mejores notas**
- **Mejor condición física (body mass index) 30 años después**

3

Los padres de los niños que no se comieron el caramelo, tuvieron su influencia y eran más competentes que los de los otros niños

3.2 La Teoría de la “Innovación Disruptiva”



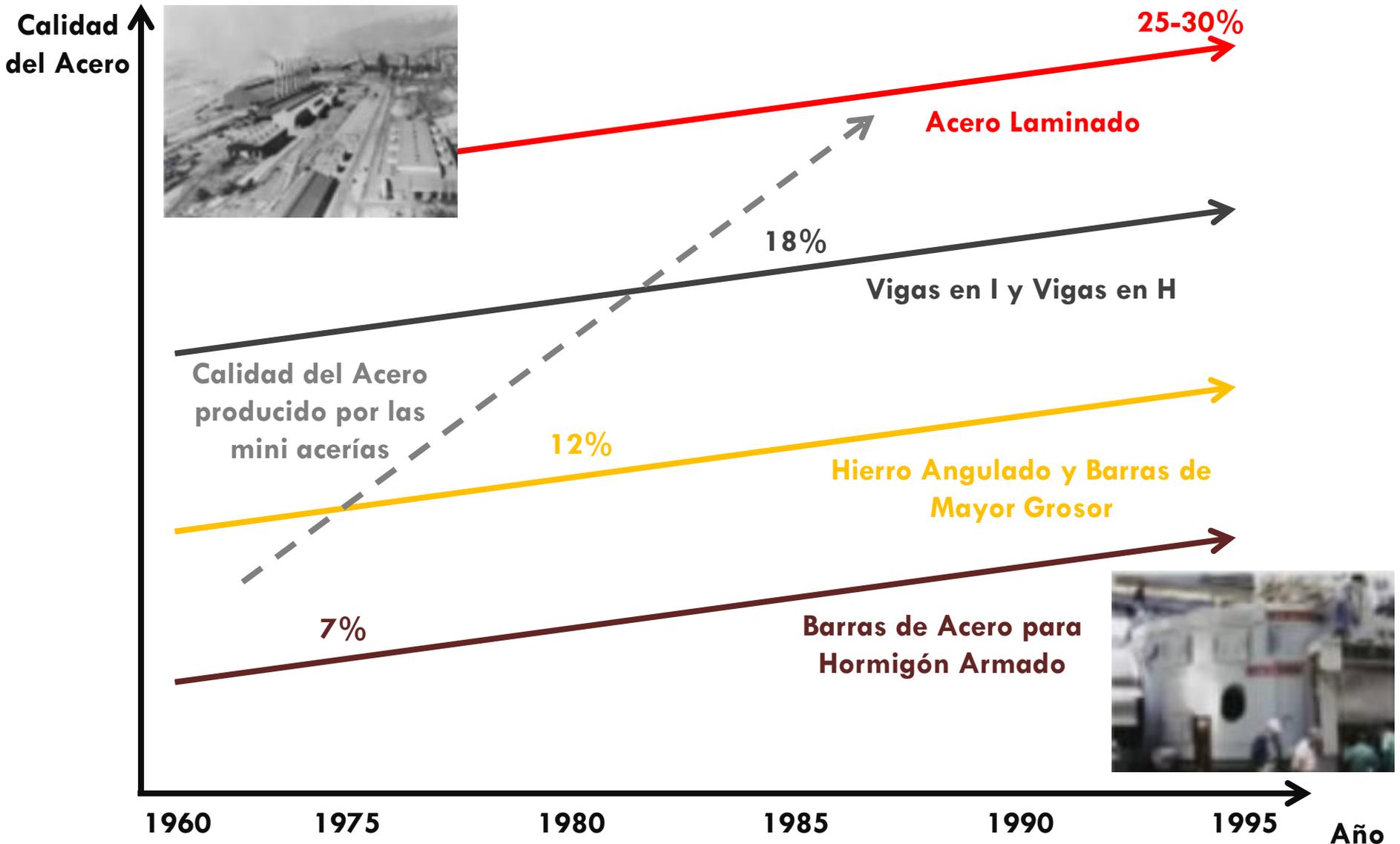
Clayton Christensen

Prof. Harvard Business School

Explica cuándo la empresa rupturista es capaz de desbancar a la empresa ya establecida.

Empresas ya Establecidas	EL DISRUPTOR
Ordenadores Personales	Tabletas y Smartphones
Ordenadores Centrales	Ordenadores Personales
Cirujía a corazón abierto	Angioplastia
Consultas médicas tradicionales	Clínicas Médicas
Marketing en Papel	Marketing Online
Tiendas tradicionales	Comercio Electrónico
Grandes Almacenes	Tiendas de Descuento
Siderurgias Integrales	Mini Acerías

La Teoría de la “Innovación Disruptiva” (cont.)



La Teoría de la “Innovación Disruptiva” (cont.)



Ordenadores Centrales



Minicomputadoras



Ordenadores de Mesa



Laptops



Smartphones

A medida que se pasaba de un escalón al siguiente, se accedía a un % mayor de la población que previamente no tenía esa tecnología al alcance.

La Teoría de la “Innovación Disruptiva” (cont.)

Las anteriores empresas establecidas (“Incumbents”) se focalizaron en buscar su rentabilidad a CORTO PLAZO en lugar de **buscar la rentabilidad a LARGO PLAZO.**

Los Directivos de todas estas empresas era gente **muy cualificada** e inteligente.

Sin embargo, **no fueron capaces de ver** que la búsqueda de la rentabilidad a corto plazo puso en peligro la propia existencia de sus empresas

3.3 La Teoría del Coste Marginal



La Teoría del Coste Marginal (cont.)



- En 1990 dominaba la industria del alquiler de películas en USA
- El cliente acudía a una tienda, y pagaba un importe por el alquiler de una película
 - Disponía de 1 o 2 días para verla
 - A Blockbuster le interesaba que la película permaneciera el menor tiempo posible en casa del cliente, para poder alquilarla otra vez.
 - Multas por retrasos



- Comenzó en los años 90
- Envía por correo los DVDs
 - Cobra suscripción mensual
 - Ganaba dinero cuando los clientes no veían los DVDs que habían encargado
 - Mientras permanecían en casa de los clientes, no tenía que pagar los gastos de correo para la devolución de DVDs, ni de envío de los nuevos que los clientes hubieran encargado

La Teoría del Coste Marginal (cont.)

- En 2011, Netflix tenía 24 M de clientes y Blockbuster había quebrado
- Blockbuster siguió un principio muy utilizado en finanzas:
 - *“Al analizar las alternativas, debemos ignorar los costes en los que ya se haya incurrido, y **tomar las decisiones en función de los costes marginales e ingresos marginales** (los nuevos costes e ingresos) de cada alternativa. “*
- Esta **regla es correcta a corto plazo pero equivocada a largo plazo**
- **Induce a las compañías a seguir como venían actuando**

Blockbuster era una empresa exitosa, gestionada por directivos inteligentes, que acabó cerrando por tomar decisiones que, aunque correctas en el CORTO PLAZO, resultaron fatales a LARGO PLAZO

4 Ten un Plan, pero Aprovecha las Oportunidades

4.1 Honda en Estados Unidos

Honda trató de penetrar en EEUU en la década de 1960 compitiendo con las marcas establecidas como Harley Davidson pero a un precio inferior...

La estrategia FRACASÓ...

Razones del fracaso:

- Los potenciales usuarios percibían los productos de Honda como de inferior calidad
- Los problemas de pérdida de aceite por conducción en largos recorridos a velocidades altas

... sin embargo encontró el ÉXITO con la venta de pequeñas motocicletas...



“SUPER CUB”

4.2 Steve Jobs fue Despedido de Appel...



A su despido de Apple, siguieron algunos de los años más creativos de su vida.

- **Creó NeXT y Pixar (creadora de la película “Toy Story”, primera película animada por ordenador)**

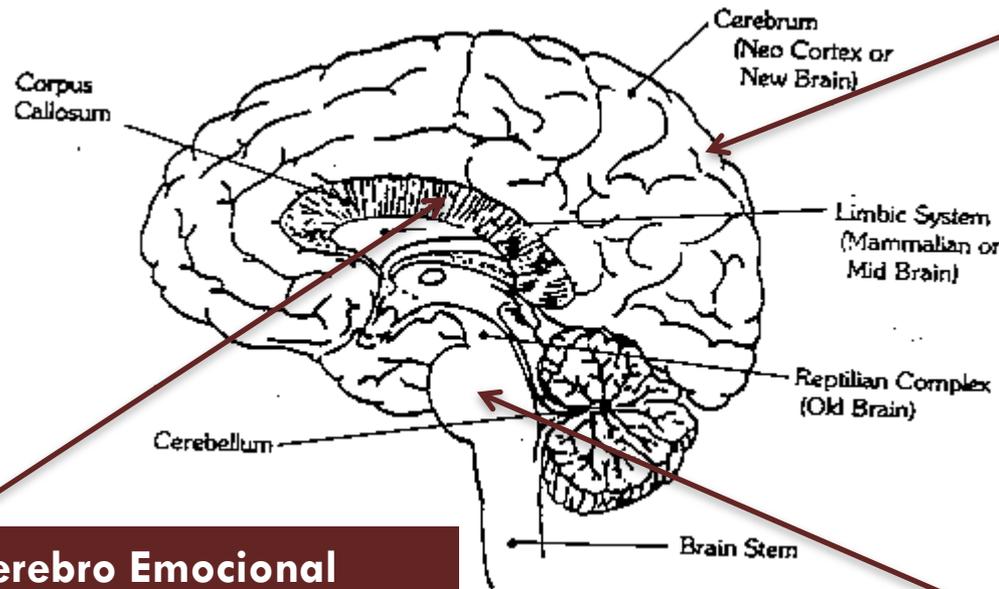
Como ejemplo de oportunidades difícilmente predecibles, Apple con posterioridad adquirió NeXT y propició la vuelta de Jobs.

- **La tecnología desarrollada en NeXT fue clave para el renacimiento de Apple**



5 Sé Racional

El Cerebro Emocional y el Cerebro Racional



2 Cerebro Emocional

- Responsable del enfoque emocional de las decisiones
- Actúa por defecto
- Es muy rápido
- No requiere esfuerzo
- Juicios basados en similitud, familiaridad y proximidad
- Permite trabajar con mucha información
- Más antiguo que el Racional

3 Cerebro Racional

- Responsable del enfoque racional de las decisiones
- Es lento
- Funciona de forma secuencial en el tratamiento de la información
- Requiere esfuerzo

1 Cerebro Reptiliano

Se encarga de controlar los aspectos más básicos (respirar, alimentación...)

Ejemplos de Errores del Cerebro Emocional

a. Exceso de Confianza

b. Sobrerreacción

c. Conservadurismo en Ganancias / Arriesgados en Pérdidas

d. Comportamiento en Manada

e. Las Burbujas

f. El Concurso de Belleza de Keynes

a. Exceso de Confianza

- **86% de los Estudiantes de Universidad se consideran más atractivos y guapos que sus compañeros de clase**
- **80% de los estudiantes piensan que terminarán en el mejor 50% de su clase**
- **82% de la gente piensa que está en el 30% de mejores conductores**
- **19% de los americanos piensa que está dentro del 1% de los americanos más ricos**
- **68% de los abogados piensa que su postura será la ganadora**
- **El exceso de confianza es mayor en los hombres que en las mujeres**

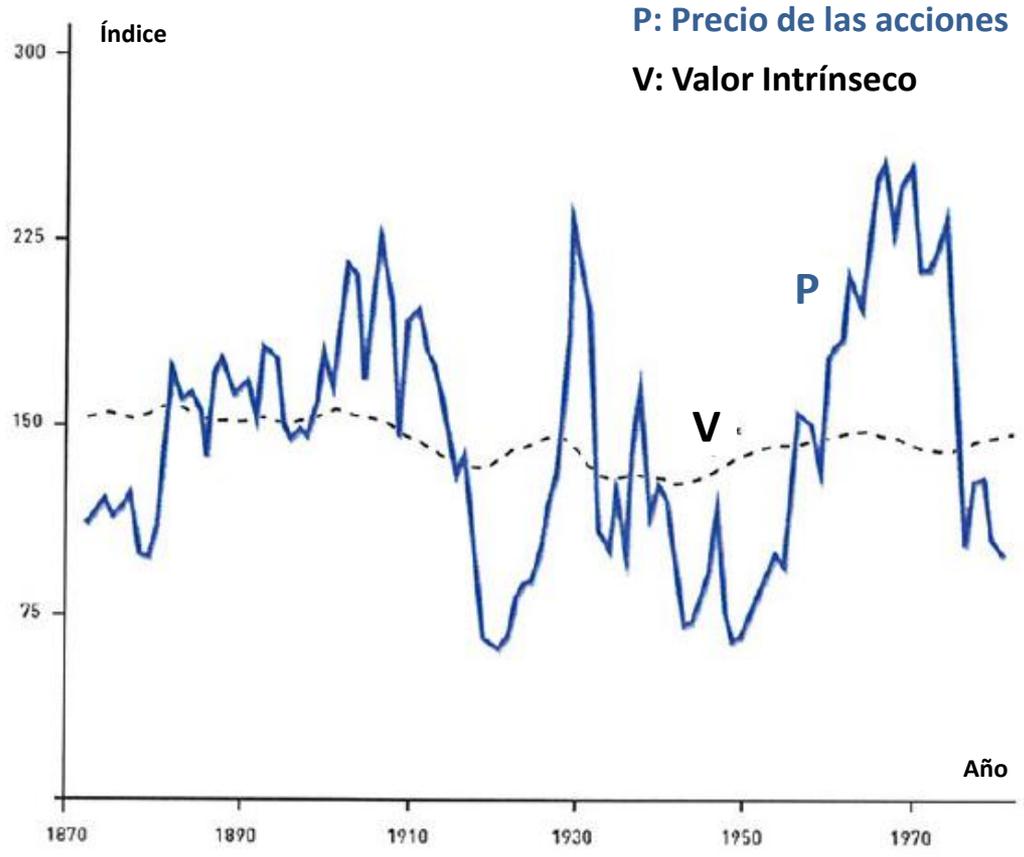
b. Sobrerreacción



Robert Schiller

Premio Nobel de Economía 2013

Precio de las Acciones vs. Valor Intrínseco



El PRECIO de las acciones se mueve mucho más de lo que puede ser explicado por su VALOR INTRÍNSECO

Nota: (1) Evolución del Índice de la Bolsa Americana; (2) Definido por el valor futuro de los dividendos a recibir (Modelo de Descuento de Dividendos).



Conservadurismo en Ganancias / Arriesgados en Pérdidas



Daniel Kahneman

Premio Nobel de Economía en 2002

THINKING,
FAST AND SLOW



DANIEL
KAHNEMAN

WINNER OF THE NOBEL PRIZE IN ECONOMICS

Conservadurismo frente a Ganancias...

¿Que opción prefieres?

- Recibir 30 EUR.
- Un 50% de probabilidad de obtener 100 EUR y un 50% de probabilidad de obtener 0 EUR.

El 72% eligió la opción 1, y el 28% la opción 2.

Si tengo una ganancia segura, me la quedo

...pero Arriesgados si Pérdidas

¿Que opción prefieres?

- Una pérdida segura de 30 EUR.**
- Un 50% de probabilidad de perder 100 EUR y un 50% de probabilidad de perder 0 EUR.**

El 36% eligió la opción 1, y el 64% la opción 2.

Si tengo una pérdida seguro, me la juego!

d. Comportamiento en Manada: Las BURBUJAS

**Crisis
Asiática
(1997)**

**Roaring
Twenties
(1920)**

**Ferrocarril
en Gran
Bretaña
(1840s)**

**Tulipanes en
Holanda
(1637)**

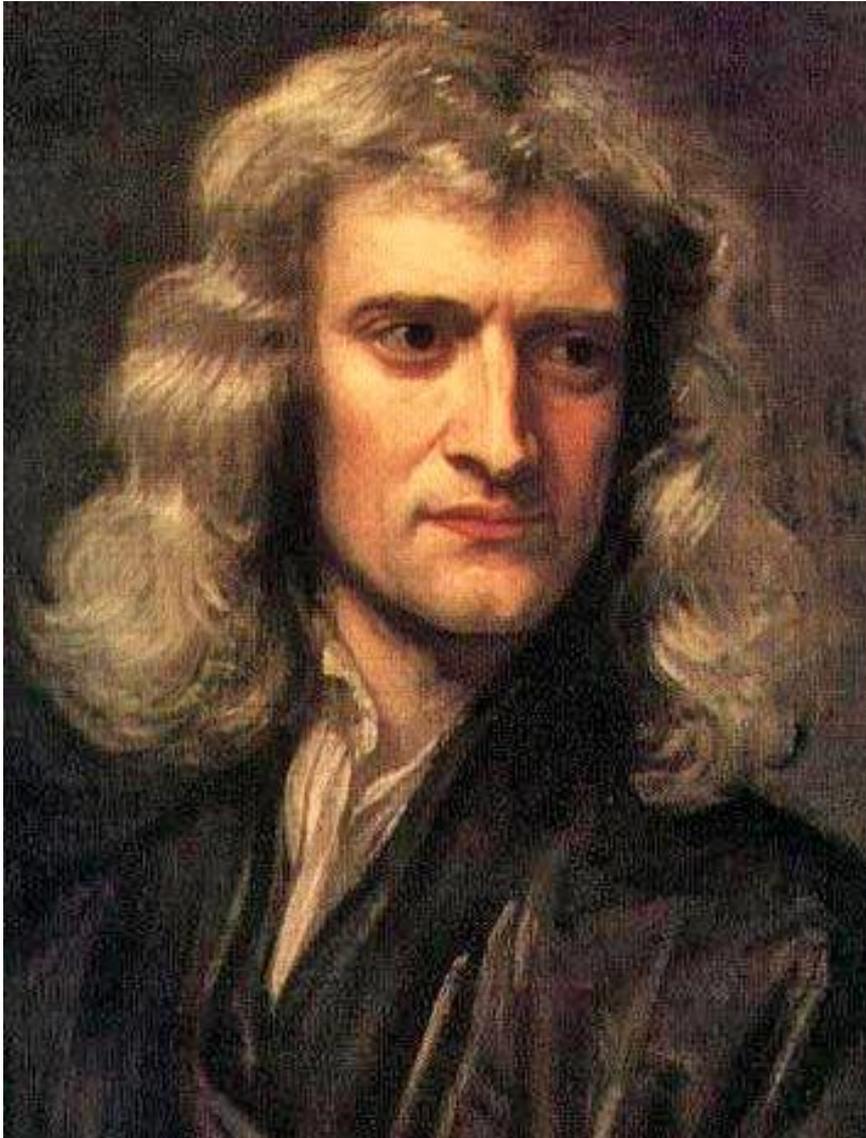
**Internet
(2000)**

**Compañía del
Mar del Sur
(1720)**

**Sector
Inmobiliario/
Financiero
(2008)**

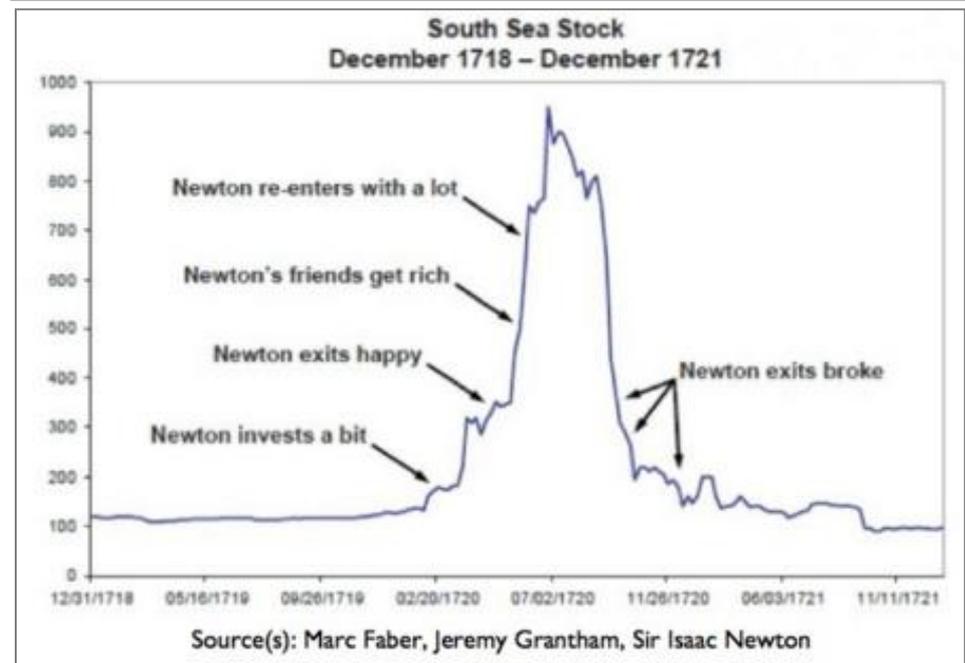
**Nifty
Fifty
(1970s)**

Comportamiento en Manada: Las BURBUJAS (cont.)



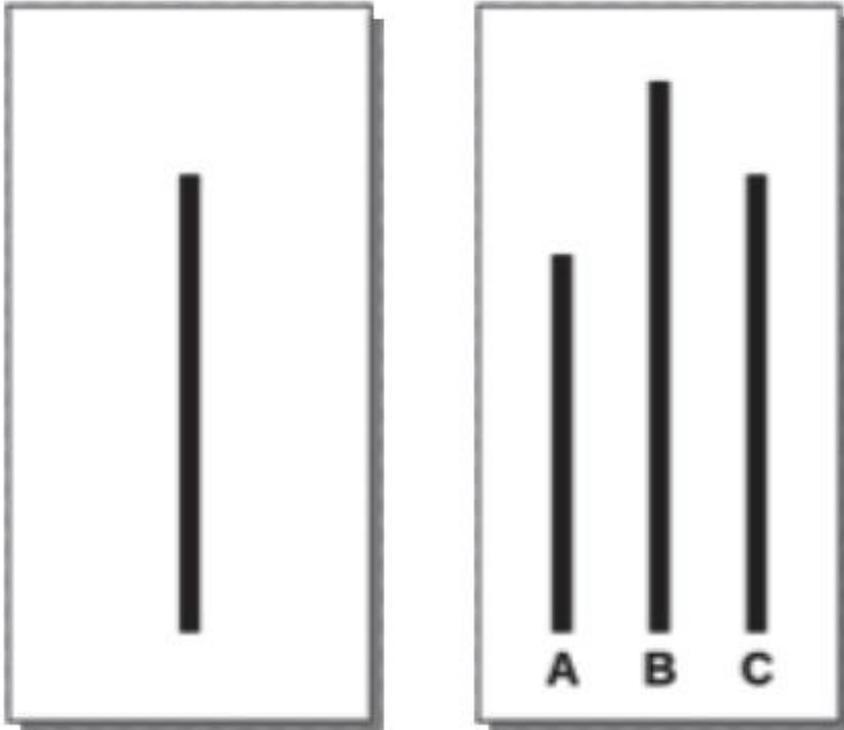
Isaac Newton

- El científico inglés más famoso, Sir Isaac Newton perdió en la burbuja de la “**South Sea Company**” 20.000 libras, que en 1720 representaban los ahorros de toda su vida.
- Como consecuencia dijo:
 - *“Puedo calcular el movimiento de las estrellas pero no la locura de los hombres”.*



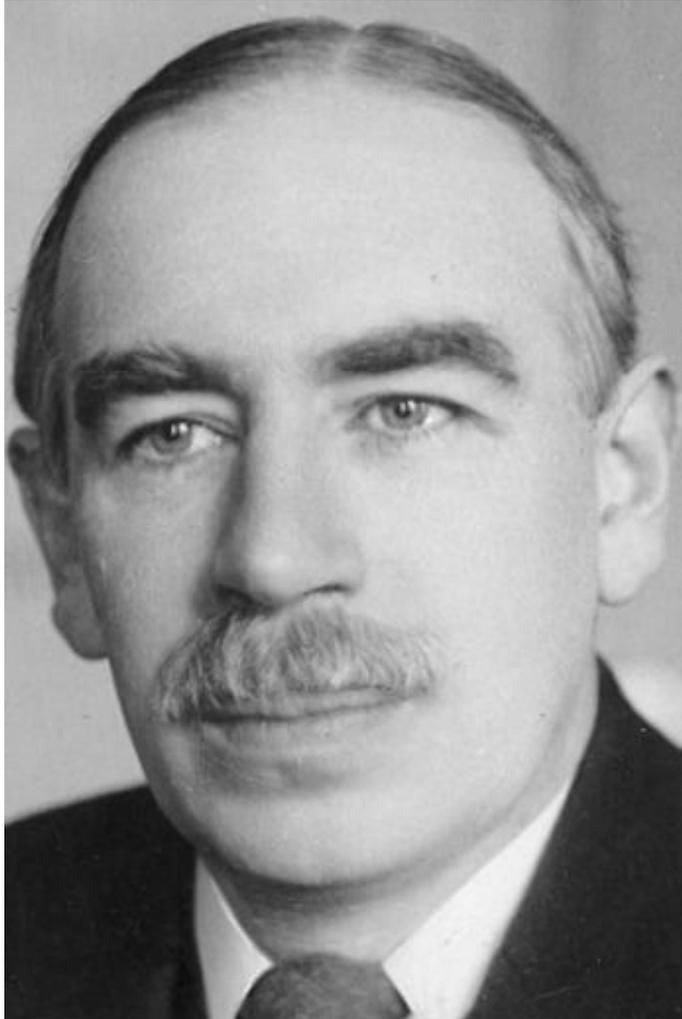
Comportamiento en Manada – Experimento de ASCH

- Se reunía a 7 estudiantes
- *¿Cuál de las 3 líneas en la segunda tarjeta tenía la misma longitud que la primera?*



- De los 7 estudiantes, 6 eran cómplices
- Los cómplices indican intencionadamente una respuesta incorrecta
- Inicialmente, el sujeto del experimento da la respuesta correcta, mostrándose sorprendido por las respuestas previas
- Eventualmente cede a la presión del grupo e indica también una respuesta incorrecta

e. El Concurso de Belleza de Keynes



John Maynard Keynes

“The General Theory of Employment, Interest and Money”, Chapter 12.



- ***“No se trata de elegir aquellas mujeres que para uno mismo son las más bellas, ni siquiera elegir a aquéllas que la opinión general media opina que son las más bellas.***
- ***Hemos alcanzado el tercer nivel en el que debemos utilizar nuestra inteligencia para anticipar lo que la opinión general espera que sea la opinión general...y hay algunos que practican el cuarto, quinto y niveles más altos”.***

6 La Importancia del Trabajo y el Esfuerzo

6.1 La Regla de las 10.000 horas

“Se requieren 10.000 horas de práctica en cualquier cosa para alcanzar la maestría de un experto a nivel mundial”

Daniel Levitin, en “The Outliers” de Malcom Gladwell

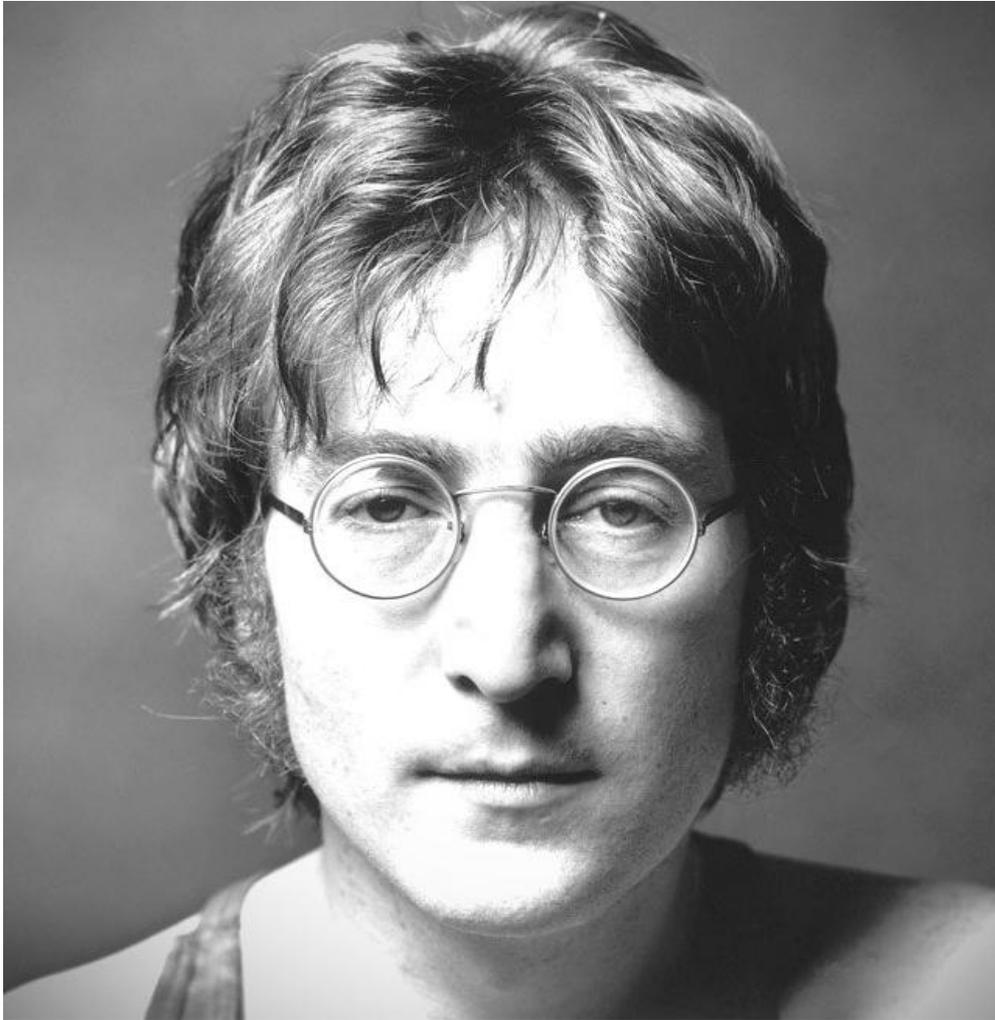
- **Se repite en compositores, jugadores de baloncesto, escritores, patinadores sobre hielo, pianistas, jugadores de ajedrez...**
- **Todavía no se ha encontrado un caso en el que se consigue un nivel de maestría a nivel mundial en menor tiempo**
- **Parece que nuestro cerebro necesita de estas horas para asimilar lo que necesita para llegar a ese nivel de maestría**

Los Beatles



- **En 1960, cuando todavía era una banda musical de Instituto les invitaron a tocar en Hamburgo, en clubs de striptease**
- **En Hamburgo tocaban 8 horas todos los días y 7 días a la semana**
- **Actuaron un total de 270 noches en un año y medio. Para cuando tuvieron su primer éxito en 1964, habían actuado en directo más de 1.200 veces**
- **La mayoría de las bandas no tocan en directo más de 1.200 ocasiones ni en toda una carrera**

Los Beatles (cont.)



John Lennon

“Nos hicimos mejores músicos y cogimos más confianza. Fue la consecuencia de la experiencia de tocar toda las noches”

“En Liverpool sólo hacíamos sesiones de una hora, y solíamos hacer nuestros mejores números, los mismos una y otra vez. En Hamburgo, teníamos que tocar 8 horas seguidas, por lo que tuvimos que encontrar una nueva manera de tocar”

6.2 Pequeños Cambios, Grandes Resultados



Novak Djokovic

- Pequeños cambios pueden tener un impacto enorme

	2004-05	2006-10	2011-15
Ranking	100	3	1
Premios anuales (mill. \$)	0.3	5	14
% Partidos ganados	47%	79%	90%
% Puntos ganados	49%	52%	55%

6.3 Rodéate Siempre de Gente Mejor que tú



Warren Buffett

“Rodéate de gente mejor que tú, a la que admires...

... y ellos tirarán de ti hacia arriba, te harán mejor...”

6.4 “Asume tu Responsabilidad...”



- **Rafa en su época de Junior, iba perdiendo un partido 6/0 y 5/0**
 - **A Rafa se le había roto el marco de la raqueta pero no se daba cuenta**
 - **Su Tío Toni le dice que cambie la raqueta pero Rafa no puede remontar y pierde 6/0 y 7/5**
 - **Su Tío le pregunta al acabar cómo no se dio cuenta el sólo:**
 - ***“Estoy tan acostumbrado a tener siempre la culpa yo que para nada me hubiera imaginado que era la raqueta la culpable de mi mal juego”.***
- Rafa Nadal**

Rafael Nadal

7 Sé Buena Persona

7.1 Integridad, Inteligencia y Energía



Warren Buffett: “Las tres cualidades que busco en las personas que contrato para mi empresa son:

INTEGRIDAD

INTELIGENCIA

ENERGÍA

...si la persona NO es ÍNTEGRA preferiría que fuese TONTA y VAGA”.

7.2 “Será Sólo por Esta Vez...”



- ***El trader Leeson pierde dinero en una operación pero, en lugar de confesarlo a sus superiores, decide ocultar la pérdida, con la esperanza de compensarla***
- ***Las nuevas operaciones incrementan las pérdidas hasta 1.300 M USD, y el problema queda al descubierto***

- **El Banco Barings quiebra después de más de 200 años de historia**
- **El Banco es vendido por 1 libra a ING**
- **Pierden el trabajo 1.200 empleados del banco**
- **Leeson acaba en la cárcel**
- **Su matrimonio se rompe**

“Es más fácil mantenerte fiel a tus principios el 100% de las veces que el 98% de las veces”. Clayton Christensen, Prof. Universidad de Harvard

SOMOS LO QUE ELEGIMOS



Jeff Bezos

*Presidente de Amazon en la Graduación de la
Universidad de Princeton , 2010*

- **¿Cómo usarás tus Talentos?**
- **¿Seguirás la Corriente o seguirás tu Pasión?**
- **¿Seguirás lo Establecido o serás Original?**
- **¿Elegirás una Vida Fácil o una Vida de Servicio y Aventura?**
- **¿Te Marchitarás con las Críticas o Seguirás tus Convicciones?**
- **¿Te mantendrás Orgulloso cuando estés Equivocado o Pedirás Perdón?**
- **¿Protegerás tu Corazón contra el Rechazo o Actuarás cuando estés Enamorado?**
- **¿Irás a lo Seguro o serás algo Aventurero?**
- **¿En Momentos Difíciles te Rendirás o Persistirás?**
- **¿Serás un Cínico o un Creador?**
- **¿Serás Listo y te Aprovecharás de los Demás o serás Amable?**

SOMOS LO QUE ELEGIMOS (cont.)



- ***“Cuando tengáis 80 años y, en un momento de calma y reflexión os contéis a vosotros mismos vuestra versión más personal de vuestra historia, la narración más concisa y significativa será la serie de Elecciones que hayáis hecho. Al final, SOMOS LO QUE ELEGIMOS***
- ***¡CONSTRUYE TU PROPIA GRAN HISTORIA!”***

MUCHAS GRACIAS POR VUESTRA ATENCION!!!!

Espero que esta charla os ayude a dar vuestras propias respuestas a las preguntas anteriores

Mucha Suerte a los Graduados, a vuestras Familias y Seres Queridos que hoy os acompañan