

Niall Ferguson para estrategias

Author : Rafael Rincón-Urdaneta Z.



El poder, dicho en modo llano, es la capacidad para lograr que otros hagan o dejen de hacer algo. Es con lo que conseguimos que otros tengan conductas que, espontánea o voluntariamente, quizás no adoptarían.

El poder no solo nos gusta o atrae. Lo necesitamos. Lo requerimos para cumplir nuestros propósitos prácticos, sean estos personales o grupales, importantes o pequeños, profesionales o sentimentales, nobles... o acaso turbios.

En nuestras vidas cotidianas, cualquiera sea nuestra actividad, solemos ver la búsqueda de poder como un ejercicio de escalamiento. Escalamos para alcanzar la cúspide. Subimos por la escalera que nos conducirá a donde está lo que deseamos. Si somos políticos, apuntamos a ciertas posiciones altas, como la del presidente, la del primer ministro o la de algún funcionario con silla importante. Si estamos en el mundo empresarial, tratamos de que nuestra firma esté «arriba», que sea la más grande. O hacemos méritos para llegar a presidencias, gerencias y direcciones. Así, trepamos como podemos entre las líneas y las cajas de los organigramas, buscando los rótulos más encumbrados. Y mientras más personas nos reporten y menos sean a las que reportamos, tanto mejor.

Me atrevería a decir que, desde la juventud o incluso la infancia, dibujamos nuestro plan de vida como la proyección de cómo nos moveremos ascendentemente en estructuras jerárquicas.

Mi interés personal y profesional en la estrategia y en el pensamiento estratégico —no en los *power points* de objetivos pomposos ni en ciertas declaraciones barrocas e inútiles de misión, visión y valores— se ha cruzado con el interesante planteamiento del historiador británico Niall Ferguson, propuesto tanto en su último libro, *The Square and the Tower: Networks, Hierarchies and the Struggle for Global Power*, como en una [reciente conversación publicada por Intelligence Squared con el también historiador y presentador Rana Mitter](#).

Para Ferguson, gran parte de la historia es jerárquica: es sobre papas, primeros ministros, reyes o presidentes. Y se ha escrito mayormente en base a lo disponible en los archivos oficiales, lo cual, en su tesis, significa que nos hemos perdido de una riqueza gigantesca, pero dispersa, de información. De la que existe entre los recovecos y nexos de las redes informales, secretas o simplemente no tan obvias o conocidas. Sin ánimo de alentar teorías conspirativas, Ferguson hace un repaso fascinante por los Illuminati, los Rothschild o los francmasones, por ejemplo. Y luego por nuestras modernas redes de la era digital, como Facebook o Twitter.

Desde esta perspectiva podemos ver e interpretar de forma diferente algunos hechos. Un ejemplo que él mismo propone es el de la vida e influencia de Henry Kissinger, a quien ha estudiado en profundidad: ¿era un hombre poderoso —increíblemente, en particular en momentos clave del siglo XX— (solo) porque estaba en una alta posición, o (también) porque estaba extraordinariamente bien conectado? Uno más, de Ferguson: quizás podría decirse que la iniciativa reformista de Lutero se «hizo viral» no solo gracias a la imprenta, un avance tecnológico disruptivo de la época, sino también a una red de personas e imprentas en Alemania y Europa noroccidental, y a lo fácil que se hizo producir copias y distribuir las. Y —cortesía de quien escribe esta nota— quien vea la serie italiana *Corleone*, disponible en Netflix, podrá notar que el legendario mafioso siciliano Salvatore «Toto» Riina —*û cùrtu*, por su baja estatura; *la belva*, por su crueldad— no se hizo «il capo dei capi» solo despachando gente al más allá y escalando posiciones, sino también convirtiéndose en nodo central de una tremenda red criminal.

Las redes han existido a lo largo de toda la historia. No son nada nuevo, si es que estamos pensando en Facebook, Twitter o Instagram. Lo esencialmente nuevo son las formas y alcance del fenómeno en esta era de la revolución digital. Y no es que haya una dicotomía entre *jerarquía* y *red* —la jerarquía es una forma de red cuya estructura hace que todos los participantes o nodos vayan a un *nodo central* sin importar lo que quieran—, sino una diferencia entre la *jerarquía* a secas y una red distribuida donde hay muchos puntos y donde no es obvio cuál es el nodo dominante.

Para los estrategas de los negocios, la política, la sociedad civil, la empresa u otros ámbitos, el mensaje es simple: piense si usted está solo escalando y creciendo o incorporándose astuta y competentemente a una red. Piense en qué rol está cumpliendo en ese entramado. ¿Es usted un simple usuario de la red... o el dueño de la red, como lo es Mark Zuckerberg de Facebook, salvando las distancias? ¿Cómo, con quién y para qué se está conectando? ¿Ha identificado los nodos clave o dominantes? ¿Se ha planteado, seriamente, cómo convertirse en el nodo importante

de su red y de su ámbito de influencia? ¿Con quién quiere relacionarse? ¿Quiénes y cuántos quieren conectarse con usted? ¿Es realmente necesario o bueno centralizar el poder, incluso para quien lo detenta? ¿Está usted sacando el mejor provecho de la tecnología para el trabajo de redes y colaboración?

Así, en suma, la movida de lente que propone Ferguson para mirar la historia (y el presente), enfocando la interacción entre las jerarquías y las redes, puede ser de gran ayuda para evaluar y decidir cómo orientamos nuestras estrategias personales, corporativas o gubernamentales. Y es que en esta vida no se trata simplemente de quién escala más, sino de cómo se conecta oportuna e inteligentemente.