INTRODUCCIÓN

Me gusta compartir las dos caras de la moneda. Tal vez por haber tratado de estar al tanto de lo último en tecnología desde niño, sé que es imposible: la tecnología se mueve más rápido de lo que nuestros ojos pueden leer o de lo que nuestro cerebro puede procesar lo nuevo que recibe. Y la tecnología se mete en todo. De ahí, mi convicción de que nadie ya puede ser experto realmente en algún área del conocimiento por más de unos minutos, excepto en cómo uno mismo enfrenta al mundo, lo que uno siente y piensa, sus dudas, aciertos y errores. Todas las caras de la moneda.

Así, este libro es una suerte de tarjeta de presentación con esteroides: muestro quién soy y cómo pienso sobre el mundo del trabajo, las empresas, los emprendimientos y nuestro futuro. En algún momento del proceso llegué a pensar en escribir *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las personas*, parafraseando a Adam Smith, uno de los padres de la Economía. Él sostuvo que "la mano invisible de los mercados", el egoísmo individual, genera la riqueza de las naciones. Yo estoy convencido de que ese egoísmo fue malinterpretado, que existe un coeficiente entre corto y largo plazo que lo convierte prácticamente en su antónimo: generosidad. Tal vez como

el yin y el yang, ambos son lo mismo y generan la verdadera riqueza de las personas.

A pesar de ser ambicioso, no me animé a escribir un tratado. O tal vez recuerdo lo que me aburrió leer el de Smith en la universidad y aprendí que el tiempo del lector es tan importante como el propio y hay que cuidarlo escribiendo de una manera interesante. Muchos científicos me considerarán por esto un hereje ("la ciencia no es entretenimiento"), pero también en este libro sostengo que están equivocados.

Advertencia: hay muchas opiniones vertidas en el libro. A pesar de que intenté construir un caso convincente detrás de cada una, no siempre lo he logrado. Si a eso le sumamos la dificultad que, como humanos, tenemos de ser convencidos de algo evidente pero de lo que no queremos ser convencidos, llegamos a un cóctel explosivo. Entonces: leer con cuidado de no invalidar el libro completo por no estar de acuerdo con una de las ideas. En otras palabras, cuando me veas en la calle no me digas: "¿así que los sindicatos van a desaparecer? ¡Sos tonto!".

Nadie es tonto por decir una tontería.

Este libro es un emprendimiento. Tuve una idea, la validé en el mercado, conseguí inversores, armé un equipo, desarrollé un prototipo, lo ajusté y lo lancé "a la vida real". Como todo emprendimiento, persigo varios objetivos y uno de ellos está garantizado: aprender en el camino. Pero me puse otro objetivo ridículo: no quiero ganar dinero. Convencido del concepto de oblicuidad, creo que ese objetivo me va a forzar a hacer las cosas diferente. Ir contra el "siempre lo hicimos así" es garantía de aprendizaje. Al fin y al cabo hay estudios que demuestran que los humanos aprendemos 10 por ciento en el aula, 20 por ciento con un mentor o similar y 70 por ciento haciendo. Sino, tratá de explicarle a un niño de dos años cómo caminar.

"Ancora imparo", dijo Miguel Ángel Buonarroti en 1551, a sus 76 años. Y seguía aprendiendo a esa edad en la que muchos de sus contemporáneos no sólo no aprendían sino que ni siquiera llegaban. La expectativa de vida en el siglo XVI era de poco más de 30 años. Un genio como él -ya lo era en vida- mostrando esa humildad, sorprende. Al menos eso sentí cuando me crucé con esa cita. De hecho, aprendí en el camino a no usar las citas como verdades, ya que se estima que hubo 107

mil millones de habitantes en el planeta, por lo que probablemente cada frase fue dicha. Por eso esa cita -y otras que uso de otros- son posteriores a mi opinión: pienso, luego existo ;-).

En otras palabras, no uses las citas de este libro como dogmas, sino como conclusiones de procesos de razonamiento. Siempre que puedo, cuando publico mis citas en las redes sociales (una de las formas en que hago marketing) pongo un link al artículo que le dio origen.

> No creas en las citas, creá las tuyas.

¿Será este el primer oxímoron del libro?

Parte del "todavía aprendo" tiene que ver con este libro mismo:

- La editorial: decidí hacerlo por mi cuenta y no a través de una editorial, porque quiero experimentar si existe un modelo por el cual se puedan publicar libros de una manera más honesta. Y no es que piense que las editoriales no lo sean; pero sí estoy seguro de que el mercado editorial está corrompido y creo que este libro –además de ayudar a muchos de los que lo lean o escuchen, espero– puede ayudar a que las editoriales piensen alternativas. Y una vez más quiero ser útil a otros que quieran explorar caminos similares. Si me va muy mal, sabrán que es arduo, difícil y quizás no les valga la pena el esfuerzo. Si me va muy bien, no habrá dudas de que es el camino. Si me va gris, en el medio, aprenderemos todos juntos qué cosas estuvieron bien y cuáles se pueden mejorar.
- "Tenés que hacer el e-book y pasarle los ahorros al consumidor": claro, "todos lo hacen así". Motivo suficiente para hacerlo distinto, como profundizaré en otro capítulo. Empecé por la versión en papel, con foco absoluto en ella. Estoy convencido de que hay libros para papel, otros para pdf, algunos para audiolibro y otros para el medio que sea. Colocar todo el foco en la versión impresa me ayudó a pensar cómo aprovechar al máximo el medio. Las otras versiones están en mis planes, porque quiero tener el mayor alcance posible. Pero cada una merecerá un contenido adaptado al medio.
- Tiradas pequeñas, cerca del lector: los textos escolares de mis hijos me sacaron de quicio. Fui a vender uno de Geografía para no tirarlo a la basura y me dijeron que salieron dos ediciones nuevas estos últimos dos años, mejoradas, que ya nadie querría el que ofrecíamos. "Fan-

tástico, le incorporan las nuevas tecnologías aplicadas a la Geografía, vale la pena hacer ediciones cada año", le dije al vendedor. "No, en Geografía casi no cambia nada, más que los números de página que el profesor usa para darles qué estudiar". Entender este extremo de consumismo y desperdicio, más la pérdida de oportunidad y, sobre todo, la "conspiración normal" en la que editoriales, escuelas y profesores están metidos fue la gota que rebalsó el vaso. Quiero minimizar los libros impresos no leídos. "Hacé un e-book", me respondí enseguida, pero creo que algunos libros merecen imprimirse -o, mejor dicho, quiero publicar un libro que merezca imprimirse. Claro, parte va a ser a riesgo, porque una forma de conseguir lectores es poner el libro frente a sus ojos, aunque no me disgusta la idea de alguna librería de poner todos los libros en bolsas de papel madera y escribir el nombre fuera. Que muchas veces un libro se elija por su tapa es mérito del marketing -pero también en este libro voy a profundizar por qué para mí eso es mentir y está cambiando.

- "Merece imprimirse": una parte de mí me dice, cuando sostengo eso de mi libro, que soy un creído. Pero en realidad es al revés. Pensar en un libro que merezca imprimirse me entusiasma y me desafía a crear el contenido, no a creer que ya lo tengo. Nunca fue tan fácil publicar un libro, pero no quiero convertirme en una "fábrica de libros" -quiero uno que realmente valga la pena.
- ¿Por qué decidí publicar un libro en papel después de publicar semanalmente desde hace dos años en la Web? Porque creo que quienes leen en Internet no son tantos como creemos y que hay textos que requieren más tiempo, más profundidad, más tranquilidad y que en algunos casos vale la pena tenerlos entre las manos para leerlos. Durante décadas le tuve tanto respeto a los libros que no doblaba la esquina de ninguna hoja ni resaltaba un renglón. Hoy creo que el libro permite sentirlo y que el mejor cuidado que podemos darle es integrar sus ideas -o las opuestas- a nuestra opinión, marcarlo para visitarlo de nuevo o para resaltar algo que no queremos olvidar. En papel se lee más tranquilo. En papel se puede volver más fácil para atrás. En papel se puede levantar la vista de la hoja y pensar. En papel, se puede abrir al azar.
- Contenido repetido y contenido nuevo: en el camino varios expertos del mercado editorial me dijeron que el libro no podía tener parte

del contenido en Internet. Tal vez lo pensaban honestamente, pero cuando leí uno de los contratos que recibí de una editorial, entendí que es parte del modelo: se ceden todos los derechos por un tiempo determinado para una geografía en particular. Y la editorial cree que el lector, si encuentra algo gratis, no lo va a pagar. Yo estoy convencido de que no es así. Creo fervientemente -y parte de mi vida independiente se basa en eso- en la bondad y honestidad de la gente: negocios que vencieron al mismo tiempo a la versión tradicional y a la piratería lo demuestran (Spotify y Netflix). La gente paga por algo valioso, lo considera justo. Además de que el libro en papel "es otra cosa". Ya llego a muchos a través de los artículos que publico en LinkedIn (el que escribí cuando decidí irme de Staples, Soy Solo, lo leyeron más de 50 mil personas), pero quiero intentar llegar a más y, a los que ya me leen, llegarles de un modo diferente.

Trabajé durante mucho tiempo para que el contenido del libro sea mejor que el que está disponible en la Web. Porque lo pensé, porque rehice algunos textos, porque agregué contenidos, porque me reuní con gente que admiro para aprender y validar ideas y porque le di muchas vueltas para ver cómo hacer para sumar valor. Porque es un libro que no está escrito desde ningún púlpito, está escrito desde mi experiencia y refleja mis sufrimientos, mis alegrías, mis éxitos, mis fracasos y mis aprendizajes. Está escrito con las tripas y el corazón. Bajo ningún punto de vista quiero que sea un libro más; me enoja cuando me encuentro con un libro que no debería haber sido creado. Y no quiero que nadie piense eso del mío; quiero que quien lo compre esté orgulloso de tenerlo en su biblioteca.

Cómo leer el libro

Antes que nada admito que traté infructuosamente de leer *Rayuela*, de Julio Cortázar. Me aburrí. Admito también que siempre me gustó la serie "Elije tu Propia Aventura".

El libro tiene muchos capítulos cortos. De las novelas más modernas entendí que lo hace más fácil. Sirve tanto para el que se sienta un par de horas a leer como para el que lo hace en un semáforo. Bueno, tal vez sea una exageración -aunque no creo.

Pero a diferencia de una novela, cada capítulo puede ser leído de manera independiente. Tal vez porque empecé publicando en Internet, escribo de modo que cada parte se entienda sin necesidad de leer el resto. El precio de esto: a veces me repito. Trato de no hacerlo, creando contenido original, pero en algunos casos me fue imposible.

Sin embargo, a medida que mis conferencias fueron evolucionando, entendí que todo tiene que ver con todo y pude darle una consistencia general sobre mi forma de ver el liderazgo y el futuro. Esa consistencia está descripta en el primer capítulo del libro, FUERA. Recomiendo comenzar por ahí.

El resto está ordenado en partes, con el defecto de que cualquier clasificación es, en sí, una opinión. Tal vez por mis cambios de los últimos años, lo separé entre En la empresa, De la empresa, Transición, Fuera de la empresa y Futuro. Seguramente cuando pase el tiempo encuentre otras formas de organizarlo, pero creo que ésta sirve para los tiempos que corren. Estoy convencido de que somos todos profesionales independientes que a veces les damos servicio a una empresa y otras, emprendemos, por lo que recomiendo no ceñirse a una parte en particular.

Además de leer capítulos al azar, linealmente, empezando por el final, o usando el índice, otro camino es enfocarse en las citas, esas frases que me gusta resaltar como aprendizaje. Deberían poder entenderse por sí solas, pero también llevan, en los párrafos que las preceden, una historia o explicación. Insisto: no son verdades; son conclusiones de razonamientos del autor; es decir, mías.

De mi experiencia en conferencias y online robé la idea de colocar las "preguntas del público" al final de cada parte, tratando de anticiparme a esos vacíos que pueden quedar. Seguramente quedarán muchos de todos modos.

Si lo que buscás es un libro escrito por un experto con verdades absolutas, podés devolverlo y te doy el dinero. O empezar por el capítulo "Del líder guerrero al líder empático", que escribí casi en contra de mis principios.

Por último, reordenando algunas de las letras del libro, podremos obtener un cuento corto de Isaac Asimov, Ray Bradbury y Edgar Allan Poe, tres de los autores que me marcaron en mi adolescencia. Les recomiendo leerlos directamente.

Muchas más variantes que Cortázar. In your face, Julio.

Introducción de *Soy Solo* (mayo de 2018).

Escuchalo con un comentario al final:
leopiccioli.com/libros/soysolo/introduccion