

# Pensar con claridad

El manual de Shane Parrish  
para pensar mejor

---

**EDUARDO RODRÍGUEZ**  
INGENIERO E INVERSOR



Shane Parrish

2001 - 2013



2013

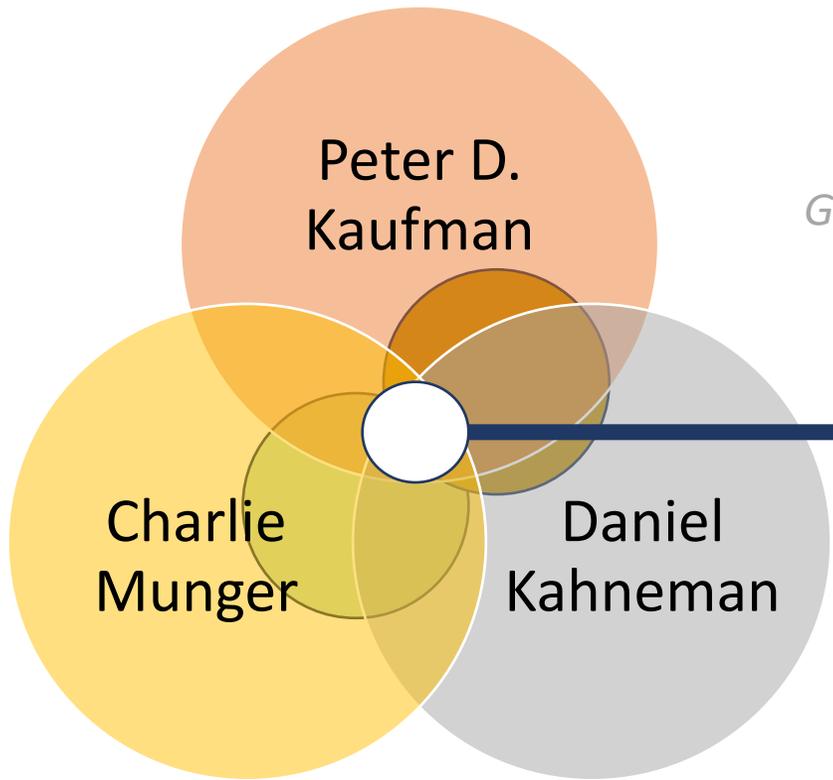
*Mastering the best of  
what other people have  
already figured out.*

*fs* **Farnam Street**

---

Accelerated Learning    Mental Models    Decision Making  
Reading Better    Intellectual Giants    Self-Improvement





*Grandes ideas*

*Visión multidisciplinaria*

## Influencia teórica

*¿Cómo pensamos?*

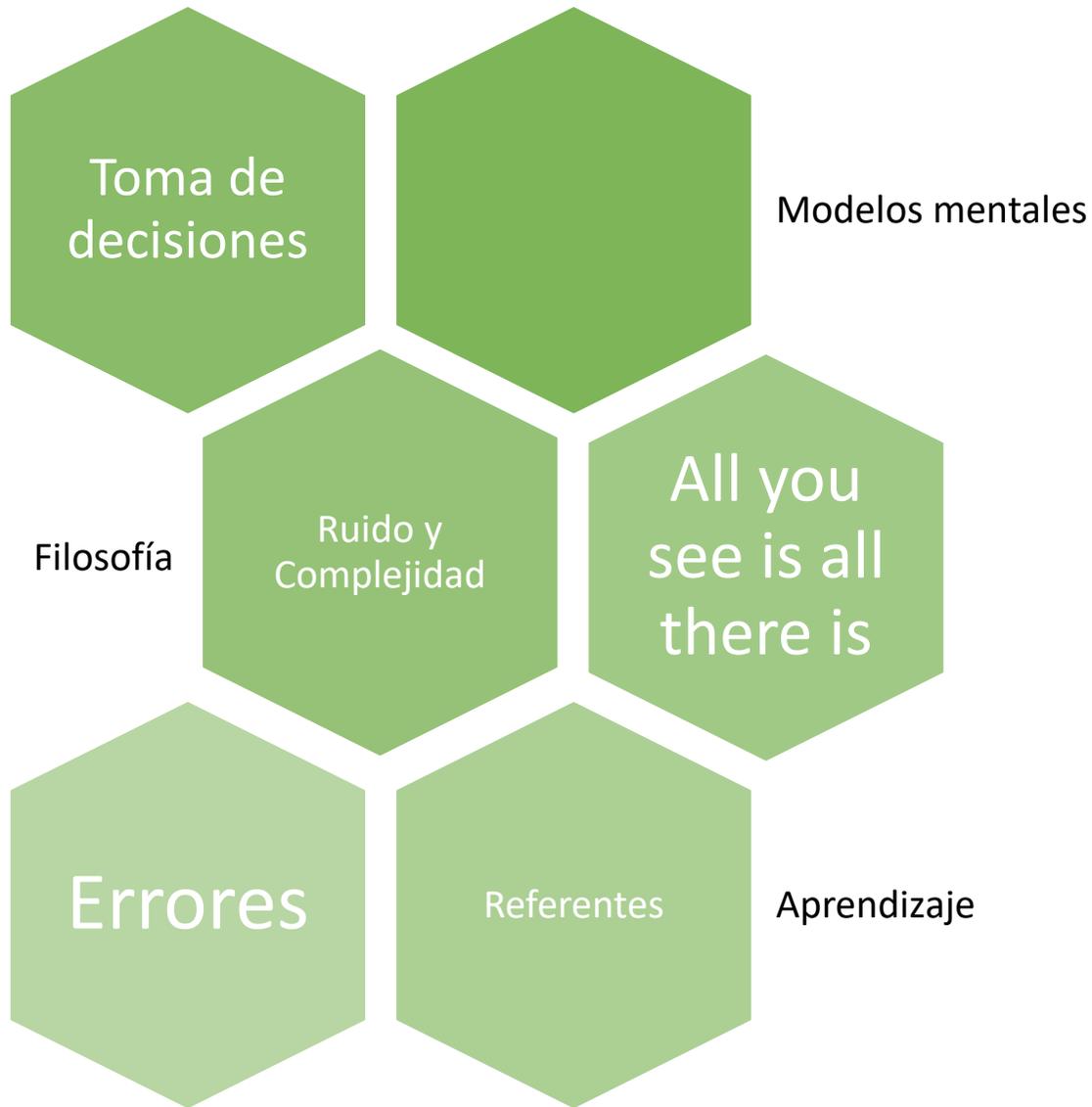
*Liderazgo*

## Experiencia y práctica

*Responsabilidad*

*Mejora personal*





  
 PORTFOLIO  
 PENGUIN

Adrian Zackheim  
Niki Papadopoulos

TIP!



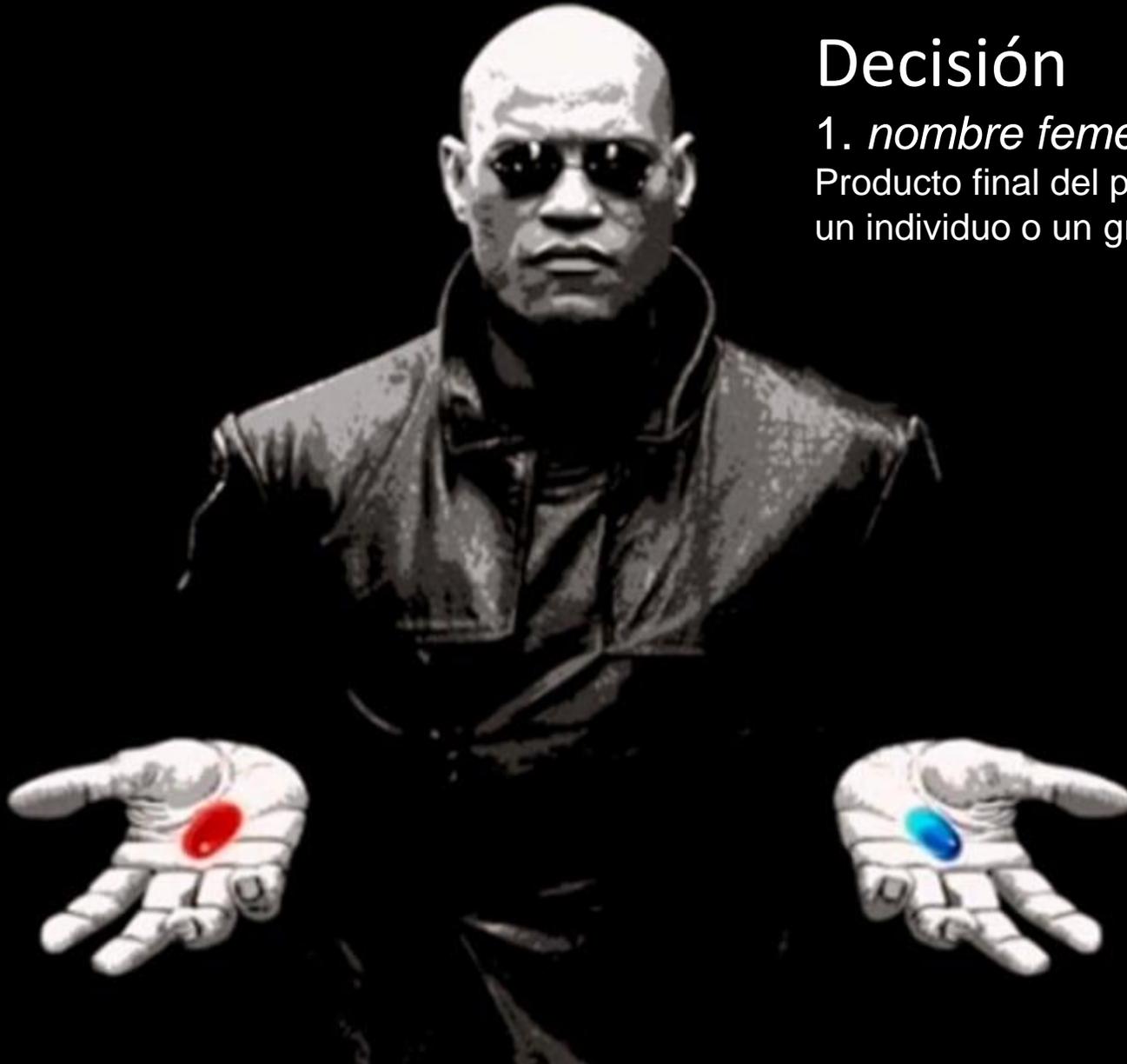
## La importancia de tu posición

Una buena posición te acerca a las buenas decisiones. El tiempo juega a favor de quien está en una buena posición y en contra de los que no.

Grandes ideas:

1. Matemáticas: Interés Compuesto
2. Termodinámica: Desorden creciente
3. Física: Acción - Reacción





# Decisión

## 1. *nombre femenino*

Producto final del proceso mental-cognitivo específico de un individuo o un grupo de personas u organizaciones.

# ¿Pensar mal o ni tan siquiera pensar?

*Influencia: Pensar rápido, pensar despacio*

## *Sistema 1*

- Rápido, intuitivo y **automático**
- Basado en impulsos y experiencias previas
- Continuamente escaneando el entorno
- Rápido pero **falible**
- Requiere **poco esfuerzo**



## *Sistema 2*

- Lento, deliberado y lógico
- Utilizado para razonamientos complejos y toma de decisiones **conscientes**
- Solo cuando es **considerado necesario**
- Lento pero fiable
- Requiere esfuerzo



Si no pienso yo  
¿Entonces quién?

## Inercia

1. *nombre femenino*

### **FÍSICA**

Propiedad de los cuerpos de mantener su estado de reposo o movimiento si no es por la acción de una fuerza.

FORTALECIMIENTOS



*“CONÓCETE A TI MISMO”*



# Todo a la vez

- ✓ Autoconocimiento
- ✓ Autorresponsabilidad
- ✓ Autocontrol
- ✓ Seguridad en uno mismo
- ✓ Estándares
- ✓ Reglas
- ✓ Modelos mentales
- ✓ Referentes
- ✓ Junta de dirección
  
- ✓ **Práctica**



# Gestionar las debilidades

**Contra debilidades intrínsecas**

Salvanguardas

**Contra debilidades adquiridas**

Virtud + Salvanguardas

No basta con conocer las limitaciones, hay que interiorizarlas y tomar medidas para gestionarlas hasta tener el control, o cederlo en a un predeterminado que juegue a tu favor



Hábitos atómicos – James Clear

El efecto checklist – Atul Gawande

# Actuar ante un problema



## Define

- ¿Cuál es el problema real?
- ¿Quién es responsable?



## Explora

- ¿Existe solución?
- ¿Y luego qué?
- ¿Y a qué coste?

*“3 ó más”*



## Evalúa

- Objetivos claros
- Solo soluciones que los cumplan
- Definir lo más importante

# Conclusión



# Ejecución

Grandes ideas:

1. Estadística: Distribución y tamaño de muestra
2. Economía: Coste de oportunidad



# Consejos para un proceso robusto

La importancia de los criterios de elección. Tres bases:

- Claridad
- Consecución objetivos
- Determinación

Definir lo más importante

HIFI – Alta fidelidad de la información

- La mayoría de la información será irrelevante, ve a las fuentes o experimenta

HIEX – Fuentes de gran experiencia



Grandes ideas:

1. Ciencia: método científico
2. Economía: Coste de oportunidad



# Tipos de decisiones

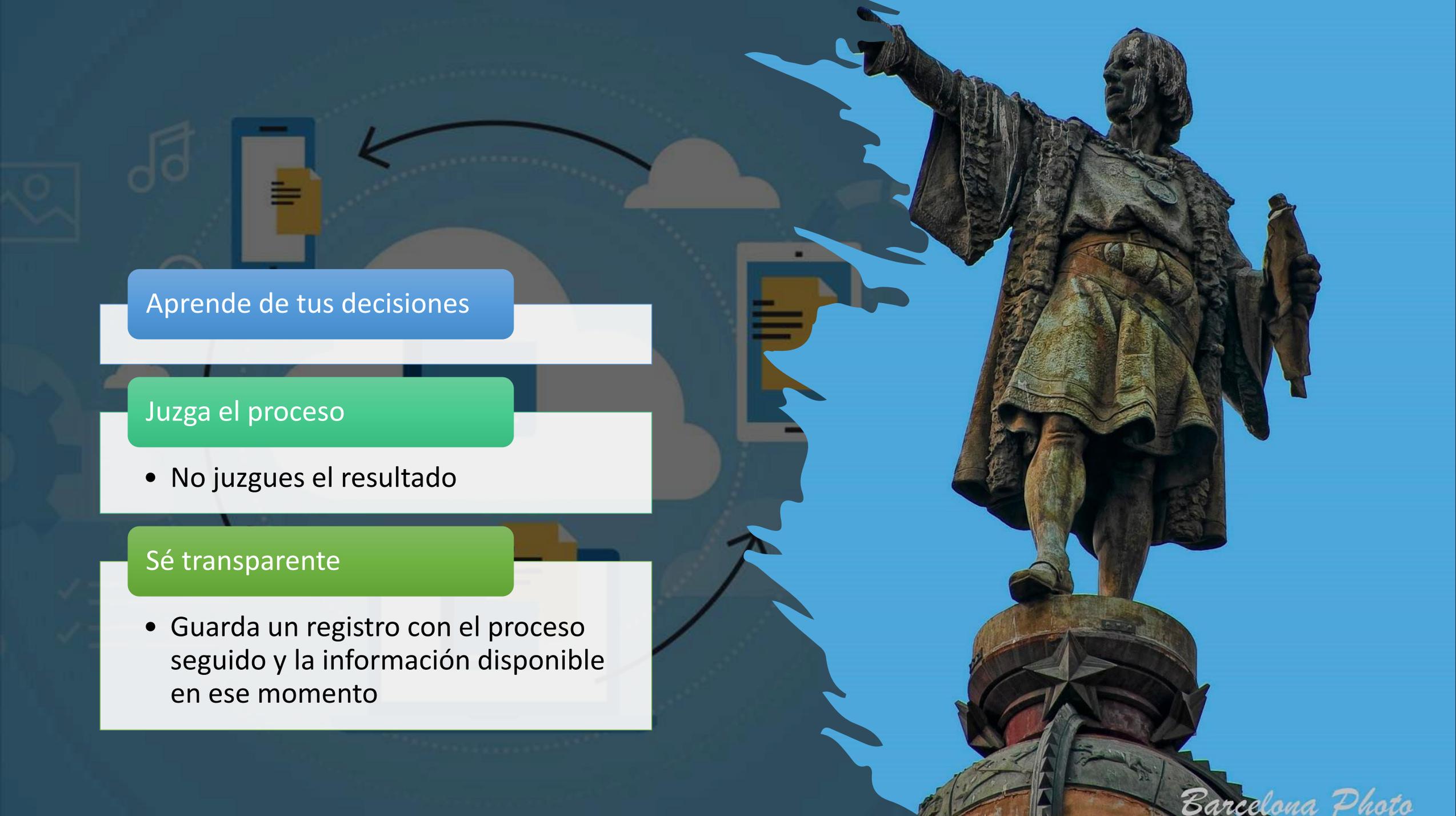
Lo más tarde posible

Menos <----- Consecuencias -----> Más



Lo antes posible

Más <----- Reversible -----> Menos



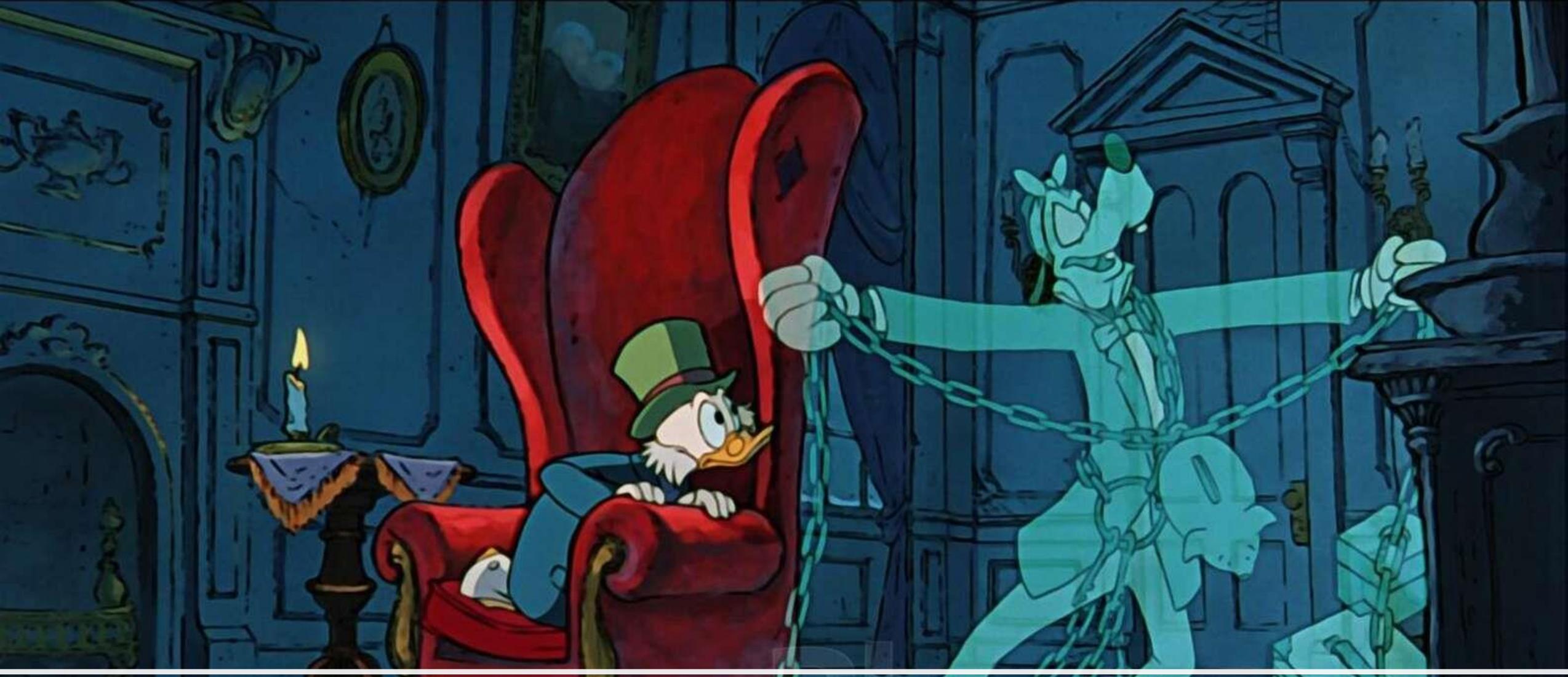
Aprende de tus decisiones

Juzga el proceso

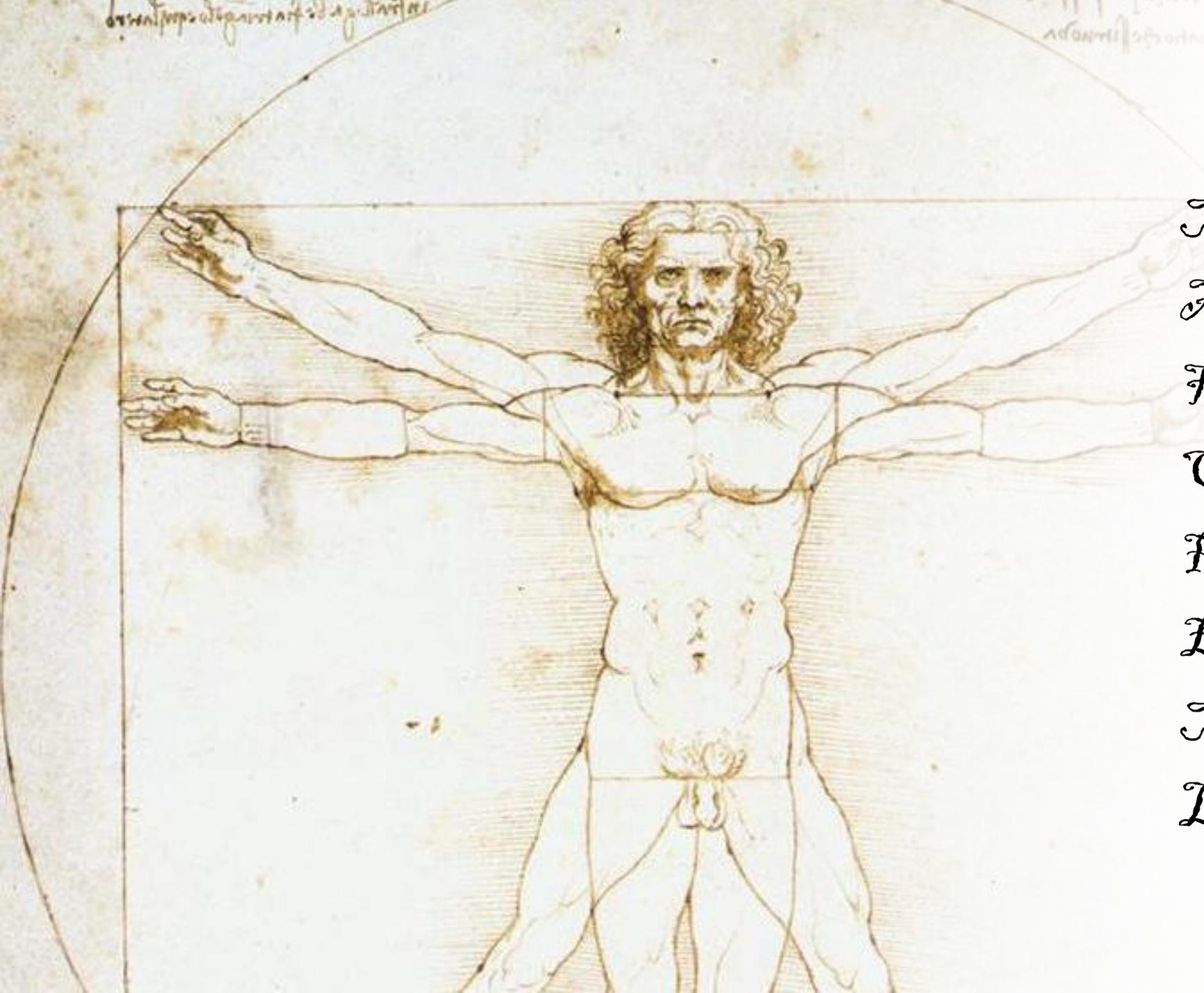
- No juzgues el resultado

Sé transparente

- Guarda un registro con el proceso seguido y la información disponible en ese momento



Un libro para managers... ¿o no?



*Música*

*Arte y Arquitectura*

*Humanidades*

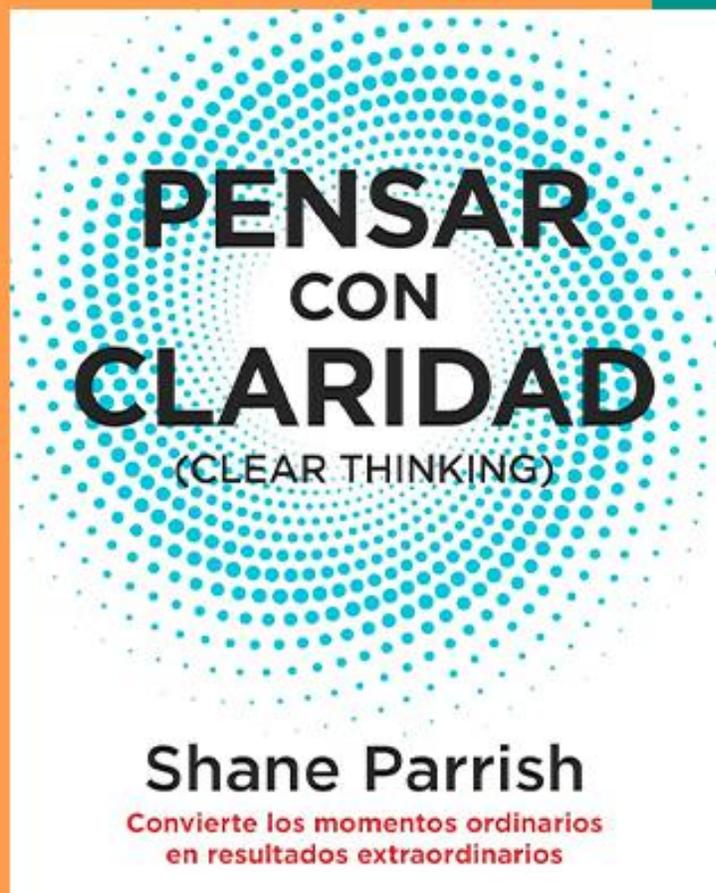
*Ciencia y Medicina*

*Filosofía*

*Exploración y Geografía*

*Matemáticas*

*Literatura*



# Pensar con claridad

El manual de Shane Parrish  
para pensar mejor

---

**EDUARDO RODRÍGUEZ**  
INGENIERO E INVERSOR



# Algunas de las grandes ideas

- **1. Matemáticas**

- **Probabilidad:** Es fundamental entender la probabilidad y la estadística para tomar decisiones bajo incertidumbre. Munger destaca la importancia de pensar en términos de probabilidades en lugar de certezas.
- **Interés Compuesto:** El poder del interés compuesto no solo se aplica a las finanzas, sino también al conocimiento y los hábitos. Los pequeños esfuerzos constantes pueden generar un crecimiento exponencial con el tiempo.
- **Inversión (Invertir el Problema):** Una técnica para resolver problemas donde piensas en términos de lo que quieres evitar o lo que podría salir mal. Como dice Munger: "Solo quiero saber dónde voy a morir para no ir allí".

- **2. Física**

- **Leyes de Newton:** En los negocios, la inercia o el impulso son factores clave. Un negocio exitoso puede seguir creciendo a menos que una fuerza externa lo detenga.
- **Termodinámica:** El concepto de **entropía** (la tendencia al desorden) enseña que los sistemas se degradan con el tiempo si no se mantienen activamente. Munger aplica esto a organizaciones, relaciones e incluso a la vida personal.

- **3. Economía**

- **Oferta y Demanda:** Un principio fundamental que dicta cómo funcionan los mercados. Entenderlo ayuda a evaluar negocios y predecir comportamientos según los cambios en la oferta y demanda.
- **Coste de Oportunidad:** El costo real de algo es lo que dejas de lado para obtenerlo. Munger cree que muchas personas no consideran las alternativas que sacrifican, lo que lleva a malas decisiones.
- **Destrucción Creativa:** Un concepto de Joseph Schumpeter que muestra cómo la innovación y la competencia hacen que los productos o industrias antiguas se vuelvan obsoletas, un proceso natural de la evolución económica.

# Grandes ideas

- **4. Psicología**
- **Sesgos Cognitivos:** Munger se enfoca mucho en la psicología, especialmente en los sesgos cognitivos que llevan a las personas a tomar malas decisiones. Algunos de los más importantes son:
  - **Sesgo de Confirmación:** Tendencia a buscar información que confirme nuestras creencias.
  - **Sesgo de Recencia:** Dar más peso a eventos recientes que a un panorama más amplio.
  - **Prueba Social:** Seguir lo que hacen los demás debido a la mentalidad de "rebaño".
  - **Sesgo de Autoridad:** Confiar en la opinión de figuras de autoridad sin cuestionarla.
- **Condicionamiento Pavloviano:** Al igual que los animales pueden ser condicionados para responder a ciertos estímulos, los humanos también reaccionan inconscientemente a ciertos incentivos.
- **5. Biología**
- **Supervivencia del Más Apto:** Al igual que en la naturaleza, las empresas enfrentan un entorno competitivo donde solo los más adaptables sobreviven. Munger utiliza esta analogía para entender las estrategias competitivas.
- **Ecosistemas:** La interdependencia en los ecosistemas se puede aplicar a los negocios o industrias, donde alterar una parte del sistema puede tener consecuencias imprevistas en otros lugares.
- **6. Ingeniería**
- **Ingeniería de Confiabilidad:** Los ingenieros diseñan sistemas con redundancia y márgenes de seguridad. Munger sugiere aplicar este pensamiento a los negocios para tener margen de error.
- **Bucles de Retroalimentación:** Los bucles de retroalimentación positiva (donde el resultado refuerza la entrada) y negativa (donde el resultado inhibe más entradas) son conceptos clave tanto en negocios como en la vida.
- **7. Historia**
- **Ciclos:** Entender que la historia tiende a repetirse en ciclos es clave para comprender las tendencias económicas y de los mercados. Los ascensos y caídas de imperios, mercados e instituciones enseñan lecciones sobre el éxito, el fracaso y la sostenibilidad.
- **Lecciones de la Historia:** Munger enfatiza que los humanos tienden a repetir errores si no aprenden del pasado. A menudo aboga por estudiar patrones históricos para evitar errores evitables.

# Grandes ideas

- **8. Química**
- **Ley de Reacciones Químicas:** En la química, las reacciones dependen de la interacción entre sustancias. Munger aplica esto a los negocios y la vida, donde ciertos comportamientos o acciones pueden desencadenar reacciones en cadena que tienen efectos mayores.
- **9. Teoría de Juegos (Matemáticas + Economía)**
- **Dilema del Prisionero:** Un concepto fundamental en la toma de decisiones estratégicas. Enseña que la cooperación a menudo puede generar mejores resultados que la competencia egoísta, pero las personas pueden actuar en contra de sus propios intereses debido a la desconfianza.
- **Juegos de Suma Cero y No Cero:** En un juego de suma cero, la ganancia de una persona es la pérdida de otra. En situaciones de suma no cero, la cooperación puede llevar a resultados mutuamente beneficiosos.
- **10. Filosofía**
- **Estoicismo:** Munger admira la filosofía estoica por enseñar el control emocional, lo cual es crucial para tomar decisiones racionales en mercados volátiles o situaciones de estrés.
- **Ética y Virtud:** Ser ético y virtuoso en los negocios no solo genera confianza, sino que también asegura el éxito a largo plazo. Munger destaca la integridad como base de la prosperidad sostenida.
- **11. Derecho**
- **Los Incentivos Importan:** Este es un principio clave tanto en derecho como en economía. Las personas responden a los incentivos, y esos incentivos (positivos o negativos) influyen en su comportamiento. Munger a menudo dice: "Muéstrame el incentivo, y te mostraré el resultado".
- **Contratos y Derechos:** Munger cree que es importante entender las estructuras legales que rigen los negocios, como la aplicabilidad de los contratos y la importancia de los derechos de propiedad intelectual