

Ocho sistemas de valores

Cómo cambiar de paradigma ante la recesión

LA DINÁMICA ESPIRAL

Fabien y Patricia Chabreuil
Ediciones Vesica Piscis
ISBN 978 84 936399 5 2

JUAN CARLOS CUBEIRO

En 1981, Nelson Mandela convirtió a Don Beck, experto en la dinámica espiral, en uno de sus principales consejeros, con la misión de ayudarlo a hacer la transición que Sudáfrica necesitaba. Tras el fin del *apartheid*, durante la presidencia de Mandela, Beck fue *coach* psicológico de los Springboks, la selección de rugby de Sudáfrica, que ganó el Mundial de 1995 y consiguió mucho más: unir a una nación profundamente dividida, uno de los ejemplos más esperanzadores de nuestra historia reciente.

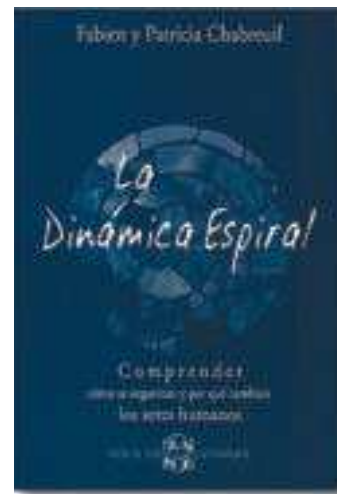
¿Qué hizo Don Beck en la Sudáfrica que parecía abocada a la guerra civil? Analizar el *apartheid*, un escándalo moral, como un sistema de valores diferente. “La dinámica espiral ayuda a com-

prender qué decirle a alguien cuya actitud es amoral o inmoral y tiene pocas posibilidades de convencerlo de cambiar”. Entendiéndolo como un choque entre sistemas de valores, Nelson Mandela nos dio a todos una lección de tolerancia y practicidad.

La dinámica de la espiral es un mapa de comprensión del mundo creado por el profesor de psicología en Nueva York Clare Graves (1914-1986) para responder a la pregunta que le formulaban sus alumnos sobre cuál era la teoría psicológica correcta (¿Maslow? ¿Freud? ¿Rogers?). Durante siete años pidió a más de mil estudiantes que describieran lo que para ellos era una personalidad madura. Descubrió que la psicología del ser humano maduro es “un proceso emergente y oscilante que se despliega en espiral”, que se caracteriza porque, a medida que cambian los problemas de la persona, los comportamientos evolucionan hacia lo complejo. En 1975, Don Beck conoció al pro-

fesor Graves y su teoría. La continuó y la puso en práctica.

La dinámica espiral reconoce tres estratos de valor: los de superficie (los de la vida cotidiana), los ocultos (enmascarados o implícitos) y los profundos (paradigma sólido y resistente al cambio). A partir de ahí, el modelo contiene ocho sistemas de valores en dos bucles: el beis (AN), de satisfacción de las necesidades fisiológicas; el violeta (BO), de seguridad en el seno de la tribu; el rojo (CP), de satisfacción de los impulsos propios; el azul (DQ), de jerarquía y aceptación de las reglas; el naranja (ER), de libertad de acción para obtener el éxito personal; el verde (FS), en armonía y paz con los demás. Estos seis niveles forman el primer bucle, centrado en subsistir. El amarillo (AN) es el de la independencia, el conocimiento, la flexibilidad y la funcionalidad para desarrollar la vida; el turquesa (B'O), conectado a toda vida, para restaurar la armonía global. Estos dos niveles supe-



riores forman el segundo bucle, centrado en existir.

Para Beck, el 10% de la humanidad está en nivel violeta, tribal. El 20% (por ejemplo, Oriente Próximo) está en nivel rojo, un mundo en el que cuentan la fuerza y el coraje. Un 30% de la población está en el azul (como los partidarios del *apartheid*), que ama la jerarquía. Otro 30% está en el naranja (incluidos los seguidores de Mandela) y expresan su yo de manera calculada para no desencadenar la agresividad de los demás: es la idea de la democracia. Un 10% está en el nivel verde, el del consenso absoluto (el mundo y sus recur-

sos son comunes a la humanidad). Del amarillo apenas forman parte el 5% de las personas.

“¡La gente tiene derecho a ser quien es!”, repetía el profesor Graves. Y también a cambiar si quiere. Para ello se requiere una actitud abierta, que permite pasar de un nivel al siguiente. Si nos mantenemos bloqueados, no lo lograremos. El cambio, según este modelo, significa partir de un nivel, enfrentarse a un problema difícil, atravesar una crisis (tras comprobar que con su sistema de valores no puede solucionarla), descubrir y poner en práctica un nuevo sistema de valores, que asume.

Fabien y Patricia Chabreuil, fundadores del Instituto Francés del Eneagrama, se formaron con Don Beck y han publicado este libro para explicar el modelo, que conectan con aplicaciones prácticas como son la evolución personal, la gestión del cambio en la empresa, los grupos étnicos en Ecuador o Francia...

En una crisis sistémica como la que vivimos actualmente, *La dinámica espiral* puede ayudarnos en gran medida a saber hacia dónde dirigirnos y cómo hacerlo eficazmente. ■

Juan Carlos Cubeiro es presidente de Eurotalent.

A BRIEF ILLUSTRATED HISTORY OF MACHINES AND MECHANISMS

Emilio Bautista, Marco Ceccrelli, Javier Echárrri y José Luis Muñoz
Editorial Springer
ISBN 978-90-481-2511-1



El libro aborda el desarrollo histórico de las máquinas. Se ocupa de los procesos de fabricación a lo largo del tiempo, examinados a partir de las máquinas. Cada capítulo ofrece una referencia global del periodo abarcado, los hechos más relevantes y los tratados más significati-

vos en el contexto de la historia de las máquinas. A continuación, se incluyen los tipos de máquinas más representativos del periodo. Y se acompaña todo ello de una amplia selección bibliográfica. ■

BASILEA II

Raimundo Poveda Anadón
Editorial: Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).
ISBN 978-84-89116-60-3

El libro expone y analiza antecedentes y contenido del acuerdo Basilea II. Poveda sospecha que los fallos que la crisis financiera 2007-2008 ha revelado en el modelo internacional de regulación del sistema bancario no se habrían evitado, aunque hubiera estado ya en vigor Basilea II, porque sus exigencias de capital son insuficientes. Además, la crisis ha recor-



rido sus viejos defectos: uso excesivo de sucedáneos de capital; descuido del riesgo de liquidez; exceso de confianza en los *ratings* externos, y un posible refuerzo a la tendencia procíclica de los bancos. ■

GENERACIÓN TIC

Encinar y otros autores.
Editorial: LoQueNoExiste.
ISBN 978-84-935779-6-4

¿Qué hace falta para que un negocio triunfe en Internet? A falta de una varita mágica, empresarios y directivos con éxito en el sector cuentan en este libro cuáles son, según su experiencia, las claves para ganar dinero en la Red y ofrecen algunas ideas para los nuevos emprendedores. Entre los autores están Jesús Encinar, de idealista.com; Noelia Fernández, de Yahoo, o



Xavier Gabriel, de La Bruixa d'Or. Todos son representantes de la primera generación TIC, que creció mientras se desarrollaban las tecnologías de la información y la comunicación. ■

QUÉ ES... El ciclo de vida del fraude

La crisis económica fomenta el engaño

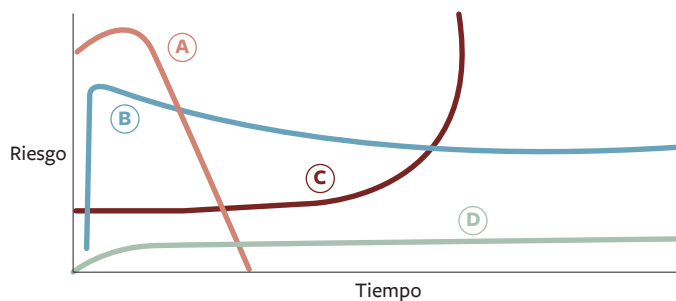
ÓSCAR HUERTA

Ahora que la crisis se recrudece, el fraude es un problema creciente para el sector asegurador. Aunque no hay cifra “oficial”, se estima que el crecimiento del fraude en seguros es de dos dígitos. Uno puede pensar de inmediato en las tramas criminales organizadas; éstas, aun cuando siguen estando presentes, no son el único origen del fraude. Todo indica que el fraude oportunista se está extendiendo, por ejemplo, en personas en general respetuosas con la ley que simulan o “exageran” los siniestros como resultado de unos tiempos económicamente duros. Pero ¿cuál es el perfil del de-

fraudador? Podría ser el típico dueño de negocio pasando por malos momentos, que decide aumentar artificialmente los importes de un siniestro genuino o incluso “crearlo”. O bien podría ser alguien que proporciona datos de suscripción incorrectos que le permiten lograr un precio más bajo —una tarea más sencilla con el incremento de la venta de pólizas por Internet—. A veces, el defraudador es más sutil, y potencialmente de más impacto, con indicios de posible fraude al cambiar la dirección en una póliza de auto.

Esto requiere que las aseguradoras sean cada vez más rigurosas a la hora de detectar un posible cliente “fraudulento”. No cabe

Pólizas de riesgo



Fuente: EMB.

EL PAÍS

duda de que una póliza “inocua” puede volverse “fraudulenta” en cualquier punto de su ciclo de vida. De igual modo que hay fraudes que sólo se detectan en el momento del siniestro, hay otros que se podrían frenar antes de llegar a ese punto. Integrar la prevención del fraude en el ciclo de vida de la póliza es una estrategia más efectiva en términos de coste.

En el gráfico adjunto se muestra que el seguimiento debe ser continuado para evaluar los diferentes niveles de riesgo de poten-

cial fraude en la vida de una póliza. Por ejemplo, en la póliza “A” se identifica un potencial alto riesgo en la cotización y, después de realizar una investigación adicional, se deniega la cobertura; la “B” empieza su vida con riesgo bajo, pero se produce un cambio en las características del riesgo, que señala un potencial alto riesgo; la “C” tiene algunas inconsistencias que merecen investigación adicional y que al final no sugieren ningún riesgo especial, mientras que la “D” mantiene un riesgo bajo.

¿Cómo luchar contra el fraude? El uso de técnicas que incorporan modelización predictiva y evaluaciones psicológicas contrastadas permite evitar el fraude incluso en el momento de fijar el precio de la póliza. La eficiencia de las medidas analíticas se basa en el análisis y cruce de datos (“data mining” y “data matching”), combinando fuentes internas y externas como la información de crédito y de instituciones especializadas en prevención del fraude, y datos de interés en archivos MID, CUE, CACHE, etcétera. Las técnicas de evaluación psicológica incluyen guiones rigurosamente estructurados y formularios abiertos de preguntas para detectar irregularidades en la apertura del siniestro y que se pueden investigar en más detalle posteriormente. Sin embargo es necesario fijar un equilibrio entre estos controles y la forma y los tiempos de gestión de cada llamada para asegurar que los clientes tienen una experiencia positiva como usuarios. ■

Óscar Huerta es director general de EMB España y Portugal.