

## Prólogo

### De *millennials* a *millennials*

Quisiera empezar diciendo que no soy, ni pretendo ser, un experto en la materia sobre la que este libro trata, tan solo me considero una persona afortunada, perteneciente a esa generación conocida como *millennials*, que lucha cada día por ser mejor que el anterior. Sin embargo, cuando Guido me ofreció la posibilidad de escribir este prólogo, además de llenarme de orgullo, enseguida me entró la curiosidad, y pensé, «¿qué sé yo de los *millennials*?».

Como cualquier persona que ha caminado por el mundo, llevo toda mi vida conviviendo con personas de mi misma generación, pero ha sido en los últimos años (posiblemente meses), durante el comienzo de mi carrera profesional, cuando he comenzado a ser consciente de las grandes virtudes (y «defectos») de los *millennials*.

Es una realidad que somos impacientes, por lo tanto, necesitamos entender, y que nos empiecen a explicar cuanto antes que ciertas cosas llevan su tiempo, «nueve mujeres no hacen un bebé en un mes». Somos capaces de perseguir objetivos muy ambiciosos si «nos los creemos», pero necesitamos ayuda para poder digerir y gestionar las frustraciones que forman parte del camino. Quizás podamos parecer un poco soberbios por nuestra osadía, pero la realidad es que valoramos tremendamente la experiencia y, aunque no lo parezca, queremos escuchar. Es más, necesitamos mucha comunicación, ya que apreciamos y valoramos mucho el *feedback* sincero y continuo, nos ayuda a crecer cada día.

Somos curiosos por naturaleza, y nos gusta fomentar esa curiosidad, aunque de vez en cuando no está mal que alguien nos ayude a «enfocar un poco el tiro». Pero no se trata solo de lo que necesitamos, sino también de lo que podemos dar. Somos una generación que queremos demostrarle al mundo lo que somos capaces de hacer, y tenemos muy interiorizado que las reglas están para romperlas, y esa es una definición de progreso. Bien enfocados, somos personas curiosas, que abrazamos la meritocracia y que nos gusta más aprender cosas nuevas que ganar más dinero. No tengo ninguna duda de que con la ayuda de los que vienen por detrás y sobre todo de los que ya van por delante, esta generación dejará escrito un capítulo muy interesante en la historia de la humanidad.

Hace unos meses que comencé el proceso de introspección más profundo de mi vida, en el que aún sigo sumido y que estoy abrazando y recorriendo con el entusiasmo y la ansiedad que siempre me han caracterizado. Me sentía perdido. Las continuas comparaciones con otras personas y el sentimiento de «falta de emoción y sentido vital» que me invadía hicieron que me parara a reflexionar. Me di cuenta de que algo no iba bien, y decidí que necesitaba ayuda para poder salir de donde me estaba metiendo yo solo. Estas son algunas de las cosas que estoy aprendiendo, como que afrontar las frustraciones que forman parte del camino es algo necesario, y muchas veces lo esencial es «darse un tiempo».

En mi caso ha sido también todo un descubrimiento dejar atrás la visión binaria del éxito, algo muy común en la cultura hispana. El éxito de los demás no implica el fracaso de uno mismo, la realidad es mucho más rica y compleja. A su vez, he dejado de buscar «verdades absolutas» y he comenzado a adoptar posturas menos radicales, sin caer por supuesto en el relativismo. Darme un tiempo para integrar lo que pienso y lo que siento tratando además de empatizar con el resto de personas que me rodean me está ayudando a contemplar y aceptar varios puntos de vista que enriquecen mi visión.

Mis reflexiones son personales y posiblemente no reflejen lo que les pasa a muchos de lectores de este libro; lo que sí que considero interesante, especialmente para mis compañeros de la generación *millennial*, es hacer una llamada a la reflexión sincera y profunda sobre nosotros mismos. Nuestro entorno cada vez más cambiante no nos invita a tener claras las bases sobre las cuales vamos tomar las decisiones que van a marcar nuestra vida: ¿en qué creo y en qué no?, ¿qué objetivos me quiero marcar?, ¿soy cómo me gustaría ser?, etcétera, que cada uno ha de personalizar.

Tengo la intuición de que muchos de nosotros no nos paramos con suficiente regularidad a hacer un ejercicio de introspección sano, y si este

prólogo sirve para que al menos algún *millennial* se pare y se haga a sí mismo las preguntas que él considera importantes, yo ya me habré dado por satisfecho. En el libro que tienes en tus manos encontrarás pistas para enfocar el tiro.

Nacho Vidri

26 años, fundador de Pompeii

que ver con cómo somos las mujeres y los hombres desde que nos crearon. El autor lo ha tomado como el hilo de Ariadna, que ayudó a Teseo a salir del laberinto de Creta antes de ser devorado por el temible Minotauro. En nuestros días no hay otro Minotauro que la confusión.

La obra se articula en tres partes: la primera es esencialmente descriptiva; aborda los rasgos generacionales comunes y su origen, en especial la influencia de la tecnología en las relaciones personales, sociales y empresariales, para acabar en un conjunto de reflexiones acerca de cómo dirigirlos, y, consecuentemente, cómo ser dirigidos por ellos. La segunda parte despliega tres casos reales en los que se ve la convergencia de las distintas generaciones existentes, lo que ocurre dentro del ámbito de las organizaciones empresariales y las decisiones y acciones que convendría adoptar; en la tercera, el autor echa su cuarto a espadas, del que ha sembrado indicios en las páginas precedentes, apostando por un humanismo que sitúa a la persona en el centro del escenario, y no un simulacro de ella.

El capítulo de agradecimientos empieza por mi asistente de investigación y amigo, Miguel Martín, cuya colaboración en este viaje intelectual y moral lo ha hecho infinitamente más atractivo y enriquecedor. Rafael Mesa, antiguo alumno, y experto directivo, ha colaborado en muchas de las páginas, con especial intensidad en las referidas a las redes sociales y a la tecnología. A Luisa Izquierdo de Microsoft y a Rosalía Baena de Salesforce.com, por su colaboración eficazísima y desinteresada. Eduardo Rábago es el principal autor del caso American Valley. A esta lista breve hay que añadir los cientos de alumnos, empresarios y directivos que me han ayudado como inspiradores y críticos.

A EUNSA, en la persona de su editora, Esperanza Melero, por su cordial y eficaz profesionalidad.

Al IESE, que ocupa un lugar preferente, pues ha alentado y facilitado la elaboración de cada línea, su primera publicación como material docente y su consecuente discusión, de la que se ha beneficiado la versión por ahora final.

A mis hijos *millennials* Jaime y Alicia, y los que les empujan: Luisa, José-Otto y Juan por haber sido parte del experimento, nada aséptico. El quinto ya ha sido citado.

A Luisa, mi mujer, que de nuevo ha escogido el título, el subtítulo, la portada, y..., lo dejo aquí, pues la lista sería interminable y demasiado personal.

Madrid, enero de 2018  
IESE Business School