

INTRODUCCIÓN

“UN VENDEDOR MENTIROSO QUE NO SABÍA NADA DE SISTEMAS”

*“El todo, en efecto,
es necesariamente
anterior a la parte”.*

Aristóteles

Alguna vez leí esta historia china: *“En el reino de Chu había un hombre que vendía lanzas y escudos en las plazas de los pueblos. Mis lanzas son tan agudas que no hay nada que no puedan penetrar. Mis escudos son tan sólidos —se jactaba— que nada puede traspasarlos. ¿Qué pasa si una de tus lanzas choca con uno de tus escudos?, le preguntó alguien. El hombre se quedó mudo, no pudo replicar nada y tuvo que recoger su mercancía al quedarse completamente solo”*¹.

El personaje de esta historia, no sólo era un embustero, sino que no sabía nada de sistemas. ¿Por qué? Cuando nos aproximamos a la realidad, sin contextualizarla, sin contemplar la totalidad, estamos utilizando el paradigma reduccionista, con el que pretendemos comprender esa realidad a partir de una visión parcial de la misma, perdiendo de vista las relaciones existentes entre los demás elementos del ambiente. Si nuestro amigo hubiese conocido acerca de la teoría general de sistemas, de la visión totalizadora del universo, nunca habría hecho tal promoción, pues sería claro para él, que sus productos representaban un sistema, y como tal no podía pretender venderlos cada uno como un elemento independiente, más aún cuando existía entre ellos una relación tan evidente y fácil de identificar.

¹ Gallo G. Gonzalo. FM - Tu espíritu en frecuencia modulada. Ediciones San Pablo, Colombia

Quizás sea curioso y hasta divertido pensar en este vendedor, pero si nos detenemos un poco frente a nuestra realidad, y miramos al interior de nuestras organizaciones o inclusive nuestros hogares, nos daremos cuenta que no estamos tan lejos de aquel vendedor.

Todavía hay empresas que establecen sus indicadores de gestión por áreas funcionales, no a partir de una visión global del negocio. Es entonces común observar al área productiva de la organización, preocupada por los índices de eficiencia, y felices cuando se obtienen valores superiores al 95% (depende del tipo de organización y proceso por supuesto), pero ¿de qué sirve una eficiencia de producción alta, cuando todo lo que se está fabricando va directo a una bodega de almacenamiento, porque las ventas están estancadas? ¿No será esto lo mismo que vender lanzas incontenibles y al mismo tiempo escudos imbatibles? Definitivamente, no podemos seguir observando la realidad de una manera reduccionista.

En las siguientes páginas, nos aproximaremos a los principales conceptos del pensamiento sistémico, iniciando por una mirada histórica sobre la teoría general de sistemas y sus avances, para finalizar centrando la discusión en la utilidad del pensamiento sistémico en la solución de problemas complejos.