



knowsquare .

PREPARADO POR: CONSEJO EDITORIAL

6 DE SEPTIEMBRE DE 2010

CONFIANZA, COMPROMISO Y CALIDAD

CONFERENCIA DE ALEX ROVIRA

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa de Know
Square S.L.

Conferencia de Alex Rovira – Bilbao Exhibition Center – Congreso de Centros Comerciales.
Asistentes: 250 personas, aforo ligeramente por encima de la mitad.

Sobre el ponente: Alex Rovira

Alex Rovira es un autor de bestsellers de crecimiento personal. Es economista y profesor del Executive Program en Evade. Se auto-define como “psiconomista”.

Es autor de varios libros, siendo el más destacado “La Buena Suerte”, escrito junto con Fernando Trías de Bes. Este libro ha sido traducido a más de 30 idiomas y se han vendido más de 3 millones de ejemplares. Es el libro de no ficción y de narrativa empresarial más traducido y vendido en toda la historia de la literatura española. Además, ha publicado: “La Brújula Interior” (con anterioridad a “La Buena Suerte”), “Los siete poderes”, “El laberinto de la felicidad”, “Las palabras que curan” y “La Buena Vida”. Recientemente ha publicado “La Buena Crisis”.

Título de la charla

“Confianza, compromiso y calidad”

- *“Lo esencial no admite grados”.*
- *“A la crisis se llega por el vicio y de la crisis se sale por la virtud”*
- *“Si quieres pesimismo en tu empresa u organización, ponlo”.*
- *“La comprensión racional de los principios de éxito no garantiza su puesta en práctica. La palabra agua no moja”.*
- *“La emoción lleva a la acción, el pensamiento lleva a la conclusión”.*
- *“Decía Andersen que los cuentos son para que los niños se duerman y los adultos se despierten”.*
- *“El liderazgo está íntimamente correlacionado con la integridad (predica con el ejemplo, cumplir lo que se dice)”.*
- *“Hace más ruido un árbol que se cae que cien que se levantan. Hace más ruido una bomba que cae que un millón de caricias”.*

Introducción de la conferencia

Conferencia en el marco del Congreso de la Asociación de Centros Comerciales, con asistentes del mundo del comercio minorista, retail principalmente.

Resumen de la conferencia

Es preciso distinguir entre altibajos, desgracias y crisis. Un altibajo te quita el sueño a corto plazo, se soluciona. Una desgracia es irreversible, como la pérdida de un ser querido. Exige la gestión del duelo. Pero una crisis, aunque también exige la gestión del duelo, no es una desgracia, porque de ella se puede salir más reforzado.

La gestión del duelo incluye las etapas conocidas de:

- Negación.
- Negociación.
- Rabia – que a veces conduce a la tristeza y en ciertos casos a la depresión –.
- Y finalmente la gratitud.

Estas fases se pasan también en una crisis. Pongo hincapié en la última: la gratitud. La fase de gratitud debe existir porque con ella se culmina el duelo. En el caso de la pérdida de un ser querido, es como si la persona que ha muerto conviviese en mí.

Crisis

Con una crisis se rompe siempre una falsa expectativa. La palabra crisis viene de “krinein”, implica reflexión, dejar lo malo, para volver a tener. Decía Mandela que *“cambiar una sociedad es fácil, lo difícil es cambiarse a uno mismo”*.

Luis Rojas Marcos nos ha contado la correlación que existe entre pesimismo y holgazanería. Siempre hemos pensado que el optimista es un ingenuo. No es verdad. El entusiasmo se contagia, y la depresión también. Si quieres pesimismo en tu empresa u organización, ponlo. Es el efecto “pigmalión”.

Gracias crisis, porque contigo va a haber una criba. Pero atención, “la comprensión racional de los principios de éxito no garantiza su puesta en práctica. “La palabra agua no moja”. La emoción lleva a la acción, el pensamiento lleva a la conclusión. Verán, “la psicología crea la economía”, “lo que creemos es lo que creamos”.

Decía Andersen que los cuentos son para que los niños se duerman y los adultos se despierten. ¿Y por qué? Porque funcionan con arquetipos. Hay dos tipos de cambio:

- El cambio por convicción – implica querer – como por ejemplo el que voluntariamente deja de fumar, consciente de los peligros que entraña.
- El cambio por compulsión – implicar forzarse al cambio –.

El 15% de la población cambia por convicción, el 85% por compulsión, y los primeros son los líderes naturales.

El cambio, expresado en una fórmula, es el resultado de la resta de necesidad menos resistencia.

Adrenalina y transformación

Nuestro cuerpo genera hormonas. Una de ellas es la adrenalina. Y es regulada por la noradrenalina, que aumenta el foco pero en compensación reduce tu pensamiento creativo y estratégico. Es una droga. Los que están permanentemente enchufados en adrenalina y son jefes necesitan continuamente situaciones de tensión, y cuando no las hay, las crean. Llegan a la oficina, lo ven todo muy tranquilo, se ponen nerviosos y la lían. Si no es para dar soluciones, mejor cállate.

Hay que hacer lo contrario. La última libertad humana es elegir nuestra actitud (Víctor Frankl). El principio del placer de Freud no era de aplicación en el campo de concentración donde residía Frankl. Él se dio cuenta de que lo que nos mueve es la voluntad de encontrar un sentido en la vida.

El liderazgo está íntimamente correlacionado con la integridad (predica con el ejemplo, cumplir lo que se dice). Y la transformación es una fórmula combinada de:

- Actitud (Querer)
- Conocimiento (Saber)
- Habilidad (Poder)
- Compromiso (crear sentido)

Transformación también en la naturaleza. Antes hablábamos de palabras que empiezan por “cris”. Aquí les dejo otra: Crisálida. Significa inspirar, provocar. ¿Saben que si ayudamos a una mariposa a salir de la crisálida, cae al suelo y se arrastra hasta la muerte? Esto se debe a que el efecto de salir, que culmina el periodo de crisálida es crítico, ya que con el empuje de la salida la mariposa emula el efecto de batir las alas. Si se le presta ayuda, no aprende a batir las alas y muere.

Rescato un interesante estudio de Richard Morris con cobayas. Sometió a dos grupos de cobayas al experimento de nadar en un río. El primer grupo tenía piedras de apoyo, el segundo grupo no tenía piedras de apoyo. El segundo grupo, tras intentarlo denodadamente, se fue dejando caer. Fueron evidentemente rescatados. A continuación se juntaron los dos grupos y se les volvió a someter al experimento, esta vez sin apoyos. Los del segundo grupo, conscientes de su experiencia anterior, pronto perdieron la fe y se dejaron caer al fondo. Los del primer grupo, que en el primer experimento habían encontrado las piedras de apoyo, las seguían buscando sin perder la fe. Pregúntense: ¿somos piedras de apoyo?

Otro ejemplo: Sir Roger Bannister, neurólogo. Se dijo en su época que no se podía correr la milla en menos de 4 minutos. Él no entendía por qué. Y lo logró en 3 minutos 59 segundos con 40 centésimas. Ese record era de máxima incompetencia psicológica. Hoy el record es de máxima competencia física. En 1999 la milla se corría en 3 minutos 43 segundos y 13 centésimas.

Otro ejemplo: Dick Hoyt. Se hace varios programas anuales de Ironman. Es un hombre de más de 60 años, y siempre llega entre el 25% más rápido. Y lo hace llevando a su hijo, Rick Hoyt. Rick tiene una discapacidad adquirida al momento de nacer por falta de oxígeno a su cerebro ya que su cordón umbilical se enredó alrededor de su cuello lo que le originó una parálisis cerebral. Dick lo lleva en una silla especial acoplada al frente de su bicicleta, lo arrastra en un bote especial cuando ellos nadan y lo empuja en una silla de ruedas adaptada cuando ellos corren. Hicieron un pacto: nos ponemos a

correr, yo el padre te llevo, tú el hijo estudias. El hijo es informático y programador de software para discapacitados. Nadie pensaba que tuviese inteligencia, pero su padre creyó en él. ¿Crisis? ¿Qué crisis?

Entre las características personales buscadas para los astronautas, la NASA pone el optimismo en primer lugar. La confianza y la responsabilidad están en segundo y tercer lugar.

La actitud genera un pensamiento, el pensamiento genera una acción, varias acciones repetidas generan un hábito y un hábito genera un carácter que forja el destino. Cada 7 años se estima que hay una crisis de pareja. También es aplicable a una crisis. Así que mucho amor y mucha suerte.

Breve comentario

El conferenciante repite hasta en cuatro ocasiones que la psicología crea la economía. En realidad, esto NO es correcto. La psicología influye poderosamente en la economía, pero no la crea. O si el conferenciante quisiese mantener el verbo “crear”: la psicología crea una percepción de la economía. De ser cierta su afirmación inicial, no existirían las burbujas (que son una distorsión entre la percepción – la psicología – y la realidad – y que estallan cuando la realidad ajusta la percepción).

Es importante clarificar este punto porque puede llevar a errores importantes. No por repetir un mantra se convierte en verdad.

Notas como speaker

- De pie, se mueve permanentemente por toda la sala con un micrófono inalámbrico en la oreja.
- Extraordinario despliegue, tanto en recursos orales como en gestuales. Es un conferenciante profesional excelente. Sin duda está entre los 3-5 mejores de toda España.
- Sobre todo al inicio la charla es quizás demasiado espiritual, tan elevada que no termina de conectar con el auditorio. Por ejemplo: “la vida es una dialéctica permanente, sístole, diástole”. Sin embargo, cuando baja a la tierra y salpica toda la espiritualidad de ejemplos cotidianos es entonces cuando conecta maravillosamente.
- El público busca inspiración, pero no una inspiración espiritual. Hay un punto sermoneador, de predicador, que se podría eliminar en su discurso. Detrás incluso de sus palabras he creído ver asomar un poco la soberbia.
- Frases como “revolución cuántica en la especie” o cambios “a nivel cósmico” son frases muy espirituales, exageradas y no conectan con el público. Eliminarlas sería sencillo y mejoraría todavía más una excelente charla.