

Enrique Alcat, experto en comunicación



VÍCTOR-M. AMELA

IMA SANCHIS

LLUÍS AMIGUET

Tengo 49 años. Nací en Pamplona, y vivo entre Madrid y Barcelona. Estoy soltero y sin hijos. Enseño cómo comunicar a directivos de empresas. Creo en Dios y soy católico practicante. Jesucristo ha sido la persona más influyente de la historia. Engañar nunca es buen negocio

“Es preferible influir a mandar”



MANÉ ESPINOSA

En qué consiste *influir*? Influir consiste en “hacer hacer”: o sea, en conseguir que alguien haga lo que tú deseas que se haga.

Eso es mandar.

No, ¡no es lo mismo! Es preferible influir a mandar, segurísimo.

¿Por qué?

Porque influir es más sutil que mandar: si influyes, consigues que otros hagan algo convencidos de que hacerlo es lo más conveniente para ellos, además de para ti.

¿Qué persona diría que ha sido la más influyente de la historia?

¡Jesús de Nazaret! Vea que su influencia viene notándose desde hace ya 21 siglos...

¿Y luego?

Sabios como Sócrates y Aristóteles, y científicos como Darwin, Einstein y Pasteur.

¿Y hoy?

Tecnólogos como Bill Gates y Steve Jobs, quizá más que políticos como Angela Merkel y Barack Obama, que también.

Estos, por el poder que tienen.

Por su visión del mundo y por su capacidad de comunicarla y de convencernos. Pero también influyen mucho futbolistas como Iniesta o Messi.

¿Pero si casi no hablan!

¿Y qué? Es que se comunica también con el silencio, con el gesto... ¡Todo comunica! Todo. No sólo la palabra. Iniesta y Messi son reconocidos en todo el mundo, y no únicamente por su buen fútbol: hay algo más.

¿Qué más?

A Cristiano Ronaldo le gritan en los estadios “¡Messi, Messi!”, siendo a su vez un colosal futbolista. Pero... ¡comunica muy mal! No hagas gestos despectivos, jamás digas “soy guapo, rico y bueno”, ¡aunque lo seas! No, no: consigue que otros digan eso de ti.

Eso consiguen Iniesta y Messi.

Porque comunican bien mediante su actitud: es decir, con su sencillez y humildad.

Para influir, ¿es mejor ser humilde?

¡Sí! La prepotencia no influye: causa rechazo. Bush, tan poderoso, es hoy el presidente menos valorado de la historia de su país...

¿Y qué me dice de Aznar?

Si te saltas valores éticos, tu influencia acaba volviéndose contra ti. Y Aznar, que fue incrementando su influencia..., al final mintió. Y eso hoy le erosiona. ¡Al final, todo se sabe! Engañar nunca es buen negocio.

¿Qué debería haber hecho?

No intentar sacar jugo del 11-M, sino convocar un comité de crisis con los líderes de las demás fuerzas, pilotar sus soluciones... y designar un buen portavoz (¡no Acebes!).

“¡Influye!”

“Si comunicas mal, influyes mal”, explica Ferran Adrià, que respalda el libro de Enrique Alcat *–¡Influye! (Alienta), subtítulo Claves para dominar el arte de la persuasión–*, del que Sandro Rosell dice haber aprendido a “pensar de manera compleja y comunicar de manera sencilla”. Alcat enseña a comunicar a futuros empresarios que estudian en el Instituto Escuela Business School, y sostiene que todos influimos en alguna medida en nuestro entorno, pero que podemos mejorar esa capacidad de influencia. Pon por escrito tus ideas para esclarecerlas, desgránalas sin leerlas y sin rodeos, adapta tu lenguaje a tu auditorio, busca la emoción y la risa..., y comunicarás bien para influir mejor.

¿Qué consejo le daría a Rajoy para comunicar bien e influir mejor?

No vuelva a leer papeles en debates y discursos. Diga siempre la verdad. Y actúe ya.

¿Por qué ya?

¡La gente está esperando decisiones! A partir de ahora, la comunicación es decisiva: deberá ser medular en este nuevo gobierno.

Para influir bien, ¿mejor ser poderoso?

¡No hace falta! Influyes tú, influye un taxista, influye un ama de casa, influye un profesor... Cada uno influye en su círculo, con efectos que pueden ser muy notables.

Pero es mejor ser mediático, ¿no?

Llegas a más gente, es verdad..., pero eso no garantiza influencia. Tú, yo, todos queremos influir... ¡Y todos podemos hacerlo!

Un bloguero influyó: se ha cargado la publicidad del programa *La noria*.

Por efecto contagio entre anunciantes, quizá porque estaba en el aire que ya toca corregir la televisión que viene haciéndose.

¿Puede un empleado influir más que sus superiores en una empresa?

Un empleado puede ser tan popular entre sus compañeros..., que los jefes contarán con su influencia por el bien de la empresa.

¿Qué más se necesita para influir?

Conocer bien al grupo al que te diriges. Averigua cómo resultarle simpático: si quieres influirle, de entrada..., ¡procura caer bien!

¿Sí?

Es más determinante eso que lo que luego digas. Y, si tienes que hablar, recalca en los primeros minutos las ideas centrales, repítelas..., y resúmelas al final. ¡Ah, y hazles reír!

¿Influye más el humor que la seriedad?

“La risa es la distancia más corta entre dos personas”, dijo George Bernard Shaw, y es verdad. Sé alegre, sé positivo. Como mínimo, de entrada, ¡tú sonríe!

Como asesor que es, ¿qué le piden más ejecutivos, directivos y empresarios?

¡Sienten pánico a hablar en público y a tratar con periodistas! Les entreno a hacerlo, a responder a preguntas hostiles... ¡Y acaba gustándoles! Entienden que es mejor estar preparado por si llega una crisis...

¿Qué consejo de oro suele darles?

Que se preparen bien: “La mejor improvisación es la preparada”, dijo Churchill. Y que sepan escuchar: nada de soltar rollos. “El sabio no dice todo lo que piensa, ¡pero piensa todo lo que dice!”, enseñó Aristóteles.

En España cuesta hablar en público...

No nos adiestran a hacerlo en la escuela, desde niños, ni a debatir... ¡Y es esencial!

¿Qué más deberíamos aprender?

A verbalizar por escrito los pensamientos, para focalizar conceptos con palabras precisas: “Una palabra mal colocada estropea el más bello pensamiento”, señaló Voltaire.

¿Qué tienen en común los influyentes?

Saben hacerte ver que también tú sales ganando si haces lo que ellos proponen. ¡Ser líder de verdad consiste en eso! Bien lo dijo John Maxwell: “La verdadera medida del liderazgo es la influencia, ni más ni menos”.

VÍCTOR-M. AMELA



CH

CAROLINA HERRERA

L'eau, the new feminine fragrance

