



Hans Küng

Si a Juan Pablo II no le hubiera seguido tanta gente, si hubiera sido un Papa poco popular y querido, ¿qué hubieran dicho los eclesiásticos que fueron sus contradictores? Se hubieran apoyado en su fracaso para decir que sus mensajes y actitudes no llegaban al pueblo.

Pero, como decía Einstein, es más fácil desintegrar un átomo que un prejuicio. Es lo que explica la contumacia con la que Hans Küng sigue criticándolo incluso en su beatificación. El teólogo suizo, que lleva 48 años disconforme con los Papas, dice que el nuevo beato «oprimió los derechos de las mujeres y de los teólogos».

Supongo que no se refiere a todos los teólogos, pues a Ratzinger no le ha ido tan mal; ni a todas las mujeres, pues ayer se vio a más de una en la ceremonia de beatificación.

Es el problema de confundir la realidad con el prejuicio. Es como si alguien dijera que Küng es un inculto sin reconocer que a veces acierta y otras se equivoca.

Dilluns

2

de maig de 2011

Diaridetarragona.com

DIARI DE TARRAGONA TEL: 977 299 700
FAX: 977 223 013 diari@diaridetarragona.comTARRAGONA: TEL: 977 299 757,
977 299 744
tarragona@diaridetarragona.comREUS: TEL: 977 344 832,
977 341 646; FAX: 977 343 216
reus@diaridetarragona.comCOSTA: TEL: 977 383 713,
977 382 083; FAX: 977 380 805
costa@diaridetarragona.comEBRE: TEL: 977 446 307;
FAX: 977 445 215
ebre@diaridetarragona.comEL VENDRELL: TEL: 676872859
VALLS: TEL: 638721523
camp@diaridetarragona.com

Centro Quiropráctico

Tarragona: 977 24 19 55 - Reus: 977 12 61 89 - El Vendrell: 977 66 37 19

www.centroquiopraactico.es

Tu columna vertebral en buenas manos

ENRIQUE ALCAT ■ AUTOR DEL LIBRO '¡INFLUYE!'

'Bush ejerció una mala influencia'

PERFIL | Licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad de Navarra y PDD (Programa de Desarrollo Directivo) por la escuela de negocios IESE, Enrique Alcat (Pamplona, 1963) estuvo el pasado Sant Jordi en la Rambla Nova de Tarragona firmando ejemplares de su último libro '¡Influye!' (Alienta Editorial).

POR JAVIER DÍAZ PLAZA

¿Cómo se puede influir en los demás?

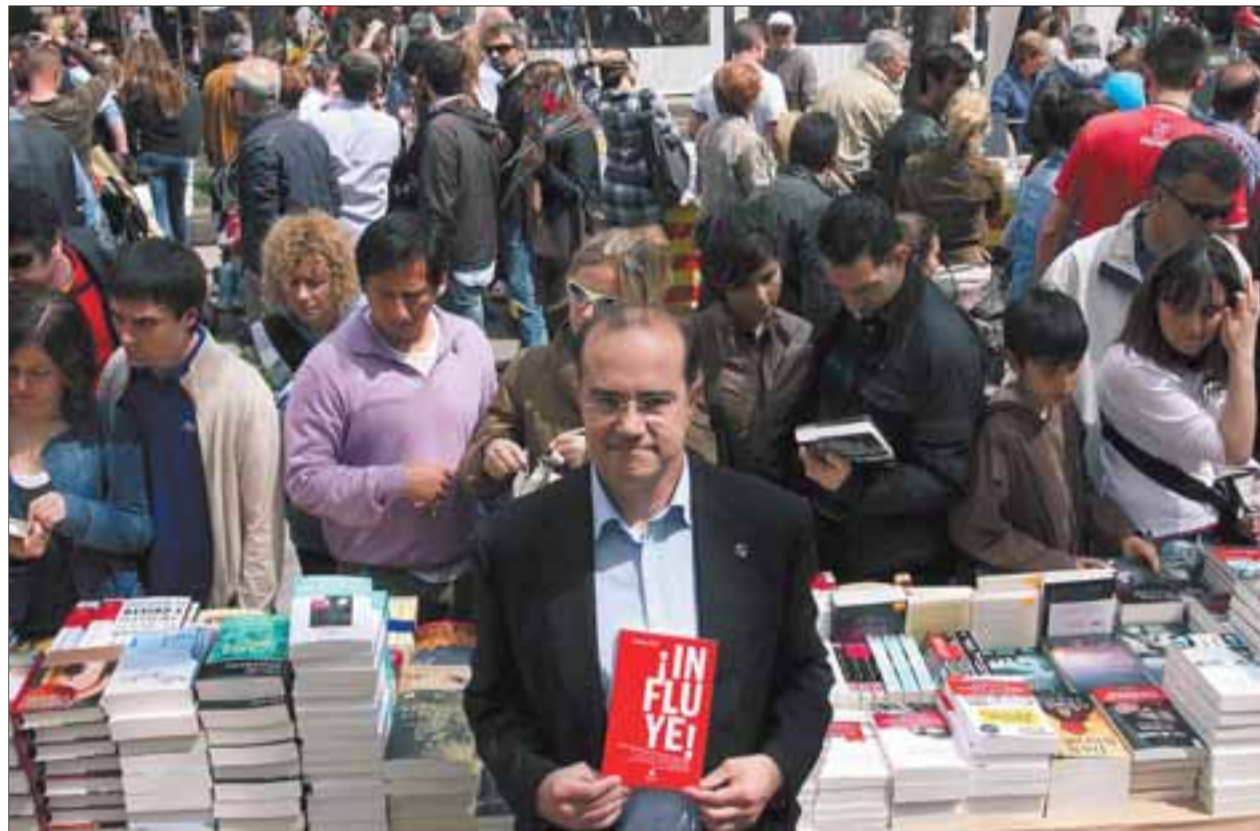
La influencia ni nace ni se hace, se forja. Hay gente que trata de influir en los demás creyendo que por hablar bien o tener poder ya lo puede conseguir. Pero yo parto de la hipótesis de que para influir hay que conocer muy bien a la persona a la que te diriges: su entorno, el colectivo... Luego hay que trazar una estrategia: hay que cuidar muy bien el lenguaje, enfatizar la comunicación no verbal, inteligencia emocional...

Y hay que ser creíble.

Yo destaco dos aspectos: la credibilidad basada en nuestros propios conocimientos y la reputación o marca personal. Hay personas que influyen en determinados ambientes pero fuera de ellos no sólo no influyen sino que además echan por tierra todo lo que habían hecho antes. Tiene que haber coherencia entre lo que uno dice, piensa y hace.

Explíquese.

Cuanto mejor construyas tu reputación mejor vas a influir



Enrique Alcat firmó ejemplares de su libro en la Rambla Nova de Tarragona el pasado Sant Jordi. FOTO: LLUÍS MILIÁN

en los demás, tanto a gran como a pequeña escala. Hay un ejercicio personal que es «quiero ser percibido por una serie de valores, que se me reconozca por una serie de cosas y quiero llegar con lo que hago a unos determinados ambientes».

¿Influir es lo mismo que manipular?

La influencia no se ejerce de manera desinteresada y gratuita, se lleva a cabo para obtener un rendimiento. Pero está basada en unos valores éticos. La manipulación, en cambio, consiste en conseguir que los de-

más hagan lo que tú quieres sustentándote en una falta de valores. Yo defiendo la influencia positiva: no se trata de que uno gane y otro pierda, sino que las dos partes ganen.

¿La persuasión es un arte?

La influencia no se improvisa, se prepara. Y profundiza en el difícil arte de persuadir, que es mucho más que convencer. Lo que hacemos y decimos tiene la misma fuerza que el eco: devuelve lo que recibe. Si ejerces una buena influencia te volverá en forma de trabajo, tranquilidad... si no, serás un manipulador, un mentiroso.

¿Para influir hay que ser poderoso?

Cualquiera que quiera encontrar la manera de influir puede hacerlo, y con las redes sociales ni le cuento... Twitter, Facebook o LinkedIn han dado un vuelco total, pero no se trata de tener muchos fans o seguidores sino de tener aquellos en los que realmente quieres posicionarte para ejercer tu influencia.

Los más mediáticos son los que consiguen sus objetivos más fácilmente.

El presidente de Estados Unidos, por ejemplo, siempre será

influyente porque ejerce la influencia desde el cargo más importante del mundo. Clinton y Kennedy ejercieron una influencia positiva porque obtuvieron beneficios para su país. Bush hizo algunas cosas basadas en pocos valores éticos y su poder de influencia fue negativo o contraproducente.

¿Para ser un líder hay que ser influyente?

Sí. Pero se es un auténtico líder influyente cuando se deja de ser popular. Cuando un ministro deja el puesto o un deportista se retira y su palabra sigue teniendo peso es que es influyente.

Guía de altos directivos

Enrique Alcat ha formado en técnicas de comunicación, persuasión e influencia a más de 5.000 altos directivos de empresas multinacionales, nacionales y pymes, así como a líderes de opinión de la comunidad médica, académica, científica y empresarial. Ha dirigido más de 200 campañas de comunicación (externa e interna) para empresas de todo tipo y ha participado, además, en la gestión y estrategias de más de 100 crisis empresariales.