

Francisco Alcaide: aproximación racional al desarrollo personal

Francisco Alcaide se ha convertido en uno de los escritores y conferenciantes sobre liderazgo y motivación más demandados de nuestro país. Sus palabras nunca dejan indiferente. Calan porque conmueven, incluso porque incomodan, pero siempre, siempre, porque ayudan a reflexionar... y a seguir adelante.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, en Derecho, Máster en Banca y Finanzas y Doctor *cum laude* en Organización de Empresas, Alcaide forma parte de TOP Conferenciantes, plataforma que reúne a los mejores conferenciantes en *management* y desarrollo personal españoles de Divertia Smile Company.

Ha prestado sus servicios a empresas de diferentes sectores como EY Spain, Remax, Euromaster, SHA Wellness Clinic, Energy Sistem, Grupo Pastelería Mallorca, Foro Empresarial de la Región de Murcia, entre otras muchas. Su trabajo ha sido reconocido, entre otros, con el Premio Coach de Honor 2017 (APROCORM), Premio al Mejor Blog de RR.HH. 2012 (Observatorio Blogosfera RR.HH.) o Premio Accésit CEF Gestión 1999 (Centro de Estudios Financieros). Es además patrono y vicepresidente de Helping by Doing, fundación de Eventos Responsables destinada a conseguir objetivos empresariales a través del apoyo a fines sociales.

Alcaide es autor, solo o en colaboración, de ocho libros, entre ellos el *bestseller* *Aprendiendo de los mejores* (Alienta), ya en su 13ª edición, con más de 30.000 ejemplares vendidos. Se trata del único libro de un autor español entre los 25 mejores títulos de negocios y desarrollo personal a nivel internacional, junto a Dale Carnegie, Daniel Goleman, Robert Kiyosaki o Napoleon Hill. Ha sido también traducido al italiano con el título *Imparando dai mi-*

“ **No se triunfa por no tener debilidades, sino por saber explotar tus fortalezas** ”

gliori (Anteprima, 2018) y se prepara su traducción al inglés. Obra de cabecera de muchos directivos y empresarios, *Aprendiendo de los mejores* sintetiza y explica una ingente cantidad de conocimiento y sabiduría sobre el mundo del desarrollo personal, los negocios, el liderazgo, la libertad financiera o la espiritualidad. En marzo de 2018 se publica *Aprendiendo de los mejores 2*, con 50 nuevos personajes de ámbitos diferentes a los del primer volumen.

EXECUTIVE EXCELLENCE: En *Aprendiendo de los mejores* (Alienta) dice: “Tu desarrollo personal es tu destino”. ¿Qué significa exactamente?

FRANCISCO ALCAIDE: Tu nivel de éxito sólo puede crecer hasta el nivel al que crezcas tú; es proporcional a tu nivel de desarrollo personal: en quién te conviertes se refleja en lo que obtienes. Por tanto, no hay mejor inversión que la que se hace en uno mismo: cuanto más te formas, más experiencia tienes, y más cultivas tu red de contactos, mejores oportunidades aparecen en tu vida. El desarrollo personal es aumentar tus opciones de tener éxito.

A menudo se dice que hay que estar en el ‘lugar’ adecuado en el ‘momento’ adecuado. No es suficiente, hay que ser también la ‘persona’ adecuada. ¿Y cómo

se convierte uno en la persona adecuada? Preparándose. El éxito ama la preparación: a mayor preparación, mejores resultados. No es algo que consigues, es algo que atraes a tu vida como consecuencia de la persona en que te conviertes. Si no estás preparado, las oportunidades no van a aparecer.

E.E.: ¿Qué quiere decir que no existen los límites, que lo único que existen son las limitaciones?

F.A.: Julio Verne apuntaba: “Todo lo que un hombre es capaz de imaginar es capaz de hacerlo realidad”. Todo lo que existe en el mundo físico (visible) antes se creó en el mundo mental (invisible) y es obra del ser humano: avión, coche, barco, iPhone, portátil, rascacielos, catedrales, televisión o cualquier otra cosa. La historia de la humanidad es la historia de los imposibles, donde hubo una necesidad (deseo), el ser humano puso en marcha los mecanismos de la creatividad hasta ver satisfecha esa necesidad (deseo). Y así ha creado todos los avances que nos han permitido llegar hasta donde estamos hoy día. Lo que existen son las limitaciones, creencias mentales incrustadas en el inconsciente que nos condicionan. A menudo lo que nos impide avanzar en la vida no es lo que desconocemos sino lo que creemos que sabemos y es falso. Por eso, Henry Ford también decía: “Busco hombres que tengan la infinita capacidad de no saber lo que no se puede hacer”.

E.E.: También escribe: “Nuestra calidad de vida depende de la calidad de nuestros pensamientos”. Explíquenos.

F.A.: Nuestros pensamientos determinan nuestros comportamientos y nuestros comportamientos nuestros resultados. Los pensamientos son los antecedentes de los hechos: la mente ordena y el cuerpo hace. Todos nues-



“ Si el éxito hubiese que resumirlo en una palabra, esa sería ‘autorresponsabilidad’ ”

tros movimientos corporales son producto de una orden de la mente. Un pensamiento es un impulso de energía que nos lleva a actuar de una determinada manera. Una forma de pensar ganadora nos lleva a tener comportamientos ganadores, y por tanto resultados ganadores. Y una forma de pensar pequeña (pobre) nos lleva a tener comportamientos pequeños (pobres), y por tanto resultados pequeños (pobres).

Entrenar y dominar la mente para dirigirla de manera consistente hacia lo importante (lo que queremos) es la habilidad más determinante para el éxito y la felicidad: o controlas tu mente o tu mente te controla a ti. Buda decía: “Ni tus peores enemigos te pueden hacer tanto daño como tus propios pensamientos”.

E.E.: El emprendimiento es uno de los pilares de su obra. Según el último “Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2016”, la tasa de creación de empresas en España lleva superando a la de cierre desde hace un par de años. A pesar de este dato positivo, no todas sobreviven. ¿Por qué? ¿Qué se necesita para garantizar el éxito?

F.A.: Aportar valor al mercado. ¿Para qué existe una empresa? Para hacer mejor o más fácil la vida de la gente. Si no hay valor, no hay negocio. El éxito consiste en tener vocación de servicio. No te preocupes por el dinero, el dinero es sólo un resultado, una consecuencia a lo bien (mal) que estás haciendo las cosas. Preocúpa-

te de aportar valor y no te puede ir mal, porque la gente te querrá comprar. Ponte siempre en el otro lado del mostrador y pregúntate cómo puedes solucionar los problemas de las personas.

E.E.: Peter Drucker señalaba que una empresa son dos cosas: innovación y marketing. ¿Todo se resume a eso?

F.A.: Sí, aportar valor (innovación) y tener un modelo de negocio para vender (marketing). Saber vender es la habilidad más importante en el mundo de la empresa. Una persona que sabe vender no le puede ir mal en la vida. No es sólo una cuestión de supervivencia, sino de calidad vida: cuanto mejor sepas vender, más ganarás y mejor vivirás. Todas las empresas (personas) viven de lo mismo: de vender. Sin clientes no hay negocio y sin negocio no se come. Tom Peters decía: “Tú eres tus clientes”.

Pero además, saber vender es también la habilidad más importante para la vida en general, porque todo es una

venta: una entrevista de trabajo es una venta, conseguir patrocinio para un proyecto es una venta, hacer un evento y lograr que la gente asista también es una venta o convencer a tu jefe de un aumento de nómina es una venta.

E.E.: Habla mucho del poder de enfocarse. Warren Buffett dice que “la diferencia entre las personas de mucho éxito y el resto es que las personas de éxito dicen no a casi todo”.

F.A.: Las personas de éxito son expertas en algo; el resto, regulares o malas. Y para ser experto en algo hay que dedicarle muchas horas. El problema es que las horas son limitadas (24 horas), por tanto, cada minuto que dedicas a tus defectos no se lo estás dedicando a sacar brillo a tus virtudes, con el coste de oportunidad que ello supone. No se triunfa por no tener debilidades, sino por saber explotar tus fortalezas.

La gente de éxito también tiene defectos, pero concentra sus energías en su *expertise* y lo mejoran cada día buscando la excelencia. Tus debilidades no tienen que perjudicarte si sabes cuáles son y las compensas. Siempre tenemos dos opciones: multiplicar resultados trabajando las fortalezas o incrementar el grado de mejora fortaleciendo las debilidades para aspirar a un nivel aceptable. Las cosas en las que no eres bueno no interesan a la gente. Si no eres bueno, nadie pagará mucho por ti. Haz algo mejor que el resto y te irá bien.

“ Compromiso quiere decir ‘hacer lo que haga falta el tiempo que haga falta’ ”

E.E.: ¿Cuál es el obstáculo más difícil a la hora de alcanzar las propias metas?

F.A.: Superar creencias limitantes. El problema nunca es nuestra incapacidad para hacer algo, sino la creencia de que no somos capaces. La principal debilidad humana es que nos infravaloramos: la gente se fija metas pequeñas, porque se siente pequeña, no porque lo sea. Lo que nos impide avanzar no es la falta de talento sino la falta de confianza en uno mismo para explotar y desarrollar el talento que todos nosotros tenemos. Nadie influye tanto en nuestro comportamiento como la creencia sobre nuestra capacidad para hacer algo: creer que uno puede hacer algo te moviliza a ir a por ello; creer que uno no puede hacer algo no te moviliza a ir a por ello. Krishnamurti decía: "La religión de todos los hombres debería ser aprender a creer en uno mismo". Todo cambio verdadero empieza cuando uno mejora el concepto que tiene de sí mismo.

E.E.: ¿Qué importancia tiene el entorno en la consecución de nuestras metas?

F.A.: Fundamental. Los límites no están en las personas, están en los entornos que determinan nuestras creencias e influyen poderosamente en lo que una persona consigue. Nuestro entorno determina en gran medida la altura de nuestro éxito. El entorno nos arrastra a una determinada forma de pensar, sentir y actuar, y además lo hace sin que nos demos cuenta, ese es el peligro. Está demostrado científicamente que los procesos de contagio emocional son automáticos e inconscientes, es decir, de manera natural tendemos a imitar y comportarnos como las personas que tenemos cerca. Para cambiar de vida, cambia de entorno. Jim Rohn siempre decía: "Tu vida es una media de las cinco personas con las que más te relacionas".

E.E.: Bertrand Russell nos dejaba esta reflexión: "Conquistar el miedo es el inicio de la riqueza". ¿El miedo también es otro de los grandes saboteadores del ser humano?

F.A.: El miedo es lo que nos lleva a vivir vidas pequeñas y por debajo de nuestro potencial. Lo primero que hay que



“ El fracaso no es lo contrario del éxito, el fracaso forma parte del proceso del éxito ”

decir es que todos tenemos miedo, y que además nunca desaparece. La diferencia entre el valiente y el cobarde no es el miedo, ambos lo tienen, sino que uno lo afronta y otro se deja derrotar por él. Sólo hay una manera de derrotar al miedo: haciendo. La receta es siempre la misma, siente miedo pero hazlo de todas maneras: miedo afrontado, miedo que mengua; miedo no afrontado, miedo que engorda. Si por ti mismo no te atreves, busca a alguien que te empuje.

E.E.: Muchas veces las cosas no discurren como nos gustaría, ¿qué posibilidades de cambio tiene una persona?

F.A.: Todas, si está comprometida con el cambio y está dispuesta a pagar el precio (sufrir el proceso), porque la herramienta más poderosa con la que contamos las personas es nuestra capacidad de aprender. Siempre existe la posibilidad de cambiar, mejorar, evolucionar y llegar donde uno quiere llegar, porque siempre existe la posibilidad de

aprender. Nuestro pasado no es nuestro futuro; nuestro presente es nuestro futuro. Y nuestro presente es el conjunto de decisiones y acciones que tomamos los días cuando nos levantamos por la mañana. Podemos cambiar porque podemos mejorar; podemos mejorar porque podemos aprender.

E.E.: ¿Y por qué si estamos tan mal no cambiamos?

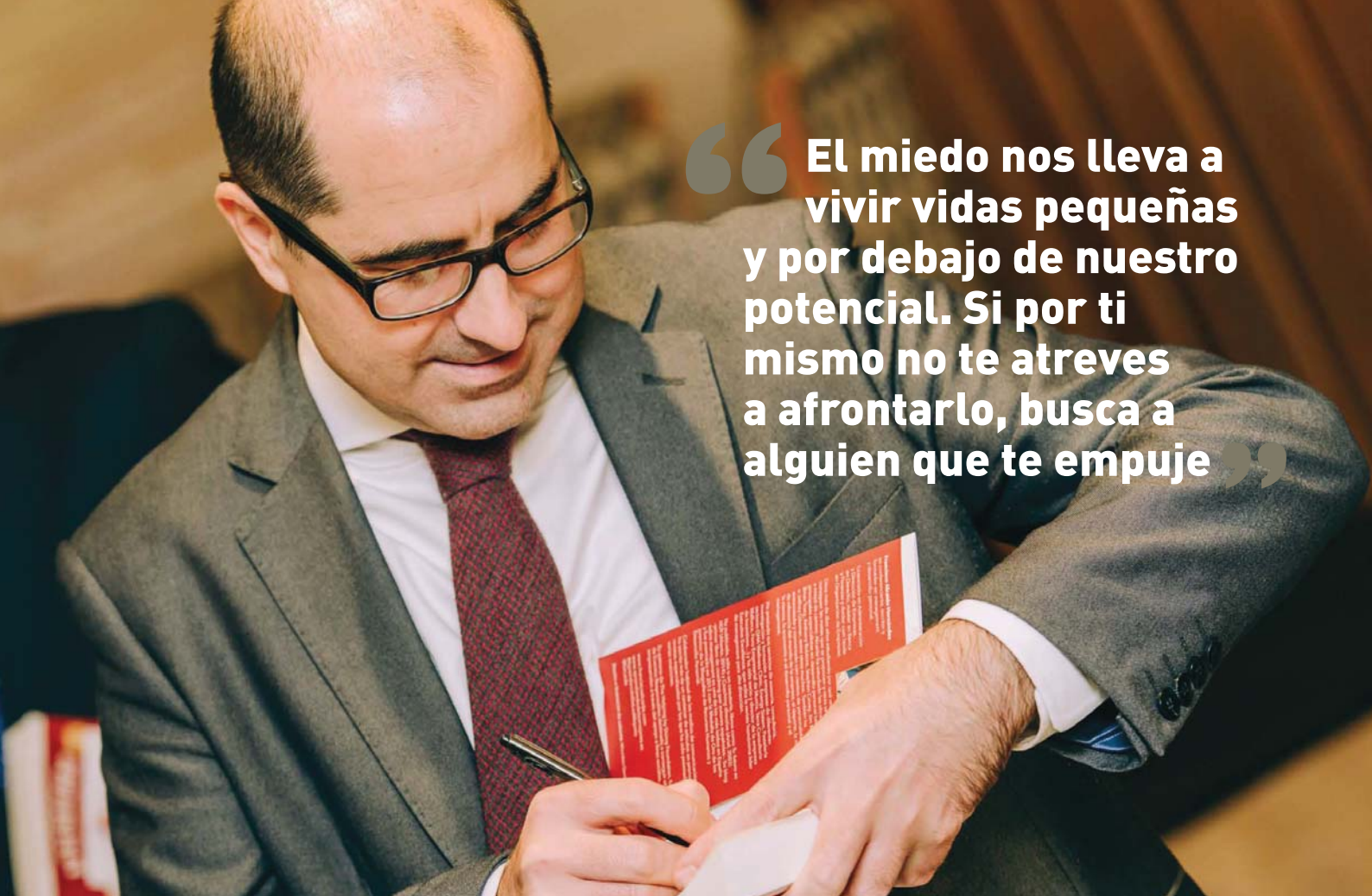
F.A.: El ser humano prefiere ser infeliz a cambiar, porque cambiar implica afrontar incertidumbre, y el ser humano adora lo conocido y tiene alergia a lo desconocido. Eso sí, hay que saber que crecimiento personal y comodidad son incompatibles. Sabes que estás avanzando en la vida cuando estás incómodo. Si tu vida es demasiado cómoda, probablemente es que estás estancado. Crecer duele, pero a la larga uno se da cuenta de que no crecer duele más todavía.

E.E.: Hace algunos años la consultora McKinsey & Co. hizo un estudio sobre los factores críticos de éxito, y en el primer puesto aparecía la determinación. ¿Piensa lo mismo?

F.A.: Así es. La determinación es la capacidad de mantenerse fiel a un objetivo a largo plazo sin desistir. La determinación es el compromiso con nuestras metas. Y el compromiso se tiene o no se tiene, no existe el compromiso a medias. La palabra compromiso significa dos cosas: hacer lo que haga falta, el tiempo que haga falta. El compromiso es darlo todo por una causa e implica incondicionalidad. Compromiso significa que, a pesar de los errores, los fracasos, las dudas, los problemas, los miedos y todo lo demás, se continúa adelante. Tu poder está en tu perseverancia. El escritor Robert Frost decía: "Todo lo que he aprendido en mi vida se resume en dos palabras: sigue adelante". En esta vida nadie fracasa, sólo hay gente que abandona en algún momento del camino.

E.E.: Avanzar implica arriesgarse, y arriesgarse implica caer. ¿Cómo podemos aprender a aceptar los fracasos de manera más natural, sin flagelarnos?

F.A.: Tomando conciencia de que el fracaso no es lo contrario del éxito, el fracaso forma parte del proceso del éxi-



“ El miedo nos lleva a vivir vidas pequeñas y por debajo de nuestro potencial. Si por ti mismo no te atreves a afrontarlo, busca a alguien que te empuje ”

to. Quien evita el fracaso está evitando el éxito. En España, sólo el 33% de las personas que montan una empresa y la tienen que cerrar lo vuelve a intentar; en Francia es el 50% y en Estados Unidos el 80%, cuando los datos dicen que de media hay que montar 3,8 negocios para rentabilizar uno. Las cosas nunca salen bien a la primera, y a veces ni a la segunda, ni a la tercera. La experiencia es muy importante en todo, y la experiencia siempre está asociada al error. ¿Escuece? Sí, desde luego, pero no existe otra alternativa. Así que la receta está clara: fracasa pronto para tener éxito rápido.

E.E.: ¿Las personas tenemos tendencia a quejarnos de nuestros problemas en lugar de buscar soluciones? ¿Por qué nos cuesta tanto desarrollar esas habilidades para afrontar los obstáculos de la vida?

F.A.: Quejarse te hace sentir bien porque puedes endosar las causas de tus problemas a terceros. Si la culpa es del gobierno, los mercados financieros, las instituciones o de quien sea, ya me puedo ir a la cama y dormir tranquilo porque no es algo que depende de mí. El problema de esta actitud es que no soluciona nada. Si el éxito hubiese que resumirlo en una única palabra, esa palabra sería autorresponsabilidad. El grado de responsabilidad que aceptes

en tu vida es indicativo de tu grado de poder personal.

Las personas de éxito tienen un alto sentido de la autorresponsabilidad y eso les da poder. Asumir la responsabilidad de nuestra vida es la primera y máxima expresión de liderazgo. Las personas de éxito se sienten protagonistas de su vida. Autorresponsabilidad no significa que todo dependa de uno, pero sí que uno va a hallar alternativas para sortear todos los obstáculos (no pocos) que aparecen por el camino para llegar donde quiere llegar.

E.E.: En unos días (marzo de 2018) se publica *Aprendiendo de los mejores 2*. Anticípenos algo, ¿qué novedades tendrá?

F.A.: El objetivo de este nuevo volumen es incluir a personajes de ámbitos y disciplinas no presentes en el anterior volumen. Habrá personalidades del mundo del deporte (Michael Jordan, Muhammad Ali, Phil Jackson), del ámbito *start-up* (Tim Ferriss, Gary Vaynerchuck), del Nuevo Pensamiento (Neville Goddard, William Walker Atkinson), de la productividad (David Allen), de hablar en público (Chris Anderson), también habrá más presencia femenina (Coco Chanel, Helen Keller, Sheryl Sandberg, Elisabeth Kübler-Ross) y más novedades ■

“ Podemos cambiar porque podemos mejorar; podemos mejorar porque podemos aprender ”