



knowsquare .

PREPARADO POR:

JESÚS GALLEGO VILLANUEVA

6 DE MAYO DE 2011

LA FUERZA DE LA ILUSIÓN

RESEÑA DEL LIBRO DE JORGE BLASS Y FERNANDO BOTELLA

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square S.L.

Decía G.K. Chesterton que *"hay algo que da esplendor a cuanto existe y es la ilusión de encontrar algo a la vuelta de la esquina"*. La fuerza de la ilusión es un libro de Jorge Blass y Fernando Botella, alienta Editorial, que encontraremos a la vuelta de la esquina, desde luego, con ilusión, publicado recientemente y que actualmente está en su segunda edición. Con ingenio, sencillez y claridad, el gran mago y el estupendo profesor, nos detallan las claves para despertar la ilusión en las empresas bajo una nueva mirada, que sorprende e intriga: la de la ilusión convertida en magia. Una magia que *"está en la mirada de un espectador ilusionado..."*.

La ilusión, esa energía que transformada en pasión y llevada a la acción, produce resultados sorprendentes, es fuerza movilizadora, en el escenario, en nuestras relaciones y en las organizaciones. Crear escenarios emocionalmente positivos, es hacer magia. Y de la buena. Y como *"el ser humano nunca dejará de soñar e ilusionarse"*, como dicen los autores, nos desvelan a través de estas páginas los secretos de los grandes magos, reglas aplicables a la gestión empresarial:

1. NUNCA REVELES TU SECRETO.

Si *"el misterio es lo que convierte el arte de la magia en algo apasionante"*, el verdadero secreto no será otro que entender que nuestra mente selectiva estará focalizada constantemente y de manera inconsciente; por lo tanto, darnos cuenta de nuestro enfoque y generar la capacidad de elegirlo conscientemente, nos posibilitará un camino de nuevas decisiones.

2. PRACTICA HASTA ALCANZAR LA EXCELENCIA.

"Hay que besar muchas ranas para encontrar un príncipe" y, al final del trayecto -nos dirán los autores- los príncipes que encontramos compensan todas las ranas besadas. En el camino, necesitamos creer, para crear y poder perseverar, desde nuestros sueños, convertidos en una visión.

Este principio no sólo lo aplica, sino que lo enseña Jorge Blass con sus trucos de magia. Recuerdo cómo, después de impartir una conferencia, me senté con un alto directivo y, tras compartir con nosotros algún truco de magia, nos comentó que los había aprendido de Jorge, pero que le había puesto la condición de no realizarlos antes de haberlos practicados ante el espejo al menos doscientas veces. Práctica, real, hecha virtud.

3. NO TE REPITAS, REINVÉNTATE.

Competimos por nuestra cuota de atención. En cualquier supermercado podemos encontrar unos 40.000 productos cuando sólo necesitamos 200 para satisfacer el 80% de nuestras necesidades -como dice Fernando Botella-, así que emocionar, sorprender y reinventar, han de ser claves constantes en nuestra agenda. Si, además, el 85% de las ideas que salen al mercado, no tienen éxito, no es suficiente con ser bueno y creativo, hay que diferenciarse, pues es la manera de ser visible ante nuestros clientes.

4. ADAPTA TU REPERTORIO AL TIPO DE PÚBLICO.

Igual que en la magia, *"no es el truco, es el mago"* (Houdini), en nuestras relaciones profesionales, no sólo es el producto o servicio, es nuestro cliente y su percepción. Implicarle y hacerle participar es la mejor forma de personalizar.

5. CUIDA A TU PÚBLICO.

Si creemos que nuestros clientes -y público- son los verdaderos núcleos del negocio, su cuidado se vuelve indispensable. *"Son los peces los que dan prestigio al pescador"*, y por ello la necesidad de esa pez-empatía.

6. BUSCA EFECTOS EXTRAORDINARIOS.

Llegar a la mente del consumidor, es indispensable, permanecer en ella, es hacer negocio. *"Es necesario que recuerden lo que nosotros queremos transmitir o comunicar"*, y ello se logra a través de un efecto extraordinario que recuerden, desde una brillante habilidad para comunicar y con cierta psicología para persuadir. Casi nada...

7. CONVIERTE LOS ERRORES EN ÉXITOS.

Los "errores" cometidos para llegar al Tipp-Ex o los Post-it, tan frecuentes en nuestras oficinas, nos enseñan que la diferencia entre un error -alerta sobre la falta de acierto en nuestro objetivo inicial- y el fracaso -no ser capaz de- está en nosotros y nuestra interpretación de los acontecimientos.

Los autores citan a Michael Jordan: *"He fallado 12.670 lanzamientos a canasta, he errado 980 tiros libres, he perdido 564 partidos y en 27 ocasiones me confiaron una jugada que decidía el partido y fallé. He fallado una y otra vez... Por eso he triunfado"*. Y si bien es cierto que sólo hay un Michael Jordan, también sólo hay un... (y escribe tu nombre). Para mi gusto, se trata del mejor capítulo del libro.

8. TRABAJA EN EQUIPO.

Y la colaboración, compromiso y humildad, como claves de gestión. Quizá lo más interesante, desde esta perspectiva de ilusión, es reconocer el aspecto colaborativo para los grandes trucos de magia: sin todo el *atrezzo* y sus operarios, colaboradores y sincronización, muchas cosas de las que vemos no las podríamos observar de la misma manera.

9. CREE EN TU MAGIA.

Nuestra actitud basada en nuestras creencias, potenciadoras o limitadoras, serán las que den cobijo a una magia que transmita o que resulte desilusionante.

10. NO HAY NADA IMPOSIBLE.

Ante las dificultades, nos queda seguir luchando y consiguiendo. Los ejemplos de Itzhak Perlman, con las cuerdas de su violín rotas; Walt Disney y su Mickey Mouse de 10 dólares y, el otro ratón, el de Steve Jobs, son ejemplos de oportunidades frente a la dificultad. Las palabras tienen una importancia

básica en nuestra generación de ilusión. Imposible, limita y paraliza. Por favor, toma nota de ello, Mourinho..., mientras sigamos vivos, podemos seguir jugando y ganando. Como dicen los autores, "si fuera fácil, lo harían otros".

"Si piensas que estás vencido, lo estás.

Si piensas que no te atreves, no lo harás.

*Si piensas que te gustaría ganar
pero no puedes, no lo lograrás.*

Si piensas que perderás, ya has perdido.

*Porque en el mundo encontrarás
que el éxito comienza por la voluntad.*

Todo reside en el estado mental.

Piensa en grande y tus hechos crecerán.

Piensa en pequeño y quedarás atrás.

Piensa que puedes y podrás.

Todo está en el estado mental.

*La batalla de la vida no siempre la gana
el más fuerte o el más ligero.*

*Porque, tarde o temprano, el que gana
es aquel que cree que puede hacerlo".*

Rudyard Kipling

En definitiva, "La fuerza de la ilusión" se lee con gusto y, si bien no saca conejos de la chistera, ofrece ideas atractivas y bien entrelazadas, descubre el mundo de la ilusión a través de la magia y nos ofrece algunos trucos de magia y para la empresa.