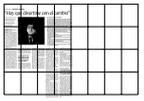


|  |  |                                 |  |
|--|--|---------------------------------|--|
|  | Tirada: <b>379.657</b>                 | Sección: <b>Suplementos</b>     |  |
|  | Difusión: <b>291.063</b><br>(O.J.D)    | Espacio (Cm_2): <b>762</b>      |  |
| Nacional Suplem. Semanal   | Audiencia: <b>1.018.720</b><br>(E.G.M) | Valor (Ptas.): <b>1.383.752</b> | Valor (Euros): <b>8.316,52</b>   |
| Semanal  | <b>08/05/2005</b>                      | Página: <b>8</b>                | Imagen: <b>Si</b>  |

ENTREVISTA | SPENCER JOHNSON

# “Hay que divertirse con el cambio”

Pensador influyente y autor de éxito, Spencer Johnson ha ayudado a millones de personas a afrontar los tiempos de cambio con sus breves pero profundas fábulas.

**A. COLMENAREJO, Madrid**

**Pregunta.** ¿Qué actitud debemos tener ante el cambio?

**Respuesta.** Lo mejor es verlo como una oportunidad para obtener algo mejor. La mayoría cree que el cambio lleva a una pérdida. Ésa es la razón por la que muchos se resisten. Temen perder algo que valoran. Las personas que consiguen más beneficios en tiempos de cambio son aquellas que lo ven como una oportunidad para mejorar. Con esta nueva actitud es increíble lo deprisa que puedes variar tus creencias. Cuando piensas y haces las cosas de forma diferente, consigues mejorar lo que tenías antes.

**P:** ¿Cuáles son las herramientas y el lenguaje para afrontar el cambio?

**R.:** El lenguaje procede de los cuatro personajes de mi libro, *¿Quién se ha llevado mi queso?*, *Figón y Escurridizo* –dos pequeños ratoncillos que habitan un laberíntico conjunto de infinitas galerías–, y *Hem y Haw* –dos hombrucillos liliputienses con los que conviven–. Ellos representan las cuatro formas en las que afrontamos el cambio. La idea básica de la historia es intentar divertirse, disfrutarlo y obtener algo mejor. La capacidad de reírse de uno mismo, errar e intentar aprender –cambiar y hacer las cosas de forma diferente– es una de las mejores vías para ob-



Spencer Johnson es autor de varias obras de éxito.

tener más éxito con menos estrés. En la historia hay dos herramientas. La primera es una sencilla pregunta: ¿Qué harías si no tuvieras miedo? La mayoría de las veces no sabemos que tenemos

## La capacidad de reírse de uno mismo es una de las mejores formas de obtener más éxito con menos estrés

miedo pero nuestro comportamiento nos delata. Cuando no lo tenemos, hay más probabilidades de cambiar a algo mejor. La segunda herramienta, incluso más poderosa, es pintar un cuadro

mentalmente de cómo sería “ese algo mejor” en casa o en el trabajo. Cuanto más realista y detallado sea el cuadro, más crearemos que ese futuro realista es posible, más rápido cambiaremos aquello en lo que creemos. Cuando varías tus creencias y comportamiento, también lo hacen los resultados que obtienes.

**P:** ¿Cree que su libro, *¿Quién se ha llevado mi queso?*, ha ayudado a la gente a afrontar el cambio?

**R.:** Desde su publicación en América en 1998, los lectores han compartido sus historias de éxito en nuestra página web, [www.whomovedmycheese.com](http://www.whomovedmycheese.com). Muchos dicen que mi libro les ayudó, que era una respuesta simple que podían utilizar de for-

## Un queso que es una mina

Con más de once millones de ejemplares vendidos, *¿Quién se ha llevado mi queso?*, una parábola sobre ratones y gnomos en busca del queso en un laberinto, es en realidad un cursillo rápido de adaptación al cambio que ofrece algunas pistas para entender un mundo en constante movimiento. Fue el *bestseller* del año 2000 no sólo en nuestro país sino en Estados Unidos, en buena parte de Europa, en Latinoamérica e incluso en Japón. Spencer Johnson, psicólogo y doctor en Medicina, es también autor del famoso manual de dirección empresarial *El ejecutivo al minuto*, escrito en colaboración con Kenneth Blanchard. Con mensajes sencillos, como que los cambios están siempre en el interior de uno mismo, *¿Quién se ha llevado mi queso?* es una lectura obligada para ejecutivos y profesionales. Los dos ratones protagonistas, que reaccionan de forma diferente cuando se quedan sin queso, escriben en la pared del laberinto frases como éstas:

- Cuanto más importante es el queso para uno, más desea conservarlo.
- Si no cambias, te extinguirás.
- ¿Qué harías si no tuvieses miedo?
- Huele el queso a menudo para saber cuándo empieza a enmohecerse.
- Cuando dejas atrás el miedo, te sientes libre.
- Imaginarse disfrutando del queso nuevo antes incluso de encontrarlo, conduce a él.
- Cuando antes se olvida el queso viejo, antes se encuentra el nuevo queso.
- Es más seguro buscar en el laberinto que quedarse de brazos cruzados.
- Las viejas creencias no conducen al nuevo queso.
- Cuando ves que puedes encontrar un nuevo queso y disfrutar de él, cambias de trayectoria.
- Notar enseguida los pequeños cambios ayuda a adaptarse a los cambios más grandes que están por llegar.

ma inmediata. Sin embargo, no fue mi libro sino lo que ellos escogieron de él y aplicaron a sus vidas. Se trata de cuarenta millones de personas que viven en países de todo el mundo. Cuando la gente lee la historia y la utiliza en su trabajo y vida personal, descubren que funciona.

Yo escribí la historia para ayudarme a afrontar un cambio difícil en mi vida pero no publiqué el libro hasta veinte años después. Quería asegurarme de que estaba viviendo los principios y utilizando las herramientas para afrontar el cambio en lugar de hablar y escribir sobre ello.

**P:** ¿Cuál es la mejor forma de aumentar nuestra productividad en el trabajo y en casa?

**R.:** Centrándonos en el momento actual, en lo que ocurre ahora mismo. Mucha gente vive del pasado, de recordar los mejores y los peores momentos que han vivido. Otro error es preocuparse demasiado por el futuro. Cuanto más enfocados estamos en el presente, más productivos somos, en casa y en el trabajo. La clave está en apreciar lo que tenemos ahora.

**P:** ¿Cuál es el secreto del éxito en la empresa?

**R.:** Escuchar a los clientes y darles las mejores respuestas a un precio que sea atractivo para ellos y rentable para el negocio. Aunque lo anterior sea de sentido común, muchos empresarios no escuchan lo que sus clientes quieren y necesitan. Otra clave del éxito es imaginar qué aspecto tiene y compartir esa visión con cada empleado en la compañía. Así, todo el mundo trabaja para hacer de esa visión una realidad. Imagine que usted es su cliente. Es importante mantener el caballo

delante del carro, el primero tirando del segundo. El caballo es un servicio al cliente excelente que tira del carro de los beneficios.

**P:** ¿Está el éxito personal y profesional relacionado?

**R.:** Normalmente sí. Lo que hacemos en el trabajo y en casa está estrechamente relacionado. Si tenemos una buena actitud ante el cambio en el trabajo, también la tendremos en casa, aunque no siempre.

**P:** ¿Es posible tener éxito sólo en una parte de nuestra vida?

**R.:** Desgraciadamente sí. Los hay que afrontan con éxito el cambio en el trabajo pero no se

## El secreto del éxito en los negocios está en escuchar al cliente y darle la mejor respuesta a un precio atractivo

adaptan a su familia en casa. Se puede triunfar en un área –ser feliz y productivo– pero sentirse insatisfecho en otra. Normalmente experimentamos el triunfo donde más nos esforzamos. Quien presta más atención a la vida laboral que a la personal, consigue el éxito en la primera y se siente fracasado en la segunda. La clave está en el equilibrio. Los que se centran en cambiar y ganar algo mejor en el trabajo y aplican los mismos principios en casa, consiguen el éxito.

**P:** ¿De qué trata su próxima obra?

**R.:** El libro que estoy escribiendo, lo empecé en 1984. Trata de cómo aprender a utilizar los altibajos que todos experimentamos en el trabajo para sacar partido de ellos.