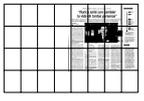


| | | | |
|--|--|---|--|
| <p>LAS PROVINCIAS VALENCIA</p> <p>Comun. Valenciana General</p> <p>Diaria</p> | <p>Tirada: 83.936</p> <p>Difusión: 63.779 (O.J.D)</p> <p>Audiencia: 223.226 (E.G.M)</p> <p>15/05/2005</p> | <p>Sección: -</p> <p>Espacio (Cm_2): 764</p> <p>Ocupación (%): 74%</p> <p>Valor (Ptas.): 564.044</p> <p>Valor (Euros): 3.389,97</p> <p>Página: 109</p> |  |
| | | | Imagen: Si |

SPENCER JOHNSON, AUTOR DE "¿QUIÉN SE HA LLEVADO MI QUESO?"

"Nunca soñé con cambiar la vida de tantas personas"

Medio millón de ejemplares vendidos en España avalan su éxito. El escritor estadounidense tiene claro que los empleados que no aceptan los cambios "son los primeros en ser despedidos"

GEMMA CANO ■
MI CARTERA DE INVERSIÓN

Pocos escritores pueden presumir de un éxito tan apabullante como Spencer Johnson. El famoso autor de «¿Quién se ha llevado mi queso?» vendió sólo en España medio millón de ejemplares. Su clave, abordar problemas complejos a través de historias sencillas. Millones de personas han reconocido que su lectura ha servido para salvar su carrera profesional e incluso su matrimonio. Licenciado en Psicología y doctor en Medicina, Spencer Johnson asegura que la gente que no está dispuesta a aceptar los constantes cambios de la sociedad actual "se encuentra en peligro de extinción".

-Sus libros han tenido un gran éxito en todo el mundo. ¿Cómo relatos tan breves pueden cambiar la vida de tantas personas?

-Me pregunto lo mismo cada día. Es increíble este éxito en países tan diferentes, en lugares en los que nunca he estado y culturas que ni siquiera entiendo. Creo que es debido a que existen verdades universales en las parábolas. Y mi libro "¿Quién se ha llevado mi queso?" es una de ellas. El valor de esta historia no es que aprendamos nada nuevo. Simplemente nos recuerda, de una manera útil, lo que sabemos, pero no usamos. Al observar a los personajes de la historia, empezamos a reconocernos a nosotros mismos. Creo que ahí ha estado el éxito.

-¿Este éxito ha cambiado su vida?
-Sí y no. Sí, en el sentido de que me ha dado más energía, ya que es muy bueno ayudar a gente que no conozco. Y no, por algo que tengo claro. He visto demasiadas vidas de personas con éxito deterioradas. Por eso, es importante determinar qué tiene que cambiar y qué no. Si no conservas los pies en el suelo, puedes perder tus valores. Es uno de los motivos por los que no me pongo ni foto en los libros y no me he vuelto famoso.



El escritor Spencer Johnson, en su despacho.

"No estoy dispuesto a pagar el elevado precio de hacerme famoso"

La fama es muy difícil de llevar y no estoy dispuesto a pagar un elevado precio por ello.

-Después de sus libros, han aparecido muchos en la misma línea. ¿Esto es bueno?

-Creo que es fantástico. Incluso me hacen gracia los libros que parodian los míos. En Estados Unidos se han escrito muchas sátiras con títulos como "¿Quién se ha comido mi queso?". Algunos de esos libros son malos, pero la mayoría tienen buenas intenciones y son divertidos.

-Las grandes compañías españolas compraron miles de sus libros para regalárselos a sus empleados. ¿Cuál cree que es el objetivo?

-Me alegra escuchar eso, pero lo que más me entusiasma es que gobiernos, universidades, ONG's y otro tipo de organizaciones también se han interesado por mi libro. Todas las organizaciones necesitan cambiar. Sin embargo, el gran problema es que sus empleados están demasiado cómodos en sus puestos de trabajo y no quieren el cambio, principalmente por miedo. La parte irónica es que los empleados que no aceptan los cambios suelen ser los primeros que pierden su trabajo. Si no cambias estás en peligro de extinción.

-Usted transmite la idea de que un cambio puede ser una oportunidad. ¿Pero a veces no es un castigo?

-Es verdad, a veces puede ser un castigo, por eso hay que tener buen juicio. Hay que reconocer que la gente reacciona al cambio en un primer momento es inteligente, porque sabe que no todos los cambios son positivos. Algunos de ellos no son necesarios y por ello se debe intentar no cambiar. Pero más allá de eso, en la sociedad actual, el cambio es

necesario. El nuevo pensamiento, el nuevo marketing lo exige.

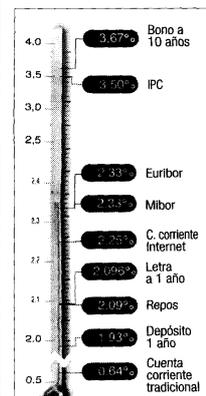
-¿Qué opina de los que dicen que los libros de autoayuda son una pérdida de tiempo?

-Para mucha gente es cierto. Para algunas personas, en mi opinión muy pocas, estos libros son de gran utilidad. Pero yo nunca he escrito libros de autoayuda, mi historia es una parábola. Yo defino libros de autoayuda como aquellos que te dicen qué hacer. La mayoría de la gente prefiere las parábolas, porque pueden leer el libro y arrojarlo al cubo de la basura si no ha obtenido nada. Sin embargo, otras personas leen la misma historia y les cambia la vida. Yo nunca soñé con que esto último pudiera pasar, que tantos millones de personas que hablan 42 idiomas diferentes se sintieran así después de leer mi libro.

-¿En qué proyectos está trabajando ahora Spencer Johnson?

-Trabajo en mi nuevo libro. Trata sobre cómo nos comportamos en los buenos momentos y cómo lo hacemos en los malos.

TERMO-RENDA



NOTA: Rentabilidad en los últimos 12 meses. Las Letras del Tesoro y los Bonos a 10 años corresponden a la última subasta. Datos a 12 de mayo. *Media bancos y cajas. FUENTE: MI CARTERA DE INVERSIÓN

Las cuentas corrientes por internet mantienen su remuneración del 2,25%. Es de los pocos productos conservadores que mantienen una revalorización más alta, aunque no suficiente para satisfacer a los ahorradores.

BREVES

La Caixa ha puesto en marcha una nueva promoción relacionada con su Hipoteca Abierta, un préstamo que puede contratarse a interés variable, mixto, fijo y flexible. El tipo de interés y las comisiones son negociables con el cliente. Así, la comisión máxima de apertura será del 2%, la de amortización y cancelación anticipadas será del 2,5% en las hipotecas a tipo fijo y del 1% en las de interés variable. La comisión máxima aplicada por subrogación es del 1%. Para reforzar sus prestaciones, La Caixa ofrece la posibilidad de incorporar a este tipo de préstamos un seguro de desempleo gratuito, que cubre las cuotas del crédito del cliente en caso de desempleo o de incapacidad laboral temporal. La prima del seguro será gratuita durante los dos primeros años para las solicitudes realizadas hasta el 20 de junio de 2005.