

**Robert Korp**, preparador de Dale Carnegie, método de superación que cumple cien años



Tengo 51 años y no paro de crecer, o al menos de intentarlo. **Nací en Austria: los vieneses no son especialmente simpáticos, pero mejoran con el trato. Tengo tres hijos, y uno me emocionó: vino a mi curso... ¡y me dijo que era importante! Yo hago política en mi pueblo: soy verde**

## “Sólo es interesante el que se interesa”



JORDI ROVIRALTA

**C**uál es el sonido más maravilloso para un ser humano?

¿...?

El de su propio nombre, Lluís. Llame a las personas, siempre y desde el primer momento, por su nombre, tal como les gusta que se pronuncie. Y con ese sonido empezarán a abrirle su corazón.

**Es una obsesión americana, porque en inglés el nombre propio equivale al tuteo.** Tiene razón, pero reconozca que se ha esforzado –quizá por primera vez– en averiguar cómo quieren los demás que usted los trate.

**Veo que me da la razón sin discutir.** La mejor manera de ganar una discusión es evitándola. Suponga que estoy aparcando y usted me ve rayarle el coche... ¡y grita!

**A veces, si no discutes te humillan.** Es una observación valiosa. Pero ¿y si en vez de discutir tratáramos de razonar?

**¿Y si el otro es un energúmeno?** Le está usted juzgando cuando es más inteligente intentar comprenderlo. Incluso si fuera un energúmeno sin remedio, sería mejor escucharle con respeto, porque conviene mantener los canales abiertos hasta con el enemigo, para saber lo que piensa. Después, le daría la razón en lo que la tuviera. Y, antes de exponer el primero de mis argumentos, admitiría mis errores sin regateos.

**Si te achantas, el enemigo se crece.**

Si lo trata como enemigo, lo será. Para empezar, intente que el otro le dé la razón en algo, aunque sea en el propio: “¿Verdad que le he escuchado hasta ahora con respeto?”.

“Sí”.

¡Bien! ¡Ya tengo su primer “sí”! Ahora busco el segundo “sí” con un reto amable y conveniente para todos: “¿Le gustaría que arregláramos esto amistosamente y rápido aquí y ahora o más tarde o en otro sitio?”

“¡Ahora y aquí: no me fio de usted!”.

“Pues usted a mí, en cambio, me ha parecido una persona educada y cumplidora”.

“¡No me haga la pelota!”.

“Siento haberle dado esa impresión”.

**Robert: debo reconocer que es difícil enfadarse con usted.**

¿Usted cree? ¡Qué amable! Es un gran halago, porque yo era un joven muy tímido. Estudié Economía y fui gerente de una pequeña orquesta austriaca. Y tenía que venderla para que la contrataran en todo el país.

**Todos compran, pero pocos venden.**

Tuve una educación clásica austriaca muy autoritaria, que consistía en acongojarnos hasta hacernos perder la autoestima. Y me moría de vergüenza al hablar en público. Me ponía rojo sólo de pensar en defender a mis músicos ante un consejo municipal.

**¡Gracias, Dale!**

**Pueden ustedes deplorar la banalidad de algún libro de autoayuda; pero hasta el más vacuo, abierto con humildad, brinda la oportunidad de corregir errores. El padre y ya abuelo del crecimiento personal fue Dale Carnegie, vendedor de jabón, quien en 1912 –hace cien años– inició su primer curso de superación. En 1937, cuando aquí nos fusilábamos en masa, publicó *Cómo hacer amigos e influir sobre las personas*. Fue en EE.UU., y no por casualidad, sino porque sólo los ciudadanos libres e iguales de una sociedad abierta y democrática necesitan vencerse unos a otros. En Europa, con Hitler, Stalin o Franco, o venías o morías. O salías corriendo. ¡Gracias, Dale! Aún eres útil.**

**¡Pues vaya vendedor!**

Por eso hice un curso Carnegie hace veinte años. Al principio con mucho escepticismo y reservas, pero cada vez más fascinado, porque al admitir mi timidez me iba abriendo poco a poco a los demás. Tanto, que preferí seguir el curso y otro y otro hasta hacerme instructor para ayudar a otros tímidos.

**Habla usted un castellano impecable.**

¡Gracias! ¿Habla usted idiomas, Lluís?

**En la entrevista yo no importo.**

Ahora mismo me intereso por usted sólo por oficio, lo reconozco, pero es que es el modo de acabar interesándome sinceramente. Y sólo es interesante el que se interesa. Y es usted un periodista importante...

**¡No me haga la pelota!**

Quiero aprender lo que usted puede enseñarme, que estoy seguro de que es mucho.

**Dudo que este país hoy dé lecciones.**

Más que quejarse, criticar o condenar, es mejor proponer: ¿no cree que la crisis puede servir también para que su país mejore?

**La crisis como oportunidad: ¡topicazo!**

Tiene usted razón: se repite mucho, pero se practica poco. Carnegie no aspira a descubrir nada nuevo, pero sí a practicarlo más. Ante una crisis, lo más importante y urgente no es buscar culpas y culpables, sino encontrar soluciones y solucionadores.

**Tampoco eso es original.**

Y cuando le critiquen a su país, busque el elogio escondido en toda crítica. Si se molestan en decir todo lo malo de España, es porque alguna vez les pareció buena: nadie se molesta en criticar lo que no tiene remedio. En el fondo, creen que saldrán mejorados.

**Carnegie también aconsejaba: “Vive en el hoy: olvida el ayer y el mañana”.**

Pero también: “Coopera con lo inevitable”. Y lo inevitable es que una sociedad madura y culta, como esta, salga adelante.

**“Atribuya a una persona una buena reputación y se esforzará en mantenerla”.**

Puro Carnegie: en cambio, si llama a alguien “vago sin remedio” le incentiva a no molestarse en demostrar que es trabajador.

**Otro clásico del pensamiento positivo.**

Sonría. Cuesta menos sentirse bien y hacer sentir bien a los demás que estar siempre quejándose, criticando y buscando culpas y culpables. El mal humor aumenta los problemas. Sea parte de la solución: sonría y comprobará que siempre compensa.

**¡Usted y Carnegie son unos manipuladores con sus sonrisitas falsas!**

Tuve un alumno que me dijo más o menos lo mismo en un curso: que él estaba allí porque la empresa le había enviado y que mi curso le parecía una pérdida de tiempo.

**¿Lo echó de clase?**

Creó tensión, pero proporcionó el mejor caso para trabajarlo entre todos. Lo escuchamos con respeto y, poco a poco, fue abriéndose y cediendo al cerciorarse por sí mismo de que su empresa había tenido buenas razones para enviarle a mi curso a mejorar sus habilidades personales.

LLUÍS AMIGUET

VUELVE

EL DEPÓSITO GASOL

**SIENTE EL EFECTO GASOL**  
CADA VEZ MÁS GENTE HACE CRECER SUS AHORROS  
**CON UN TIPO MUY ALTO**  
AMPLIADO HASTA EL 30 DE ABRIL

bancopopular.es | 902 301 000

