

César Piqueras

Mentalidad Ganadora

Las claves del éxito
de los mejores
en primera persona



Ediciones Corona Borealis

Mentalidad Ganadora - César Piqueras

© 2014, César Piqueras

© 2014, Ediciones Corona Borealis

Pasaje Esperanto, 1

29007 - Málaga

Tel. 951 088 874

www.coronaborealis.es

www.edicionescoronaborealis.blogspot.com

Maquetación y diseño editorial: Georgia Delena

www.maquetacionlibros.com

Imagen portada: © Mopic - Fotolia.com

Primera edición: Abril 2014

ISBN: 978-84-15465-61-4

Depósito Legal: MA 373-2014

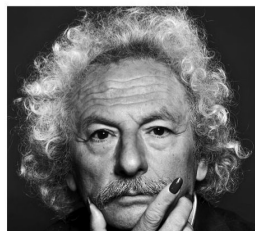
Distribuidores: <http://www.coronaborealis.es/?url=librerias.php>

Todos los derechos reservados. No está permitida la reimpresión de parte alguna de este libro, ni tampoco su reproducción, ni utilización, en cualquier forma o por cualquier medio, bien sea electrónico, mecánico, químico de otro tipo, tanto conocido como los que puedan inventarse, incluyendo el fotocopiado o grabación, ni se permite su almacenamiento en un sistema de información y recuperación, sin el permiso anticipado y por escrito del editor.

Printed in Spain - Impreso en España

Mentalidad Ganadora

Las claves del éxito de los mejores
en primera persona



Luís Bassat
Quique Dacosta
Rafael Álvarez "El Brujo"
Pilar Jurado
Dolores Cortés
Salvador Navarro

Entrevistados por
César Piqueras

ÍNDICE

MENTALIDAD GANADORA	9
SALVADOR NAVARRO	17
Presidente de la Confederación Empresarial Valenciana	
PILAR JURADO	39
Soprano, compositora, directora de orquesta	
LUÍS BASSAT	65
Presidente de honor de Ogilvy & Mather	
RAFAEL ÁLVAREZ	95
“El Brujo”. Conocido actor de Teatro	
DOLORES CORTÉS	111
Referente mundial en diseño de moda baño	
QUIQUE DACOSTA	131
Cocinero. Tres estrellas Michelin	
CUESTIÓN DE ACTITUD	153

MENTALIDAD GANADORA

Nada sobre esta tierra puede detener al hombre que posee la correcta actitud mental para lograr su meta. Nada sobre esta tierra puede ayudar al hombre con la incorrecta actitud mental

Thomas Jefferson

Antes de empezar a escribir este libro, me hice a mi mismo varias preguntas, me las hacía repetidamente y buscaba ejemplos de personas que pudieran darles respuesta ¿Qué hacen las personas exitosas para conseguir resultados extraordinarios?, ¿qué factores determinan la prosperidad en las empresas?, ¿cuáles son las actitudes que clave en la nueva empresa?, ¿qué habilidades, actitudes y conocimientos necesitan los profesionales en el nuevo mercado de trabajo?, ¿Qué consejos podríamos dar a aquellos/as que emprenden? Y después de hacerme tantas preguntas, y algunas más, como todo buen buscador, quise conocer la respuesta.

Así es, me considero un buscador, siempre ha sido así. Un buscador es aquel que siempre se hace preguntas, que sin importar en que momento de la vida se encuentre o sus conocimientos previos

adquiridos, sigue poniendo interrogantes a todo aquello con lo que se encuentra. Un buscador es alguien que cuando obtiene alguna respuesta, se hace una nueva pregunta. Quizás esta es una de las cosas más incómodas de ser buscador, nunca acabas plenamente satisfecho, o mejor dicho la satisfacción dura tan poco tiempo que la única forma de seguir satisfecho es haciéndote nuevas preguntas. Es un trabajo laborioso el de ser buscador, pero no conozco otro.

Somos ese tipo de personas que, aunque nos cuesta admitirlo, en realidad no disfrutamos plenamente de la fiesta. Quizás lo hacemos durante algunos instantes, pero en realidad no lo hacemos enteramente, como lo hacen otras personas. Hay personas que fluyen con la música, disfrutan de la gente y se lo pasan en grande durante toda la noche. Siempre he tenido envidia de este tipo de personas, en buena parte me gustaría ser como ellas. Pero por más que lo he intentado no lo he conseguido, los buscadores disfrutamos organizando la fiesta, empezándola y disfrutándola en ciertos instantes. Cuando todos los invitados ya empiezan a retirarse, los buscadores ya estamos pensando en la siguiente fiesta o ocasión en la que pasarlo bien. Confieso que es realmente cansado esto de ser buscador.

A veces pienso, que cuando tenga diez o quince años más seguramente dejaré de buscar. Pero para mis adentros, sé que esto no será así. El que es buscador, lo es para toda la vida. Lo único que puede cambiar es el tipo de preguntas que te hagas. Ya lo he aceptado y asumido, es así.

Ayer volví del Monasterio cisterciense de Santa María de Poblet, lugar al que aprovecho para ir dos veces al año a retirarme durante aproximadamente una semana. Es un lugar extraordinario que fomenta mi creatividad y me da tiempo para organizar ideas y finalizar, la mayor parte de las veces, algún libro que estoy

escribiendo. Esta vez en Poblet he finalizado un libro que Enric Arola y yo hemos escrito conjuntamente, es mi séptimo libro. El jueves lo finalicé y hoy sábado por la mañana, no he podido resistir la tentación de empezar a escribir este nuevo libro, el octavo. Por este tipo de comportamientos me considero un buscador, una mente inquieta que no para de hacerse preguntas y ponerlas en orden, y mi forma de poner en orden las ideas y conocimientos es mediante la escritura. Entre otros, la escritura es mi lenguaje.

El problema que tenemos los buscadores, es que tenemos que ponernos límites, sino no gozaríamos de equilibrio familiar, emocional o espiritual. Soy de los que tiene que frenar los caballos más de una vez al día, trato de ponerme límites en muchas facetas de mi vida. Aunque me encanta leer a primera hora del día, meditar y visualizar, trato de no despertarme antes de las seis de la mañana. Los fines de semana, aunque tenga muchas ganas de escribir, no escribo ni una letra (Hoy es una excepción, lo prometo, ¡no se empieza un libro todos los días!). Como he dicho, es el problema que tenemos los buscadores: o nos ponemos límites o acabamos con problemas serios.

Aunque ser buscador tiene otras ventajas, la que más me gusta, es que nunca dejas de esperar respuestas. Por lo que siempre estás deseoso de saber y conocer. Otra de las ventajas es que no paras de imaginar, crear, innovar, planificar y empezar nuevos retos, ¡eso es apasionante! Dicen que las personas felices tienen tres características: Tienen algo que hacer, algo que esperar y alguien a quien amar ¿Qué fácil verdad?, con la cantidad de libros sobre felicidad que se han escrito.

Los buscadores gozamos de dos de las tres condiciones cumplidas por el simple hecho de ser buscadores. Tenemos algo que

esperar (que se den respuesta a nuestras preguntas) y algo que hacer (hacernos nuevas preguntas). La tercera condición, alguien a quien amar, depende de cada uno. Yo, por suerte, amo a Belén, mi mujer, y me considero afortunado porque entre ella y yo existe esa chispa que nos mantiene conectados desde que nos conocimos. Aunque no sólo el amor de pareja nos hace felices a las personas, se pueden amar muchas más cosas, el amor es lo que realmente importa.

¿Soy Feliz? En muchos momentos, pero no creo en la felicidad como algo constante, en todo caso tenemos instantes de felicidad. Como acabo de decir, los buscadores sentimos la satisfacción únicamente en ciertos instantes, lo que hace que constantemente queramos sentirla de nuevo, y por eso... seguimos buscando.

Las filosofías orientales, predicán precisamente lo contrario (aunque soy un fiel admirador de las mismas). Si todo esto lo leyera un budista, no pararía de reír. Lo que nos dice el budismo, es que la falta de expectativas y la ausencia de deseo, son la base para descubrir la felicidad. Estoy alineado con esta idea, y debo decir que mi principal motor no son los resultados o las expectativas de éxito, mi principal motor es seguir buscando. Una de las características del buscador, es que vive satisfecho con la pregunta, no depende de la respuesta para su felicidad. No vivir pendientes del resultado, es otra de las características que nos hace sentirnos felices a los seres humanos. En ése sentido, sí que puedo decir que tengo una mente en razonable sintonía con el budismo. Si las cosas salen como se supone que deben salir, vale. Si no, a otra cosa. Como dice aquel dicho, o te aclimatas, o te aclimueres.

Como decía al principio de esta introducción al libro, me interesaba tener respuestas que me hablaran de claves del éxito, de factores

que hacen que las personas seamos buenos en algo. De actitudes que valgan la pena para conseguir resultados extraordinarios. En pocas palabras, de “Mentalidades Ganadoras”, de eso trata este libro.

¿Significa esto que voy a hablar de personas que han ganado algo? No. Significa que voy a hablar con personas que antes que nada se han ganado a sí mismos, y posteriormente han conseguido crear un impacto de un tipo u otro en la sociedad. A veces, son más mediáticos y otras lo son menos, pero en cualquier caso se han ganado a sí mismos. “El que conquista a los demás es poderoso, pero el que se conquista a sí mismo es invencible” decía Lao-Tse 500 años antes de Cristo.

Las personas con las que voy a entrevistarme a lo largo de este año, son personas que en buena medida son un ejemplo de Mentalidad Ganadora, por uno u otro motivo. Comenzaré un viaje en el que conoceré a seis ejemplos a seguir, seis referentes en algo que nos podrían ayudar a todos a hacer las cosas mucho mejor. He buscado personas que pudieran dar respuesta a mis preguntas porque ellos mismos se aplicaban los principios y consejos que vamos a ver en este libro.

Estas personas destacan en campos como la cocina, la moda, el mundo del arte o el mundo de la empresa.

La forma de entrevistarlos va a ser muy distinta a la que podrás ver en un periódico o revista. No tendría sentido que el libro fuera así, ya que sería más sencillo acceder al conocimiento de estas personas a través de Google. Y eso no aportaría valor añadido a este libro. Por lo que las entrevistas van a ser amplias, con consejos y recomendaciones para profesionales, empresas y equipos, y también ricas en sentimientos y cualidades humanas que todos, sin excepción, compartimos.

Por lo tanto, la forma de entrevistarlos va a ser muy práctica, amena y dinámica, esto es lo que las va a hacer realmente interesantes. Me gustaría, querido lector, que pudieras dar respuesta mediante la lectura de este libro, a muchas de tus preguntas. Por eso es muy importante que leas también cada entrevista haciéndote preguntas, y mediante las reflexiones de cada protagonista, y las tuyas propias, trates de darles respuesta

Estarás de acuerdo conmigo, que nuestro mundo ha cambiado enormemente en los últimos años. Como has podido comprobar tu mismo, las reglas del juego son otras. Lo que hace unos años determinaba buenos resultados para las empresas hoy no asegura nada.

Vivimos dentro del caos, y como dice una vieja frase “Vamos construyendo el puente a medida que caminamos sobre él”. Tú eres esa persona, ese constructor de puentes, que a medida que avanza para descubrir nuevos horizontes, tiene que ir construyendo el puente sobre el que pisa. Lo cual es un reto, porque en primer lugar, no sabes hacia dónde te diriges exactamente y en segundo lugar nadie ha hecho el camino para ti, sino que tienes que ser tu mismo el que construye su camino.

Por este motivo, además, me gusta escribir, porque es una forma de tender puentes imaginarios entre las personas y lo que quieren conseguir. Mi interés al escribir este libro es que te ayude a transitar caminos en los cuales haya algo valioso para ti. Tanto si lo he conseguido como si no, agradecería que me mantuvieras informado en la dirección de email que puedes ver más abajo, o en cualquiera de mis perfiles en redes sociales.

También tú, querido lector, eres un buscador. Si no lo fueras, no tendrás en tus manos este libro. Si no quisieras encontrar

respuesta a muchas de tus preguntas, lo dejarías de leer ahora mismo. Es precisamente aquello que no conocemos, lo que hace que la vida sea extraordinaria.

Por este motivo, me siento agradecido por comenzar este viaje junto a ti, un viaje que nos va a acercar a seis vidas. Seis personas que tienen mucho que decirnos, a ti y a mi, sobre como construir ese puente del que hablábamos antes. Me hubiera gustado que estuvieras en cada una de estas entrevistas, me hubiera gustado tenerte a mi lado para que también tú les hicieras algunas preguntas. En cualquier caso, si estás leyendo este libro, es porque de alguna forma has estado junto a mi, y ambos, hemos sido testigos de una “Mentalidad Ganadora”.

**Con mis mejores deseos, y esperando
saber de ti, quedo a tu entera disposición
para aquello que necesites.**

César Piqueras
excelitas@excelitas.es
@cesarpiqueras

SALVADOR NAVARRO

Presidente de la Confederación Empresarial Valenciana

*El optimismo no debe faltar en tu día a día.
El optimismo está dentro, nadie te lo va a dar*

SALVADOR NAVARRO

Si quería conocer las necesidades actuales que tienen las empresas, los conocimientos, las habilidades y las actitudes que necesitan los profesionales hoy día, mi primer lugar de visita tendría que ser un lugar en el que se hable el mismo idioma que hablan las empresas. Si empiezas un viaje, sabiendo lo que quieres conseguir, es más sencillo que lo puedas encontrar. En este caso, quería hablar de necesidades de las empresas, de la situación actual y de qué hacer a nivel profesional, y empresarial para encontrar nuevos horizontes. Por este motivo, he elegido una Confederación empresarial, en este caso la valenciana, mi ciudad de origen, y su Presidente, Salvador Navarro.

Conocía a Salvador desde hacía cinco años, conozco su trayectoria personal, profesional y empresarial y me pareció un referente que podría dar el pistoletazo de salida de este libro. Nadie mejor que él nos podría hablar de necesidades de las empresas. Salvador representa a más de 170.000 grandes, pequeñas y medianas empresas. Además, es miembro del comité ejecutivo de la CEOE y CEPYME. Vicepresidente de la Sociedad de Garantía Reciproca, miembro de la Junta Directiva de la Mutua Umivale, miembro del Consejo de Administración del Puerto de Valencia, del comité ejecutivo de feria Valencia y del Palacio de Congresos. Una suma de experiencias y conocimientos que hacen de Salvador alguien experto en el terreno que pisa, las empresas.

Mi entrevista con Salva (entre él y yo existe suficiente cercanía), era un viernes, a segunda hora de la mañana. Nada más entrar en el edificio de la Confederación Empresarial Valenciana (CEV), situado en la Plaza del Conde de Carlet en Valencia, me recibió sonriente Elena, su secretaria. Pasé directamente a su despacho.

Con una decoración entre clásica y modernista y techos de casi cuatro metros, el despacho del presidente estaba situado en uno de los laterales del edificio. Después de una sala de visitas alargada, en la cual estaban plasmados en distintos óleos los anteriores presidentes de la CEV, se podía ver un despacho circular con un ventanal grande que da a la plaza Conde de Carlet.

Salva estaba hablando por teléfono, me tendió la mano y lo saludé, aprovechando para echar un vistazo a su despacho. A los pocos minutos empezamos la entrevista en dos sillas, la una frente a la otra, al lado de su mesa de trabajo.

C.P.: Salva, tú que estás al frente de las empresas y las representas, ¿Cómo está ahora mismo el tejido empresarial?

S.N.: No puedo decir que no es una realidad complicada, lo es. Las empresas llevan bastantes años soportando una condiciones bastante duras. La dificultad de acceso al crédito por parte de las empresas dificulta la dinamización de la economía y el crecimiento. Si las empresas no tienen crédito, si la sociedad no tiene confianza, no hay consumo, no se compra, no se vende, no se fabrica y es un círculo vicioso del que es difícil salir. Es el momento de que nuestras administraciones públicas transmitan confianza, pero desde luego, nuestras administraciones no están viviendo su mejor momento. Bueno, de hecho tampoco la clase política.

C.P.: Esto que dices pone encima de la mesa un tema muy interesante. Uno nunca está seguro de cuál es la clave que haría que más empresas siguieran atreviéndose a crear negocio ¿A la hora de crear riqueza, crees que lo que más está frenando a las empresas es la falta de crédito, o más bien crees que es un tema de confianza, de miedo en definitiva?

S.N.: Básicamente, para que un país funcione, su población debe de estar consumiendo, pero no excesivamente como ha ocurrido en los últimos años. Nos hemos emborrachado y ahora estamos viviendo la resaca del día después. Es evidente que para consumir hace falta confianza, y para que los empresarios inviertan en nuevas infraestructuras y proyectos, también es necesaria confianza. El miedo es contrario a la generación de riqueza. Ahora mismo hay mucha incertidumbre, que en definitiva es prima hermana del miedo.

Hay sectores que están en una fase expansiva, como es el sector agroalimentario, también el sector químico, calzado o textil, que hace años vivieron su particular crisis, son sectores que ya