

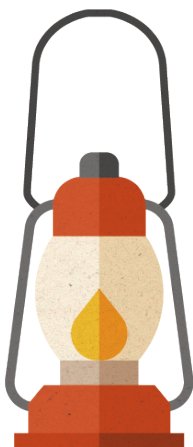
2

HISTORIAS DEL
FARERO DE
CAVALLERIA

SERIE 3

FERRAN
RAMON-
CORTÉS

ó



CONVENCER

UN VIAJE POR LA COMUNICACIÓN PERSONAL

© 2021 TODOS
LOS DERECHOS
RESERVADOS

Al día siguiente me faltó tiempo para presentarme en el faro, con un par de cervezas bien frescas. La experiencia del día anterior había sido reveladora, y de repente conecté con la idea de que me ayudaría mucho más conversar con aquel entrañable personaje que reflexionar por mi cuenta. Llegué al faro, fui al mismo punto de la valla que el día anterior, y me dispuse a esperar. No me atrevía a saltar y entrar sin su permiso. Aunque tras una media hora larga, es lo que hice. Me acerqué a la puerta de la torre y llamé. Enseguida oí pasos y la puerta se abrió.

- Te pido disculpas, me temo que he allanado tu casa...
- No te preocupes. Eres bienvenido. Y voy a hacer algo que ya he hecho otras veces con otros viajeros antes que tu: te voy a dar una llave de la barrera de entrada. Ya me la devolverás cuando dejes la isla.

Me quedé algo abrumado por el gesto, pero acepté encantado. La iba a utilizar, sin ninguna duda. Le mostré las cervezas que traía, y enseguida nos instalamos en la cocina. No tardé en hablarle de algo que me rondaba por la cabeza.

- ¿Sabes?, aquí donde me ves soy todo un alto ejecutivo, llevo un equipo de más de veinte personas con resultados extraordinarios. Pero tengo la sensación de que mi gente sigue mis directrices porque soy el jefe, no porque yo sea capaz de convencerlos. Y lo vivo con mucha impotencia. Estoy seguro



que me puedes decir cómo tengo que hacerlo para convencer genuinamente a los demás.

El Farero se me quedó mirando a los ojos, y tras un largo minuto y con una sonrisa en los labios me dijo:

- Te tocará a ti descubrirlo, y te llevará un buen rato, me temo. ¿Dónde te alojas?
- En Fornells, en la casa de un amigo.
- ¡Estupendo! Pues vas a volver allí. Vas a pasearte por el pueblo y vas a pedir a varias personas la recomendación de un restaurante. Tras cada recomendación me mandarás un WhatsApp, contándome si te ha convencido. Yo estaré aquí, recibiendo y respondiendo tus mensajes. Y espero que cuando termines vuelvas.



Creo que de todas las propuestas que en mi mes de estancia en Menorca me llegó a hacer el Farero aquella fue la más extravagante. Pero sin tener nada mejor que hacer, y con enormes ganas de descubrir lo que necesitaba descubrir para ser más persuasivo, me lancé a la experiencia. Me despedí provisionalmente del Farero, me metí en el coche, y me fui directo a Fornells. Aparqué en el paseo marítimo, y empecé mis deberes. Paré a un hombre de unos cincuenta años, que caminaba con paso firme. Le pedí -como me había indicado el Farero- la recomendación de un restaurante. Tras lo cual escribí mi primer WhatsApp de la tarde:

“Primera experiencia. Una defensa abrumadora de Es Cranc. Con rotundidad y mucha presión por que fuera. No me ha convencido”.

Su respuesta fue inmediata:

“Ya tienes tu primera pista: la vehemencia no persuade. Sigue preguntando”.

Me dirigí al puerto, y allí me encontré con una señora mayor, de unos sesenta años. Le pedí la recomendación. En cuanto terminó de hablarme escribí al Farero:

“Menudo rollo me ha pegado sobre Sa Nansa. Diez largos minutos y no he podido abrir la boca. Ni siquiera me dejaba decirle qué tipo de restaurante quería. No compro”.

Su respuesta fue breve:

“Quien más habla no es quien más convence. Continúa”.

Me fui hasta el extremo del muelle, y se me ocurrió preguntar a un hombre que hacía reparaciones en su barca. Charlamos un rato y al terminar escribí mi WhatsApp:

“Me ha intentado vender S’Algaret sí o sí... casi llama él para hacer la reserva. Me ha descolocado”.

Su respuesta llegó rápida:

“Intentar convencer raras veces convence. Sigue buscando”.



Me dirigí a la Calle Mayor, la única con un poco de vida por aquella época del año. Me crucé con una mujer de unos cuarenta años, y le pregunté. Tras unos minutos absolutamente delirantes, escribí:

“¡Madre mía!, me los ha dejado todos por el arrastre. Es Cranc Pelut parecía ser el único en que se puede comer algo aceptable. Me ha causado un enorme rechazo”.

Su respuesta fue inmediata:

“La descalificación nunca persuade, y crea gran distancia. Ánimo, que si no, no cenas”.



Llegué hasta la Plaza de la Iglesia. Allí me encontré con un chico de unos treinta años, de sonrisa afable. Le hice mi pregunta. Enseguida escribí al Farero:

“Ya tengo restaurante. Sa Llagosta. Quien me la ha recomendado me ha contagiado su entusiasmo, pero yo sentía la libertad de elegir en todo momento”.

Me respondió:

“Te espero en el Faro”.

Tras el camino de vuelta, llegué al faro con el sol ya bajando a buena velocidad. El Farero me esperaba con dos nuevas cervezas bien frías. Me senté y me dijo:

- Ya lo has podido experimentar: intentar convencer no convence. Convence mostrarse convencido.
- ¿Y por qué es así?

- Porque la persuasión tiene mucho más que ver con el contagio que con la vehemencia o la insistencia. Cuando vemos a alguien que se lo cree, nos contagiamos de su ilusión. Cuando alguien simplemente intenta convencernos, levanta nuestras sospechas.
- Lo he experimentado así, sin duda, pero ¿por qué ocurre?
- Es muy fácil: porque cuando alguien intenta arrastrarnos hacia una idea, está vulnerando un principio fundamental que es nuestra libertad de elección.



Tenía todo el sentido del mundo. Y me di cuenta de cómo en mis reuniones yo intentaba por todos los medios convencer a la gente. Interrumpía sus dudas con nuevos y contundentes argumentos. Siempre tenía la última palabra. Y me daban la razón, seguramente por insistencia, no por convencimiento. Tenía que cambiar de estrategia. El Farero, intuyendo mi pensamiento, remató su explicación:

- Necesitas mostrar tu convencimiento, hablando en primera persona, y dejando que piensen algo distinto. Sólo así puedes convencerlos.

Había oscurecido, y le pedí subir de nuevo a ver la cúpula del faro. Me fascinaba. Subimos, y pude ver desde allí un velero que se acercaba hacia la costa, probablemente guiado por el faro. El Farero me dijo:

- Él elige si sigue al faro o si no lo hace. El faro se limita a mostrar el camino.

Era una gran metáfora de la persuasión. Y con ella terminó mi segundo día con el Farero.



WWW.LAISLADELOS5FAROS.COM

© 2021 TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

DISEÑO GRAFICO JÚLIA RUIZ