

## Victor Küppers

Nació en Eindhoven (Holanda) en 1970. Licenciado en ADE, trabajó como asistente del IESE durante tres años y tiene más de doce años de experiencia en formación. Fue vicepresidente de Barma Consulting Group y posteriormente fundó Motio Consultores. Ha desarrollado proyectos de consultoría y formación para empresas tan diversas como Volkswagen-Audi, Procter&Gamble, Endesa, Telefónica, Nestlé, Gas Natural, Renta Corporación, Bancaja, Laboratorios Leti, Porcelanosa, Prínatal, General Óptica, Grupo Quadis, Condis Supermercados, Schweppes, Flamagas, Epson, Banc Sabadell, Caja Inmaculada, Leroy Merlin, Cadbury, Carburis Metálicos, L'Aquàrium, Epson, Randstad, Nufarm, Clínica CIMB, Adams, Picolor, Second House, Grupo Antonio Puig, Citizen, Distriplac, Institutió Familiar d'Educació y Logic Control, entre muchas otras. Actualmente compagina sus cursos de formación con las clases de Dirección Comercial y de Inteligencia Emocional en la Universitat Internacional de Catalunya y de Marketing en la Universidad de Barcelona. Ha colaborado con la Universidad de Navarra y la Universitat Pompeu Fabra. Está casado y tiene dos hijos.

Para cualquier consulta al autor:  
[kuppers@kuppers.com](mailto:kuppers@kuppers.com)

Foto de cubierta: AGE Fotostock

Victor Küppers

# El efecto Actitud

La gestión del entusiasmo  
en la vida personal y profesional

Prólogo de Jaime Grego Mayor  
*Vicepresidente de Laboratorios Leti*



V I E N A  
EDICIONES

## Nota del autor

### Por qué la actitud importa

Cada día más, las empresas dependen de las personas que trabajan en ellas, de su implicación, de su compromiso, de sus ganas de trabajar bien y de su actitud. Los productos que fabrican son cada vez más similares, así como sus precios, de manera que lo que marca la diferencia son sus equipos; las empresas necesitan personas motivadas, alegres, luchadoras, comprometidas, volcadas en el servicio y que transmitan entusiasmo. Estas personas, sin duda, existen, y son aquellas que saben gestionar mejor su actitud y su entusiasmo.

*El efecto Actitud* es un libro que trata sobre la gestión inteligente de nuestras propias emociones. Reconocerlas, saber cuáles nos ayudan y cuáles nos perjudican, las que son sanas y las que no lo son, y tener la habilidad para potenciar las primeras y evitar y corregir las segundas. Esta habilidad es mucho más importante en la vida que nuestro coeficiente de inteligencia. Hay personas muy inteligentes, incluso con una mente privilegiada, que no saben afrontar los fracasos, que son pesimistas, que frecuentemente están de mal humor, que no tienen fuerza de voluntad, que no se relacionan bien con los demás, que no saben controlar sus impulsos, etc. Sin

embargo, hay otras personas con mentes menos brillantes pero más inteligentes emocionalmente, que transmiten confianza y entusiasmo, que ponen sus mejores esfuerzos en lo que hacen, que se ríen, que son humildes, que afrontan los fracasos positivamente.

Lo mejor es que las competencias emocionales pueden aprenderse y desarrollarse, porque no nacemos con ellas pre-fijadas, y sus tres grandes habilidades son la **automotivación**, la **proactividad** y el **entusiasmo**.

Las claves para ser feliz y desarrollar una actitud positiva son tres: querer, actuar y hacerlo con alegría. Decide cómo quieres que sea tu vida y lucha para lograrlo con entusiasmo. La **automotivación** hace referencia a la primera parte, a decidir lo que quieres. Significa no depender de factores externos para estar motivado, ya que ésta es una motivación falsa, ficticia, vacía y que dura mientras dura el estímulo externo. Estamos en la era de la información y del conocimiento, pero también en la era de la ansiedad, la angustia y la depresión. Cada vez hay más personas desengañadas con su vida. Nuestro objetivo es ser felices, y es una locura que haya tantas personas que, incluso teniendo todas las posibilidades, no lo sean. El éxito no es exterior, sino interior. No se trata de tener, sino de ser. Esta sociedad nos convence de que sólo tendremos éxito y seremos felices si tenemos más que otro, si tenemos el mejor trabajo, el mejor coche, las mejores vacaciones y el último modelo de teléfono móvil. Muchas personas están metidas en esta trampa. El éxito interior es diferente porque es auténtico. Es la sensación de dicha que tienen las personas que saben contestar a las preguntas: ¿qué tipo de persona quiero ser? y ¿qué tipo de vida quiero tener?, y luego hacen lo necesario para lograrlo. No

hacerse estas preguntas es el principio del fracaso. Si tú no controlas tu vida, si no fijas tus objetivos, te dejas arrastrar hacia unas metas que otros imponen y que no tienen por qué ser las tuyas. Es de locos. No competimos con los demás, competimos con nosotros mismos, no hay nada noble en ser mejor que otro. La clave está en ser lo mejor que tú puedes llegar a ser, en mejorar cada día, de ahí viene la verdadera automotivación. Estas personas tienen la autoestima a prueba de bomba.

La **proactividad** se refiere a la segunda de las claves de la actitud positiva. Si ya sabes lo que quieres, entonces puedes trabajar duro para conseguirlo. Sin embargo, hay personas que quieren muchas cosas, desearían esto, les hace ilusión lograr aquello, pero luego no hacen nada para conseguirlo. Ésta es la segunda gran locura. Yo no puedo pretender recoger patatas si antes no he sembrado, regado y esperado un tiempo. Este mundo está lleno de locos que esperan recoger patatas sin sembrar, conseguir cosas sin hacer nada y, además, lo quieren ¡ya! Estamos en la cultura del ¡ya! Pero pocas cosas funcionan así. Las personas proactivas son las que no buscan excusas y continuamente se están preguntando: ¿qué puedo hacer yo? Las que son irresponsables son las que siempre buscan culpables para justificar su situación, las que encuentran mil excusas para no lograr lo que quieren, las cobardes, las que quieren conseguir algo pero sin hacer el esfuerzo necesario. La segunda gran virtud de las personas proactivas es que nunca se hunden ante los fracasos, nunca tiran la toalla. ¿Qué hay en tu vida que no te guste? ¡Cámbialo! Y si no puedes, acéptalo con alegría y céntrate en las cosas que sí dependen de ti. Ésa es la esencia de la proactividad.

La tercera habilidad es el **entusiasmo**. Las personas emocionalmente inteligentes transmiten entusiasmo, alegría y son optimistas, se ríen, y ponen pasión en todo lo que hacen. Un buen indicador para saber si tenemos una personalidad sana es la risa. Si te ríes mucho es una buena señal. Otro indicador es la calidad de nuestras relaciones o lo que hacemos para disfrutar con entusiasmo de las pequeñas cosas de la vida. Cuando tengamos 117 años y estemos a punto de morir no desearemos haber pasado más tiempo en el despacho, sino haberlo dedicado a lo que es realmente importante, como la familia, los hijos, los amigos, ayudar a los demás, aprender, dar un paseo, disfrutar de una buena conversación... y la vida consiste en eso. Estamos demasiado estresados trabajando y pensando en el futuro y el futuro nunca llega porque siempre vivimos en el presente. Las personas emocionalmente inteligentes saben disfrutar de cada momento. De cada momento. En la vida, como explica Covey, lo más importante es que lo más importante sea lo más importante.

Las personas que son entusiastas tienen una actitud fantástica y da gusto trabajar con ellas. Yo creo que eso es lo que piensan nuestros jefes, nuestros equipos, nuestros compañeros de trabajo y nuestros clientes. ¡El entusiasmo se contagia!