

LOS NOMBRES
Y LAS COSAS

LLUÍS SOLDEVILA, CONSULTOR Y FORMADOR

La mejor versión de uno mismo

BLANCA GISPERT
Barcelona

Desde su privilegiado despacho en el número 14 de Wall Street, Lluís Soldevila (Barcelona, 1976) vio ante sus ojos cómo se hundía el sistema financiero. Era el 2007 y entonces era el responsable de la apertura en Nueva York de CFT, la filial tecnológica de Deutsche Bank. “Tenía que implantar la empresa en la ciudad y vender los servicios a la gran banca de inversión. Misión imposible. El sector financiero se iba a pique y la presión desde Europa por cumplir los objetivos no cedía. Estaba solo y, tras un año intentándolo, el estrés pudo conmigo. Una ambulancia me llevó al hospital para tranquilizarme. Me recuperé pero tuve claro que debía dejarlo”.

En el 2008, Soldevila volvió a Barcelona, abandonó Deutsche Bank y se buscó la vida en empresas tecnológicas. Había estudiado ingeniería informática en la UPC y contaba con 10 años de experiencia en la banca. Fichó como consultor en GEC y, al cabo de un año, como responsable de expansión internacional en Aventura. Pero la crisis también había llegado a Barcelona y a los dos años se quedó sin trabajo.

“Soy consciente de que cada uno tiene sus límites pero hay un margen de actuación en el que uno puede ser mejor”

El paro fue, sin embargo, un revulsivo para Soldevila. “Decidí dar el salto definitivo hacia lo que siempre me había gustado: la formación y la consultoría de personas”.

De hecho, desde finales de los 90, Soldevila compaginaba su trabajo impartiendo clases en Esade sobre estrategias de sistemas de información. Además, explica que dentro de la empresa, siempre le había interesado más la vertiente relacional que no la técnica. “En mi tiempo libre leía libros sobre las relaciones humanas en la empresa... Lo que en la cultura estadounidense se las conoce por *soft skills*: la actitud, el carácter, el saber afrontar situaciones



críticas... ¿Y qué podía aportar un ingeniero informático a este sector? Pues método y práctica. Me gustan las fórmulas, los principios, los teoremas. Así que decidí escribir un libro con mis propias técnicas de motivación”. El director general de Aventura le cedió el despacho y mientras, se sustentaba de las clases que impartía sobre informática. En el 2011, asegura que hizo las primeras conferencias pero sin obtener grandes réditos. Sin embargo, le aterrizzaba la idea de volver a trabajar como antes; así que se dio una segunda oportunidad.

No fue hasta tres años más tarde cuando salió publicado el primer libro: *Éxito se escribe*

con A. En él, Soldevila desarrolla su DAFO personal (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) y explica su técnica estrella: la Ley de la Acción, un método para lograr el alto rendimiento personal basado en sus tres “a”: el autoconocimiento, la actitud y la acción.

A los que piensan que lo que enseña es humo, Soldevila sostiene que él proporciona técnicas aplicables al día a día. “No soy naif. Soy consciente de que cada uno tiene sus límites pero hay un margen de actuación en el que uno siempre puede ser mejor. Llevo a mis clientes de excursión, al mar o a la montaña, a vivir situaciones límite. También pintamos, cocinamos... Les sacudo por dentro y les enseño técnicas replicables para motivarse en el trabajo. Para ser la mejor versión de sí mismos”.

Soldevila cuenta que gracias al aval de Esade (que le permite hacer conferencias a antiguos alumnos) su discurso ha llegado a grandes compañías. “He trabajado para Banc Sabadell, Rosa Clara, Barceló, Baker&McKenzie... En total, para unas 200 empresas. También colaboro en medios de comunicación (RAC1, TV3, y ahora La 2) y desde hace un año, soy *goal sherpa* para aquellos que necesitan orientación a la hora de lograr sus metas”. Este año, Soldevila también ha publicado su segundo libro: *Morder el hielo*. Habla de lo positivo que son los cambios. Como el que él hizo hace seis años. “Me arriesgué cuando todo el mundo me tomaba por loco. Y más aun a mis 40 años. En Deutsche Bank había llegado a tener más de 100 personas a mi cargo, un buen sueldo a final de mes... Pero creo que el peor error habría sido no intentarlo”.

La jugada le salió bien. En dos años, Soldevila rentabilizó su situación y desde entonces, asegura que sus ingresos crecen al doble dígito. Lo único que echa de menos, dice, es tener un jefe a quien consultar sus dudas. “Ahora sólo puedo seguir mi intuición. Como en el reto que comparto desde el año pasado con mi mujer: nuestros tres hijos trillizos. Otro cambio en la vida, y ¡qué cambio!”

En su tiempo libre, Soldevila hace deporte, pero su mente está constantemente en el trabajo. Es lo que más le entusiasma. Ya está pensando en sacar un libro en el 2018 relacionado con una cuarta “a”. Sin duda, ahora, es la mejor versión de sí mismo. ●