

Ajram, Josef Ajram

MOLT PERSONAL
XAVI ROCA
@XAVIROCA1



Aquest dilluns hem celebrat la X Jornada Anual d'ESADE Alumni a Lleida. Vàrem comptar amb Josep Ajram, conegut escriptor, esportista i *trader* espanyol. Ens va oferir una magnífica conferència com a cloenda del curs acadèmic d'ESADE a Lleida. I t'he de dir, amic lector, que em va encantar. Sota el títol *On està el límit?* (frase que l'ha anat acompanyant tota la vida) en Josep parlava de les seves dues passions a la vida: l'esport i la borsa. Però al meu parer, més que parlar d'esport o de borsa, va parlar de vida. Dels aprenentatges que ha tingut en els seus 40 anys de vida. De les lliçons que ha rebut de la vida i que va compartir amb nosaltres.

Una de les primeres reflexions de Josep va ser ressaltar la importància de l'especialització. En aquest sentit va ficar com exemple els tres germans Roca del Cellar de Can Roca, on cadascú d'ells s'ha especialitzat en un àmbit concret i entre els tres fan un gran equip que ha situat el restaurant com un dels millors del món. També va ressaltar Ajram la importància de tenir una vida equilibrada. Parlava que ens hem d'obligar a fer vuit hores de descans, vuit de treball i vuit d'oci. Creu que una vida equilibrada és imprescindible per assolir èxits professionals i personals. A més, ressaltava que fixar-se objectius és del tot necessari en qualsevol àmbit de

la vida. I en aquesta línia remarcava la necessitat de ser molt constants i de fraccionar els grans objectius en petites fites, en petits objectius que facin més agradable el camí. Citava una frase que ho resumeix perfectament: *"La suma de pocos hacen mucho"*.

A més, parlava de la importància de ser únics, de diferenciar-nos. Afirmava amb rotunditat que tots som únics, tots tenim algunes característiques que ens fan molt bons en alguns àmbits determinats. I que hem d'esforçar-nos per a identificar-los i forjar la nostra vida al voltant d'aquestes fortaleses. A més, cal apostar per la diferenciació. En un mercat professional tant competitiu, diferenciar-se ja no és una opció, sinó una obligació. I ell, al meu parer, és un gran exemple d'aquesta aposta per la diferenciació. Segur que hi ha grans *brokers* a Espanya, segur que hi ha moltes persones

**L'escriptor, esportista i 'trader'
va pronunciar una conferència
en què va reflexionar sobre la
importància de l'especialització**

expertes en borsa i mercats financers. Ara bé, segur que Ajram és diferent, amb molts tatuatges i amb una manera de vestir força diferent (especialment si el comparem amb la forma que vesteixen la majoria de professionals del sector financer).

També deia que l'èxit és molt perillós, ja que sovint comporta relaxació. I la relaxació és el primer cas cap al fracàs. Posava com a exemple el cas de Nokia, que va assolir 1.000 milions de clients i tenia una posició de lideratge en el sector dels telèfons mòbils. Però no va saber llegir els canvis que venien, es va relaxar i va acabar perdent el seu lideratge fins a convertir-se en una empresa gairebé en bancarrota fins que va ser comprada per Microsoft. I finalment seguint aquesta línia ressaltava la importància del canvi i l'adaptació a l'entorn. Explicava com vivim en un món que fa pocs anys semblava impossible. Citava els casos d'empreses com Bitcoin, Uber, Facebook, Alibaba, Airbnb... que han canviat radicalment les regles del joc dels mercats en què competeixen. I cal estar molt atent al que passa i adaptar-se constantment a aquest entorn tan canviant. Josep Ajram, una gran conferència, un gran personatge i una gran marca personal. I em quedo amb una frase seva com a resum de la seva filosofia: "Fa falta alguna cosa més que sort per assolir els teus objectius".