



Marcelo Castelo. JAVIER BARTUALY DE CAL

MARCELO CASTELO

ARQUITECTO DE COMUNICACIÓN PERSUASIVA

«FELIPE VI TIENE EN LETIZIA UNA GRAN MAESTRA DE LA COMUNICACIÓN»

A Marcelo Castelo le gusta definirse como «aprendedor de palabras», fruto de más de 30 años de experiencia comercial, así como formador y conferenciante

► TEXTO: MARÍA L. VIÑAS

Rajoy es una persona que no ha cultivado de forma especial su carisma y Juan Carlos I es muy cercano, en ocasiones puede llegar a ser chabacano»

Hay personas que sienten auténtico pánico a hablar en público. ¿Cómo se dice adiós a la timidez?

Yo he pasado por eso. La primera vez que tuve que dar una conferencia, la llevaba muy estudiada, sabía muchísimo, pero no iba preparado emocionalmente. La timidez no debe ser una cualidad de nuestro carácter. Según el diccionario, tímido, es una persona temerosa, encogida y corta de ánimo. Así, confundimos la timidez con tener vergüenza. De la timidez hay que alejarse, porque no nos hace atractivos, no nos hace diferentes y es una cualidad limitante. La única forma de luchar contra cualquier fobia es exponiéndose de forma controlada. No puedes tener miedo a volar y ponerte a hacer puenting, como hice yo.

¿Y por contra, de qué hablamos cuando se habla de carisma?

Hay un cierto debate sobre si el carisma existe o no existe. Cuando hablamos de personas con carisma, hablamos de este tipo de personas que las conocemos, las escuchamos y tienen una cierta capacidad para fascinarnos, para hipnotizarnos. Yo creo que la persona carismática tiene una comunicación verbal y no verbal consciente. Yo no me creo que Obama naciera hablando así. No me creo que naciera con esos silencios extraordinarios. Son personas que cultivan su personalidad de forma consciente.

¿En España ha visto mucho carisma en los últimos tiempos que han sido tan convulsos?

Como el carisma es de interpretación personal, si vamos un poco a la historia, personas que eran tremendamente carismáticas para unas personas como Hitler, para otras personas eran totalmente reprochables. Felipe González fue un gran líder para una gran parte de la sociedad española. Y para otros era un predicador. Lo que sí puedo decir en este momento, es que todos estos como Pablo Iglesias, Pablo Rivera, vinieron a visibilizar un estilo de comunicación que es tremendamente efectivo, que es diferente al estilo parlamentario que existía antes. Rajoy es una persona que no ha cultivado de forma especial su carisma. Juan Carlos I era un personaje también que podía llegar a ser muy cercano hasta chabacano, y Felipe VI tiene sin ninguna duda una gran maestra de la comunicación, que es Letizia, que ha provocado un cambio para mejor.

¿Cómo se construye un líder?

Un líder necesita tener un mensaje. No puede ser solo un envoltorio. Ya sea en el ámbito empresarial o sanitario, no hay líder si no

hay oposición. Si todos están de acuerdo con alguien ahí, no hay líder, simplemente todo es un 'quedabien'. En el liderazgo tiene que haber personas que estén en la acera de enfrente y que te digan 'discrepo con esta idea'.

Hablaba ahora de la educación. Para quien no no lo sepa, ¿qué son los 'neurocraks'?

Un 'neurocrak' es una 'neurotontería' (risas). Javier Cudeiro, que es catedrático de Fisiología de la Universidad de A Coruña, es un neurocientífico de máximo nivel internacional. Él y yo hemos querido hacer un seminario sobre lo que llama Javier las 'neurotonterías', todo esto de la neuroeducación, neuromarketing, neurogipollecce. Lo que queremos decir es que el profesor sigue siendo profecéntrico, que el profesor sigue siendo lo más importante en el aula, el líder del aula. Seguimos creyendo en las clases magistrales. Tiene que ser un ejemplo para sus alumnos, tiene que ser una persona que sus alumnos admiren y que quieren aprobar la asignatura porque la aman al igual que su profesor.

Hablando de tonterías, ¿qué le parece no aceptar preguntas en una rueda de prensa?

La opinión es muy simple, eso no es una rueda de prensa, es una tomadura de pelo. Es un fraude a la democracia y una estupidez. Yo puedo hacer una declaración institucional, pero utilizar de forma espúrea el idioma para convocar una rueda de prensa y no aceptar preguntas significa un déficit democrático e intelectual.

¿Cree que a veces es necesario mentir?

Creo que sí. Que es inherente a todas las sociedades, a todos los escenarios. Si tengo un familiar que está en un tratamiento médico, hay que darle ánimos. Hay muchos escenarios en que tenemos que mentir. A veces nos encontramos con vecinos que llegan de fiesta a altas horas con poca cortesía y al día siguiente les damos los buenos días. Esto es parte de la cortesía social. En la política se miente constantemente. Negociando se miente también constantemente. Otra cosa es la mentira en el dato puro. Como si te preguntan si has hecho la carrera de Medicina y no la has hecho y dices que sí. Esto es de bobos. Todos tenemos proyectos sin acabar, complejos.

Bueno, pero eso ya es convertirse en un fraude.

Claro. Lo que nunca te convierte en un fraude es la verdad. Pero exponerte como un fraude es una torpeza absolutamente innecesaria ante la sociedad.