

En primera persona

Marcelo Castelo

Experto en comunicación persuasiva y liderazgo carismático

«Muchas de las pifias hablando en público son por sentir el ego herido»

«¡Si lo sé, no lo digo!» enseña a salir airoso a la hora de contestar preguntas

TAMARA MONTERO
SANTIAGO / LA VOZ

¿Los buenos comunicadores nacen o se hacen? Sobre todo, se hacen. Es una de las conclusiones a las que ha llegado Marcelo Castelo, experto en comunicación persuasiva y liderazgo carismático que ayer presentó en la Cámara de Comercio, y acompañado por el profesor Xosé Luis Barreiro Rivas, su libro «*¡Si lo sé, no lo digo!*», que enseña a salir airoso de cualquier situación comunicativa en la que haya que responder preguntas y que es el primero en español que aborda esta temática.

—¿Se puede aprender a afrontar una pregunta incómoda?

—La pregunta es muy oportuna, aunque no debería decirlo porque en el libro explico que nunca se deben adjetivar las preguntas que te hacen [ríe]. La mayoría de la gente no se para a pensar y cree que no hay forma de preparar una entrevista porque las preguntas que te pueden hacer son totalmente infinitas. Sí se pueden preparar las preguntas, porque no creo que me vayas a preguntar sobre las estrellas o la vía láctea, me harás una serie de preguntas específicas. No solo se puede, sino que se deben preparar las preguntas. ¿Quiénes lo hacen más? Curiosamente, de las 76 personas que entrevisté para el libro, las que se preparan más son las que sienten que tienen menos habilidad comunicativa.

—De ahí salen los errores.

—Cuando te preparas bien puedes gestionar una cosa que a los seres humanos nos cuesta muchísimo gestionar en público, que es el ego, la vanidad, la autoestima. Muchas de las grandes pifias declarativas son por sen-



Marcelo Castelo presentará su libro también en A Coruña, Lugo, Ourense, Vigo y Ferrol. XOÁN A. SOLER

tir el ego herido por la pregunta. Cuando lo preparas sabes que tienes que dar una respuesta si no buena, por lo menos clara, de tal forma que mi comunicación no verbal no descarrile. Si no estamos preparados es cuando decimos cosas totalmente impropias y de las que nos arrepentimos.

—En este tema siempre se piensa en políticos. ¿Todo el mundo debería aprender sobre esto?

—Esta pretende ser una obra horizontal. Aquí hablo de las presentaciones de los profesionales, de la selección de personal, de las entrevistas de trabajo, y de la declaración ante un juez. He escogido las situaciones consideradas más estresantes. He entrevistado a abogados penalistas, a fiscales y a jueces y curiosamente, los abogados penalistas contestan que preparan muy bien a sus defendidos y testigos. Cuando le preguntas a fiscales y jueces, la impresión es bastante contradic-

Marcelo Castelo. Se considera un «arquitecto de comunicación persuasiva» y aprende y enseña sobre liderazgo carismático y como comunicar para persuadir.

El libro. El autor entrevistó a 76 profesionales de máximo nivel para una obra considerada seminal.

toria [ríe]. Si eres capaz de defenderte bien en una conferencia, ante un juez o en una entrevista de trabajo, en general, en el resto de la vida te vas a defender muy bien.

—¿Podría valorar qué tal lo han hecho los políticos durante estos días de revuelo?

—Podría, pero uno tiene que saber cuándo responder a una pregunta y cuándo no. Tu trabajo es hacer preguntas y el mío saber si me compete. Sí hay cosas que son muy evidentes que se han

hecho mal, pero hay que saber cuándo no hay que llenarse de micrófono [ríe].

—Así que a veces es mejor el silencio, no salir a hablar.

—Se ha puesto de moda que el político tiene que responder absolutamente a todo, incluido aquello que no está dentro de su ámbito competencial. A los políticos ahora da igual de lo que se les pregunte, les encanta la exposición mediática y a veces no son conscientes de lo que hacen.

—¿A veces hay que mentir?

—O por lo menos no entrar en detalles, buscar evasivas. Pero es muy peligroso, sobre todo mentir sobre el dato, como por ejemplo lo que ha pasado con los títulos universitarios. Ahora bien, la hipocresía es el aceite que engrasa las sociedades, y un experto ha determinado que mentimos 200 veces al día, porque las convenciones sociales a veces también son mentira.

Una andaina

La cita es en Sigüeiro este sábado, día 9, a las 10.30, ante la Casa do Concello.

Cristóbal Ramírez El motivo puede parecer hoy en día casi vulgar: una andaina circular de cinco kilómetros a la que se espera que acudan no menos que medio millar de personas. Y deberían de ser muchas más. Porque no se trata de una andaina cualquiera, sino de la primera organizada por Asanog y el Concello de Oroso. Y Asanog es la Asociación de Ayuda a Niños Oncológicos de Galicia (asanog.org). Palabras mayores.

La finalidad es doble: la principal, dar relieve a esa entidad sin ánimo de lucro y a su actividad; y la secundaria, recaudar fondos para sus actividades, así que quienes creen que hay que resolver primero los problemas de Galicia antes que los refugiados de Congo o los enfermos de Mali, ahora tienen una excelente oportunidad de demostrar que son sinceros. El itinerario se ha dibujado de tal manera que es apto para ir padres que quieran acudir llevando a su retoño en una silla de paseo.

La iniciativa tiene mucho de británica o nórdica, donde citas de este estilo las hay todos los fines de semana. Aquí empiezan a hacerse cosas así, que permiten descubrir el lado no egoísta y solidario de cada uno. Constituyen un termómetro social que indican quien saca 20 euros para pagar en el bar y luego agarra la cartera cuando se trata de poner 5 (o lo que sea) para una causa como esta, amén de que en Sigüeiro habrá venta de objetos hechos por los mismos niños oncológicos. O sea, los que sufren un cáncer, para decirlo más clara y duramente. Que puede ser cualquiera de nuestros hijos, por cierto.

(Anotación final: piden inscripción previa en deportes@orosogal o en el 981 927 901)



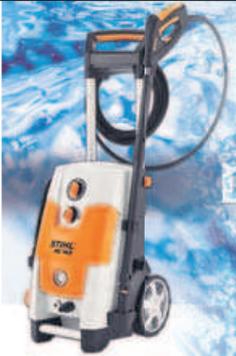
MAQUINARIA AGRICOLA - FORESTAL INDUSTRIAL E DE XARDIN

SEVICIOS E INSTALACIONES

Todo lo que necesitas para tu jardín muy cerca de ti en tu Distribuidor Oficial

STIHL VIKING

Artes - Riveira
Tel.: 981 872 582 • Fax: 981 835 210
www.barralhermanos.es



DESCUBRE EL PODER DEL AGUA

