

¡SI LO SÉ, NO LO DIGO!

Marcelo Castelo

Primer libro que habla de cómo estar preparado para responder a todo tipo de preguntas y así poder gestionar las emociones, la comunicación no verbal y hasta la mentira, ante cuestiones que nos puedan hacer en conferencias, ruedas de prensa, entrevistas o en cualquier situación cotidiana.

Su autor, Marcelo Castelo, es experto en comunicación persuasiva y liderazgo carismático.

“¿Por qué habré respondido eso?” No hay nadie que no se arrepienta de sus respuestas y que no se haya flagelado porque la adecuada haya aparecido después de haber metido la pata con una contestación que le ha traído quebraderos de cabeza o consecuencias negativas.

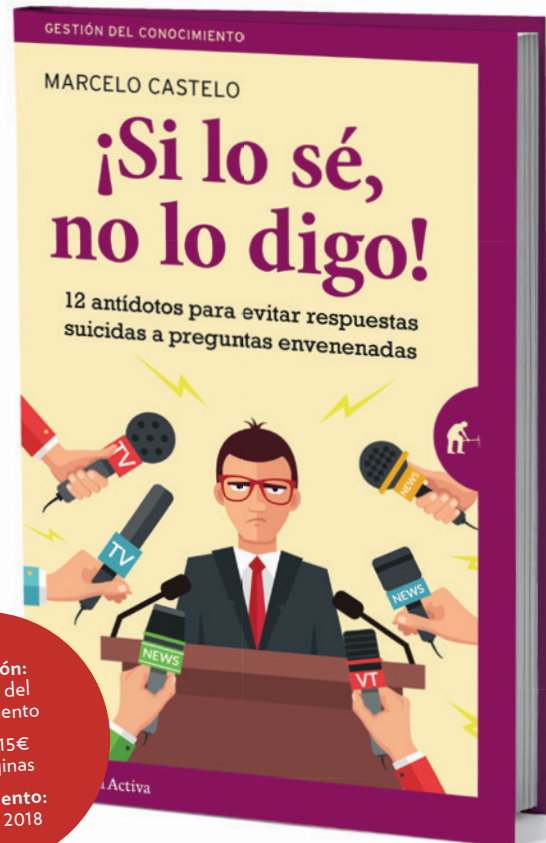
Este libro está pensado para su utilidad en todos los aspectos de la vida e incluye consejos y ejemplos de las situaciones en las que socialmente estamos más expuestos. En este sentido, se hace especial hincapié en las conferencias profesionales, las entrevistas periodísticas o laborales y las comparecencias judiciales, ya que si alguien es capaz de salir airoso de estos escenarios, en los demás podrá manejarse con gran soltura.

La obra tiene tres partes independientes entre sí. En la primera se recogen una serie de consejos para sobrellevar el momento de las preguntas con el objetivo de aprender a sortear cuestiones incómodas y en el caso de encontrarnos en situaciones poco amigables ser capaces de dar respuestas eficaces con credibilidad.

En la segunda parte del libro se exponen los antídotos para gestionar preguntas envenenadas y se profundiza en el tipo de preguntas que se pueden recibir y lo que podríamos esperar de cada una de ellas.

Por último se exponen varios aspectos, como los motivos por los que se deberían o no aceptar los turnos de preguntas en comparecencias públicas, cómo influyen las emociones cuando recibimos una pregunta incómoda o la oportunidad o no de mentir en diferentes escenarios.

¡Si lo sé, no lo digo! es una guía práctica muy útil con la que los lectores se sentirán más competentes, seguros y tranquilos a la hora de afrontar situaciones en las que puedan ser objeto de una puya esperada o malintencionada.



Colección:
Gestión del conocimiento
P.V.P.: 15€
256 páginas
Lanzamiento:
junio de 2018

“ Yo no defiendo la idea de que somos esclavos de nuestras palabras y dueños de nuestros silencios. Para mí, esta frase es como defender la hipocresía y la cobardía en el mismo alegato y aún por encima presumir de ello. Una parte no menor de los males de la historia de la humanidad han sucedido por los silencios ante situaciones que no deberían ser toleradas. ”

Marcelo Castelo



Marcelo Castelo

Se considera un “Arquitecto de comunicación persuasiva” y aprende y enseña sobre temas de liderazgo carismático y cómo comunicar para persuadir. Entre muchas otras actividades, enseña a sus alumnos a crear estrategias de comunicación encaminadas a lograr los cambios de actitudes y comportamientos que desean para sus organizaciones y clientes. Es autor de la teoría de la comunicación “*La transición de fase*”, en la que desgana las fases que tiene que pasar un mensaje para ser capaz de modificar los pensamientos y las creencias de los receptores antes de influir en sus formas de hacer; también de *El cliente ha muerto. ¡Viva el cliente! El secreto de la venta de servicios en el siglo XXI*. Pilota en la cadena SER de A Coruña el espacio semanal de comunicación persuasiva y liderazgo *¡Shhh! ¡No me lo digas!*