



## Entrevista a Conor Neill

### “Un emprendedor es alguien con más ideas que recursos”

Conor Neill es profesor de IESE Business School, una de las mejores escuelas MBA del mundo, donde dirige seminarios de comunicación persuasiva. También es emprendedor y autor de diferentes obras sobre habilidades de comunicación.

Conor Neill hizo una revisión académica del estudio Augere sobre el liderazgo en España y América del Sur.

**Augere ha desarrollado un estudio sobre el liderazgo en España y Latinoamérica, teniendo en cuenta la opinión de 1.000 líderes. La investigación establece que algunas de las características a mejorar por los líderes son la resistencia al estrés o la disposición a tomar riesgos calculados. ¿Está de acuerdo con ellos?**

En 1910, dos aventureros, Scott y Amundsen, hacían una carrera hacia el último punto sin explorar en el planeta, el Polo Sur. Scott era el héroe del Imperio Británico: mayor, más experimentado y con muchos recursos a su disposición. Amundsen era el héroe de Noruega. Ambos llegaron a las costas de la Antártida casi al mismo tiempo y ambos comenzaron sus viajes de 1.600 millas a pie, llevando encima todo lo que necesitaban.

Scott se despertaba cada mañana y abría la puerta de su tienda de campaña. Si el sol brillaba y no había viento, ponía a su equipo una meta de 50 millas. Si se trataba de un día terrible, con mucho viento y frío se quedaba en la tienda de campaña y esperaba un momento mejor. El viaje de Scott continuó de esta manera, día tras día. Cada día verificaba las condiciones y luego decidía la distancia del viaje.

Amundsen se despertaba cada mañana y empujaba a su equipo a hacer 20 millas. Cada día 20 millas. Algunos días eran soleados y alcanzaban 20 millas al mediodía. Algunos días eran duros y tenían que esperar hasta la última hora de luz para alcanzar las 20 millas. Cada día 20 millas. Amundsen ganó la carrera hacia el polo, y su equipo podría haber continuado su viaje por varios meses más. Scott perdió la carrera por el polo, y todo su equipo murió en el viaje de regreso.

El estrés es el resultado de creer que puedes controlar más de lo que realmente puedes controlar. Los objetivos de resultados son un controlador del estrés. No puedo controlar el clima. Sólo puedo controlar mis propias acciones. Si me puse 1 millón de euros en ventas como objetivo, me puse un objetivo de resultado. Este es un gran reto en España. Hay muy poca educación en el proceso de establecimiento de objetivos saludables. Si yo sé que 1 millón de euros en ventas requiere de 3 reuniones a la semana, y esto requiere de 20 llamadas telefónicas cada día - un proceso de objetivos saludable es hacer 20 llamadas telefónicas hoy. Esto está bajo mi control.

**Desde tu punto de vista académico, ¿cuáles son los aspectos más positivos del liderazgo en España?**

Profesionalismo. El deseo de ser mejor. El compromiso de aprender. España cuenta con 4 de las 30 mejores escuelas de negocios del mundo. Esto es a menudo una sorpresa para mí, dado que España y mi país natal, Irlanda, eran países pobres agrícolas hace 30 años.

**Conor lidera seminarios de comunicación persuasiva en la Escuela de Negocios IESE y ha formado a más de 4.000 ejecutivos, médicos, MBA, empresarios, políticos y directores. ¿En qué consisten estos seminarios?**

Los seminarios se centran en cómo mover a la gente a la acción. Cubrimos la forma de preparar y entregar un discurso persuasivo convincente. Nos fijamos en técnicas para atraer la atención, para gestionar la ansiedad, para usar el relato para hacer un discurso memorable. Aprendemos de 2.300 años de historia, desde Aristóteles, Platón, Cialdini y Pfeffer a lo último en neurociencia.

### **¿A quién se dirigen estos seminarios?**

El programa está diseñado para los gerentes que deseen mejorar sus habilidades de comunicación y desarrollar un estilo que fomenta el compromiso entre los miembros del equipo y los stakeholders. El programa es particularmente interesante para los profesionales que gestionen la relación con el cliente o traten con el público en general.

Más información disponible en:

<http://www.iese.edu/en/ad/EnfocadosWEB/1112/sfp/dycs/DevelopyourCommunicationSkills.asp>

### **Uno de los temas que tratas en tus cursos es el hablar en público. ¿Hay algunos trucos básicos?**

Preparación y estructura son vitales para una comunicación eficaz. La mayoría de la comunicación falla antes de decir una palabra. El orador debe tomar el tiempo necesario para aclarar cómo el discurso afectará a la audiencia.

En mis seminarios yo le llamo definir tu Punto X. Hago que todos los participantes escriban “Cuando termine de hablar mi público \_\_\_\_\_”, y la complete con un verbo activo. “Entender mejor” o “creerme” no son verbos activos. “Visita mi Web”, “recoja un folleto”, “ponga la fecha en su diario” son verbos activos.

Dejar claro que es lo que se desea de la audiencia sirve para que el orador se ponga la audiencia a sus pies. ¿Qué es lo que necesitan saber, creer y sentir para actuar? Ahora puedes construir una comunicación que sea relevante para la audiencia.

### **Cuando se habla en público también es importante gestionar bien el lenguaje corporal. ¿Hay claves para un lenguaje corporal de gran alcance mientras se habla?**

Sí. Hay tres aspectos en el lenguaje corporal - la autoridad, la energía y el compromiso. Autoridad es que el público te vea como alguien digno de ser escuchado. Energía es que el público vea que te preocupas. Compromiso es que la comunicación sea bidireccional, no sólo transmisión de palabras.

Tres elementos del lenguaje corporal que contribuyen a la transmisión de autoridad a la audiencia. Un elemento clave es la voz. Pueden ver el video “5 Aspectos de una voz poderosa” en mi blog: <http://www.conorneill.com/2011/01/video-5-aspects-that-give-you-powerful.html>

### **Conor Neill también es un emprendedor. ¿Cómo definirías el rol de un emprendedor?**

Un emprendedor es alguien con más ideas que recursos que es capaz de tirar adelante de todas las maneras.

## ¿Cuáles son las lecciones que has aprendido como emprendedor?

- **Tienes que vender.** Sí, tú. Tienes que vender. Tienes que ser bueno en ello.
- **Necesitas mucha ayuda.** Más de la que puedas imaginar. Tienes que aprender a pedirla.
- **Mejoras incrementales** siempre ganan.
- **Aprender a motivarse.** Autodisciplina en primer lugar.
- **Escucha.** No sólo las palabras. Las emociones de los demás. Los verdaderos motivos subyacentes. Los mensajes ocultos en la comunicación. A tú mismo, a lo que sientes. A tu inconsciente. Es una bestia muy, muy inteligente. Simplemente no lo hace directamente.
- **El demonio que hay dentro.** Nuestro mayor enemigo no está fuera de nosotros, es la pequeña voz dentro de nuestra propia cabeza. La voz que dice: "John puede hacer esto mejor que yo", "¿Cuál es el sentido?", "¿Qué diferencia hace una llamada telefónica?", "¿Quién soy yo para hacer esto?" - Esta es la voz que es más perjudicial para nuestro potencial.