

YO CREÍ QUE SABÍA HABLAR



Fabiana Gomez Aciar

Comunicación Asertividad Conexión Persuasión Empatía Escucha activa Expresión Confianza Elocuencia Oratoria Claridad Influencia Rapport Coherencia Argumentación Retroalimentación Liderazgo Motivación Adaptabilidad Empoderamiento Relaciones Negociación Colaboración Síntesis Storytelling Gestos Lenguaje corporal Entonación Pausas Improvisación Dinamismo Contexto Creatividad Diálogo Feedback Inspiración Intuición Autenticidad Autoconocimiento Interacción Discurso Perspectiva Escucha Entendimiento Impacto Receptividad Atención Respuesta Sinergia Empatía Sintonía Relación Grupal Networking Resolución Problemas Debate Inteligencia emocional Escucha reflexiva Comprensión Empoderamiento Reforzamiento Convicción Afirmación Refutación Mediación Persuasión Racionalización Escepticismo Análisis Crítica Dialéctica Retórica Expresión Facial Postura Proxémica Paralenguaje Pausas Volumen Tono Velocidad Estilo Conversacional Habilidades sociales Sintonía emocional Interpretación Gestión emociones Persuasión Carisma Magnetismo Efecto halo Dominio público Gesticulación Interacción Oyente Discurso improvisado Presentación Estructurada Preparación Conexión emocional Storytelling Visualización Refuerzo Conductual Lenguaje persuasivo Reframing Patrones lingüísticos Metáforas Analogías Ejemplificación Demostración Afirmación emocional Provocación Desafío Inspiración Movilización Afirmación personal Apreciación Refuerzo positivo Inclusión Participación Compromiso Entusiasmo Vitalidad Energía Fluidez Consistencia Sincronía Focalización Concentración Claridad mental Flexibilidad Adaptación Resiliencia Perseverancia Persistencia Coraje Determinación Compasión Generosidad Gratitud Bondad Aceptación Tolerancia Paciencia Sabiduría Discernimiento Integridad Autenticidad Transparencia Vulnerabilidad Serenidad Tranquilidad Armonía Equilibrio Moderación Sostenibilidad Diversidad Inclusión Respeto Dignidad Igualdad Justicia Responsabilidad Compromiso Sostenibilidad Conciencia Ambiental Conciencia social Cooperación Solidaridad Altruismo Compasión Conexión Cultural Diplomacia Tolerancia Intercultural Multiculturalismo Sensibilidad Intercultural Acogida Respeto mutuo Diálogo intercultural Integración Diversidad Valoración Reconocimiento Reciprocidad Comprensión mutua Aprendizaje colaborativo Desarrollo Humano Desarrollo sostenible Transformación Social Cambio Cultural Progreso Humano Inclusión Social Resiliencia Empatía Solidaridad Comunidad Construcción de paz Justicia Conciencia política Compromiso cívico Ética Democracia Ciudadanía Educación Social Justicia Restaurativa No violencia Reconciliación Resolución de conflictos Tolerancia Empoderamiento Dialógico Compartir Articulación Conexión Humana Mensaje Enfoque Inspirador Emprendimiento Colaborativo Imaginación Innovación Escuchar activamente Narración Expresividad Compartir ideas Sinergia Positiva Autorreflexión Descubrimiento Acercamiento Cognitivo Relacionamiento Redes Público Comunidad Confianza mutua Facilitación Aprendizaje Experiencial Apoyo Socialización Interacción grupal Transformación personal Crecimiento Habilidad comunicativa Adaptación cultural Credibilidad Apreciación Empatía cultural Apertura mental Facilitador Conectividad Amabilidad Positividad Empatía emocional Comunicación no violenta Introspección Conocimiento Interpersonal Compartir experiencias Aprendizaje mutuo Cooperación Comunicación inclusiva Expresión emocional Articulación verbal Comunicación clara Afinidad Relación humana Espontaneidad Facilitar el diálogo Proceso comunicativo Comunicación abierta Conexión genuina Compartir conocimientos Escucha empática Construcción de relaciones Potenciar habilidades Colaboración efectiva Fluidez verbal Intercambio de ideas

**YO CREÍ
QUE SABÍA
HABLAR**

Gomez, Fabiana Noemi

Yo creí que sabía hablar / Fabiana Noemi Gomez ; editado por Mateo Alejandro Luna Gomez. - 1a ed ampliada. - San Juan : Fabiana Noemi Gomez, 2023.

136 p. ; 23 x 15 cm.

ISBN 978-987-88-9502-4

1. Comunicación. 2. Oratoria. 3. Comunicación Verbal. I. Luna Gomez, Mateo Alejandro, ed. II. Título.

CDD 808.51

Índice

Capítulo 1. Experto.....	9
Capítulo 2. Contexto.....	21
Capítulo 3. Adaptarse.....	31
Capítulo 4. Personas.....	47
Capítulo 5. Introducción eficaz.....	77
Capítulo 6. Respiración.....	83
Capítulo 7. Articulación.....	91
Capítulo 8. Construir mensajes claros y efectivos.....	95
Capítulo 9. Lenguaje corporal.....	101
Capítulo 10. Emociones.....	109
Capítulo 11. Pánico escénico.....	115
Capítulo 12. Discurso.....	119
Capítulo 13. Público.....	123
Capítulo 14. Carisma.....	129
Capítulo 15. Checklist.....	135

¡HOLA!

Soy Faby, una entrenadora de vida.

Después de más de 32 años de periodista y locutora decidí compartir mi experiencia en los medios de comunicación, hablando sobre todos los secretos profesionales aprendidos a lo largo de mi carrera.

Durante mi experiencia como periodista en radio y televisión, aprendí a comunicar con diferentes tipos de interlocutores en todos los ámbitos, a ser valiente al preguntar, a tener que ser como un camaleón.

Me hace feliz facilitar soluciones a las personas con ganas de superarse y desafiarse cada día.

Te agradezco por no ser uno más del montón y estar leyendo este libro, por trabajar en ti y disfrutar del constante cambio y de lo hermoso que es vivir.

Al ir eligiendo cada ejercicio, lo hice con mucho cariño pensando en lo bien que la vas a pasar ejercitando tus dones o quizás descubriéndolos en algún rinconcito de tu alma.

Para desandar el habla se necesita traer al niño valiente e intrépido que hubo una vez en ti.

Estoy ansiosa por saber todo lo que tienes para contarme.

Vamos a disfrutar esta nueva experiencia para tu vida.

1 Experto



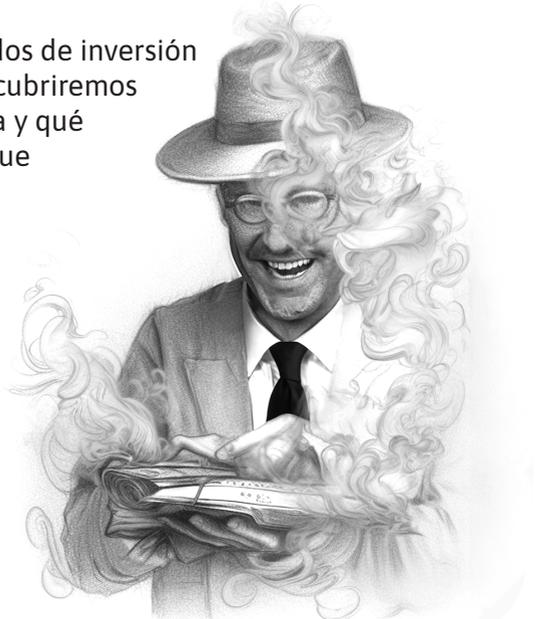
¿Qué te llevará a mejorar tus habilidades y convertirte en experto?

¿Alguna vez te has preguntado qué distingue a los verdaderos expertos de los demás? ¿Conoces a algún vendehúmos? En este capítulo hablaremos sobre las claves esenciales para dominar cualquier habilidad, incluida la comunicación, y cómo el entorno, las repeticiones, la retroalimentación y la práctica deliberada son fundamentales para lograrlo.

Exploraremos el mundo de los expertos y la maestría, algo necesario para que descubras qué es lo que realmente separa a los verdaderos expertos de los falsos, algo que estoy segura que a todos nos molesta.

Desde las habilidades de los fondos de inversión hasta el diagnóstico médico, descubriremos por qué la maestría es tan elusiva y qué podemos aprender de aquellos que realmente la han alcanzado.

No te conformes con ser simplemente competente, descubre cómo convertirte en un verdadero maestro.



¿Qué te separa de ser un vendehúmos?

¿Será verdad que los expertos tienen todas las respuestas? ¿Te has preguntado si sus habilidades son simplemente el resultado de un entorno favorable o incluso del azar?

La maestría es un concepto muy respetado, pero también es uno que es difícil de alcanzar. Aunque muchos expertos afirman tener un conocimiento profundo de un área particular, como la inversión o la medicina, la realidad es que a menudo están trabajando en un entorno VUCA - volátil, incierto, complejo y ambiguo. En este tipo de entorno, la retroalimentación, aunque clara e inmediata, muchas veces dificulta una indicación de las decisiones tomadas.

Te comparto esta información porque el temor a equivocarnos es una de las razones que generalmente paraliza la toma de decisiones en los momentos precisos y le da lugar a los lanzados vendehúmos.

Es fundamental, entonces, que identifiques las cuatro características principales necesarias para convertirte en un experto en cualquier campo, incluida la comunicación.

Estas cuatro características son:

- 1) Repeticiones: que permitan al aprendiz acumular experiencia y conocimiento.
- 2) Un entorno válido: donde el aprendizaje y la práctica sean relevantes y realistas.
- 3) Retroalimentación oportuna: poder evaluar y ajustar su desempeño de manera eficiente.
- 4) Miles de horas de práctica deliberada: empujando constantemente los límites de la habilidad y enfrentándose a nuevos desafíos.

Al mantener estas características clave en mente y aplicarlas en la práctica, uno puede mejorar significativamente la comunicación, habilidades de oratoria, y eventualmente alcanzar el nivel de maestría en su campo.

Analícemos cada una de estas características:

Repeticiones: que permitan al aprendiz acumular experiencia y conocimiento.

Los jugadores de tenis hacen cientos de derechazos como práctica.

Los jugadores de ajedrez juegan miles de partidas antes de llegar a ser maestros.

Los físicos resuelven miles de problemas de física.

Y cada uno tiene una retroalimentación.

El jugador de tenis ve si cada tiro pasa a la red y si se va afuera o no.

El jugador de ajedrez gana o pierde la partida.

Y el físico resuelve bien o mal el problema.

Pero algunos profesionales no obtienen repetición en las experiencias con algunas clases de problemas.

Un entorno válido es aquel en el que las situaciones o problemas a resolver siguen “ciertas regularidades y patrones”. Estas permiten a los individuos aprender de sus experiencias y mejorar sus habilidades a medida que enfrentan desafíos similares con el tiempo.

La validez del entorno puede variar significativamente entre diferentes campos y actividades. Por ejemplo, un entorno altamente válido sería el ajedrez, donde las reglas y movimientos de las piezas son fijos y predecibles. En contraste, la inversión en el mercado de valores es un entorno de baja validez debido a la impredecibilidad y la influencia de factores externos en el rendimiento de las inversiones.

Un entorno válido es esencial para el desarrollo de habilidades expertas, ya que nos proporciona la oportunidad de identificar patrones y extraer lecciones de sus experiencias. Sin regularidades y patrones consistentes, es casi imposible perfeccionar nuestras habilidades y tomar decisiones informadas basadas en el conocimiento adquirido.

El politólogo Philip Tetlock escogió a 284 personas que se ganan la vida comentando o ofreciendo consejos sobre tendencias políticas y econó-

micas.

Esto incluyó a periodistas, especialistas en política exterior, economistas y analistas de inteligencia.

Durante dos décadas los consultó con preguntas como:

¿Será reelegido George Bush?

¿Se independizará Quebec de Canadá?

En cada caso, los especialistas contestaron la probabilidad de varios posibles resultados.

Para el final del estudio, Tetlock había cuantificado 82.361 predicciones.

Bien, ¿cómo les fue? Bastante mal.

Estos expertos, la mayoría de los cuales tenían títulos de postgrado, tuvieron un peor desempeño que si hubieran asignado las mismas probabilidades a todos los resultados. En otras palabras, la gente que usa su tiempo y gana su dinero estudiando un tema particular produjo conclusiones más pobres que las probabilidades del azar. Incluso en las áreas que más conocían, los expertos no fueron mejores que quienes no eran especialistas.

El problema es que la mayoría de los eventos que deben predecir suceden una sola vez. No han tenido la experiencia de atravesar estos eventos o eventos similares muchas veces antes. Hasta las elecciones presidenciales suceden de forma poco frecuente (cada 4, 5, 6 años) y cada una en un contexto social e histórico diferente.

Así que debemos tener en cuenta que hay “expertos” que “no tienen experiencias repetidas con retroalimentación.”

Repeticiones numerosas: La importancia de la práctica constante

Implica practicar de manera intencional y enfocada en habilidades es-

pecíficas. Esta habilidad no solo se trata de repetir las mismas acciones una y otra vez, sino de hacerlo de manera consciente, enfocándose en mejorar un aspecto específico cada vez.

Un ejemplo común es el de los músicos, quienes practican durante horas cada día para mejorar su técnica y habilidades. Pero esta repetición deliberada también es importante en áreas como la oratoria, donde el enfoque puede ser mejorar la postura, el tono de voz o la gestión del tiempo. La mayoría de las veces nos encontramos ante un orador desgarrado, quizás monótono o desatado con dejes de charlatán.

A menudo, la repetición no es suficiente para convertirse en un experto. Como ejemplo, podemos considerar a un apostador que juega en la ruleta. Puede hacer miles de apuestas y recibir retroalimentación inmediata en cada una de ellas, pero esto no lo convierte en un experto. La ruleta es un juego esencialmente aleatorio, y no hay patrones o regularidades que se puedan aprender. Lo mismo ocurre en el mundo de las inversiones, donde la retroalimentación inmediata puede ser engañosa debido a la baja validez del ambiente.

Un ejemplo notable es el de Warren Buffett, quien ofreció apostar un millón de dólares a que podría elegir una inversión que superaría a los mejores fondos de cobertura de Wall Street durante diez años. Un fondo de índice pasivo que rastreaba el valor de las 500 compañías públicas más grandes de Estados Unidos resultó ser la opción ganadora, superando a los fondos de cobertura elegidos por un profesional de la inversión.

Es curioso que a pesar de contar con años de experiencia, capacitación y beneficios financieros para incentivarlos, muchos profesionales de la inversión no logran superar el promedio del mercado. ¿Por qué sucede esto? Bueno, resulta que el mercado bursátil es un ambiente de baja validez, donde los movimientos de precios de las acciones en el corto plazo son prácticamente aleatorios. Esto significa que, aunque la retroalimentación es clara e inmediata, no refleja realmente la calidad de las decisiones tomadas y es más parecida a la ruleta que al ajedrez. De hecho, durante un período de diez años, casi el 80% de todos los fondos de inversión manejados activamente no lograron superar el promedio del

mercado. Si miramos a períodos de tiempo más largos, este desempeño por debajo aumenta al 90%. Incluso si algunos inversores parecen tener una habilidad real para vencer al mercado, es importante tener en cuenta que solo por azar algunos lo lograrían de igual manera.

No quiero decir que no hay inversores expertos, de hecho Warren Buffett es un claro ejemplo. Sin generalizar y sonar absoluta, muchos pueden llegar a cuestionar este planteo, trato de plasmar y reflejar algunos casos para que analices mejor. Lo que siempre digo ten mirada de águila no de hormiga.

¿Estás adquiriendo experiencia en un ambiente válido? ¿Qué te diferencia de hablar y comunicar correctamente? ¿Eres absoluto con tu opinión?

Retroalimentación oportuna: poder evaluar y ajustar el desempeño de manera eficiente

Un aspecto fundamental en el proceso de aprendizaje de la comunicación es la retroalimentación inmediata a tu acción o emisión del mensaje, ya que nos permite evaluar nuestros errores y éxitos para mejorar continuamente. Sin embargo, la efectividad de la retroalimentación depende en gran medida del tiempo en el que se recibe.

¿Cuál sería la oportuna? Aquella que se da justo después de realizar una acción, es mucho más valiosa y efectiva que la retroalimentación atrasada. Cuando recibimos retroalimentación justo después de realizar una acción, podemos evaluar nuestros errores y éxitos de manera más precisa y trabajar en mejorar nuestros resultados. Por ejemplo, los YouTubers reciben una retroalimentación inmediata sobre el desempeño de sus vídeos, lo que les permite analizar rápidamente lo que funciona y lo que no.

Hay dos tipos de retroalimentación: la retroalimentación inmediata y la retroalimentación atrasada.

La retroalimentación inmediata ocurre en el momento en que se realiza una acción o se toma una decisión. Es decir, se recibe una respuesta o un

resultado casi inmediatamente después de haber llevado a cabo una acción. Este tipo de retroalimentación es extremadamente valiosa porque permite ajustar y corregir el comportamiento inmediatamente, lo que facilita el aprendizaje y la mejora continua.

Por otro lado, la retroalimentación atrasada se produce después de un período de tiempo significativo, a menudo después de que se ha completado una tarea o proyecto. Este tipo de retroalimentación puede ser útil para evaluar el rendimiento a largo plazo y detectar patrones, pero no es tan eficaz para hacer ajustes inmediatos y corregir errores.

Es importante tener en cuenta que ambos tipos son importantes y útiles, pero su efectividad depende del contexto y del propósito. Piensa siempre en el contexto que se da y proyecta. Es importante el “depende”. En algunos casos, la inmediata es esencial para el aprendizaje y la mejora continua, mientras que en otros casos, la atrasada puede proporcionar una visión más completa y precisa del rendimiento a largo plazo.

La retroalimentación oportuna es crucial para poder aprender y mejorar en cualquier ámbito. El psicólogo Daniel Kahneman, en su libro “Pensar rápido, pensar despacio”, contrasta experiencias que tuvieron algunos anesestesiólogos y radiólogos para explicar la importancia de la retroalimentación inmediata. Los anesestesiólogos trabajan al lado del paciente y obtienen una retroalimentación inmediata sobre su estado. Mientras que los radiólogos a menudo no reciben una retroalimentación veloz sobre sus diagnósticos, lo que hace que mejorar les sea más difícil. De hecho, los radiólogos típicamente solo diagnostican correctamente el cáncer de mama un 70% de las veces.

¿Alguna vez alguien te evaluó en una entrevista laboral o universitaria? Veamos la retroalimentación atrasadas que también son un problema en otras áreas, como en la admisión a universidades o en la contratación de personal. A menudo, los oficiales de admisión o los gerentes de contratación no reciben una retroalimentación oportuna sobre el desempeño de los candidatos, lo que hace más difícil reconocer los patrones en

los candidatos ideales. Sin embargo, un estudio realizado por Richard Melton mostró que un algoritmo que usaba solo una fracción de la información disponible, como las calificaciones y un examen de aptitud, fue más preciso que la mayoría de los consejeros que entrevistaron a los estudiantes durante casi una hora.

Si alguna vez te han rechazado en una institución educativa o no te han dado un trabajo, puede sentirse como si un experto hubiera evaluado tu potencial y decidido que no tienes lo que se necesita para triunfar. Sin embargo, te va a reconfortar saber que los guardianes de estas instituciones a menudo no predicen con precisión quién tendrá éxito en el futuro. Podría decirse que con la Inteligencia Artificial algunos reclutadores han logrado ser más certeros a la hora de elegir candidatos.

Este breve análisis nos hace pensar sobre nosotros y nuestro entorno. Ya sea que estés aprendiendo a mejorar tu oratoria, un nuevo idioma, un instrumento musical, o trabajando en un proyecto laboral, la retroalimentación temprana te permitirá corregir errores y consolidar éxitos. Si eres un líder o un gerente, asegúrate de proporcionar a tus empleados una retroalimentación constante y oportuna. Haz énfasis en aspectos positivos, haz preguntas guía, sé descriptivo, reflexivo, marca en qué debe mejorar, qué puede estar haciendo de manera incorrecta a tu criterio, programa reuniones o un cuaderno de progreso.

¿Qué podemos hacer para asegurarnos de recibir retroalimentación oportuna y valiosa en nuestro trabajo, estudios o proyectos personales? ¿Estamos dispuestos a aceptar críticas constructivas y utilizarlas para mejorar, o nos resistimos a ellas? ¿Estas comunicando bien que deseas hacer mejora continua?

Si estás en un ambiente válido, con experiencias repetidas con los mismos eventos, con retroalimentación a tiempo por cada intento, ¿Te convertirás en un experto en aproximadamente 10.000 horas?

Con miles de horas de práctica deliberada: empujando constantemente los límites de la habilidad y enfrentándose a nuevos desafíos es probable que sí.

¿Por qué es tan difícil salir de nuestra zona de confort y practicar al límite de nuestras habilidades? En gran parte, se debe a que es incómodo y requiere una gran cantidad de esfuerzo mental. Nuestro cerebro está diseñado para evitar el estrés y la tensión, lo que nos lleva a buscar la comodidad y la familiaridad.

Sin embargo, si queremos seguir mejorando y creciendo en cualquier área de nuestras vidas, es necesario ser valiente y enfrentar nuevos desafíos. Esto significa practicar de manera deliberada, sin temor al ridículo, concentrándonos en las áreas en las que somos menos hábiles y empujándonos más allá de lo que pensamos que somos capaces. No seas temeroso ¿Quién tiene un auto de lujo parado en su puerta en vez de conducir, viajar, disfrutarlo?

Esto no solo se aplica a actividades como la música, los deportes o los juegos, sino también a nuestro trabajo y nuestra vida personal. Si queremos ser mejores en nuestra profesión, necesitamos buscar oportunidades para aprender nuevas habilidades y asumir desafíos más grandes. Si queremos mejorar nuestras relaciones personales, necesitamos salir de nuestra zona de confort emocional y ser más vulnerables y abiertos. Siempre les repito a mis alumnos que no hay varón ni mujer perfecta. De eso hablaremos en otro capítulo.

Para muchas tareas de la vida, podemos volvernos competentes en un periodo corto de tiempo. Volviendo al ejemplo de conducir un automóvil.

Al principio parece un gran desafío, ocupa todo nuestro sistema 2, pero después de 50 horas se torna automático. Se hace cargo el sistema 1 y puedes hacerlo sin demasiado pensamiento consciente. Luego de eso, manejar más horas no mejora el desempeño. Si quieres seguir mejorando, debes intentar manejar en situaciones desafiantes como nuevos terrenos, velocidades más altas o un clima muy complicado. Doy fe que manejar en tierras montañosas o de sierras empinadas, con un clima adverso. Con un auto entrado en años prueba si eres un buen conductor...si lo sabré, me pasó viajando en familia a Córdoba, Argentina, en el

corazón mismo del país, una travesía memorable con destino al enlace matrimonial de mi querida amiga Patricia. A bordo de mi leal Renault 11 del año 1988, nos aventuramos por los caminos de Río Ceballos, regalándonos panoramas imponentes y montañosos. No nos limitamos a ascender las montañas, ¡las trepábamos con valentía! En medio de esta estancia, decidimos embarcarnos en un paseo en automóvil, las mujeres en mi vehículo y los hombres en otro. Fue en ese momento cuando una auténtica cordobesa, mi querida Miriam, se unió como copiloto, siendo una conocedora innata de la región, y ahí es donde ocurrió un acontecimiento inesperado.

En medio de relatos sobre el casamiento y datos sobre el lugar, nuestro vehículo, al enfrentar la sierra, se inclinó peligrosamente sobre dos ruedas, coqueteando con la montaña que acumulaba el agua de las lluvias en su descenso. No recuerdo el nombre exacto de este fenómeno en particular. Las voces de mis hermanas se llenaron de susto, temiendo una colisión contra la rocosa pared. Sin embargo, en un acto de audacia y coraje, Miriam tomó mi mano, colocando la suya con firmeza sobre el volante y, con determinación, nos liberó de tal aprieto, volviéndonos a las cuatro ruedas asentadas en tierra firme. En ese instante, ella nos empoderó con una simple declaración: “Cada uno sube la sierra como quiere”, lo que desencadenó risas contagiosas entre todos los presentes.

La comunicación, pensamiento ágil y el acompañamiento de un experto puede salvar vidas..

¿Quieres aprender a hablar mejor? Lánzate con personas que te guíen, con acciones para crecer y con valentía.

Si queremos mejorar nuestra habilidad para presentar en público, simplemente hacer varias presentaciones no es suficiente. Debemos desafiarlos a nosotros mismos con diferentes formatos de presentación, diferentes públicos y diferentes temas. La clave es practicar de manera intencional y metódica, trabajando en habilidades específicas, tales como la oratoria, la escucha comprometida, la escritura persuasiva y la capacidad de dar y recibir retroalimentación. Al practicar estas habilidades deliberadamente, podemos mejorar nuestra comunicación de ma-

nera significativa y lograr el éxito en nuestro campo profesional. Comprendiendo la importancia de la práctica deliberada, la cual implica practicar en el límite de nuestra habilidad, fuera de nuestra zona de confort y utilizando una gran concentración y repetición metódica. Este enfoque se utiliza en muchas áreas. Se ha demostrado que es la forma más efectiva de mejorar y alcanzar la excelencia. Por ejemplo los profesionales que practican de manera deliberada ven mejoras en su desempeño, mientras que aquellos que no lo hacen pueden incluso empeorar. Un ejemplo de ello se puede observar en la medicina. Los médicos adquieren habilidades valiosas a lo largo de su carrera al enfrentar a diversos pacientes y enfermedades, lo que les permite notar patrones y diagnosticar con mayor precisión. Sin embargo, hay un límite en cuanto a cuánto pueden depender de su experiencia previa. En casos de enfermedades poco comunes del corazón o de los pulmones, los médicos con 20 años de experiencia pueden ser menos precisos que los recién graduados, ya que no han pensado en esas enfermedades en mucho tiempo. Les resulta más difícil reconocer los síntomas y solo después de un curso de repaso pueden estar actualizados para diagnosticarlas de manera precisa.

Sin embargo, hay muchos profesionales en diversos ámbitos que no se involucran en la práctica deliberada, lo he notado, especialmente al realizar entrevistas con diferentes profesionales, en su falta de práctica deliberada al hablar en público.

Para convertirse en un experto, es necesario practicar por miles de horas, pero no solo de cualquier manera. Es esencial que la práctica sea deliberada, que se enfoque en áreas donde se necesitan mejoras y que se practique fuera de la zona de confort. En este proceso, los entrenadores y docentes son de gran valor, ya que pueden identificar debilidades y asignar tareas para abordarlas. La práctica deliberada no es fácil.

¿Estás empujándote a hacer cosas en las que aún no eres bueno?

Esa es la diferencia de los que dicen ser experto, de los que realmente lo son.