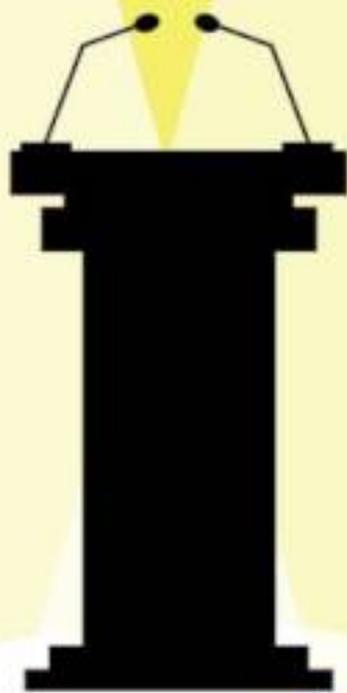


EL MÉTODO

# GRAVITAS

CAROLINE GOYDER

Los siete pasos para comunicarte con  
**confianza**, **influencia** y **autoridad**



*Ariel*

# ÍNDICE

## **Alas y raíces**

*¿Qué es gravitás exactamente y cómo te ayudará a tener éxito?*

## **La ecuación gravitás**

*Cómo trabaja la gravitás y cómo encontrar la tuya*

## **Guía de estudio para la gravitás**

*Cómo distinguir la gravitás de los que te rodean (el primer paso para encontrarla en ti mismo)*

## **PRIMERA PARTE:**

### **LOS SIETE PRINCIPIOS DE GRAVITAS**

#### **Principio 1: Conócete a ti mismo**

*Cómo construir tu fuerza interior y estabilidad*

#### **Principio 2: Enseña a la gente cómo tratarte**

*Cómo balancear tu estatus y conexión para que los demás te quieran y te respeten*

#### **Principio 3: Encuentra tu voz**

*Cómo comunicarte con originalidad y claridad*

**Principio 4: Habla de manera que otros te escuchen**

*Cómo hablar con impacto, autoridad y poder*

**Principio 5: Gana mentes y corazones**

*Cómo inspirar, influir e involucrar a tu audiencia*

**Principio 6: Mantén la cabeza en alto y una mente abierta**

*Cómo influir en personas problemáticas y hacer que te entiendan*

**Principio 7: Obtén resultados**

*El espejo, señal, maniobra de éxito*

**SEGUNDA PARTE:  
GRAVITAS EN ACCIÓN**

**Presentaciones y charlas**

**Reuniones**

**Llamadas telefónicas y teleconferencias**

**Entrevistas y discursos de ventas**

**Frente a las cámaras**

**CONCLUSIÓN**

**Lecturas y videos recomendados**

**Agradecimientos**

**Notas y referencias**

**Acerca del autor**

**Créditos**

*Para Maggie, Rosemary, Scarlett y Grace*

## ALAS Y RAÍCES

### ¿Qué es gravitás exactamente y cómo te ayudará a tener éxito?

La gravedad es el peso del alma que mantiene a la mente estable.  
THOMAS FULLER, ESCRITOR Y CLÉRIGO

**gravitás.** f.: gravedad o circunspección.<sup>a</sup>

**gravedad.** (Del lat. *gravitas*, -*ātis*). **3.** f. Compostura y circunspección.

**4.** f. Grandeza, importancia.<sup>b</sup>

Gravedad. Gravitás. La clave está en la palabra. La gravedad como virtud romana existía desde antes que Isaac Newton usara esta palabra para nombrar la fuerza universal. Pero las mentes grandiosas piensan parecido.

Gravitás tiene *raíces* y *alas*. Raíces porque te da el fundamento sólido para expresarte con confianza y autoridad. La gravitás surge cuando dejas de ser alguien más y plantas raíces profundas para ser tú mismo. Alas porque, como dijo G. K. Chesterton, "los ángeles pueden volar ya que se toman a sí mismos a la ligera".

Todos podemos tener gravitás cuando hablamos. El emperador romano Marco Aurelio lo dijo muy claro: "Pro-cúrate, pues, aquéllas que están enteramente en tus manos: la integridad, la gravedad... la austeridad, la magnanimidad". Él entendió que la gravitás era una característica (un *software* en vez de *hardware*).<sup>1</sup> Puedes aprender a conducirte con autoridad, a hablar con gravedad, con confian-

za, a influenciar a otros. Por supuesto, tienes que saber cómo, y de eso trata este libro. El cual te mostrará en prácticos pasos cómo darle un empuje a tu gravitas hoy, mañana y toda la vida.

La gravitas te permite volar de forma profesional mientras te mantiene los pies firmes en la tierra. El mundo nota tu esencia y tu estilo. Te escucha, te recuerda y actúa de acuerdo con tus palabras. Cuando encuentres tus raíces y tus alas, el mundo se detendrá, se acomodará y te pondrá atención.

## Antigüedad

La virtud perfecta se compone de cinco cosas: la gravedad, la generosidad del alma, la sinceridad, la seriedad y la bondad.  
CONFUCIO, FILÓSOFO

Ahora bien, ¿qué es exactamente gravitas?

Gravitas es una palabra romana (latina) que se traduce de varias formas, entre ellas: dignidad, seriedad, influencia, prudencia, importancia, circunspección, peso y presencia. En la antigua Roma, la gravitas era una de las virtudes del buen ciudadano, junto con la bondad, el trabajo, la autoestima y, de manera significativa, el sentido del humor.

La gravitas es anterior a las guerras mundiales y a la llegada de la televisión. Esta tradición retórica, que los antiguos romanos enseñaban para aprender a presentarse, ha estado de moda durante miles de años. Se trataba de un sistema completo que abarcaba voz y cuerpo, creado y heredado por Aristóteles y Cicerón pasando por Francis Bacon. Ayudaba a la gente a expresarse con confianza, influencia y autoridad, y a tener éxito en sus trabajos.

La gravitas continuó evolucionando con el paso de los siglos y en 1687 surgió una nueva imagen. Isaac Newton publicó su libro *Los principios matemáticos de la filosofía natural*, en él explicaba una fuerza universal a la que nom-

bró gravedad, basado en la palabra gravitas. ¿Acaso fue esto lo que alteró nuestro entendimiento de la palabra original?

Es muy posible. Puede ser que la gravitas empezara a ser entendida como algo más pesado debido al nuevo sentido que Newton le dio al término. Y es importante recordar que la gravedad significa que todo lo que sube tiene que bajar. La Tercera Ley de Newton describe la naturaleza de las fuerzas opuestas. Para cada presión hacia abajo hay un empuje de igual intensidad hacia arriba.

La gravitas requiere el mismo balance de fuerzas. Tu seriedad siempre debe estar balanceada con tu habilidad para iluminar la vida de los demás (humor, humildad y sensatez). Si está demasiado bajo, te volverás pura seriedad y no tendrás chispa, alegría ni diversión. Si está muy alto, te convertirás en algo tan ligero como el aire, insustancial y nadie te escuchará porque no te tomarán en serio.

El problema para todos los que querían aprender a expresar sus ideas con claridad y autoridad, y saber hablar para que otros escuchen, fue que la gravitas se apagó en el siglo XX. Al menos la expresión de gravitas que tenía el sentido de la tradición retórica, es decir, la que enseñaba esas habilidades. Ayudar a la gente para que pudiera dialogar con poder parecía ya no tener un propósito. Por el garbanzo de la elocución o la forma de hablar, echaron a perder toda la olla de la confianza, autoridad, fluidez, persuasión y elocuencia.

## Modernidad

El nuevo siglo trajo nuevos aires. En el amanecer de la era digital, cuando los discursos y las reuniones son cada vez más importantes, ahora más que nunca, tu gravitas determina tu éxito. El "eso" en gravitas que hace que los demás te escuchen con atención, te recuerden y actúen según lo que dijiste, es el gran paso al triunfo laboral.

Hace poco un centro de estudios en Nueva York reportó que 67 por ciento de los ejecutivos de alto nivel veían la gravitas como el corazón de las características de la presencia profesional.<sup>2</sup> Sylvia Ann Hewlett, quien estuvo a cargo del estudio, dijo que la gravitas es “evidente, pero nadie quiere reconocerla: es cuando de alguna forma tienes lo que se necesita”. Y agregó: “Nuestra noción de gravitas está cambiando”.<sup>3</sup>

Hewlett y su equipo le dieron una nueva definición a gravitas en el mundo actual. Lo hicieron basándose en las respuestas proporcionadas por cientos de ejecutivos de alto nivel. Algunas de las características más importantes fueron: ser bueno bajo presión, tener una visión contagiosa, mantener argumentos firmes y tener la inteligencia emocional para hacer que los demás te sigan.

Nadie habría sorprendido a los antiguos romanos con esto. Es cierto que los desafíos del mundo antiguo tienen un tinte diferente a los de una sala de conferencias o teleconferencias. Pero, aunque Cicerón lo había expresado de otra forma, la esencia que produce un impacto en los demás ha cambiado poco a través de los años. Esta esencia es cómo piensas, cómo hablas, cómo escuchas, cómo te mueves y cómo manejas las emociones. Es por eso que el mundo antiguo tiene consejos tan poderosos para nuestra época. Porque aunque el planeta ha cambiado, la gente no. La gran diferencia es que en estos días la información no es sólo para la élite. Es para todo el que tenga conocimientos y una razón para compartirlos.

## Gravitas para todos

Vi el Ángel en el mármol y tallé hasta que lo puse en libertad.  
MIGUEL ÁNGEL, ESCULTOR, PINTOR Y ARQUITECTO

Quiero alejar el mito de que la gravitas es sólo para algunos afortunados. Tonterías. *Gravitas es para todos*. Si tienes

una verdadera área de experiencia y aprendes a expresarte con autoridad, entonces la gravitas estará dentro de ti.

Debes tallar para encontrarla. Remueve lo que no necesitas: las viejas ansiedades, los malos hábitos del habla y del lenguaje corporal, las creencias negativas sobre ti mismo. Saca todo hasta que llegues al corazón de lo que eres. Pero antes de empezar, debes confiar en que la gravitas está dentro de ti. Créeme, así es.

Por mucho tiempo, la mayoría de la gente ha creído que se trata de una cualidad fija. Estoy aquí para decirte que eso no es cierto. Después de 20 años de carrera, trabajando con personas que van desde estudiantes y locutores hasta políticos y la realeza, he visto a miles de personas levantar su autoridad y progresar en sus vidas. No importa si están buscando un mejor trabajo, ganando una elección, cerrando un trato, presentando las noticias o dando un discurso que merezca una ovación de pie. Todos pueden tener gravitas.

Recuerda este dicho: "Si piensas que puedes, o que no puedes, estás en lo correcto". Lo que importa es que cambies el *switch* de cómo percibes esta cualidad. Cuando te des cuenta de que puede ser aprendida, todo cambiará.

Carol Dweck, quien ocupa la cátedra de psicología Lewis y Virginia Eaton en la Universidad de Stanford, ha demostrado que existen dos mentalidades básicas: la estática, es decir, cuando crees que tus habilidades están determinadas, y la maleable, cuando crees que tus habilidades pueden mejorar con la práctica.<sup>4</sup> Los estudios prueban que las personas que consideran las habilidades como maleables y fluidas obtienen mejores resultados que aquéllas que las aprendieron como fijas e inalterables.<sup>5</sup>

Margaret Thatcher creía y Barack Obama cree que la gravitas es maleable. A los dos se les dijo en un principio que les faltaba autoridad y ambos hicieron algo al respecto. Siguieron los principios de la mentalidad de crecimiento: *aprende, observa, mejora*. Si quieres gravitas en tu vida, conviértela en tu mantra.

Para ayudarte con eso, veremos la ecuación (página 9) y los siete principios (ver la Primera parte, página 21). Cuando los entiendas, verás que ya estarás hablando de gravitas. Está a tu alcance.

## Cómo sacar lo mejor de este libro

Practicar no es lo que haces cuando eres bueno en algo. Es lo que haces para volverte bueno en ese algo.  
MALCOLM GLADWELL, PERIODISTA Y ESCRITOR

Hay dos formas de usar este libro. La primera es empezar desde el principio e ir trabajando tus hábitos hasta el final. Espero (y te recomiendo) que hagas un tiempo para este acercamiento. Es la mejor forma de obtener un entendimiento verdadero y profundo de cómo trabaja el sistema gravitas de manera que lo puedas hacer tuyo.

Aunque tomar el sistema paso a paso te permitirá encontrar algo que está hecho a tu medida (lo cual ciertamente lo hace muy poderoso), sé que tratar de hacer todo demasiado bien se puede volver una locura. Por otra parte, si tienes una necesidad específica, busca en la sección de Diagnóstico de gravitas. Te mostrará los principios más importantes a trabajar basados en los retos que enfrentas. Y si necesitas resultados rápidos (como cuando te arrojan a una presentación o junta de último minuto), entonces brinca hasta la Segunda parte para ver tips y trucos rápidos que te ayudarán con la gravitas en situaciones específicas.

He aquí un breve resumen del libro.

Primero entenderemos lo esencial con la ecuación gravitas. Es la base de todo el sistema. Está inspirada en el mundo antiguo, pero la he diseñado como una herramienta muy práctica para la vida real actual.

La *Primera parte* es el camino a la gravitas. Es un conjunto de siete principios que puedes practicar en tu vida

diaria. Debes tomarte el tiempo para leerlos y probarlos de manera que puedas apropiarte y personalizar cada consejo.

Encontrarás muchos tips y trucos accionables en cada principio bajo la frase *Intenta estas sugerencias*. Entre más los practiques, mejor te saldrán. Están planteados para ajustarse a tu vida: hazlos poco a poco y con regularidad.

Al final de cada principio encontrarás sugerencias en el *Kit de herramientas* que te ayudarán a mejorar tu gravitas en los retos específicos que enfrentas. Hay videos gratis en inglés, diseñados para inspirar y complementar tus ejercicios, en [www.gravitasmethod.com](http://www.gravitasmethod.com).

Después de una semana, con 10 minutos diarios de práctica, notarás una diferencia. Después de dos semanas, tus colegas notarán la diferencia. Después de un mes, el mundo notará la diferencia. Mi consejo: sé relajado y alegre cuando ensayes porque así estarás más dispuesto a seguir trabajando. Cuando uno está tranquilo obtiene mejores resultados. Hemos descubierto que la gravitas es paradójica. La encontrarás mejor cuando te relajas, disfrutas y confías en ti mismo, que cuando haces demasiado esfuerzo. Así que ve poco a poco y sé persistente, trabaja las secciones *Intenta estas sugerencias* y *Kit de herramientas* con calma, ligereza, alegría y facilidad.

En la *Segunda parte* vamos al meollo del asunto y veremos los cinco grandes, como yo los llamo. Son los *focos de atención* de la vida: uno: presentaciones y charlas; dos: juntas; tres: llamadas telefónicas y teleconferencias; cuatro: entrevistas y discursos de ventas; y cinco: ante la cámara. En esta sección te digo qué hacer, cuándo y los tips esenciales para hacerlo bien.

## Diagnóstico de gravitas

La tabla de abajo te ayudará a encontrar los capítulos más útiles para ti, dependiendo de tus necesidades específicas.

Durante estos años, he escuchado muchos focos de atención que en verdad preocupan a la gente. Estas angustias son muy normales. Enlisté las que he visto trabajar una y otra vez de manera que puedas ir directo a ellas si lo necesitas. De todos modos, recuerda que tu gravitas se beneficiará más si vas paso a paso a través del libro. Cada uno de los siete principios de la Primera parte es esencial para lograr una gravitas completa.

- Principio 1: Conócete a ti mismo
- Principio 2: Enseña a la gente cómo tratarte
- Principio 3: Encuentra tu voz
- Principio 4: Habla de manera que otros te escuchen
- Principio 5: Gana mentes y corazones
- Principio 6: Mantén la cabeza en alto y una mente abierta
- Principio 7: Obtén resultados

---

#### NOTAS:

a. *Diccionario Latino-Español*. VOX. Editorial SPES. Barcelona 2001. p. 215 (Nota de la traductora).

b. *Diccionario de la Real Academia Española*. <http://lema.rae.es/drae/?val=gravidad> (Nota de la traductora).

| Habilidad que quieres desarrollar   | Principios en los que debes concentrarte |
|---|--|
| 1. Expresar pasión, energía y una interacción segura e instantánea.               | 1, 5                                     |
| 2. Ser auténtico en tu comunicación.  | 1, 3, 6                                  |
| 3. Ser convincente en un discurso, presentación o entrevista.                     | 4, 5, 7                                  |
| 4. Tener presencia cuando hablas.   | 2, 3, 4, 7                               |
| 5. Hacer que las personas te pongan atención.                                     | 2, 4, 6, 7                               |
| 6. Proyectar autoridad.   | 1, 2, 3, 4                               |
| 7. Tener control y desenvoltura cuando hablas.                                    | 2, 3, 4, 6, 7                            |
| 8. Hacer escuchar tus opiniones y observaciones.                                  | 1, 3, 6, 7                               |
| 9. Aprender técnicas que te ayuden a sonar y parecer más confiable.               | 1, 3, 4, 7                               |
| 10. Entender y aplicar el lenguaje corporal de gravitas.                          | 2  |
| 11. Controlar tus nervios y ser ingenioso en el momento.                          | 6, 7                                     |
| 12. Aprender técnicas para sobreponerte a la preocupación de lidiar con la gente. | 6, 7                                     |
| 13. Aprender a hablar más grave y profundo. Aprender a querer tu voz.             | 2, 3                                     |
| 14. Manejar el momento que existe entre ser cuestionado y contestar.              | 3, 7                                     |
| 15. Enfrentar audiencias difíciles.   | 2, 3, 6, 7                               |
| 16. Comunicar con impacto.  | 3, 4, 7                                  |
| 17. Resolver desacuerdos con prudencia.   | 6  |
| 18. Atrapar la atención y crear un impacto.                                       | 1, 2, 3, 4, 5, 7                         |
| 19. Encontrar calma cuando ataca la ansiedad.                                     | 1, 4, 6, 7                               |
| 20. Ofrecerse para un gran reto con desenvol-                                     | 1, 2, 3, 4, 7                            |

tura y autoridad.