

2^{DA} EDICIÓN: ACTUALIZADA Y EXPANDIDA

CÓMO HABLAR CON OTRAS PERSONAS,
INICIAR CONVERSACIONES, MEJORAR TU
CARISMA, TUS HABILIDADES SOCIALES, Y
REDUCIR LA ANSIEDAD SOCIAL

CONVERSAR

Aston Sanderson



Conversar:

Cómo hablar con otras personas, iniciar conversaciones, mejorar tu carisma, tus habilidades sociales, y reducir la ansiedad social

2^{da} EDICIÓN: ACTUALIZADA Y EXPANDIDA

Por Aston Sanderson

“Conversar” 2^{da} edición, por Aston Sanderson. Publicado por Walnut Publishing Company, Hanover Park, IL 60133.

www.walnutpub.com

© 2017 Walnut Publishing

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida de ninguna manera sin permiso del editor, excepto según lo permitido por la ley de derechos de autor de los EUA. Para permisos contacte con:

contact@walnutpub.com

Tabla de contenido

[Capítulo 1: Introducción](#)

[Capítulo 2: Mentalidad y método](#)

[Capítulo 3: Los nervios y cómo calmarlos](#)

[Capítulo 4: Ser un buen oyente es tu mejor aliado](#)

[Capítulo 5: Qué decir](#)

[Capítulo 6: No todas las preguntas se crean del mismo modo](#)

[Capítulo 7: Respuesta y cómo terminar una conversación](#)

[Capítulo 8: Temas para iniciar conversaciones](#)

[Capítulo 9: Lenguaje corporal](#)

[Capítulo 10: Charla trivial para citas](#)

[Capítulo 11: Por qué cometerás errores, y por qué no hay problema con eso](#)

[Conclusión](#)

BONIFICACIÓN **INVITACIÓN A "FREE BOOK CLUB".**

Antes de comenzar con este libro de conversacion, queremos decirte lo mucho que te apreciamos como lector y que queremos invitarte a nuestro *Free Book Club*.

Suscríbete para recibir más libros del autor Aston Sanderson y publicaciones nuevas de Walnut Publishing.

Consigue acceso a tu invitación en www.walnutpub.com.

Gracias por comprar, y disfruta tu lectura.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Gracias por tomarte tiempo para descargar este libro. Distes el primer paso para convertirte en un conversador interesante y alguien que siempre será recordado por las personas que te conozcan por primera vez.

Por qué es importante la charla trivial

Conocer gente nueva puede ser difícil para cualquiera, pero con estas estrategias y consejos comprobados verás que ganarás más y más confianza y comenzarás a disfrutar del desafío de conocer gente nueva mientras desarrollas una conexión real y personal con tus nuevos conocidos.

En estos capítulos aprenderás a mejorar tus habilidades sociales y reducir tu ansiedad social. Te guiaremos con técnicas para ser un buen oyente, te daremos una lista de tópicos para iniciar conversaciones, hablaremos sobre el lenguaje corporal y más.

Al completar esta guía tendrás todas las herramientas necesarias para salir y conocer gente nueva de inmediato, con más facilidad y confianza.

Una vez más, gracias por descargar esta guía de charla trivial y espero que te sea muy útil.

¿Por qué la charla trivial es importante?

Los humanos, en esencia, somos animales sociales.

Buscamos la aprobación de los demás, nos sentimos más cómodos cuando encajamos con nuestras familias, compañeros, cultura y el mundo en general.

Ser socialmente inepto puede significar ser rechazado, y la evolución nos ha enseñado a evitar esa incómoda sensación. Por miles de años, las sociedades se han basado en que sus miembros se lleven bien, trabajen juntos, desarrollen comunidades y caminen juntos hacia el progreso.

“Impresionante, ¿todo eso solo por el hecho de hablar del clima?” es lo que puedes estar preguntándote.

¡Pero es verdad! Somos animales sociales y hablar es la manera que tenemos de conocernos. La charla trivial es una forma de derribar barreras entre las personas y demostrarse mutuamente que la situación y la persona con la que se habla no representa una amenaza. Solo después de establecer un mínimo de confianza podemos comenzar a formar verdaderas relaciones, mediante conversaciones más profundas, con aquellos que no conocemos. Todas las personas que has conocido, quizá con la excepción de tus familiares, alguna vez comenzaron como conocidos con los que interactuaste mediante una charla trivial.

Todos lo hemos hecho, pero sin importar cuánta experiencia tengamos, para cualquier persona puede ser difícil conocer a un extraño. Sin embargo, no hace falta ocultarse por miedo a sentir nervios o por tener ansiedad social.

Aun para los conversadores más experimentados y sociables, conocer gente nueva siempre conlleva el riesgo al rechazo.

En estos capítulos aprenderás a conquistar tus miedos, dominar tu lenguaje corporal, encontrar buenos tópicos para conversar y, finalmente, salir y comenzar a conocer gente nueva con confianza.

CAPÍTULO II

MENTALIDAD Y MÉTODO

Como con cualquier cosa en la vida, lo más importante de la charla trivial es la manera de abordarla.

Todas las estrategias, consejos, trucos y temas para iniciar conversaciones no lograrán ninguna diferencia si estás estancado en un patrón de pensamiento negativo. No te quedes estancado en una mentalidad fija basada en miedos, dudas o irracionalidades.

¿Qué es una mentalidad fija? Una mentalidad fija significa que piensas que eres en este momento quien has sido siempre y quien siempre serás.

Podrías pensar:

- "No soy bueno para conocer gente nueva."
- "Siempre digo lo peor y causo una mala primera impresión."
- "Las habilidades sociales no son lo mío."
- "Estoy tranquilo quedándome en casa; no me extrañarán en la fiesta."

Pero todas esas frases son propias de una mentalidad fija.

Deberías enfocarte en una mentalidad de crecimiento. Una mentalidad de crecimiento significa que te das cuenta y aceptas que las cosas cambian constantemente en tu vida, a tu alrededor, en tus habilidades y acciones.

Quizá ahora no seas el mejor conversador, pero todos pueden buscar algunas estrategias (tal como has hecho al comprar este libro), practicarlas y mejorar con el tiempo.

Así que vamos a convertir esas frases de mentalidad fija en frases de mentalidad de crecimiento:

- "No soy bueno para conocer gente nueva" se convierte en "Estoy mejorando en conocer gente nueva".

- "Siempre digo lo peor y causo una mala primera impresión" se convierte en "Estoy aprendiendo qué decirle a la gente y mejorando la primera impresión que causo".
- "Las habilidades sociales no son lo mío" se convierte en "Las habilidades sociales son un área de mi vida para la cual tengo capacidad, habilidad y deseo de mejorar".
- "Estoy mejor en casa; no me extrañarán en la fiesta" se convierte en "Estoy descubriendo cosas nuevas sobre mí mismo al salir de mi zona de confort, y podría sorprenderme con lo mucho que puedo divertirme en una fiesta".

¿Puedes notar cómo los tipos de pensamiento de "siempre he sido así" se convierten en "estoy mejorando y continuamente me esfuerzo para seguir mejorando"?

Así que aunque creas que no eres la persona más sociable que hay, puedes recordar que —para usar una metáfora conocida— todas las mariposas alguna vez fueron orugas.

Si crees que eres malo para las situaciones sociales, ya te saboteaste a ti mismo.

Cree que puedes ser mejor y ya habrás dado el primer paso, posiblemente el más difícil.

En el siguiente capítulo estudiaremos cómo manejar los nervios y calmarlos.

CAPÍTULO III

LOS NERVIOS Y CÓMO CALMARLOS

Cruzas el umbral hacia la fiesta. Entregas el vino que trajiste, abrazas a la anfitriona, sonríes y con emoción te pones al día con ella.

Pero la anfitriona tiene decenas de otros invitados que atender. Ella desaparece tan pronto suena el timbre.

¿Qué haces ahora?

La fiesta parece estar llena de gente a la que te da miedo acercarte, personas a las que podrías caerles mal. Es una posibilidad verdadera.

Te imaginas acercándote a alguien e iniciando una conversación, pero te preguntas: “¿Le caeré bien?”, “¿Qué pensará de mí?”. Enfrentar el rechazo es difícil, sin importar cuán pequeño sea. Aun si alguien que no conocemos nos rechaza, nos preguntamos por qué y nos enfrascamos en pensar cuál puede ser la razón, siendo crueles con nosotros mismos.

¡Enfrentar todo esto y pensar de más, cuando se supone que deberías estar pasando bien, puede ser muy difícil!

Así que, ¿cómo superas los nervios?

Respira

Suena simple, pero cuando estamos nerviosos nuestros cuerpos toman el control sin que nos demos cuenta. Puede que comencemos a sudar, la respiración se vuelve superficial y rápida, los pensamientos vuelan y sentimos malestar en el estómago.

¿Pero qué causa esta reacción física? Solo los pensamientos. Pero también funciona a la inversa. Calmar el cuerpo también puede ayudar a calmar la mente, tal como la mente puede afectar al cuerpo. Esto se conoce como la conexión mente-cuerpo, e influye más de lo que podrías creer.

Así que vuelve a tomar el control de tu cuerpo cuando te sientas nervioso en una situación social. Sé consciente de que solo estás parado en una habitación con otras personas, no en la sabana a punto de ser atacado por un

león, aunque debido a la evolución tus nervios están condicionados para responder casi por igual en las dos situaciones. Estás a salvo. Recuerda respirar.

Concéntrate en tu respiración y tu cuerpo se calmará. Tu ritmo cardíaco disminuirá, tu respiración será más uniforme, tu estómago se calmará y tus pensamientos también.

Si puedes, cuenta hasta cinco mientras inhalas lenta y profundamente hasta que también se infle tu abdomen. Siente completamente la respiración profunda. Luego, exhala por la boca, también hasta la cuenta de cinco. Esta respiración profunda calmará tu sistema nervioso.

Si estás en una fiesta, puedes hacer estos ejercicios de respiración de manera discreta, ¡y así no llamas la atención de todos! Aprovecha la oportunidad para practicar tu respiración en el coche antes de llegar a la fiesta, o mientras estás caminando hacia el lugar. También puedes pedir el baño al llegar y practicar respiración profunda allí. No seas el tipo raro que se queda parado en una esquina inhalando y exhalando fuerte.

Recuerda que tu reacción es normal

El mayor miedo de mucha gente es hablar en público, como si estuviera muy arraigado en nuestra biología. Tal como dijo el comediante Jerry Seinfeld:

"Según la mayoría de los estudios, el mayor miedo de la gente es hablar en público. El segundo es la muerte. La muerte es el número dos. ¿Les parece bien eso? Esto significa que, para la persona promedio, si vas a un funeral es preferible estar en el ataúd que diciendo unas palabras de despedida."

Y hasta los conferenciantes con más práctica se sienten nerviosos antes de subir al escenario, con frecuencia experimentando los síntomas corporales que discutimos en la sección anterior. Incluso si no se sienten nerviosos en sus mentes, las reacciones físicas tienden a ser iguales para toda la gente.

Sin importar la confianza que sientas, todavía puedes sentirte nervioso.

Así que recuerda que no eres la única persona que siente nervios en la

fiesta, la reunión o el evento de trabajo.

Si recuerdas esto, no te sentirás tan solo. Está bien aceptar que tienes miedo. Solo recuerda que mucha gente también lo siente.

De hecho, distanciarse un poco de las emociones y reacciones da el espacio necesario para reconocerlas y a la vez reducir su poder sobre nosotros. Esta es una técnica de meditación llamada "etiquetar". Cuando etiquetas una sensación o emoción, tiene menos poder sobre ti porque reconoces que no eres la emoción, solo estás experimentando la emoción, y es temporal. Así que cuando te sientas estresado piensa para ti mismo:

- Estoy sintiendo estrés.
- Reconozco que tengo pensamientos de nerviosismo.
- Mi cuerpo está reaccionando a esta situación con nerviosismo.

El simple hecho de darle nombre a tus emociones y sentimientos puede darte un poco de alivio.

Conoce mucha gente nueva

¡Otra manera de calmar tus nervios es practicar!

En psicología, cuando alguien le teme a las arañas, una táctica usada para ayudarlo a superar ese miedo se llama "desensibilización sistemática".

Esto significa exponer a la persona una y otra vez a las arañas. Primero, puede ser solo una foto de una araña. Luego, fotos más grandes de arañas. En el siguiente paso, el psicólogo tendrá una araña a cierta distancia. Finalmente, el paciente podrá sostener a la araña por sí solo y esta persona habrá vencido el miedo lentamente, mediante etapas incrementales.

También puedes usar la teoría de la desensibilización sistemática en tu vida para conocer gente nueva.

Si te acostumbras a conocer gente nueva todo el tiempo, poco a poco perderás el miedo, al igual que la persona con miedo a las arañas. Puedes comenzar de a poco, poniéndote como meta una charla trivial con alguien que ya conoces, quizá un compañero de trabajo en la oficina, con quien no hablas mucho. Luego pasas a una meta más grande, como buscar conversación con la persona que te atiende en el café en las mañanas o alguien familiar con

quien no hablas mucho. Luego pasas a una charla trivial con un extraño, pero que quizá tenga algún amigo en común contigo. Si siempre sales a desayunar tarde con tu amiga Lucy los domingos, pídele a Lucy que traiga a una amiga suya que no conoces. No habrá tanta presión social ya que Lucy estará allí para facilitar la conversación, pero también tendrás la oportunidad de practicar la charla trivial con un completo extraño, en un ambiente más seguro.

Sigue incrementando tus metas cada semana, poco a poco, y pronto verás que te sientes más confiado conociendo gente nueva.

Recuerda que, al principio, conocer gente nueva se sentirá aterrador y difícil. Pero con cada situación social posterior, te sentirás más y más cómodo.

Ansiedad social

Todos sufrimos de algún grado de ansiedad social. Es exasperante acercarse a un extraño y enfrentar el miedo al rechazo. También le tememos a los silencios incómodos o a que alguien sea grosero con nosotros.

Sin embargo, con frecuencia exageramos un evento o situación en nuestra mente. Si sentimos nervios por algo, podemos imaginar todas las maneras en las que podría salir mal, visualizar el peor de los casos, y convencernos de que necesitamos salir de esa situación pronto.

Pero, por supuesto, lo peor rara vez ocurre, especialmente de la manera como lo vemos en nuestra mente. Nos preocupamos pensando que le caeremos mal a todos en la fiesta o que se reirán de nosotros. Nos preocupa olvidarnos por completo de las palabras de nuestra presentación en el trabajo, o de llevar puestos nuestros pantalones ese día, como ocurre comúnmente en las pesadillas. Sin embargo, estas muletas mentales nos detienen. Puesto que nuestros cerebros están naturalmente inclinados a pensar en lo negativo en lugar de lo positivo, con frecuencia olvidamos pensar en *el mejor de los casos*. ¿Pero qué pasaría si lo hiciéramos? Imaginemos que nos llevamos muy bien con alguien en la fiesta, quizá alguien a quien podamos ver más adelante como amistad o potencial pareja. Podemos imaginar que la presentación en el trabajo sale tan bien que un compañero o el jefe nos elogia al terminar (¡y recordamos llevar puestos los pantalones!).

Si no intentamos ejercitar un poco la intencionalidad de nuestra imaginación, puede desatarse y salirse de nuestras manos. Así que una táctica que se puede usar si experimentas fobia social es imaginar todos los posibles desenlaces positivos y tratar de minimizar las cosas negativas que imaginas. O también puedes intentar limitar tu imaginación por completo y tratar de no pensar en posibles desenlaces para el evento, presentación o cita. Después de todo, todavía no ha ocurrido, y preocuparse no mejora el futuro, solo arruina el momento presente.

Otra estrategia para cuando la fobia social te impide salir de casa es recordar que solo necesitas asistir a la fiesta por media hora si así lo deseas. Siempre puedes irte. A veces tenemos problemas para salir de nuestra zona de confort si la idea de un evento nos provoca nervios, o si nos convencemos a nosotros mismos de que estaremos mejor si nos quedamos en casa. Pero solo nos hace falta recordar que podemos volver a casa cuando queramos, y entonces sabemos que podemos motivarnos para ir al menos por 30 minutos.

Un último comentario acerca de la ansiedad social: a pesar de que muchos probablemente sufrimos de una forma leve de timidez social, si sufres de una ansiedad social diagnosticada es mejor consultar con un médico sobre los pasos que puedes dar.

En el siguiente capítulo discutiremos porqué *escuchar* es la parte más importante de *hablar*.

CAPÍTULO IV

SER UN BUEN OYENTE ES TU MEJOR ALIADO

Puede sonar extraño decir que la mejor manera de mejorar nuestras habilidades de charla trivial y conversación es *no decir nada*.

Pero este capítulo se trata exactamente de eso.

Con frecuencia, cuando entramos en una conversación que nos saca de nuestra zona de confort, nos enfocamos tanto en decir lo correcto, y nuestras mentes se aceleran tanto que olvidamos escuchar lo que la otra persona está diciendo.

Esta idea —de que la gente es terrible para escuchar a los demás— puede dar algo de alivio en general, ya que cuando te das cuenta de que mucha gente a la que le hablas no te presta atención, ¿qué importa si no eres tan interesante? Por otro lado, ¿en qué clase de mundo estamos en el que hablamos y hablamos sin escuchar a los demás? Todos podemos esforzarnos para ser mejores oyentes e interactuar a un nivel más profundo.

Ser un buen oyente es *extremadamente difícil*. Pero es una de las mejores maneras de aumentar tu popularidad y tu capacidad para llevarte bien con los demás.

Y al igual que para hablar, las habilidades para escuchar mejoran con la práctica.

Estas son otras maneras para mejorar tu capacidad para escuchar:

Visualiza

Cuando escuchas a otro, es fácil que te distraigas pensando en tus propias experiencias y cómo se relacionan. Esta es una excelente estrategia para conversar con alguien nuevo, ya que las experiencias compartidas, o el tener cosas en común, son una buena manera de derribar barreras.

Pero si la persona comienza compartiendo los detalles de su reciente viaje a la costa y tú, inmediatamente, comienzas a recordar tu último viaje a la playa y piensas en lo que puedes compartir al respecto, en ese momento pierdes totalmente lo que la otra persona está diciendo.

Por lo tanto, cuando la persona con la que conversas habla —por ejemplo — sobre su aventura navegando, trata de seguirlo imaginando todo en tu cabeza. ¿Puedes imaginar el barco en el que iba? Cuando te menciona que fue un viaje de tres días, puedes imaginar que duerme en el barco cada noche. Pero espera, ¿dormir en el barco fue difícil? Sabes cómo se siente marearse al estar dentro de un coche.

Ahora tienes una buena pregunta que hacerle. Quizá la persona se sintió muy tranquila durmiendo en el barco, como si la estuvieran meciendo para dormir. Quizá tenía pesadillas en las que se estaba hundiendo. De cualquier manera, tienes una pregunta muy específica que muestra que de verdad estabas escuchando. Las mejores preguntas de seguimiento vienen de estos detalles clave. Pero si estabas distraído, pensando en tu propio viaje a la playa, y luego te diste cuenta de que la persona estaba hablando de navegar, quizá no deberías compartir tu historia acerca de cómo te quemaste en la playa porque tal vez hagas una pregunta aburrida y no relacionada, como "¿A qué te dedicas?" Resultará obvio, para la otra persona, que no estabas escuchando y quizá sienta que su historia no era interesante, por lo cual la conversación probablemente no terminará bien.

¡Más bien trata de escuchar! Escuchar de verdad abre caminos ilimitados en una conversación, y la única manera de encontrar esos caminos es prestar atención a los detalles de la experiencia de la otra persona.

Si puedes imaginar su historia y su experiencia, probablemente te harás las mismas preguntas que se hizo la persona mientras lo experimentaba.

¡Así que sácale provecho a tu imaginación! Mantén tu cerebro ocupado enfocándote en la visualización de las experiencias de la otra persona en lugar de ocuparte de tus propias experiencias y de lo que dirás al respecto.

Presta completa atención

Puede sonar obvio, pero no te distraigas. Resiste el impulso de sacar tu teléfono, aunque sea para buscar algo para compartir con la persona, porque tu cerebro inmediatamente pasará a pensar en las notificaciones de redes sociales o correos por responder.

Así que mantente completamente involucrado y presente con la persona con la que hablas.

Mantén el contacto visual, no dejes que tu mirada deambule en los alrededores de la fiesta, evento, restaurante, o donde quiera que estés. El lenguaje corporal indica que estás aburrido o buscando una salida de la conversación, así que mantén la concentración. Hablaremos más acerca del lenguaje corporal en otro capítulo; pero por ahora es bueno destacar que si le prestas toda tu atención a una persona, tu cuerpo lo demostrará. Es más fácil prestar atención, que tratar de simularla pareciendo interesado cuando en realidad estás distraído.

Darle a otro toda tu atención es lo más generoso y respetuoso que puedes hacer por alguien, especialmente en este mundo colmado de distracciones en el que vivimos hoy, con dispositivos que colocan todo el conocimiento humano al alcance de nuestros dedos. ¿No sería maravilloso que alguien simplemente te escuchara de manera plena y estando presente, sin estar revisando su correo?

Si le prestas toda tu atención a las personas que conoces —y también a aquellas que acabas de conocer— te darás cuenta de que con frecuencia recibirás el mismo trato.

Imagina qué le contarás a alguien después

Uno de los mejores trucos para comprender algo y recordarlo es pensar en cómo explicárselo a alguien más.

Esta es una estrategia que los estudiantes usan para exámenes, pero también es una forma de pensar que puedes usar cuando escuchas hablar a alguien más. Recordamos mejor la información cuando la procesamos sabiendo que tenemos que repetirla después.

Si imaginas que tendrás que contarle a alguien sobre la conversación, es más probable que prestes atención y recuerdes los detalles importantes.

En el siguiente capítulo pasaremos de *escuchar* hasta —¡sí, finalmente!— la parte de *hablar* realmente en una charla trivial.

CAPÍTULO V

QUÉ DECIR

Eh... ¡por favor, del clima no!

La charla trivial a veces es vista con malos ojos. La mayoría de la gente no tiene opiniones particularmente interesantes o importantes acerca del clima, y tampoco quiere escuchar las de los demás. A muchos no les importa el equipo de deportes local. No quieren volver a hablar sobre su trabajo y por cuánto tiempo han estado allí.

Pero recuerda que la charla trivial cumple un papel social importante en nuestra sociedad. Este intercambio aparentemente insignificante es una manera de conocernos y compartir mutuamente de manera segura. ¿Alguna vez has tenido un mal día, y el simple hecho de que una cajera mencionara que el helado “de consuelo” que compraste también era su sabor favorito te hizo sentir un poco mejor? Conectarse con los demás, aunque sea por medio de pequeñas interacciones superficiales, es extremadamente importante para nosotros como animales sociales que somos.

Aunque solo te haga sentir un poco mejor, interactuar con otras personas puede ayudarte a no sentirte tan envuelto en tus propios pensamientos, no importa si solo es una charla "trivial".

La charla trivial es una manera sencilla de acercarnos y hablar con otros. Si te acercas a un extraño y le preguntas: "¿Cuál es el recuerdo más importante de tu niñez?", probablemente sería un poco molesto.

Sin embargo, esta es una pregunta con la que nos sentimos cómodos cuando estamos hablando con nuestros mejores amigos, pareja o familia cercana. En algún momento, cada una de esas personas también fue una persona extraña. Y eso no fue lo primero que les dijimos.

Así que piensa que cualquier persona con la que hables podría convertirse en un amigo cercano. No pasa de la noche a la mañana, ni en el transcurso de una conversación. Sé paciente, y es mejor que primero hablen de temas más simples para ponerse cómodos.

Puede ser muy entretenido hablar sobre tópicos que no sean muy

desafiantes o profundos.

Puedes probar con:

- Viajes.
- El anfitrión del evento o fiesta que ambos conocen.
- Películas o programas de TV que tienen en común.
- La ciudad en la que viven.
- Lo que van a hacer en las próximas vacaciones, o lo que hicieron en las últimas que pasaron.

A la gente le encanta hablar de sí misma, así que si puedes hacer que alguien hable de sí mismo —en lugar del clima— probablemente será mucho más interesante para ambos.

¡La charla trivial no tiene que ser tan trivial! En el siguiente capítulo te mostraremos cómo tener mejores conversaciones triviales, que puedan llevarte a conocer mejor a alguien.

Pero primero, estas son algunas ideas de lo que se puede decir en una charla trivial:

Busca intereses comunes

La primera estrategia para encontrar algo que decir en una charla trivial es buscar intereses comunes. Cualquier tópico será más fácil de discutir cuando ambas personas en la conversación tienen algo que añadir.

Lo más obvio e inmediato que ambos tienen en común, a menos que hablen por teléfono, es el entorno más cercano. Así que pueden comentar sobre la situación inmediata.

Si estás en una fiesta y mencionas la buena música, la mesa de refrigerios o la gran cantidad de gente que hay, y el extraño al que se lo mencionas responde con más de una palabra, te está transmitiendo que está dispuesto a conversar. Esta es una excelente manera de tomar algo que ambos tienen en común, para tantear el terreno.

Quizá ambos odian la canción que está sonando, o quizá les encanta a ambos.

Aun si el otro es un extraño en el ascensor, quizás ambos acaban de entrar luego de mojarse con la lluvia y el clima de la ciudad obviamente es algo que tienen en común. Puedes decir algo como "Espero que esta tendencia a llover tan seguido termine pronto", o "No recuerdo si cerré las ventanas en la casa, ¿te ha pasado eso?".

Solo di algo inofensivo y mira adónde te lleva.

Siguiendo la estrategia de intereses comunes, si sale un tema sobre algo que ambos tienen en común, además de la situación inmediata o lugar en el que están, ¡asegúrate de aprovechar ese tópico tanto como puedas! Quizá ambos disfrutaron de jugar fútbol desde niños. Quizá las abuelas de ambos vienen del mismo pueblo. ¡Quizás a ambos les encantan los perros!

Puede ser cualquier cosa, pero compartir una cualidad o pasión común con alguien nuevo, instantáneamente inicia un vínculo. Especialmente si encuentran un tema que no sea tan común, como que ambos coleccionan monedas o practican artes marciales; de verdad, te puedes conectar con alguien que comparte una pasión única contigo. Tendemos a emocionarnos cuando encontramos a alguien que comparte nuestro mismo tipo de rareza, ¡cualquiera que esta sea!

Da información y elogios

La siguiente estrategia para buscar algo que decir en una charla trivial es *dar*. Cuando le ofrecemos algo a otra persona, el valor inherente que —como especie— le damos a la reciprocidad, hará que la otra persona quiera darte algo a cambio. La reciprocidad es un concepto muy amplio, pero para los propósitos de la charla trivial solo significa que ofrecer algo —como información sobre ti o un elogio— hace más fácil para la otra persona querer compartir algo sobre sí misma.

Primero vamos a abordar los elogios.

A todos les gusta recibir un elogio. No exageres, pero puedes comentar algo pequeño y simple. Algo como "Me gusta tu camisa" es suficiente para comenzar a hablar con alguien nuevo.

Por supuesto, toma en cuenta que los elogios también pueden verse muy extraños o directos, especialmente si es un hombre elogiando a una mujer. No

seas muy personal con los elogios físicos, más bien enfócate en lo que la persona lleva puesto en lugar de comentar algo como su cabello o su cuerpo.

A continuación, vamos a dar algo además de halagos: información.

Conversar se trata de compartir. Si no compartes, para la otra persona será más difícil responderte en la conversación porque no le das algo para continuar.

Si te preguntan dónde estudiaste, en lugar de solo decir "Iowa", puedes decir: "Iowa, es un pueblo muy pequeño pero me gustó porque crecí en una ciudad grande".

Eso revela algo acerca de ti, que creciste en una ciudad pero que también disfrutas vivir en pueblos más pequeños.

Podrías continuar con: "¿Prefieres las ciudades? ¿Alguna vez has estado en sitios rurales?", ¡y a partir de allí fluye la conversación!

Si la persona con la que hablas dice —como en nuestro consejo previo sobre comentar acerca del entorno— algo tan pequeño como: "¿Probaste las palomitas de maíz en la mesa de refrigerios? Están muy buenas".

En lugar de decir "Sí, me gustaron" o "No, no las probé", puedes añadir: "Las palomitas de maíz son la única razón por la que voy al cine, he visto muchas películas mediocres solo para comer palomitas de maíz porque las del cine son las mejores".

Ahora, esa persona puede estar de acuerdo o en desacuerdo contigo, o preguntarte acerca de una película reciente que hayas visto. Hay muchas opciones, ya que revelaste algo sobre ti en lugar de decir "sí" o "no" como respuesta.

Mientras más compartas, más recibes a cambio. Por supuesto, no des un discurso de 20 minutos acerca de tus problemas personales, pero debes estar dispuesto a compartir algo, aunque no se sienta natural.

Mantente positivo y alegre

Partiendo de la idea de no ponerse *demasiado* personal inmediatamente, mantén la conversación positiva y con un tono alegre, al comenzar.

Es mejor no comenzar quejándose o hablando sobre algo que no te gusta, inmediatamente después de conocer a alguien. ¡A nadie le gusta estar cerca de alguien que es demasiado negativo!

También evita los temas de salud, religión y política. Pueden ser personales y controversiales. Aunque pienses que alguien probablemente esté de acuerdo contigo en estos tópicos, nunca puedes estar completamente seguro y "nunca juzgues un libro por su portada". Aunque alguien crea en las mismas cosas que tú, hablar sobre estos tópicos controversiales puede convertirse rápidamente en una conversación intensa y no de buena manera.

Si el tópico se dirige hacia una de estas áreas, puedes tratar de cambiarlo sin forzarlo.

Si hablas sobre el clima y la otra persona menciona la fuerte tormenta que ocurrió el día de las elecciones, y te pregunta si saliste en medio de la tormenta para votar, puedes desviar la conversación hacia temas no políticos trayendo un tópico nuevo. Al mencionar un tópico nuevo en lugar de continuar con el aspecto del clima de su comentario, ayudas a evitar la oportunidad de sacar el tema de la política.

Quizá puedas decir algo como: "Sí, yo salí con la tormenta, ¡pasé todo el día preocupado por mi perro! Cuando llegué a casa no lo encontraba, ¡pero eventualmente lo encontré escondido en la ducha!".

Ahora puedes hablar tranquilamente sobre mascotas, o perros o miedo a las tormentas.

Si la persona insiste en iniciar una discusión sobre política, podría ser mejor proceder con alguien más. Te daremos estrategias para salir de conversaciones en futuros capítulos de esta guía. Pero primero, en el siguiente capítulo hablaremos sobre cómo mantener viva la conversación, haciendo preguntas.

CAPÍTULO VI

NO TODAS LAS PREGUNTAS SE CREAN DEL MISMO MODO

¡Preguntas, preguntas, preguntas!

Después de ser buen oyente, hacer buenas preguntas de seguimiento es probablemente la parte más importante para dominar una conversación y mejorar tus habilidades de charla trivial.

¿Qué hace que una pregunta sea buena? Vamos a averiguarlo:

Las buenas preguntas son abiertas

Al igual que el consejo de no responder preguntas con un simple "sí" o "no", puedes tratar de hacer preguntas que permitan respuestas más variadas que esas dos palabras, y que también motiven a la otra persona a explicar sus respuestas. Las preguntas que puedan responderse con un simple "sí" o "no" pueden ser el fin de una conversación.

Si haces preguntas abiertas, recibirás respuestas más elaboradas.

Recuerda las palabras para preguntar:

- Cómo
- Qué
- Quién
- Cuándo
- Dónde
- Por qué

Cuando comienzas a conocer a alguien durante la conversación y te sientes más cómodo, usar el "por qué" es una gran estrategia para profundizar un poco más.

Si alguien menciona que su nuevo restaurante favorito en el pueblo es *Au Cheval*, puedes preguntarle por qué, y tendrá la oportunidad de compartir más sobre lo que lo emociona y lo lleva a un estado de ánimo positivo. A veces esto puede tomar por sorpresa a algunas personas, porque en la vida rara vez se le pregunta a alguien por qué piensa o hace algo. Simplemente se aceptan

las cosas como son.

Tal vez tenga que pensar por un minuto, pero quizá diga algo como: "Los panqueques de plátano en *Au Cheval* saben como los que hacía mi abuela. Ella se crió en Francia. Me enseñó muchas malas palabras en francés cuando era niño."

Su abuela suena como una estupenda cocinera y una señora con agallas, ¡otro buen tópico para preguntar más!

Las buenas preguntas son superlativas

Las buenas preguntas también son superlativas. "Superlativo" se refiere a los extremos de algo: el mejor, lo más, lo menos, lo más loco o lo favorito de alguien.

Cuando haces una pregunta de seguimiento, preguntar con un superlativo es una buena manera de hacer que alguien hable sobre algo que le parezca interesante.

Si alguien menciona que ha estado viviendo en el mismo vecindario por 10 años, puedes preguntarle qué fue lo mejor de vivir allí o su historia favorita del lugar. Obviamente, ¡con tanto tiempo deben tener algo que compartir!

Si alguien menciona que trabajó en recursos humanos por años, puedes preguntar cuál fue la manera más extraña de alguien para renunciar a un trabajo.

Si a alguien le encanta viajar a Las Vegas, ¿cuál fue la mayor ganancia que presenciaron en el casino?, ¿la mayor pérdida? —tal vez no la propia, eso ya sería algo personal, pero por ejemplo: "¿Alguna vez has visto a alguien ganar más de \$10.000 de una sola vez o ganarse el premio gordo en las tragaperras?".

Hacer preguntas con superlativos es una manera sencilla de que alguien comparta sus experiencias más memorables. A veces me doy cuenta de que cuando alguien me hace una pregunta con superlativo, suele ser algo sobre lo que nunca había pensado. Eso hace a esa persona mucho más memorable para mí, ya que la conversación que tuvimos fue única, interesante, simpática

y nueva.

No interrogues

Recuerda, ¡no dejes que la otra persona sea la que hable siempre!

Si sientes nervios, tal vez te encuentres inclinado a compartir menos que lo que deberías. Pero entonces le das a tu compañero de conversación menos oportunidades para comentar y hacerte preguntas de seguimiento.

Así que no hagas solo preguntas, y no hagas varias preguntas sucesivas si no recibes buenas respuestas. Esto puede ser una señal de que la persona no está interesada en recibir tantas preguntas sobre el tópico del cual estás preguntando.

Por lo tanto, también comparte algo sobre ti, y siéntete cómodo mientras lo haces. Si alguien comparte detalles de su vida contigo, deberías hacer lo mismo como cortesía.

Las conversaciones son como un partido de tenis, la pelota va y viene, y cada persona debería contribuir de igual manera. Si alguien te habla sin dejarte intervenir, no será una experiencia de conversación placentera; sería comparable a que te lancen pelotas de tenis repetidamente cuando ni siquiera tienes una raqueta, o a que te lancen una pelota de béisbol sin tener guante. Te daremos consejos para salir de conversaciones como estas en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO VII

RESPUESTA Y CÓMO TERMINAR UNA CONVERSACIÓN

Ser bueno en una charla trivial no solo se trata de hablar y escuchar bien. También se trata de saber cómo terminar conversaciones triviales.

A veces se termina naturalmente una buena conversación y luego se inicia una nueva con otra persona. Sin embargo, a veces nos topamos con alguien con quien preferimos no pasar mucho tiempo conversando —alguien que insiste en temas controversiales, alguien que habla sin dejar intervenir, o que de alguna manera nos hace sentir incómodos. No te sientas mal por abandonar una conversación así. Confío en que conozcas la diferencia entre una conversación que no sea buena porque una o dos de las personas involucradas no tienen el conocimiento de cómo llevar una buena conversación pero son buenas personas con buenas intenciones, y una conversación que es incómoda porque una persona no tiene buenas intenciones o es un patán.

En este capítulo le daremos un vistazo a las maneras de terminar conversaciones impecablemente y cómo darse cuenta de si tu compañero de conversación se quiere ir.

Dar señales del final de una conversación

Primero vamos a ver cómo darse cuenta de si tu compañero de conversación está usando indicios disimulados para abandonar la conversación. Puede estar tratando de informártelo sutilmente, como mucha gente lo hace cuando participa en una charla trivial.

Antes de ver eso, no te sientas mal cuando alguien termine una conversación contigo. No vas a ser el nuevo mejor amigo ni la persona más interesante que todos hayan conocido y nunca será así para nadie.

Tener una conexión fabulosa con alguien la primera vez que lo conoces es muy poco frecuente, y deberías apreciarlo cuando ocurra. Pero en muchos casos, las amistades se desarrollan con el tiempo, con reiteradas reuniones, experiencias compartidas y muchas conversaciones, no solo una o dos.

Que alguien abandone una conversación no significa que sea mala. Quizá

la otra persona tiene prisa o necesita hablar con alguien del trabajo en el evento, para asegurarse de recibir ese ascenso que tanto esperaba. Tal vez quiere ponerse al día con alguien que no ha visto desde hace meses y que también está en la fiesta. No sabes la razón por la que alguien termina una conversación contigo, pero con frecuencia la razón *no es* que no vale la pena hablar contigo.

Estos son algunos indicios a tomar en cuenta para saber si alguien está listo para terminar una conversación:

- No está haciendo contacto visual, constantemente mira a su alrededor.
- Dice "Fue un placer conocerte" o "Me encantó hablar contigo", dando la señal de que la conversación se acabó.
- Su lenguaje corporal está "cerrado". Puede tener los brazos cruzados o tal vez su cuerpo esté dirigido hacia otro lado.
- Menciona a otro amigo en la fiesta al cual le gustaría presentarte, y la primera persona probablemente no se unirá a esa conversación.

Tú también puedes usar cualquiera de estas tácticas para abandonar una conversación.

Cómo abandonar una conversación

También es bueno ofrecerle a la persona una salida de la conversación. Si han estado hablando por un largo rato en un evento con mucha gente, ambos deberían interactuar con otras personas. Puedes decir algo como:

- "Bueno, estoy seguro de que hay mucha gente con la que debes ponerte al día".
- "Ha sido un placer hablar contigo, pero voy a socializar un poco".
- "Me ha encantado hablar contigo, pero creo que debería saludar a algunos de los demás amigos de nuestro anfitrión".

Si necesitas ser un poco más contundente (como con ese imbécil que te incomoda), puedes usar oraciones con "necesito". Es parte de nuestra psicología respetar las cosas que la gente dice que "necesita", aunque en realidad solo sea un "deseo". Puedes decir frases indicando "necesidad" como:

- "Disculpa, necesito usar el baño".

- "Necesito ir a buscar otro trago. Fue un placer hablar contigo".
- "Necesito hacer una llamada, disculpa".

Como todo en la vida, hasta las buenas conversaciones necesitan un final. No te sientas mal por ello, solo significa que es hora de practicar la charla trivial con alguien más. En el siguiente capítulo discutiremos algunas frases que puedes usar para iniciar una conversación cuando conoces a alguien nuevo.

CAPÍTULO VIII

TEMAS PARA INICIAR CONVERSACIONES

¿No se te ocurren tópicos de los que hablar, maneras de acercarte a alguien, o cómo mantener la conversación viva después de que se ha estancado un poco? En este capítulo añadiremos algunos consejos para iniciar conversaciones y te daremos una lista de buenas preguntas para provocar conversaciones interesantes.

Consejo: recuerda los nombres

Es increíblemente importante recordar los nombres de la gente.

Muchos libros acerca de hacer amigos o ganarte la confianza de la gente sugieren usar el nombre de la persona con frecuencia cuando le hablas. Sin embargo, este "truco" ha sido un consejo muy usado durante unos 80 años, y se ofrece como consejo en el campo de las ventas. Así que más bien recomiendo no usar esta estrategia. Estamos tan acostumbrados a vendedores haciendo esto con frecuencia, que se siente muy falso, poco natural y de vendedor.

Sin embargo, de verdad recomiendo recordar el nombre de la persona y usarlo un par de veces en la conversación, al menos cuando digas: "Bueno, fue un placer hablar contigo, Jessica", al cerrar la conversación.

Cuando conocemos gente nueva, recibimos tanto estímulo sensorial y estamos tan distraídos en registrar la manera en que nos perciben y actuamos, que la oportunidad de escuchar y recordar su nombre se nos escapa. Nos preocupamos por nuestro apretón de manos y su fuerza (o incluso si debemos apretar las manos o no, ya que en algunas situaciones informales no es costumbre), cómo nos presentamos, la apariencia de la persona, nuestra propia apariencia, cuánto contacto visual hacer, y así sucesivamente.

¿Con cuánta frecuencia conoces a alguien y 5 segundos después te das cuenta de que no tienes idea de cuál es su nombre? Lo que se puede hacer en esta situación es estar más atento al conocer a alguien nuevo y de verdad enfocarse en su nombre, en lugar de las demás cosas sensoriales que normalmente distraen.

La gente es tan mala para recordar nombres, que si recuerdas el nombre de alguien, este se sentirá bien y especial.

Si aun así olvidas su nombre, puedes preguntar educadamente diciendo algo como: "Por cierto, soy muy malo para los nombres, ¿me podrías repetir el tuyo?".

Probablemente la persona se sienta halagada de que preguntes, ya que mucha gente solo evita el tópico del nombre una vez que pasa el período inicial de presentación.

Prepárate con anticipación

Otro consejo para iniciar conversaciones es prepararse con anticipación, si sabes que vas a estar en una situación en la que habrá charlas triviales.

Mientras vas en camino a una barbacoa, trata de pensar al menos dos o tres temas para cuando una conversación comience a estancarse.

Dale un vistazo a un periódico antes de salir de casa, para ver si hay alguna noticia importante de la cual hablar; pero —una vez más— evita la política, la religión o temas controversiales. Piensa en las películas más recientes y si tienes alguna información interesante sobre ellas, como premios o reseñas, aunque no las hayas visto.

Cuando hay silencio en una conversación, quizás asumas inmediatamente que es un "silencio incómodo". No lo veas así, necesariamente.

Un período de silencio siempre se sentirá más largo de lo que de verdad es, así que no te estreses por la duración de la pausa en la conversación.

Además, el silencio es solo eso: una pausa. Míralo como una transición hacia un tópico nuevo en la conversación. Quizá naturalmente agotaron las cosas que ambos tenían que agregar acerca del tópico actual, y ahora pueden pasar a uno nuevo. O quizá sientas que la conversación se acabó y es momento de usar una de las estrategias de salida del capítulo anterior.

Continuamos con una lista de temas para iniciar conversaciones.

Lista de temas para iniciar conversaciones

Usa las preguntas siguientes para mantener viva una conversación, una

vez que se haya estancado, o para iniciar una conversación nueva.

- ¿Siempre te has dedicado a [profesión], o has trabajado en algo más?
- Si pudieras viajar a cualquier lugar del mundo sin ningún costo, ¿a dónde irías?
- ¿Cuál fue el mejor trabajo que has tenido?
- ¿Cuál fue el mejor consejo que alguna vez te han dado?
- ¿Cuál es el elogio más extraño que te han dicho?
- ¿Hay algún libro, película o un programa de televisión que te guste, pero que todos los demás odian? ¿Hay algo que todos los demás odian, pero que a ti te gusta?
- Si solo pudieras comer una misma comida por el resto de tu vida, ¿qué elegirías?
- ¿Tienes alguna receta familiar que haya pasado por generaciones en tu familia?
- ¿Cómo fue tu experiencia en tu último viaje?
- ¿Qué es lo que más te gusta hacer los fines de semana?
- ¿Alguna vez has vivido en otro lado? ¿Qué es lo que hace destacar este lugar?
- ¿Tienes algún talento oculto o algún pasatiempo inusual?
- ¿Cuál es tu aplicación favorita en el teléfono?
- ¿Has leído algún buen libro últimamente?
- ¿Alguna vez has tenido un jefe que te pidiera hacer algo extraño?
- ¿Cuál es tu restaurante poco conocido favorito?
- Si pudieras elegir un superpoder, ¿cuál sería?
- Si pudieras, ¿qué asignatura enseñarías en una universidad?
- Si pudieras tener cualquier animal como mascota, ¿cuál elegirías?
- ¿Has visto las noticias de hoy?

CAPÍTULO IX

LENGUAJE CORPORAL

Decimos mucho con el cuerpo, y también notamos mucho sobre cómo se sienten las demás personas basándonos en su lenguaje corporal y expresiones faciales, aunque no nos demos cuenta de que constantemente nos comunicamos con este lenguaje secreto.

Debes asegurarte de que tu lenguaje corporal diga lo que tú quieres que diga. Tu cuerpo probablemente mostrará naturalmente cómo te sientes, así que si estás interesado en hablar con alguien, se notará.

Sin embargo, si de verdad no estás interesado en hablar con alguien o si te sientes nervioso, tu cuerpo podría enviar las señales equivocadas a la otra persona.

En este capítulo le daremos un vistazo a algunas señales del lenguaje corporal, y también aprenderás a leer el lenguaje corporal de otros.

Tu lenguaje corporal

Cuando tratas de comunicarte con un lenguaje corporal amigable, tu cuerpo generalmente debería estar "abierto". Eso significa que tus brazos no deberían estar cruzados, no deberías tener las piernas cruzadas si estás sentado, o girar tu cuerpo en una dirección diferente a la ubicación de la persona con la que estás hablando.

Otros consejos de lenguaje corporal son:

- Sonríe y adopta una actitud amigable.
- Haz contacto visual pero sin quedarte mirando fijamente.
- Mantén una distancia cómoda respecto de la otra persona, no demasiado cerca: no te sientes demasiado cerca si están en un mismo sofá, por ejemplo.
- Evita usar tu teléfono durante la conversación.
- Evita tocar demasiado tu cara o tu cabello, o hacer otros gestos nerviosos tales como mover las manos o dedos con inquietud.
- No muevas rápido tu pie, esto puede mostrar que estás impaciente por abandonar la conversación.

- No mastiques goma de mascar.
- Relaja tus hombros.
- No mantengas tu bebida o algo más frente a tu pecho, ya que esto puede comunicar que te sientes cauteloso.

También ayuda imitar el lenguaje corporal de la otra persona. Obviamente no como lo hacíamos cuando éramos niños para molestar a nuestros hermanos ("¡Mamá, está copiando todo lo que hago!") pero esta es una táctica natural que usamos inconscientemente cuando nos llevamos bien con alguien. Si estás más consciente de tu cuerpo, puedes notar que haces esto inconscientemente.

Por ejemplo, puede que ambos asientan, o se inclinen ligeramente, o muevan las manos de la misma manera o sostengan sus bebidas del mismo modo.

Sin embargo, no exageres con el lenguaje corporal. En general, evitar los movimientos grandes o tics pequeños hará que la conversación y lo que comunicas con tu cuerpo fluya mejor.

Por encima de todo lo demás, una sonrisa genuina y amigable normalmente vale más que cualquier gesto de lenguaje corporal indeseable que puedas estar mostrando. ¡Así que no olvides relajarte y sonreír!

Cómo leer el lenguaje corporal

Cuando hablas con otra persona, presta atención a sus expresiones faciales, ya que la cara comunica muchas cosas que la otra persona quizá no exprese directamente con sus palabras.

También presta atención a la postura de la otra persona y a la posición de su cabeza.

Por ejemplo, observa todos los *tips* que te dimos en la última sección; presta atención a ellos para darte cuenta cuándo alguien está evitando esas señales corporales. Puede que la persona esté nerviosa, pero también puede estar comunicando que no disfruta la charla que están teniendo.

Estas son algunas cosas a tener en cuenta para leer el lenguaje corporal:

- Una sonrisa genuina crea arrugas o pliegues al lado de los ojos;

una sonrisa falsa solo involucra los labios.

- Si alguien imita tu lenguaje corporal, significa que le caes bien y que la conversación va bien.
- Alguien puede estar mintiendo si mantiene el contacto visual por un período de tiempo prolongado.
- Cejas levantadas o labios fruncidos pueden significar que la persona siente incomodidad.
- Una mandíbula rígida significa que la persona está estresada.
- Brazos o piernas cruzadas son una posición corporal "cerrada" que puede significar que la persona no está abierta a tus ideas o a la conversación.
- Si la persona asiente con la cabeza excesivamente, puede significar que está preocupada por recibir tu aprobación.
- Presta atención a dónde apuntan los pies y piernas de la otra persona. Si no apuntan hacia ti, puede estar indicando que quiere escapar de la conversación.
- Excesivo parpadeo o movimientos faciales pueden indicar ansiedad.
- Si alguien mira mucho al suelo, probablemente siente timidez o pena.
- Un contacto visual normal es mirar a los ojos, mantener el contacto visual aproximadamente el 80% del tiempo y normalmente no por más de 7 segundos.
- Inclinarsse hacia adelante significa que la persona está interesada en la conversación (o quizá que hay mucho ruido en la fiesta).

El último punto a destacar sobre el lenguaje corporal es que puede variar para cada persona, así que no te rindas automáticamente con una conversación si alguien cruza sus brazos, ni tampoco pienses que tienes un nuevo mejor amigo si alguien se inclina hacia ti en la conversación. Usa los indicios de lenguaje corporal junto con el contexto y lo que sabes de la charla trivial para evaluar cómo van las cosas.

Esta solo es una breve introducción al lenguaje corporal, ya que se podrían escribir muchos libros explicando todos sus detalles. En el siguiente capítulo daremos un vistazo a la charla trivial en las citas. Si ya estás comprometido en una relación o no tienes interés en citas, este capítulo igual puede resultarte interesante y útil como una manera general de convertir una

charla trivial en una conversación más profunda.

CAPÍTULO X

CHARLA TRIVIAL PARA CITAS O CÓMO CONVERTIR LAS CHARLAS TRIVIALES EN CONVERSACIONES PROFUNDAS

Cuando comenzamos una charla trivial, a menudo queremos que la conversación profundice un poco. Algunas personas realmente odian hablar acerca del clima —yo no soy uno de ellos, me parece infinitamente fascinante— y a algunas personas no les gusta hablar sobre su trabajo. Sin importar lo que pienses acerca de la charla trivial, la capacidad de convertir una charla trivial en algo más, sea para una cita o para hacer un amigo nuevo, es la clave para desarrollar conexiones duraderas con otras personas.

En este capítulo veremos algunas maneras de convertir charlas triviales en conversaciones más profundas.

Las historias son mejores que los hechos

Si la conversación de tu cita se estanca en una charla trivial, nunca sabrás si de verdad te gusta la persona y quieres reunirte con ella de nuevo. Lo ideal es profundizar la conversación, para darte cuenta de si la relación podría funcionar.

El detalle es no presionar demasiado en la primera cita para averiguar si la otra persona quiere hijos, si quiere asentarse en la misma ciudad o para saber qué deuda tiene. ¡Estos temas pueden esperar! En las primeras citas, solo trata de evaluar si disfrutan mutuamente la conversación y la compañía.

Aun así, no es bueno que toda la conversación gire en torno al equipo deportivo local. Así que algunas de las estrategias que hemos mencionado en este libro para usar en una reunión, una conferencia, o una fiesta pueden profundizarse y expandirse para convertir la charla trivial en una conversación profunda.

Primero hablemos sobre contar historias. Contar historias es extremadamente importante para los humanos, y es lo que nos parece más interesante de una conversación, en lugar de un intercambio directo de hechos.

Así que es bueno que en tu cita no solo compartas hechos, sino que seas más interesante compartiendo historias.

Por ejemplo, como respuesta a la pregunta: "¿A qué te dedicas?", puedes ofrecer una historia o detalle, en lugar de solo nombrar el título de tu cargo y el nombre de la compañía. En lugar de decir "Soy maestra", puedes decir "Soy maestra de 4° grado, y una de las partes favoritas de mi trabajo es ver cómo los niños descubren y se emocionan con cosas nuevas. Una niña me dijo que nunca había pintado antes de nuestra clase de arte la semana pasada, y ahora me trae las pinturas que hace en casa". Esa es una excelente historia breve que trae la oportunidad de hablar sobre algo que te apasiona —en este caso, ver a los niños descubrir pasiones nuevas— mientras evitas las partes aburridas de tu trabajo, como lo mucho que odias evaluar exámenes o pasar tantas horas trabajando.

Contar historias es mucho más interesante que manifestar un simple hecho o afirmación.

Estas son algunas preguntas interesantes para hacer en una primera cita:

- ¿Hay algo que tenga una gran influencia en tu vida ahora mismo?
- ¿Quién ha sido el maestro o el profesor favorito de toda tu vida?
- ¿Qué puedes contarme de ti que no se me ocurriría preguntarte?
- ¿Cómo sería un sábado ideal para ti?
- ¿Qué es lo que más te hace reír?
- ¿Cuál es tu principal meta ahora mismo?
- ¿Qué te parece que es lo peor de las citas?
- ¿Alguna manía tuya que quieras compartir?
- ¿Cómo eras de niño?
- ¿Cuál es tu lugar favorito en el mundo?

Y un último consejo: hacer algo interesante en una cita, como una clase de cocina o una excursión, los unirá más que ir por unos tragos o a comer. Habrá menos silencio que llenar y tendrán una experiencia de la cual hablar mientras se conocen. De esta manera, la conversación puede fluir más fácilmente.

Mantén una mente abierta

Una de las maneras en que los humanos entienden el mundo es etiquetando las cosas y colocándolas en categorías. Si no hiciéramos esto el mundo sería excesivamente complejo (¡mucho más de lo que ya es!). Existen las palomas, las águilas, los loros y los cuervos, pero sabemos que todos ellos son tipos de aves, así que van en la categoría “aves”. Esto es útil para que podamos entender qué esperar cuando vemos un ave que no hemos visto nunca antes. Podemos categorizarlas fácilmente.

Pero, a veces, estas etiquetas son muy simplistas e impiden que descubramos cosas nuevas o que tengamos una mente abierta. Esto es especialmente cierto para las citas, cuando tratamos de evaluar si este extraño es el tipo de persona que nos gusta y con quien queremos estar, el tipo de persona de quien nos podemos enamorar, el tipo de persona que nos atrae o no, o el tipo de persona que terminaría haciéndonos daño...

Es mucho por descubrir y mucha presión, y esto a veces nos puede hacer sentir vulnerables. Así que tratamos de responder a esas preguntas rápidamente, con identificadores irrelevantes como el color de su cabello, su título profesional o cargo laboral, la ciudad de donde viene, etc.

Si todas las personas de California que hemos conocido han sido unos imbéciles y luego nos enteramos de que la persona con la que salimos viene de California, es una estrategia mental simple ponerle la etiqueta de “imbécil de California”. Si se trata de un abogado corporativo o de un músico profesional, también tenemos etiquetas para estas personas. Pero todas estas etiquetas solo sirven para impedir que nos conectemos con alguien con quien no imaginaríamos conectarnos.

¿Qué tiene que ver esto con la charla trivial en tu cita? Trata de reunir más información sobre las pasiones y lo que es más importante para una persona, más allá de lo que hace para ganarse la vida: donde estudió, o alguna pregunta que pueda ser una “caja de preguntas”.

En lugar de preguntarle a alguien a qué se dedica, puedes preguntarle: "¿Cuál es la parte favorita de tu rutina diaria?" o "¿Qué es lo más importante para ti en este momento?".

Estas preguntas permiten que la otra persona profundice con su respuesta o, si se mantiene a un nivel un poco superficial, de todos modos dará una

respuesta diferente de la que daría si solo le preguntaras sobre su trabajo.

Solo profundizando un poco más allá de nuestros estereotipos, aunque puede ser incómodo, es que podemos conocer de verdad a alguien, y no simplemente sus “etiquetas”.

Chat y citas en línea

Un capítulo sobre charla trivial en las citas sería incompleto hoy en día si no se tomara en cuenta cuánto de nuestra charla trivial ocurre en chats.

Sin importar el tipo de sitio web o aplicación que uses, es necesario que haya un poco de conversación por mensajes de texto antes de conocerse en persona. Sin embargo, recomiendo que lleves las conversaciones a lo presencial tan pronto como sea posible. Hay mucho que podemos aprender sobre una persona mediante una reunión presencial y que no podemos ver en un mensaje de texto. Cuando hablamos en persona tenemos el contexto añadido del lenguaje corporal, la entonación, las expresiones faciales y la conversación inmediata, a diferencia de las respuestas de texto que pueden esperar horas por la respuesta perfecta.

Puede que te sientas repelido por la manera en que alguien escribe, pero todos tienen una forma diferente de interpretar las reglas implícitas de la mensajería en línea. Así que no juzgues a alguien por la *manera* como escribe (juzgar por el contenido de su mensaje está bien, por ejemplo si la persona es imprudente o maleducada). Solo acepta que de verdad no puedes conocer a alguien hasta que lo conozcas en persona. Algunas personas son malas para expresarse por escrito y puedes percibirlas como robóticas, aunque no sea su intención.

Cuando estás participando en un chat, lo mejor es usar los mismos principios que se aplican para la charla trivial en persona.

Usa el nombre de la persona y pregúntale sobre algún detalle propio que hayan mencionado en su perfil o cuentas de redes sociales. ¿Acaba de ir a un concierto que escuchaste que fue muy bueno? ¿Dice que ama a los animales? ¿Recientemente fue de viaje a un lugar exótico? Preguntar algo distinto a "¿Cómo estás?" o "¿Qué tal?" muestra que le das suficiente importancia como para tomarte unos minutos para aprender algo sobre ella, en lugar de usar un saludo o una respuesta genérica. Te sorprendería la cantidad de gente

que no sigue esta técnica simple, y cuánto puede destacar la simpatía genuina en la conversaciones en línea.

La charla trivial, una vez más, es la manera en la que juzgamos si la persona con la que hablamos representa o no una amenaza y, desafortunadamente, puede ser una barrera para pasar a conversaciones más profundas. ¡Pero eso no significa que deba ser aburrida! Aplica las técnicas de este libro, y notarás que pasas fácilmente de una charla trivial a conversaciones más interesantes y reveladoras, tanto en tu vida amorosa como en otras áreas.

En el siguiente capítulo hablaremos sobre cómo recuperarnos de errores sociales.

CAPÍTULO XI

POR QUÉ COMETERÁS ERRORES Y PORQUÉ NO HAY PROBLEMA CON ESO

En este capítulo, haremos una última nota sobre la charla trivial, ¡ahora que te estás convirtiendo en un experto! Así que aquí va:

Nadie es perfecto. Hasta los mejores comunicadores, las personas más sociables y los más conversadores a veces tienen dificultades en alguna situación social. Quizá el interlocutor no te la pone fácil y tienes que hacer todo el trabajo. Tal vez tuviste un mal día en la oficina y tu mente sigue en el trabajo. Quizá tuviste un mal día o malinterpretaste un chiste que dijiste pensando que daría risa. ¡Eso es completamente aceptable!

Todos cometemos errores, y puedes estar seguro de que todos piensan más en sí mismos que en ti. Trata de pensar en tu momento más vergonzoso en la escuela primaria o secundaria. Puedes recordarlo perfectamente, ¿no es así? ¿Ocurrió frente a mucha gente? ¿Cuántos de tus compañeros de clase crees que lo recuerdan hoy? ¿Puedes recordar momentos vergonzosos de otras personas que hayas presenciado en la escuela? Probablemente no tantos como puedes recordar de ti mismo.

Así que recuerda relajarte, todo estará bien. Se puede sentir abrumador y terrible en el momento, pero nadie recordará tu metida de pata social.

Otra cosa que debes recordar sobre las habilidades sociales es que se aprenden. Nadie nació como un comunicador social ya formado. Todos tenemos que crecer y aprender un idioma y las maneras de interactuar de nuestra cultura específica. Si ser sociable y popular fuera innato, la gente sería venerada en todas las culturas. Pero puede ser difícil hablar con alguien de otro país que no comparta las mismas reglas sociales o la etiqueta conversacional.

Algunas personas están predispuestas para disfrutar más de la interacción social, o han tenido más experiencia, o tienen una mayor inclinación natural para ello. Pero son conductas sociales que pueden aprenderse y que tú también puedes aprender. Todos piensan que son peores para la conversación trivial de lo que en verdad son.

Tus habilidades sociales son un músculo, y al igual que cuando entrenas con pesas, necesitas estirar los músculos, ejercitarlos, y desafiarlos constantemente con ejercicio y estiramientos para que crezcan. Ahora mismo puede que sientas que levantas muy poco socialmente, continuando con la metáfora del levantamiento de pesas. Quizá solo puedas levantar la barra. Pero con la práctica, podrás añadir más peso y luego un poco más.

El entrenamiento de pesas tiene una estrategia conocida como "entrenar para fallar", que significa que levantas hasta que tu cuerpo físicamente no puede continuar. Tu cuerpo "falla" en la tarea. Así que cada vez que cometes un error social, estarás entrenando tus habilidades sociales para fallar, haciéndolas más fuertes.

Aún después de repasar estas estrategias y comenzar a aprender más sobre habilidades sociales, definitivamente meterás la pata de vez en cuando. Y lo repito de nuevo: ¡no hay ningún problema con eso! Eso solo significa que estás mejorando. Mientras aprendas de la situación, reconozcas lo que podrías haber hecho mejor y sigas adelante, lo estás haciendo muy bien.

Tus habilidades sociales y tus músculos de charla trivial están creciendo con cada interacción, especialmente en aquellos casos en los que sientes que no te fue tan bien. No entres en pánico, pensando que eres malo para la charla trivial. Estás creciendo, eres una pequeña oruga que será una futura mariposa, eso es lo importante.

En el último capítulo de nuestro libro de charla trivial haremos un resumen de los factores clave que aprendimos sobre socializar.

CONCLUSIÓN

Es momento de usar lo que has aprendido en esta guía de conversacion. Espero que hayas adquirido estrategias que puedas aplicar ahora mismo para mejorar tus habilidades sociales y reducir la ansiedad social.

Recuerda: puedes salir hoy mismo y poner en práctica lo que has aprendido. Ten presentes estos consejos generales:

- Ten confianza y una mentalidad de crecimiento.
- Reconoce que sientes nervios y que eso es normal.
- Usa tu entorno para iniciar conversaciones.
- Haz preguntas abiertas.
- Comparte detalles acerca de ti; no des respuestas cortas.
- Mantén un lenguaje corporal amigable y abierto.
- Evita los temas controversiales.
- Deja que la otra persona termine educadamente la conversación; o hazlo tú mismo.
- Recuerda que cuando sientas que cometiste un error social, ¡significa que estás ejercitando tus músculos conversacionales y estás mejorando!

Si disfrutaste este libro, por favor tómate un momento para dejarme una reseña en Amazon. Aprecio tus comentarios honestos, y de verdad me ayudan a continuar produciendo libros de calidad.

Simplemente [haz clic aquí](#) para ir a la página del libro en Amazon, o haz clic en este enlace para ir directamente a tu página de reseñas (necesitas iniciar sesión en tu cuenta de Amazon):

bit.ly/reseñaconversar

¡Gracias!