

Cómo conversar bien manteniendo el interés de otros: 6 claves



Para hacer que nuestras intervenciones en diálogos tengan valor, hay que atrapar la atención.

Tener la habilidad de crear buenas conversaciones es, posiblemente, una de esas capacidades fáciles de entrenar que más nos sirven a lo largo de nuestras vidas.

Siendo el ser humano un animal social, la diferencia entre ser un conversador capaz de generar interés o no serlo es capaz de abrirnos muchas puertas. Al fin y al cabo, el modo en el que el resto de personas nos valoran depende, más de la idea que queremos transmitir, de cómo lo transmitimos. El carisma y la capacidad para conectar emocionalmente con el resto de personas son recursos extremadamente valiosos.

Así pues... ¿cómo conversar bien, haciendo que nuestras intervenciones sean escuchadas con atención a causa del

impacto emocional que producen? A continuación encontrarás varios consejos básicos para lograrlo.

Conversar bien y atrapar la atención de los oyentes

Para darle valor a tu manera de participar en las conversaciones, prácticamente todo lo que tienes que hacer es hacer que el contenido sea claro y coherente, y expresarlo de un modo que atrape la atención de quien te escucha. Veamos cómo hacerlo.

1. Explica una historia

El inicio de una conversación es el momento en el que se decide, en gran parte, las probabilidades de que la otra persona vaya a tener interés en lo que decimos. Por eso, hay que hacer que desde el principio lo que decimos llame la atención, y para ello es bueno empezar con una pequeña narración, aunque esta sea tan sencilla y corta que no lo parezca.

Por ejemplo, si quieres hablar sobre aquello a lo que te dedicas profesionalmente, en vez de reproducir un listado de tareas de las que te encargas, explica en 10 o 20 segundos cómo surgió la idea de trabajar ahí y de qué manera esa profesión es útil o se ajusta a los objetivos que tenías en un principio.

2. Ten en cuenta el nivel cultural de la otra persona

Cuando hables con alguien, debes de tener siempre en cuenta cuál es su bagaje cultural, así como su tipo de formación.

El simple hecho de hacer una referencia a algo desconocido por el oyente durante el transcurso de una explicación puede ser

suficiente para que esta persona desconecte y quiera dar por finalizado el diálogo, ya que de este modo se da a entender que el tiempo que se vaya a pasar escuchándote puede no servir de nada si al final no se va a entender el mensaje. A fin de cuentas, quien da por supuesto que el otro conoce tal artista o tal filósofo, posiblemente incurrirá en ese error más de una vez en los próximos minutos; ¿para qué seguir escuchándole y arriesgarse a perder totalmente el hilo?

Por supuesto, no siempre es posible conocer desde el primer momento cuál es el bagaje cultural de la otra persona, y por eso en estos casos lo mejor ir a lo seguro y utilizar referencias a personas o elementos del día a día.

3. Utiliza referencias conocidas

Este recurso es uno de los más útiles a la hora de hacer que nuestro interlocutor o interlocutora mantenga el interés en lo que decimos a lo largo de explicaciones relativamente largas o con un cierto nivel de complejidad. El truco es, fundamentalmente, expresar aquello que queremos transmitir recurriendo a metáforas y analogías en general basadas en algo que todo el mundo conozca: piezas de cultura general.

Este tipo de comparaciones sirven para pasar de explicaciones más o menos abstractas a imágenes con una capacidad expresiva potente. Así, con el simple hecho de mencionarlas ya transmitan mucha información con carga emocional.

Por ejemplo, si quieres expresar que alguien que conoces vive para satisfacer a los demás y no se dedica tiempo a sí mismo, puedes decir que se comporta como un héroe con capa y espada. Es una imagen que en sí misma ya transmite una actitud y una filosofía de vida que de otro modo tardarías más en explicar, así que aprovechar esta comparación te servirá para aligerar contenido en partes que podrían alargarse demasiado.

4. Crea expectativa con las pausas

Para llegar a conversar bien es necesario conceder a nuestras palabras el valor que se merecen, y para ello hay que aprovechar la profundidad expresiva que nos conceden las pausas.

Una vez se ha conseguido atraer la atención de la persona acerca de un tema en concreto, los silencios son un recurso más para hacer que este interés se mantenga, porque el simple hecho de esperar para ver qué diremos después hace que se intensifique la sensación de estar escuchando algo importante. Esto es debido a un fenómeno conocido como disonancia cognitiva: si no queremos reconocer una idea incómoda, hacemos que nuestra interpretación de la realidad encaje con otra idea que anule la anterior: “no estoy esperando por nada, el tema me causa verdadero interés”.

Además, hay otro motivo por el que es bueno jugar la baza de las pausas: hacen que, casi de un modo involuntario, los interlocutores intenten “rellenar” con su imaginación ese espacio en blanco, eligiendo un qué dirían ellos a continuación, o qué palabras utilizarían. En cierto modo, los silencios son interrogantes, y claro, una pregunta pide a gritos ser respondida.

Hay que evitar caer en la trampa de pensar que hablar de un modo correcto es hacerlo lo más rápido posible. En todo caso, pequeños momentos de silencio hacen que la otra persona entre en el juego de “pensar conjuntamente” con nosotros para crear significado a través del diálogo, dado que las pausas dan la oportunidad de intentar anticipar lo que se va a decir.

5. Adopta la perspectiva de quien escucha

Para conversar bien no hay que recitar un monólogo. Una intervención que atrapa es aquella que ofrece la posibilidad de saciar al menos parte de nuestra curiosidad, y una buena

manera de hacer esto es adoptar la perspectiva del oyente, planteando en voz alta reacciones o dudas que la otra persona podría tener al escuchar lo que vas diciendo, y dándoles respuesta.

De este modo, no te limitarás a transmitir tal cual tu punto de vista, sino que mostrarás cómo diferentes ideas colisionan entre sí y producen conclusiones. Por supuesto, los oyentes no tienen por qué estar de acuerdo con la manera en la que te “auto-respondes” pero al menos de esta manera podrán ver que tienes un conocimiento amplio del tema y que has tenido en cuenta diferentes interpretaciones. Por otro lado, ponerse en el lugar de una persona ficticia también ayuda a darle un toque más emocional y humano a la conversación, algo que siempre ayuda a la hora de mostrar que lo que está ocurriendo en el diálogo no es algo apartado de la vida real.

6. Presta atención al lenguaje no verbal del resto

Cuando tú estés hablando, la mayor parte de tu atención debe estar dirigida hacia aquello que comunicas. Sin embargo, es bueno que te vayas fijando en el modo en el que el resto de personas reaccionan a través de su gestualidad. De este modo podrás adaptar aquello que haces a la manera en la que el resto reacciona. En una conversación, no hay nada peor que una persona que ignora por completo la manera en la que los oyentes se sienten.

Fuente: [psicologiymente](#).