



SABER QUE DECIR

CONSEJOS FÁCILES PARA LOS AMANTES
DE LA FIESTA Y PERSONAS TÍMIDAS

REBECCA WILLIAMS

Saber Qué Decir:

15 Consejos fáciles para los amantes de la fiesta y personas tímidas



www.UniversidadDeMillonarios.com

Derechos Reservados © 2015

Todos los derechos reservados. Este libro o cualquier parte del mismo, no puede ser reproducido o utilizado en ninguna manera sin la expresa autorización por escrito del editor excepto para el uso de citas breves en alguna reseña del libro.

Declaración

Es condición absoluta de la venta que usted acepta los siguientes términos y condiciones. Aunque al momento de la impresión, el autor y editor han hecho todo el esfuerzo posible para asegurarse de que la información en este libro sea correcta, el autor y editor no asumen ninguna responsabilidad y quedan exentos de cualquier responsabilidad a cualquier persona por cualquier pérdida, daño, o problema ocasionado por errores u omisiones, ya sea que tales errores u omisiones sean el resultado de negligencia, accidente o cualquier otra causa.

Los puntos de vista expresados son únicamente del autor, y no deben ser considerados como instrucciones u órdenes de un experto. El lector es responsable por sus propias acciones.

Ni el autor ni la casa editorial asumen ninguna responsabilidad u obligación legal alguna en nombre del comprador o lector de este material. Cualquier percepción

ligera de cualquier individuo u organización es completamente no intencionada.

[Introducción](#)

[Capítulo 1](#)

[Deshacerse de las actitudes negativas](#)

[Capítulo 2](#)

[La confianza es la clave](#)

[Tipos De Personalidad](#)

[Capítulo 3](#)

[Evitando el silencio incómodo](#)

[Llenando el vacío:](#)

[Capítulo 4](#)

[Cómo iniciar la conversación](#)

[Capítulo 5](#)

[Lenguaje corporal](#)

[Capítulo 6](#)

[Aprendiendo a ser un oyente activo](#)

[Conclusión](#)

INTRODUCCIÓN

Muchos de nosotros luchamos en entornos sociales cuando se trata de saber qué decir. Muchas veces nos encontraremos a nosotros mismos en medio de una conversación con alguien que queremos llegar a conocer o alguien que nos atrae y de repente parece como si nuestra mente se nos ha ido en blanco.

Si usted está luchando con saber qué decir en cualquier entorno, ya sea en un entorno social, en el trabajo o con sus amigos y familia, entonces este libro es para usted. Este eBook le ayudará a aprender todo lo que usted necesita saber para que nunca más luche con saber qué decir en cualquier situación.

En el momento que usted termine este libro usted podrá entender el por qué está luchando con saber qué decir y cómo puede solucionar cualquier problema que esté causándolo. Muchos de nosotros enfrentamos este problema y no tenemos ni idea de por qué. Tal vez usted ha luchado con saber qué decir toda su vida o tal vez esto es algo que ha ocurrido recientemente. Por cualquiera que sea la razón, para el momento en que hayas leído este libro vas a saber exactamente lo que hay que hacer para que no sufras de este problema nunca más.

¿Qué vas a obtener de este libro? Usted va a aprender cómo su actitud puede estar afectando la forma de interactuar con quienes le rodean y cómo esto puede ser la causa de que su mente se congele. Aprenderá acerca de los cuatro tipos de personalidad diferentes y por qué es importante para usted entenderlos cuando se encuentra en un entorno social.

También entenderá por qué la confianza es importante cuando se trata de saber qué decir y cómo puede aparentar confianza, incluso si no la tiene. Este libro le enseñará cómo construir su confianza, de modo que ya no tendrás que dudar de ti mismo, pero confiando en que lo que quiere decir debe ser escuchado.

Después usted aprenderá cómo evitar el temido silencio incómodo cuando está en una cita o cuando ha conocido a alguien nuevo. Usted aprenderá cómo llenar ese vacío y se le darán ejemplos de cómo hacer esto. Una vez que haya aprendido a llenar el silencio incómodo usted aprenderá cómo hacer la transición hacia el siguiente tema para que pueda mantener la conversación. Todo esto son solamente los primeros capítulos del libro. Hay mucha información en este libro, usted nunca volverá a luchar con saber qué decir.

Lea este libro ahora si quieres evitar esas situaciones incómodas donde no tienes ni idea de cómo continuar con la conversación. Ya no tendrás que luchar por saber qué

decir en cualquier lugar si lees este libro. No te demores, no vas a querer estar atrapado en una situación incómoda y desear haber leído este libro. Quién sabe, su alma gemela puede ser por ahí esperando, asegúrese de saber qué decir.

Si realmente deseas asegurarte de saber qué decir en cualquier situación, te recomiendo que leas este libro ahora. Encuentra toda la información que necesitas en este libro y comienza a ponerlo en práctica en tu vida HOY.

CAPÍTULO 1

Deshacerse de las actitudes negativas

Muchas veces las personas que no saben cómo interactuar con los demás en una situación social desarrollarán una actitud negativa hacia la socialización. Si quieres tener éxito en saber qué decir, lo primero que tienes que hacer es deshacerse de las actitudes negativas.

Hay muchas áreas diferentes en las que tener una actitud negativa puede tener un efecto negativo en la forma de interactuar con otras personas, así que vamos a empezar con la idea de que es difícil hablar con las personas.

Usted puede haber tenido algunas malas experiencias al hablar con la gente, esas experiencias que te sientan y te detienen lo cual te impiden iniciar conversaciones con gente que no conoces. Todos hemos estado allí; caminamos hasta un par de personas que tienen una conversación, con la esperanza de que uno de ellos reconozca que existimos. Cuando esto no sucede, nos duele y nos desanima a ponernos en la misma situación de nuevo.

Después de todo, sabemos que hacer la misma cosa una y otra vez mientras esperando resultados diferentes es la definición de locura. Tal vez usted ha estado en una situación como la de arriba o similar y decidió que nunca se va a poner en esa situación de nuevo.

Lo que tenemos que entender es que nuestras mentes pueden distorsionar los hechos y hacernos creer que todo el mundo va a reaccionar a nosotros de esa manera. Piense en lo que habría sucedido si en vez de haber estado torpemente de pie esperando a que alguien hable contigo, te hubieras acercado con confianza y te presentas a ti mismo.

Otra actitud negativa que tiende a desarrollar es la idea de que la socialización es una pérdida de tiempo. Esta idea se forma normalmente por aquellos que se sienten socialmente incómodos o que han sido lastimados al tratar de socializar en el pasado. Tratan de justificar el evitar a la gente diciéndose a ellos mismos que hay cosas más productivas que podrían estar haciendo y no tienen necesidad de socializar.

Esto no podría estar más alejado de la verdad. Los estudios han demostrado que los que tienen una vida social sana y activa son más felices y más productivos que los que no lo tienen. Esto es simplemente otra idea formada en el subconsciente que forma una barrera entre usted y quienes le rodean.

La próxima actitud negativa de la que tenemos que tener cuidado es que no hay suficiente tiempo para socializar. Hay una enorme diferencia entre los introvertidos y

los extrovertidos, pero una de las principales diferencias es que una persona introvertida, tiene que tener tiempo a solas. Muchas veces una persona introvertida llenará sus días con actividades en solitario y cuando sus amigos extrovertidos le inviten a una actividad social éste declinará la invitación porque ha llenado todo su tiempo con estas actividades en solitario.

Recuerde que puede realizar estas actividades en cualquier momento, si continúa declinando invitaciones a actividades sociales eventualmente dejará de ser invitado. Una manera en la que usted puede superar esta actitud es programar tiempo cada semana para salir a practicar algunas de las habilidades que usted aprenderá en este libro. Incluso si sólo se programa una hora a la semana, cuando empieces a salir comenzarás a cambiar tus pensamientos subconscientes y comenzarás a aprender cómo comunicarte mejor.

Una vez que ha reconocido las actitudes negativas puede empezar a pensar que realmente no hay propósito para salir y conocer nuevas personas. Una de las cosas maravillosas acerca de los introvertidos es que son personas con propósito.

Los introvertidos son conocidos por ser capaces de hacer cosas, tienen un alto nivel de concentración y les gusta pasar su tiempo en actividades productivas. Esto también le puede causar al introvertido sentir que no hay razón para que se socializar. No tener un objetivo claramente definido hace que el introvertido carezca de sentido cuando se trate de conversaciones.

Cuando no tienes ese objetivo claramente definido empiezas dudar de ti mismo. Se pierde la confianza y te preocupas de que lo que vas a decir puede sonar estúpido por falta de una mejor palabra. Esto no sucede cuando se sabe que es lo que se quiere lograr en una conversación, por lo que la respuesta a este problema sería la de establecer objetivos claros antes de interactuar con los demás.

La razón más común por la cual las personas evitan las interacciones sociales es por lo que se llama miedo a la conversación y eso es en lo que nos vamos a centrar por el resto de este libro. Esta es una excusa común para aquellos que son tranquilos y tímidos, pero lo que hay que entender más que nada es que aquellos que parecen tener confianza están lidiando con los mismos temores.

La diferencia entre estas personas aparentemente seguras y las que son tímidas es que las personas con más confianza han aprendido cómo interactuar y controlar sus miedos a través del ensayo y error. Ellos se han ocupado de la misma dificultad social como todos los demás, pero cuando cometen errores, ellos no permiten que esto se los lleve fuera del escenario social.

Ahora es el momento para que usted determine que sin importar lo que pase en los próximos meses disfrutará de sus éxitos, aprenda de sus fracasos, y no permita que nada lo deje fuera de la escena social. Si usted hace esto, encontrarás que pronto serás igual que sus amigos extrovertidos que no tienen ningún problema en saber qué decir en cualquier situación.

En el próximo capítulo, vamos a hablar de la confianza y el papel que desempeña en la comunicación efectiva con quienes le rodean. Usted aprenderá a tener confianza en los entornos sociales y cómo construir su confianza si está fallando en esa área.

CAPÍTULO 2

La confianza es la clave

La mayor razón por la que muchas personas se sienten socialmente incómodas o simplemente son tímidas es porque carecen de confianza en sí mismos. Los estudios han demostrado que aquellos que carecen de confianza en sí mismos son más propensos a luchar con la comunicación, ya que están preocupados por lo que la otra persona piense de ellos. Esto hace que se murmuren, hablan en voz baja o revuelvan sus palabras.

Esto sólo alimentará las dudas que el hablante tenga acerca de él mismo, por lo que en este capítulo quiero centrarme en la construcción de confianza de uno mismo.

La apariencia importa. Si no crees que te ves bien no vas a tener mucha confianza en ti mismo. Todos sabemos que hay más acerca de una persona que lo que vemos a simple vista, pero si quieres construir tu confianza, necesitas empezar con tu apariencia. Concéntrate en estar saludable, comer bien y mantenerte hidratado. No tienes que hacer cualquier dieta especial o un entrenamiento de 3 horas al día solo cuidarte. Esto significa que cuando sales necesitas concentrarte en la higiene, así como asegurarte de que tienes tu mejor aspecto todo el tiempo.

1. Encuentra la manera de ayudar a los demás. Cuando ayudamos a los demás, nos sentimos bien con nosotros mismos. Así que si quieres construir tu confianza planea un tiempo, cada semana para ayudar a otros. Puede ser ofreciendo tu tiempo en el almacén local de alimentos o simplemente son donando artículos a los necesitados, sea lo que sea, es seguro que aumentará tu confianza.
2. Realice una cosa cada día que realmente disfrute. No tienes que preocuparte de que esto sea una actividad en solitario o una actividad social, simplemente encuentra algo que te guste, y participa en ello cada día. Cuando haces las cosas que te gustan estarás construyendo alegría y positividad dentro de ti y brillará a pesar de conocer a otras personas.
3. Deshazte de la negatividad en tu vida. Es increíble la cantidad de alivio que se siente cuando te deshaces de las influencias negativas en tu vida. Podría ser personas que están impactando negativamente en usted o tal vez su trabajo. Sea lo que sea, elimínalo y reemplázelo con positividad. Cuando estas alrededor de negatividad todo el tiempo te encontrarás a ti mismo cada vez más negativo. Cuando esto sucede, su confianza se reducirá. Cuando tienes positividad en tu vida no sólo te hará una persona más feliz, sino que comenzarás a sentirte mucho mejor contigo mismo.

4. Nunca dejes de aprender. Si quieres ser realmente interesante y tener cosas de que hablar, entonces necesitas saber acerca de una variedad de temas. Asegúrate que siempre estás aprendiendo algo nuevo. Esto no sólo te ayuda a mantener conversaciones en marcha, sino que también te ayudará a sentirte bien contigo mismo.

5. Comienza a ser tú mismo. No hay un mayor asesino de confianza que tratar de forzarte a ser alguien que realmente no eres. Deja de tratar de esconderte en una caja que crees que la gente le va a gustar y empieza a ser tú mismo. Te encantará la forma en que se siente y atraerás gente a quién le gustas por lo que eres y no por lo que estás fingiendo ser.

6. Aprenda a reírse de sí mismo. Una de las mayores razones por la cual muchas personas no saben qué decir es porque tienen miedo de parecer tonto. Lo mejor que puedes hacer cuando cometes un error, es no tomarlo muy en serio y aprender a reírte de ti mismo. Encontrarás que usted no está insistiendo en tus errores y serás capaz de seguir adelante con las conversaciones fácilmente. Cuando no estás insistiendo en tus errores verás que comenzarás a sentirte mucho mejor contigo mismo.

7. Aprenda a cómo controlar su miedo y no deje que gobierne su vida. Piense sobre esto. En lugar de salir y disfrutar de la vida estás permitiendo que tu miedo te detenga. Siempre recuerda que lo peor que podría pasar en cualquier situación social realmente no es tan malo y hay muchas otras cosas peores que podrían sucederte.

8. Visualízate con éxito, sexy y con seguridad. Muchas veces cuando nos falta la confianza es porque pasamos mucho tiempo en criticándonos a nosotros mismos, en vez de hacer esto, toma tiempo cada día para visualizar un futuro exactamente de la manera que deseas ser. Hacer esto te ayudará a mantener tus objetivos en mente y te ayudaran a llegar allí mucho más rápido.

9. No te rindas. Muchas personas fallan en lo que están trabajando porque se rinden justo antes de hacer un gran avance. No hagas el 90 por ciento del trabajo y renuncies antes del último 10 por ciento sólo porque no has visto ningún cambio. Sigue esforzándote hasta que hayas completado lo que te has propuesto hacer.

Mientras que estamos hablando de la confianza, creo que es importante hablar de los diferentes tipos de personalidades también. Es importante que usted entienda qué tipo de personalidad tiene para que no estés tratando de ser algo que no eres. Un ejemplo de esto sería si usted fuera una persona introvertida y trataste de forzarte a pasar todo tu tiempo libre en entornos sociales sin tener ningún tiempo a solas como un extrovertido.

Esto nunca funcionaría porque como una persona introvertida, es necesario tener

tiempo a solas cada día. Los introvertidos se recargan teniendo este tiempo a solas, mientras que los extrovertidos se recargan al estar cerca de muchas personas.

Tipos De Personalidad

1. El Promotor-Este es el tipo de persona que es acogedor y compasivo. Ellos no se apartan de los entornos sociales y aman involucrar a otros. Toman las necesidades de los demás en consideración y quieren que otros se interesen en lo que están haciendo. Este es un gran tipo de amigo a tener si usted está luchando en entornos sociales, ya que siempre le van a invitar y se aseguran de que usted nunca se sienta excluido.
2. El Analista- Esta persona es muy detallista y tiende a juzgar a los demás basándose en su propia necesidad de ser perfecto. Por lo general son sensibles y tienden a preocuparse de conseguir todo hecho correctamente. Quieren tomar la decisión correcta, decir lo correcto, y buscan la manera correcta. Los analistas suelen no tomar riesgos y luchan con preocuparse por lo que la gente piensa de ellos.
3. El Apoyo - Este tipo de personas generalmente están orientados a una relación y disfrutan de estar cerca de otras personas, así como trabajar con ellos para alcanzar una meta. Sus relaciones toman una alta prioridad en su vida. No son el tipo de personas que son conocidos por tomar riesgos, a menos que esto beneficie a otra persona. Estas son grandes personas que le ayudarán en entornos sociales porque están dispuestos a hacer lo que sea necesario para ayudarle a tener éxito.
4. El controlador - Este tipo de personalidad tiende a no preocuparse por las necesidades de otras personas, pero también pueden ser muy cariñosas. Por lo general, no abren acerca de sus sentimientos hacia los demás. Este tipo de persona está usualmente más centrada en el trabajo y hacer las cosas que salir en entornos sociales.

Es posible que usted tenga rasgos de algunos o incluso de todos estos tipos de personalidad, pero cuando usted está tratando de entender su propio tipo de personalidad céntrese en el que sea más como tú. Por ejemplo, en mi propia vida encajo todos estos tipos de personalidad, pero yo soy más como el analista. Por lo tanto, sería importante para mí entender ese tipo de personalidad cuando me enfrente a una situación social.

Usted se estará preguntando qué tiene esto que ver con la confianza, y la respuesta es que cuando comprendemos nuestros tipos de personalidad somos menos propensos a compararnos con quienes nos rodean. No nos sentimos como si fuéramos los fracasos porque sabemos que la manera en que nos estamos sintiendo es natural. También nos da un punto de partida cuando estamos tratando de mejorarnos a nosotros mismos.

Por último, nos aseguramos de que no estamos tratando de cambiar lo que somos como persona, sino que estamos destacando las cosas que nos gusta de nosotros mismos, así como aprender a aceptarnos a nosotros mismos por lo que realmente somos.

Si quieres tener éxito en saber qué decir en situaciones sociales entonces tienes que comenzar construir tu confianza. Si no tienes confianza siempre vas a dudar de ti mismo y nunca te sentirás cómodo llevando conversaciones.

En el próximo capítulo, vamos a ir sobre el terrible incómodo silencio que todos hemos enfrentado en un momento u otro. Usted aprenderá cómo llenar el vacío de un silencio incómodo y cómo puede hacer la transición en la conversación al siguiente tema.

CAPÍTULO 3

Evitando el silencio incómodo

Todos hemos estado allí. Teniendo una gran conversación y de repente todo se tranquiliza. Nos quedamos sin cosas de que hablar y no tenemos idea de qué decir. La buena noticia es que hay un montón de maneras de llenar el incómodo silencio que sucederá, no importa cuán grande conversadores seamos. En la primera parte de este capítulo quiero darte maneras para que puedas llenar ese vacío en la conversación y ponerla en marcha de nuevo seguida por la comprensión de qué hace una buena conversación.

Llenando el vacío:

1. Tu primera opción es reconocer el momento. Esto es ideal para cuando algo realmente extraño provoca el silencio, como cuando estás con un amigo discutiendo las citas que has estado últimamente sólo para descubrir que ambos han estado en algunas citas con la misma persona. Un simple "incómodo" con voz tonta le ayudará a calmar la situación y pasar a lo largo de la conversación. Por supuesto, en este tipo de situaciones tendrá que asegurarse de que la otra persona realmente no está enojado con usted, pero es una gran manera de hacer una broma de algo que ha sucedido. Esto es también útil cuando alguien quien no estás interesado en hablar interrumpe tu conversación.
2. Practique una pequeña charla. Cuando estás tratando de llenar ese vacío de silencio incómodo, puedes hacerlo con una pequeña charla. Si estás una comida, preguntar cómo está la comida o la bebida de la otra persona, habla de otro lugar donde hayas comido recientemente y cómo te ha gustado la comida o si eres nuevo en charlas pequeñas, incluso hablando sobre el clima va a llenar el vacío. Se sugiere que evites cualquier conversación sobre política porque esto despierta malas emociones.
3. Escuche lo que la otra persona está diciendo en respuesta a sus preguntas. Por ejemplo, si usted le pregunta a la otra persona si disfrutó de una película en específico que salió recientemente y le contesta con un rápido "no" entonces tienes dos opciones. puedes elegir por preguntarle lo que no les gustó de la película o tomas su respuesta corta como una señal de que no está interesado en el tema y quiere cambiarlo. De cualquier manera hacer esto le ayudará a encontrar algo para llenar el vacío. No preguntes a la persona "¿De qué quieres que hablar ahora?", eso los pone en un lugar incómodo y es simplemente grosero.
4. Hable acerca de algo genial que hayas logrado recientemente o que hayas experimentado. Cuando se habla de algo que has logrado, tu pasión por

el tema se va a mostrar y que no importa si la persona está interesada en el tema o no, cuando vea lo mucho que lo disfrutas continuarán hablando de ello y te hará preguntas. He probado esto una y otra vez, llenando vacíos hablando de un viaje reciente que hice. Ahora entiendo que no todo el mundo está interesado en este tema, pero cuando digo "Oh, adivina lo que hice la semana pasada, me he comprado una cantidad champú valorados en 400 dólares por 12 dólares", el interés de la gente se va a desatar y empezaran a hacer preguntas. Una vez que hayas hecho esto un par de veces te llegará de forma natural y tus conversaciones comenzarán a fluir con más facilidad, pero es importante que hagas una nota mental de algunos temas que puedas discutir si hay un silencio incómodo.

5. Habla sobre algo que sea único acerca de ti. Este tipo de jugadas entran con el último consejo, todos tenemos algo que es único acerca de nosotros que otros encuentran interesante. En realidad podemos tener varias cosas, mantenga esto en mente cuando sepas que vas a estar en una situación social y siempre tendrás algo interesante de qué hablar.
6. Evite matar la conversación. Muchas veces he visto a personas que están aprendiendo cómo tener conversaciones en entornos sociales y de plano matan la conversación y no tenían ni idea de lo que habían hecho. Lo que sucedió fue que habían contestado con una respuesta corta. Las respuestas de Sí o No son asesinos de conversación. En vez de decir un simple Si o No, pregúntate por qué respondiste en la forma en que lo hiciste. No esperes que la otra persona trate o te obligue a sacarte información.
7. Piensa en los temas de qué hablar antes de siquiera salir de tu casa. Haga una nota mental de todas las grandes cosas que le sucedieron a usted durante la semana, todos sus logros y todas las cosas que ha aprendido, así que de esa forma cuando te enfrentas a un silencio incómodo tendrás algo de qué hablar.
8. Aprenda a relajarse. Hay más de una persona en la conversación, y si no puedes pensar en nada interesante de qué hablar. deja que la otra persona lo haga. no tienes que sentir que toda la presión está en ti para mantener la conversación.
9. Si has estado hablando durante unos minutos y encuentras que estás disfrutando de la conversación, sugiere una actividad que ustedes dos puedan hacer juntos. Esto podría ser salir a la pista de baile para que tenga unos minutos más para pensar el siguiente tema o incluso ir a dar un paseo. Mientras que sea algo que puedas hacer en ese momento y que te dé un poco de tiempo para pensar en lo siguiente que vas a decir.

Saber cómo llenar el vacío en sus conversaciones es estupendo, pero no le hará

ningún bien si usted no sabe qué hace una buena conversación. Si deseas tener una gran conversación necesitas saber qué compone una gran conversación, por lo que en el resto de este capítulo quiero repasar qué es lo que realmente hace una buena conversación.

1. **Descripciones.** Piense en el último libro de ficción que hayas leído. ¿Te acuerdas de cómo las descripciones te engancharon e hicieron quieras saber qué fue lo que pasó? No tienes que ser un escritor famoso para llegar a grandes descripciones y no tienes que usar palabras elocuentes, siempre y cuando trates de ser un poco más descriptivo obtendrás la atención de su oyente. Por ejemplo, en lugar de decir: "Sí, hacía frío", se podría decir, "Fue tan frío que pensé que mis dedos iban a congelar". Añadiendo un poco más de detalle a lo que está diciendo lo mantendrá interesante y le ayudará enganchar al oyente.
2. **Compare y contraste.** Digamos que alguien le pregunta acerca de un viaje reciente a un parque de diversiones. Puede decirle que fue divertido o puede utilizar la comparación / contraste y decirle algo como: "La montaña rusa fue genial y ni una persona se cayó, así que sí, me gustó mucho." Esto hará que el oyente se ría y tendrás su atención en la conversación, entonces puedes hablar sobre su viaje con un poco más de detalle. Si no lo disfrutaste podrías decir, "Fue genial cuando salimos del parque, me sentí como si me hubieran sacado el estómago de mi cuerpo lo voltearon boca abajo y me lo volvieron a poner." Simplemente comparando y contrastando tu experiencia con otra experiencia hace que el oyente quiera saber más.
3. **No hablar en un tono débil,** en cambio, varia la cantidad de energía que se usas en tus palabras. Por supuesto, no puedes llenar cada una de tus palabras con energía, pero se puede utilizar la voz para expresar cómo lo que estás diciendo te hace sentir. Naturalmente hablamos en un tono más alto cuando estamos emocionados y en un tono bajo cuando estamos molestos. Presta atención a cómo estás hablando si quieres mantener la atención de la otra persona.
4. **Controla la velocidad a la que hablas.** Una cosa que mucha gente hace cuando están emocionados al hablar sobre un tema que les gusta es que hablan muy rápido. Si te encuentras haciendo esto, toma un respiro profundo y reduce la velocidad. Cuando estás hablando rápido es difícil que la otra persona te pueda seguir el paso y aún es aún más difícil para ellos hacerte preguntas. Tampoco debes hablar tan lento como para que aburra al oyente hasta la muerte.
5. **Utilice gestos.** Una de las razones de por qué la gente le encanta hablar conmigo porque siempre estoy usando gestos. Me han dicho que perdería mi capacidad de hablar si perdía mis manos. Esto mantiene a la otra

parte interesada y le ayuda a mostrar su entusiasmo por un tema en específico.

6. Tenga una actitud positiva ante la vida. A los que les gusta hablar con la mayoría no son los que se quejan todo el tiempo. En cambio, son los que siempre ven el lado positivo de las cosas. Seamos realistas, nadie quiere escuchar a Debbie Downer cuando están tratando de relajarse y divertirse. Si te encuentras quejándose has algo para cambiarlo y concéntrate en las cosas más positivas que están sucediendo en tu vida.
7. Aprenda cómo expresar sus emociones. Una de las mejores cosas de los seres humanos es que tenemos emociones y que somos capaces de expresarlos. Cuando alguien te dice una excelente noticia sobre algo que le ha sucedido en su vida, al menos pretende estar emocionado por ellos. Cuando estás hablando de algo que te hace feliz, describe cómo ciertas situaciones te hacen sentir. Un ejemplo podría ser que estás disfrutando de un delicioso trozo de pastel de chocolate y le dices a la persona que te hace sentir como si te ha dado un pequeño pedazo de paraíso.
8. Haga contacto visual mientras habla y mientras estés escuchando. Esto le demuestra a la persona que estás siendo honesto acerca de lo que estás diciendo y que estás interesado en lo que te están diciendo.
9. Utilice el lenguaje corporal positivo. Cuando estás hablando con alguien por primera vez querrás asegurarte de que tu cuerpo está apuntando hacia ellos mientras estás interactuando. También querrás asegurarte de que estás de pie o sentado con los brazos o las piernas cruzadas. Dedique algún tiempo a aprender sobre el lenguaje corporal y cómo puede ayudarle a enviar un mensaje positivo a los que le rodean.
10. Si quieres tener éxito en tener grandes conversaciones necesitas recordar modales básicos. ¿Recuerdas cuando eras un niño y tus padres te enseñaban a decir por favor y gracias? Ahora es el momento de empezar a utilizar esos modales en tu vida cotidiana. Si necesitas algo, di por favor y si alguien te hace un cumplido no ignores y di gracias.
11. Finalmente, el último consejo que tengo para ti es no decir nada. ¿Cuántas veces te has encontrado en una conversación con alguien y que sabes que está completamente equivocado? Usted tiene una opción en este momento, puedes corregirlo o no decir nada. En realidad, su elección es tener la razón o ser feliz y la mayoría de las veces ser feliz es la mejor opción. En lugar de corregir a la persona y siempre tener la razón, simplemente quédate tranquilo, especialmente si estás en un lugar público donde ellos podrían ser avergonzados por su corrección.

Saber qué cosas hace una buena conversación y cómo llenar los vacíos para evitar el incómodo silencio te ayudará bastante cuando se trate de saber qué decir. Eso más toda la otra información que has aprendido hasta ahora en este libro te ayudarán a

sentirse cómodo y saber qué decir en cualquier entorno social, pero aún hay más ayuda en camino. En el próximo capítulo, vamos a ir a lo largo de varios temas de conversación que se pueden utilizar sin sonar como estás tratando de ligar con alguien.

CAPÍTULO 4

Cómo iniciar la conversación

¿Cuánto pesa un oso polar? Lo suficiente como para romper el hielo. Nunca olvidaré el día en que un tipo nuevo en el trabajo se acercó a mí y me dijo exactamente eso. Lo sentía por el pobre tipo, ya que era obvio para mí que no tenía idea de cómo iniciar la conversación y tuve que alejarme sabiendo que la conversación no iba a ninguna parte.

Yo no quiero que esto te suceda, por lo que en este capítulo, vamos a repasar algunos grandes temas de conversación que se pueden utilizar para asegurar una gran respuesta de aquellos con los que deseas conversar. Cabe señalar que la mayoría de los temas de conversación no están destinados a ser graciosos o hacer que la otra persona se ría. Estos se utilizan para abrir una conversación con la otra persona.

1. ¿Cómo te va en tu (día, trabajo, viaje) semana? Esto demuestra que estás interesado en la persona y que realmente quieres saber cómo están.
2. No conozco a nadie aquí, así que pensé en venir y presentarme.
3. ¿Está buscando hacer algo especial este fin de semana?
4. Me preguntaba si podrías darme tu opinión (y luego haces una pregunta que sea relevante para la situación)
5. Ese es un gran atuendo, ¿dónde conseguiste esa camisa?
6. Es grandioso verte de nuevo ¿cómo has estado?
7. Dime algo que no sepa de ti, tal vez eres un acosador enloquecido. (Asegúrate de reírte o te pueden tomar en serio)
8. ¿Cuál ha sido el momento más importante de tu vida hasta ahora?
9. ¿Sabes (apuntas a alguien) su nombre? Si no saben el nombre no importa, ahora puedes iniciar una conversación con ellos.
10. Hey, estoy tratando establecer una apuesta, ¿me puedes ayudar? ¿Es Plutón un planeta? Pide ayuda y a continuación agrégale algo de trivia, pero asegúrate de que es algo que no tiene una respuesta definitiva. Tal como lo de que el tomate es una fruta.
11. Hey, ¿puedes ayudarme a abrir esto? Continúa con la conversación, ya que te ayudan.
12. ¿Qué es más importante para ti, el éxito, el respeto o el amor?

¿Qué es lo que más te hace feliz?

Como puedes ver, cualquier pequeña y simple pregunta puede ser utilizada como un inicio para la conversación. Una vez más, se sugiere que no comiences por hablar de

política o negocios actuales con alguien que acabas de conocer. Guarda eso para una cita posterior.

Si todo lo demás falla cuando estás tratando de iniciar una conversación, comienza hablando de ti mismo y, finalmente, la otra persona o bien se empezará a abrir o alejarse.

Cuando estás pensando en qué vas a utilizar para iniciar una conversación debes tomar en cuenta el entorno, así como el tiempo que ha estado hablando con la persona. Por ejemplo, si estás en una fiesta, no querrás ir directo hacia una persona con la que nunca has hablado y preguntarle qué les hace más feliz. En cambio, quizás quieras probar algo como: "Esa bebida se ve muy bien puedo preguntar qué es," y luego seguir desde allí.

No es tan simple como tener un par de temas de conversación generales y esperar que funcione en todas las situaciones. En su lugar, debes tomar algún tiempo antes de salir de tu casa y pensar en un puñado de temas de conversación que se puedan utilizar en la situación en la que vas a estar.

La siguiente cosa importante necesitas saber es cómo iniciar una conversación con alguien que no es buen conversador. Hay que recordar que hay personas por ahí que son como tú y que no son muy buenos para tener conversaciones. Te sugiero que esperes para hablar con este tipo de personas hasta que tengas más experiencia, pero si estás leyendo este libro en concreto porque quieres hablar con una persona que es así, entonces voy a darte algunos consejos para ayudarte.

También puede ser más fácil comenzar por hablar con otros introvertidos ya que ellos van a estar tan preocupados por lo que están diciendo que no se darán cuenta si cometes algún error mientras está hablando.

Creo que estos consejos te ayudarán a la hora de permitirles a otros acercarse a usted. Por ejemplo, el primer consejo habla acerca de cómo se puede saber si una persona introvertida está abierto a que se le acerquen, esto te ayudará a asegurarse de que estás dando las señales que necesitas si deseas que alguien se acerque ti.

1. Lo primero que necesitas hacer es determinar si la persona está abierta a que se le acerquen. Por ejemplo, si a la persona está sentada en una habitación mirando hacia la pared y lejos del resto de las personas de la habitación se puede asumir que no quiere ser molestados, pero si está viendo al resto del grupo con su cabeza en alto y una sonrisa en la cara quiere decir que están abiertos a que se le acerquen.
2. Si vas a acercarte hacia un introvertido no hagas un escándalo de eso. Siendo que es muy probable también seas una persona introvertida, esto no debería ser un problema, pero algunas personas les gusta hacer un gran escándalo al acercarse a alguien. Mantén la calma y sé respetuoso, ellos no quieren llamar la atención. Si estás en una fiesta de tratar de

sacar al introvertido a tu conversación, pero sin poner toda la atención sobre ellos. Por ejemplo, si el grupo está teniendo una conversación susúrrale al introvertido y pregúntale qué piensa del tema. También puedes simplemente darle un cumplido a la persona en algo que se note sobre ellos, sus ojos azules, su increíble sentido del estilo o su buen cabello y luego entablar una conversación.

3. Recuerde que la persona no va a tratar de hablar sobre ti, así que tienes que darles tiempo para hablar y hacerles preguntas, sacándolos hasta que se sientan cómodos hablando contigo.
4. Trata de pasar las pequeñas charlas rápidamente. Tú como introvertido, entiendes lo molesto que las charlas pequeñas pueden ser, así que términalo rápidamente y comienza una verdadera conversación.
5. Si la persona está haciendo contacto visual con usted, entonces es una buena señal de que están interesados en lo que tienes que decir, o en usted como persona, pero sí lo están mirando como si fueran un animal acorralado es mejor que les dejes tener su espacio.
6. Si deseas salir con esta persona no los pongas en una situación diciendo algo como: "Yo quiero ir a una cita contigo," en vez de esto, sé sutil: "Yo estaba pensando en ir a ver a (nombre de la película), ¿te gustaría venir a verla conmigo?". la segunda opción va a hacer que una persona tímida se sienta mucho más cómoda, quieres asegurarte de que nunca vas a poner una persona tímida en una situación donde se ven obligados a tomar una decisión rápida. A los introvertidos les gusta tomarse el tiempo que necesiten para tomar una decisión y no les gusta ser forzado a tomarla.
7. Es mejor si puedes conseguir que la persona haga algo contigo en ese momento debido a los introvertidos son conocidos por cancelar las citas al último minuto. Ellos son muy buenos para hablar de sí mismos de hacer cosas, así que no les des esa oportunidad.
8. Tómate tu tiempo para conocer a la persona. Cuando alguien que es una persona introvertida o simplemente tímida, no son el tipo de personas que se mueve rápido cuando están en una relación o incluso cuando hacen nuevos amigos. Dale el tiempo y el espacio que necesitan para llegar a conocerte.
9. Si todo lo demás falla, cuenta un chiste tonto y consigue que la otra persona se ría. Esto le ayudará a bajar sus defensas y puede ser que esta persona comience a abrirse hacia usted.

Lo bueno es que tú como un introvertido, sabes lo que es cuando alguien se te acerca y no tienes de idea de cómo hablar con una persona introvertida. Todo lo

que tienes que hacer cuando te acerques a una persona tímida es tratarlo de la manera en la que a ti le gustaría ser tratado por alguien que se te acerque.

Saber cómo iniciar la conversación es muy importante, pero ¿sabías que hay más maneras de comunicarse que sólo la comunicación verbal? En el próximo capítulo, vamos a repasar cómo se puede aprender a leer el lenguaje corporal de la persona que te está hablando, de modo que sabrás si la persona está disfrutando de la conversación, si la conversación necesita un cambio de tema o si la conversación simplemente debe terminar.

CAPÍTULO 5

Lenguaje corporal

Si quieres saber qué decir en cualquier situación necesitas aprender a leer el lenguaje corporal, así como la forma de utilizar el lenguaje corporal como una comunicación no verbal. Por supuesto, no hay manera de que yo te pueda enseñar todo lo que hay que saber sobre el lenguaje corporal en la primera mitad de este capítulo, pero quiero darte un punto de partida.

Antes de salir y empezar a tratar de leer el lenguaje corporal de cada persona necesitas tomar algunas cosas en consideración. Una de estas es que puede ser difícil de leer el lenguaje corporal de una persona que acabas de conocer. Por ejemplo, se dice que cuando una persona está mintiendo, no te miran a los ojos, pero hay muchas personas que simplemente no se sienten cómodos viendo a otras personas a los ojos. También hay otros que se centrarán en mirar a persona a los ojos cuando están mintiendo y lo que no saben que es que están viendo a la persona a los ojos más de lo que lo hacen normalmente mostrando así que están diciendo una mentira.

Tienes que entender también que si una persona sabe mucho sobre el lenguaje corporal puede centrarse en cambiar la manera en que su cuerpo reacciona a ciertas situaciones. Un ejemplo de esto es cuando una persona está recordando un evento del pasado, sus ojos se desplazan hacia la derecha. Cuando están tratando de crear o decir una mentira sus ojos se desplazan hacia la izquierda. Si una persona lo sabe y se está concentrando mientras está diciendo una mentira puede ser capaz de cambiar los ojos a la derecha en vez de la izquierda. Lo que esto significa es que el lenguaje corporal no es 100 por ciento seguro todo el tiempo, pero sí ayuda a entender cómo una persona le está respondiendo.

1. Mantener el contacto visual es una señal de que alguien se siente atraído por ti. Parpadear de 6 a 10 veces por minuto, es también una señal de que alguien se siente atraído por ti. La mayoría de la gente no es capaz de controlar el número de veces que parpadean por minuto por lo que si realmente quieres saber si alguien se siente atraído por ti echa un vistazo a que tan frecuentemente parpadean.
2. La postura es muy importante cuando se trata de leer el lenguaje corporal. Si la persona está interesada en ti o lo que estás diciendo, señalarán su cuerpo hacia ti. Sus pies generalmente apuntarán hacia ti al igual que su pecho y la cara. Si ellos no están interesados en lo que tienes que decir, señalarán su cuerpo en una dirección diferente.
3. Cuando las palmas de una persona están volteadas hacia arriba es una buena señal de que están interesados en usted como persona o lo que estás diciendo, porque la palma abierta representa apertura en una persona.

4. Si una persona está mirando hacia arriba y hacia abajo durante una conversación por lo general significa que está aburrido.
5. Cuando se dilatan las pupilas de una persona, significa que están interesados en lo que está pasando, pero hay que tener cuidado al usar esto como lenguaje corporal, porque el alcohol, las drogas ilegales y medicamentos recetados pueden causar que las pupilas se dilaten.
6. Cuando los brazos o las piernas de una persona están estrechamente cruzados es generalmente una señal de resistencia. Esto también es una señal de que la persona emocionalmente y físicamente está cerrándose ante usted.
7. El nerviosismo o la ansiedad pueden verse en los que están jugando con sus manos o moviéndolas constantemente. También se puede ver cuando la gente no puede mantener sus pies quietos o sacuden su pierna.
8. Cuando la gente mira mucho hacia el suelo o la mesa por lo general se debe a que son tímidos o porque se sienten avergonzados. También podría ser que la persona que esté tratando de ocultar algo de la persona con quien está hablando. Muchas personas creen que los que miran mucho hacia abajo tienen baja autoestima, pero se ha demostrado que esto es falso en una investigación reciente.
9. Morderse los labios es otra señal de que la persona está ansiosa o podría significar que está estresado en la situación. Muchas personas se muerden el labio cuando no están seguros de lo que deben decir. Esto también podría ser una señal de que la persona está tratando de coquetear con usted dependiendo de la situación.
10. Cuando una persona está de pie con las manos en la cadera por lo general significa que la persona se siente como si están en control de la situación.

Como puedes ver, hay un montón de pequeñas señales que puedes ver que si quieres entender cómo la conversación va y si debes cambiar el tema o incluso poner fin a la conversación. Entender el lenguaje corporal es muy importante cuando estás tratando de entender cómo tener conversaciones con la gente, porque la mayor parte de nuestra comunicación es la comunicación no verbal.

En el último capítulo de este libro quiero ir más sobre ser un oyente activo. Como he dicho anteriormente en este libro, hay más en la comunicación que simplemente hablar, parte de la comunicación también es aprender a escuchar lo que la otra persona en realidad está diciendo.



CAPÍTULO 6

Aprendiendo a ser un oyente activo

Aprender a escuchar lo que otros dicen es una de las cosas más importantes que usted puede hacer cuando se trata de aprender a comunicarse eficazmente con los demás. Si no escuchas lo que la otra persona está diciendo que no hay manera de que seas capaz de saber qué decir. Muchas personas cometen el error de pensar en lo siguiente que las personas van a decir en vez de escuchar lo que en realidad están diciendo, a menudo esto conduce a que la otra parte se moleste porque no están siendo escuchados.

Muchas personas se confunden pensando que escuchar es algo que no requiere pensamiento, pero no pueden estar más alejados de la verdad. Si realmente quieres absorber y entender lo que la otra persona te está diciendo, entonces necesitas convertirte en un oyente activo.

En este capítulo quiero repasar contigo las diferentes etapas de escuchar y la importancia que juega cada etapa en la comunicación efectiva.

1. Recepción de la información. Esta es la primera y más importante etapa del proceso de escuchar. Aquí es donde vas a escuchar lo que se dice y también observarás la comunicación no verbal de la persona. Durante esta etapa, necesitas asegurarte de que estás evitando distracciones, no interrumpir al hablante, y centrarte en lo que se dice y no cuál será tu respuesta. Te vas a concentrar en tu respuesta más tarde.
2. Entendimiento. Este es el punto en donde puedes pensar en lo que se ha dicho y cuál será tu respuesta. Si no entiendes puedes hacer preguntas en este momento para que puedas ser capaz de responder mejor.
3. El pensamiento es la tercera etapa del escuchar activamente. Aquí es donde usted va a recordar lo que se ha dicho. Te vas a centrar en los puntos importantes que el hablante ha dicho y usarás recuerdos pasados para ayudarte a relacionar la situación de la que el hablante se refiere.
4. Evaluar lo que se ha dicho después. Aquí vas a determinar si lo que se ha dicho es un hecho u opinión, si el hablante estaba demostrando cualquier tipo de perjuicio, si en alguna parte del mensaje fue exagerado, qué partes eran imparcial, así como qué partes eran interpretaciones, y finalmente cuál era la intención del mensaje.
5. Por último, una vez que has pasado por cada una de las etapas de escuchar serás capaz de responder a lo que ha dicho el hablante. No trates de cambiar de tema, en su lugar debes centrarte en responder a lo que ha dicho. Si realmente no sabes qué decir, no tengas miedo de decirlo.

Puedes estar mirando esto y pensar que cada etapa parece como si fuera a tomar mucho tiempo, pero la verdad es que todo esto sucede muy rápidamente y no añade más tiempo a su interacción.

Aprender a ser un oyente activo es importante si quieres saber qué decir en cualquier situación, porque si no has escuchado lo que se está diciendo no puedes dar una respuesta significativa. Cuando no proporcionas a los que te están hablando respuestas significativas, ellos no disfrutarán hablar con usted.

Cuando tomas el tiempo para escuchar lo que realmente alguien te está diciendo y le proporcionas una respuesta significativa, les hace sentir como si ellos son importantes para usted y realmente te preocupas por lo que tienen que decir.

Esto es importante en los entornos sociales, así como cuando te estás comunicando con alguien con quien tienes una relación e incluso en el trabajo. Trata de practicar el escuchar activamente en todas tus conversaciones y observa cómo responden los demás hacia ti. Tengo un último consejo para ti antes de que termine este capítulo y es que nunca se debe terminar las frases de alguien por ellos. Al hacer esto, te hará parecer como si piensas que sabes lo que la otra persona está pensando y es grosero. Haga lo posible por no ser grosero cuando esté teniendo una conversación porque nada termina una conversación más rápido que cuando uno de los participantes es grosero con los demás.

CONCLUSIÓN

¡Gracias de nuevo por descargar este libro!

Espero que este libro haya sido capaz de ayudarle en saber qué decir en cualquier situación.

El siguiente paso es comenzar a practicar sus habilidades con las personas que usted ya conoce. Una vez que se sienta cómodo con lo que ha aprendido, ¡salga y empiece a conocer gente nueva!

Por último, si te ha gustado este libro, por favor tómese el tiempo para compartir sus pensamientos y publique su reseña en Amazon. ¡Será muy apreciado!

¡Gracias y buena suerte!