

EL PODCAST DE UNLIMITED SPANISH

USP 196: Conversaciones torpes

- *Hola me llamo Juan, ¿y tú?*
- *Yo no. No me llamo Juan.*

¡Hola a todos! Soy Òscar, fundador de unlimitedspanish.com. Quiero ayudarte a **hablar** español fluidamente. ¡Hablar español es más fácil de lo que parece! Solo tienes que usar el material y técnicas adecuadas.

Hoy, en este episodio...

- Vamos a ver algunas malas estrategias y actitudes que no acaban de funcionar en conversaciones. Es decir, como tener conversaciones torpes.
- A continuación, practicarás tu fluidez con una lección de ejemplo de mini-historia. La mejor manera para aprender a hablar sin traducir mentalmente.

Muy bien ¿Te ha pasado alguna vez que estás con alguien y no sabes de qué hablar? A mí a veces me ha pasado. De vez en cuando nos encontramos con situaciones donde es difícil continuar la conversación.

Un ejemplo es lo que llega a pasar en un ascensor. Imagínate que coincides con un vecino que casi no conoces y un típico diálogo se acaba desarrollando así:

- *Buenos días*
- *Buenos días.*
- *¿Bajas?*
- *Sí*
- *...*
- *Hace frío hoy, ¿no?*
- *Sí, sí. Va a continuar toda la semana, dicen...*
- *...*

Como ves, esta conversación no es espectacularmente intelectual. Más bien se intenta evitar los silencios, que pueden ser incómodos.

Esto no solo sucede en ascensores, sino en todo tipo de interacciones sociales. Leí hace poco que un silencio de cuatro segundos o más hace disparar la ansiedad. Sobre todo en personas tímidas e introvertidas es algo a tener en cuenta.

Esto no mejora cuándo tienes que hablar en un idioma que estás aprendiendo. Aún tienes menos recursos para expresarte, aunque la persona nativa normalmente es comprensiva y muchas veces agradece que estés aprendiendo su idioma materno. ¡De la debilidad siempre podemos sacar fortaleza!

Lo que me gustaría hacer en este podcast es ver qué temas o estrategias no funcionan bien en conversaciones, especialmente con desconocidos. El objetivo, creo yo, es mantener una conversación mínimamente interesante.

Venga, vamos a pasar al primero:

Hablar del tiempo

Hablar del tiempo no es algo malo, pero si solo hablamos de ello o de cualquier otro tema de relleno o de cosas obvias, no vamos a causar una buena impresión. Ahora se me ocurren un par de situaciones donde es especialmente una mala estrategia.

- Una primera cita: Hablar durante 45 minutos de si llueve, hace calor, frío o viento no te va a hacer más atractivo.
- Entrevista de trabajo: A ver...no sabes qué decir...mejor no empieces a comentar que es una mañana fría y con niebla.

No obstante, también hay excepciones. Si tienes una cita con alguien que se dedica a la meteorología o tu entrevista de trabajo es para trabajar como meteorólogo...bueno, pues sí, claro, tienes que hablar del tiempo, ¿no?

Vamos a ver el siguiente:

No escuchar

Sí, ya sé que parece obvio, pero...mucha gente no escucha y se nota. Cuando escuchas de verdad, puedes descubrir muchas maneras de continuar la conversación de forma interesante.

A veces la gente tiene un truco para fingir que estás escuchando. Repiten la última parte de lo que dices en forma de pregunta. Por ejemplo:

- *...Y en las vacaciones a Roma llovió toda la semana.*
- *¿Toda la semana?*
- *Sí, y tuvimos que comprar paraguas.*
- *¿Paraguas?*
- *Sí, y Bill Gates nos dio todo su dinero.*
- *¿Todo su dinero?*
- *Sí...y no escuchas.*
- *¿No escucho?*

Bueno, ya ves como funciona :)

Como decirlo

No solamente es importante qué decir, sino como decirlo. Los fallos más habituales son:

- Hablar demasiado rápido. A veces las personas necesitamos un ritmo más lento para poder comprender mejor el mensaje. No todo el mundo está familiarizado con lo que estás diciendo.
- Hablar muy bajo. Las personas tímidas a veces hablan demasiado bajo y cuesta de entender.
- Hablar sin articular bien. Hay personas que no pronuncian bien y se hace difícil seguir lo que dicen. Es mejor hablar bien claro.
- Hablar sin pausas. Es mejor hacer una pausa de vez en cuando y observar cómo reacciona la otra persona.

Vale, vamos al siguiente:

Hablar de algo negativo

Otro fallo que mucha gente hace es hacer énfasis en una noticia que es ciertamente negativa. No es necesario dar detalles de las imágenes que hemos visto de la última catástrofe.

Hablar de algo aburrido

All rights reserved 2014-17

No creo que sea una buena idea hablar durante media hora sobre el color que quieres pintar la pared del dormitorio. Hay que saber elegir los temas. Básicamente para nosotros sí que puede ser relevante, pero no para la otra persona.

Meter la pata

Existe la expresión “meter la pata”, que en inglés se puede traducir como *to screw up*. Hay muchas maneras de meter la pata, pero una habitual es asumir algo como cierto algo que no lo es. Es decir, suponer algo que es falso.

Vamos a ver algunos ejemplos de conversaciones donde se mete la pata:

La primera:

- *¡Felicidades!*
- *¿Por qué?*
- *Bueno, estás embarazada. ¿De cuántos meses?*
- *No, no estoy embarazada.*

¡Oooops! La pobre mujer quizás tenía algunos kilos de más. Así que... ¡no asumas nada!

La segunda:

www.unlimitedspanish.com

- *¡Ah, Qué guapa es tu mujer, y qué joven!*
- *No, no es mi mujer. Es mi hija. Y es menor.*

Otra vez...¡ooooops! Es mejor no asumir este tipo de cosas. De hecho, al revés también es malo.

- *Ah, muy bien que vengas con tu madre.*
- *No es mi madre. Es mi mujer.*
-

También tenemos que tener mucho cuidado con las críticas. Sobre todo, cuando no sabemos el tipo de relación entre la persona con quien hablamos y el criticado. Por ejemplo, si estás en una boda:

- *La comida es muy escasa. No se han gastado mucho dinero.*
- *¡Qué lástima! Se lo diré a mi hermano, que es quien ha pagado todo.*

Meter la pata es un tema que nunca deja de sorprenderme. Siempre hay situaciones que acabamos metiendo la pata.

Vale, de momento lo dejamos aquí. En el siguiente episodio más de esto que creo que es interesante. Por cierto, en mi página

web puedes conseguir el texto de este episodio y mucho más:
www.unlimitedspanish.com

MINI-HISTORIA (mejora tu fluidez)

Ahora pasamos a la mini-historia. Así es como funciona: Yo digo una frase con información. A continuación, hago algunas preguntas sobre esa información. Después de cada pregunta hay una pausa. ¡Es tu turno para intentar responder! Después de cada pausa doy una respuesta correcta. Así voy construyendo la historia.

¡Venga, empecemos!

- Francisco entró en una tienda para comprar un nuevo electrodoméstico.

¿Entró Francisco en una tienda de campaña?

No, no. En una tienda de campaña no. Este tipo de tiendas se usan en campings. Entró en una tienda para comprar un electrodoméstico.

¿Qué quería Francisco comprar?

Un electrodoméstico, quería comprar un electrodoméstico nuevo.

¿Dónde entró Francisco?

En una tienda. Él entró en una tienda.

- Francisco vio a alguien y supuso que era un empleado.

¿Vio un empleado a Francisco y supuso que era un cliente?

No. No pasó eso. El empleado no vio nada. Francisco vio a alguien y pensó que era un empleado. Lo supuso.

¿Qué supuso Francisco sobre la persona que vio?

Que era un empleado. Supuso que era un empleado.

- Francisco pidió consejo al supuesto empleado sobre qué modelo comprar.

¿Pidió Francisco la mano de su novia?

No, no. No hizo eso. No sabemos si Francisco tenía novia. Él pidió consejo al supuesto empleado.

¿A quién pidió Francisco consejo?

Al supuesto empleado. Él pidió consejo sobre qué modelo comprar.

¿Qué consejo pidió?

Qué modelo comprar. Francisco pidió consejo sobre qué modelo comprar.

- El supuesto empleado respondió que no sabía mucho de electrodomésticos.

¿Respondió el empleado que era un experto?

No, no respondió eso. El empleado respondió que no sabía mucho de electrodomésticos.

¿Sabía poco o mucho de ese tema?

Poco. No sabía mucho. Por tanto, sabía poco

¿Dónde pasó esto?

En la tienda. Esto pasó en la tienda de electrodomésticos.

- Francisco se enfadó porque pensaba que la tienda tenía un servicio pésimo.

¿Se enfadó Francisco?

Sí, él se enfadó. También se puede decir que se enojó.

¿Se enfadó porque pensaba que la tienda tenía un servicio magnífico?

No, al revés. Se enfadó porque pensaba que tenía un servicio malo. Un servicio pésimo.

- Finalmente, Francisco se dio cuenta de que el supuesto empleado era también un cliente. ¡Qué vergüenza sintió!

¿De qué se dio cuenta Francisco? ¿Que el electrodoméstico era caro?

No, de que el electrodoméstico era caro no. Se dio cuenta de que el supuesto empleado era también un cliente. Y sintió vergüenza.

¿Qué es lo que sintió Francisco? ¿Orgullo?

No, no. Orgullo no. Sintió vergüenza.

¿Por qué sintió vergüenza?

Porque se dio cuenta de que el supuesto empleado era también un cliente. Él supuso que era un empleado. Por eso sintió vergüenza.

¡Bueno! El pobre Francisco metió la pata hasta el fondo. Creía que la persona que estaba dentro de la tienda era un empleado. Por eso hizo todo tipo de preguntas sobre productos. Esto nos puede servir para recordar que, en todo tipo de conversaciones con desconocidos, ¡no debemos hacer demasiadas suposiciones!

Esta mini-historia está inspirada en algo que me pasó a mí. Un día estaba en la tienda de Apple y vestía con una camiseta azul. Alguien me empezó a preguntar sobre un modelo de iPhone. Yo, un poco sorprendido, intenté contestar lo mejor que pude. El pobre hombre se dio cuenta de que no trabajaba allí y se fue alejando poco a poco mientras yo acababa la explicación. Me dijo “gracias” en voz baja y se fue.

Muy bien. Hoy has practicado la fluidez con algunas preguntas y respuestas. Esta es una de mis técnicas preferidas y que uso en

mis cursos de forma intensa y efectiva. Puedes encontrarlos ahora con un precio especial en:

www.unlimitedspanish.com

sección Productos. Repito:

www.unlimitedspanish.com

sección Productos

En los últimos años varios miles de estudiantes de español han elegido Unlimited Spanish. ¡Así que te recomiendo hacer lo mismo!

Perfecto. ¡Este es el final de este episodio! Nos vemos la semana que viene con más consejos para no tener conversaciones torpes.



Oscar Pellus

unlimitedspanish.com