



PROYECTO O-CITY

MÓDULO IV.1 HABILIDADES INTERPERSONALES



Erasmus+

Project funded by: **Erasmus+ / Key Action 2 - Cooperation for innovation and the exchange of good practices, Knowledge Alliances.**

1. Lesson Documento de la lección

Lección 2 Tema 5 Conversación

Iniciando una conversación

Introducción

Las conversaciones son clave para el intercambio de pensamientos e ideas. Incluyen la expresión y la escucha de los demás, prestando atención a los elementos verbales y no verbales de los lenguajes.

Ya sea que esté tratando de establecer un nuevo contacto profesional, una asociación para su proyecto audiovisual o simplemente iniciar una nueva relación con alguien, en el trabajo o en privado, la capacidad de entablar una conversación es una habilidad que lo ayudará en la construcción de relaciones y relaciones sociales. relaciones. Aumentará tu capacidad de networking (ver tema 8), pero también tu poder de influencia y de acercar a la gente a tu lado (temas 7 y 9). Por lo tanto, iniciar una conversación puede considerarse una forma básica de comunicación.

Una vez que se complete y apruebe esta lección, los alumnos podrán:

1. Comprender la importancia de un buen comienzo para un proceso de comunicación eficiente.
2. Prepárese para una conversación.

En esta lección, aprenderemos cómo iniciar una conversación que perfilará una comunicación futura de alta calidad.

1. **¿Por qué es crucial el comienzo de la conversación?**

La capacidad de iniciar una conversación no es una habilidad superficial. De hecho, lo ayudará a desarrollar contactos con otros, entablar nuevas relaciones y establecer confianza y respeto, haciendo que las personas lo ayuden a lograr sus objetivos. Esto contribuirá a la ampliación de su red de amigos, compañeros y otros contactos relevantes que le proporcionarán más conocimientos y experiencias que beneficiarán su desarrollo personal. También aumentará el número de oportunidades, ya que se verá más accesible si se siente cómodo acercándose a los demás.



<https://www.canva.com/photos/MAED3v4mtpQ-diverse-people-listening-to-speaker-in-modern-studio/>

Además, los psicólogos han establecido que solo se necesitan unos segundos para que alguien te evalúe cuando te encuentras por primera vez. Entonces, esta primera impresión será extremadamente difícil de revertir. Entonces, dar una versión positiva de ti mismo apoyará percepciones positivas a tu interlocutor y te servirá en la comunicación. Para obtener más información sobre la primera impresión, puede consultar la lección 1, tema 9 para obtener más información sobre la primera impresión.

1. Rompehielos

Además de un bote, un rompehielos es una pregunta, un juego o una actividad que generalmente se usa para presentar a las personas entre sí. Puede consistir en simples preguntas de "conocerte" sobre los antecedentes de tu interlocutor o sus actividades actuales. También puede introducir más originalidad e inducir aspectos divertidos o incongruentes que podrían obligar a la audiencia a salir de la zona de confort. El objetivo de usar un comienzo para romper el hielo es hacer que las personas compartan alguna experiencia divertida y, al hacerlo, tener un ambiente más relajado y una mejor disposición para la conversación en curso. Las personas se sentirán más confiadas para compartir sus sentimientos y opiniones, y será más probable que participen en el diálogo que se entablará.

Esta práctica se usa particularmente para actividades de capacitación, pero también puede aplicarse a reuniones o lanzamientos, al comenzar con una pregunta que desafiará a su audiencia y se sentirá más preocupada por lo que vendrá.

Estos son algunos ejemplos de preguntas para romper el hielo. Debe configurar el suyo propio según el objetivo de su presentación:

- ¿Cuál es tu película/contenido audiovisual favorito?
- ¿Te gustan los videojuegos?
- ¿Cuál es tu monumento favorito?
- Si pudieras elegir la ciudad donde vives, ¿cuál elegirías? ¿Por qué?
- Si hubieras tenido 25 horas diarias, ¿cómo dedicarías tu hora extra?

2. Consejos comunes para iniciar una conversación.

Además de los rompehielos, destinados a hacer que las personas se sientan cómodas en la conversación, otros elementos te ayudarán a acercar a las personas a tu lado desde el principio:

- Comience con una declaración positiva. Incluso si se espera que el resto de la conversación sea tensa, comenzar con algo positivo demostrará que tiene la intención de encontrar soluciones constructivas.
- Crear un ambiente de solidaridad entre los integrantes de la conversación. Están todos juntos en esto, así que nuevamente, esperan que todos juntos puedan lograr resultados positivos.
- Sea sincero, haga preguntas que reflejen su interés por otras personas, por ejemplo, sobre una situación que le importe. Recuerda elementos de conversaciones anteriores que puedas tener.
- Tratar a los demás como iguales, y prestar la misma atención a todos, evitando situarse por encima del resto de los interlocutores. Busque el terreno común por encima de sus intereses personales y ofrezca ayuda.
- Felicite a las personas que participan en la conversación con usted.
- Involucra a los demás, haz que se sientan parte de la conversación e interesados en tu tema. Pide ayuda e información.
- Asegúrese de que su lenguaje corporal sea amable y abierto, y que su tono de voz sea apropiado.

Si su conversación es una conversación de seguimiento que surge de una comunicación anterior, también es una buena práctica comenzar recordando dónde lo dejó la última vez y los logros/conclusiones anteriores alcanzados.

Conclusión

Iniciar una conversación es una parte fundamental de la comunicación con los demás, ya que establecerá la naturaleza de la relación entre los diferentes interlocutores que intervienen en el proceso y la calidad de los intercambios. Esta es la razón por la cual las primeras oraciones de una conversación deben elegirse cuidadosamente para maximizar los finales positivos.