



Pequeña Conversación De Hombre Alfa



*Mejore Sus Habilidades De Comunicación,
Sociales Y De Redes Y Hable Con Cualquier Persona*

TIMOTHY WILLINK

Timothy Willink

**Pequeña Conversación
De Hombre Alfa**

«Tektime S.r.l.s.»

Willink T.

Pequeña Conversación De Hombre Alfa / T. Willink — «Tektime S.r.l.s.»,

ISBN 978-8-83-540272-5

¿No sería genial ser admirado por la chica de tus sueños? ¿Qué tal si te ganas la atención y el respeto de tus amigos? Sigue leyendo... Nos comunicamos todos los días, constantemente. Hay múltiples formas de comunicación y es básicamente una necesidad humana que todos tenemos. Las buenas habilidades de comunicación son absolutamente claves para tener éxito en los negocios, para tener relaciones fuertes y para transmitir el mensaje correcto bajo cualquier circunstancia. El arte de la pequeña charla puede parecer, bueno, pequeño. Pero en este libro "Pequeña Charla de Hombre Alfa", aprenderá que esta forma de comunicación es crucial para cualquier cosa que haga. Los hombres alfa son conocidos por su confianza. Cuando hablan, sus palabras parecen claras, bien pensadas y poderosas. Usted también puede dominar las conversaciones con confianza y carisma con la ayuda de este libro... "El hombre alfa hace lo que los otros leones no hacen. Se recuerda a sí mismo una y otra vez que es ¿No sería genial ser admirado por la chica de tus sueños? ¿Qué tal si te ganas la atención y el respeto de tus amigos? Sigue leyendo...

Nos comunicamos todos los días, constantemente. Hay múltiples formas de comunicación y es básicamente una necesidad humana que todos tenemos. Las buenas habilidades de comunicación son absolutamente claves para tener éxito en los negocios, para tener relaciones fuertes y para transmitir el mensaje correcto bajo cualquier circunstancia. El arte de la pequeña charla puede parecer, bueno, pequeño. Pero en este libro "Pequeña Charla de Hombre Alfa", aprenderá que esta forma de comunicación es crucial para cualquier cosa que haga. Los hombres alfa son conocidos por su confianza. Cuando hablan, sus palabras parecen claras, bien pensadas y poderosas. Usted también puede dominar las conversaciones con confianza y carisma con la ayuda de este libro... "El hombre alfa hace lo que los otros leones no hacen. Se recuerda a sí mismo una y otra vez que es el Alfa, y el segundo de nadie" - Dhanush Bangera La comunicación puede ser verbal, no verbal, personal o en línea, entre muchas otras. ¿Sabías que cada día se envían

205.600 millones de correos electrónicos? Piensa en el poder de la comunicación: El título de tu correo electrónico tiene que llamar la atención, lo que requiere grandes habilidades de comunicación. De lo contrario, terminará en la carpeta de la basura junto con todos los demás aburridos. La comunicación es esencial para el éxito de tu negocio. Una persona que domina sus palabras siempre será interpretada correctamente. Sus palabras tienen el poder de cambiar el mundo. Domina tu discurso y forma tu destino. La charla es algo que usas todos los días, y es fundamental para el desarrollo de una relación. Con la charla pequeña usted percibe un número de cosas de la otra persona, de una manera casual y amistosa. Todos los hombres alfa tienen altas habilidades de comunicación. Con este libro "Pequeña Charla de Hombre Alfa", mantener una conversación ya no será un problema. Actúe ahora haciendo clic en el botón "Comprar ahora" o "Leer ahora" después de desplazarse a la parte superior de esta página. P.S. ¿Qué te detiene? En la vida, la mayoría de la gente se detiene ya sea por su miedo o su pereza. Recuerda, la mejor inversión que puedes hacer es en ti mismo. Invierte el tiempo y el precio de menos de un café para dar un salto cuántico en tu vida ☺, la riqueza, el amor y la felicidad. ¡Actúa ahora!

ISBN 978-8-83-540272-5

© Willink T.
© Tektime S.r.l.s.

Содержание

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD	7
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO 1: 25 GRANDES REGLAS PARA DOMINAR LA CHARLA PEQUEÑA	10
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Timothy Willink
**Pequeña Conversación De Hombre Alfa: Mejore
Sus Habilidades De Comunicación, Sociales
Y De Redes Y Hable Con Cualquier Persona**

PEQUEÑA CONVERSACIÓN DE HOMBRE ALFA

**MEJORE SUS HABILIDADES DE COMUNICACIÓN, SOCIALES
Y DE REDES Y HABLE CON CUALQUIER PERSONA**

TIMOTHY WILLINK

Traducido por

ARTURO JUAN RODRÍGUEZ SEVILLA

© Copyright 2019 By Timothy Willink – Todos los derechos reservados

Ninguna parte de este libro puede ser reproducida de ninguna forma sin el permiso escrito del autor. Los revisores pueden citar breves pasajes en las reseñas.



[Creado con Vellum](#)

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida o transmitida en forma alguna o por ningún medio, mecánico o electrónico, incluidas la fotocopia o la grabación, o por ningún sistema de almacenamiento o recuperación de información, o transmitida por correo electrónico sin el permiso escrito del editor.

Si bien se ha hecho todo lo posible por verificar la información proporcionada en esta publicación, ni el autor ni el editor asumen responsabilidad alguna por los errores, omisiones o interpretaciones contrarias al tema aquí tratado.

Este libro es sólo para fines de entretenimiento. Las opiniones expresadas son sólo del autor y no deben tomarse como instrucciones expertas de los mandos. El lector es responsable de sus propias acciones.

La adhesión a todas las leyes y regulaciones aplicables, incluyendo las licencias profesionales internacionales, federales, estatales y locales, las prácticas comerciales, la publicidad y todos los demás aspectos de hacer negocios en los Estados Unidos, Canadá o cualquier otra jurisdicción es responsabilidad exclusiva del comprador o lector.

Ni el autor ni el editor asumen responsabilidad alguna en nombre del comprador o lector de estos materiales.

Cualquier desaire percibido de cualquier individuo u organización es puramente involuntario.

INTRODUCCIÓN

¿Ha hecho el ridículo en presencia de alguien que acaba de conocer? ¿Ha tratado de iniciar lo que pensó que era una conversación sólida, solo para que se apague en unos segundos con silencios incómodos? ¿Quería impresionar a alguien que siempre ha admirado pero que ha terminado siendo demasiado autoritario? Si todo esto te suena demasiado familiar, ya sabes la relevancia de las habilidades sociales en el mundo de hoy.

¿Ha observado cómo algunas personas pueden acercarse sin esfuerzo a cualquiera y entablar una conversación brillante y convincente? No hay torpeza, vacíos silenciosos, y rellenos innecesarios de conversación. Se acercan sin problemas y hacen amigos dondequiera que vayan. Tienen una boca como tú, un par de orejas, un cerebro, y casi todo lo que tú posees. Entonces, ¿cuál es la diferencia? ¿Qué están haciendo de forma diferente a ti para llamar tanto la atención sobre ellos mismos? ¿Cómo es que sus interacciones y conversaciones parecen tan naturales?

Como todo en la vida, las habilidades sociales necesitan práctica. Mientras que poseer el don de la palabra puede ser algo natural para la gente, la mayoría es el resultado de un entrenamiento consciente y una práctica dedicada. Las habilidades sociales son un conjunto de habilidades utilizadas por las personas para comunicarse con otros de forma verbal y no verbal. Las formas no verbales de interacción pueden incluir gestos, expresiones faciales, lenguaje corporal y/o apariencia personal.

Los seres humanos son criaturas sociales que sienten una necesidad imperiosa de comunicar ideas, sentimientos, pensamientos y experiencias con los demás. Existe una creciente necesidad de afiliación, de un sentido de pertenencia, de formar parte de un grupo y de conectarse con otras personas de ideas afines. Esto es lo que llevó al origen de los idiomas y las culturas en primer lugar.

Aunque no te des cuenta al principio, las habilidades sociales menos desarrolladas tienen enormes costos ocultos. Las investigaciones han señalado sistemáticamente el hecho de que (conocimiento, estatus social, habilidad técnica, etc.) los individuos que tienen mucho éxito son los que poseen habilidades sociales bien desarrolladas. Han superado su timidez, pueden conversar cómodamente, se sienten cómodos hablando entre grandes grupos, saben cómo parecer más simpáticos y, sobre todo, pueden negociar las cosas a su favor.

Incluso sus celebridades favoritas que parecen poseer habilidades sociales naturalmente han trabajado duro en ello. No es fácil narrar anécdotas divertidas y dar citas sólidas frente a la cámara todo el tiempo. Piénsalo. Es un arte que han dominado cuidadosa y diligentemente. Para algunos discursos, las figuras públicas pueden tener que practicar semanas antes para que todo salga bien.

El comediante de pie que tanto admiras tarda unos meses en prepararse para un espectáculo de una hora, por lo que no requiere esfuerzo en el escenario. El punto es que muy pocas personas nacen simplemente con habilidades sociales pulidas. La mayoría ha hecho un esfuerzo consciente después de darse cuenta de la potencia de las habilidades sociales para dominarlas y usarlas en su beneficio.

La parte más desafortunada de la falta de habilidades sociales es que nadie te dirá que te estás quedando atrás en el departamento de conversación. Imagínate en una primera cita con la chica/chico caliente que siempre te ha gustado. Y ahora imagínate incapaz de entablar con ellos una conversación divertida y significativa.

¿Esperas que tu cita te diga que no quieren volver a verte porque eres un conversador de poca monta? Pocas posibilidades. De nuevo, la fastidias en una entrevista de trabajo y pierdes el puesto por el que tanto has luchado. ¿Esperas que tus potenciales empleadores te digan que no sabes cómo captar y mantener la atención? De nuevo, pocas posibilidades.

Esto es lo que hace que la perspectiva de mejorar tus habilidades sociales sea difícil. Es posible que nadie te diga sobre tus debilidades sociales o algo peor, incluso es posible que no te des cuenta hasta que sea demasiado tarde. Es como una pequeña ventaja que puede darte abundantes beneficios en la vida si sabes cómo utilizarla inteligentemente. Parece una pequeña ventaja, pero la diferencia de

resultados entre las personas que carecen de habilidades sociales y las que poseen habilidades sociales muy evolucionadas puede ser asombrosa.

Sin embargo, lo mejor de las habilidades sociales es que se pueden adquirir fácilmente con cierta práctica, esfuerzo constante y dominio de algunas técnicas esenciales. No es difícil pasar de ser socialmente incómodo a ser un ninja social en unas pocas semanas si se usan los consejos correctos, se hace un esfuerzo por ser socialmente agradable y se practica sin inmutarse.

Gracias,

Timothy Willink

CAPÍTULO 1: 25 GRANDES REGLAS PARA DOMINAR LA CHARLA PEQUEÑA

Mientras que algunas personas se presentan como verdaderamente dotadas socialmente, no dejes que te engañen para que lo creas con su comportamiento confiado. No es un secreto encubierto que obtuvieron del Himalaya. Simplemente han dominado el fino arte de hacer charlas. Para algunos, puede ser una habilidad muy elusiva e inútil que la gente aborrece, pero su importancia en las conversaciones gratificantes, especialmente cuando se conoce a la gente por primera vez, no puede ser socavada.

Estas conversaciones aparentemente inútiles son grandes rompehielos que descongelan las líneas de incomodidad y desacomodo entre las personas. Te hacen parecer más agradable a la gente, mejoran tu relación con los demás, crean una primera impresión halagadora y sientan las bases para una relación satisfactoria. Las charlas breves tienen varios beneficios importantes. Las charlas pequeñas crean una atmósfera favorable que puede llevar a conversaciones más grandes.

Cuando se utiliza una charla constructiva en combinación con un lenguaje corporal cuidadosamente dominado, se está en camino de construir relaciones duraderas y exitosas. Mientras nos permitimos una pequeña charla con un nuevo conocido, no hacemos nada más que desencadenar un terreno común en los intereses, aspiraciones y patrones de comunicación. Nos da el potencial para juzgar si una persona vale la pena o no. A veces, sabemos de inmediato si queremos seguir una relación o no basándonos en una pequeña charla inofensiva. También nos hace darnos cuenta de que hay muchas personas como nosotros o en la misma situación que nosotros y nos ayuda a llevarnos a ellas rápidamente.

De acuerdo con la investigación realizada en la Universidad de Michigan, la charla y las interacciones amistosas pueden mejorar nuestra capacidad de resolver problemas. Varias interacciones implican saltar a la mente de las personas y pensar las cosas desde su perspectiva, lo que automáticamente nos otorga la capacidad de pensar en diferentes soluciones desde varios ángulos, impulsando así nuestra capacidad de resolver problemas estratégicamente.

¿Cómo es que algunas personas siempre se las arreglan para conseguir bebidas gratis en el bar y siempre hacen un montón de amigos cuando se van? ¿Por qué recordamos nuestra interacción con algunas personas más que con otras? Bueno, ya sabes la respuesta – la pequeña charla es grande.

1. Cuando converses con un nuevo conocido, apégate a los temas siempre en boga, seguros y universalmente conocidos, especialmente cuando interactúes con gente de otras culturas. Algunos temas de siempre incluyen el tiempo, películas, libros, noticias del mundo, cultura, etc. Busca los puntos en común y los niveles de interés y mantente en esos temas. Calcule la reacción de su conocido a través del lenguaje corporal y los gestos. Si reaccionan con entusiasmo y favorablemente a un tema, continúe con él, o cambie el curso de la conversación. Es importante sintonizar con los signos no verbales.

2. Evite centrar su pequeña charla en temas controvertidos como la política, la religión, el terrorismo y otros temas similares. No quieres entrar en un acalorado debate con un nuevo conocido sobre los méritos de tener un presidente republicano sobre un demócrata. Todavía no. Mantén las conversaciones neutrales y no intimidatorias.

3. Sé un buen oyente. Tener altas habilidades sociales no significa que hables sin parar. También significa que le das a la otra persona la oportunidad de hablar, ser un buen oyente y responder con ánimo. A nadie le gusta tener una pequeña charla con una persona que está hablando celosamente de diecinueve a una docena solo sobre sí mismo. Haga que una persona se sienta relajada y cómoda escuchándola con interés. Reconozca lo que dice a través de gestos y lenguaje corporal

(inclinarse ligeramente hacia adelante mientras habla indica que está profundamente interesado en la conversación y que sigue con interés lo que dice) y afirmaciones adecuadas.

4. Centrar la conversación en cosas positivas en lugar de ideas desagradables o negativas. Además, cíñase a temas con los que la gente pueda relacionarse fácilmente o con los que esté de acuerdo. No se debe pensar en temas en los que pueda haber muchos desacuerdos y opiniones contradictorias. Cualquier cosa con la que sea sencillo estar de acuerdo es un buen punto de partida para una pequeña charla.

5. Resistir el síndrome de "yo también". A veces, en medio de una conversación, nos encontramos relacionándonos con el escenario exacto que está siendo narrado por la otra persona. La tentación de decir "yo también" y dar cuenta de nuestra historia puede ser abrumadora. Sin embargo, en los intereses más amplios de la conversación, es importante dejar que la otra persona termine su narración antes de saltar con su cuento.

6. Si quieres parecer más agradable a la gente, hazles un espejo. Use las mismas palabras que ellos. Habla en su tono y lenguaje. Intenta usar los mismos gestos que ellos. Hazte eco de sus frases y palabras. Ahora, no hagas esto como una repetición cómica después de mi proceso. Deberías ser capaz de reflejar sus acciones para que se identifiquen más contigo. Por ejemplo, si notas que siguen refiriéndose a sus negocios como un "imperio", también deberías tratar de referirte a sus negocios como un "imperio". Esto aumentará su atractivo, hará que su conocido se sienta más al unísono con usted y aumentará su simpatía. Una vez que se haga más simpático e identificable para la gente, aumentará sus posibilidades de responder más positivamente a sus propuestas.

7. Si en algún momento no está de acuerdo con lo que dijo su nuevo conocido, en lugar de ponerse a la defensiva y lanzarle un ataque sincero para desarmar sus argumentos poco a poco, intente un enfoque más diplomático pero honesto. Diga algo seguro como "esa es una forma muy diferente de verlo". Estoy intrigado. ¿Puedes explicarlo mejor?" Esto le da la capacidad de mostrar su desacuerdo sin causar ningún disgusto.

8. No te esfuerces demasiado en ser muy gracioso desde el principio. La gente no se toma muy a pecho los comentarios humorísticos, las bromas ingeniosas, los chistes inteligentes y los comentarios sarcásticos de los extraños. Aunque no quieras hacer daño y solo intentes impresionar a la otra parte mostrando tu brillante sentido del humor, puede resultar contraproducente. No te hagas el listo para que la gente empiece a burlarse de ellos sin saber si son capaces de tomarlo con el espíritu adecuado. Todo esto es bueno para las amistades íntimas cuando se conoce a la gente de cerca desde hace años. Con los extraños, puede ser un caso clásico de apresuramiento. Dale a la gente espacio y tiempo para entenderte y tómate tu tiempo para conocerlos bien antes de actuar demasiado familiarmente para consolarte.

9. Evite compartir secretos y detalles íntimos demasiado pronto. Esto no hace que usted parezca demasiado confiable para los extraños. La impresión general que tendrán es que usted es un bocazas poco ético al que no se le pueden confiar los secretos. Además, no conoces a la persona lo suficientemente bien como para medir cómo puede usar el secreto o la información íntima que acabas de compartir con ella. Para evitar cualquier controversia, sólo apéguese a temas seguros y universales con los que todos puedan estar de acuerdo. Mantente alejado de la tentación de quejarte excesivamente o de hablar mal de la gente. Te hace parecer una persona gruñona, poco fiable y maliciosa, aunque tengas razón.

10. Siempre sintonice sus sentidos con los detalles más finos de la conversación. Sepa cuándo puede profundizar la conversación y aproveche la oportunidad cuando surja. La gente seguirá dándote pistas a lo largo de la conversación sobre lo que les gusta y lo que no les gusta. Debes ser capaz de sintonizar rápidamente y recoger las pistas en los lugares adecuados para dirigir la conversación en la dirección que quieras.

11. Domina el fino arte de empatizar con la gente. Esto ayuda a tu cociente de simpatía en varios niveles. Hay una gran diferencia entre la simpatía y la empatía. A diferencia de la simpatía,

la empatía no consiste en sentir lástima por ellos o en compadecerse de ellos. Se trata de ponerse en su lugar y entender lo que se siente al pasar por lo que están pasando. Frases cortas como "entiendo por qué te sientes así", "puedo entender muy bien cómo te sientes al respecto" o "me doy cuenta de que puede haber sido muy duro" pueden ser muy eficaces para establecer una charla más empática y cómoda. No llores y finjas ser el salvador definitivo cuando la gente está narrando sus problemas.

12. Usa más "tú" y menos "yo". 13. Enfatice a la otra persona cuando se involucre en la charla. Hágalo el héroe de la conversación en lugar de acaparar todo el protagonismo. A nadie le gusta escuchar a la persona hablando sin parar de lo maravilloso que es o de todo lo que está pasando en su vida o de cómo la gata de su vecino acaba de dar a luz a un montón de gatitos. Si quieres hacerte simpático con los demás al instante, céntrate en ellos en vez de en ti. Empieza tu conversación con tú y usa más "tú" que "yo" en toda la charla. Esto le da a la gente la impresión de que estás más interesado en saber de ellos que en aumentar la elocuencia sobre ti mismo. Aparece sincero y muestra que estás genuinamente interesado en conocer a una persona. Este rasgo puede hacerte altamente irresistible para muchos.

13. Si desea que las personas hablen más, aprenda a hacer más preguntas abiertas. Sin embargo, haber dicho eso no hace que parezca una sesión de interrogatorio de un oficial de guardia. Pregunte gentilmente y con gran interés. Por ejemplo, si se da cuenta de que una persona está muy entusiasmada con un próximo partido de un club deportivo local, pregunte qué los impulsó a formar parte del club. Aprenda a descubrir pronto qué es lo que realmente le apasiona a la gente y aproveche la conversación haciendo preguntas abiertas. Si llega a conocer que una persona está profundamente interesada en viajar, pregunte sobre su último viaje. Hay buenas posibilidades de que termine entablando una conversación memorable.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.