

No te quedes sin tema: mejora tus conversaciones con estos consejos



Expertas del Tec Monterrey comparten 20 consejos para mejorar nuestras habilidades de diálogo interpersonal

02/05/2025

Shutterstock

Ponerse nervioso en situaciones sociales, así como, querer **establecer nuevos vínculos** con personas a las que admiramos o buscamos **conocer a profundidad** son tan sólo algunos de los motivos por los cuales **entablar una conversación se puede volver una tarea titánica.**

Siendo así, especialistas destacan que la habilidad de tener un tema o, aún mejor, **un 'buen' tema de conversación a la par de una actitud positiva y abierta,** puede dar paso a momentos agradables de paz o alegría que facilitan **la interacción personal e incluso los negocios.**

Claudia Bastien, maestra del [Tecnológico de Monterrey](#) campus Sinaloa y experta en comunicación, y **Marcela Rodriguez**, psicoanalista del Tec de Monterrey

campus Monterrey, nos comparten **consejos esenciales para enriquecer nuestras conversaciones.**

*"Las **habilidades** adornan a cada persona al demostrar con ellas cierta **gracia, destreza e ingenio**, así que cualquier persona que tenga alguna siempre será recibida con simpatía; algo que todo ser humano necesita para su **bienestar**",* dijo Bastien.

*"El nervio que mostramos en estas situaciones realmente es una **respuesta emocional normal y proporcional al peso que le damos** a nuestras interacciones con otras personas (...) lo importante es **permitirse ser uno mismo y mostrarse desde la autenticidad**",* agregó Rodríguez.



Cuando alguien te cuente sobre una experiencia que vivió, puedes intentar relacionarla con algo similar que tú hayas experimentado; esto puede crear una conexión emocional y un equilibrio en la conversación, aseguró Bastien. Foto: Shutterstock

20 consejos clave para conversaciones inolvidables

1. El primer paso empieza desde la autocompasión
2. Una sonrisa puede sembrar un tono positivo en la plática
3. La curiosidad genuina, tu mejor aliada en la conversación
4. Conversa utilizando el método F.O.R.D.
5. Evita que la conversación se sienta como interrogatorio
6. Prepara algunos puntos de charla de antemano
7. Practica la escucha activa
8. Encuentra o busca crear intereses en común
9. Pregunta sobre el 'por qué' y el 'cómo' no sólo el 'qué'
10. Aprende a abrazar las pausas y los silencios naturales
11. Evita incomodar para hacer 'fluir' la conversación
12. Mantente atento al lenguaje corporal
13. Ábrete a otros canales de comunicación
14. Recuerda que el humor es un recurso, no una muleta
15. No olvides que el contexto sí importa
16. Invita a que las personas estén en desacuerdo contigo
17. Evita caer en un exceso de auto observación
18. Desarrolla y sé fiel a tu propio estilo
19. Identifica las señales de cierre en la conversación
20. Busca terminar el diálogo de manera positiva



¡Está bien sentirse nervioso(a)! La clave está, comparte Marcela, en valorar esta respuesta a partir de un diálogo interno que evite castigarnos o 'regañarnos' si mostramos este tipo de obstáculos al querer abordar a alguien nuevo o que admiramos. Foto: Shutterstock

1. El primer paso está en la autocompasión

Si bien cuestiones como la **introversión, la timidez, la ansiedad social o incluso la presión de querer ser aceptado** pueden influir en los nervios que uno puede presentar en una conversación, Rodríguez recuerda la importancia de iniciar desde una **perspectiva de compasión hacia uno**.

Reconocer estos sentimientos incómodos como algo natural y como una señal de que estamos valorizando a la otra persona o al evento, puede ayudarnos a iniciar con nuestra(s) conversación(es) sin un elemento de autocrítica, aclara la psicoanalista.

*"Nosotros tenemos el **poder de resignificar estos nervios desde el autodiálogo**, permitiéndome reconocer que esta respuesta emocional se da porque*

se trata de algo o alguien importante para mí", explicó.

2. Regala una sonrisa, esta puede sembrar un tono positivo

Por su parte, Claudia recomienda iniciar siempre con un **semblante agradable**, regalar una sonrisa que también incluya la mirada: **sonreír con boca y ojos**, además de hacer **contacto visual**.

Una **sonrisa genuina es una de las formas más eficaces de crear un ambiente cálido y acogedor** en una conversación al ser vista como una señal inmediata de **amabilidad, apertura y accesibilidad**, incluso antes de decir una palabra.

Cuando sonrías al saludar a alguien o cuando empieza a hablar, puedes ayudar a **aliviar la tensión e incluso hacer que se sienta reconocido**, además de que **una sonrisa puede romper el hielo** en momentos que, de otro modo, podrían resultar rígidos o incómodos.

Sonreír también influye en el tono de voz, haciéndolo más cálido, por lo que Bastien indica que la gente suele responder subconscientemente a ese cambio, **animándoles a abrirse y participar más plenamente**.

Recuerda que **una sonrisa debe ser sincera, no forzada**; incluso pequeñas sonrisas naturales en momentos clave pueden **influir positivamente en la energía y la fluidez** de la conversación.

[>>Regresa al listado inicial](#)

3. La curiosidad genuina puede ser tu mejor aliada

Para Marcela, la **curiosidad es una herramienta poderosa en cualquier conversación** pues cuando la otra persona te interesa de verdad se **reduce la presión de 'actuar'** y, en su lugar, se permite **explorar la conversación de manera conjunta**.

Puedes **comenzar haciendo preguntas abiertas**: "¿Cómo te interesaste en eso?" o "¿Qué es lo que más te gusta de aquello?".

No olvides que mostrar curiosidad también implica **escuchar atentamente y hacer preguntas de seguimiento**.

Si alguien menciona un viaje, intenta preguntarle qué fue lo que más le sorprendió o qué haría de forma diferente la próxima vez; este interés genuino te puede servir para **mantener la conversación dinámica y fluida**.

4. ¿No sabes cómo iniciar? Intenta el método F.O.R.D.

El **acrónimo FORD** (por sus siglas en inglés) se refiere a una estructura de conversación que aborda cuatro áreas centrales en las que la **mayoría de la gente tiene algo que aportar** y te ayudarán a conocerlas a un nivel más profundo.

Estas siglas hacen referencia a: la **Familia** (F), Ocupación o **profesión** (O), Recreación o **Pasatiempos** (R) y **Sueños** (D).

Desde preguntar por el número de integrantes o específicos sobre la familia de alguien o sobre su área laboral, estos temas suelen ser vistos como versátiles y pueden **encajar tanto en contextos formales como informales**.

En la técnica FORD, las áreas de 'ocio' (lo que hacen para divertirse) y los sueños (objetivos futuros) suelen utilizarse para **conocer a la persona o platicar con ella en un nivel más profundo que de paso a emociones más complejas y narrativas personales**.

Intenta preguntas como: "¿Qué es algo que siempre has querido aprender a hacer?" o "¿Cuál es tu fin de semana ideal?" para dar lugar a **discusiones profundas y**

atractivas.

5. Evita la interrogación y ¡comparte tú también!

Si bien es común que muchas **personas se preocupen por hacer las preguntas adecuadas**, también es probable que la conversación se termine convirtiendo (o sintiendo) como un interrogatorio.

En lugar de eso, intenta **pensar en las conversaciones como una vía de doble sentido** en donde la(s) otra(s) persona(s) también están interesadas en conocerte más: ¡comparte tus propios pensamientos e historias!

*“Puedes hablar sobre algo en general que te guste que **vaya acorde al contexto**, puede ser sobre **deportes, pasatiempos, trabajo, libros, películas, comida, amigos o familiares**, cuidando de no mencionar detalles sobre terceros”,*
mencionó Bastien.

La **clave está en evitar 'secuestrar' el tema**. Si te mencionan algo interesante, puedes intentar relacionarlo a una experiencia propia y rebotarlo con otra pregunta acerca de su perspectiva o vivencia. **De este modo, compartes tu opinión sin dejar de centrarte en ellos.**

6. Ten algunos puntos de conversación preparados

Si ya se conoce a la persona, y hay **confianza**, no habrá muchas dificultades para sacar tema, pues se puede comenzar con algún tema que previamente ya sepan que **tienen en común**.

Cuando **no se conoce** a la persona con la que se quiere conversar, es adecuado presentarse pero también se puede iniciar haciendo algún **comentario referente al contexto que los rodea**; por ejemplo, en un evento deportivo, uno artístico, o comentar brevemente nuestra opinión sobre un artista o la obra expuesta,

recomienda Claudia.

Tener una **lista mental de temas de interés general también te puede ayudar** a evitar los silencios incómodos: piensa en viajes, películas, comida, sucesos de actualidad o experiencias compartidas.

No se trata de crear un guión previo, sino de tener puntos de partida si te es difícil crearlos en el momento; también puedes utilizar tu entorno o acontecimientos recientes como material de conversación, estas **observaciones o comentarios pueden dar lugar a conversaciones más largas**.

7. Practica la escucha activa

Una **buena conversación no consiste sólo en lo que dices, sino también en lo bien que escuchas**, lo que significa estar presente plenamente y responder de una manera que demuestre comprensión.

*"Me parece que la escucha (activa), esa mirada atenta, ese interés genuino por el otro, es lo que **da paso a la autenticidad y a un estilo más fluido y genuino en una conversación**, logrando una naturalidad en nuestra interacción", reflexionó Marcela.*

Utiliza señales no verbales como asentir con tu cabeza, sonreír y/o mantener el contacto visual; también puedes intentar repetir frases que te llamaron la atención o intentar hacer preguntas aclaratorias para **mostrar que estás conectando con lo que se te está compartiendo**.

La **escucha activa también te ayuda a captar detalles que puedes retomar** más adelante en la conversación, lo que te ayudará no sólo a expandir tus puntos de conversación en el futuro sino a conocer a la persona de manera más profunda y generar un posible vínculo de amistad.

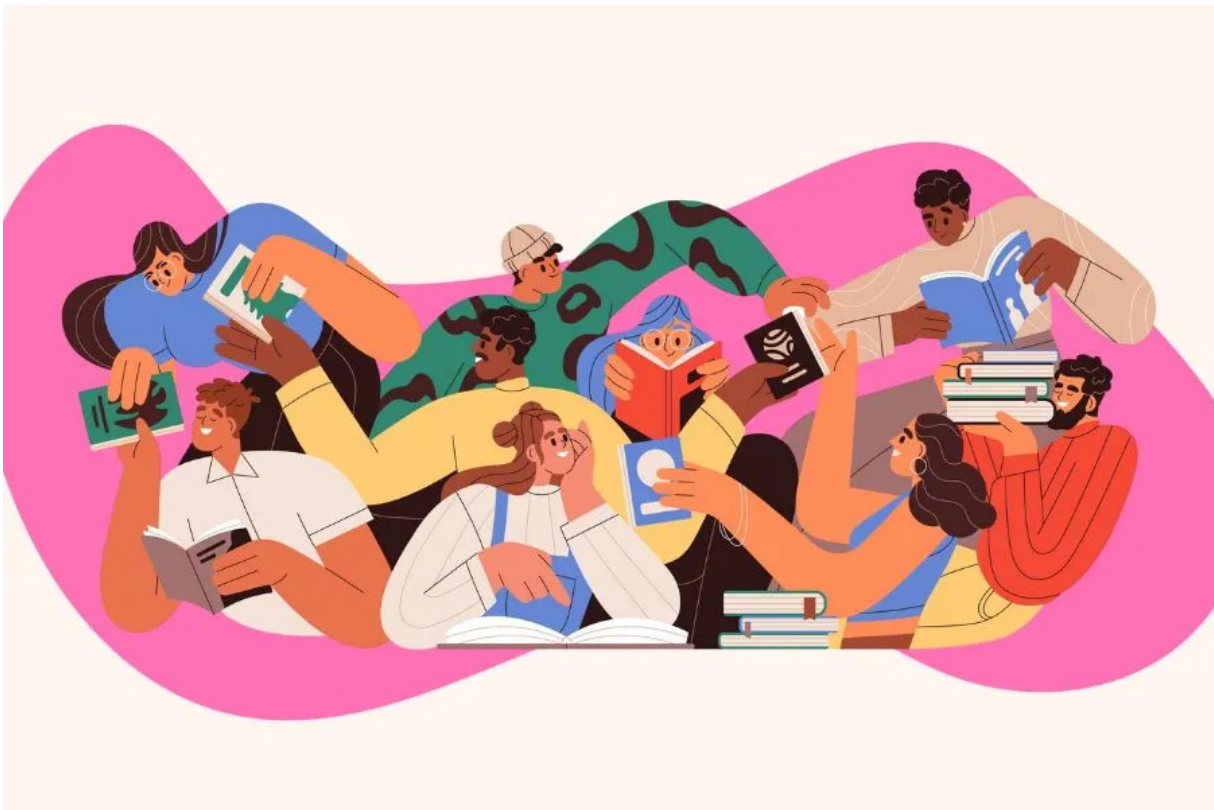
8. Encuentra o busca crear intereses en común

Las **conversaciones pueden ser más fáciles y amenas cuando se comparten intereses**: desde un club de lectura, clases de cocina, fanatismo por cierto equipo deportivo o el simple hecho de que te guste el mismo *podcast* o serie.

Cuando participas en un grupo o comunidad que gira en torno a una afición, desaparece la presión de las conversaciones superficiales ya que todo el mundo tiene un **punto en común que te da pauta para sumergirte directamente en intercambios significativos** en torno a ello.

Estos **espacios compartidos también profundizan las conexiones con el tiempo** con conversaciones recurrentes, 'chistes' internos y perspectivas cambiantes que enriquecerán cada interacción.

Incluso en situaciones de uno a uno, el simple hecho de **descubrir un punto de conexión en torno a algo puede encender una conversación**; y si aún no tienes intereses compartidos, preguntarle a la persona sobre lo qué le gusta e interesarte en ello te puede abrir un nuevo mundo.



Recuerda que los intereses compartidos te ofrecen temas ya preparados y un impulso genuino por conectar. Foto: Shutterstock

9. Pregunta sobre el 'por qué' y el 'cómo' no sólo el 'qué'

Para que una conversación fluya, Marcela sugiere intentar ir más allá de los hechos o datos: las **preguntas que empiezan por un '¿por qué?' o un '¿cómo?'** **pueden incitar reflexión** y a que la persona cuente historias, en lugar de dar respuestas de una sola palabra.

Por ejemplo, en lugar de '¿en qué trabajas?', intenta preguntar '¿cómo es que llegaste a ese puesto?' o '¿por qué te interesó esa profesión?', esto añade profundidad y **les brinda espacio para expresar más cosas sobre sí mismos.**

*"De ahí la **importancia de las preguntas abiertas**, preguntas que busquen más desde el cómo, el por qué o el desde cuándo, para ir construyendo esas **narrativas que nos permitan identificar elementos que son importantes para la persona**", remarcó la psicoanalista.*

Este tipo de preguntas también **pueden hacer que las conversaciones sean más memorables y significativas**, porque revelan valores, motivaciones y personalidad.

[>>Regresa al listado inicial](#)

10. Aprende a abrazar las pausas y los silencios naturales

Aunque el **silencio puede resultar incómodo, este no siempre tiene que verse como algo malo**: las pausas naturales en una conversación permiten reflexionar, respirar y pensar con más claridad, ¡no te apresures a llenar cada segundo de silencio!

Intenta **practicar cómo te puedes sentir más cómodo con el ritmo de la conversación** y aceptando las pausas naturales que se vayan dando.

Una breve pausa puede significar que la persona está a punto de decir algo más profundo o que está procesando sus pensamientos, **no que esta no esté enganchando con nosotros.**

Puedes suavizar los silencios sonriendo, haciendo una pequeña observación o retomando un tema anterior. A veces, un simple comentario sobre un tema pasado puede **reavivar la conversación de manera orgánica.**

11. Que la conversación fluya pero no incomode

Según Bastien, una conversación va a fluir en la medida que las personas se sientan **cómodas y no invadidas**, por lo que **saber cuando no abordar un tema delicado es señal de respeto mutuo e inteligencia emocional.**

Una buena conversación **no significa entrar en temas personales o delicados antes de generar confianza**; aunque la curiosidad es indispensable, presionar a alguien para que hable de cosas que no está dispuesto a compartir puede cerrar el diálogo e incluso afectar la relación.

No es necesario hablar de temas 'profundos' para mantener un intercambio significativo: los **temas 'ligeros' o 'cotidianos' también pueden establecer una relación igual de cercana** con el tiempo; lo importante es crear un espacio seguro y mutuo en el que ambos se sientan cómodos.

12. Está atento al lenguaje corporal

Claudia menciona cómo todos los seres vivos estamos en **constante comunicación** y resaltó la importancia de la comunicación no verbal que está siempre presente en nuestras conversaciones.

*“Los seres humanos **nos comunicamos igual que los animales**; decimos que estamos bien o mal aún con nuestro silencio y siempre vamos más allá de las palabras con nuestro semblante, mirada, postura, movimientos, tono.*

*“Los elementos más importantes son un **mensaje interesante**, un buen **canal** (es decir voz clara), y **las palabras y los gestos**, que son importantísimos como parte de la comunicación no verbal, pues **transmiten más del 90% del mensaje**”, aclaró Bastien.*

Cruzarse de brazos, ver constantemente tu teléfono o mirar hacia otro lado pueden transmitir involuntariamente el mensaje de que estás cerrado o desinteresado, aunque no sea así, por lo que Rodríguez **recuerda ser empáticos ante los demás.**



Recuerda que respetar los límites también genera confianza: cuando la gente siente que no vas a presionarla sin su consentimiento, es más probable que se abra con el tiempo según Bastien. Foto: Shutterstock

13. Ábrete a otros canales de comunicación

No todas las grandes conversaciones deben tener lugar cara a cara. Algunas personas se sienten más cómodas expresándose a través de mensajes, notas de voz o incluso llamadas por teléfono o aplicaciones como *Zoom* o *Discord*.

Por ejemplo, **alguien callado en persona puede ser más expresivo escribiendo** ya que tiene más tiempo para pensar y responder. Por otro lado, una **llamada rápida puede resolver malentendidos** que un mensaje tal vez no pueda transmitir bien.

Utilizar distintos formatos también ayuda a mantener vivos los vínculos a pesar de las distancias o las agendas apretadas.

14. Recuerda que el humor es un recurso, no una muleta

La **risa puede romper el hielo y hacer que las conversaciones fluyan** con un tono más amigable. Una broma ligera, una observación divertida o incluso un comentario de burla hacia uno mismo pueden hacer que ambas personas se sientan cómodas y **crear una sensación de diversión compartida**.

Dicho esto, **el humor siempre debe ser inclusivo y amable**: evita el sarcasmo, temas controvertidos o cualquier 'broma' que pueda hacer que los demás se sientan incómodos o señalados.

¡No hace falta que seas un comediante o un payaso! A veces basta con observar algo divertido en el entorno o compartir una historia personal graciosa para cumplir con el propósito sin olvidar que **las personas te quieren conocer a tí** sin necesidad de que les proveas 'entretenimiento'.

15. No olvides que el contexto importa

Claudia menciona que aunque tener un 'buen' tema que enganche es esencial para una plática fluida, la experta en comunicación también subraya la importancia de

saber leer el ambiente y tono de la conversación que se está teniendo.

De este modo, Bastien indica que el **contexto de la plática** es muy relevante para saber **cuando no se debería tocar un tema serio o complicado** que pudiera crear estrés, en algún momento de celebración o un tema cómico en un escenario serio.

*“Un buen tema de conversación adecuado a la situación nos ayuda a **socializar, desarrollar habilidades y valores** e incluso puede provocar que estemos presentes en la **memoria** de los demás”, puntualizó.*

16. Invita a que las personas estén en desacuerdo contigo

Evita ver el desacuerdo en una conversación como un fracaso, y tómallo como una oportunidad. Cuando alguien ve las cosas de forma diferente, puede dar lugar a un diálogo más rico, a nuevas perspectivas e incluso a relaciones más sólidas si se maneja bien.

Mantener la calma, abordar la situación desde la curiosidad y no estar a la defensiva son **actitudes que te podrán ayudar a mantener un tono de interés, no de confrontación.**

Recuerda que las **conversaciones que permiten diferencias respetuosas generan confianza** y demuestran que se puede tener una conversación reflexiva sin convertirla en un debate o pelea.

Cuando dejas de temer el desacuerdo, las conversaciones se pueden volver más honestas, matizadas y gratificantes.

[**>>Regresa al listado inicial**](#)



Un mensaje rápido, un meme divertido o una breve nota de voz pueden mantener el flujo de la conversación incluso cuando no puedes sentarte a hablar en persona. Foto: Shutterstock

17. Evita caer en un exceso de auto observación

A pesar de que estar conscientes de nuestro lenguaje corporal y nuestras palabras es importante, Rodríguez enfatiza que **estar demasiado atentos a cada gesto o respuesta que tengamos puede resultar perjudicial.**

*"Cuando estamos ante algo nuevo o frente a algo donde nos sentimos evaluados u observados, **tendemos a pensar que todas las miradas están sobre nosotros** y que todas las personas van a estar súper atentas a cada gesto o cada palabra que digamos.*

"Este exceso de auto observación puede llevar a que se desarrolle una ansiedad fisiológica: siento que me sonrojo, que sudo, que el corazón se me acelera o tengo la boca seca (...) estas son señales de que estamos poniendo demasiada atención a estos elementos que nos preocupan", esclareció.

Marcela nos recuerda que **este tipo de reacciones, si bien varían de persona a persona, son completamente normales** y es posible que la otra persona también las experimente o haya experimentado, ¡no estás solo!

18. Desarrolla y sé fiel a tu propio estilo

Aunque hay generalidades de la comunicación desde las que todos podemos partir, Marcela indica que al final nuestra personalidad, contexto, experiencias y formas de ser son los **elementos que debemos explorar para crear un estilo único y cómodo para conversar.**

*"Puede sonar extraño pero es realmente cierto este dicho de no tomarnos tan en serio a nosotros mismos (...) **debemos permitirnos decir y compartir lo que vamos pensando** mientras escuchamos y platicamos con alguien, eso es lo que nos dará naturalidad", expresó.*

Incluso, comparte la psicoanalista, se alienta a **compartir parte de nuestro auto diálogo que en ocasiones podemos llegar a censurar** por miedo a la crítica o al rechazo, ya que puede que nuestras 'ocurrencias' o comentarios se vuelvan en un punto de conexión único.

Considerando el tiempo y contexto, la especialista sugiere abrazar la espontaneidad como manera de mantenerse fiel a uno mismo y **presentarse de la manera más auténtica posible a los demás.**

19. Identifica las señales de cierre en la conversación

El éxito de una conversación no depende sólo de lo que se dice, sino también de saber **cuándo es tal vez el momento de cerrar el diálogo en esta ocasión.**

Cuando una **persona está lista para terminar una conversación**, señales como un cambio en su tono verbal como su lenguaje corporal a la par de respuestas más

breves o pausadas pueden tomarse como indicación de que **su atención está disminuyendo o su tiempo acabando.**

Otras **señales no verbales** como mirar el teléfono/reloj o apartarse físicamente a menudo son **indicadores subconscientes** de que la persona necesita pasar a otra cosa o retirarse.

En lugar de forzar a que la conversación continúe, intenta reconocer el cambio y terminar con el diálogo de manera en que **tanto tú como la otra persona puedan concluir la interacción sin culpa o tensión.**

20. Busca terminar el diálogo en una nota positiva

Así como la primera impresión es importante, también lo es la última: si estás terminando una conversación, intenta hacerlo de **forma cálida y apreciativa por su tiempo e interés en generar una conexión contigo.**

Terminar en una **buena nota también puede reforzar el recuerdo positivo del intercambio**, lo que aumenta las posibilidades de que quieran volver a hablar pronto contigo.

Incluso puedes **dejar una conversación con un pequeño gancho para el futuro**, invitando a la persona a volver a acercarse a platicar sin necesariamente generar expectativas.

[>>Regresa al listado inicial](#)

** Nota original: 05/03/2021*

***Actualizada el 05/05/2025*

SEGURO QUERRÁS LEER TAMBIÉN:

