

# Cuando alguien habla demasiado

Convertir los monólogos en diálogos.

## PUNTOS CLAVE

Hablar demasiado en las reuniones sociales a menudo se debe a influencias situacionales, no a rasgos inherentes.

Reorganizar a los participantes, centrarse en temas en lugar de anécdotas personales y mantener el mismo estatus fomenta el equilibrio conversacional.

El refuerzo inapropiado puede inadvertidamente alentar el exceso de conversación, mientras que el refuerzo adecuado puede generar una participación equitativa.



Por [Lázaro Castillo Jr](#)

Todos hemos estado en reuniones sociales donde alguien dirige el tiempo de conversación. Podemos manejar esto de manera intermitente, pero si esa persona domina constantemente, las reuniones pueden volverse desagradables.

Las razones para hablar demasiado pueden ser principalmente intrínsecas. Algunas personas son naturalmente habladoras, devotamente ensimismadas o ajenas al desequilibrio entre hablar y escuchar. Pero otras razones son principalmente situacionales y pueden identificarse y manejarse. Después de escuchar durante un rato, podemos diagnosticar las razones situacionales por las que se habla demasiado y tratar de crear más equilibrio.

**Aquí hay siete estrategias para avanzar hacia un flujo de conversación más satisfactorio e interactivo.**

### **Reestructuración del Entorno Social**

La estructura de un grupo puede influir fuertemente en la participación. Los grupos de más de seis personas a menudo no permiten que algunas personas contribuyan, al menos no por mucho tiempo. Dividir un grupo más grande en varias conversaciones más pequeñas de dos, tres y cuatro funciona mejor para lograr un compromiso equitativo. Podemos reubicarnos y comenzar nuestra propia conversación con un subconjunto más pequeño de personas, preferiblemente de cara a las personas en lugar de sentarnos uno al lado del otro. No hay obligación de permanecer en un grupo grande.

Si el grupo sigue siendo grande, es crucial no tener un líder. Las reuniones sociales no son reuniones ni clases. Podemos dejar cortésmente al grupo más grande y tomar un descanso si es necesario.

### **Quedarse temático**

En una conversación, la mayoría de nosotros tenemos detectores de temas. Identificamos temas y respondemos a ellos, a veces con un evento asociado o una historia personal que aborda el tema.

El tema puede ser viajar, lo que ciertamente implica narrar nuestras propias experiencias, pero estas narraciones pueden ser breves y sensibles a los intereses del grupo. Si alguien dice: "Acabo de regresar de Londres", una respuesta natural es hacer preguntas sobre el viaje. Los que hablan demasiado, sin embargo, podrían aprovechar la oportunidad para describir sus propios viajes a Londres, en detalle. En lugar de detectores de temas, tienen detectores Me. En esta situación, es mejor esperar una pausa y volver a hablar con la persona que primero hizo el anuncio sobre Londres.

En la conversación, seguimos el contrato dado-nuevo, tomando una idea que se acaba de exponer y brindando nueva información sobre ella. Los que hablan demasiado a menudo usan la información más breve como un trampolín para una gran cantidad de información nueva orientada a sí mismos.

### **Cambiar el estado de uno**

Una posible razón para el exceso verbal es que las personas se perciben a sí mismas como de mayor estatus que otros en el grupo, debido a una mayor experiencia o experiencias más distintivas en general. Por supuesto, cuando las personas hablan de sí mismas, en realidad son expertos. Por esa razón, los "over-talkers" habladores mantienen el enfoque en sus actividades, manteniendo así su experiencia.

Esta dinámica con el estado auto percibido puede interrumpirse cambiando de tema de manera adecuada o enfatizando el carácter azaroso de nuestras vidas.

[¿Cómo superar la falta de motivación?](#)

[¿Cómo conseguir el éxito en cualquier empresa?](#)

## **Reducción de la redundancia**

El problema principal puede no ser la cantidad de tiempo que se dedica a hablar. Podría estar diciendo demasiado sobre una cosa. Los lingüistas distinguen entre estructura profunda (las ideas que se expresan) y estructura superficial (las palabras reales que expresan esas ideas). Si la estructura superficial de alguien es abundante mientras que su estructura profunda es mínima, la repetición innecesaria hace que las personas suenen más prolijas de lo que realmente son.

Mientras conversamos, normalmente oscilamos entre demasiada información y no la suficiente, tratando de encontrar el punto óptimo de lo suficiente. Demasiada información y los oyentes se aburren. No es suficiente, y están confundidos. Las personas con muchas palabras no están atendiendo a las expectativas de su audiencia y proporcionan demasiado.

Podemos animar la interacción al afirmar cortésmente lo que ya sabemos y luego agregar a la conversación desde nuestra propia experiencia.

## **Cambio de patrones**

A veces permitimos o incluso animamos a las personas a monopolizar las conversaciones reforzando su locuacidad. Asentir con la cabeza o incluso sacudir la cabeza en desacuerdo puede animar al orador. Los suspiros impacientes, mirar nuestro teléfono y mirar hacia otro lado pueden invitar a hablar más. Lo mismo ocurre con las interrupciones, que pueden aumentar la tensión y crear una competencia conversacional. Paradójicamente, deberíamos reducir temporalmente nuestra producción, asumiendo una expresión neutral y sin decir nada.

Esta es una teoría de refuerzo directa, que rompe la conexión entre un comportamiento y la situación social particular, en este caso evitando el refuerzo de expresiones largas.

Por otro lado, también debemos prestar atención al comportamiento deseable, proporcionando refuerzo cuando la persona habladora es juiciosa y concisa.

Si estamos a la altura, la franqueza puede funcionar. Le contamos a la persona sobre nuestra dificultad para hablar en exceso enfocándonos en cómo nos afecta, poniendo límites a la salida excesiva de la otra persona en lugar de criticar. Podríamos preguntar: "¿Podemos tener el mismo tiempo?"

Cuando somos directos con personas que hablan, debemos mostrar que escuchamos lo que dijeron, pero luego seguir el contrato nuevo dado y agregar algo propio, modelando el ritmo conversacional. Pueden interrumpir, pero luego podemos ser diplomáticamente asertivos y decir que nos gustaría terminar lo que estábamos diciendo.

[Así es como se ve la salud mental en la vida cotidiana](#)

[¿Y cuáles son los factores de atracción?](#)

A veces, necesito recordarme a mí mismo que ser directo no es lo mismo que ser contundente. Cuando alguien domina verbalmente una interacción grupal, el científico social que hay en mí tiene la tentación de usar mi aplicación de cronómetro para cronometrar a la persona que habla y luego hacer un anuncio. “En la última hora, hablaste 42 minutos, mientras que el resto de nosotros dividimos 18 minutos entre nosotros. De hecho, Eva y Jon no hablaron en absoluto”. Pero yo no hago eso. No soy un científico social en una reunión, al igual que la persona que domina verbalmente no es un conferenciante invitado.

### **Expresión necesaria de bienvenida**

Las razones para hablar pueden ser prácticas y razonables. Las personas que pasan sus días frente a una pantalla o con niños pequeños ansiarán escuchar a los adultos.

En este caso, es útil dejar que la persona se relaje y se adapte al entorno social adulto. Después de escuchar por un tiempo, es posible que deseemos comentar con simpatía sobre el estrés de su día y luego presentar nuevos temas con gracia.

### **Últimas palabras finales (breves)**

Hablar demasiado es fundamentalmente un desequilibrio entre hablar y escuchar. No queremos callar a la persona habladora. Queremos restablecer el equilibrio. En última instancia, si la persona no está leyendo nuestra frustración o no la reconoce, debemos preguntarnos si la interacción vale la pena continuar con la frustración.

**Referencia:** Psicología cognitiva en la Universidad de Otterbein. El poder de escuchar haciendo contacto de ojos. Preguntas abiertas. Psicología Social.

Lea sobre [Errores en el lenguaje corporal](#)