



## EL PODER DE DECIR MENOS

Para una persona como yo que le encanta meterse en cualquier conversación, este es un gran reto. Pero es que es verdad: decir menos a menudo es la clave de ser más impactante, de que te escuchen más. Lo he visto muchas veces en muchas conversaciones, y lo he experimentado algunas pocas en que he sido capaz de hacerlo.

La idea que hay detrás de esta propuesta es que el silencio siembra curiosidad, y la curiosidad predispone a que seas escuchado cuando digas lo poco (aunque muy importante) que vayas a decir.

Muchos de nosotros hablamos para llenar el espacio de conversación, y no nos damos cuenta de que nos hacemos competencia a nosotros mismos, de que llenamos de “niebla” las conversaciones y que al final se pierde eso tan esencial que queríamos transmitir.

Hay personas que hablan mucho y dicen poco: acabamos huyendo de ellas. Las hay que hablan mucho y dicen mucho: son interesantes, pero fácilmente nos desbordan. Y hay personas que hablan poco y dicen mucho: es el paradigma ideal. Son las personas que realmente se hacen escuchar. Porque sabemos que hablan poco, por tanto, cuando las oímos empezar, las escuchamos con atención porque no nos queremos perder ni una palabra.

Cuando en una conversación tenemos algo sustancial a aportar, necesitamos aprender a quedarnos tranquilos cuando ya hemos dicho lo que queríamos decir. Cuando caemos en la tentación de sobre explicarlo, o introducir muchos matices, sin darnos cuenta debilitamos nuestras palabras. Cuando decimos más, transmitimos menos.

Hay que saber poner el punto final a las frases. Un punto final, no un punto y seguido. Y venciendo la tentación de explicarme más, ahí lo dejo. Punto final.