PROPÓSITO:

Guía No. 22: El Poder de la Escucha Activa.

Promover la interacción idónea consigo mismo en los contextos social y laboral

MOTIVACIÓN:



"Cápsula de salud mental: El arte de saber escuchar. Alguna vez te has preguntado, ¿En realidad escucharía lo que quería decirle? Uno de los cinco sentidos del ser humano es la escucha, pero mas que un sentido, es una habilidad que debemos trabajar constantemente, dado que, en nuestra vida cotidiana, nos comunicamos con diversas personas que merecen atención. De acuerdo con el doctor Alexis Codina, el tiempo que empleamos en actividades como leer, escribir o hablar, representan en conjunto el 45% de la comunicación, mientras que el tiempo que empleamos en escuchar, representa el 55%. Aquí te presentamos seis estrategias para saber escuchar. 1: Demuestra que prestas atención. Observa a los ojos frecuentemente. No te distraigas con tu celular u otras personas. Escuchar con atención refleja respeto e inteligencia. Piensa que uno de los factores para que se de el conflicto, es la ausencia de la escucha, por generar malas interpretaciones en la comunicación. 2. Concéntrate más en lo que te dicen. Utiliza toda tu capacidad de escucha, identifica intereses y sentimientos del que habla. De esta forma, será más efectiva la comunicación. No divagues en tus propias ideas mientras te hablan. Intenta resumir lo que dice el otro, de modo que lo hayas comprendido y puedas contribuir con ideas mejoradoras y no con palabras apresuradas que solo generan mas inseguridad. 3. Maneja las emociones. Procura que la otra persona no se derrumbe en llanto o ira y tú tampoco. Has de saber que estás ahí para escuchar y encontrar soluciones asertivas. Sin duda aportará a la autoestima de los demás, sentir que en verdad los escuchan y que pueden encontrar en ti, un apoyo. Esta fue una cápsula de salud mental, coordinación de bienestar, facultad de comunicaciones, universidad de Antioquia".

EXPLICACIÓN:

Pero la escucha activa no sólo permite ampliar información. También tiene un maravilloso poder curativo sobre la persona escuchada. Cuando la empieces a emplear con las técnicas que verás más abajo te darás cuenta de que, sin hacer nada, la gente empezará a encontrar la solución a sus

problemas. Tú te estarás convirtiendo en el catalizador necesario para que la gente organice sus sentimientos y se sienta más segura para tomar decisiones. Y la mayoría de los problemas de la gente son dudas a la hora de hacer una elección importante. ¿Por qué tan poca gente escucha activamente? Si esta habilidad es tan útil, ¿por qué tan poca gente se molesta en usarla? La respuesta es que no estamos diseñados para hacerlo. Requiere un esfuerzo que no mucha gente está dispuesta a hacer. Estamos programados para hablar de nosotros. A la mayoría de las personas les gusta más hablar que escuchar. Si nos ponemos técnicos, se ha demostrado que hablar de nosotros mismos activa áreas del cerebro relacionadas con el placer por lo que resulta hasta cierto punto normal que prefiramos oírnos a nosotros mismos que a los demás. Nos esforzamos para ser interesantes. Otro obstáculo es que existe la creencia de que para caerle bien a alguien debemos ser interesantes, lo que implica que terminemos hablando más que escuchando. Pero la realidad es justo la contraria: para caerle bien a alguien lo que debes conseguir es que la otra persona se sienta interesante. Déjame aclararte algo sobre las personas que hablan mucho cuando están contigo. Aunque quizás te caigan mal por ese motivo, la realidad es que es probable que de alguna forma se sientan inferiores a ti y quieran ganarse tu aprobación e interés. Quizás más que enfadarte con ellas deberías compadecerlas. De hecho, en un estudio se demostró que las personas que más hablan de sí mismas tienen más probabilidades de sufrir depresión. ¿Ves ahora la relación entre hablar mucho y la baja autoestima? Hablando dejamos de oír nuestra voz interior. Los terapeutas también consideran que la gente que habla en exceso a menudo lo hace porque no pueden tolerar las emociones que les invaden cuando escuchan a otra persona. Muchas personas utilizan sus propias palabras para evitar profundizar en lo que están sintiendo. Consiguen que su voz exterior eclipse su voz interior. Estamos más centrados en ganar la discusión que en escuchar. Por último, cuando tenemos un conflicto verbal con alguien lo más habitual es que nuestra mente esté ocupada pensando en la respuesta a lo que nos están diciendo. Como asumimos que es algo en lo que no vamos a estar de acuerdo, en lugar de prestar atención nos centramos en cómo rebatir ese mensaje. Incluso cuando crees que estás escuchando a la otra persona, ya sea en una conversación con un amigo, compañero de trabajo o un familiar, la realidad es que no sueles prestarle toda tu atención. Y si realmente lo haces, es también probable que no se sienta totalmente comprendido, por lo que no te revelará la información más personal. No somos tan buenos escuchando. Pese a que no estamos “programados” para escuchar de forma activa, no está todo perdido.

EJERCICIOS:

1. Comprar la guía en la fotocopiadora del colegio.

2. Pegar la guía en el cuaderno.

3. ¿Por qué se dice que la escucha activa tiene un maravilloso poder curativo sobre la persona escuchada? Explique brevemente.

4. Cuáles son los obstáculos para una verdadera escucha activa.
5. Realice un dibujo, a todo color, relacionado con el tema tratado en esta guía.

EVALUACIÓN:

1. Revisión de Cuaderno

2. Asistencia a clases

3. Rúbrica

BIBLIOGRAFÍA:

https://habilidadsocial.com/escucha-activa/