PROPÓSITO:

Guía No. 23: Pasos para mejorar la Escucha Activa.

Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás, con la naturaleza, en los contextos escolar, familiar, social y laboral.

MOTIVACIÓN:



“La escucha activa, al igual que hablar en público es una habilidad que se puede desarrollar y trabajar en el tiempo. Las personas que saben escuchar, no es que tengan un don especial, son aquellas personas que se pueden poner en los zapatos del otro para entender que está diciendo, desde su corazón. Pero ¿Qué es la escucha activa? La escucha activa es un acto de generosidad, es un acto pleno de empatía con el hablante. Es saber qué está diciendo, no solo cómo lo está diciendo, sino para qué lo dice y con qué intención lo dice. En el 1-2-3 te voy a dar tres consejos para mejorar tus habilidades de escucha activa. 1. Los ruidos mentales. Libérate de ésas distracciones, de esos pensamientos que no te dejan estar atento del hablante. ¿Cómo? Respira, guárdate uno minutos para ti y concéntrate en esa persona que se está dirigiendo a ti. 2. Escuchar desde el corazón. Escuchar no es dar consejo. Es no tomar partido. Es darle a entender al interlocutor, que lo estamos comprendiendo. 3. Resumir. Para clarificar que lo que estás interpretando, sí es lo que te quiere decir el hablante. Y nuestra ñapa, es evitar frases como: yo te entiendo, sé por lo que estás pasando, porque nadie sabe, qué está sintiendo cada persona. Lo que sí podemos hacer, es escucharla. Como decía Winston Churchill: Hay que tener coraje para pararse y hablar. Pero mucho más, para sentarse y escuchar”.

EXPLICACIÓN:

1.Evita juzgar. Si dice algo que te escandaliza, reconoce que te ha sorprendido pero no lo califiques de estupidez o locura. En el momento en que piensas o actúas como un juez pierdes tu utilidad como escuchador. 2. Resiste la tentación de dar consejos. La mayoría preferimos encontrar nuestras propias soluciones y tan sólo necesitamos a alguien que nos escuche y nos ayude a descubrirlas. 3. Interrumpe sólo cuando sea imprescindible. Deja que sea tu interlocutor el que guíe la conversación hacia donde él desee. 4. Haz referencia a los detalles que recuerdes. Tu interlocutor sentirá que la

última vez que hablasteis le prestaste atención y que le diste importancia, por lo que probablemente se anime a sincerarse y abrirse todavía un poco más. 5. Redirige la conversación cuando sea necesario. Cuando una pregunta conduzca hacia una dirección que no tenga que ver con lo que tu interlocutor quería contarte, es responsabilidad tuya como escuchador activo volver a redirigir la conversación hacia su origen. 6. Repite lo que acabas de oír. Así demostrarás que has escuchado lo que te estaba diciendo. También puedes atreverte a sacar conclusiones para que te confirme algún aspecto que desees aclarar. 7. Refleja sus sentimientos para que se abra emocionalmente. No te limites sólo a repetir literalmente lo que acabas de oír: debes intentar interpretarlo en términos de las emociones que la otra persona pueda estar sintiendo. Si responde que eso no es lo que siente, lo más probable es que clarifique cuál es su sentimiento real. 8. Pide más información con las preguntas apropiadas. Hacer preguntas de vez en cuando es otra forma de demostrar que estás atento y que tienes interés por lo que te están contando. 9. Pregunta por las consecuencias de lo que te acaba de decir. Lo más probable es que se reafirme por sí mismo y se sienta reconfortado. 10. Ayúdale a clarificar sus pensamientos y sentimientos. *"¿Qué es exactamente lo que te preocupa de tu situación actual en el trabajo"*? ; *"¿Preferirías este trabajo en el que no vas a poder viajar nunca?"*. 11. Utiliza refuerzos positivos y lenguaje corporal abierto. C*laro*, *ajá*, *sí*, *comprendo*, y todas las que utilices habitualmente. El lenguaje corporal también es importante. Demuestra tu atención encarando todo tu torso y pies, hacia tu interlocutor, evita cruzar brazos y piernas e incluso anímalo a que siga conversando con gestos de expectación como levantando las cejas. 12. Respeta los silencios. Dan tiempo a las personas a pensar y encontrar las palabras más precisas, y eso es imprescindible para que alguien deje de actuar de forma emocional y empiece a comportarse de forma más racional. 13. Evita los errores típicos. *"No te preocupes por eso"* o *"Le das demasiada importancia"*. Deja que hable y cuando esté en un estado menos emocional le podrás argumentar por qué para ti no es tan importante. *"Oh, pobrecito... Sé como te debes sentir."* Acabar las frases por la otra persona; No asumas que quiere decir lo que tú crees que va a decir. Deja que exprese sus emociones y limítate a darle cariño para consolarle. 14. Finalmente, resume las conclusiones de la conversación. Una buena forma de oficializar todo lo hablado, relajar la situación y crear un mayor compromiso es resumir la conversación incluyendo los elementos y emociones que tu interlocutor consideraba más importantes.

EJERCICIOS:

1. Comprar la guía en la fotocopiadora del colegio.

2. Pegar la guía en el cuaderno.

3. Copiar la guía en el cuaderno, completamente.

4. ¿Las personas que saben escuchar, tienen un don especial?. Explique brevemente.

5. Qué significa tener coraje para sentarse y escuchar.
6. Realice un dibujo, a todo color, relacionado con el tema tratado en esta guía.

EVALUACIÓN:

1. Trabajo en clase (1 punto); 2. Cuaderno al día (4 puntos); 3. Sustentación (2 puntos); 4. Orden en el puesto de trabajo (1 punto); 5. Actitud ante la clase (1 punto); 6. Adquisición de la guía (1 punto).
Total: 10 puntos.

BIBLIOGRAFÍA:

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