

ESCUCHA ACTIVA Y EFECTIVA

Primera cámara nivel A.

OBJETIVO:

¿QUÉ? Desarrollar la habilidad de la escucha activa.

¿CÓMO? A través de la atención dirigida, presencia y auto observación.

¿PARA QUÉ? A fin de mejorar nuestra relación consigo mismo y con los demás.

INTRODUCCION:

Un joven príncipe chino T'ai es enviado por su padre, el rey Ts'ao (siglo III), a donde el maestro iluminado Pan Ku, para aprender lo fundamental del liderazgo.

Cuando el príncipe llegó donde el maestro, éste le aconsejó ir solo al bosque Ming-Li. Un año después se le pidió al príncipe que regresara donde el maestro y le describiera el sonido del bosque.

Cuando el príncipe regresó el maestro Pan Ku le pidió que le describiera todo lo que él había podido escuchar.

El príncipe dijo: "pude escuchar el canto de los cuclillos, el crujido de las hojas, el zumbido de los colibríes, el gorjear de los grillos, el zumbido de las abejas y el susurro y el bramido del viento". Antes de que el príncipe pudiera terminar, el maestro le dijo que regresara al bosque y que se diera cuenta de qué más podía escuchar.

Desconcertado por los caprichos del maestro, el príncipe Ta I regresó al bosque. Durante varios días solo escuchó los sonidos que ya había escuchado. Luego, una mañana mientras estaba sentado en silencio bajo los árboles, comenzó a ser consciente de algunos sonidos apenas perceptibles, que no había escuchado antes. Entre más atentamente escuchaba, más claros se hacían. Lentamente, una nueva luz de sabiduría lo irradió y decidió regresar a reunirse con Pan Ku.

El maestro le preguntó qué más había escuchado. El príncipe respondió con reverencia: "Pude escuchar lo inaudible el sonido de las flores abriéndose, el sonido del sol calentando la tierra y el sonido del césped bebiendo el rocío de la mañana".

Pan Ku estaba encantado de que su discípulo hubiera encontrado el secreto del bosque y le dijo:

Escuchar lo inaudible es necesario para ser un buen líder.

Quien mal escucha, mal responde.

La palabra más cercana a la palabra AMOR, es saber escuchar. El que escucha ama, el que no escucha se idolatra.

Solo si escuchamos podremos aprender. Y escuchar es un acto de silencio; sólo una mente serena y callada, y una conciencia extraordinariamente activa puede aprender.

Escuchamos con los ojos.

Cuando hablas, solo repites lo que ya sabes; pero cuando escuchas quizás aprendas algo nuevo.

Cuando logres escuchar el silencio habrás aprendido el idioma del alma.

El silencio interior es el lenguaje de tu Ser íntimo, todo lo demás es una pobre traducción.

Aprende a escuchar tu sabiduría interior. Hay una voz que habla sin palabras. Escucha es tu Ser

¿Cómo puedo yo experimentar mi unidad con la creación?

Escuchando, respondió el Maestro.

¿Y cómo he de escuchar?

Siendo un oído que presta atención a la cosa más mínima ya que el universo nunca deja de decir. En el momento que oigas algo que tú mismo estás diciendo, detente y escucha atento y alerta.

DESARROLLO:

Importancia de la comunicación: Orador, oyente, mensaje y retroalimentación.

- Para una buena comunicación, no hay como un buen Oyente, el cual cede su charla egoísta por su comprensiva manera de escuchar.

- La conciencia es la que escucha en nosotros.

- Importancia del silencio mental: Sin charla interior

El vocablo escuchar significa poner atención o aplicar el oído para oír algo o a alguien. Por tanto, la acción de escuchar es voluntaria e implica intención por parte del sujeto, a diferencia de oír, que significa, sin más, percibir por el oído un sonido o lo que alguien dice.

La palabra escuchar, proviene del latín *ascultāre*, indica que la persona apela a las facultades de su oído para oír lo dicho. Escuchar es un verbo que hace referencia a la acción de poner atención en algo que es captado por el sentido auditivo.

Oír y escuchar son dos actitudes distintas. Al cabo de un día se oyen muchas cosas, pero se escucha poco. Cuando oímos no prestamos una atención profunda, sino que simplemente captamos la sucesión de sonidos que se produce a nuestro alrededor.

Escuchar, por ejemplo: “¿Puedes bajar la música, por favor? No logro escuchar la televisión”, “Traté de escuchar lo que me dijo Don Raúl al pasar, pero fue imposible”, “Te doy un consejo: dedícate a escuchar más y a hablar menos”.

El hecho de escuchar, por lo tanto, está vinculado a la audición y contempla un entramado psíquico y fisiológico que permite que una persona oiga.

Varias son las enfermedades que existen con respecto al sentido del oído y que giran en torno a la escucha que realizan las personas sobre los que les rodea. En concreto, podemos subrayar que la sordera es la dolencia más habitual y esta consiste en la dificultad o en la imposibilidad de usar el oído por la pérdida de lo que es la capacidad auditiva.

Más exactamente podemos determinar que existen dos tipos de sordera. Por un lado, está la parcial que es aquella que se define porque la persona en cuestión que la padece y sufre ha perdido de manera leve la mencionada capacidad de audición y eso supone que, en gran parte de los casos, se vea en la necesidad de hacer uso de un aparato auditivo para mejorar esta.

Y, en segundo lugar, nos encontramos con la llamada sordera completa, también conocida como total, que es la que tiene lugar cuando la persona que se ve afectada por la misma no tiene la capacidad de escuchar absolutamente nada.

Es interesante recalcar que para conocer en profundidad la realidad de las personas que se encuentran sufriendo una pérdida de la audición total existen películas de gran calidad como es el caso de El País de los Sordos. En concreto dicha producción es un documental donde se muestra de manera muy contundente cómo viven las personas sordas y cómo se relacionan bien con el resto de la sociedad o bien con otros ciudadanos con los que comparten esta misma citada enfermedad.

Los seres humanos cuentan con un sistema auditivo que se divide en periférico (compuesto por las diversas regiones del oído) y central (formado por los nervios responsables de la audición y el cerebro). El primero se encarga de captar los sonidos y enviar las ondas al cerebro, mientras que el segundo impulsa la actividad psicológica que completa la percepción.

Cuando la oreja recibe una onda de sonido, se encarga de transmitirla hacia el tímpano a través del conducto auditivo. El tímpano recibe la onda y comienza a vibrar, permitiendo que unos huesos capten la vibración y amplifiquen el sonido. El sonido amplificado después llega al oído interno y moviliza unos líquidos que actúan sobre las células ciliadas, a cargo de transformar la onda en un impulso eléctrico que pasa por el nervio auditivo y llega a la corteza auditiva. Recién ahí el ser humano logra interpretar el sonido.

Cuando un niño o un adulto escucha con bastante frecuencia críticas o palabras desarmonizantes que no quisiera oír, pero se ve obligado a escucharlas, comienza paulatinamente a perder el oído como un mecanismo de defensa y protección ante la hostilidad de las palabras.

Saber escuchar es un arte y una prueba de respeto. Deja a los demás acabar lo que están diciendo, sé paciente y piensa como reaccionarías si alguien te interrumpe mientras hablas. ¡Demuestra que te interesa lo que te están contando! ¡Apaga la tele, cierra la computadora y suelta el celular cuando te habla tu pareja!

¿Qué se entiende por escuchar atentamente?

Escuchar atentamente a alguien es uno de los mejores modos que conozco de reconocer al otro y establecer un lazo profundo y duradero. Cuando escuchas a alguien —no solo con tu mente, sino con cada fibra de tu cuerpo— le estás enviando el siguiente mensaje: “Valoro lo que tienes que decirme”. Además, es parte de la inteligencia emocional. Escuchar alerta observándome y observándote.

La escucha activa es un elemento indispensable en la comunicación eficaz y se refiere a la habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo. El saber escuchar nos permite comunicarnos con el mundo exterior en forma nítida, directa, sin tergiversaciones.

El 90% de lo que comunicamos en una conversación lo decimos por el lenguaje no verbal y tan solo en un 10% lo comunicamos con palabras.

El silencio tiene su lenguaje, sabe hacerse entender.

La relación interpersonal profunda exige una cierta intensidad de presencia, la cual es imposible sin prestar atención. Prestar atención, siendo un concepto tan simple, es sorprendente cuando seguido fallamos en ponerlo en práctica. Es frecuente escuchar un diálogo como el siguiente: “No me estás escuchando”. “Ah, ¿no? Si quieres te digo lo que dijiste”. La verdad es que, la persona no quiere que le repitas lo que dijo, quiere que estés presente para ella y que no te distraigas.

Nadie nos enseña a escuchar. Oír es algo mecánico que se da porque tenemos un aparato auditivo. Pero escuchar es mucho más que oír. La capacidad de escuchar es una habilidad indispensable para el crecimiento personal (escuchar y escucharse) y revela una actitud abierta hacia los demás y el deseo de establecer una relación significativa y justa con ellos. Es una habilidad aprendida; así como aprender la habilidad de escribir que nos lleva varios años o como la habilidad de leer o hablar.

Una auténtica relación personal implica siempre que “estoy, al menos durante unos minutos, completamente presente para otra persona, que estoy de lleno con ella”.

En una relación periférica, el aspecto del otro me resalta y empiezo a clasificarlo: es alto, de ojos cafés, voz tormentosa, ingeniero, alto coeficiente intelectual, edad mediana, ropa muy formal, etc. Mas en el verdadero encuentro personal estas cosas van dejando de llamar mi atención, ya no lo clasifico. Ahora empiezo a escuchar a esta persona única e irrepetible. Su centro y mi centro han creado la comunidad de un “nosotros”. Después de haberle escuchado a fondo ya no volveré a clasificarlo. No sabría cómo comunicar a los demás que me he encontrado con esa persona.

Cuando alguien desahoga conmigo una ansiedad que no puede soportar, no puedo responderle fría e intelectualmente. La llamada de una persona no puede ser contestada sino con la presencia total de otra persona. Todo lo que sea menos, es una traición a esa llamada y una huida de la entrega de uno mismo en la auténtica relación personal. Esta llamada puede ser muy tenue o encubierta, pero siempre contiene una invitación a salir de uno mismo. Es una invitación a salir de mis propias preocupaciones, a “liberarme de la fascinación de mi mundo egocéntrico”. Es como si el otro me dijera: durante un rato, te pido que estés para mí.

Tomemos esto en cuenta: es esta escucha respetuosa y cercana al llamado que el otro me hace, dejando a un lado mis preocupaciones personales y mi interés en la impresión que voy a causarle, es este estar para el otro mucho más importante que mis conocimientos y habilidades, sin que éstas carezcan de importancia, solo que, sin la actitud escuchante en la base, se convierte en algo vano, hueco.

En el mundo existen muchos oradores que asombran por su elocuencia, más son pocas las personas que saben escuchar.

Saber escuchar es muy difícil, pocas son de verdad las personas que de verdad saben escuchar.

Cuando habla el maestro, el conferencista, el auditorio parece estar muy atento, como siguiendo en detalle cada palabra del orador, todo da la idea de que están escuchando, de que se hallan en estado de alerta, más en el fondo psicológico de cada individuo hay un secretario que traduce cada palabra del orador.

Este secretario es el yo, el mí mismo, el ego. El trabajo de dicho secretario consiste en mal interpretar, mal traducir, criticar, comparar, tergiversar las palabras del orador.

El ego traduce de acuerdo con sus prejuicios, preconceptos, temores, orgullos, ansiedades, ideas, memorias, experiencias obsoletas, etc.

Los estudiantes en la escuela, las alumnas, los individuos que sumados constituyen el auditorio que escucha, realmente no están escuchando al orador, se están escuchando a sí mismos, están escuchando a su propio ego, a su querido ego maquiavélico, que no está dispuesto a aceptar lo real, lo verdadero, lo esencial.

Solo en estado de alerta novedad, con mente espontánea libre del peso del pasado, en estado de plena receptividad, podemos realmente escuchar sin la intervención de ese pésimo secretario de mal agüero llamado yo, mi mismo, sí mismo, ego.

Cuando la mente está condicionada por la memoria, sólo repite lo que tiene acumulado. La mente condicionada por las experiencias de tantos y tantos ayeres, sólo puede ver el presente a través de los lentes turbios del pasado.

Si queremos saber escuchar, si queremos aprender a escuchar para descubrir lo nuevo, debemos vivir de acuerdo a la filosofía de la momentaneidad.

Es urgente vivir de momento en momento sin las preocupaciones del pasado, y sin los proyectos del futuro.

La verdad es lo desconocido de momento en momento. Nuestras mentes necesitan estar siempre alertas, en plena atención, libres de prejuicios, preconceptos, a fin de ser realmente receptivas.

Los maestros de escuela necesitan enseñarles a sus alumnos la profunda significación que se encierra en eso de saber escuchar.

Es necesario aprender a vivir sabiamente, refinar nuestros sentidos, refinar nuestra conducta, nuestros pensamientos, nuestros sentimientos.

De nada sirve tener una gran cultura académica, si no sabemos escuchar, si no somos capaces de descubrir lo nuevo de momento en momento.

Necesitamos refinar la atención, refinar nuestros modales, refinar nuestras personas, las cosas, etc. Es imposible ser verdaderamente refinado cuando no sabemos escuchar.

Las mentes toscas, rudas, deterioradas, degeneradas, jamás saben escuchar, jamás saben descubrir lo nuevo, esas mentes sólo comprenden, sólo entienden en forma equivocada las traducciones absurdas, los comentarios, los juicios de ese secretario satánico llamado yo, mí mismo, ego.

Ser refinado es algo muy difícil y requiere plena atención. Alguien puede ser una persona muy refinada en las modas, trajes, vestidos, jardines, automóviles, amistades, y, sin embargo, continuar en lo íntimo siendo rudo, tosco, pesado, grotesco.

Quien sabe vivir de momento en momento, marcha realmente por el camino del verdadero refinamiento.

Quien tenga mente receptiva, espontánea, íntegra, alerta, vigilante, camina por la senda del auténtico refinamiento.

Quien se abre a todo lo nuevo abandonando el peso del pasado, los preconceptos, los prejuicios, celos, fanatismos, etc., marcha triunfalmente por el camino del legítimo refinamiento.

La mente degenerada vive embotellada en el pasado, en los preconceptos, orgullo, amor propio, prejuicios, resentimientos, egoísmo, culpas, miedos, etc.

La mente degenerada no sabe ver lo nuevo, no sabe escuchar, está condicionada por el amor propio, el egoísmo, el orgullo, el miedo, la prisa, la codicia, etc. Lo que escuchamos tiene que llegar a la conciencia y no al ego.

De nada sirve permanecer diez y quince años metidos en escuelas, colegios y universidades, si al salir somos internamente verdaderos cerdos en nuestros pensamientos, ideas, sentimientos y costumbres.

Importancia de saber escuchar:

El don de saber escuchar crea grandes lazos de fraternidad y amistad, ya que toda persona por naturaleza busca siempre exponer sus triunfos y derrotas; alegrías y tristezas, sentimientos, intenciones, sueños, miedos, problemas, luchas, etc.

Ser escuchado es una necesidad muy humana y si por suerte encontramos a alguien que nos escuche; crearemos una gran simpatía con esa persona que tiene el Don de Saber Escuchar.

Existen profesiones especializadas solo para escuchar, Ej. Psicólogos, siquiátras, psicoterapeutas, consejeros espirituales, sacerdotes, confesores, pastores, couches, etc. (y además, los amigos verdaderos).

Es signo de cultura, de refinamiento, de una buena educación integral.

Nos ayuda a comprender más allá de las palabras.

Es una habilidad necesaria para el crecimiento interior, alcanzar el éxito y triunfar en la vida.

Virtud necesaria a todo nivel y en toda relación.

El que tiene una gran oreja para escuchar es porque tiene un gran corazón para sentir.

Escucha y te harás de grandes amigos, critica y te harás de grandes enemigos.

La clave para llevarse bien con todo el mundo es escucharlos, aunque sean cosas triviales, esta es la clave para ser querido, aceptado y apreciado a donde vayamos.

Dios nos dio una sola boca y dos orejas, indicándonos que es más importante y más difícil escuchar que hablar (escuchar 66% y hablar 34% en una conversación).

El 95% de los cursos son de oratoria y/o ventas y solo el 5% son para prestar atención y escuchar.

Creo que, si mil personas me oyen y una me escucha, es un promedio bastante bueno. ¿Eres capaz de escuchar?

Para ser empáticos necesitamos primero saber escuchar.

Ahora bien, escuchar no es tan fácil como podría parecer. La razón es que siempre escuchamos a partir de conceptos establecidos, de posiciones y fórmulas establecidas, de prejuicios... Escuchar no significa “tragar”, eso es credulidad: Él lo dice, yo lo acepto.

Escuchar no significa ser crédulo. Pero tampoco significa atacar. Escuchar no significa creer ciegamente, ni tampoco atacar o simplemente estar de acuerdo.

De modo que escuchar no significa estar de acuerdo conmigo; puedes discrepar conmigo y entenderlo, ¿No es asombroso? Escuchar significa estar alerta. Si estás alerta, estás observando, estás escuchando, con una especie de mente virgen. No es fácil escuchar con una mente virgen, sin prejuicios, sin fórmulas establecidas.

Escuchar es una actividad pasiva exteriormente, pero muy activa interiormente. Se silencia la boca y la mente y se activa la conciencia.

No nos gusta lo nuevo; es demasiado molesto, demasiado liberador. Si rechazamos lo nuevo, no estamos dispuestos a escuchar. Pero si lo aceptamos sin discriminar, tampoco estamos escuchando. Buda lo dijo de una manera muy hermosa: "Monjas y discípulos no deben aceptar mis palabras por respeto, sino que deben analizarlas, de la misma manera que un orfebre trabaja el oro: seccionando, raspando, frotando, fundiendo mis palabras".

Ante todo, se hace necesario aprender a escuchar, muy raros en verdad son los que saben escuchar.

Por lo común, cuando alguien escucha, no escucha, porque su "yo", su Ego, traduce todo lo que escucha a su propio lenguaje, a su propia idiosincrasia psicológica, dentro de su criterio, y total, no escucha...

La gente, para poder aprender a escuchar, debe antes que todo despertar la conciencia. ¿Cómo podría escuchar, psicológicamente, alguien que tiene la conciencia dormida?

Para saber escuchar hay que estar presentes, y me pregunto a mí mismo y pregunto a ustedes: ¿Están seguros, los que están aquí presentes que están presentes? ¿Están seguros de que a estas horas no estarán ustedes deambulando por sus casas, por su oficina, o en el campo, o en algún lugar de sus afectos?

Siempre vemos a las personas sentadas, aparentemente escuchando, pero ¿Cómo podría escuchar el que no está en casa?

Por lo común, cuando uno habla de Gnosis, aquellos que aparentemente escuchan, no escuchan, huyen despavoridos, van de aquí para allá y de allá para acá, viajan por la ciudad psicológica interior. Recordemos que dentro de cada uno de nosotros hay un país psicológico y una ciudad psicológica, (una cosa es el lugar en el que se encuentra el cuerpo físico y otra cosa es el lugar psicológico donde nosotros estamos ubicados).

¿En qué lugar estaremos ubicados ahora mismo? Ustedes dirán que acá (podría ser, podría no ser). La realidad es que, es difícil saber escuchar, porque por lo común el que escucha se escapa, viaja por su país psicológico, huye en cualquier dirección. Total, "no está en casa", y no estando en casa, ¿Quién escucharía? ¿La personalidad humana? Verdaderamente, ella no sabe escuchar... ¿El cuerpo físico? ¡Ese no es más que un instrumento! ¿Quién escucharía entonces...?

Cuando uno habla a otra persona, tiene que estar un poco alerta, porque las gentes huyen cuando nos escuchan o cuando aparentemente escuchan, "no están en casa"... se vuelan... se distraen...

Hay también gentes que están muy llenas de sí mismas; esas gentes no quieren escuchar la palabra, no tienen un lugar vacío, un puestecito para nuestra palabra, están llenas de sí mismas; de sus engreimientos, de sus orgullos, de sus vacuidades, de sus vanidades, de sus teorías, en sus fantasías, etc., entonces la palabra no tiene donde entrar... ¿Dónde entraría, si esas gentes están llenas de sí mismas?

Nosotros debemos tener la "escudilla" del Buda hacia arriba, la "olla", para recibir las palabras sabias; pero en vez de hacer eso, las gentes colocan la "olla" hacia abajo. Se necesitaría primero reconocer, pues, nuestra propia nada y miseria interior para que quedara en la "escudilla", en el "cuenco", en la "olla", un lugar, sí, para la palabra. Más en tanto estemos llenos de sí mismos, ¿Cómo podría la palabra entrar en nosotros? O, en otros términos, ¿cómo podríamos aprender a escuchar desde el punto de vista psicológico? Porque saber escuchar

psicológicamente, o saber escuchar, dijéramos, físicamente, es cosa relativamente fácil, pero psicológicamente, ¡cuán difícil es saber escuchar!

Hay que estar en actitud receptiva, con la "olla" hacia arriba, aguardando el alimento, o el "cuenco", o la "escudilla", al estilo búdico; pero si la "olla" está boca abajo ¿Cómo puede entrar el alimento en nosotros? ¿Cómo podríamos recibirlo?

Esos que están llenos de orgullo, de autosuficiencia, esos que están rellenos de teorías, ¿Creen ustedes acaso que se encuentran en el estado preciso para poder recibir la palabra? Ante todo, tenemos que reconocer nuestra propia nada y miseria interior, antes de poder recibir el alimento de la palabra, y no es posible recibir ese alimento si no sabemos escuchar. Pues antes, si hemos escuchado nosotros una palabra miles y hasta millones de veces, y creemos que la sabemos, que la hemos escuchado, pero en realidad de verdad, no hemos escuchado esa palabra. Cualquiera día de esos tantos, la oímos y nos "cae de nuevo"; pero si la hemos escuchado miles de veces, ¿Por qué nos "cae ahora de nuevo"? Porque siempre la habíamos escuchado con la conciencia dormida y un día cualquiera tuvimos la suerte de escucharla con la conciencia despierta, y nos "cae" como algo nuevo...

Veán ustedes cuán difícil es saber escuchar, veán ustedes cuán trabajoso es... Se necesita ante todo ser concientes, estar concientes, si queremos saber escuchar. Recordemos aquella tentación de Jesús en el desierto, cuando Satán le dice: "Todos estos reinos del mundo te los entregaré si te arrodillas y me adoras" (he allí la tentación). Se le pedía a Jesús el Cristo que colocara la "olla" boca abajo, que no la colocara hacia arriba para recibir la palabra interior que viene de lo alto, sino que la colocara hacia abajo para escuchar las cosas externas, para escuchar, pues, ese mundo de los sentidos externos...

De manera que Jesús no cayó. ¿Por qué no cayó el Gran Kabir Jesús? Porque Él estaba siempre alerta y vigilante como el vigía en época de guerra, tenía la "escudilla" hacia arriba, no hacia abajo; estaba aguardando recibirla. Pero si Él hubiera caído en tentación, es decir, si hubiera colocado la "escudilla", la "olla" hacia abajo, hubiera escuchado las palabras externas, cosas que vienen de afuera, cosas del mundo, no habría sido capaz de escuchar psicológicamente.

Así, nosotros debemos volvernos cada vez más receptivos a la palabra, debemos aprender a escuchar psicológicamente. Más repito: ¿Cómo se podría escuchar si estamos fuera de casa? Para poder escuchar, hay que estar en casa... hay que estar presentes y presenciando... ¿Y quiénes están fuera de casa? ¡Pues todos los inconcientes...!

¿Ustedes pueden estar seguros de que en este momento me están escuchando? ¿Podrían asegurarlo? ¿Podrían ustedes asegurarme, en este momento, jurar de que ustedes están íntegros, no ambulando por otros lugares? La cruda realidad de los hechos es que cuando escuchan las gentes no escuchan, porque andan por otros lugares, están ausentes, no están en casa, deambulan.

Como resultado de un esfuerzo continuo y prolongado de meditación diaria aprenderemos a escuchar a nuestro Ser interior profundo y su voz del silencio.

Hay dos cosas capitales en nuestros estudios gnósticos: primero: recordación de sí mismos, es decir, de nuestro propio Ser, sentirse con toda su presencia, estar presentes y segundo: relajamiento del cuerpo... Recordarse a sí mismo y relajar el cuerpo, debemos hacerlo continuamente. Normalmente el cuerpo siempre está en tensión (los nervios en tensión, los músculos, la postura...). Hay necesidad de aprender a recordarse a sí mismo y relajar el cuerpo; yo lo hago continuamente, todos los días: el recuerdo de mí mismo y relajar el cuerpo, en un

sillón, sea en una cama o donde sea. Eso es indispensable: ir día a día recordándonos cada vez más y más de sí mismos, es decir, de nuestro propio Ser interior profundo.

Si se quiere saber escuchar, debe uno estar íntegro, unitotal ante el orador; deben estar los tres centros: el intelectual, el emocional y el motor integrados, unidos; pero si esos tres centros andan disociados: el intelectual, por un lado, el emocional por el otro y el motor por otro, pues sencillamente no se está escuchando la palabra. Se necesita el estado de alerta-percepción, de alerta-novedad, si es que se quiere escuchar. Ej. El centro intelectual preocupado por la deuda a pagar el fin de mes. El Centro emocional con la prisa y la ansiedad de llegar a tiempo a la cita. El centro motor ocupado en terminar las tareas de casa y desayunar al apuro.

El arte de escuchar, un arte en desuso, un verbo que no sabemos conjugar, un arte difícil de llevar porque a diferencia de los otros artes, tengo que bajarme de mi ego, de mi creer que se, de mi querer dar consejo, tener razón, de mi querer enseñar... Es más bien ofrecer un espacio, mirarte a los ojos, oír tu respiración, el temblor de tu voz, el desorden de tu expresión, es poder sentir eso que no dicen tus palabras, es poner todos mis sentidos y todo mi ser a tu servicio: oler tus humores, tocar tus palabras, mirar el titilar de tus ojos, oír tu corazón, pero sobre todo callar mi voz...

-Pero... pero... pero... ¿Qué me están haciendo ustedes? Balbució el perplejo profesor.

El aturrido y confuso comportamiento era una reacción a su intento de dirigir la palabra a treinta personas que estaban demostrando ruidosamente los pésimos que eran sus hábitos de prestar atención, bostezando, hablando entre sí, restregando los pies, mirando por las ventanas y algunas incluso fingiendo dormir.

Fue una prueba organizada en el transcurso de un seminario sobre la capacidad de atención que yo dirigí en una universidad del Medio Oeste. Durante la pausa de la mañana, le pedí al profesor que estaba desarrollando el programa que acudiera a recoger cierto material del despacho administrativo correspondiente a los cursos de dirección que se daban en aquel centro de estudios y le sugerí que le expusiera al grupo el plan de estudios inmediatamente después de la pausa.

En su ausencia, instruí a los participantes acerca de una media docena de horribles hábitos de atención. Cuando nuestro "incauto" regresó y entró en el aula, los participantes le recibieron con aplausos, siguiendo las instrucciones recibidas, pero, en cuando abrió la boca, empezaron a importunarle.

La reacción del pobre hombre, el tartamudeo, los ojos abiertos, la dolida confusión, fue el guion más espontáneo y esclarecedor que jamás he visto acerca de la reacción de un individuo ante la falta de atención de los demás.

¿Qué me están haciendo ustedes? Preguntó en tono suplicante.

Las palabras que pronunció son las que se agitan en los corazones de muchos cuyas palabras son escuchadas con indiferencia.

¿Qué me están haciendo? Dicen estos. Préstame atención. ¡Tengo algo que decir! ¡Soy importante! ¡Tengo que expresarlas! ¡Las palabras y las ideas se agitan en mi mente! ¡Son una manifestación de mí mismo! ¡Quieren ser expresadas! ¿Por qué te apartas? ¿Por qué me ignoras, me interrumpes, me observas con tu mezquina mirada crítica? ¡Por favor! ¡Por favor! ¡escúchame!

La gente prefiere hablar a escuchar.

De entre todas las acciones que pueden hacer que otro ser humano se sienta importante y digno de ser tenido en cuenta, no hay ninguna más vital que la capacidad de atención. Y, sin embargo, es la que más se suele pasar por alto.

Pregunte a sus amigos si tienen algún problema de comunicación; lo más probable es que le digan que sí. Pero solo uno de cada veinte reconocerá que el problema consiste en la capacidad de atención.

Pude comprobarlo claramente hace unos años, cuando participé en un cursillo de oratoria de un programa de educación de adultos organizado por las escuelas públicas del Medio Oeste. El tema suscitó tanto interés que tuvimos que contratar a otros dos profesores para poder atender a todas las personas que se matricularon.

Coincidiendo con estos programas, cuya duración era de cuatro años, se ofreció un cursillo de atención. Jamás se realizó. ¡Sólo una media docena de personas se mostraron interesadas, razón por la cual resultó imposible organizar una clase!

¡Todo el mundo quería aprender a hablar! ¡Nadie quería aprender a escuchar! Solo una exigua media docena de personas se percató de que la capacidad de atención presentaba ciertas dificultades... ¡y que era una parte de las relaciones interpersonales que merecía ser estudiada!

En una casa de la Bergasse de Viena se afirmó hace muchos años que el hecho de hablar acerca de sí mismo y de qué otra persona escuche, no solo puede ser consolador, sino que, en algunas ocasiones, puede llegar a salvar una vida.

Herr Doktor Freud descubrió que el mero hecho de hablar de las propias emociones internas y de la maraña de las experiencias de la vida puede ser una terapia curativa. La técnica terapéutica del psicoanálisis de Freud consistente en dejar hablar al paciente abrió una nueva era en el campo de la psicología. Hoy en día, dicha técnica constituye la base de toda clase de tratamientos psicológicos, psicoterapias y programas de asesoramiento y de coaching.

Para convencer, hace falta escuchar. De acuerdo. El hecho de que se le preste atención hace que una persona se sienta a gusto.

La clave para saber escuchar.

¿Cómo se puede ser un mejor oyente? Es tan lógico que nos inclinamos a suponer que ello es fácil. Hay que querer escuchar.

Los oyentes tibios no tienen un problema intelectual, sino que su problema es más bien de carácter emocional. Les falta el apetito mental de escuchar, bien porque les hayan vacunado con una aguja de fonógrafo, bien porque están tan preocupados por sí mismos que rechazan las palabras de los demás. Y ocurre entonces que se hiere el orgullo de la otra persona.

Pero eso es un problema de tipo emocional. No es que no sepan escuchar. Es que no quieren.

Si se viera usted obligado a seguir un cursillo de preparación de un equipo de paracaidismo, es probable que ello le resultara bastante aburrido. Su atención se distraería.

Pero, si le dijeran que al día siguiente iba usted a tener que preparar su paracaídas y lanzarse desde un avión, los lóbulos de sus oídos iban a vibrar a causa del esfuerzo de atención. Su vida dependería de su capacidad para captar todas las palabras del instructor.

Tal vez su vida no dependa de su capacidad para prestar atención, pero no cabe duda de que dependen de ella otras muchas cosas interesantes. Una paga más elevada, mejores amigos, unas relaciones matrimoniales más satisfactorias, unos mejores lazos de confianza con sus hijos, poder seducir a la persona elegida y, en general, un mayor éxito en todas sus actividades, pueden ser algunas de las consecuencias de su capacidad para prestar atención y escuchar.

Nadie puede inducirle a querer escuchar. Sólo usted puede hacerlo.

La forma pasiva de escuchar

El no decir nada puede comunicar con toda claridad aceptación. El silencio, “Forma Pasiva de Escuchar” constituye un fuerte mensaje no verbal que puede lograr que la persona sienta que en verdad no está siendo juzgada. Escuchar en silencio también puede ayudar a que el otro vaya madurando solo. Ej. Juan empieza a quejarse de un profesor. José lo escucha en silencio y muestra una actitud de escucha. Juan se sigue quejando, pero ahora explica por qué no tolera al profesor. Ante el silencio aceptante de José, Juan llega a la conclusión, por sí mismo de que no todos los profesores pueden ser agradables y que su actitud le está causando daño. Decide ser más tolerante. Este silencio es ayudador siempre y cuando sea aceptante. Cuando cortamos al otro para decirle que no debería sentirse así y lo aconsejamos, amonestamos, etc. bloqueamos su propio proceso de maduración. Este silencio respetuoso es una aceptación incondicional amorosa.

Acoger al otro sin prejuicios

Abrir el corazón para acoger al otro significa desprenderse de toda y cualquier idea preconcebida, de cualquier prejuicio y de todo tipo de crítica.

Escuchar todo sin precipitarse en dar respuestas o en contradecir al interlocutor. Hacer un vacío por amor es acoger al otro por completo.

Al hacerlo tendremos la oportunidad de conocer profundamente a otras personas, saber de sus deseos y aspiraciones, descubrir sus valores y sus potencialidades. Sólo después de escucharlo profundamente podemos agregar nuestra contribución para que el entendimiento sea completo.

Nos sorprenderá ver cuánto el amor puede unirnos, cuántas cosas podemos hacer por los demás y cuánto podemos aprender de todos.

Abrir el corazón a lo nuevo, a lo inédito: al desconocido y precioso don que el otro es para nosotros.

La atención física

Mirar al otro a la cara (dice: “Estoy disponible para ti”).

Mantener un buen contacto ocular. Esto significa no hablar viendo a otro lado durante periodos prolongados y tampoco mantener persistentemente la mirada fija, pues esto último suele resultar agresivo, invasivo, controlador y amenazante. Mirarse flexiblemente a los ojos facilita el flujo de la comunicación.

Mantener una postura “abierta”, lo cual normalmente se siente como disponibilidad. Con los brazos cruzados estás cerrado a todo lo nuevo, miedo a recibir lo nuevo, protegerte ante el otro (no cruzado de brazos y piernas).

Inclinarse hacia el otro. Simplemente observa qué tan frecuente es esto, en una conversación cotidiana en la que la gente está mutuamente interesada, involucrada y atenta.

Mantenerse relativamente relajado. Si estas totalmente relajado, se te escapan cosas, es fácil que te disperses. Si estás muy tenso tampoco puedes escuchar, te precipitas.

Igualar posturas. Esto sirve para saber cómo se sentirá ser el otro.

Imagina y recuerda qué posturas físicas de otros te invitan a comunicarte y cuáles te frenan o te provocan incomodidad (sugerencia: dedica unos minutos a esto).

Saber escuchar requiere un esfuerzo físico ya que escuchamos con todo el cuerpo.

La atención psicológica

Escucha la conducta no verbal del otro. La cara y el cuerpo son extremadamente comunicativos, aun cuando dos personas estén en silencio, la atmosfera puede llenarse de mensajes.

El 10% lo comunicamos con palabras y el 90% restante a través del lenguaje no verbal del rostro y del cuerpo.

El mensaje total de una persona se compone de lo que dice con palabras y de sus mensajes corporales, que se componen de la conducta no verbal (movimientos corporales, gestos, expresiones faciales, postura del cuerpo) y de la conducta paralingüística (tono de la voz, inflexión, espacio entre las palabras, énfasis, pausas). Es importante escuchar estos mensajes corporales, ya que a veces subrayan, otras contradicen y otras más enriquecen lo que la persona dice. Además, transmiten mensajes emocionales que son menos controlados a voluntad que las palabras. Es importante escuchar el mensaje total del otro y no estar demasiado atentos a detalles. Conviene también ser cuidadoso en la interpretación de los mensajes no verbales.

Escuchar la conducta verbal del otro. Ya nos referimos al valor que tiene la escucha pasiva. En otros momentos será más importante la escucha activa, en la que tratamos de escuchar tanto el contenido como los sentimientos del otro.

Vigila también que tu escucha no sea selectiva (no confundirla con la atención diferencial antes mencionada). Es decir: solo el elogio y no la crítica, solo lo superficial y no lo íntimo, solo lo bello y no lo desagradable o viceversa. Si escuchas todo ayudas también al otro a escuchar y escucharse totalmente.

Saber escuchar requiere un esfuerzo de atención, con voluntad, con interés, con conciencia.

La escucha activa es una técnica y estrategia específica de la comunicación humana. Es utilizada en campos como la enfermería, la psicoterapia y la resolución de conflictos. Se define como «un término genérico para definir una serie de comportamientos y actitudes que preparan al receptor a escuchar, a concentrarse en la persona que habla y a proporcionar respuestas (feedback)». Implica, asimismo, entre otros aspectos, ofrecer disponibilidad y mostrar interés por la persona que habla.

Se le llama escucha activa para diferenciarla de la simple escucha, y con la idea de que cuando escuchamos tenemos que estar activos, tenemos que hacer algo para que el interlocutor sepa que lo estamos escuchando.

La escucha activa consiste en una forma de comunicación que demuestra al hablante que el oyente le ha entendido. Se refiere a la habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está

expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo.

La escucha activa es la forma de escuchar más completa y es la que nos da mejores resultados; implica escuchar con todo el cuerpo. Hay que demostrar físicamente que estamos escuchando.

Con la escucha activa le estamos diciendo al interlocutor que nos interesa, que nos parece importante, que estamos dispuestos a escucharle y, además, esta es la mejor forma de seducir. Le mostramos que nos interesa cómo es ella y lo que es ella.

1. Obstáculos que impiden escuchar con eficiencia
2. Ideas para demostrar que estás escuchando
3. Recomendaciones a seguir en la escucha activa

Escucharse a sí mismo. Para que haya proximidad con el otro hemos de saber escucharnos a nosotros mismos y saber comentar con él lo que nos está pasando. Ej. Estoy conmovido, estoy aburrido, estoy alejado, estoy asustado, ya me perdí... cuando te escucho a mí me pasa que... todo esto puede suceder dentro de mí y estar obstaculizando la escucha. Para esto necesito aprender a dividir mi atención en dos: hacia el interlocutor y hacia mí.

Mínimos incentivos para hablar. Hay maneras de hacer notar a la otra persona que la estamos escuchando (decir un “ajá”, un movimiento de cabeza, gestos o inclinarse hacia adelante, etc.). A la mayoría de las personas no nos gusta hablar con alguien totalmente impasible. Sin embargo, también importa que no demos señales de escucha en forma mecánica o excesiva. Su función es hacer que el otro se experimente a gusto para que siga expresándose.

Recomendaciones a seguir en la escucha activa

No juzgar.

No distraerse.

No interrumpir al que habla. Espera a que la otra persona te dé paso, aunque no estés de acuerdo con lo que dice.

No ofrecer ayuda o soluciones prematuras.

No rechazar lo que el otro siente (“Eso no es nada”)

No contar tu historia cuando el otro necesita hablarte.

No contraargumentar (“Me siento mal” – “Y yo también”).

Evitar el “síndrome del experto”, es decir, tener la respuesta antes de que el otro cuente todo.

No rechazar las emociones que el otro manifiesta. Las emociones son reacciones automáticas que frecuentemente se dan en determinadas circunstancias; pero que no son obligatorias y no las controlamos. Por eso, decir a una persona que no debería sentir lo que siente implica un reproche sobre una conducta sobre la que la persona no tiene control. Hay que tener en cuenta que no está en su mano modificar ese sentimiento.

No solucionar el problema si no es lo que se requiere.

No des un consejo que no te hayan pedido. No descalifiques.

¿Qué es la escucha activa?

En una negociación u otra situación, en el proyecto, la necesidad de escuchar es evidente, y, sin embargo, es difícil escuchar bien porque estamos presionados por conseguir lo que queremos conseguir. Escuchar nos permite comprender las percepciones de la otra parte y compararlas con las nuestras, sentir sus emociones.

Escuchar activamente significa escuchar con atención y confirmar que hemos entendido: si interrumpimos ocasionalmente la charla y decimos: “¿Entendí correctamente que usted dice que X...?”, la otra persona se dará cuenta que estamos haciendo un esfuerzo por comprender lo que dice. Cuando se habla de negociación, se dice que la concesión más fácil de otorgar a la otra parte es hacerle saber que la escuchamos.

La escucha activa tiene cuatro características:

1. Prestar atención a lo que se está diciendo.
2. Pedir a la otra parte que diga en forma cuidadosa y clara lo que quiere decir.
3. Solicitar que se repitan las ideas si hay alguna ambigüedad o duda.
4. Proponernos que mientras escuchamos no estaremos pensando en la respuesta.

Los 10 errores en la escucha activa. Déficit de escucha

1. No escuchar con atención el tono de voz del interlocutor que muestra las emociones que está teniendo.
2. Interrumpir al interlocutor para decir algo que te ha pasado a ti y sacarlo de su tema de conversación. Comenzando con las palabras: Yo, a mí, mi.
3. Posturas incorrectas a la hora de escuchar a otra persona
4. Distracciones con elementos o sucesos del entorno circundante
5. Respuestas cortas o cortantes
6. Interrupciones con cambios bruscos de tema
7. No interrumpir lo que estaba haciendo para escuchar activamente al interlocutor
8. Mostrar señales o gestos de impaciencia, desdén, desinterés, ni de prisas, ej. Golpear la mesa con los dedos o prepararnos para salir de la sala, etc.
9. No es escucha activa aconsejar, tratar de resolverle o solucionarle la situación, interrumpirle, realizar juicios por lo que dijo, o querer imponerle tus puntos de vista, corregirle, decirle como debería sentirse, restarle importancia a lo que cuenta.
10. No se identifique o apasione con lo que escucha.

Los diferentes tipos de escucha

Escucha apreciativa.

Escucha selectiva

Escucha discernitiva

Escucha analítica

Escucha sintetizada

Escucha empática

Escucha activa

Escucha pasiva

Escucha intelectual

¿Qué es la escucha apreciativa?

Escucha apreciativa. Se interpreta como el arte de captar el mensaje del emisor. Es aquella mediante la cual escuchamos sin prestar atención, de manera relajada, buscando placer o inspiración. Es aquella que sin darnos cuenta o simplemente por afecto, percibimos con detalle el mensaje.

¿Qué es la escucha activa y pasiva?

Escucha activa. Proceso de doble dirección (Hablante) E y R (Oyente o Facilitador) Atender a los mensajes no verbales (Mensajes Corporales) La evalúa el oyente. Exige plena atención. Comunicamos sentimientos. El hablante no está seguro de que le prestan atención a lo que está diciendo.

¿Qué es la escucha empática?

La escucha empática es aquella escucha por la cual captamos el mensaje de nuestro interlocutor sin prejuicios, poniéndonos en su papel, apoyándole y aprendiendo de su experiencia. Oímos con la intención de comprender sus sentimientos. Apreciamos su punto de vista. Escucha activa tratando de sentir como tú lo sentiste, tratar de entender como lo viviste tú, ponerme en tus zapatos y alcanzar a ver como tú lo ves o lo viste, comprender como te estas sintiendo, escuchar con el esfuerzo para sentir, ver, comprender cómo lo vives y cómo te pones tú ante esas circunstancias.

¿Qué es la escucha atenta?

Se trata de una acción deliberada que implica la voluntad de escuchar lo que la otra persona está diciendo. Para escuchar a su cliente, uno debe tener una mente abierta, y no sólo los oídos. Escuchar es una habilidad que nos permite obtener información. La escucha atenta es difícil, pero tiene numerosos beneficios.

¿Qué es la escucha selectiva?

La escucha selectiva es aquella que se practica cuando escuchamos seleccionando la información que nos interesa. Escuchamos algunos puntos del mensaje del comunicado, dejando el resto de lado. Prestamos atención tan sólo a una parte del mensaje, aquella que se considera más importante para nosotros.

¿Qué es la escucha intelectual?

La escucha intelectual es aquella que va atravesando nuestros prejuicios, preconceptos, experiencias, conocimientos previos, va siendo filtrada por toda nuestra biblioteca interior y finalmente el mensaje llega modificado, alterado, pintado y arreglado de acuerdo a nuestro pensar. Ya tiene muy poco de lo que escuchamos y más bien tiene mucho de lo nuestro.

¿Qué es la escucha semántica?

Ideas para demostrar que estás escuchando. Signos y señales que si estás escuchando:

Conocer e interpretar el lenguaje verbal y corporal de las personas.

Expresar al otro que le escuchas. Para esto se debe desarrollar una función fática mostrando al otro una reciprocidad e interés sobre lo que está contando. Juega también un papel muy importante el lenguaje no verbal (gestos con la cabeza, con las manos, etc.).

Mostrar empatía (“entiendo lo que sientes”, “noto que”).

Parafrasear, es decir, resumir lo que ha dicho. Si alguna parte nos ha llamado la atención, podemos resaltar las palabras que más nos han impactado. Es una forma de dirigir la conversación, porque el hablante va a ampliar la información sobre lo que hemos subrayado. Así se demuestra que el otro está escuchando y entendiendo lo que le estás contando. (“entonces, según veo, lo que pasaba era que...” “¿Quieres decir que...?”)

Reflejar el estado emocional. Además de que se le ha entendido, se le muestra que se sabe cómo se siente. Ayuda; pero no basta con decir: “sé cómo te sientes” o “te entiendo”.

Validar: mostrar que se acepta lo que dice, aunque no se esté de acuerdo. Es aceptable lo que se dice, se entiende; aunque no se esté totalmente de acuerdo.

Estar completamente de acuerdo. Hay gente que la única forma que tiene de aceptar la empatía del otro es a través del acuerdo completo de la otra persona.

Emitir palabras de refuerzo o cumplidos (“me encanta hablar contigo”, “esto es muy divertido”).

Resumir (“o sea, que lo que estás diciendo es...”).

Dar señales de estar escuchando a la otra persona con expresiones como "ajá..." "ah..." "claro...", asintiendo con la cabeza y con expresiones corporales adecuadas.

Pedir que se aclare todo aquello que no se ha comprendido.

Proponer síntesis parciales que ayuden a centrar el asunto.

Respetar los silencios que se produzcan de forma natural en la conversación. Ser paciente y respetar el tiempo del otro.

Disposición psicológica, es decir, observar al otro y tener una disposición.

No mostrar señales de impaciencia ni de prisa.

No interrumpir lo que estabas haciendo para empezar a escuchar activa y auténticamente.

Mirar en el triángulo de ojos y nariz del hablante. Un 70% de la conversación.

Abrir el canal visual, si yo no te miro no sabrás si te estoy escuchando.

Mostrar actitudes y emociones a través del rostro, parpadeo, agrandar ojos, desdén, burla, etc.

Mover la cabeza, como asentir, negar, aunque no estemos de acuerdo con eso. Ladear la cabeza. Parpadeo, gestos empáticos, etc.

Gesticular sonidos como aja, yea, vale, bien, super, waw, cool, eso, si, no, de acuerdo, etc.

Dar señales verbales y no verbales de escucha activa.

Parfraseo o reformulación: es resumir de manera breve lo que tu interlocutor ha dicho. Ej. Entonces lo que tú dices es:

Aprende a diferenciar entre lo que la persona dice y lo que la persona quiere decir.

No dejarte llevar por aquello que aparece de repente, no distraerte con lo nuevo que aparezca.

Mimetismo gestual: imitar las emociones que te está lanzando la otra persona con los gestos de la cara, expresión facial y tono de voz. Acompañamiento gestual.

Entrar en la conversación con “YO” o “A MI”, es necesario continuar con el hilo y el sentimiento de lo que traía la conversación, continuar con la historia de la otra persona.

Escucha con mente abierta, sin prejuicios, ni preconceptos.

Estar presente con atención plena y dirigida.

Tomate una pausa antes de responder.

Refrasea o repregunta: yo entendí que tu dijiste... o preguntar...

Aprender a sentirnos cómodos con la incomodidad. Aprender a escuchar lo que no nos gusta o estamos de acuerdo o no aceptamos.

Respirar lentamente mientras escuchas y auto observarte.

Escuchamos con todo el cuerpo y especialmente con los ojos.

Beneficios del don de saber escuchar:

- a) Buenas relaciones humanas, relaciones significativas.
- b) Evitamos errores, falsas apreciaciones y situaciones ridículas o embarazosas
- c) Ganamos muchos amigos
- d) Aprendizajes importantes bien grabados en nuestra memoria
- e) Creemos psicológicamente
- f) Nutrimos y fortalecemos psicológicamente a quienes escuchamos

Las metas de prestar atención y escuchar

1. Darse cuenta y discriminar. Prestar atención a todo lo que constituye el medio ambiente de mi vivir: las relaciones interpersonales en mi entorno, lo que sucede dentro de mí, lo que pasa en mi ámbito social, cultural, organizacional, familiar e interpersonal y lo que sucede en la esfera internacional.
2. Respeto. Una forma muy importante de vivir el respeto hacia el otro es prestarle nuestra atención plena y total.
3. Refuerzo. Cuando alguien no nos pone atención no sentimos ganas de seguirnos comunicando y además podemos sentirnos descontentados o poco importantes como personas. En cambio, la atención total nos refuerza en el sentimiento del propio valer y en los deseos de seguirnos expresando.
4. Influencia social. Hay dos fuentes de poder en el prestar atención que es conveniente tener bien presentes para hacer un uso responsable de él. La primera es que, si yo estoy

brindándote una atención tan plena, esto exige una respuesta de tu parte. La segunda es la atención diferencial, ya que es muy probable que la conversación siga por ese tema al cual le estoy poniendo más atención que otros. Es importante que me dé cuenta de que esto pasa, y que lo utilice en beneficio del otro y no del mío propio.

Obstáculos que impiden escuchar con eficiencia

Existen algunos obstáculos que impiden que escuchemos con eficiencia y debemos ser concientes de estos para poder superarlos:

- a) El traductor, el Ego.
- b) Los yoes de orgullo, timidez, mentira, miedo, amor propio, impaciencia, egoísmo, sabelotodo, complejo de superioridad
- c) Posturas físicas muy relajadas o inapropiadas
- d) Falta de interés o buena voluntad
- e) Falta de tiempo agendado
- f) Falta de amor conciente y universal
- g) Atención dividida. El tratar de hacer demasiadas cosas al mismo tiempo nos coloca y coloca al usuario en una posición inadecuada e incómoda.
- h) Atención a nosotros mismos. Comprometemos nuestra capacidad de escuchar a la otra parte.
- i) Fingir que escuchamos. Cuando en realidad no es así.
- j) Quitarle importancia a lo que otro dice únicamente porque tenemos creencias distintas.

Algunas barreras que obstaculizan el escuchar

Resistencia a la relación, ocasionada por el miedo al compromiso, debido a experiencias dolorosas o por temor a la posible separación. (es frecuente la justificación: “no tengo tiempo”).

Prejuicios u opiniones anticipadas acerca de la otra persona, que puede originarse por su presencia física, actitudes, roles o lo que alguien nos comentó.

Dificultad para aceptar que la otra persona es diferente, y que nuestra diferencia puede enriquecerse mutuamente.

Tendencia a evaluar, como moralmente bueno o malo lo que el otro comunica, de acuerdo a la propia escala de valores. Escuchar sin juzgar ni prejuizar.

Condiciones externas, ruido, intromisiones, distracciones, llamadas telefónicas, celular, y todo tipo de cosas que pueden hacer perder la concentración.

Estar en un dialogo interno con nosotros mismos, a un volumen tan alto que no escuchemos al otro. Generalmente procede de asuntos no resueltos que se apoderan de nuestro campo de conciencia.

El factor ambiental

Un medio ambiente con pocos distractores, sin ser frio, ni incomodo, que fomente la mutua atención.

Que no haya objetos físicos (un escritorio, por ejemplo) entre los interlocutores o un desnivel en la altura de los rostros (para hablar con un niño nos pondremos a su misma altura, para poder vernos y escucharnos frente a frente), ya que esto pudiera enfatizar una diferencia de posición o estatus y pone distancia.

Advertencia: aunque el ambiente físico es importante en el encuentro personal significativo, la persona motivada puede trabajar aun en escenarios no muy apropiados o hasta adversos.

Su aplicación práctica:

Saber escuchar a nuestro conyugue, a nuestros hijos, a la familia.

Saber escuchar en nuestro trabajo, profesión, en los negocios, ej: El médico a su paciente, el profesor a su estudiante, el vendedor a su cliente, etc.

Saber escuchar en una discusión antes de tomar una decisión.

Saber escuchar a la naturaleza.

Saber escuchar a nuestro cuerpo, corazón, nuestras necesidades, nuestros sentimientos, instintos, corazonadas, impulsos, miedos, ego, a nuestra conciencia, a nosotros mismos.

Saber escuchar a la existencia, saber escuchar la voz del silencio, saber escuchar a nuestro Ser espiritual es una experiencia mística trascendental. Es poner la mente a un lado y escuchar con el corazón, con la conciencia alerta.

APRENDER A SER:

Escuchar atentamente requiere una actitud de anhelar aprender del otro, pues el ser más pequeño de la Tierra hasta el más grande tiene un conocimiento diferente al mío, sus experiencias, su información, son de utilidad para mi vida. Recordando insistentemente que apenas somos un punto respecto del conocimiento infinito y que cada ser tiene una parte de él, yo amplí la comprensión y discernimiento de mí mismo y del entorno cuando escucho con ánimo de aprender, solo entonces puedo prestar interés genuino.

Para el desarrollo de esta hermosa cualidad se requiere el desarrollo previo de varias virtudes:

- a) Sinceridad
- b) Cordialidad
- c) Atención dirigida, alerta, plena y vigilante
- d) Inspirar confianza y seguridad
- e) Paciencia y respeto.
- f) Saber callar: Silencio interior y exterior
- g) Recuerdo de si, conciencia despierta, presencia total
- h) Amor
- i) Voluntad
- j) Interés genuino
- k) Decisión

l) Humildad

a) Sinceridad: Interés genuino por escuchar. Con el perfume de la sinceridad, podemos ampliar el don de saber escuchar. Porque si no eres sincero al escuchar, tendrás que ser hipócrita al hablar. Se sincero contigo mismo y podrás ser sincero con los demás. Ej. Con nuestros hijos. Con el abuelo. En una reunión de trabajo., etc.

b) La Cordialidad, es el buen trato que se necesita dar al orador, para que encuentre estímulo para comunicarse. Para que se le facilite hablar. La cordialidad es un enlace directo para la comunicación entre el orador y el buen oyente. Evitar ser tosco, rudo, imprudente, indiscreto, impaciente, apurado, distraído, tajante, grosero,

Actitud correcta y apropiada para que un varón escuche a una dama. Educar los sentidos.

c) Atención Dirigida: ¿Crees tú acaso poder desarrollar el Don de Saber Escuchar, si no sabes atender con espontaneidad?

Atención: es la fuerza de voluntad para escuchar, sin esa firme cualidad, nunca jamás podrás escuchar.

El ser humano por naturaleza es egoísta, por esta razón no es fácil escuchar para nadie, necesitamos intencionalmente dirigir la atención para escuchar, sólo con un gran esfuerzo de voluntad podemos mantener nuestra atención dirigida para escuchar.

Debemos desconectarnos de todo lo que estamos haciendo para poder atender al interlocutor.

Todo nuestro cuerpo, pies, rodillas, tórax, cabeza y cara debe estar en frente del interlocutor.

d) Inspirar Confianza y Seguridad: Que lo que nos comunican no lo divulgaremos sin su consentimiento, ni lo usaremos en su perjuicio.

e) Paciencia: Necesitamos aprender a ser pacientes para saber escuchar, no interrumpa, no le dé completando las frases a su interlocutor, no le ponga las palabras. Con su actitud muéstrele al orador que tiene todo el tiempo suficiente para exponer sus ideas.

f) Saber callar internamente: Que nuestra mente no comente, critique, rotule, clasifique, juzgue, compare, etc. mientras estamos escuchando. Cuando nuestra mente esté en silencio escucharemos con objetividad a nuestros seres queridos y luego, más adelante, quizás alcancemos a escuchar la voz de nuestro corazón y de nuestro Real Ser espiritual.

g) Recuerdo de si: Solo con conciencia de sí, presentes y presenciando, podemos mantener silencio mental.

h) Amor conciente, amor universal, amor desinteresado, con sincero interés de aprender

i) Respeto es Aceptación incondicional.

APRENDER A HACER:

Dirigir la atención en doble sentido, hacia el prójimo que está hablando y a mi mente, descubrir los pensamientos intrusos que hablan en mi cabeza, hacer el STOP o detener toda charla interna y/o externa, enfoque nuevamente el interés en el otro en silencio interior y exterior, retroaliméntese para ver si recibió bien el mensaje. Percibirse de momento en momento, vivir en alerta a captar la verdad del instante, en mí y en el otro es indispensable.

Te compartimos cinco técnicas para aprender a escuchar, para hacerlo más efectivamente:

- 1-Abre tu lenguaje corporal. Tu lenguaje corporal revela si estás o no interesado en una historia
- 2-Mantente involucrado
- 3-Resiste la necesidad de interrumpir
- 4-Haz preguntas
- 5-Practica el escuchar empáticamente

1. Abre tu lenguaje corporal. Tu lenguaje corporal revela si estás o no interesado en una historia. Cuando escuchas activamente a alguien, te inclinas un poco hacia adelante y haces contacto visual. Una simple sonrisa y un asentamiento ocasional mostrarán que estás interesado e involucrado con lo que la otra persona dice.

En situaciones en las que te sientes incómodo (como en un evento de protocolo formal con desconocidos) podrías tener la tendencia de cruzarte de brazos, poner tus manos en los bolsillos o exhibir otras formas de comportamiento nervioso. Estas pequeñas barreras físicas pueden desmotivar a otras personas a acercarse a ti.

2. Mantente involucrado. Si estás en un lugar muy lleno y ocupado, enfócate más en la persona con la que estás hablando y menos en lo que sucede a tu alrededor. De la misma manera, cuando estás hablando por teléfono, dale la espalda a tu computadora y bríndale a la persona toda tu atención. Cuando te distraes con la tecnología, haces sentir a las personas que son poco importantes.

3. Resiste la necesidad de interrumpir. Puede ser tentador terminar la oración de la otra persona para demostrar que entiendes el mensaje, pero esto puede parecer grosero de tu parte. Escuchar construye confianza. Si interrumpes a alguien -aunque tus intenciones sean buenas- se le niega la oportunidad de expresar sus sentimientos y emociones. Para asegurarte que no interrumpirás, siempre páusate unos cuantos segundos antes de responder.

4. Haz preguntas. La palabra más poderosa en una conversación es: “Cuéntame”. Las personas se sienten bien cuando les haces preguntas pertinentes y escuchas activamente sus respuestas. Si tomas un interés activo en la vida de los demás, se te regresará el favor.

Las preguntas abiertas proveen la mejor oportunidad para que las personas se expandan en un tema y ayudan a mantener la conversación fluida. Si no entiendes el punto que alguien trata de hacer, pide por clarificación y ejemplos específicos.

5. Practica el escuchar empáticamente. Escucha no sólo con tus oídos, sino también con tus ojos y corazón. No tienes que estar de acuerdo con la persona, pero sí imagina cómo se siente. Ponte en los zapatos de tu interlocutor para comprender completamente su punto de vista.

Desafortunadamente, la mayoría de las personas no escuchan para comprender, sino simplemente para responder. No te enfoques en lo que dirás después; esto te distrae de la conversación. Más bien, enfócate en la historia de la persona. Pregúntate: “¿Cómo me sentiría si esto me pasara a mí?” Y una vez que hayas absorbido lo que la persona ha dicho, responde acorde.

6) Practica escuchar música clásica con devoción desde la médula espinal.

APRENDER A CONVIVIR:

El discernimiento de cada ser humano es diferente de acuerdo a las experiencias y conocimientos anteriores de su vida, los condicionamientos de cada ser humano son diferentes y por lo tanto su conciencia al respecto de determinado asunto, por ello su punto de vista es diferente.

Es necesario respetar el mundo del otro sin hacer juicios de valor, buscando los aspectos en común que nos hermanan a toda la humanidad. Recuerde: Samael pudo ver en el príncipe de los infiernos (Belcebú), la luz del ser, lo cual fue el punto de partida para lograr su regeneración.

Escuchar a las personas (en especial a tus familiares, clientes y empleados) te entregarán una retroalimentación valiosa para ser mejor líder y empresario. Algunos de los emprendedores más exitosos no han potenciado sus habilidades para escuchar –y esto podría estar jugando en su contra. Y es que si te tomas el tiempo para escuchar lo que los demás tienen que decir -en especial tus familiares, clientes y empleados, cuya retroalimentación es muy valiosa- construirás una base de seguidores leales para tu marca. Pero ten cuidado: evita juzgar y procura simplemente escuchar.

APRENDER A EMPRENDER:

Medite en lo siguiente: El silencio es oro cuando lo practicamos con sentido común, percibiéndonos en armonía con nosotros mismos y con el entorno.

Emprender la práctica del silencio con armonía y percepción de sí nos permite escuchar, ahorrar energías valiosas, aprender de nosotros mismos y de los demás, mantener buenas relaciones humanas. Calculemos con nobleza el resultado de las palabras que salen de nuestra boca.

CONCLUSIÓN:

DESARROLLAR LA HABILIDAD DE ESCUCHAR MEJORA NUESTRAS BUENAS RELACIONES HUMANAS Y CALIDAD DE VIDA.

EVALUACIÓN:

Complete:

1. Únicamente desarrollando la actitud de anhelar del otro nos permite escuchar con efectividad y sacar provecho de la circunstancia.
2. Describa una práctica concreta para mantener la mente en silencio mientras escucha a otra persona.

TAREA:

Practique silencio en armonía interior y con los demás.

En las conversaciones necesarias que sostenga, verifique la falta de silencio mental y físico, aplique el STOP, -alerta - silencio, respetando la idea o vivencia del otro, busque su mensaje, compruebe si llegó el mensaje correctamente, llegue al acuerdo.

Esta tarea será revisada, por tanto, escriba sus conclusiones de lo vivido para compartirlo con el grupo.

Dinámica - DICTAR DIBUJO

Nos colocamos por parejas, dándonos la espalda. Una de las personas estará mirando un dibujo de tamaño bien visible que hemos pegado en la pizarra. La otra persona estará completamente de espaldas al dibujo y no podrá verlo.

Existen tres rondas, durante las cuales ninguna de las dos personas podrá girar la cabeza para ver lo que pasa al otro lado.

En la primera ronda la persona que dibuja no puede hacer ninguna pregunta, simplemente limitarse a dibujar en silencio según le dicta la otra persona con lo cual la comunicación es unidireccional.

En la segunda ronda se incrementa la comunicación, pues la persona que dibuja ya puede preguntar, pero sólo cuestiones que se puedan responder con sí o no.

Por último, en este tercer intento, puede existir todo tipo de comunicación en ambos sentidos, por lo tanto, existe retroalimentación lo que en teoría debe mejorar el resultado obtenido en el dibujo llevado a cabo.

Dibujo para el dictado

Una vez finalizado el juego, se comprueban los resultados comparándolos con el dibujo original. Después en alto se comenta cómo nos hemos sentido.

¿Nos hemos sentido igual en cada uno de los intentos?

¿Nos sentíamos mejor a medida que se incrementaba la comunicación?

¿Comparamos la situación con la vida real?

¿Efectos de la comunicación en nuestras relaciones sociales?

desearía saber si siempre es el mismo dibujo pues... la última pareja ha escuchado indicaciones sobre el dibujo... ¿no puede esto facilitar y condicionar el resultado? soy asistente social y me gustaría aplicarlo en el jardín con las mamás pues me parece bien gráfico y fácil de darse cuenta de este proceso bien llevado con sus hijos. Que por otra parte constantemente estamos tratando de fortalecer en ellas... sobre la comunicación fluida con sus hijitos desde chicos.

Dinámica - DICTAR DIBUJO

MI experiencia es que no es necesario que en la pareja hagan el dictado las dos partes. En la evaluación se puede ver y analizar lo que ha pasado, cómo nos hemos sentido y si esto coincide con nuestra realidad cuando intentamos comunicar cosas.

Aún sí, en el caso de que quieras crear otro dibujo será fácil teniendo este como modelo. Puedes cambiar el tipo de figuras y colocarlas con otra distribución más o menos similar.

Lo verdaderamente importante es generar aprendizaje mediante las emociones, mediante los sentimientos. ¿Cómo me siento yo cuando la comunicación se me hace difícil o casi imposible? ¿Qué falla? ¿De cuántas personas depende una buena comunicación? ¿Qué podemos mejorar?

Evita ser el tipo de persona que, si no está hablando de ella misma o de algún tema interesante para ella, simplemente oye, pero no escucha.

La voz como vehículo de las emociones, la cara y sus gestos como la fotografía de las emociones y los brazos como lienzos de nuestras emociones.

Tres tips:

1. postura corporal: dirija su cuerpo completo al hablante con el 100% de su atención.
2. observar, escuchar y silenciar sus pensamientos: escucharte: respiración, musculatura, corazón,
3. comprender y contribuir al hablar con amor.

El canto de la grulla

Umana era un ser angelical, cantaba como los dioses santos, las plegarias todos los días. Ananda era el discípulo amado de Buda, sin embargo, aunque luchaba no podía eliminar los celos de su corazón, y cuanta vez podía, luchaba contra todo y contra todos, por lucirse ante el maestro.

Un día que Umana cantaba las plegarias, Ananda que no precisamente cantaba muy bien, quiso acompañarle en su cántico, y se adelantaba a Umana, lo cual a los monjes les parecía que era el colmo de la competencia. Un día, queriendo Madsya el maestro de turno, darle una lección, sin que Ananda lo notara, invitó a Buda a escuchar el canto de Umana, sabiendo que Ananda estaría también presente.

Cuando Umana comenzó a cantar, Ananda también lo hizo como siempre, no atinando a las notas, y apresurado e inquieto. Madsya contemplaba en silencio el rostro del Buda, quien cerrando los ojos juntó devotamente sus manos, y guardó silencio. Al finalizar el canto y terminar las plegarias, tanto Madsya como Buda intercambiaron palabras:

Maestro, ¿Qué os ha parecido el canto de nuestro ángel Umana? ¿Habéis oído cómo Ananda interrumpía el canto bello con sus berridos?

A lo que Buda le contestó: No hay duda, querido hermano que el canto de Umana es ciertamente muy hermoso, pero más hermoso fue aún el canto de la lejana grulla que en su nido alimentaba a sus polluelos. Ese canto sí que envolvió mi corazón... y que tú no pudiste escuchar porque estabas perdiendo el tiempo escuchando a Ananda...