

ESCUCHA ACTIVA

EJERCICIO DE ESCUCHA ACTIVA

Antecedentes

A menudo oímos la conversación de un compañero/a sin escucharle realmente y en el proceso perdemos la oportunidad de conectar con esta persona. Este ejercicio te ayudará a expresar un interés activo en lo que la otra persona tiene que decir y hará que se sienta escuchado/a – una forma de promover empatía y conexión.

Esta técnica es especialmente adecuada para afrontar conversaciones difíciles (como pueden ser discusiones con la pareja) y expresar apoyo.

La investigación sugiere que usando esta técnica podemos ayudar a los otros a sentirse más comprendidos y mejorar el bienestar de la relación.

Tiempo requerido

Mínimo, 10 minutos. Intenta realizar este ejercicio al menos, una vez por semana.

Instrucciones

Busca un lugar cómodo y tranquilo en el que puedas hablar con tu compañero/a sin interrupciones ni distracciones. Invítale a compartir contigo lo que tiene en mente. A medida que él o ella lo haga, intenta seguir los pasos que te indicamos a continuación. No hace falta que realices todos los pasos, pero cuantos más hagas, más efectiva debería ser esta práctica.

1. Parafrasea

Cuando la otra persona haya terminado la expresión de un pensamiento, parafrasea lo que ha dicho para asegurarte que lo has entendido y mostrar que le estás prestando atención. Algunas fórmulas útiles para parafrasear pueden ser: “Lo que yo te escucho decir es...” “Parece como...” y “Si te he entendido bien...”.

2. Haz preguntas.

Cuando sea oportuno, haz preguntas para animar a la otra persona a profundizar sus pensamientos y sentimientos. Evita llegar a conclusiones sobre lo que la otra persona quiere decir. En su lugar, haz preguntas para clarificar el sentido de sus palabras como, por ejemplo, “Cuando dices... ¿quieres decir...?”

3. Expresa empatía

Si la otra persona expresa sentimientos negativos, esfuérzate para aceptar estos sentimientos en lugar de cuestionarlos o defenderte frente a ellos. Por ejemplo, si la persona que habla expresa frustración, intenta considerar por qué él o ella se siente de esta forma, independientemente de si piensas que el sentimiento está justificado o si te sentirías de esa manera si te encontraras en su posición. Puedes responder: “Puedo notar que te sientes frustrado/a” e incluso “Puedo entender cómo esta situación podría causar frustración”.

4. Usa un lenguaje corporal coherente

Muestra que estás comprometido/a e interesado/a mediante el contacto visual, asintiendo con la cabeza, mirando a la cara de la otra persona y manteniendo una postura corporal abierta y relajada. Evita prestar atención a distracciones del entorno o consultar tu teléfono. Presta atención a tus expresiones faciales: evita aquellas que pueden transmitir desaprobación o disgusto.

5. Evita los juicios

Tu objetivo es entender la perspectiva de la otra persona y aceptarla tal como es, aunque no estés de acuerdo con ella. Intenta no interrumpir con contraargumentos.

6. Evita dar consejos

La solución al problema es probable que sea más eficaz después de que ambos compañeros de conversación comprenden el punto de vista de los demás y se sienten escuchados. Dar consejos demasiado rápido ser contraproducente.

7. Turnaros

Después de que la otra persona ha tenido la oportunidad de hablar y tú has participado siguiendo los pasos de escucha activa mencionados anteriormente, pregunta si le parece bien compartir con él o ella tu perspectiva. Al compartir tu perspectiva, exprésate lo más claramente posible usando la primera persona "Yo" en tus aportaciones (por ejemplo, "Me siento agobiado/a cuando no ayudas en casa"). También puede ser útil, cuando sea pertinente, expresar empatía por la perspectiva de la otra persona (por ejemplo, "Sé que has estado muy ocupado/a últimamente y que no era tu intención dejarme colgado/a...").

Evidencias de que la escucha activa funciona

Weger, H., Castle Bell, G., Minei, E. M., & Robinson, M. C. (2014). The relative effectiveness of active listening in initial interactions. *International Journal of Listening*, 28(1), 13-31.

Los participantes mantuvieron conversaciones breves (sobre cuál había sido su mayor desilusión en relación a su universidad) con alguien entrenado en escucha activa, alguien que les dio consejos o alguien que simplemente les reconocía su punto de vista. Los participantes que recibieron escucha activa manifestaron sentirse más entendidos al final de la conversación.

Por qué funciona

La escucha activa ayuda a los oyentes a entender mejor la perspectiva de los demás y hace que los oradores se sientan más comprendidos y menos amenazados. Esta técnica puede prevenir la falta de comunicación y evitar herir los sentimientos de ambas partes. Al mejorar la comunicación y prevenir que las discusiones suban de tono, la escucha activa puede contribuir a la satisfacción y duración de una relación. Practicar la escucha activa con alguien cercano, también puede ayudarte a escuchar mejor al interactuar con otras personas en su vida, como estudiantes, compañeros de trabajo o de piso. MBSR online – Sesión 6: La comunicación consciente

5

Fuente

Instrucciones adaptadas de: Markman, H., Stanley, S., & Blumberg, S.L. (1994). Fighting for your marriage. San Francisco: Josey-Bass Publishers.