

Oír y escuchar

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. Mientras que cuando escuchamos nuestra atención va dirigida hacia algún sonido o mensaje específico, es decir, existe una **intencionalidad**, encontrándose todos nuestros sentidos enfocados a lo que estamos recibiendo. Así, las personas que saben escuchar a otros, los acompañan en su viaje por la vida.

Aprendiendo a escuchar

Un proverbio oriental dice: *“Nadie pone más en evidencia su torpeza y mala crianza, que el que empieza a hablar antes de que su interlocutor haya concluido”*.

Ocurre a veces que cuando estamos hablando con otra persona tenemos tanto el otro como nosotros dificultades para escuchar, pasando de escuchar a oír en muchas ocasiones, mientras elaboramos qué vamos a decir cuando el otro acabe, en vez de intentar prestar atención a lo que nos dicen, quedando el dialogo bloqueado por incontinencias verbales; ya que si todos queremos hablar a la vez y no se escuchan las razones de los otros, no habrá dialogo como tal sino monólogos yuxtaponiéndose.

Saber escuchar es una actitud difícil, ya que exige dominio de uno mismo e implica **atención, comprensión y esfuerzo** por captar el mensaje del otro. Significa dirigir nuestra atención hacia el otro, adentrando en su ámbito de interés y su marco de referencia.

El dialogo exige una actitud silenciosa de escucha atenta. El escritor y orador J. Krishnamurti afirmaba *“Escuchar es un acto de silencio”*.

Mientras no callemos nuestro dialogo interno y prestemos atención a nuestro interlocutor, no aprenderemos a escuchar. Solo una actitud de escucha atenta hace fecunda la palabra que podemos dar a nuestro interlocutor. Es difícil poder decir al otro algo que resulte válido si no abrimos de par en par nuestros oídos para escucharlo. Así la persona escuchada sentirá que le están dando la importancia que merece,

quedando agradecida y creándose a su vez un clima de respeto, estima y confianza.

La escucha es una habilidad que exige **apertura, transparencia** y ganas de comprender. El justo equilibrio entre saber escuchar y saber hablar produce el dialogo.

¡Ejercitemos la habilidad de saber escuchar!.

Es un ejercicio saludable, enriquecedor y solidario, sobre todo en una sociedad en la que hay muchas personas que necesitan ser escuchadas.

Únicamente cuando somos capaces de escuchar al otro, abrimos la puerta para que éste se comunique con nosotros.

Imagen cortesía de **Soohyuk kim**

<https://lamenteesmaravillosa.com/saber-escuchar/>

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 asentimiento 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 [networking](#)) 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 serte 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.

<https://www.entrepreneur.com/article/266598>