



ACTIVIDAD

Escucha activa

Autoría:

Ana Lourdes Ramírez Becerra y María Salomé Tirado Fernández.

DESMONTA
tu lado
HATER
Activa el modo friendly



Descripción

La actividad busca trabajar de forma explícita cuáles son los principios que facilitan y dificultan la realización de una escucha activa, que favorezca un diálogo cercano, amable, asertivo y que potencie las relaciones personales desde la cultura de la cordialidad.

Se compone de una actividad para tomar conciencia de la importancia de la temática, conocer las herramientas para realizar la escucha activa y practicarla.

Es una actividad que puede realizarse en varias ocasiones, de la misma forma en lo que implica la práctica/evaluación, para ir reforzando cómo se realiza de forma real y personal.

Objetivos

- Conocer y desarrollar los principios de la escucha activa.
- Fomentar relaciones interpersonales fundamentadas en la cultura de la cordialidad.

Recursos

- Anexos.

Tiempo de actividad

- 60 minutos.

Edad recomendada

- 12-15 años.

Desarrollo

Parte 1: acercándonos al tema

Vamos a leer un cuento, y después vamos a comentar en voz alta aquellas cosas que nos sugiere. Leer cuento de **Anexo I**. «Cuento del martillo prestado».





Ideas de fondo a transmitir:

- A veces, creemos saber con certeza qué es lo que otras personas sienten o piensan sobre nosotros/as o alguno de nuestros actos. Esta «creencia» se basa sólo en nuestra apreciación y suele ser negativa y errónea. Es lo que, en psicología, conocemos como «lectura del pensamiento».
- Nos ahorraremos mucho sufrimiento dejando más espacio a una comunicación eficaz y menos a divagaciones tóxicas que no conducen a nada positivo.

Parte 2

Desde la idea de que es necesario trabajar la «escucha activa», para poder tener una información más completa de aquello que está sucediendo o ha sucedido (en el caso en el que estemos trabajando en un proceso de resolución de conflictos), se plantea una explicación sencilla de cómo se hace. En el **Anexo II** hay ideas principales sobre esta temática.

Después de la explicación breve, se lanzan preguntas para el diálogo:

- ¿Habéis vivido alguna situación en la que la persona con la que estabas hablando incumplió alguno de estos principios?
- Si es así, vamos a comentarlo en el grupo explicando, especialmente, cómo nos sentimos en aquella situación.

Cierre de la actividad y conclusiones.

A modo de introducción se explica: Como hemos visto y oído, hay montones de situaciones en la que hemos sufrido porque alguien no ha tenido en cuenta que para comunicarse de forma eficaz es necesario practicar la escucha activa. Por eso, a modo de resumen, repasemos brevemente algunas cosas que debemos tener en cuenta para practicar la escucha activa.

Se adjunta un resumen de «escucha activa», en el **Anexo II** hay un cuadro.

Evaluación

Para la evaluación, se plantea cerrar la sesión planteando un ejercicio práctico, que, por tríos, realicen en grupo. Se trata de dos personas que hablan sobre un tema dado (elegir uno que sea cercano a la realidad de cada grupo, según se vaya viendo) y una persona observa, lo hacen sobre unos minutos, quien observa apunta, cosas que vea importantes bajo lo que ha aprendido de la «escucha activa». Se repite tres veces, cambiando los roles. Después, se hace una puesta en común de lo que cada cual ha observado y cree que es importante mejorar o potenciar.



«El martillo prestado»

Un hombre quiere colgar un cuadro. El clavo ya lo tiene, pero le falta un martillo. El vecino tiene uno. Así pues, nuestro hombre decide pedir al vecino que le preste el martillo.

Pero de camino a casa de su vecino, le asalta una duda y comienza un diálogo consigo mismo:

- ¿Qué?

- ¿Y si no quiere prestármelo?...

- Ahora recuerdo que ayer me saludó algo distraído...

- Quizás tenía prisa...

- Pero quizás la prisa no era más que un pretexto, y el hombre abriga algo contra mí...

- ¿Qué puede ser?...

- Yo no le he hecho nada; algo se le habrá metido en la cabeza...

- Si alguien me pidiese prestada alguna herramienta, yo se la dejaría enseguida...

- ¿Por qué no ha de hacerlo él también?...

- ¿Cómo puede uno negarse a hacer un favor tan sencillo a otro?...

- Tipos como éste le amargan a uno la vida...

- Y luego toda vía se imagina que dependo de él...

- Sólo porque tiene un martillo...

- ¡¡¡Esto ya es el colmo!!!

En medio de todas estas cavilaciones, nuestro hombre llega a su destino, toca el timbre, se abre la puerta y, antes de que el vecino tenga tiempo de decir «buenos días», nuestro hombre le grita furioso:

- «¡Quédese usted con su martillo, estúpido!».





ANEXO II

Principios de la «escucha activa»

Es por ello que, para desarrollar un proceso de escucha activa, hay que tener en cuenta las siguientes cuestiones.

Resumen de ítems de para la «escucha activa».

Lo que hay que hacer durante la escucha activa

- No distraerse.
- No interrumpir al que habla.
- No juzgar.
- No ofrecer ayuda o soluciones prematuras del tipo: «todo se arreglará.»
- No rechazar lo que el otro esta sintiendo con expresiones como: «no te preocupes, eso no es nada.»
- No contar «tu historia» cuando el otro necesita hablarte.
- Contraargumentar. Por ejemplo, si la otra persona dice «me encuentro mal», no responderl «y yo tambien.»
- Evitar el «síndrome del experto.» Tener las respuestas al problema de la otra persona antes de que haya contado la mitad.

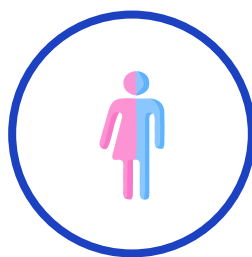
Checklist de la escucha activa



**MANTENER
CONTACTO VISUAL**



SONREIR



**POSTURA CORCOPRAL
RECEPTIVA**



**MANTENER LA
ATENCIÓN**



**EMITIR PALABRAS
DE REFUERZO**



**PARAFRASEAR O
REPETIR MENSAJE**



**HACER PREGUNTAS
ALUSIVAS**

