Muchos hablan de escuchar, pocos descubren el mundo del otro

Tiempo de lectura: 3 min.

Álvaro Benavides La Grecca

Sabemos que escuchar es clave. Lo hemos leído en artículos, lo hemos escuchado en conferencias, lo hemos repetido en reuniones. Sin embargo, entre interrupciones mentales, agendas saturadas y respuestas automáticas, muchas veces escuchamos menos de lo que creemos.

En tiempos donde se exalta el desarrollo de las llamadas habilidades blandas, vale la pena cuestionarnos ese término. Porque lo cierto es que no tienen nada de blandas. Escuchar con intención, con presencia y sin juicios, requiere más fortaleza emocional, madurez relacional y autocontrol de lo que muchos creen.

Por eso, desde el enfoque de influencia estratégica, preferimos llamarlas habilidades poderosas de relación humana. Son las herramientas que nos permiten liderar, conectar, negociar e inspirar. Y entre todas, la escucha activa sigue siendo una de las más transformadoras… y también una de las menos practicadas.

Cuanto más sabemos de la importancia de escuchar, más exigimos que nos escuchen… pero menos lo practicamos nosotros.

Queremos ayudarte a cerrar esa brecha entre el saber y el hacer, ofreciéndote reflexiones y herramientas prácticas para convertir la escucha activa en una fuente real de influencia. Porque solo cuando escuchamos de verdad descubrimos el mundo del otro.

La escucha activa descubre el mundo de los otros

A pesar de que comparten el mismo sistema auditivo, oír y escuchar son dos fenómenos muy diferentes. Oímos cuanto ocurre en nuestro entorno (los sonidos), pero escuchamos solo lo que hemos seleccionado (los mensajes que nos disponemos a entender). Oír es un proceso fisiológico. Escuchar una actividad emocional y cognitiva.

Escuchar es un pasaporte para la comprensión y el aprendizaje. Es por ello que recomendamos poner en práctica la escucha activa, que consiste en la utilización de una serie de técnicas para incrementar nuestras posibilidades de entender con precisión los mensajes que el otro transmite.

El primer paso que hay que dar para desarrollar la habilidad de escuchar activamente es tener plena conciencia de las marcadas diferencias que existen entre entre oír y escuchar. Oír es un fenómeno pasivo: no tenemos que hacer nada para que los sonidos lleguen a nuestros oídos. Para no oír tenemos que aislarnos físicamente, o taponar nuestros oídos.

Escuchar, por el contrario, demanda decisión, disposición voluntaria para prestar nuestro sistema auditivo y nuestra atención intelectual y emocional a los mensajes que recibimos del otro. Supone estar física y psicológicamente presente. Solo cuando alcanzamos un grado eficiente de escucha activa se completa el complejo proceso de la comunicación humana, mediante el cual las partes intercambian significados inteligentes y el mensaje que se recibe provoca en nosotros reacciones y respuestas que el emisor percibe (retorno).

El ejercicio de la escucha activa consiste en realizar un conjunto de actividades que tendrán un resultado muy positivo para las partes que intervienen en el proceso de comunicación.

Hablar es una necesidad, escuchar es un arte. Johan Wolfang von Goethe.

Cuando actuamos como receptores de la información que emite el otro, debemos prepararnos mentalmente para despojarnos de los prejuicios que puedan distraer nuestra atención y así poder prestar toda nuestra escucha al otro, con el foco dirigido fundamentalmente hacia los contenidos que escuchamos. Conviene dirigir nuestra mirada directamente a los ojos del emisor, y también observar sus movimientos y su lenguaje corporal. Por nuestra parte, que nuestro cuerpo denote un interés genuino por la información que escuchamos. Ese mensaje corporal será percibido por nuestro interlocutor, que sentirá que se ha establecido una conexión real y se sentirá en confianza.

El envío de estos menajes corporales forma parte de la realimentación, componente fundamental para el desarrollo exitoso del proceso de comunicación. Es igualmente conveniente transmitir mensajes verbales, tales como por supuesto, ya veo, entiendo y, desde luego, formular preguntas y pedir aclaraciones cuando sea necesario. Hay que tener siempre en mente que la comunicación es un proceso en el que forzosamente, tienen que participar dos partes.

Desarrollar habilidades para convertirnos en escuchadores activos tiene un resultado muy valioso para colocar a la comunicación en una dimensión de auténtico poder transformador, pues solo cuando escuchamos lo que el otro piensa somos capaces de descubrir nuevos mundos, los mundos de los otros.

21 de mayo 2025

La Gran Aldea

https://lagranaldea.com/2025/05/21/muchos-hablan-de-escuchar-pocos-descubren-el-mundo-del-otro/

ver PDF
Copied to clipboard