

"Cómo escuchar con el 5º Oído"

INTRODUCCIÓN:

Hoy vamos hablar de un tema importante que se da en la relación de dos personas - DOS MUNDOS DIFERENTES, y ese tema es la comunicación pero hoy hablaremos de una parte de la comunicación la ESCUCHA ACTIVA, éste término está tan manoseado por los que se dedican a las ventas y ese no es nuestro objetivo, sino en centrarnos en cómo entender al Otro que nos habla desde el Otro y desde Nosotros, por eso el título "como escuchar con el quinto oído".

Les decía una parte porque ustedes saben que para que se dé una comunicación se requiere un EMISOR que es el que percibe, piensa, y expone con palabras o gestos sus ideas, pensamientos y sentimientos, su objetivo es transmitir información, el otro es el RECEPTOR que sería nuestro tema de reflexión de hoy, el que escucha, tarea nada fácil porque no es una actitud pasiva, sino que nuestra mente tiene que estar muy activa recibiendo y absorbiendo la información que uno no conoce o que uno no esté de acuerdo o es incompatible con nuestras ideas, al mismo tiempo estamos percibiendo el sentimiento por lo tanto todo nuestro cerebro está trabajando a velocidad; pero no solo nuestra mente trabaja sino también nuestro cuerpo habla con gestos al escuchar. Esto que nos acontece, nos da a saber que toda nuestra personalidad entra en el juego tanto internamente como externamente, por tanto la escucha es algo que nos exige estar atentos y en silencio para captar la información, Por eso siempre recomiendo **SI VAS A ESCUCHAR NO HABLES**.

ORACIÓN:

Vamos a iniciar esta reflexión con la lectura de la palabra de Dios, He elegido algunos textos bíblicos que nos hablan del tema para reflexionar en estos dos días de encuentro. Mateo 7, nos muestra como se da la escucha activa, la escucha comprendida, entendida, digerida y devuelta en su verdadera y real necesidad. Nos muestra la escucha de la figura paterna en este caso de Dios padre a sus hijos, y de un padre a su hijo. El que calla, entiende y da lo que necesita.

Mateo 7.7- *"Pedid, y se os dará; buscad, y hallaréis; llamad y se os abrirá. Porque todo aquel que pide, recibe; y el que busca, halla; y al que llama, se le abrirá. ¿Qué hombre hay de vosotros, que si su hijo le pide pan, le dará una piedra?. ¿O si le pide un pescado, le dará una serpiente?. Pues si vosotros siendo malos, sabéis dar buenas dádivas a vuestros hijos, ¿cuánto más vuestro Padre que está en los cielos dará buenas cosas a los que le pidan?."* Palabra de Dios

"CON LOS CINCO OIDOS ABIERTOS"

LA COMUNICACIÓN INTERHUMANA ES UNA DE LAS PARTES MÁS IMPORTANTES EN LA VIDA, porque nuestra naturaleza no está hecha para estar solos, necesitamos estar interactuando con los demás a través de la comunicación.

Existen muchas maneras de relacionarse; mediante el lenguaje lo hacemos a través de las palabras (lenguaje verbal) damos a conocer un propósito consciente pero a esto se le suma el propósito inconsciente (gestos, tonalidad, entre otros – Lenguaje no verbal). Por lo tanto no solo usamos palabras, sino, dicen mucho más las formas como decimos las cosas, es sabido

que entre el 65% y el 80% de la comunicación es no verbal. Por ello es importante saber observar para poder interpretar cada una de las formas de comunicación que nos transmiten de manera inconsciente.

La forma como nos relacionamos va a determinar en gran medida (facilitando o entorpeciendo) nuestra búsqueda de la felicidad o bienestar.

El saber comunicarse es una de las habilidades que se adquiere o pueden aprenderse a través de experiencias a cualquier edad que tengamos. **Pero para ello hay que hacer un trabajo interno, es decir ejercitar nuestra persona, nuestro yo.**

¿Cuántos oídos tenemos?:

El doctor Carlos Alberto Segúin médico peruano autor de "El quinto oído", desarrolló una teoría que analiza los distintos niveles de entendimiento entre las personas que se comunican. Según Segúin, nosotros no contamos únicamente con dos oídos, sino con cinco y que en nuestras relaciones diarias, hacemos uso de más de un oído.

Este investigador plantea que los dos primeros son nuestros oídos naturales que todos conocemos, el primer oído es la boca, el segundo es el órgano receptor (la oreja u oído) y los tres restantes son realmente finos sistemas de decodificación a los que figuradamente Segúin llama Oídos, estos últimos tres oídos representan complejos niveles de comunicación, que es lo que todo nosotros que somos voluntarios y estamos en el centro de acogidas de Cáritas debemos entrenar constantemente. En estos dos talleres que estaremos juntos trataremos de aprender a como escuchar con los cinco oídos para cuando tengamos que atender a los que vienen a la parroquia comprendamos no solo las intenciones conscientes del contenido del discurso, sino entendamos lo oculto o disimulado, entendamos el sentimiento real, la dinámica en que se mueve la persona, que nos hacen sentir lo que los psicólogos llamamos transferencia contratransferencia y que hacemos con ella o cómo lo manejamos, cómo preguntamos y cómo respondemos, cómo confirmamos lo que creemos estar entendiendo.

El 1er y 2do oídos:

Ante todo oigamos con los Dos primeros oídos, son los oídos naturales; teniendo en cuenta que no valen esos dos oídos solamente como órganos receptores de sensaciones ya que el verdadero oído está más allá de la periferia, en la zona misteriosa del inconsciente.

Con estos dos primeros oídos captamos a través del canal verbal lo que el interlocutor "nos dice conscientemente". Captamos el mensaje con el significado literal, del diccionario. Ej tengo frío, = necesita abrigo. Recordemos que cada frase tiene aun en el diálogo consciente, muchos posibles significados para comprender.

El tercer oído:

El tercer oído no es en realidad un oído, se trata de la capacidad de percibir, no solamente las palabras o contenido de **"lo que dice"** sino la manera **"cómo nos lo dice"** Si bien la comunicación es hablada, no podemos dejar de lado el lenguaje no verbal, con este oído prestamos atención a los pequeños signos conscientes o inconscientes que acompañan al lenguaje, es imprescindible fijarnos en esa serie de pequeños detalles, el tono de voz, las pausas, gestos, posturas actitudes, silencios, etc. que pueden ratificar o contradecir, complementar el significado del mensaje verbal. Por ejemplo, un rubor súbito puede anular lo dicho, un temblor de manos puede traicionar un sentimiento negado por ellos, los ojos

traducen ocasionalmente todo lo contrario de lo que los labios expresan, un gesto deliberado o no, destruye una afirmación de manera más decisivo, a partir de ahora cuando escuchamos a las personas vamos a tomar en cuenta estos factores, ya que cada persona reacciona a ellos cc o inc, así vamos asegurándonos de que realmente le estamos comprendiendo; recordemos que cada frase, palabra o gesto están cargados de significaciones, por eso hay que agudizar nuestro 3er oído para captar el mensaje encubierto, la doble intención, la ironía. De ésta forma el tercer oído descubre una dimensión complementaria de la conversación, muchas veces indispensable para poderla entender justamente".

El cuarto oído:

Hasta acá apenas hemos iniciado la comprensión del lenguaje, en realidad lo más importante queda aún por descubrirse. Por debajo de las palabras pronunciadas, más allá de la intención consciente, se desarrolla otro diálogo "indirecto, inconsciente o profundo, que es más interesante que el que nuestros oídos ingenuos son capaces de percibir.

En el inconsciente está nuestros deseos más primarios y profundos, está la agresividad, los deseos sexuales, los impulsos o pulsiones sean de vida o de muerte. Para entendernos está todas nuestras emociones, todo lo que nos da vergüenza decir o reconocerlo, aquí está todo el registro de lo vivido por ej. los traumas vividos están como huellas selladas. Entonces con el cuarto oído captamos el mensaje o lenguaje del inconsciente que el interlocutor nos envía sin desearlo, la subjetividad se manifiesta sin que el Otro se dé cuenta.

Este oído decodifica el lenguaje del inconsciente por ejemplo:

- las emociones parásitas (son aquellos sentimientos que están acumuladas y nos hacen sufrir)
- los lapsus verbales o escritos
- la selección de palabras
- Referencia a terceras personas pueden oírse como descripciones del propio sujeto, a esto se le llama proyección "normal" un ejemplo cuando el niño quiere un caramelo dice papá quiere un caramelo"
- los argumentos falaces, los actos fallidos, por ejemplo, algo que ocurre en la vida diaria, cuando en Perú un ex congresista Gerardo Saavedra, cuando juró su cargo dijo "Juro por Dios y por la plata" en vez de decir "Juro por Dios y por la Patria", en este ejemplo vemos a través de lo dicho como se manifiesta la posición existencial en que se encuentra el Otro, el hablante, sus carencias, sus necesidades emocionales, expectativas inconscientes, la razón de sus conductas.

Pero algo mas vamos a percatarnos lo que ya señalamos, cada frase que pronunciamos tiene dos determinantes: **el propósito consciente, que nos guía a decir lo que decimos y el propósito inconsciente que, sin llegar a distorsionar la elocución, la colorea decisivamente.** En el ejemplo vemos como el inconsciente selecciona las palabras sin que él las quiera conscientemente, dicho de otro modo, **nuestra conciencia nos dicta lo que decimos y nuestro inconsciente cómo lo decimos.** Por eso es importante revisar no solo lo que pronuncia sino examinar cada párrafo y saber oír detrás de la fachada consciente y lógica lo que el

inconsciente ha tratado de expresar, teniendo en cuenta que los propósitos inc. se manifiestan en todo momento a través de las palabras y que, cada vez que hablamos si bien decimos conscientemente lo pensado al mismo tiempo escondido en la sutilezas de nuestra construcción y pronunciación decimos también lo que bulle en nuestro inconsciente.

Resumiendo El cuarto oído es en realidad interpretativo en el sentido de comprender un sentido no abiertamente manifestado en la expresión verbal, cargada de mucha subjetividad.

Y como se escucha con el cuarto oído? Haciendo trabajar a nuestro propio inconsciente, es decir captamos la transmisión del mensaje desde el inconsciente del otro, hundiéndolo en nuestro propio inconsciente y luego hacemos que emerja haciéndolo consciente.

Otra manera de captar el significado oculto de las palabras y frases es analizando el impacto emocional que nos producen es decir, prestando atención a lo que nos hacen sentir y luego e interpretar lo sentido.

Y como sabemos que lo que sentimos es de ellos no nuestro? Cuando Resumimos o repreguntamos en la entrevista me estas queriendo decir tal o cual cosa?, así ellos confirman o negaran nuestra interpretación, en otras palabras el feedback permite al receptor corregirse y auto regularse en función de lo que nos dice el interlocutor.

El quinto oído:

Pareciera que los cuatro oídos debieran bastarnos, sin embargo no hemos terminado aún, existe otro aspecto de la conversación que no ha sido discutido y es, tanto o más interesante que las anteriores.

Cada frase lleva consigo a parte de su significado directo y aun de su propósito inconsciente una referencia a **la situación actual, es decir hace referencia a la relación interpersonal que se está desarrollando insitu en el diálogo.**

El quinto oído es la facultad que permite examinar cómo las palabras traducen lo que ocurre entre los interlocutores. Necesitamos este oído para mantenernos sintonizados con lo que está ocurriendo en este momento del encuentro, es un oído complicado porque necesita dirigirse simultáneamente a dos aspectos del diálogo: por una parte debe captar todas la maniobras, trucos, recursos o estrategia de acercamiento que está utilizando el interlocutor y al mismo tiempo descubrir a través de ellas quien es el otro, cuales son las características de personalidad, es decir nos permite conocer íntegramente a una persona.

Le llaman el oído de los sabios porque sabe el significado de una frase según su tiempo, lugar, espacio social, según sus reacciones y sobre todo nos ayuda a conducir la entrevista y a obrar de una manera más justa. A partir de ahora frente a cualquier comunicación vamos a estar atentos y preguntarnos ¿en que extensión y de qué manera es esto un comentario sobre la situación inmediata? De qué manera lo que me dice se refiere a lo que está ocurriendo en el aquí y ahora de nuestro encuentro?

VIVENCIA PRÁCTICA SE FORMAN SUBGRUPOS

Se reunirán en pequeños subgrupos de acuerdo al color del solapero en el que van sus nombres.

Se lee como motivación a compartir el texto bíblico de 1 tesalonicenses *“pues Dios no nos destinó a la condenación, sino a que hagamos nuestra la salvación ... por eso ánimese mutuamente y ayúdense unos a otros a crecer juntos como lo están haciendo”.*

Elegirán un moderador y un secretario que escriba la experiencia que ellos elijan compartir en el plenario.

El moderador invitará a los participantes a compartir al grupo su propia vivencia de un problema sea personal o de lo que han escuchado y respondido en los centros de acogida, el grupo analizará con que oído se ha escuchado y practicarán respuestas con cada uno de los 5 oídos.

PLENARIO

Se reúne todos los subgrupos y hacen un resumen de lo vivido y aprendido, y cómo poner en práctica en cada encuentro interpersonal. Esta tercera parte sirve para dos cosas: una sirve para la valoración de la vivencia y dos para motivar a la práctica diaria de una nueva manera de escuchar "desde mí y desde el otro"

Oración final de envío misionero:

Vamos a concluir con la lectura de del texto de Juan y mientras retornamos a nuestros domicilios vamos a ir rumiando lo escuchado, me pide que yo esté en paz, me da instrumentos como los que he aprendido hoy y luego me envía a estar con los otros, ¡que tremenda responsabilidad pero al mismo tiempo cuanto me quiere que me elige para esta misión.

Juan 20, 21 "El les volvió a decir la paz esté con ustedes Así como el Padre me envió, también yo os envío a vosotros."

"Del en-contra al encuentro"

INTRODUCCIÓN:

La segunda lectura de mateo nos muestra la actitud del en-contra, de cómo no sabemos escuchar cuando estamos centrados en nosotros mismos, no sabemos guardar silencio a nuestras propias ideas y pensamientos y no estamos atentos a lo que la otra persona nos quiere decir, no los miramos ni en su pensar, ni en su sentir, ni en su ser.

Mateo 13, 1-8- *"Por eso les hablo por parábolas: porque viendo no ven, y oyendo no oyen, ni entienden. De manera que se cumple en ellos la profecía de Isaías, que dijo: De oído oiréis, y no entenderéis; Y viendo veréis, y no percibiréis. Porque el corazón de este pueblo se ha engrosado, Y con los oídos oyen pesadamente, Y han cerrado sus ojos; Para que no vean con los ojos, Y oigan con los oídos, Y con el corazón entiendan, Y se conviertan, Y yo los sane.*

*"el deseo de fusión interpersonal
es el esfuerzo más poderoso del hombre,
su fracaso significa insania o destrucción de los otros"
Fromm*

1ª Dinámica "Del en-contra la encuentro": se ubicaran de a pares, se les pedirá que se acerquen lo más que pueden y durante 3 minutos se observaran a los ojos sin decir palabra alguna, posteriormente los participantes realizarán un breve comentario de la experiencia.

Explicación del Monitor:

La vida es incompleta si nos aislamos de nuestros semejantes por eso el ideal del hombre es el encuentro con los semejantes.

Cada ser humano mantiene un equilibrio psicológico que muchas veces es inestable frente a tantos estímulos que recibe, si observamos con atención a dos seres humanos que se encuentran por primera vez, nos daremos cuenta, que ocurre un fenómeno que les afecta y no pueden dejar de influenciarlos, como hemos experimentado en el taller, veamos este fenómeno:

El otro es un ser distinto al que voy a descubrirlo a través de mi Yo, por lo que constituye el estímulo más desequilibrante que debemos enfrentar, al inicio representa una incógnita, un problema a resolver, una tensión a aplacar, comienzan midiéndose, se preguntan inconscientemente quien es en realidad esta persona?, que quiere?, que busca?, como enfrentarla?; así, apenas nos encontramos frente a otro hombre ponemos en juego nuestros recursos e intentamos manejar la situación para evitar el desequilibrio, y luego se usa los mecanismos de defensa, de esta manera el otro se convierte en en-contra; pero al comunicarse positivamente y van conociéndose, el en-contra se convierte en encuentro. **El encuentro es cuando dos personas despojadas de sus mecanismos de defensa se abren las unas a las otras en un acercamiento hondo e incondicionado**, pero hay diversas formas de encuentro, no es igual el encuentro entre amigos, que el encuentro entre amantes y hay un encuentro que tiene características especiales que es el que entablamos con los que vienen a las acogidas.

Elementos del encuentro en las entrevistas:

Cuando estamos en actitud de escucha, está nuestro cerebro y toda nuestra persona activa, se moviliza nuestro sistema neurovegetativo, glandular (hormonas), nuestros sentidos; produciendo un sistema de respuesta: fisiológico, cognitivo, emocional y conductual. Por lo tanto estamos en entera disponibilidad para que se dé el encuentro, automáticamente nuestra postura corporal es la del que escucha, le miramos a los ojos, sonriendo de vez en cuando, hacemos gestos de asentimiento con frecuencia. Estamos atentos al tono de voz, (el tono de voz es importante, porque nos ayuda a conocer las emociones nuestras y del otro que atendemos), evitamos distraernos con elementos del entorno, nos entregamos de lleno a la conversación tratando de escuchar y comprender la comunicación desde el punto de vista del que habla (a esto se le llama empatía), es decir nos ponemos en el lugar de la otra persona, la escuchamos no solo lo que expresa sino como expresa sus ideas, sus sentimientos y pensamientos con nuestros cinco oídos, seguimos el hilo de su conversación sin cambiarles el tema, buscamos esclarecer si algo nos causa duda, con calma no nos apresuramos a juzgar, a contradecir o ofrecerles ayuda o soluciones prematuras.

Todos estos elementos van a permitir convertirnos en confidentes y así logramos dos cosas: 1º recabamos la máxima información posible y 2º al mismo tiempo hacemos sentir bien, brindamos placer al entrevistado.

Recordemos siempre que “guardar secreto es difícil, exige un esfuerzo grande y siempre buscamos a quien revelarlo”, es que el ser Humano por su naturaleza quiere revelar todo y esto lo delata.

2ª Dinámica “OBSTÁCULOS DE LA ESCUCHA ACTIVA” (Se usará para la dinámica el material enviado de la segunda sesión)

1º Cada uno de los miembros del grupo de manera rotativa saldrá fuera del aula y escenificará una historieta, puede también usar los ejemplos de “los obstáculos de la escucha activa” que previamente se les ha entregado

(Por ejemplo la primera persona escenificará “una inmigrante, embarazada, llorando: “No sé qué voy hacer, otro hijo...” y así sucesivamente el resto de los integrantes.)

2º El grupo en el aula prepara las respuestas con los doce obstáculos mandar, dirigir, amenazar, etc Y así sucesivamente usando las palabras de los ejemplos de los doce obstáculos

(ejemplo de respuestas “Tienes que...” “Debes...”).

3º El monitor pregunta a cada persona que narró la historieta como se ha sentido y que piensa de lo ocurrido, lo escribe en la pizarra y al final explica que para evitar el obstáculo en la escucha una regla es: por ej. sale un miembro del grupo con la frase “No decir al otro lo que Debe o tiene que hacer”, se repetirá lo mismo con cada una de las historietas.

Explicación del Monitor:

PASOS DEL ENCUENTRO: Para que se dé el verdadero encuentro con el otro es importante tener en cuenta tres pasos:

- entender ,
- comprender las declaraciones y
- responder

Para lo cual no solo hay que saber hacer preguntas (ahí se les ha entregado el material que los pueden leer sobre cómo hacer preguntas, los tipos de preguntas que hay, abiertas, cerradas, comprometidas) sino saber responder, en la dinámica hemos experimentado lo que no debemos responder es decir los obstáculos que nos impiden comunicarnos.

COMO RESPONDER? :

No hay respuestas definitivas ni perfectas pero la respuesta será útil si favorece a que disminuya las distancias y que nos lleven al objetivo del encuentro.

Respuestas desde el contenido, la respuesta se orienta al contenido de la declaración, la ventaja de esta respuesta es que está relacionada con el contenido y alienta a discutir cierto aspecto de la declaración anterior, esto es útil cuando se quiere obtener información o se desea abrir paso a la discusión de ciertas área del problema, para lo cual frasearemos con preguntas generales y abiertas ej. Esto es interesante porque no me explica mejor? O respuestas (con tono de voz o palabras) que sugieran que una respuesta es más aceptable que otra, preguntar el porqué, alude a una motivación y es difícil responder, porque un acto pueden estar motivados de muchos modos, pero cuando uno quiere saber el porqué de una acción? se puede preguntar me pregunto cuales son las reflexiones que le indujeron...? O podría explicarme mejor que pensó cuando..?

Respuestas simples de continuidad, se trata de promover la continuidad de la expresión sin ejercer influencia, para lo cual solo alentamos a que hable, esta respuesta es apropiado para dos cosas, 1º cuando uno desea reunir más material acerca de determinado tema sin ejercer influencia sobre la dirección seguida y 2º cuando se da una declaración totalmente inesperada que aparentemente no armoniza con la comprensión previa de la persona en cuestión. Ejemplos para lograr esta respuesta, esperar inmóvil para que complete la declaración, el silencio para que llene el vacío. Dar una mirada expectante con las cejas marcadas, inclinarse adelante en actitud expectante, mantener el lápiz en posición de escribir, subrayar parte de lo que ha dicho, un gruñido, decirle que se desea escuchar otros comentarios.

Respuesta en el plano afectivo: incluye todos los sentimientos que todo ser humano siente, son complejos y difíciles de comunicarlos, es importante que el Otro se sienta comprendido y valorado. Tiene 3 propósitos: 1º autorizar a experimentar o expresar determinados sentimientos 2º ayudar a cobrar conciencia del propio sentimiento 3º expresar comprensión y empatía a través del empleo de respuestas relacionadas con la afectividad.

Desde la dinámica, es la declaración que procura explicar cierto aspecto del desempeño habitual de la persona a la luz de sus experiencias anteriores, el objetivo es la resolución de conflictos, delinear las defensas y dilucidar las resistencias, ej, te has dado cuenta como esta situación se repite siempre?, es importante no responder aludiendo los aspectos dolorosos del entrevistado que no está dispuesto a afrontar.

Desde la transferencia, tomando en cuenta como se relaciona en el aquí y ahora con nosotros, podemos inferir su conducta habitual, nos sirven para entender las otras relaciones que establece en su vida cotidiana.

Respuesta directiva, es importante usarlo para impedir una situación previsible e indeseable hacia la cual se encamina la persona, o para expresar la inquietud por el bienestar del entrevistado ej. Me inquieta la idea de que si nuevamente se le presentan dificultades usted se crea responsable.

Respuesta de desatención a veces nos quedamos atrapados con algo que nos ha dicho, en esos casos no hay que disimular, ni decir mentiras, siempre es posible disculparse, por ejemplo se puede decir: discúlpame, estaba preguntándome si el grabador funciona bien y creo que no escuché lo que usted me dijo.

Respuesta cuando moviliza nuestros propios problemas todos tenemos áreas de conflicto no resueltos, ciertas personas o ciertos problemas que nos cuentan movilizan estos conflictos haciéndonos sentir mal, para estos casos siempre es necesario contar con la ayuda de otra persona y evaluando la gravedad de la misma quizá no sea conveniente continuar llevando el caso nosotros.

Respuesta interruptora en algunas ocasiones es importante usarlas, ejemplo de casos en que conviene interrumpir:

- * cuando se defienden hablando constantemente y tienden a impedir la intervención.
- * cuando hace falta realizar una confrontación con la realidad.

Cuando se hace una interrupción es importante hacer una pausa después de la primera interrupción para que el otro cambie el chip de sus propios pensamientos y escuche lo que le vas a decir. Ej. Déjeme pensar un momento (pausa) usted dice...

Respuestas de Negación, Es importante aprender a decir NO a otra persona, sin sentirse culpable. Por ejemplo cuando se da un tipo de situación de forma constante en ciertas circunstancias, hay dos técnicas (disco rayado y banco de niebla) que nos pueden ser de gran utilidad para atajarla, consiste en repetir, reiterar de forma persistente, tranquila, el mensaje central de lo que queremos manifestar, evitando tener que poner excusas falsas. Aquí, aprendemos que no es necesario atacar a la otra persona para defendernos e incluso le podemos dar la razón en ciertas cosas pero cuidando nuestra dignidad. El efecto que se consigue es CENTRAR LA ATENCIÓN siempre en el PUNTO CRÍTICO y no permitir la intromisión de otros comentarios que intentan desviar la atención para conseguir sus objetivos.

Ejemplo de la Técnica Disco rayado (consiste en la repetición serena de palabras que expresan nuestros deseos una y otra vez, ante la insistencia de otros por acceder a los suyos):

Vendedor "Hola....le presento la enciclopedia"etc...

Nosotros "Entiendo, pero no me interesa..."

"V- "Podría ser útil para el estudio de sus hijos..."etc"..

"N- "Entiendo, pero no me interesa..." y así sucesivamente o simplemente repetir: No, simplemente no quiero.

Ejemplos de la Técnica Banco de Niebla (nos ayuda a responder a las críticas manipulativas de otras personas reconociendo su posibilidad o su parte de verdad):

Ana: "No me gusta nada el corte de pelo que llevas es horrible"

Nosotros: "Es posible que lleves razón..."

Ana: ¡Qué gorda estás!.

Nosotros: "Sí es verdad podría estar más delgada"

Ana: Deberías ponerte a régimen.

Nosotros: Sí, tal vez comiendo un poco menos estaría menos gorda.

Esta técnica tiene matices:

Convenir en la verdad: "Si, tiene Ud. razón..."

Convenir en la posibilidad: "Si, es posible que...."

Convenir en principio: "Lo mejor que puede Ud. hacer es lo que yo le digo, cualquier otra cosa es una tontería, hágame caso que yo soy un experto..." "Ya sé que es perfecto lo que me dice, pero creo que es mejor que lo intente y con mi experiencia y mis medios".

Oración final

Mateo 13, 1-9- *Pero bienaventurados vuestros ojos, porque ven; y vuestros oídos, porque oyen. Porque de cierto os digo, que muchos profetas y justos desearon ver lo que veis, y no lo vieron; y oír lo que oís, y no lo oyeron."*

Cada miembro del grupo dirá brevemente agradeciendo a Dios que se lleva del taller.

MATERIALES:

Se entregara el cuadernillo de todo el taller

Se entregarán solaperos con sus nombres y las frases "cuando te pido que me escuches", que se usarán para las dinámicas.

Paleógrafo y plumones

Grabadora CD. Música religiosa

CURSO ATENCIÓN PRIMARIA CARITAS RIOJA 2011-2012

PUEBLO	TEMA	FECHA	LUGAR	HORA	PONENTE
Autol	Esc. Activa	26 - Enero		16, 00	Maricela García
Quel	Esc. Activa	26 - Enero		17, 45	Maricela García
Autol	Esc. Activa	2 Febrero		16,00	Maricela García
Quel	Esc. Activa	2 Febrero		17, 45	Maricela García
Pradejon	Esc. Activa	9 Febrero		17, 00	Maricela García
Pradejón	Esc. Activa	16 Febrero		17, 00	Maricela García
Rincón de Soto	Esc. Activa	23 Febrero		19, 30	Maricela García
Aldeanueva	Esc. Activa	23 Febrero		16, 30	Maricela García
Rincón de Soto	Esc. Activa	1 - Marzo		19, 30	Maricela García
Aldeanueva	Esc. Activa	1 - Marzo		16, 30	Maricela García

Anexos

Se usaran explícitamente estos materiales del texto enviado

CUANDO TE PIDO QUE ME ESCUCHES

Cuando te pido que me escuches y me empiezas a aconsejar, no estás haciendo lo que te pedí.

Cuando te pido que me escuches y me dices que no me debía sentir así, estas hiriendo mis sentimientos.

Cuando te pido que me escuches y sientes que debes hacer algo para solucionar mi problema, me decepcionas...aunque esto me suene extraño.

¡Escúchame!...es todo lo que te pido, no hables, no hagas nada, sólo escúchame.

Quizás es por eso que hablar con Dios nos consuela tanto.

Porque Dios no habla, no da consejos.

Dios solo escucha y permite que yo encuentre la solución por mí mismo.

La naturaleza es muy sabia; por eso Dios nos dio, dos oídos y una boca: para que escuchemos el doble de lo que hablamos.

OBSTÁCULOS DE LA ESCUCHA ACTIVA

LAS DOCE	EXPLICACIÓN	EJEMPLOS
Mandar, dirigir	Decir al otro lo que debe hacer.	<i>"Tienes que..." "Debes..."</i>
Amenazar	Decir al otro lo que puede pasar si no hace lo que le decimos.	<i>"Como no hagas esto, entonces..." "Mejor haces esto, de lo contrario..."</i>
Sermonear	Aludir a una norma externa para decir lo que debe hacer el otro.	<i>"Las hombres no lloran"</i> <i>"Debes ser responsable"</i>
Dar lecciones	Aludir a la experiencia para decir lo que es bueno o malo para el otro.	<i>"En mi época esto no pasaba"</i> " a mi no me pasaría esto"
Aconsejar	Decir al otro qué es lo mejor para él.	<i>"Deja ese trabajo"</i> "Lo mejor que puedes hacer es..."
Consolar, animar	Decir al otro que lo que le pasa es poco importante.	<i>"Ya se te pasará"</i> "No te preocupes"
Aprobar	Dar la razón al otro.	<i>"Estoy de desacuerdo contigo, lo mejor es..."</i>
Desaprobar	Quitar la razón al otro.	<i>"Lo que estás diciendo es una tontería"</i>
Insultar	Despreciar al otro por lo que dice o hace.	<i>"Eso te pasa por tonto"</i>
Interpretar	Decir al otro el motivo oculto de su actitud.	<i>"En el fondo quieres llamar la atención"</i>
Interrogar	Sacar información al otro.	<i>"¿Cuándo?"</i> "¿Dónde?" <i>"¿Por qué?"</i>
Ironizar	REÍRSE DEL OTRO.	<i>"Sí, claro, deja el trabajo y te vas a pedir limosna"</i>

LAS DOCE TÍPICAS (1-6)

Las doce	Explicación	Ejemplos
Mandar, dirigir	Decir al otro lo que debe hacer.	Un inmigrante, embarazada, llorando: "No se que voy hacer, otro hijo..." Volunt.: "Deberías haber sido más responsable y pensar antes de hacerlo..."
Amenazar	Decir al otro lo que puede pasar si no hace lo que le decimos.	Trabajador temporero: "No se que hacer, se ir al médico o trabajar, estoy ardiendo de febre." Volunt.: "No digas tonterías! Vete a trabajar, como no hagas como yo te lo estoy diciendo, ya verás lo que te pasará..."
Sermonear	Aludir a una norma externa para decir lo que es bueno o malo para el otro.	Inmigrante desesperado con su situación: "(llorando) El contratista de la obra se ha marchado sin pagarme... me debe 3000 euros..." Volunt.: ¿Qué es esto? ¿Un hombre llorando??? Los hombres no lloran, deberías estar buscando trabajo...
Dar lecciones	Aludir a la experiencia para decir lo que es bueno o malo para el otro.	Joven del pueblo que no encuentra trabajo: "Ya he ido a varios sitios y no me cogen para trabajar..." Volunt.: "Yo, a tu edad, hice las maletas y me marché a buscar trabajo en Alemania... y mira que bien me fue!!"

Aconsejar	Decir al otro qué es lo mejor para él.	Indigente que recogen de la calle: "Lo mejor que puedes hacer es volver a tu pueblo... aquí ya hay demasiada gente parada..."
Consolar, animar	Decir al otro que lo que le pasa es poco importante.	Persona en el paro, con pocos ingresos: "Es que no se que hacer, no encuentro trabajo, las facturas se me acumulan..." Volunt: "Anímate, hombre! No ves que hay gente peor que tú, sin casa, ni comida, ni nada... no sabes valorar lo que tienes...lo que importa es que tienes salud..."

