COLEGIO EL JAPON

INSTITUCIÓN EDUCATIVA DISTRITAL
SECRETARIA DE EDUCACION DISTRITAL DE BOGOTÁ

PROYECTO DE LECTOESCRITURA

ESCUCHAR ES ALGO ESPECIAL: "SIGNIFIQUEMOS EL MUNDO Y HABLEMOS CON ÉL".

"Escuchar es sobre todo una actitud que se aprende cuando se vive en un espacio humano en el que hay afecto"

CARTILLA DEL ESTUDIANTE _____

Bogotá 2012

Profesora Patricia Campuzano

TEST

Contesta el siguiente test para saber qué clase de oyente eres.

1.	¿Recuerdas el color de los ojos de tu interlocutor?	Si ⬭	No ⬭
2.	¿Respondes al teléfono mientras otras personas te hablan?	Si ⬭	No ⬭
3.	¿Te concentras en el mensaje de tu interlocutor?	Si ⬭	No ⬭
4	¿Piensas en la respuesta que harás, mientras tu interlocutor habla?	Si ⬭	No ⬭
5.	¿Prestas atención a los gestos de quien te habla?	Si ⬭	No ⬭
6.	¿Animas a la otra persona para que siga hablando?	Si ⬭	No ⬭
7.	¿En tu última entrevista, ¿interrumpiste a tu interlocutor?	Si ⬭	No ⬭
8.	¿Sueles resumir el mensaje principal de lo escuchado?	Si ⬭	No ⬭
9.	¿Terminas alguna frase de la persona que te habla sin esperar que ella finalice?	Si ⬭	No ⬭
10.	¿Asientes con la cabeza mientras te hablan?	Si ⬭	No ⬭
11.	¿Escuchas parcialmente sólo lo que te interesa del mensaje?	Si ⬭	No ⬭
12.	¿Prejuzgas la forma de hablar o vestir de tu interlocutor?	Si ⬭	No ⬭
13	¿Recuerdas el mensaje central de una entrevista que mantuviste el día anterior?	Si ⬭	No ⬭
14.	¿Intentas aprender algo de lo que te cuentan?	Si ⬭	No ⬭
15.	Mientras estás escuchando, ¿juegas con algún objeto?	Si ⬭	No ⬭
16.	¿Le pides a tu interlocutor que te aclare algún punto?	Si ⬭	No ⬭
17.	¿Cuándo te dicen algo con lo que no estás de acuerdo, dejas de escuchar?	Si ⬭	No ⬭
18.	¿Interpretas el mensaje de tu interlocutor desde su punto de vista?	Si ⬭	No ⬭

Suma 1 punto a cada respuesta según:
Sí preguntas 1, 3, 5, 6, 8, 10, 13, 14, 16, 18
No preguntas 2, 4, 7, 9, 11, 12, 15, 17

Suma el total de puntos obtenidos.
Entre 0 y 8 puntos: no te gusta escuchar. Prestas poca atención a quienes te hablan.

Entre 9 y 14 puntos: tu capacidad de escucha es buena. Tu nivel de compresión de lo escuchado es aceptable.

Entre 15 y 18 puntos: sabes escuchar de forma excelente. Captas fielmente el mensaje de tu interlocutor.

LOS INICIOS

"El silencio experimentado transpira brotes de vida. La falta de palabras no es sinónimo de incomunicación; al contrario, el silencio es pacificador del alma y la conciencia humana."

Existen grandes diferencias entre oír y escuchar. Oír es un fenómeno de orden fisiológico. Nuestra estructura biológica nos permite percibir sonidos en mayor o menor grado. Oír es simplemente percibir vibraciones de sonido. Oír es pasivo. No podemos dejar de oír, a menos que nos tapemos los oídos.

Escuchar es la capacidad de recibir, atender, interpretar y responder a los mensajes verbales y otras expresiones, tales como el lenguaje corporal. Significa entender, comprender y dar sentido a lo que se oye.

Escuchar pertenece al mundo interpretativo del lenguaje, implica la compresión e interpretación personal del lenguaje. La capacidad de escucha se extiende a la estructura interna de la persona aún cuando no hay sonidos. Escuchamos los silencios del otro, sus gestos, sus posturas y le damos una interpretación personal. Escuchar es un proceso psicológico y activo. Podemos dejar de escuchar cuando queramos.

Escuchar no es simplemente estar callado. La escucha es, en realidad, la suma de tres cosas: arte, ciencia y cualidad social. Y todo está soportado por una base que es la actitud. Actitud positiva hacia la importancia que tiene el hecho de escuchar. La persona que sabe escuchar aprende a practicar la autodisciplina, a evitar o reducir los malentendidos y a encontrar el momento oportuno para hacer una pregunta o una afirmación.

De lo anterior opino que:

_____
_____
_____
_____
_____

EL BUEN ESCUCHA

Se afirma que es un buen conversador no sólo el que sabe hablar sino el que sabe oír ¿Qué opinas tú de esta afirmación?

Contesta:

1. ¿cuál es la actitud de un buen oyente?

_____
_____
_____
_____

2. ¿Qué opinas del oyente que interrumpe al hablante o se impacienta porque no está de acuerdo con lo que dice el hablante?

_____
_____
_____
_____

3. ¿Qué piensas de un oyente que al intervenir hace preguntas sobre aspectos no tratados por el hablante o sobre otros temas?

_____
_____
_____
_____

4. ¿Te parece correcto que el oyente se dirija al hablante en mal tono o lo insulte por el simple hecho de no estar de acuerdo con él?

_____
_____
_____
_____

ATENCION

Razona:
Un buen oyente presta atención a lo que dice el hablante.
Un buen oyente no interviene al hablante.
Un buen oyente, cuando interviene como hablante, no se desvía del tema de conversación, aunque puede aportar nuevas ideas.

Saber escuchar supone:

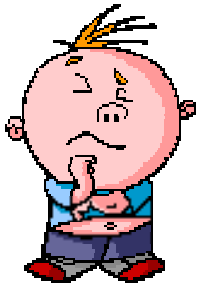
1. Orientar adecuadamente nuestra atención de manera que, entre todos los sonidos que llegan hasta nosotros continuamente, seleccionemos aquellos que nos interesan.
2. Respetar al que habla, es decir, no interrumpirlo y tratar por todos los medios de entender lo que nos quiere decir, preguntando inclusive, cuando hay necesidad.

Saber retener supone:

1. Almacenar en la memoria los datos que llegan hasta nosotros.
2. Ordenar los datos para poderlos utilizar en otras ocasiones.

Saber organizar supone:

1. Distinguir la idea principal del escuchado.
2. Relacionar todas las ideas escuchadas con la principal.



La diferencia entre oír y escuchar:

Existen grandes diferencias entre oír y escuchar. Oír es un fenómeno de orden fisiológico. Nuestra estructura biológica nos permite percibir sonidos en mayor o menor grado. Oír es simplemente percibir vibraciones de sonido. Oír es pasivo. No podemos dejar de oír, a menos que nos tapemos los oídos.
Escuchar es la capacidad de recibir, atender, interpretar y responder a los mensajes verbales y otras expresiones, tales como el lenguaje corporal. Significa entender, comprender y dar sentido a lo que se oye.

Diferentes tipos de escucha:

Los diferentes tipos de escucha son:

- Apreciativa: escucha de manera relajada y busca placer, entendimiento o inspiración.

- Selectiva: escucha seleccionando la información que le interesa al receptor.

- Discernimiento: escucha la información completa, entiende el mensaje en general y determina los detalles importantes.

- Reflexiva: escucha reflexionando sobre el mensaje o parte de él.

- Analítica: escucha el orden y el sentido de la información para entender la relación entre las ideas. Medita sobre lo que se ha dicho y examina si las conclusiones son lógicas y objetivamente correctas. El receptor separa la información de las emociones del emisor.

- Sintética: el receptor toma la iniciativa de la comunicación hacia sus objetivos. Realiza afirmaciones para que el interlocutor conteste con sus ideas.

- Empática: escucha sin prejuicios, da apoyo a quien habla y aprende de la experiencia de su interlocutor. Calidez en la escucha y evita interrumpir y dar consejos.

- Activa: escucha captando la totalidad del mensaje, interpreta el significado y envía señales de confirmación que se escucha.

Definición de escucha activa:

La escucha activa es el esfuerzo físico y mental de querer captar con atención la totalidad del mensaje que se emite, tratando de interpretar el significado correcto del mismo, a través del comunicado verbal y no verbal que realiza el emisor e indicándole mediante la retroalimentación lo que creemos que hemos entendido. Significa escuchar con atención y concentración al interlocutor, lo cual nos capacita para entender lo que se ha dicho y demostrarle que se siente bien interpretado.

TALLER DE ESCUCHA:

En el día de hoy desde la Emisora escucharas una grabación, responde las siguientes preguntas:

LA IMPORTANCIA DE LA ESCUCHA ACTIVA

El principal factor de la falta de comunicación consiste en escuchar inadecuadamente. Al escuchar activamente, demostramos consideración por el interlocutor y afán por entender objetivamente sus puntos de vista.
Al dar valor, importancia y consideración a Las revelaciones de la persona que nos habla, creamos un clima de cooperación y receptividad en nuestro interlocutor.

Al crear un clima de confianza con el emisor, la información que nos proporciona nos permite poder identificar las cuestiones clave ya sea para la venta, la negociación o el liderazgo. Comprendemos con más fidelidad el mensaje. Percibimos las necesidades, las emociones y los objetivos de nuestro interlocutor.
Nos permite más tiempo para reflexionar acerca del mensaje y buscar soluciones.
Podemos pedir más aclaraciones.

El Proceso de escucha activa implica:

1.- Ser consciente del otro: concentrarse en el mensaje de la otra persona, evitando todo tipo de distracción mental (prejuicios) o ambiental (ruidos…) haciendo el esfuerzo personal de prestar atención (empatía) y demostrando al emisor que percibimos el mensaje.

2.- Posición y mirada: mantener una posición adelantada, avanzando todo el cuerpo desde la cintura. Mantener nuestra mirada fija sobre los ojos de nuestro interlocutor.

3.- Observar el lenguaje no verbal: observar los gestos nos ayudará a entender mejor la intención y el sentimiento de lo comunicado.

4.- Detectar las palabras clave: los mensajes son adornados muchas veces de cientos de palabras, pero las ideas claves son las que dan el contenido exacto de la misiva. Las palabras clave nos transmiten de verdad la información y los intereses del emisor.

5.- Interrogarse constantemente el significado de las palabras claves que nos están diciendo: preguntarnos de forma reflexiva. ¿Es esto lo que quiere decirme? ¿Qué hay detrás de sus palabras? ¿Qué quiere indicar?

6.- Retroalimentar resumiendo: parafrasear de vez en cuando, precisando al emisor una parte del mensaje. Buscar el momento oportuno, nunca interrumpir. Utilizar frases del tipo:

- La impresión de lo me dices es…
- Si entiendo bien, quieres decirme…
- Los puntos resumidos de lo que has dicho son…
- Aclárame este extremo…

Empatía: La empatía es la capacidad de ponerse en el lugar del otro, es comprender lo que siente en cada momento. Implica entrar en el mundo del otro y ver las cosas desde su punto de vista. Sin embargo, no significa opinar lo mismo que el otro, ni sentir lo que él siente. Se trata de aceptar y respetar sus ideas y emociones, compresión e interés por los problemas del otro y ganas de ayudar a los demás. La empatía conlleva saber sentir, saber entender y saber interpretar el mensaje del interlocutor.

La empatía es una destreza básica de la comunicación interpersonal. Permite el entendimiento sólido entre las personas. Es fundamental para comprender el mensaje del otro.

La empatía puede cambiar la disposición del interlocutor ya que se siente comprendido y baja la guardia, desistiendo de una posición de confrontación.

Te presentamos una serie de consejos para ser empáticos durante la escucha:

- No evaluar, juzgar o descalificar.
- Alerta a los gestos corporales.
- Imitar las expresiones faciales o posiciones corporales.
- Mantener la cordialidad, siguiendo su pensar y conversando sobre los temas que el interlocutor considere importantes.

- Disposición física y mental a prestar atención a los mensajes centrales del discurso.
- Comprender el mensaje, poniéndonos en su lugar.
- Percibir los sentimientos, valores y emociones del interlocutor.
- Comprender los puntos de vista.
- Entender su diferente visión del mundo.
- Ofrecer ayuda.

"Antes de hablar asegúrate de que tus palabras sean mejores que el silencio"

El respeto en la escucha activa:

El respeto significa ver y apreciar al interlocutor en su calidad de ser humano, valorándolo por sí mismo como una persona diferente. El respeto se manifiesta en el modo que nos relacionamos, tanto en lo que decimos como en lo que hacemos.

Acciones para crear un clima de respeto durante la escucha:

Disponibilidad para atender las necesidades del interlocutor.

Técnicas escucha activa: lenguaje verbal
Mediante las técnicas de escucha activa del lenguaje verbal conseguimos que nuestro interlocutor sé de cuenta que le mostramos atención, que le escuchamos activamente. Estas técnicas son:
Refuerzo positivo: alentamos a nuestro interlocutor para que continúe hablando con frases o palabras como sí, de acuerdo, muy bien, estupendo, desde luego, vale, entiendo, ya, escucho…
Silencio: detente antes de responder. Muchas veces, si esperas antes de responder, nuestro interlocutor continuará hablando y te brindará más información que puede resultarte útil o interesante.

La importancia de saber escuchar

Aprendamos a escuchar.

Objetivo:
Escuchar con atención, para que aprendas a captar lo esencial de una comunicación oral.

Procedimiento: Previamente el maestro que esté en clase realizará las siguientes acciones:

1. Antes de la lectura desde la emisora, el profesor que este en el aula hace que salgan dos alumnos cerca al salón A y B.
2. Una vez terminada la lectura el maestro llama a uno de los alumnos A y hace que otro alumno del aula le cuenta oralmente la información leída.
3. El profesor hace venir al alumno B y todos permanecen en silencio, mientras A le cuenta la noticia en voz alta.
4. El alumno B escribe en la pizarra su versión acerca de la noticia, en tanto, los demás escriben sus propias versiones en sus cuadernos.
5. Todos escuchan una segunda lectura hecha 15 minutos después desde la emisora. Observan y comentan las diferencias entre el texto original y las versiones.
6. Finalmente todos reproducen, sin distorsiones, el contenido de la información.

CONTESTA:

1. ¿Desde el comienzo fue exitosa la experiencia? Explica tu respuesta _____
_____
_____
_____
_____
_____

Ejercicios de relajación

1. Imagina que tienes un limón en tu mano izquierda. Ahora trata de exprimirlo, trata de exprimirle todo el jugo. Siente la tensión en tu mano y brazo mientras lo exprimes. Ahora déjalo caer. Fíjate en tus músculos ahora que están relajados. Coge otro limón y trata de exprimirlo. Exprímelo más fuerte de lo que hiciste con el primero, muy bien. Ahora tira el limón y relájate. Fíjate qué bien se sienten tu mano y tu brazo cuando están relajados. Una vez más, toma el limón en tu mano izquierda y exprímele todo el zumo, no dejes ni una gota. Exprímelo fuerte. Ahora relájate y deja caer el limón. (repetir con la derecha)

2. Ahora vamos a imaginarnos que eres un gato muy perezoso, y quieres estirarte. Estira tus brazos frente a ti, levántalos ahora sobre tu cabeza y llévalos hacia atrás. Fíjate en el tirón que sientes en tus hombros. Ahora deja caer tus brazos a un lado. Muy bien. Vamos a estirar otra vez. Estira los brazos frente a ti, levántalos y estíralos hacia atrás, fuerte. Ahora déjalos caer. Muy bien. Fíjate como tus hombros se sienten ahora más relajados. Ahora una vez más, vamos a intentar estirar los brazos. Intenta tocar el techo esta vez. De acuerdo. Estira los brazos, levántalos y tira hacia atrás. Fíjate en la tensión de tus hombros y brazos. Un último estirón ahora muy fuerte. Deja caer los brazos, fíjate que bien te sientes cuando estás relajado.

3. Ahora imagina que eres una tortuga. Imagina que estás sentado sobre una roca en un apacible y tranquilo estanque relajándote al calor del sol, te sientes tranquilo y seguro allí. ¡Oh! De repente sientes una sensación de peligro. ¡Vamos! Mete la cabeza en tu concha. Trata de llevar los hombros hacia tus orejas, intentando meter tu cabeza entre tus hombros. Mantente así. No es fácil ser una tortuga metida en su caparazón. Ahora el peligro ya pasó, puedes salir de tu caparazón y relajarte a la luz del cálido sol. Relájate y siente el calor del sol. ¡Cuidado! Más peligro. Mete la cabeza en tu casa, rápido. Tienes que tener la cabeza totalmente metida para poder protegerte. Muy bien, ya puedes relajarte, saca la cabeza y deja que tus hombros se relajen. Fíjate que te sientes mucho mejor cuando estás relajado que cuando estás tenso. Una vez más, ¡peligro! Esconde tu cabeza, lleva los hombros hacia tus orejas, no dejes ni un solo pelo de tu cabeza fuera de tu concha.

4. Imagínate que tienes un enorme chicle en tu boca, es muy difícil de masticar, está muy duro. Intenta morderlo, deja que los músculos de tu cuello te ayuden. Ahora relájate, deja tu mandíbula floja, relajada, fíjate qué bien te sientes cuando dejas tu mandíbula caer. Muy bien, vamos a masticar ahora otro chicle, mastícalo fuerte, intenta apretarlo, que se meta entre tus dientes. Muy bien, lo estás consiguiendo. Ahora relájate, deja caer la mandíbula, es mucho mejor estar así, que estar luchando con ese chicle. O.K., una vez más vamos a intentar morderlo. Muérdelo lo más fuerte que puedas, más fuerte, muy bien, estás trabajando muy bien. Bien, ahora relájate. Intenta relajar tu cuerpo entero, intenta quedarte como flojo, lo más flojo que puedas.

5. Bueno, ahora viene volando una de esas molestas moscas, o preciosa mariposa y se ha posado en tu nariz, trata de espantarla pero sin usar tus manos. Intenta hacerlo arrugando tu nariz. Trata de hacer tantas arrugas con tu nariz como puedas. Deja tu nariz arrugada, fuerte. ¡Bien! has conseguido alejarla, ahora puedes relajar tu nariz, ¡oh! por ahí vuelve esa pesada mosca, arruga tu nariz fuerte, lo más fuerte que puedas. O.K. se ha ido nuevamente. Ahora puedes relajar tu cara. Fíjate que cuando arrugas tan fuerte tu nariz, tus mejillas, tu boca, tu frente y hasta tus ojos te ayudan y se ponen tensos también. ¡Oh! otra vez regresa esa vieja mosca, pero esta vez se ha posado en tu frente. Haz arrugas con tu frente, intenta cazar la mosca con tus arrugas, fuerte. Muy bien, ya se ha ido para siempre, puedes relajarte, intenta dejar tu cara tranquila, sin arrugas. Siente cómo tu cara está ahora más tranquila y relajada.

6. Vas a respirar hinchándote y deshinchándote como un globo. Vas a coger el aire por la nariz intentando llenar todos tus pulmones de aire… aguanta a respiración contando tres segundos y siente la presión en todo tu pecho …… luego sueltas el aire por la boca despacito poco a poco y cierras los ojos y comprueba como todo, todo tu cuerpo se va desinflando como un globo y como todo tu cuerpo se va hundiendo y aplastando contra el sofá o la cama donde estás tumbado…con el aire suelta toda las cosas malas, todas las cosas que no te gustan, todas las cosas que te preocupan... ¡Fuera! ... ¡échalas¡... y quédate respirando normal y notando esa sensación tan buena de tranquilidad, de dejadez de paz... respirando como tu respiras normalmente y notando como el aire entra y sale sin dificultad… ¡Vamos a respirar de nuevo profundamente ¡ coge el aire por tu nariz…hincha el globo todo lo que puedas y cuenta hasta tres aguantando el aire….uno , dos y tres…. Y suelta por la boca, despacio, cerrando los ojos y convirtiéndote en un globo que se va deshinchando, deshinchando hundiéndose, hundiéndose... aplastándose y quedándose tranquilo...

7. Imagina que estás tumbado sobre la hierba, ¡Vaya! mira, por ahí viene un elefante, pero él no está mirando por donde pisa, no te ha visto, va a poner un pie sobre tu estómago, ¡no te muevas! no tienes tiempo de escapar. Trata de tensar el estómago poniéndolo duro, realmente duro, aguanta así, espera, parece como si el elefante se fuera a ir en otra dirección. Relájate, deja el estómago blandito y relajado lo más que puedas. Así te sientes mucho mejor. ¡Oh! por ahí vuelve otra vez. ¿Estás preparado? Tensa el estómago fuerte, si él te pisa y tienes el estómago duro no te hará daño. Pon tu estómago duro como una roca. O.K., parece que nuevamente se va. Puedes relajarte. Siente la diferencia que existe cuando tensas el estómago y cuando lo dejas relajado. Así es como quiero que te sientas, tranquilo y relajado. No podrás creerlo pero ahí vuelve el elefante y esta vez parece que no va a cambiar de camino, viene derecho hacia ti. Tensa el estómago. Ténsalo fuerte, lo tienes casi encima de ti, pon duro el estómago, está poniendo una pata encima de tí, tensa fuerte. Ahora ya parece que se va, por fin se aleja. Puedes relajarte completamente, estar seguro, todo está bien, te sientes seguro, tranquilo y relajado.
Esta vez vas a imaginarte que quieres pasar a través de una estrecha valla en cuyos bordes hay unas estacas. Tienes que intentar pasar y para ello te vas a hacer delgado, metiendo tu estómago hacia dentro, intentando que tu estómago toque tu columna. Trata de meter el estómago todo lo más que puedas, tienes que atravesar esa valla. Ahora relájate y siente cómo tu estómago está ahora flojo. Muy bien, vamos a intentar nuevamente pasar a través de esa valla. Mete el estómago, intenta que toque tu columna, déjalo realmente metido, muy metido, tan metido como puedas, aguanta así, tienes que pasar esa valla. Muy bien, has conseguido pasar a través de esa estrecha valla sin pincharte con sus estacas. Relájate ahora, deja que tu estómago vuelva a su posición normal. Así te sientes mejor. Lo has hecho muy bien.

Técnicas escucha activa: lenguaje no verbal

Mediante las técnicas de escucha activa del lenguaje no verbal, utilizando el lenguaje de nuestro cuerpo, conseguimos que nuestro interlocutor sé de cuenta que le mostramos atención, que le escuchamos activamente. Estas técnicas son:

- Refuerzo positivo corporal: encarar completamente el cuerpo hacia el suyo. Nuestro cuerpo debe ser un reflejo del suyo. Evitar girar la cabeza. Cuando escuchamos, lo hacemos desde una posición adelantada, avanzando todo el cuerpo desde la cintura. Al hablar, recuperamos la posición.

- Mirada: la mirada fija sobre el rostro de nuestro interlocutor, a ser posible sus ojos, sin bajar de la línea de la base de la nariz. Mirar a los labios o más bajo puede molestar. Si observamos que la mirada fija molesta al otro, podemos darle pausas de vez en cuando, bajando la vista. Se debe evitar mirar hacia arriba o a los lados.

- Asentir con la cabeza: mover la cabeza dando aprobación, diciendo sí con el gesto. Nuestro interlocutor interpretará que le escuchamos, le comprendemos, le prestamos atención.

- Gestos de la cara: debemos expresar con los gestos de la cara la emoción adecuada al mensaje de nuestro interlocutor. Si es gracioso, reír. Si es triste, una expresión compungida…

Reglas de oro en el arte de escuchar activamente

1. Actitud positiva hacia la escucha. Actualizar la motivación por lo que uno escucha.

2. Deja tus emociones, tus juicios y opiniones antes de comenzar la entrevista.

3. Debes parecer un oyente activo. Encara completamente a tu interlocutor. Mantén una posición adelantada, avanza tu cuerpo desde la cintura.

4. Mira a los ojos del emisor.

5. Escucha con los ojos igual que con los oídos. Presta atención al lenguaje corporal de tu interlocutor. Descubre qué es lo que quiere comunicarte.

6. Escucha el tono de la voz, la intensidad. Las palabras con diferentes tonos tienen significados distintos. Ponte en alerta con el tono que emplea.

7. Sigue el ritmo de tu interlocutor. Todo el mundo tiene su ritmo para hablar y pensar. Sigue la pauta del emisor, adáptate a él.

8. Demuestra que quieres escuchar. No leas, ni hagas otras cosas, no dibujes. Evita las distracciones.

9. Haz que la persona que te habla se sienta segura. Crea un ambiente de confianza y libertad. Ayúdala a sentirse libre para hablar.

10. Actúa como un oyente alentador. Sonríe, mueve la cabeza asintiendo.

11. Concéntrate en lo que dice el emisor. Piensa sólo en lo que dice.

EJERCICIO: