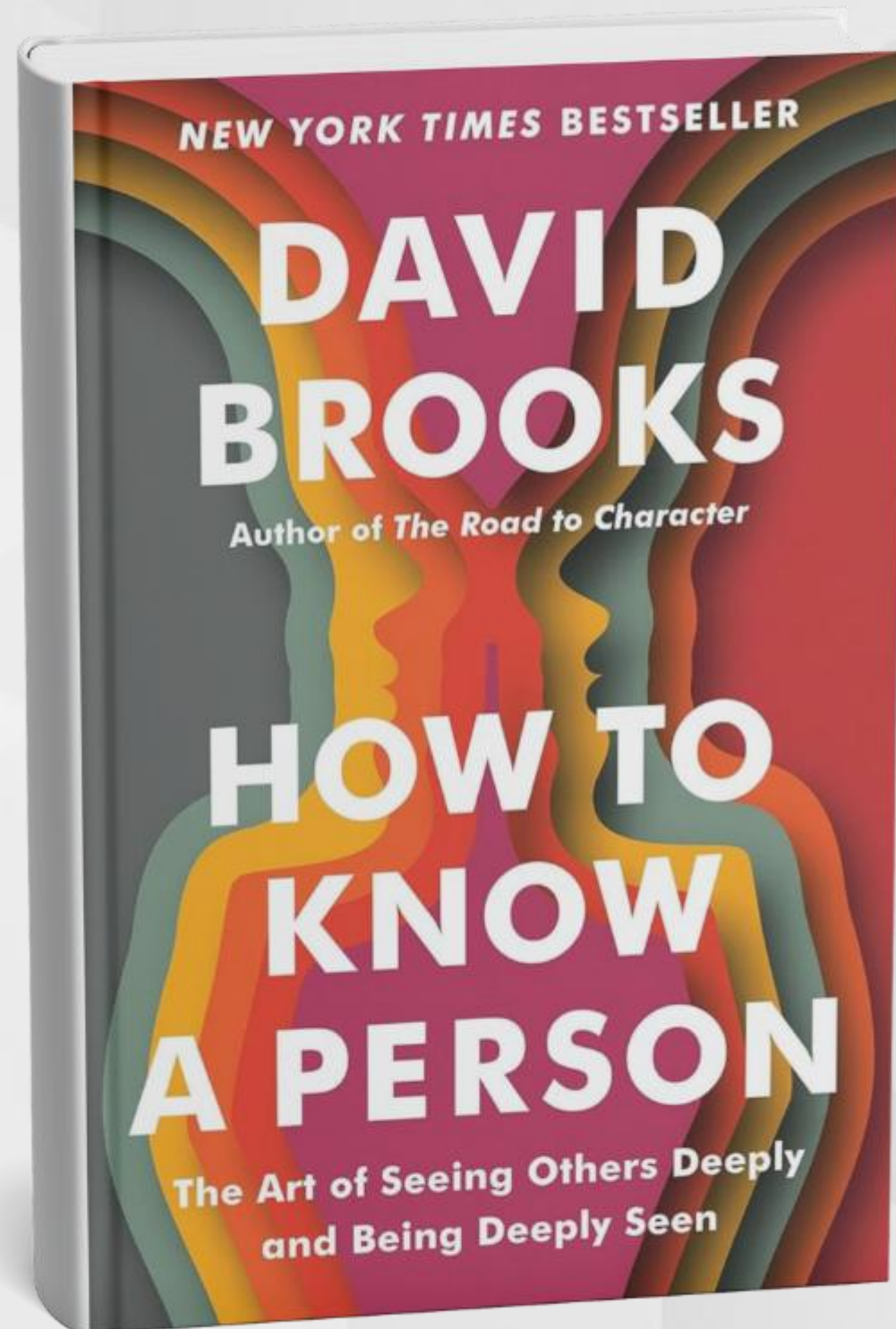


# ¿Cómo Conocer a una Persona?



El arte de ver  
profundamente a los  
demás y de ser visto con  
profundidad.

# David Brooks



## **Escritor y Columnista**

Influyente comentarista de EE.UU. en The New York Times y The Atlantic.



## **Presencia en Medios**

Participa regularmente en el programa PBS NewsHour.



## **Autor Reconocido**

Obras como La segunda montaña, El camino del carácter, El animal social, entre otros.



## **Explorador de lo Humano**

Aborda temas morales, sociales y contemporáneos con profundidad y empatía.

# ***¿QUÉ SIGNIFICA SER UNA BUENA PERSONA?***





“Las personas sabias no sólo poseen **información y conocimiento**; poseen una **comprensión** compasiva de las personas”.

**David Brooks**



Escribí este libro porque estamos viviendo un **colapso social** por una falta de conexión personal y auge de **desconfianza**. Ausencia de reconocimiento del otro.

Es una **“ceguera”**.





## Formación moral:

1. Controlar el egoísmo e inclinar su corazón a **preocuparse por los demás.**
2. Ayudar a las personas a **encontrar su propósito.**
3. Enseñar las habilidades sociales y emocionales para **ser amable y considerado** con las personas que nos rodean.

# Contenido



1. La habilidad de ver
2. ¿Quién ve es capaz de Iluminar?
3. ¿Qué es una Persona?
4. ¿Cómo Conocer la Verdad de una Persona?
5. ¿Qué es el Acompañamiento?
6. ¿Cómo ser un Buen Observador?
7. Las Preguntas Apreciativas
8. ¿Cómo Sacarle Provecho a una Conversación Difícil?
9. El Arte de la Empatía
10. ¿Qué Significa ser Buena Persona?
11. ¿Cuáles son las Tareas de la Vida?
12. Take aways



“La calidad de **nuestra vida** depende en gran medida de la **calidad de nuestras relaciones**”.

**David Brooks**



# ¿Cuál es el Mayor Regalo Humano que le Puedes Dar a otra Persona?





- ◆ Ser **reconocido**
- ◆ Sentirse **valorado**
- ◆ Sentirse **escuchado y entendido**

# ***¿CÓMO CONOCER LA VERDAD DE UNA PERSONA?***





**1. Teniendo una mirada iluminada**

**2. Acompañando a la otra persona**

**3. Siendo un buen conversador**

**4. Haciendo preguntas apreciativas**

**5. Practicando el arte de la empatía**

# La Habilidad de Ver



- De comprender quiénes nos rodean.
- En la familia, la escuela, la comunidad, la empresa.
- La capacidad de hacer que las personas se sientan vistas.

# ¿Puedes Recordar un Momento en que Alguien Realmente te Vio?



No solo te miró. **Te vio.**  
**Entendió** lo que estabas  
viviendo. **Validó** tu emoción.  
**Estuvo contigo** sin juicio.

**¿Cómo te sentiste?**



# Reductores Vs Iluminadores



## Los Reductores

- ☐ Hacen que otros se sientan pequeños o invisibles.
- ☐ Ven a las personas como cosas que se usan, no como relaciones que se construyen.
- ☐ Estereotipan e ignoran.
- ☐ Están centrados en sí mismos, no ven al otro.
- ☐ Su presencia oscurece, minimiza.



## Los Iluminadores

- ☐ Tienen una curiosidad persistente por los demás.
- ☐ Han sido entrenados en comprender al otro.
- ☐ Hacen preguntas correctas en el momento adecuado.
- ☐ Encienden el brillo de quienes los rodean.
- ☐ Te ayudan a ver partes de ti que no sabías que existían.
- ☐ Su presencia expande, honra, transforma

# Ejercicio

## Preguntas para uno mismo:

- ¿Estoy siendo reductor o iluminador en mis relaciones?
- ¿Mi presencia hace crecer o encoger a los demás?
- ¿Qué tanto me interesa realmente comprender al otro?



# ***¿QUÉ ES UNA PERSONA?***



# Hay dos Capas de la Realidad

## Capa #1:

**Lo que sucede**

## Capa #2:

**Cómo se ven las cosas**, cómo se interpretan, y le dan significado.

**“La experiencia no es lo que te sucede, es lo que haces con lo que te sucede”.**

Es por esto que, para conocer a una persona lo más importante es entender:

- ¿Cómo interpreta la persona lo que le pasó?
- ¿Qué significado le da?
- ¿Cómo construye la realidad?

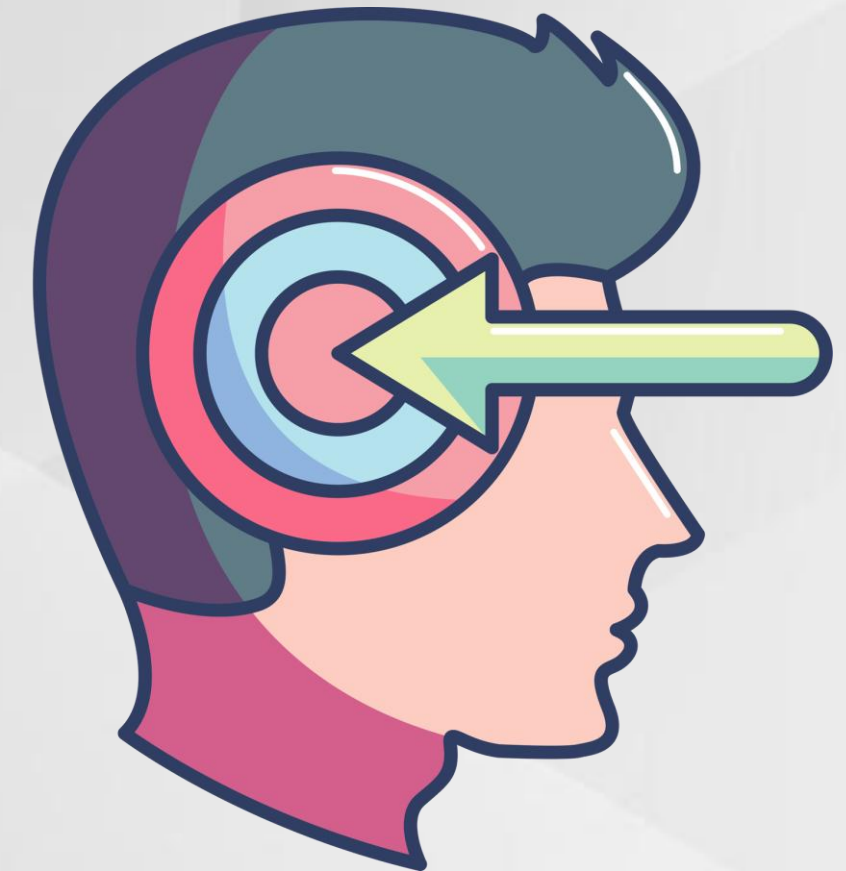
## David Brooks, decía:

“Una persona es un **punto de vista**, cada persona crea una forma personal de **ver el mundo**. Su **conciencia subjetiva**, es la que lo hace **ser persona**. Es la que integra los recuerdos, actitudes, creencias, convicciones, traumas, amores, miedos, deseos y metas”.



# La Percepción Humana Construye la Realidad

- Es un acto de predicción y corrección.
- Es un acto generativo y creativo.
- “Construccionismo”.
- ¿Cómo construyes la realidad?







**“La atención es una forma de amor.**

La atención profunda, sin juzgar, es uno de los mayores actos de **respeto** y **afecto** que podemos ofrecer”.

**David Brooks**



# *¿QUÉ ES EL ACOMPANÑAMIENTO?*

# Conocer a una Persona no es Analizarla, es Acompañarla.



- No se trata de estudiar a alguien, sino de **sintonizar con su energía**, sus ritmos, su forma de estar en el mundo.
- El conocimiento profundo nace en la **convivencia cotidiana**, no en la observación distante.
- Después de la mirada iluminadora, el **acompañamiento** es el siguiente paso para conocer a una persona.
- En sus momentos, en sus **crisis y éxitos**.

# Conocer a una Persona no es Analizarla, es Acompañarla.



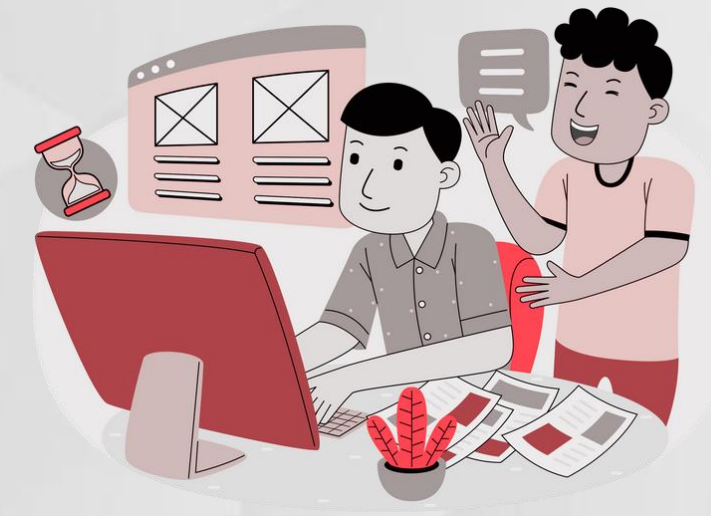
## Tener Paciencia

Acompañar no es acelerar. Es estar dispuesto a esperar, dejar que el otro marque el ritmo.



## Ser Juguetón

El juego no es una actividad, es un estado de ánimo. Jugando nos relajamos, nos mostramos auténticos, compartimos sin esfuerzo.



## Carácter centrado en el otro

Acompañar es descentrarse del ego, dejar que el otro elija su rumbo. "El acompañante no controla el viaje, pero tampoco es un pasajero pasivo."



# Prácticas para Conocer Mejor a Alguien



Compartir rutinas cotidianas sin prisa: cocinar, caminar, hacer tareas simples juntos.



Ser testigo más que maestro: “Estaré ahí cuando lo necesites”.



Hablar de cosas triviales con frecuencia: ahí se revela lo esencial.



Hablar de cosas triviales con frecuencia: ahí se revela lo esencial.



Estar presente en momentos difíciles, con silencio, sin querer solucionar.



Dejar que la relación tome su forma, sin forzarla.

# ***¿CÓMO SER UN BUEN CONVERSADOR?***

# ***Buenas prácticas***



1. **TRATAR LA ATENCIÓN COMO UN INTERRUPTOR DE ENCENDIDO Y APAGADO**
2. **SÉ OYENTE GRANDILOCUENTE.**
3. **FAVORECER LA FAMILIARIDAD**
4. **PONERSE EN LA POSICIÓN DE ESCRITOR**
5. **PAUSAR PARA ESCUCHAR**
6. **HAZ UNA PAUSA PARA REPETIR**
7. **EL MODELO DE LA PARTERA**
8. **MANTÉN LA JOYA DEL DISCURSO EN EL CENTRO**
9. **ENCUENTRA EL “DESACUERDO REAL”**
10. **NO SEAS EL MÁS IMPORTANTE**



# 1. Tratar la Atención como un Interruptor de Encendido y Apagado



- La mayoría de nosotros cree que **prestar atención** es simplemente **“estar ahí”**.
- La atención no es un **atenuador**. Es un interruptor de **encendido total**.
- “Si estás aquí en esta **conversación**, dejarás de hacer cualquier otra cosa. Solo **prestarás atención** a esto.”
- Y nos recuerda que **escuchar con intención** es una forma de **amor**. No una cortesía, es una forma de entrega.
- En un mundo de **distracciones**, donde la mente da vueltas sobre sí misma, Brooks nos propone algo valiente: **apaga todo lo demás**. Escucha como si no existiera nada más.
- Escucha con los **ojos**, con el **cuerpo**, con el **alma**.

## 2. Sé Oyente Grandilocuente.



- **Oprah Winfrey** no solo escucha con palabras, sino con el **cuerpo entero**.
- Cuando la conversación toma un **giro profundo**, ella se queda en **silencio, preocupada, receptiva**.
- No interrumpe. **No se apura**.
- Esa es la verdadera **escucha**.

# 3. Favorecer la Familiaridad

Conversar como quien hospeda

Es crear un espacio emocional donde el otro pueda expresarse sin miedo. David Brooks propone una imagen inolvidable:

- “Cuando escuchas, eres como el anfitrión de una cena”.
- “Estás irradiando calidez hacia tus invitados”.

Una buena conversación no comienza con una opinión original, sino con una señal de hospitalidad emocional

“Para iniciar una conversación, encuentra aquello a lo que la otra persona está más apegada”.

Ese puede ser el equipo de fútbol de su hijo, su ciudad natal, su trabajo o su motocicleta. No es superficial. Es estratégico. Porque entrar por lo conocido abre la puerta a lo profundo.





## 4. Ponerse en la posición de escritor

No basta con que alguien te cuente lo que pasó. Una **conversación profunda** no se enfoca **solo en los hechos**, sino en lo que la persona **vivió por dentro**.

“Quieren entender lo que uno sintió cuando experimentó lo que pasó.”

El verdadero oyente **no busca un resumen** de eventos, sino que **ayuda al otro** a narrarse, a ordenarse, a encontrar sentido. No pregunta “¿Qué dijiste?”, sino “¿Qué pensaste? ¿Qué sentiste?”

Así, la conversación se vuelve una forma de darle **autoría emocional** a lo vivido.



# 5. Pausar para escuchar

Vivimos en una cultura que **valora la rapidez**, incluso en las conversaciones. A menudo, sentimos la presión de responder de **inmediato**, de no dejar silencios, de completar las frases de los demás. Pero cuando alguien dice algo realmente **importante**, lo que necesita no es una respuesta rápida, sino una **pausa reflexiva**.

Hacer una pausa no es una **señal de debilidad** o desinterés. Es, al contrario, una **muestra de respeto**, atención y pensamiento.

**La pausa nos permite escuchar** hasta el final, **sin interrumpir ni suponer**.



# 5. Pausar para escuchar

No se trata de reaccionar, sino de responder con intención.

Pausar es una forma de controlar la **propia impaciencia** y abrir el espacio para que emerja algo más profundo. **Es una herramienta poderosa** para mejorar nuestras **conversaciones** y, sobre todo, para honrar a quien tenemos al frente.





## 6. Haz una Pausa para Repetir

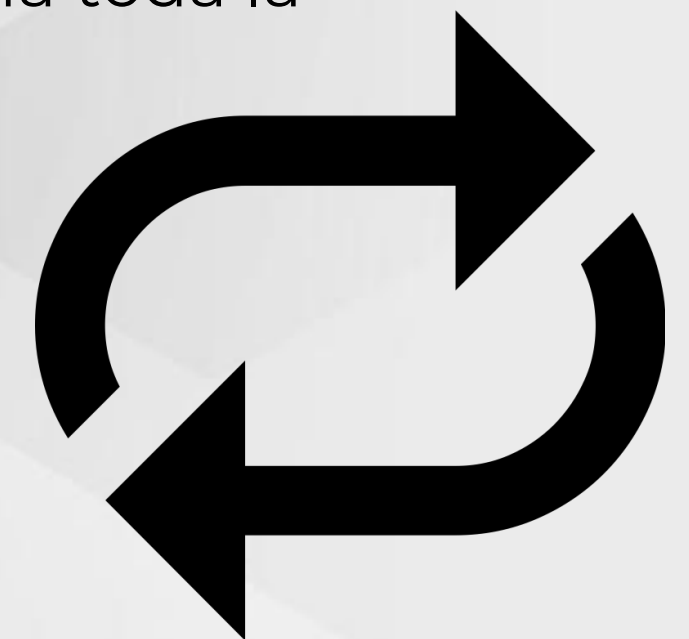
Una **herramienta poderosa** para profundizar en las conversaciones es lo que los psicólogos llaman “el **método del bucle**”. Consiste en repetir - con tus propias palabras - lo que crees haber entendido del otro, no como un eco vacío, sino como una forma de **asegurar** que realmente **has captado su intención**.

Este acto de repetir **no es mecánico**. Implica atención, humildad y deseo de comprender. Por ejemplo, **puedes decir**: “Lo que te oigo decir es que estabas muy enojado con tu madre”. Y **quizás la otra persona te corrija**: “No, no era enojo. Era decepción”. Ese pequeño ajuste cambia toda la conversación.

El bucle **te obliga a escuchar mejor**.

Ayuda a evitar **malentendidos** y a **profundizar** la conexión humana.

Permite verificar que estamos hablando de lo mismo.



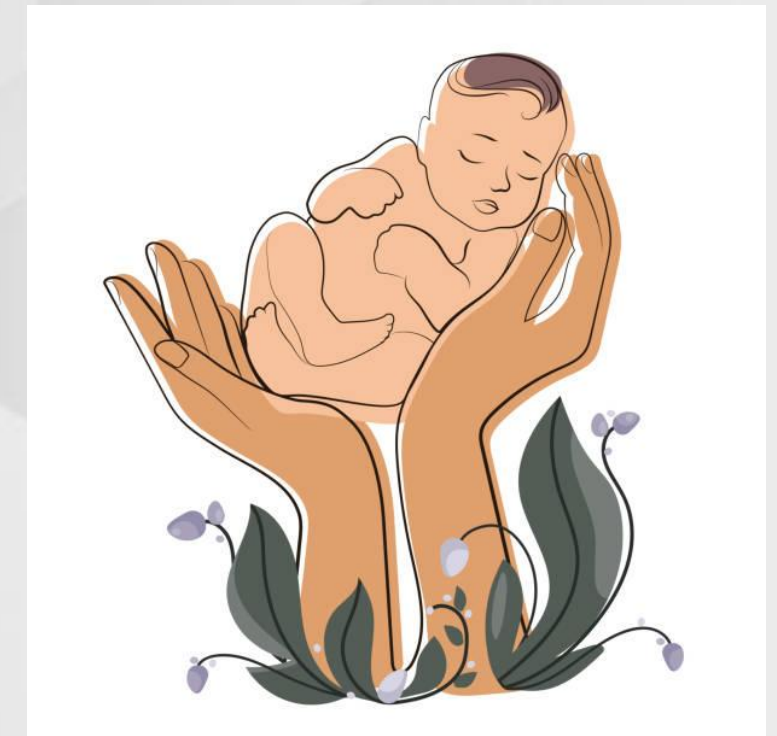
## 7. El Modelo de la “Partera”

Una buena conversación no siempre es un **intercambio simétrico**.

El rol que promueve una buena conversación es el de **una partera**: alguien que **acompaña, cuida y ayuda** a dar a luz **ideas, decisiones o verdades personales**.

La partera **no impone respuestas** ni dirige el diálogo.

Permite que la otra persona **elabore su propio pensamiento**. En otras palabras, está para **“recibir y desarrollar** las ideas que la otra persona está elaborando”.



## 8. Mantén la Joya del Discurso en el Centro

En toda **conversación difícil** existe una verdad compartida, una intención común que **vale la pena recordar**. “La joya del discurso” es esa verdad que ambos reconocen como válida, incluso **en medio del desacuerdo**.

La joya puede ser un propósito común o una convicción compartida.

Cuando se nombra esa verdad - cuando se vuelve al centro -, se **suaviza la tensión** y se **fortalece la relación**.

En **momentos de conflicto**, es fácil perder de vista esa joya, al traerla de vuelta a la conversación, podemos **transformar un intercambio** ríspido en una oportunidad de conexión.

Recuerda por qué vale la pena **resolverlo juntos**.





## 9. Encuentra el “Desacuerdo Real”

Cuando discutimos, lo más habitual es **reafirmar nuestro punto de vista** una y otra vez, esperando que la otra persona **lo entienda o lo acepte**. Pero muchas veces, el **verdadero conflicto** no está en lo que se dice, sino en lo que subyace detrás: **expectativas, emociones, valores o significados distintos**.

Por eso, en lugar de pelear por el **desacuerdo visible**, es más útil buscar el desacuerdo real que hay detrás.

Encontrar ese desacuerdo más profundo requiere **curiosidad, humildad y voluntad** de escuchar **más allá de las palabras**.

Requiere hacer preguntas como: “¿Qué significa esto para ti?” o “¿Qué es lo que realmente te preocupa?”

Solo cuando identificamos el **desacuerdo real**, podemos empezar a **construir puentes que lo aborden**.

# 10. No Seas el Más Importante

En muchas conversaciones, especialmente cuando alguien **nos cuenta un problema**, sentimos la **tentación de responder** con nuestros propios ejemplos: “A mí también me pasó algo parecido” o “Déjame contarte lo que yo viví”.

Escuchar de verdad es **renunciar al protagonismo**. Es decirle al otro, con nuestros silencios y nuestra atención: “Tu historia me importa más que mi necesidad de contar la mía.”



# ***LAS PREGUNTAS APRECIATIVAS***





“Cada persona es un **misterio**. Y cuando estás rodeado de misterios, lo mejor es vivir la vida en forma de **pregunta**”.

**David Brooks**

# El Propósito de Preguntar



Hacer el tipo de preguntas que darán la oportunidad de contar quién eres.



Es un viaje de descubrimiento.



Hacer preguntas es una práctica moral.



Hacer preguntas es ponerse en modo vulnerable; admitir que no sabes.

# Preguntas para Ayudar a Pensar

- ¿Qué quieres ofrecer al mundo?
- ¿Qué haces cuando te sientes más vivo?
- ¿Exactamente cómo llenas tus días?
- ¿Describe el momento en que naciste?
- ¿En qué tarea específica te destacas?
- ¿En qué aspecto tienes más confianza en ti mismo?
- ¿Cuál de tus cinco sentidos es más fuerte?
- Si nos reunimos dentro de un año ¿Qué celebraremos?





# Consejos y Reflexiones

1. Las preguntas abiertas, animan a la otra a tener control
2. Hacer preguntas sencillas
3. Preguntar desde la humildad
4. Preguntar con respeto
5. Preguntar sobre los lados positivos, “las preguntas no tienen por qué ser dolorosas”
6. Preguntar sobre algo en común
7. Las grandes preguntas interrumpen la rutina diaria, invitan a la gente a dar un paso atrás y ver la vida desde la distancia
8. Brindar atención. La gente le gusta ser escuchada



# ***¿CÓMO SACARLE PROVECHO A UNA CONVERSACIÓN DIFÍCIL?***



“No hay manera que las **conversaciones difíciles** no sean difíciles.

Nunca podrás comprender a otra persona cuya **experiencia de vida** es muy diferente a la tuya sin una **conversación difícil**.

Cada persona construye una realidad **en su mente**”.

**David Brooks**



# Consejos para Tener una Conversación Difícil Exitosa

**¿Cuáles son las condiciones en las que se va a producir la conversación?**

Espacio donde la atención plena se pueda dar y entrar con una emoción que promueva una **gran conversación**.

Todo el mundo quiere ser escuchado, todos compartimos **luchas, experiencias y alegrías comunes**.

La conversación es una oportunidad para ver al otro “Cuando una persona conversa con otra ve lo que le rodea, **se ven a sí mismo o ven productos de su imaginación.**”

Ser curioso, ver la conversación como una oportunidad para explorar.

Hacer las preguntas obvias: **¿Cómo ves esto? ¿Qué posibilidades ofrece esta situación?**



# Consejos para Tener una Conversación Difícil Exitosa

Actitud humilde y generosa, recordar y reconocer que **proyectamos nuestra percepción** mental en el mundo que vivimos.

Siempre hay dos conversaciones:

- **La oficial** (tema sobre el que conversamos) y,
- **La real** (emociones que fluyen).

Son las emociones subyacentes, su entendimiento y gestión el que **determina el éxito.**

Entender el encuadre del otro: **su propósito, sus objetivos.** Entrar al encuadre del otro, evitar llevar la conversación a su encuadre.

Querer entender el punto de vista del otro. “Si quieres tener una buena conversación **tiene que entrar en su terreno** “TE VEO EN TUS LUCHAS...

**¿Cuál es la motivación mutua? ¿Ganar la discusión? ¿Cuál el propósito mutuo?**



# ***EL ARTE DE LA EMPATÍA***

***¿Cuáles son tus luchas?***

***¿En qué tarea estás enfocado?***



# La Empatía



“El reconocimiento es la primera **búsqueda humana**”.

**Andy Crouch**

# La Empatía y la Arquitectura Invisible de las Personas

Si queremos empatizar de verdad tenemos que entender que cada persona viene con una arquitectura emocional construida desde la infancia **“Su historia emocional”**.

Durante la niñez, todos aprendemos a sobrevivir a lo que nos tocó vivir:

- Algunos crecieron rodeados de **amor y contención**.
- Otros, en **entornos fríos, caóticos, ausentes o incluso hostiles**.



Muchos de nuestros **comportamientos defensivos** como adultos (evasión, privación emocional, hiperactividad o agresión pasiva) son respuestas aprendidas ante **entornos inseguros o desconectados emocionalmente** durante la niñez.

Estas respuestas, como una **arquitectura interna** de defensa, no son malas en sí mismas, pero **limitan nuestra capacidad** de conectar si no las reconocemos y transformamos.

# La Importancia de Entender la Arquitectura Invisible de las Personas

Cuando uno quiere empatizar profundamente con alguien, **conviene detenerse un momento y preguntarse:**

- ¿Qué defensas aprendió esta persona para sobrevivir?
- ¿Qué heridas, miedos o lealtades están detrás de lo que hoy veo como distancia o rigidez?



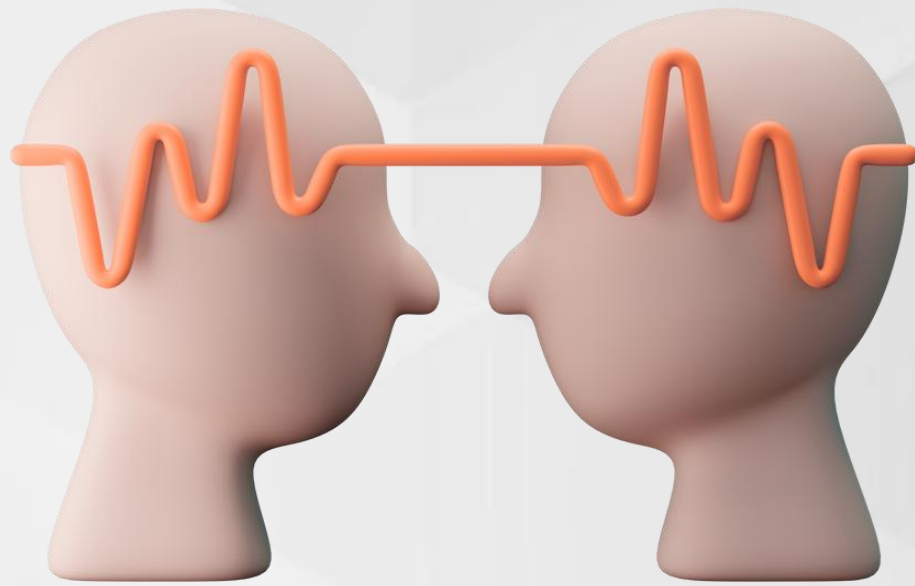
Mirar al otro con más comprensión que juicio. Es entender que a veces detrás de una **persona controladora** hay un niño que creció en el caos. Detrás de una **persona distante**, puede haber alguien que nunca supo si sería bien recibido.

Cada uno carga su **arquitectura interna**, y si queremos conectar de verdad, es clave aprender a ver **su historia** con respeto.

Porque todos - en mayor o menor medida - llevamos puesta **nuestra infancia**. Y la empatía real empieza cuando **vemos los cimientos**.



# Habilidades de la Empatía



## Reflejar

Percibir con precisión las emociones del otro mediante gestos. Las personas empáticas sienten con el otro.



## Mentalizar

Comprender el por qué de lo que el otro siente. Es la compasión inteligente.



## Actuar

Salir de uno mismo para actuar según lo que el otro realmente necesita.



# ***¿CUÁLES SON LAS TAREAS DE LA VIDA?***

# Las Tareas de la Vida

- El ser humano va **construyendo** sus realidades.
- Es la manera de **estar** en el mundo.
- Yo soy ...
- Las transiciones **son difíciles**, crecer es dejar atrás una vieja manera de **estar** en el mundo.



# La Importancia de las Tareas de la Vida

- La teoría de la tareas de la vida es útil para prestar **atención a tu vida**, para reconocerse en la evolución.
- Si quieres comprender a alguien tienes que **entender** en qué tarea de la vida se **encuentra** y cómo ha **evolucionado** su mente para completar esa tarea.
- Cada persona que conoces está **involucrado** en una lucha.
- Es vital tener plena **conciencia**.



# Las Tareas de la Vida “El Ciclo de la Vida”

1. Reconocimiento al nacer.
2. Aprender cómo funciona el mundo.
3. Definirse como persona.
4. La Tarea imperial (tomamos control y ser buenos en la cosas).
5. La Tarea interpersonal (identidad social, experimentar la humanidad).
6. Consolidación de la carrera (obtener logros).
7. La tarea Generativa (al servicio del mundo, fomentar y guiar).
8. Integridad vs la desesperación (aceptar la vida frente a la muerte, superar el arrepentimiento).





# Takeaways

¿Cuáles son los grandes aprendizajes de este taller?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....