ESCUCHA ACTIVA

Escuchar el mensaje y comprender sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo, entendiendo desde el punto de vista de quien habla.

ELEMENTOS QUE FAVORECEN LA ESCUCHA ACTIVA

- Dejar de hablar: la tendencia a monopolizar la conversación dificulta la escucha.
- Prestar atención: estar presente con los cinco sentidos concentrados
- Identificar las emociones: las emociones pueden ser una interferencia en el contenido que nos están transmitiendo, por lo que debemos tomar conciencia de ellas y del filtro que representan
- No interrumpir o acabar la frase:
 dejemos que nuestro interlocutor se
 tome el tiempo de comunicar sus
 ideas. El apuro por cerrar la
 conversación nos puede hacer caer en
 la escucha selectiva.
- Fijarse la comunicación no verbal:
 Prestar atención a gestos, expresiones faciales, tono de voz, volumen y silencios, ya que estos hablan por nosotros.
- Participar y confirmar lo que se dice:
 las personas que escuchan
 activamente utilizan gestos,
 expresiones, preguntas y parafraseo
 de su interlocutor para comunicar que
 verdaderamente están escuchando.

ASERTIVIDAD

Capacidad de expresarse de manera libre y espontánea, sin temores infundados ni ansiedades innecesarias. Se resume en defender nuestros derechos y mantener el debido respeto por los derechos ajenos.

ESTA HABILIDAD SE APOYA EN CUATRO PILARES

- 1. La capacidad de decir no, de poner límites
- 2. La capacidad de poder hacer requerimientos
- 3. El poder expresar sentimientos positivos y negativos
- 4. El poder comenzar, continuar y terminar conversaciones.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos y los de los demás, además de motivarnos y manejar adecuadamente las relaciones.

EN INTELIGENCIA EMOCIONAL HAY DOS EJES IMPORTANTES:

- La capacidad para la autorreflexión: identificar las propias emociones y regularlas de forma apropiada
- 2. La habilidad para reconocer emociones, pensamientos y sentimientos de los demás.