

La escucha empática del emprendedor

Mon Oct 04 09:56:18 CEST 2021

En el desarrollo de su proyecto, el emprendedor necesita hablar con muchas personas.



Para que esas conversaciones sean eficaces y cumplan los objetivos que se proponen, es necesario que aprenda a escuchar. Hay muchas maneras de escuchar. Mi propuesta es **practicar y lograr que la escucha sea empática.**

En la escucha empática el protagonista es la otra persona. Cuando escuchamos, nuestro primer objetivo es concentrarnos para entender la totalidad del mensaje que estamos recibiendo con una actitud comprensiva. Para eso hay que cuidar dos actitudes: **mirar con afecto y estar interesado en escuchar.** Mirar con afecto a la otra persona es mirarla sin prejuicios, aunque las convicciones de la persona que escuchamos estén muy alejadas de las nuestras. **Estar interesado en escuchar a la otra persona se reflejará en que tenemos tiempo para esa persona, sin dar sensación de prisa por acabar;** en que estamos concentrados en escucharla, sin distraernos; en que le dejamos hablar, sin interrumpir o cambiar de tema. En definitiva, escuchamos con respeto y con interés porque nos interesa la persona con la que hablamos.

La escucha empática no es una técnica sino una actitud vital. Si escuchamos a una persona es porque nos importa y, por lo tanto, **debemos mostrarle que la estamos escuchando:** hacer preguntas clarificadoras, pedir ejemplos de lo que nos está tratando de transmitir, parafrasear o repetir lo que nos dice (con las mismas palabras, con sinónimos o en forma de pregunta), recapitular o hacer un resumen de lo que nos ha dicho haciendo una pregunta para verificarlo (por ejemplo: si lo he entendido bien, me dices que...)

En definitiva, se trata de ponerse en el lugar de la otra persona. Con frecuencia, debajo de las palabras hay motivaciones, emociones, sentimientos, creencias o valores que, a veces, la persona no es capaz de expresar con precisión. Por eso, **también tenemos que hacer todo lo que esté a nuestro alcance, para intuir lo que subyace a las palabras que estamos escuchando.** Esta es la verdadera empatía.

José Miguel Ponce (<https://www.linkedin.com/in/jos%C3%A9-miguel-ponce-n%C3%BA%C3%B1ez-9053b64a/>)

Instituto Superior de Marketing y Servicios (<https://ismarketingyservicios.com/>)