

Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

**Propemi**  
BAC Credomatic



## ¿Cómo cultivar tus habilidades de escucha para mejorar tu liderazgo?

Un proyecto potencial puede estar planteado sólidamente, sobre hechos confiables, y ser defendido por un líder ante su equipo directivo con ánimo, fuerza y mucha persuasión. Pero nada de esto sería suficiente si el líder carece de la capacidad de escuchar ante un debate estratégico de tal magnitud. Tu papel como líder de la empresa implica que este tipo de propuestas se deben presentar con apertura a escuchar detenidamente a tus pares, así como involucrarlos productivamente en la propuesta.

Escuchar es la línea frontal de la toma de decisiones. Es el camino más seguro y eficiente para informarte sobre los juicios que debes hacer antes de decidir, clave para construir una base de conocimiento que genere escenarios e ideas frescas. A pesar de ello, esta habilidad generalmente se da por descontada y nos enfocamos más bien en articular y presentar efectivamente nuestros propios puntos de vista. Se puede definir la escucha apropiada como “la actividad consciente y disciplinada de probar y cuestionar la información recolectada por otros para mejorar su cantidad y calidad”.

Te compartimos 3 tipos de comportamiento, con cuyo reconocimiento y práctica podrás mejorar en el arte de saber escuchar:

1. **Muestra respeto:** déjele saber a cada uno de los que le rodean que usted considera que tienen algo especial para aportar, y prepárese a obtener un ambiente cargado de buenas ideas generadas desde adentro. A menudo, nuestros compañeros tienen el “know how” necesario para desarrollar buenas soluciones, por lo que basta ponerles el espacio para que compartan en la perspectiva correcta. Aplaque su deseo de “ayudar” a los colaboradores junior con soluciones inmediatas, escúchelos y aprenda nuevas maneras; de igual manera, respete la capacidad de todo colaborador para ofrecer escenarios e ideas que van más allá de su función principal. Evite apresurarse a “enseñar la manera correcta”, escuche y haga preguntas puntuales y de forma respetuosa, a fin de guiar a los interpelados a formular ellos mismos la respuesta.

Utiliza nuestro crédito para consolidación de deudas y haz que tu negocio siga creciendo. **Llama hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocio o escríbenos a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com)**

Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

**Propemi**  
BAC Credomatic



2. Mantente callado: adaptando la regla del 80/20 al tema en cuestión, podríamos decir que el compañero con el cual uno conversa debe hablar el 80% del tiempo, en tanto que uno lo hace el 20% restante. En la medida que más y más colaboradores apliquen este enfoque, las reuniones se orientarán a su deber ser, a compartir información, haciéndolas más cortas, precisas y productivas. Después de todo, un buen escucha no pasa la mayor parte del tiempo pensando en la próxima respuesta que dará, sino más bien en comprender y transmitir la información necesaria para lograr un objetivo concreto. Manejar bien el silencio también permite captar señales importantes de lenguaje no verbal, que pueden ayudar a comprender mejor los mensajes (como en la música, su belleza no depende solo de los sonidos que contiene sino, y en gran medida, por el ritmo de las pausas y silencios que incluye). Algunos consejos: mantente neutral y sin mostrar emociones al escuchar, difiere cuanto puedas las interrupciones que tengan que ver con refutaciones y limitándolas solo a enfocarse en lo importante, no demuestres prisa (como diría John McLaughlin, “si un tema llega a tu nivel, probablemente valga la pena gastar algún tiempo en él”).
3. Retra tus supuestos: busca entender y retraer las constantes que yacen en la superficie de una conversación. En otras palabras, permanece atento a escuchar trozos especiales que te permitan parar y reconsiderar tu concepto de las cosas. Como diría el mítico Earl Weaver, “todo lo que importa es lo que aprendes luego de que lo sabes”. Las conversaciones con los demás abren un amplio abanico de posibilidades que podemos conocer si tan solo relajamos un poco (aunque sea instrumentalmente) nuestras valoraciones anticipadas sobre las cosas; es un enfoque del tipo “abracemos juntos la ambigüedad con tal de descubrir lo que ambos necesitamos obtener de esta interacción y salir así, los dos, más listos que antes”. No adoptes una posición de sabelotodo y reevalúa constantemente lo que sabes y lo que no sabes, así como lo que no puedes saber. Rodéate de personas que te forzarán a pensar profundamente sobre tus conclusiones con energía y sin complacencias. Al final, lo que importa es que el equipo impulse una “acción en común”, no un “pensamiento único”. Una práctica que puede ayudarte a estimular esto es proponer análisis de contingencias en tus reuniones estratégicas, a fin de señalar a los participantes que se trata de un ejercicio hipotético, despertando el flujo de jugos creativos que tanto necesita una empresa ganadora.

Los buenos líderes son buenos escuchas. Ciertamente “lo perfecto es enemigo de lo bueno”, pero hay niveles factibles y superiores a “bueno” que pueden implicar menores riesgos y un mejor potencial, todo por detenerse a escuchar a los demás. En Propemi BAC Credomatic nos encanta escuchar tus sueños para ofrecerte la mejor asesoría de negocios que logre traducir tus proyectos en realidades de éxito.

Utiliza nuestro crédito para consolidación de deudas y haz que tu negocio siga creciendo. **Llama hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocio o escríbenos a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com)**