

### OIR

Oír es la capacidad física de captar sonidos a través del sentido del oído. Es un proceso pasivo y automático en el que las vibraciones sonoras llegan a nuestros oídos y son procesadas por el cerebro, pero no implica necesariamente prestar atención, entender o involucrarse activamente con lo que se escucha. Es una función básica de percepción auditiva que no requiere esfuerzo consciente.

### ESCUCHA

La escucha, desde una perspectiva ontológica, es mucho más que la simple acción de oír; es un acto consciente, activo y relacional en el que interpretamos lo que percibimos con nuestros sentidos. Al escuchar, nos involucramos de manera plena, prestando atención no solo a las palabras, sino también a las emociones, intenciones y contextos de la comunicación. La escucha implica estar presentes en el momento, abiertos a comprender y conectar con el mensaje del otro, lo que nos permite captar matices, interpretar significados y responder de manera auténtica. En la ontología del lenguaje, la escucha es fundamental, ya que determina cómo interactuamos y construimos nuestras relaciones, moldeando nuestra percepción de la realidad y de los demás.

La escucha ontológica no se limita a los sonidos o palabras que percibimos; también involucra los silencios, los gestos, la corporalidad y cualquier expresión que despierte nuestros sentidos. Como seres lingüísticos, nuestra comunicación no depende exclusivamente de la oralidad; interpretamos mensajes a través de múltiples canales, lo que exige prestar atención a todos los matices de la interacción. Por ejemplo, si alguien promete llamarnos a cierta hora y no lo hace, ese silencio o ausencia de acción también es un mensaje, y la interpretación dependerá de cada uno de nosotros.

En el coaching ontológico, la escucha se convierte en una herramienta esencial para establecer una relación de confianza y comprensión con el cliente. Escuchar va más allá de captar palabras: significa interpretar el lenguaje verbal y no verbal, explorar emociones y comprender el contexto. Al ser conscientes de nuestros filtros y prejuicios, podemos generar una escucha más auténtica, libre de interpretaciones automáticas, que nos permita conectar profundamente, crear un espacio de transformación y desafiar creencias limitantes para lograr un cambio significativo.

# LA ESCUCHA DEL COACH

La escucha de un coach ontológico va más allá de prestar atención a las palabras del cliente; es un proceso profundo de conexión y comprensión. Según Rafael Echeverría en "Ontología del Lenguaje", la escucha incluye la interpretación de acciones, intenciones, emociones y contextos. Cuando escuchamos no solo recibimos información verbal; escuchamos lo que se omite, lo que se expresa con el cuerpo, con los silencios y las contradicciones. Escuchamos, entonces, para generar nuevos significados, entendiendo que cada palabra que el cliente pronuncia tiene una intención, un propósito, una acción potencial detrás. Esto permite abrir nuevas perspectivas y desafiar las interpretaciones que limitan al cliente.

Leonardo Wolk, en su libro "El Arte de Soplar Brasas", destaca que la escucha del coach es una escucha comprometida. El coach no solo recibe, sino que crea un espacio de posibilidades junto al cliente, detectando patrones de lenguaje que pueden estar condicionando su experiencia. Wolk enfatiza que escuchar desde la ontología implica estar presente en todos los niveles: corporal, emocional y lingüístico. El coach escucha el trasfondo de cada mensaje, lo que permite identificar creencias subyacentes y juicios que limitan o potencian la manera en que el cliente vive su realidad.

Escuchar, desde la ontología, implica abrirse al "para qué" del discurso del cliente. No basta con interpretar las palabras en su sentido literal; es necesario indagar en el propósito que se busca alcanzar con lo que se dice. ¿Qué intenta lograr el cliente al compartir su relato? ¿Qué acciones espera desencadenar con su comunicación? Este enfoque en la intención transforma la conversación, permitiendo que el coach y el cliente coexistan en un espacio de mayor consciencia, donde las palabras no solo describen, sino que crean realidades.

Además, esta escucha profunda se extiende a las acciones que el cliente realiza o deja de realizar. Cada acción, al igual que cada palabra, es una declaración sobre la percepción que el cliente tiene de su realidad. Así, un coach ontológico escucha acciones con el mismo compromiso que escucha palabras. Por ejemplo, si un cliente evita un tema o incumple compromisos, hay un mensaje subyacente que el coach debe explorar con sensibilidad y sin juicio. Este tipo de escucha permite captar lo que a simple vista podría pasar desapercibido, y a partir de allí, generar un espacio para cuestionar y resignificar lo que limita al cliente.

Se trata de un proceso de co creación donde el coach acompaña al cliente a reinterpretar su realidad, a abrirse a nuevas posibilidades y a descubrir lo que estaba oculto detrás de sus palabras. Es en esta escucha comprometida y transformadora donde el coaching ontológico encuentra su máxima expresión.

**"Nos han sido dadas dos orejas y una sola boca.  
Para que podamos oír más y hablar menos"**

# EXISTEN 3 TIPOS DE ESCUCHA

## ESCUCHA PREVIA

La "escucha previa" es un concepto fundamental que Rafael Echeverría desarrolla en su obra "Ontología del Lenguaje". Hace referencia a la tendencia que todos tenemos de escuchar e interpretar el mundo a través de los filtros de nuestros juicios, creencias y experiencias previas. En lugar de recibir el mensaje de manera abierta y neutral, lo procesamos y entendemos en función de nuestro "observador", es decir, de cómo percibimos e interpretamos la realidad. Este tipo de escucha está condicionada por nuestras expectativas, opiniones y emociones, lo que puede distorsionar o limitar nuestra comprensión de lo que el otro quiere expresar.

La escucha previa no es simplemente un proceso de recepción pasiva de palabras, sino una actividad que implica constante evaluación, comparación y juicio. A menudo, en lugar de escuchar para entender, escuchamos para responder, confirmar nuestras creencias o defender nuestra posición. Esto puede generar barreras comunicativas, ya que, en lugar de conectar con el interlocutor, proyectamos nuestras suposiciones y cerramos la puerta a nuevas interpretaciones. Cuando estamos atrapados en la escucha previa, nuestras emociones, como la frustración, la inseguridad o la ansiedad, también tienden a amplificarse, afectando nuestra objetividad.

Desde una perspectiva ontológica, la escucha previa está intrínsecamente vinculada a cómo interpretamos el lenguaje, el contexto y las emociones del otro. Esto nos lleva a clasificar, etiquetar y juzgar la información, lo que puede bloquear la posibilidad de un diálogo auténtico. En el proceso de coaching ontológico, es fundamental ser conscientes de esta tendencia porque puede afectar nuestra relación con el cliente. Si no reconocemos y gestionamos nuestra escucha previa, corremos el riesgo de imponer nuestros juicios y no atender realmente a lo que el cliente necesita expresar.

Para trascender la escucha previa, Echeverría propone una actitud de apertura y disposición a cuestionar nuestros propios juicios. Esto significa suspender nuestras interpretaciones automáticas y permitirnos estar presentes en el momento, escuchando sin anteponer nuestras creencias. La clave radica en ser capaces de reconocer cuando nuestros filtros están actuando y ponerlos en pausa, para dar paso a una escucha más activa, generativa y receptiva. Al hacerlo, no solo se enriquece la comunicación, sino que también se crea un espacio de confianza y autenticidad que facilita el aprendizaje y la transformación.

La escucha previa tiene un impacto directo en cómo nos relacionamos con los demás, ya que al escuchar desde nuestros juicios, podemos perder la oportunidad de comprender profundamente las perspectivas del otro. Es un proceso que requiere una observación constante de nuestras reacciones, emociones y pensamientos automáticos. Al trabajar conscientemente para dejar de lado nuestra escucha previa, podemos crear un entorno más inclusivo y empático, donde las conversaciones se convierten en un verdadero espacio de crecimiento y descubrimiento tanto para el coach como para el cliente.

# ESCUCHA EMPÁTICA

La escucha empática, también conocida como escucha recreativa, va mucho más allá de simplemente percibir las palabras del interlocutor. Se trata de una presencia consciente que permite captar no solo el mensaje verbal, sino también las emociones, los gestos y las intenciones que subyacen en lo que se dice. En este tipo de escucha, el foco está en comprender profundamente al otro, conectándonos con su experiencia y su sentir para crear un espacio de confianza, comprensión y respeto.

La escucha empática requiere una suspensión activa de nuestros juicios, pensamientos y creencias para abrirnos plenamente a lo que el otro quiere comunicar. No se trata de imponer nuestra interpretación ni de buscar soluciones rápidas. En cambio, implica estar dispuestos a aceptar y acoger lo que la otra persona está viviendo, acompañándola desde su emoción y estado de ánimo. Al hacerlo, mostramos un interés genuino por su bienestar y validamos su experiencia, lo que fortalece la relación y fomenta la apertura emocional.

Desde una perspectiva ontológica, la escucha empática crea un espacio de co-construcción en el que el interlocutor se siente escuchado y valorado. Esto permite que explore sus pensamientos y emociones con mayor libertad, accediendo a nuevas perspectivas y posibilidades de acción. La empatía en la escucha no implica "comprarnos" el relato del otro sin más, sino permitir que lo exprese y que, a través de la reflexión, pueda generar un cambio o resignificación si es necesario. En el coaching, la empatía es fundamental para crear una conexión profunda con el cliente. Sin embargo, un coach ontológico no se limita a ser empático; su rol va más allá. No buscamos simplemente "comprar" el relato del cliente o validar sus interpretaciones de manera pasiva. En cambio, escuchamos con la intención de comprender su mundo emocional y cognitivo, mientras indagamos en sus creencias, juicios y patrones que pueden estar limitando su visión. De esta forma, la escucha empática se convierte en una herramienta que abre camino al autoconocimiento y al cambio transformacional.

# ESCUCHA COMPROMETIDA

La "escucha comprometida" o "escucha activa" es una forma de escuchar que requiere una presencia plena y un compromiso genuino con el proceso de comunicación.

Implica ir más allá del simple hecho de oír, poniendo atención consciente a las palabras, los gestos, las emociones y el contexto que rodea el mensaje del interlocutor. Esta escucha busca una conexión auténtica y profunda, en la que el interlocutor siente que es realmente comprendido y valorado.

La escucha comprometida implica dedicar toda nuestra energía y enfoque a lo que el otro expresa. Se trata de estar presente de manera consciente, sin distracciones, sin pensar en lo que vamos a responder o enjuiciar lo que escuchamos. Al hacerlo, no solo captamos el contenido de las palabras, sino también los matices, las emociones subyacentes y los mensajes implícitos que pueden estar presentes. Es una escucha que invita a la curiosidad genuina y al respeto profundo por la experiencia del otro.

Para ser efectivos en esta forma de escucha, es fundamental liberarnos de los prejuicios y de las interpretaciones automáticas que podrían limitar nuestra comprensión. La escucha comprometida no solo implica recibir pasivamente el mensaje, sino también participar activamente a través de preguntas, reflexiones y observaciones que profundicen la conversación. Esto no se hace para imponer una agenda o guiar al interlocutor hacia una conclusión específica, sino para ayudarlo a explorar y comprender mejor su propia experiencia, sus pensamientos y sus emociones.

Esta escucha se fundamenta en la empatía y en una genuina preocupación por el bienestar y el desarrollo del otro. Al mostrar interés y respeto, creamos un espacio de confianza en el que el interlocutor se siente seguro para abrirse y explorar sus pensamientos y sentimientos. Es un proceso que enriquece tanto al que escucha como al que es escuchado, y permite generar conexiones auténticas y significativas que promueven el crecimiento y la transformación.

En el contexto del coaching ontológico, la escucha comprometida se convierte en una herramienta clave para apoyar al cliente en su proceso de autodescubrimiento y cambio. El coach, al escuchar de manera activa y comprometida, puede identificar patrones, creencias y emociones que afectan al cliente, y guiarlo hacia una mayor conciencia y nuevas posibilidades de acción.

**Dos preguntas que debiéramos hacernos para comprender mejor el mensaje son, según cómo respondamos estos interrogantes cambiara el significado del mensajes.**

**¿Para qué dice esto?**

**¿Cuáles son las consecuencias de decir esto?**

# TIPOS DE LENGUAJES

En el contexto del coaching ontológico, se distinguen dos tipos de lenguaje que juegan un rol fundamental en la forma en que los individuos se relacionan con su realidad y generan cambios significativos en sus vidas: el lenguaje descriptivo y el lenguaje generativo.

El lenguaje descriptivo se centra en relatar y describir la realidad tal como la percibimos. Su propósito es representar de manera objetiva los hechos, situaciones o sucesos que observamos. Se caracteriza por ser un lenguaje basado en la descripción de lo que sucede, sin incluir juicios, interpretaciones o conjeturas personales. Es una herramienta valiosa para brindar claridad sobre cómo entendemos el mundo a través de nuestros sentidos y experiencias, permitiendo compartir de manera precisa aquello que observamos.

Por otro lado, el lenguaje generativo va más allá de la simple descripción de la realidad. Es un tipo de lenguaje que tiene el poder de crear nuevas realidades, abrir posibilidades y generar transformación. Se enfoca en el potencial creativo de las palabras para diseñar futuros diferentes, cambiar perspectivas y posibilitar acciones que antes no existían. El lenguaje generativo es aquel que, a través de declaraciones, compromisos, pedidos y ofertas, nos impulsa a imaginar, construir y manifestar nuevos escenarios. La importancia de utilizar un lenguaje generativo radica en su capacidad para ampliar nuestras opciones y romper los límites que nos imponen nuestras percepciones previas.

Mientras que el lenguaje descriptivo describe lo que "es", el lenguaje generativo se enfoca en lo que "puede ser". Nos invita a ir más allá de nuestras limitaciones habituales y explorar nuevas formas de pensar, actuar y relacionarnos con los demás. Al emplearlo, abrimos espacio para la creatividad, el cambio y la innovación.

En el ámbito del coaching ontológico, el lenguaje generativo se convierte en una herramienta fundamental para apoyar el proceso de transformación de los clientes. Los coaches ontológicos guían a sus clientes a través del uso de preguntas poderosas, declaraciones y reflexiones que invitan a replantear su realidad y a generar nuevas posibilidades. Este enfoque facilita el crecimiento personal y profesional, promoviendo cambios sostenibles y significativos en la forma en que los clientes interpretan y actúan en sus vidas. Al emplear un lenguaje generativo, el coach no solo acompaña al cliente en la descripción de su situación actual, sino que lo desafía a imaginar y crear un futuro más amplio y alineado con sus deseos y objetivos.