



## UN MEJOR TIPO DE POLÍTICA

Conversando civilizadamente

## Habilidades para el diálogo

### Practicar un “mejor tipo de política”

En *Fratelli Tutti*, el Papa Francisco pide un mejor tipo de política puesto al servicio del verdadero bien común (n. 154). Esta visión sólo es posible si estamos abiertos a experiencias auténticas de encuentro (n. 50). En efecto, aprender y practicar las habilidades del diálogo es esencial en el trabajo de encuentro por el bien común.

Este breve artículo da una visión general de cómo abordar el diálogo como personas de fe. También nos enseña importantes habilidades para el diálogo que son esenciales para cualquiera que busque participar en “un mejor tipo de política”.

### Cultivar una buena “tierra” para el diálogo

Como personas de fe, la parábola del sembrador, la semilla y la tierra (Mt 13, 1-23) puede iluminar nuestra forma de entrar en el diálogo. En esta parábola, la semilla es la Palabra de Dios. El sembrador es un agricultor del primer siglo que esparce la semilla desde el lomo de un burro sin importar si la tierra es dura, pedregosa, poco profunda o contiene espinas. La tierra buena es aquella que produce una cosecha de “cien granos por semilla” (Mt 13, 9).

Las formas de tierra en esta parábola son una gran analogía de la escucha. Al abordar la tarea del diálogo, debemos cultivar la tierra fértil en nuestros corazones. Para escuchar de verdad, debemos estar plenamente presentes en el



momento y debemos tratar de escuchar de buena fe y con empatía. Al hacerlo, cultivamos una buena tierra, escuchando con ojos y oídos abiertos, corazones y mentes abiertos, y dispuestos a captar plenamente los pensamientos y emociones de la otra persona. Preparamos nuestra tierra para volvernos más receptivos a la perspectiva de los demás y, así, entablar un diálogo.

### Superar las barreras para poder escuchar

Buscamos tener corazones con tierra fértil, pero muchas barreras pueden provocar que la tierra sea dura, pedregosa o poco profunda. Algunos estudios revelan que, si intentamos realizar múltiples tareas a la vez y una de ellas es escuchar, en realidad no estamos escuchando. Nuestra tierra no es fértil. Nuestras conversaciones no darán frutos. Escuchar realmente significa que también abrimos nuestra mente para considerar nuevas ideas, nuestro corazón para empatizar con las emociones de nuestros interlocutores y nuestra voluntad para cambiar nuestro comportamiento en función de lo que escuchamos.

Una segunda barrera es la polarización extrema de nuestra cultura donde solo dictamos, vendemos y gritamos. Para preparar nuestro

corazón para tener tierra fértil, necesitamos “preguntar y escuchar”: Escuchar a Dios, escuchar al Espíritu Santo y escucharnos unos a otros.

Hoy en día, la Iglesia esta polarizada de muchas maneras que reflejan nuestra cultura secular. Las diferencias partidistas en nuestra Iglesia, que

al aire, atribuyen los peores motivos a la otra parte, defienden sus propias posiciones y derrotan a la otra parte para llegar a una conclusión que suele ser insatisfactoria para ambas partes.

Irónicamente, la mayoría de la gente desea que la otra parte preste más atención a su lado. Cada

“Acercarse, expresarse, escucharse, mirarse, conocerse, tratar de comprenderse, buscar puntos de contacto, todo eso se resume en el verbo ‘dialogar’”.

- Papa Francisco, *Fratelli Tutti*, n. 198

parecen agudizarse durante las temporadas electorales, a menudo se presentan como provida versus projusticia. Sin embargo, una lectura genuina de las enseñanzas de la Iglesia revela que se trata de una falsa dicotomía. Provida significa reconocer la dignidad de cada persona humana. Ser provida es ser projusticia y viceversa. Como Jesús, salimos en defensa de todos aquellos que están perdidos, heridos y vulnerables y apoyamos los sistemas que ayudan a sus comunidades a prosperar.

## Seguir el método del Papa Francisco

El llamado del Papa Francisco a un sínodo sobre la sinodalidad nos recuerda la importancia de escuchar. Nos dice El Santo Padre: “Acercarse, expresarse, escucharse, mirarse, conocerse, tratar de comprenderse, buscar puntos de contacto, todo eso se resume en el verbo ‘dialogar’. Para encontrarnos y ayudarnos mutuamente necesitamos dialogar” (*Fratelli Tutti*, n. 198). En efecto, las familias, las comunidades, las iglesias y la sociedad pueden sanar sus divisiones con lo que el Papa Francisco llama “el auténtico diálogo social” (n. 203).

## Comprender el diálogo (versus el debate)

El diálogo *no es* lo mismo que el debate. El debate es a menudo un intercambio agresivo en el que ambas partes exponen sus puntos de vista, se defienden de los ataques, compiten por el tiempo

parte considera que el otro lado está impulsando su propio punto de vista. La paradoja aquí es que, en la mayoría de los casos, ambas personas parecen no darse cuenta de que están haciendo exactamente lo mismo. Tratan a los demás de la manera opuesta a la que quieren ser tratados. Esta es la regla de oro al revés: Hacer a los demás lo que no quieres que te hagan a ti.

A diferencia de un debate, el diálogo no se trata de ganadores y perdedores. La palabra griega para “diálogo” significa reunirse en busca de un nuevo significado. Los griegos entendieron que sólo se podía descubrir un nuevo significado colectivamente. El diálogo es una conversación de personas en una relación que se comprometen a buscar un sentido más profundo de significado.

## Seguir estos pasos para un auténtico diálogo social

### **Paso 1: Quedarse quieto y enfocado.**

El primer paso para un auténtico diálogo social es aquietar el corazón y la mente, vivir plenamente el momento presente y estar abierto a los pensamientos e ideas de los demás. Estar quieto es separarse del ruido del mundo alrededor de ti y silenciar tus propios pensamientos para concentrarse en la conversación. Sólo cuando se está en silencio se puede escuchar de verdad.

### **Paso 2: Hacer una pregunta abierta y luego escuchar.**



La mejor manera de abrir un diálogo es con una pregunta abierta. Después de seleccionar un tema, podrías preguntar: “¿Qué valores motivan tu forma de pensar sobre X?” o “Dime qué piensas sobre X”. Las preguntas abiertas

Al resumir sus ideas, no sólo muestras interés, sino que también le ofreces a la otra persona la oportunidad de aclarar lo que quiere decir. Usar un tono inquisitivo en tu resumen le permite a la otra persona corregirte si es necesario.

“Escuchar es una inversión que requiere tiempo y paciencia . . . una actividad enfocada que garantiza una comunicación abierta, honesta y eficaz”.

permiten a la otra persona ser sincera sobre sus pensamientos y sentimientos.

Una vez formulada la pregunta inicial, tu trabajo consiste en escuchar. Escucha para comprender y no para juzgar o para resolver un problema. Escucha las palabras y las emociones de la otra persona. Escuchar es *sintonizar* con alguien más. Escuchar ayuda a conectarse con los demás. Escuchar genera confianza y demuestra que a ti te importa. Sin duda, escuchar abre la puerta a un intercambio honesto.

Escuchar es una inversión que requiere tiempo y paciencia. Dado el ritmo rápido y la naturaleza perpetua del cambio en el mundo actual, la mayoría de las personas tienden a acelerar todo, incluidas las conversaciones. Escuchar es una actividad enfocada que garantiza una comunicación abierta, honesta y eficaz.

### **Paso 3: Resumir. Empatizar. Sintonizar.**

Escuchar durante un diálogo no significa simplemente quedarse callado. Escuchar implica *resumir mentalmente* lo que dice la otra persona, *empatizar* con su dolor emocional y eventualmente, *plantear* las preguntas precisas, con una expresión facial y un tono de voz que sintonice con la otra persona. Se llama *sintonía*, que literalmente significa que tienes “*la misma frecuencia*” que la(s) otra(s) persona(s). La sintonía aumenta la receptividad. La siguiente pregunta debería seguir estando *conectada con la historia del otro*, en lugar de cambiar de tema. Tu objetivo es permitir que tu(s) interlocutor(es) expresen sus pensamientos, sentimientos e ideas, y explorar más en su significado, y no proyectar en ellos tus propios pensamientos, sentimientos o ideas.

Una forma de demostrar que estás escuchando es resumir lo que la otra persona está compartiendo.

Un resumen no tiene por qué ser largo. Reconoce lo que has oído. Demuestra respeto e interés. Una vez que la otra persona aclara lo que tu pudiste haber omitido en tu resumen, debes plantear otra pregunta abierta que explore más profundamente los pensamientos de la otra persona. Una vez más, ofrece un breve resumen. Este proceso continúa hasta que la otra persona se siente completamente escuchada y tal vez te pida que compartas tus ideas.

Tan importante como lo que incluyes en tu resumen es lo que no incluyes: tus propios pensamientos, juicios y opiniones. La tendencia humana es responder rápidamente con nuestros propios puntos de vista. También tendemos a hacer sugerencias disfrazadas de preguntas, como “¿Has intentado hablar con esa persona?” o “¿Le has escrito a tu funcionario electo explicándole tus inquietudes?” Son preguntas sugerentes porque sugieren lo que debería hacer la otra persona. Tu trabajo es escuchar y comprender, no expresar tus ideas ni comprobar si la otra persona está de acuerdo con tus ideas.

### **Paso 4: Escuchar toda su historia.**

Trata de no desviar su historia contando tu propia historia, haciendo sugerencias, cambiando de tema o haciendo preguntas capciosas, malintencionadas o cerradas que sugieran una solución o guíen a la persona hacia lo que tú piensas, o lo que crees que la otra persona debería pensar, hacer o decir. Tendrás la oportunidad de expresar tus puntos de vista más adelante, después de escuchar la historia completa de la otra persona.



De forma consciente o no, algunas de las preguntas que hagas podrían cambiar el enfoque hacia *tu propio* punto de interés o dirigir la conversación en *tu* dirección. Las preguntas capciosas son declaraciones sobre tus ideas expresadas en forma de pregunta, como por ejemplo “Te gusta la idea de John, ¿no??” o “Estás conmigo en esto, ¿verdad??” Estas son preguntas que se ajustan a tu narrativa o dirigen la atención de la conversación hacia tus propias ideas e intereses. Cuando hagas una pregunta abierta, trata de abstenerse de juzgar cómo encaja en tu propia narrativa, hasta que hayas escuchado la historia completa de la otra persona.

Si (1) haces preguntas con humildad, (2) muestras interés en el punto de vista del otro, (3) resumes lo que el otro está diciendo y (4) muestras respeto y aprecio por su perspectiva (sin necesariamente estar de acuerdo con ella), eso aumenta la *receptividad* de la(s) otra(s) persona(s) en una conversación. Al final te podrían decir: “Entiendes lo que pienso sobre esto... ¿Qué crees que deberíamos hacer?” En ese punto, son mucho más receptivos a tus ideas y es mucho más probable que también te escuchen y comprendan tu punto de vista.

### **Paso 5: Compartir tu propio punto de vista.**

Cuando sea tu turno para compartir tu propio punto de vista, trata de no utilizar lenguaje divisivo, expresiones políticas o exageraciones. Comienza compartiendo algo que la otra persona dijo y con lo que estás de acuerdo, como un valor fundamental que mencionó y que también es importante para ti. Se claro acerca de lo que consideras el área de desacuerdo. Se claro también acerca de tus creencias sin criticar las creencias de la otra persona. Habla sobre tus valores fundamentales y por qué son importantes.

Evita *afirmaciones categóricas* tales como declaraciones que utilizan *siempre* y *nunca*—por ejemplo, “Este partido político siempre defiende al indefenso” o “Ese político nunca dice la verdad”. Se amable con tu(s) interlocutor(es). Reconoce que tu trabajo no es persuadir, sino aclarar en qué estás de acuerdo y en qué no estás de acuerdo. Cuando la otra persona comience a resumir tus declaraciones, brinda comentarios

honestos para asegurarte de que te hayan entendido.

### **Paso 6: Construir la relación.**

Un diálogo como este no despolarizará a nuestra Iglesia ni a nuestra sociedad. Lo que sí puede hacer es tender puentes entre líneas polarizadas. Una vez que haya concluido tu primera conversación saludable con esta persona, piensa en otras preguntas que podrías plantear para continuar el diálogo. Como nos recuerda el Papa Francisco en *Evangelii Gaudium*, “El tiempo es superior al espacio” (n. 222). Las relaciones se construyen con el tiempo, no de una sola vez; hay valor en el acto del encuentro incluso cuando sus frutos no son inmediatos. Para construir relaciones con el tiempo, debemos mostrar curiosidad por las opiniones de la otra persona.

Lee artículos o escucha a medios de comunicación que representen perspectivas diferentes a la tuya. Ten claro que comprender el punto de vista de la otra persona no significa estar de acuerdo. Tampoco debería hacer que flaqueen tus propias creencias fundamentales. El compromiso con la verdad y la capacidad de aprender de los demás son posibles al mismo tiempo. El diálogo es esencial para vivir juntos como Cuerpo de Cristo y buscar el bien común. El auténtico diálogo social nos ayuda a ver la dignidad de la otra persona. También nos ayuda a crecer como personas y como discípulos misioneros viviendo en tiempos apostólicos.

Profundiza en la invitación del Papa Francisco a un diálogo auténtico y visita la página web de [Civilizelt.org](https://civilizelt.org) para obtener herramientas y recursos.

“Habilidades para el diálogo: Practicando ‘un mejor tipo de política’” fue creado por Dan R. Ebener. Utilizado con permiso, copyright © 2023, United States Conference of Catholic Bishops. Todos los derechos reservados. Citas de *Fratelli Tutti*, copyright © 2020, y *Evangelii Gaudium*, copyright © 2013, Libreria Editrice Vaticana (LEV), Estado de la Ciudad del Vaticano. Utilizados con permiso.

Este texto puede ser reproducido en su totalidad o en parte sin alteración para uso educativo sin fines de lucro, siempre que dichas reimpresiones no se vendan e incluyan este aviso. Encuentre este y otros recursos en inglés y español en [Civilizelt.org](https://civilizelt.org).

Consulta también: [Leadership for the Greater Good: A Textbook for Leaders](#), por Dan R Ebener y Borna Jalsenjak, Paulist Press, 2021.

