



FUNDERÉTICA

Este libro está en tus manos gracias a:



21

cuadernos de  
**ética**  
en clave cotidiana

# CONVERSAR un arte a recuperar

Enrique Lluch Frechina  
Luis Illueca Vicente

cuadernos de  
**ética**  
en clave cotidiana

# CONVERSAR

## UN ARTE A RECUPERAR

ENRIQUE LLUCH FRECHINA  
LUIS ILLUECA VICENTE



Fundación Europea para el  
Estudio y Reflexión Ética

 Editorial Perpetuo Socorro  
Covarrubias, 19. 28010 Madrid

---

COORDINADOR DE  
“CUADERNOS DE ÉTICA EN CLAVE COTIDIANA”

— *Enrique Lluch Frechina.*

Profesor en la Universidad CEU Cardenal Herrera

CONSEJO ASESOR

— *Rafael Junquera de Estéfani.*

Facultad Derecho UNED (España).

— *Antonio Fuertes Ortiz de Urbina.*

Investigador médico (España).

— *Luis Mesa Castilla.*

Institución Juan XXIII de Granada (España).

— *Marta Iglesias López.*

Asociación para la Solidaridad (España).

— *P. José Samuel Torres Tangua.*

Rector de la Fundación Universitaria San Alfonso  
(Colombia).

— *José Luis Pareja.*

Director Centro Residencial para Personas Mayores  
Nuestra Señora del Perpetuo Socorro.

DIRECCIÓN – REDACCIÓN – ADMINISTRACIÓN

— *Fundación Europea para el Estudio y Reflexión Ética*

C/ Félix Boix, 13

28036 Madrid (España)

[www.funderetica.org](http://www.funderetica.org) | [fundraising@funderetica.org](mailto:fundraising@funderetica.org)

ISBN: 978-84-284-0853-0

DEPÓSITO LEGAL: M-8935-2023

ISSN: 2341-0388

# ÍNDICE

1. Introducción .....	5
2. Qué es conversar .....	8
2.a.- El debate y sus características .....	9
2.b.- Conversar, un arte a recuperar .....	19
2.c.- Las condiciones para la conversación .....	23
2.d.- Los "porqués" de la conversación .....	27
2.e.- Educar en la conversación .....	29
3. Programa "Conversamos" .....	35
3.a.- Introducción .....	35
3.b.- Acción educativa I: Las barreras a la conversación .....	36
3.c.- Acción educativa 2: Qué es la conversación .....	41
3.d.- Acción educativa 3: Practicar la conversación .....	46
3.e.- Conversar, conversar, conversar .....	55
4. Propuestas didácticas .....	58
4.a.- Ámbito crecimiento personal .....	59
4.b.- Ámbito de formación .....	60
4.c.- Ámbito de competencias .....	63
4.d.- Metodologías activas .....	64

## 1. Introducción

Muchos sentimos que nos encontramos en una sociedad polarizada. Las posturas parecen ser irreconciliables. Solamente se escuchan aquellas opiniones que son más radicales, que no están dispuestas a atender al otro, que quieren vencer o convencer, pero nunca ceder o buscar puntos de acuerdo. El diálogo brilla por su ausencia y la competición llega a la esfera del encuentro con el otro. En televisiones, en diarios, en sobremesas, en nuestros lugares de trabajo, en las familias, se percibe una fuerte competitividad que impulsa a muchas personas a ganar dialécticamente al otro, a intentar demostrar que lo propio es lo válido y lo del otro es lo incorrecto.

*Nos encontramos en una sociedad polarizada*

El foro público y la manera más privilegiada que tenemos para comunicarnos con el otro, que es la palabra, se convierte en un espacio de competitividad, de vencedores y vencidos, de enfrentamiento entre unos y otros. Por eso deja de ser un lugar para el encuentro, para la comprensión, para la convivencia, para ser otro enfocado a la competición, a la pugna, a la batalla, al debate...

Y si esto no fuese suficiente, nos empeñamos en educar a nuestros chavales en esto. Cuando tratamos un tema en nuestras aulas les animamos a que debatan los temas, a que se enfrenten a quienes piensan diferente y utilicen la dialéc-

*La palabra es elemento de confrontación*

*Educamos a  
los niños en el  
debate*

tica para vencerles. No solo lo hacemos de una manera habitual en las clases y en las tutorías, sino que además promovemos ligas de debate en los centros educativos para que nuestros alumnos se formen en las técnicas necesarias para esta confrontación con el otro. Para que sepan cómo argumentar de modo que sus razones y sus pensamientos primen sobre los de quienes tienen otros diferentes. Queremos que sean competitivos y que aspiren siempre a vencer al otro, no a encontrarse con él.

Después de potenciar el debate y la competitividad, nos quejamos cuando vemos posturas tan polarizadas, cuando nos damos cuenta de que no se escuchan los argumentos del discrepante, de que el foro público es tomado por quienes más ruido hacen y tienen unas posturas más polarizadas. Soñamos con un mundo más dialogante, en el que nos podamos encontrar fácilmente con quien piensa diferente a nosotros, en el que se puedan solucionar las discrepancias de una manera sencilla y positiva; pero no hacemos nada para conseguirlo, más bien, entrenamos y educamos justamente en lo contrario.

Si queremos construir una sociedad que apueste por el bien común, es necesario recuperar el arte de la conversación, porque es una manera privilegiada de encontrarse con quien piensa diferente a nosotros, con quien discrepa de nuestra opinión. La conversación es una herramienta para entender al otro, para acercarnos a quienes conviven con

nosotros, aunque piensen diferente y encontrar puntos en común que nos permitan una vida en comunidad fructífera para todos. La conversación es una oportunidad para el encuentro, en la que no hay vencedores ni vencidos, sino que todos aprendemos del otro y buscamos puntos comunes que nos ayuden a la vida en común, a construir una sociedad en la que quepamos todos.

En este cuaderno queremos mostrar por qué es necesaria una sociedad sustentada sobre la conversación. Para ello veremos en primer lugar el modelo opuesto: el debate. Analizaremos sus características para después centrarnos en la conversación, en su concepto y en los condicionantes previos que debemos cumplir para llevarla adelante. A partir de ahí hablaremos de por qué hay que educar en la conversación y propondremos un programa que se está comenzando a llevar adelante para educar a nuestros jóvenes en la conversación.

*Conversar,  
herramienta para  
el bien común*

## 2.- Qué es conversar

El origen etimológico de conversar es la palabra latina “conversare”, que se refiere a “versar con”, es decir, dar vueltas, analizar y girar de una manera verbal con otros sobre un tema, un pensamiento o una o varias ideas. Las dos claves de una conversación son estas: que la llevan a cabo varias personas, de una manera hablada y que sirve para tratar de una manera repetida un determinado tema. Una descripción muy similar es la de la palabra de origen griego “dialogar”. Esta se refiere a la búsqueda de la verdad a través de la palabra compartida con el otro, que busca un acercamiento y una relación cordial entre personas diferentes.

*Conversar es hablar con el otro sobre un tema*

Cuando conversamos, utilizamos la palabra para encontrar la verdad sobre un tema, una idea o una realidad. Le damos vueltas a un asunto, compartimos miradas sobre cuestiones que son complejas, las abordamos desde distintos puntos de vista e intentamos llegar a conclusiones. La palabra es una manera privilegiada de comunicación con el otro. Podríamos decir que es la manera más desarrollada que tenemos para comunicarnos, para transmitir información, sentimientos, estados de ánimo, deseos, etc.

*Es una manera privilegiada de comunicación*

Sin embargo, se nos educa poco en conversar, parece que todos sepamos hacerlo, que es algo que salga del interior y que no fuera necesario entrenarlo, que surgiera de una manera natural y

que solamente hay que dejarse llevar para conseguirlo. Pero esto no es así. Si no cuidamos la práctica de conversar, ésta tiende a ser cada vez más pobre y puede derivar en una disputa o en lo que se ha venido a denominar un “diálogo de sordos”.

Porque además hacemos exactamente lo contrario. En los colegios, en los espacios de educación hay un verdadero furor por el debate. Los docentes y las instituciones educativas se centran en enseñar esta forma de comunicarse, que, como indica el diccionario de la RAE es una “Contienda, lucha, combate”. Debatir es “discutir un tema con opiniones diferentes”. El debate tiene un claro componente competitivo y esto ajusta a la perfección en una sociedad que busca el éxito a toda costa como la que vivimos.

Se organizan ligas de debate que se ven como instrumentos adecuados para aprender oratoria y diversos colegios, institutos y universidades, compiten entre sí para llevarse el principal galardón en estas competiciones. En la televisión, los medios de comunicación, los políticos y, con frecuencia, en las reuniones laborales se practica el debate, pero se hace caso omiso de la conversación. Por ello, cada vez tenemos menos capacidad para el diálogo y más para el debate.

*Se educa más en el debate*

## **2.a.- El debate y sus características**

Para hablar de la conversación comenzamos refiriéndonos al debate. Conocerlo nos remite,

*Conocer el debate para acercarse a la conversación*

como acabamos de apuntar, a lo contrario al diálogo, a la confrontación dialéctica. Saber las características del debate nos ayudará a resaltar las virtudes de una buena conversación y conocer mejor cómo ésta puede ser un buen instrumento para apostar por la construcción del bien común.

### **Es competitivo**

En la sociedad polarizada en la que estamos, el rey es el debate. Como ya hemos indicado, su definición nos habla de una contienda entre varias personas, de la existencia de posturas contrapuestas, de dos o varios oponentes que intentan utilizar la oratoria y la dialéctica para vencer y convencer. Esta es la primera característica del debate que queremos comentar. En él, el objetivo último es siempre ganar, triunfar sobre el otro, por lo que hay siempre un vencedor y un perdedor. La competitividad y la competición son esenciales en él. La preparación del debate implica diversas estrategias que buscan acabar en mejor posición que el otro.

*El debate tiene vencedores y vencidos*

En una sociedad como la nuestra, ésta es una de las causas por las que el debate tiene tanto predicamento, porque es eminentemente competitivo. Buscamos un vencedor, alguien que se imponga al otro. Y, claro, eso supone siempre que haya también un perdedor. La cara b del triunfo es el fracaso de quien lo ha hecho peor. Ganar, vencer y convencer, son las verdaderas motivaciones de quien debate.

## **Potencia la polarización de las posturas**

El punto de partida de este afán competitivo es pensar que la verdad y lo correcto es lo que cada parte defiende. La idea es que lo mío es lo bueno y lo que afirma el otro es lo incorrecto, lo equivocado. Partimos, por tanto, de dos verdades que no son compatibles, o es la tuya o es la mía. Nos enfrentamos porque quiero atraer a más personas hacia mi verdad que es opuesta a la de mi contendiente. Mi objetivo no solo es demostrar que lo que yo pienso es mejor, sino también sacar a la luz las razones por las que el otro está equivocado, por las que su pensamiento no es tan correcto como el mío.

*El debate  
favorece la  
polarización*

Esta idea competitiva dificulta el encuentro entre ideas diferentes. Los contendientes del debate no están pendientes de los puntos de encuentro, sino de los puntos que los separan. Lo que quieren es ganar y remarcar las diferencias para poder demostrar que lo suyo es siempre mejor que lo del otro. Se favorece la polarización, la diferencia, el choque entre unos y otros. Es una realidad en blanco y negro, siempre lo blanco es lo mío y lo negro lo del otro. No es posible encontrar puntos medios ni tampoco se busca. Todo se reduce a intentar vencer, a lograr que quienes siguen el debate acaben dándome la razón y quitándosela al otro. Todos los esfuerzos se centran en ello.

De hecho, cuando los contendientes en el debate no tienen la suficiente categoría o conocimientos, pasan de intentar demostrar que lo suyo es mejor,

*En el debate  
todo se centra en  
vencer al otro*

a denostar lo que el otro afirma e intentar mostrar su poca consistencia. Cuando los debatientes ven que ninguna de estas dos estrategias les sirve, comienzan a atacar al oponente, insultándole (de manera más o menos explícita) para desacreditar así todo lo que pueda afirmar.

### **No hay escucha**

Esta polarización en la que las posturas son inamovibles conlleva que no sea necesario escuchar al otro. Puesto que no hay que asumir las posturas contrarias, solamente es necesario oírlas para poder rebatirlas, para ser capaz de encontrar sus puntos débiles, para demostrar lo equivocadas que son. La atención a lo que dice el otro se hace desde las propias ideas, comparando lo que dice el otro con lo que se piensa, con lo que se opina, con la postura propia. Por ello es difícil entender qué es lo que el otro expresa, porque no es ése el objetivo que se busca, tan solo se está atento a sus debilidades para rebatirlas y demostrar que la razón está solamente de un lado.

*En el debate no  
hay interés por  
escuchar al otro*

Se utiliza siempre un filtro que es la verdad propia y a partir de ella se oye lo que dice el otro para estar contrastándole constantemente. Los argumentos del otro son tamizados por los propios criterios para despreciarlos y ensalzar lo que se cree bueno. En ningún momento hay interés por la verdad del otro o por su punto de vista, sino por la respuesta que se le va a dar, por la originalidad y la eficacia de la réplica para demostrar la equivocación en la que incurre el oponente para

mostrar que lo bueno y lo correcto es precisamente lo que uno mismo está defendiendo.

*No hay interés por la verdad del otro*

### **Superficial y tenso**

Por ello es tan sencillo en un debate quedarse en la superficie, hablar solamente en titulares, a través de eslóganes, de frases ocurrentes que permiten, de una manera sencilla, expresar una verdad monolítica o refutar la del otro. No hace falta profundizar porque ello lleva “el peligro” de tener que reconocer que el otro tiene razón en algo y eso es fatal para una dinámica de debate. La frase ocurrente, la expresión contundente o “el zasca” se convierten en los instrumentos más adecuados para vencer en un debate.

Además, el debate es una contienda en la que tengo que competir con el otro para vencerle. Puede parecerse (aunque no tiene por qué ser así) a una batalla de gallos como las que realizan nuestros jóvenes. La respuesta más ocurrente o el ataque más mordiente hacia el otro es jaleada por la horda que anima a cualquiera de los dos contendientes. La competición adquiere su naturaleza más profunda y entra en un conjunto de réplicas y contrarréplicas en la que lo de menos es el contenido y lo importante es aparecer más ocurrente que el otro para demostrar la superioridad de nuestra verdad. Esto produce una gran tensión y una dinámica de ansiedad entre quienes debaten.

*El debate suele ser tenso y superficial*

### **Favorece la hipocresía**

El debate favorece la hipocresía como vemos

a menudo en los campos político, económico y en el educativo. Comenzando por este último, en las ligas de debate la posición que se tiene que defender es asignada al azar. Esto puede tener como consecuencia que aquello que tienes que atacar como peor, sea realmente lo que tú crees que es mejor. Esto se considera educativo porque parece que defender una postura que no es la tuya te ayuda a conocer mejor los argumentos del otro. Sin embargo, podemos conocer los argumentos del otro simplemente escuchándolo, sin que sea necesario desarrollar una postura hipócrita. Realmente, para el debate, lo importante no es conocer los argumentos del otro, sino saber defender cualquier postura y triunfar en ello por encima de quienes opinan lo contrario.

*El debate favorece  
la hipocresía*

Esto se traduce más tarde en los ámbitos políticos y económicos. En el primero, hemos visto con frecuencia cómo algunas personas te indican que la razón de ser de su partido es oponerse a lo que dicen los otros. Es decir, da igual lo que propongan los partidos del otro espectro político, tu función es la de ir a la contra. Aunque veas razonable su propuesta y tú también la harías si estuvieses en el gobierno, tienes que luchar contra ella y defender lo contrario de lo que piensas que es mejor. Se trata del desacuerdo por el desacuerdo y la necesidad de defender siempre una postura enfrentada a la de mis oponentes.

*Lo importante  
es defender  
lo contrario  
que el otro*

En el mundo de la empresa, también sucede un fenómeno similar. Aunque estemos en desacuer-

do con alguna de las medidas tomadas por nuestra organización o nos toque vender algo en lo que no creemos, tenemos que argumentar y defender de manera convincente aquello que no nos convence. La hipocresía se instala, por tanto, en nuestro sistema y el fin de “vencer o convencer” se pone por encima de la sinceridad y de la franqueza en la defensa de aquello que pensamos que realmente es lo bueno. Lo que tenemos que pensar o defender nos viene marcado desde afuera y lo que tenemos que hacer es formarnos para ser dóciles a ello de una manera convincente.

*El debate nos  
hace dóciles  
a nuestros  
superiores*

### **Autorreferencia y falta de comunicación**

¿Y para qué quiero vencer? ¿Cuál es el objeto de que todos me den la razón a mí y no al otro? La finalidad de esta actividad es autorreferente, quiero ganar porque eso me hace sentirme bien, quiero que me reconozcan como el mejor, como el que tiene razón, el que dice las cosas que tienen más sentido, el que alcanza la verdad. Quiero vencer para mí, para mi propia satisfacción, para mi organización, para los míos, no hay una intención que vaya más allá de conseguir que las personas reconozcan las verdades de mi postura y el error en el que se encuentran los otros.

*Busco vencer  
para mi propia  
satisfacción*

Esto sucede de esta manera porque el lenguaje en el debate se convierte únicamente en un instrumento, en una herramienta a nuestra disposición para lograr el único objetivo que realmente vale la pena. Por ello no existe una verdadera comunicación. Solamente unas personas que

*El lenguaje se  
convierte en un  
instrumento de  
batalla*

transmiten su verdad contra otras que hacen lo mismo. No existe la escucha y el receptor no es tal sino un oponente. No hay un intercambio de mensajes, sino una confrontación de ideas, no se hace partícipe al otro de lo que se tiene, sino que se le intenta imponer una idea ajena.

En el debate falla siempre el receptor. Este no intenta comprender o acoger el mensaje del otro, sino que lo que quiere es rebatirlo. Está seguro de que las palabras del otro son vacías, que no buscan transmitir nada, sino simplemente vencer. Por eso no las escucha, porque no las quiere, las rechaza, solo interesa oír las para poder rebatirlas. La comunicación es la misma que si presentamos una batalla con armas o que si hacemos una competición deportiva: nula. Lo que queremos es vencer y en un caso utilizamos las armas, en otro el juego y en el debate las palabras, pero no hay una finalidad última de comunicarse, tan solo de batirse.

*El debate es una  
batalla*

### **Se centra en el mundo de las ideas**

Por todo ello, en el mejor de los casos (en el peor se convierte en una sucesión de insultos y falta de respeto hacia el contrincante) el debate se convierte en una mera actividad intelectual, de ideas desligadas totalmente de la realidad de las personas que lo llevan adelante. El sentimiento, el convencimiento y la realidad quedan a un lado. Las ideas que deberían partir de la realidad, ser consecuencia de ésta y estar al servicio de su mejora, se convierten en herramientas que, expresa-

das de manera verbal, persiguen su objetivo de enfrentar dos posturas pretendidamente antagónicas. Éste es el motivo de fondo (antes hemos visto el formal) por el que no hay comunicación. En el debate no hay vida, no hay transmisión de lo que siento o lo que creo, no hay implicación personal ni intención de comunicación.

*El debate se queda en las ideas*

Y esto tiene una relación directa con el principal argumento por el que se defiende la promoción del debate, en especial en el ámbito educativo: el desarrollo de la oratoria. Se opina que es un instrumento privilegiado para fomentar el arte de hablar con elocuencia, es decir, de persuadir o conmover con la palabra y todo aquello que la envuelve. Pero, la elocuencia, que es una manera de expresarse ¿Para qué la utilizamos? ¿Para comunicarnos con el otro, para entendernos con él, para transmitir lo que somos, lo que creemos o lo que sentimos? ¿O la utilizamos para vencer al otro? Es decir ¿queremos la oratoria para poder comunicarnos con el otro y llegar a acuerdos o a puntos en común? ¿O la queremos solamente como instrumento de confrontación con el otro con el único objeto de dejarlo en evidencia y de poner nuestra verdad sobre la suya?

*No es la única manera de enseñar elocuencia*

Además debemos preguntarnos si queremos que la elocuencia vaya ligada a la realidad de las personas o solamente al mundo de las ideas. Porque puede enseñarse de muchas maneras y no es neutral el modo escogido para hacerlo. Cuando se hace ligada al debate, se identifica la palabra

como una manera de triunfo, como un modo de confrontación, como algo desligado a nuestra realidad más profunda y a la comunicación, como un simple instrumento que utilizo según mis objetivos.

### **No enriquece a las partes**

El debate está condenado a acabar siempre de una manera parecida, con una parte triunfadora que se siente satisfecha consigo misma por haber utilizado los argumentos adecuados para demostrar que la otra no tenía razón, y con otra insatisfecha por haber fallado en su manera de decir y de argumentar. A veces las dos partes acaban contentas porque piensan que han vencido y, como en una partida de ajedrez, quedan en tablas. Pero en todo caso, más allá de la satisfacción por ganar o la frustración por perder o por empatar, poco más se puede sacar de un debate verdaderamente competitivo. Al igual que sucede en el deporte, las consecuencias del enfrentamiento no resultan fructíferas más que para la autosatisfacción de quienes participan en ello y además vencen.

*Quienes debaten  
no se enriquecen  
entre ellos*

De hecho, debatir supone estar tenso, que te suba la adrenalina como en cualquier competición. Estamos nerviosos porque sabemos que todo depende del resultado final, el intermedio del debate es solo un instrumento para acabar triunfando. Es difícil disfrutar de lo que hacemos (salvo que alguien disfrute del estado de excitación y de tensión previa al desenlace de una competición) porque lo que estamos intentando transmitir con

nuestras palabras no tiene valor por sí mismo, sino solamente en la medida que sirva para vencer al otro, para demostrar que lo mío es lo mejor. No se disfruta del camino, sino que todo está subordinado al resultado. El debate supone, por tanto, estrés en los que participan en él. Difícilmente podremos encontrar a personas que debatan entre ellas en las que la atención que tienen que poner para defender sus argumentos y atacar los contrarios no les lleve a un estado de tensión y de expectativa por el resultado.

*El debate  
produce tensión*

## **2.b.- Conversar, un arte a recuperar**

Conversar es una opción totalmente distinta al debate, en ella la diferencia no es motivo de confrontación sino de enriquecimiento mutuo. La realidad deja de ser blanca o negra y de estar polarizada para pasar a tener toda una gran gama de matices que le dan riqueza y permiten que personas que piensan diferente -y observan desde distintos puntos de vista- puedan encontrar puntos en común. Por eso vamos a definir aquí las características principales de la conversación (aquellas que la hacen diferente al debate y adecuadas para superar las situaciones de polarización que se viven en nuestra sociedad) y que pueden ayudar a construir una sociedad que anhela el bien común.

*La conversación  
conlleva enrique-  
cimiento mutuo*

## **Cooperar en lugar de competir**

La primera cuestión importante es que conversar no es un ejercicio de competición sino de co-

operación. Porque en la conversación no se quiere ganar a nadie, sino aprender, compartir y enriquecerse. Ésta es la primera gran característica de conversar, el objetivo de la conversación no es demostrar que la mía es la verdad y que el otro está equivocado, sino transmitir al otro lo que pienso sobre un tema y, especialmente, el porqué de mi vivencia y de mi visión para que el otro pueda comprenderlo. Expreso lo que vivo y me abro a escuchar los porqués del otro, los motivos que le llevan a pensar diferente, a tener una opinión distinta sobre el mismo tema.

*Es una actividad  
cooperativa*

### **Hacerse entender y comprender al otro**

El acercamiento primero a la conversación es, por tanto, diferente. Queremos compartir, queremos enriquecernos, queremos saber qué dice el otro y estamos interesados en hacernos entender y en que nuestro interlocutor comprenda por qué pensamos de una manera diferente a como lo hace él. El punto de partida es totalmente distinto al del debate. No hablo para vencer sino para hacerme entender, para que el otro me comprenda, para que el otro pueda ver que mi postura ante un determinado tema no es flor de un día o parte de una falta de reflexión, sino que puedo dar razones de aquello que es lo que yo siento y pienso.

*Consiste en dar  
razones de lo  
que creo y siento*

### **Une y acerca**

La conversación me lleva a unirme al otro interlocutor. No es una actividad que separa, sino que une y ayuda a converger. Esto no supone que se tenga que acabar pensando como lo hace el

otro, pero el conocer los porqués de la otra parte me ayuda a comprenderle, a acogerle, a encontrar algún punto en común que nos permita cooperar entre nosotros, aunque no acabemos de acuerdo en todas las proposiciones. La conversación ayuda a que los interlocutores se comprendan y la comprensión mutua siempre es un buen camino de acercamiento y no de alejamiento. Conversar nos ayuda a convivir con quienes son y piensan de manera diferente a nosotros.

*La conversación  
acerca a los  
interlocutores*

### **Es un instrumento de comunicación**

En la conversación se parte y se razona sobre lo real, lo vivido y lo experimentado. No se habla solo en las ideas, porque estas solamente nos enriquecen si parten de la realidad en la que nos encontramos. El lenguaje es el medio para que la realidad del otro me alcance, para comprender lo que vive, para hacerme entender al otro. Y esta comunicación se basa en un regalo mutuo. Yo le ofrezco al otro lo que parte de mi realidad y acepto el regalo del otro. Se trata de una donación mutua de la que ambos nos enriquecemos porque ofrecemos lo que somos.

*Partimos de  
lo que somos  
y pensamos*

Por ello la conversación enriquece, porque sus interlocutores no están mirando por sus propios intereses, sino que están ofreciendo a los demás lo mejor que tienen, que es intentar que los otros les comprendan, regalar sus porqués a quienes están interesados en ellos. La palabra es comunicación, porque es una argumentación que parte de la vida, que parte de lo más interno nuestro y que

*Aprendemos  
oratoria para  
enriquecernos  
mutuamente*

recibe al otro como persona. La oratoria tiene un objetivo de comunicarse, de transmitir al otro lo que somos y lo que pensamos.

### **Salvar la proposición del otro**

Todos estos elementos nos sirven para encontrar aquellas partes del argumento del otro con las que podemos coincidir. La conversación nos ayuda a eso, a encontrar qué parte de lo que el otro nos ha regalado podemos suscribir también nosotros. Encontrar algún punto de encuentro nos ayuda a ver que no es todo condenable, que siempre podemos hallar puntos de coincidencia que nos permitan la comprensión mutua. Estos elementos de engarce son el lugar de partida para construir entre diferentes, para facilitar la convivencia con quienes piensan de otra manera, para encontrar maneras de facilitar la vida y la organización social respetando la diversidad.

*Ayuda a  
encontrar  
puntos en  
común*

Esto permite que la conversación sea un medio adecuado para resolver conflictos, para llegar a acuerdos, para encontrar puntos de encuentro entre posturas alejadas. La construcción del bien común aceptando la diversidad y viendo en ella una riqueza pasa por esta idea clave de salvar la proposición del otro. Cuando se conversa, la polarización se reduce y las diferencias se aminoran cuando ambas partes buscan puntos de encuentro. Por todo ello, cuando queremos apostar por una convivencia armónica con quienes piensan diferente a nosotros, conversar se convierte en un arte a recuperar.

*Lima las  
diferencias*

## **2.c.- Las condiciones para la conversación**

Para el buen desarrollo de una conversación se deben cumplir varias condiciones previas. La primera es reconocer que nadie tiene la verdad absoluta. Hay que admitir que todas las realidades son complejas, que nosotros las vemos desde un solo punto de vista, que hay muchas perspectivas desde las que se puede observar el mismo hecho, y que cada una de ellas aporta un matiz diferente a la realidad que puede enriquecer nuestra mirada. Por ello conversar con el otro me puede aportar riqueza a la hora de entender cualquier hecho o circunstancia. Darse cuenta de que siempre hay algo que nos falta, que no comprendemos del todo bien, que queda oscuro para nosotros, nos predispone a la atención a lo que el otro nos puede decir, a estar abiertos a la verdad del otro que enriquece nuestra mirada siempre limitada.

*La realidad  
es siempre  
compleja*

### **Respetar al otro**

La segunda condición previa es reconocer la legitimidad del otro. Solo a partir del respeto del otro, de pensar que es un interlocutor válido, podemos estar dispuestos a conversar con él o ella. Para ello son necesarios dos elementos clave que se complementan el uno al otro. El primero es considerar que los pensamientos y las acciones pueden ser censurables, pero no las personas. Es decir, nuestro juicio u opinión negativa tiene que centrarse en lo que se hace o en lo que se dice, pero nunca en la persona que lo hace.

*La otra persona  
es siempre digna  
de respeto*

*Todos somos  
iguales en  
dignidad*

Esto solamente se da cuando consideramos que todos somos iguales en dignidad, que nadie somos ni más ni menos que otro. Podemos saber más que otro en algún tema, o ser más deportistas, o hacer alguna cosa mejor, pero eso no nos hace ni más ni menos dignos que la otra persona. La conversación requiere personas que consideren que todos somos iguales en dignidad, que, por pensar de una manera determinada, por tener otro color de piel, por ser de otro sexo, por haber nacido en un sitio u otro, no soy ni más ni menos que el otro, sino un igual. El reconocimiento del otro como interlocutor válido parte de identificar al otro como igual a mí.

*Dialogar es una  
apuesta por la  
igualdad y la  
diversidad*

Cuando consideramos que alguna de las características de la otra persona (ya sea lo que piensa, lo que hace o ha hecho, lo que creemos que va a hacer, o simplemente, sus credenciales, su origen, su apariencia o cualquier otra circunstancia) la invalida para que mantengamos una conversación con ella, nos estamos poniendo por encima, consideramos que somos más que ella y por eso no nos dignamos, ni siquiera, a escuchar sus porqués, a darle la oportunidad de que se exprese. La disposición a dialogar es una apuesta por la igualdad, por la diversidad, por el respeto, por no considerarse por encima de los demás, por aceptar a nuestros interlocutores y querer enriquecernos con aquello que nos quieran decir.

### **Escuchar y silenciarse**

Para poder realizar la conversación de una manera adecuada se precisa que los contertulios

se escuchen entre sí. Esto supone una predisposición positiva a lo que nos quiere decir el otro, pero también implica un silencio ante las palabras de la otra persona. Si mientras ella habla nuestros pensamientos no paran de desarrollarse, si no somos capaces de silenciar nuestro interior para dejar de tamizar lo que nos dicen según lo que nosotros creemos o pensamos, la escucha va a ser imperfecta y vamos a tener dificultad para acoger el argumento del otro.

*Debemos  
silenciar  
nuestro  
interior*

Se trata de escuchar para comprender al otro, para aprehender lo que nos dice, para acoger sus argumentos. Esta escucha activa precisa de ese silencio interior que no afirma ni niega, que no analiza, que no juzga lo que escucha, sino que simplemente acoge lo que el otro le dice, con respeto, incluso con cariño, para poder asimilar qué es lo que está escuchando, para poder comprender correctamente los porqués del otro. El silencio del que, después de escuchar al otro, no tiene nada que decir, no ha estado preparando nada, sino que precisa de unos segundos para asimilar lo que el otro le ha dicho, para dejar que penetre en su interior y descubrir cómo seguir expresándole lo que siente y sus propios porqués o simplemente preguntarle aquellas cuestiones que no acaba de comprender, que le plantean más dudas o que chocan más directamente con su postura.

*Escuchamos  
para  
comprender  
al otro*

### **Preparar con profundidad**

El silencio, para que pueda ser fructífero precisa de que la otra persona prepare aquello que

*La conversación  
hay que  
prepararla  
con rigor*

dice. No se trata de conversar diciendo lo primero que le venga a un interlocutor a la cabeza, sino que es necesario que quienes conversan justifiquen lo que dicen, lo razonen, expliquen su punto de vista de manera que sea comprensible por el otro. La conversación precisa de una minuciosa preparación, de una profunda justificación. No se puede basar en eslóganes ni en frases retóricas o lugares comunes, porque no se trata de vencer al otro, sino de que el otro me comprenda. Por eso, es necesario utilizar la dialéctica, aprender oratoria y preparar bien las conversaciones, porque es la única manera que puedo conseguir hacerme entender, que puedo lograr que el otro entienda qué me lleva a pensar como lo hago.

### **Sinceridad y transparencia**

*Regalamos al  
otro nuestros  
porqués*

La profundidad de lo que digo, la explicación adecuada para hacerme entender precisa de una buena oratoria, de aprender a expresarnos, de utilizar la palabra adecuada y de saber exponer de una manera correcta aquello en lo que se basan mis convicciones. Los interlocutores de una conversación hablan siempre desde lo que creen, desde lo que piensan. Intentan transmitir sus propios porqués. Por eso no entra aquí la hipocresía, sino la sinceridad y la transparencia. Le regalo al otro aquello que pienso y aquello que siento, para que entienda, para que se enriquezca.

Solamente se puede conversar desde la sinceridad, desde mis creencias y pensamientos, desde mi realidad y mi ser. Por eso la palabra no es solo

un instrumento, sino que es un canal a través del cual me relaciono con el otro y establezco una verdadera comunicación con quien tengo delante. Porque lo que dialogamos no son ideas desconectadas y alejadas de la realidad, sino que es aquello que parte de nuestros sentimientos, de nuestras creencias, de lo que somos, de lo que vivimos y de lo que experimentamos. La conversación va, entonces, más allá de la teoría, para convertirse en una manera de expresarse y de comunicarse. Las palabras son vida, son parte de nosotros, no están ajenas a nuestra realidad.

*Las palabras  
son parte de mí*

## **2.d.- Los “porqués” de la conversación**

¿Por qué entonces conversar en lugar de debatir? Después de lo leído es fácil llegar por uno mismo a estos porqués, pero vamos a resumirlos aquí. El primero porque si queremos construir el bien común precisamos encontrar mínimos comunes que no excluyan la diferencia, sino que la acojan como una riqueza. La conversación es un instrumento válido para lograr esa sociedad en la que todos quepamos, en la que lo diferente no sea una traba para la convivencia. Cuando queremos mejorar nuestra sociedad, resolver situaciones enquistadas, solucionar entuertos, construir conjuntamente, conversar facilita la comunicación necesaria para que podamos trabajar con el otro, para el otro y buscar así la mejora de todos.

*Conversamos  
para construir  
el bien común*

El segundo porqué es que la conversación nos permite conocer con más profundidad la comple-

*Conocemos  
mejor la  
complejidad de  
la existencia*

alidad de la existencia. El mundo deja de verse en blanco y negro, las cosas ya no son acertadas o equivocadas, sino que vislumbramos y comprendemos una gran gama de matices que enriquecen nuestra visión. Comprendemos que no existen soluciones fáciles, que la vida es complicada, y esto nos vacuna contra populismos y extremismos que pretenden mostrarnos el mundo como un lugar de “buenos” y “malos”. Nos hace más realistas porque partimos de lo real y no del mundo de las ideas que siempre simplifican y clasifican.

*La conversación  
tiende puentes  
entre diferentes*

La conversación genera encuentro entre diferentes. No solo parte del respeto mutuo, sino que la comunicación que genera, hace que temas enquistados puedan encontrar vías de salida, suaviza lo que parecen posturas irreconciliables. El lenguaje se hace real porque parte de los sentimientos, de la experiencia y de las creencias de las personas y esto nos acerca al otro, nos hace verlo como alguien complejo con el que puedo no compartir sus ideas, pero con el que puedo y quiero compartir la vida. Por todo ello la comunicación centra el discurso, destroza la polarización y tiende puentes entre posturas distintas. Cuando se habla desde la realidad, desde la vida de las personas, las discrepancias se suavizan y podemos comunicarnos para construir ese bien común del que hablábamos al principio.

Por todo ello hay personas que no quieren conversar. Aquellos que solamente buscan el poder, que desean que todo sea como ellos quieren, que

ambicionan que la sociedad se ponga a su servicio (ya sea político o económico) no quieren conversar, huyen de la conversación sosegada y sincera. Porque ésta descubre sus ambiciones, sus intentos de que el otro les siga para lograr sus propios objetivos. Necesitan de la confrontación y el debate, solamente se encuentran cómodos en ellos porque la conversación no puede convertirse en un instrumento de dominación y de control, no está adaptada a esto. Por ello la van a despreciar, van a decir que es un instrumento de gente blanda, de personas que no saben lo que quieren, que no tienen un pensamiento consistente y fuerte.

*Hay personas  
que se niegan  
a conversar*

Y éste es el último porqué de la conversación, que nos permite descubrir a aquellas personas que no quieren construir, sino destruir a quienes consideran que no son como ellos o que están por debajo de ellos. La no disposición a la conversación desvela el radicalismo y la ambición de quienes se sitúan allí.

## **2.e.- Educar en la conversación**

Conversar no es fácil, como todo, hay que aprenderlo, no podemos hacerlo de una manera intuitiva si no hemos sido educados en ello. El ambiente actual no favorece la educación en esta manera de comunicarse. La mayoría estamos acostumbrados a debatir y la primera vez que conversamos de verdad nos parece artificial, que lo hacemos así porque nos fuerzan, que no es lo que haríamos de manera natural. El ambien-

*Conversar no es sencillo, hay que aprender a hacerlo*

te que nos rodea, la sociedad economicista en la que vivimos, la arena política, los medios de comunicación, nos impulsan a debatir, pero no a conversar.

*El nivel del debate público es ínfimo*

Además, el debate en el que somos educados tiene un nivel que podríamos calificar de ínfimo. Los políticos, los amigos, las familias, etc. se dedican a descalificar al contrario, a intentar mostrar lo malo, mentiroso, perverso, irresponsable y corrupto que es quien piensa lo contrario que ellos. Las palabras se convierten en dardos que se arrojan entre ellos ante personas que les animan aplaudiendo la humillación al contrario, mientras que muchos asistimos, perplejos, a un espectáculo que nos hastía y en el que no vemos ningún avance positivo.

El no va más se da cuando muchas personas te reconocen que lo que hacen y dicen es porque están a la contra. Es decir, que están esperando a saber qué dice el otro para afirmar, precisamente, lo contrario. Esto se exagera en el campo político. La oposición parece que siempre tiene que ir contra lo que hacen quienes están en el gobierno, ni quieren ni conciben hacer política de una manera diferente. Y esto contagia a muchos gobiernos, que parece que siempre están a la contra de lo que dice la oposición en lugar de gobernar. Esta manera de entender la actividad política conlleva que una facción pueda oponerse a una propuesta de su oponente que un tiempo antes estaba defendiendo como suya.

En los medios de comunicación tampoco encontramos buenas conversaciones que nos aporten referentes válidos para aprender a dialogar. Cuando aparece alguna tertulia, esta se convierte en un debate “a cara de perro” en el que hay que machacar a quien piensa diferente o en una oportunidad para realizar afirmaciones ocurrentes que puedan despertar la sonrisa o el apoyo del respetable. En todo caso, la profundidad y la búsqueda del enriquecimiento mutuo a través del regalo de los argumentos de unos y de otros brilla por su ausencia.

*Los políticos  
parecen ir  
siempre a  
la contra*

Las redes sociales tampoco ayudan nada. La inmediatez y la necesidad de que los mensajes que allí se dan sean cortos para poder tener más visionados lleva a que se realicen afirmaciones breves en las que se remarcan frases ocurrentes que, en la mayoría de las ocasiones, tienen como objetivo dejar en evidencia al contrincante. Los jóvenes y no tan jóvenes se entusiasman con los “zascas” que se propinan unos y otros.

*Los medios de  
comunicación  
no favorecen  
el diálogo*

De hecho, entre los jóvenes aparecen prácticas que refuerzan esta manera de utilizar el lenguaje. La más habitual es la “batalla de gallos” que según está definida en la página web de Red Bull<sup>1</sup> “Todo empieza con dos MC`s en la gallera, (MC son las siglas de “maestro de ceremonia o microphone controller”). Hacen un cara o cruz para ver quién empieza y arrancan a improvisar. El primer

---

<sup>1</sup> <https://www.redbull.com/co-es/%C2%BFqu%C3%A9-es-una-batalla-de-los-gallos>

*Las batallas  
de gallos son  
un ejemplo de  
esta cultura del  
enfrentamiento*

gallo empieza con su ataque durante 1 minuto, pavoneándose e intentando hacer quedar en ridículo (aunque de manera inteligente) a su oponente. El rival le responde y ataca durante un minuto. Acaba, cambia el beat (el tono) y arranca de nuevo otro ataque por otro minuto”. Es decir, las palabras son utilizadas para atacar al otro, para ponerlo en ridículo y para vencerle. La inteligencia y la originalidad están al servicio del triunfo y de dejar mal al que pierda.

*Siempre se  
aspira a vencer  
al otro*

Todo esto conlleva que, cuando ponemos en una misma mesa a personas que tienen opiniones distintas sobre el mismo tema, esperamos que se ataquen, que intenten demostrar que el otro está equivocado, que demuestren la falta de solvencia del oponente para ponerse por encima de él. Los que se sientan en la misma mesa, también vienen con la misma intención, atacar y defenderse cuando son atacados. Eso es lo que se espera, espectáculo, contienda, nada de reflexión y conversación. Cuando uno de los supuestos contendientes intenta ser razonable, conversar y razonar, parece que está siendo vencido por el agresivo que solamente quiere ganar. Eso se ha normalizado de tal manera que cualquier encuentro con quienes piensan diferente que no sea así, parece totalmente descartado desde el principio.

Todo ello, además, conlleva el crecimiento de las posiciones polarizadas y de los mensajes populistas y poco fundamentados. La polarización se alimenta, precisamente, de esa idea de que lo

mío es lo correcto y verdadero y lo del otro lo equivocado y falso. Como no hay conversación sino debate y lucha, no existen los puntos medios, la realidad se ve totalmente en blanco y negro sin ninguna gama de grises, o lo tuyo o lo mío. Y claro, para esta clase de debates, no hay nada como las soluciones populistas, como “el bueno” y “el malo”, como el que tiene todas las respuestas a un problema y se tiene que poner ante discrepantes que están totalmente equivocados y que no tienen ninguna verdad. El mensaje corto, los eslóganes, los lemas, las consignas son apropiadas para moverse en este tipo de sociedad. La reflexión profunda, la frase larga, el pensamiento y la razón se dejan a un lado para apelar a las vísceras, a los sentimientos y a las emociones.

*Crece la polarización*

Por todo esto, las personas hemos perdido la habilidad para la conversación y eso empeora nuestras relaciones con los demás, nuestro desempeño en el trabajo, la evolución de los grupos de amigos, etc. Nuestra incapacidad para la comunicación rica que conlleva una buena conversación y para acercarnos y comprender la posición del otro, repercuten negativamente en nuestra vida, pero también en la organización social y en la evolución de nuestras instituciones. Quien lea estas líneas puede encontrar fácilmente ejemplos de lo que estamos relatando en su día a día.

*Hemos perdido la habilidad para la conversación*

Debemos hacer un esfuerzo para recuperar el arte de la conversación, para que el número de personas que lo practiquen se incremente, para

*Hay que recuperar el arte de la conversación*

que sea más fácil descubrir a aquellos que no quieren hacerlo porque es la manera de esconder su falta de argumentos, de profundidad y de razones. Necesitamos educar en la conversación. Porque hacerlo es ir contra corriente, es intentar modificar una tendencia que es mayoritaria. Y porque no estamos acostumbrados, porque lo que nos sale es lo contrario, porque si no lo hacemos, será cada día más difícil encontrar personas dispuestas a dialogar. Es necesario ponerse en marcha, educar en algo que precisa de un esfuerzo.

Presentamos aquí una propuesta de metodología para educar en la conversación. Se trata de una metodología que tenemos contrastada y que estamos realizando para profesores, diversos colectivos y estudiantes, que creemos puede ayudar a todos aquellos que quieran promover la conversación en sus colectivos (una empresa, una asociación, un partido político, una familia, un grupo de amigos, etc.)

*Realizamos una propuesta de metodología para aprender a conversar*

Por ello, aunque el planteamiento que hacemos va directamente dirigido a profesores que quieran ponerlo en práctica con sus alumnos, lo expuesto puede ser útil para cualquiera que no se encuentre en el ámbito educativo. Os animamos a seguir leyendo ya que la metodología expuesta puede ser utilizada en cualquier colectivo ajustándola a quienes esté destinada.

### 3.- Programa “Conversamos”

En septiembre de 2022 Funderética y Caixa Popular comenzamos en Valencia un programa para favorecer la formación en conversación en los centros educativos y establecer un foro de conversación en el que alumnos de distintas procedencias puedan dialogar entre sí. El resto de este cuaderno presenta una propuesta que, como ya hemos indicado, está enfocada a profesores que quieran incorporarlo en su centro educativo con sus alumnos, pero que es factible para cualquier persona que quiera utilizarla para un colectivo adulto.

*Programa  
“Conversamos”  
para educar en  
la conversación*

#### 3.a.- Introducción

En estas próximas líneas vamos a dar unas pautas sobre cómo formar a nuestros alumnos en la conversación. Se trata de unas indicaciones que nos van a aportar herramientas, estrategias y prioridades a la hora de que puedan acostumbrarse poco a poco a conversar y vean el diálogo como una fuente de enriquecimiento mutuo y como un sistema válido para resolver controversias y problemas de relación con otros.

Pero antes de dar estas indicaciones, es necesario recordar dos cuestiones importantes de cara a las líneas que siguen. La primera es que se trata de unas indicaciones generales que pretenden ser válidas para cualquier nivel educativo, de modo que sean útiles tanto para alumnos de primaria como para alumnos de bachillerato o ciclos, o

*Son unas indicaciones generales para enseñar a conversar*

para otros colectivos no relacionados con la educación. Esto significa que las indicaciones van a ser generales y las actividades que vamos a sugerir habrá que plantearlas de manera distinta según el nivel en el que se implemente el programa. Por ello, no existe un programa cerrado, sino unas líneas de actuación que tendrán que adaptarse a sus propias necesidades y personas que quieren aprender a conversar.

*No se aprende a conversar de un día para el otro*

La segunda es que aprender a conversar no es un proceso rápido, no se soluciona en una o dos sesiones, sino que es un camino lento que toma tiempo y puede precisar un periodo prolongado de tiempo. La conversación debe insertarse en el corazón de los alumnos para que esta enseñanza sea realmente significativa y no quede en una mera declaración de intenciones. Por ello, potenciar la conversación y educar en ella debe ser algo que impregne las otras acciones educativas que se realizan en el aula. La conversación debe ser algo que nos empape, de modo que los alumnos lleguen, en algún momento de su formación, a desear conversar sobre temas polémicos, problemáticos o agradables, como manera de enriquecerse y de aprender de la complejidad de la existencia.

### **3.b.- Acción educativa 1: Las barreras a la conversación**

#### **Consideraciones iniciales**

El primer elemento que consideramos clave para la «educación en la conversación» es per-

cibir cuáles son nuestras barreras a la conversación, es decir, con quien no estaríamos dispuestos a conversar. Si no comenzamos por aquí, toda la formación puede convertirse en un simple brindis al sol, porque todas las ideas sobre cómo conversar se pueden convertir en nada si no estoy dispuesto a dialogar con unas determinadas personas por el motivo que sea. Solo comenzando por descubrir nuestras barreras y saber de qué clase son y cómo podemos superarlas, podremos luego hacer una formación que sea fructífera y que abra posibilidades reales de encuentro con otras personas a través de la palabra.

*Debemos descubrir nuestras barreras a la conversación*

El descubrimiento de las barreras nos tiene que llevar a tres motivos por los que tenemos barreras o por los que no estamos dispuestos a hablar con alguien. El primero es porque censuramos sus actos, lo que hacen. Por ello muchas personas no están dispuestas a hablar con terroristas, con asesinos, con convictos, con delincuentes sexuales, etc. Nuestra condena a las acciones del otro nos lleva a que no estemos dispuestos a conversar con él. Censuramos lo que hacen o lo que han hecho y esto levanta una barrera con ellos.

*La primera barrera es censurar las acciones de la persona*

La segunda barrera es ideológica. Con frecuencia no estamos dispuestos a conversar con aquellos que piensan de manera distinta a la nuestra. Sus ideas, su pensamiento, sus opiniones alejadas a las nuestras y que también censuramos, crean una barrera que nos lleva a no querer conversar con ellas. Es muy frecuente escuchar en nuestros

*La segunda que  
censuramos lo  
que piensan*

claustros -y en la sociedad en su conjunto- la falta de disposición a dialogar con personas que están alejadas de nuestro espacio religioso, político o ideológico.

*La tercera que  
no quieren  
conversar*

La tercera barrera es la de considerar que no queremos hablar con aquellos que no están dispuestos a hacerlo. Es decir, presuponemos con frecuencia que determinadas personas no quieren hablar, no van a escuchar, no van a cumplir los requisitos mínimos que requiere toda conversación y por ello no estamos dispuestos a dialogar con ellas. Como sabemos que es muy complicado (por no decir imposible) conversar con quien no quiere hacerlo, nos negamos a conversar con aquellos que creemos que no van a estar dispuestos a escucharnos y a expresar libremente su opinión sobre determinados temas.

*El aspecto  
externo también  
nos puede crear  
prejuicios*

Descubiertas estas tres clases de barreras, puede haber una cuarta que se da más en nuestros alumnos que en los adultos, se trata del aspecto externo. Algunas personas llegan a cualquiera de las anteriores barreras simplemente con una mirada a su posible interlocutor. Si este tiene unas pintas que le disgustan por el motivo que sea, no va a querer sentarse con él o ella y mucho menos entablar una conversación.

En esta sesión es importante mostrar a los alumnos cómo nuestras barreras están construidas sobre montañas de prejuicios negativos a los otros. Cuando no queremos hablar con alguien es porque consideramos a priori que es peor que

nosotros, o bien porque ha hecho algo que consideramos inadmisible, o bien porque piensa algo que creemos que no es correcto, o bien porque consideramos que no es capaz de conversar, o bien porque desaprobamos su apariencia externa, o bien porque es diferente a nosotros por cualquier motivo. Nos ponemos en una posición de superioridad, denigrando al posible interlocutor y negándonos a relacionarnos con él a través de la conversación. Exigimos que cambie antes de hablar con él, sin darnos cuenta de que, precisamente, la conversación es un medio posible para el cambio y que éste solamente puede darse si estamos dispuestos a la escucha y a la explicación de por qué divergimos de él.

*Las barreras  
se construyen  
sobre prejuicios  
negativos*

Es evidente que cuando una persona no quiere conversar, dos no lo pueden hacer. Pero si esto es una conclusión que sacamos a priori, la persona radical que no está dispuesta a dialogar somos nosotros, porque el prejuicio sobre la otra hace que finalmente seamos quienes nos neguemos a dialogar. Afirmar que alguien no quiere conversar, tiene que ser siempre un a posteriori, algo que podemos afirmar cuando lo hemos intentado previamente y ha sido imposible, cuando la otra persona se ha negado a hacerlo, cuando no quiere escuchar, ni argumentar, ni explicarse...

*No se puede  
conversar con  
quien no quiere  
hacerlo*

Descubrir y clasificar estas barreras es importante para que nuestros alumnos las conozcan y las detecten rápidamente, no solo en ellos mismos sino también en los demás. Además, es im-

*Conocer y  
detectar  
nuestras  
barreras es  
clave para  
educar en la  
conversación*

portante trabajar el reconocimiento de que todos somos iguales en dignidad. Que lo censurable son siempre las acciones, pero no las personas. Que nadie está por encima de los demás. Que podemos saber más de algo, ser mejores deportistas, tener más habilidades en cualquier cosa, pero que eso no nos hace ni mejores ni peores como personas que los otros. Esta educación en la igual dignidad y en el respeto a la opinión del otro, es la base del descubrimiento de las barreras.

### **Propuesta didáctica**

Nuestra propuesta para trabajar este elemento es la de preguntar directamente a nuestros alumnos con quien no estarían dispuestos a conversar bajo ningún concepto y por qué.

Para poder gestionar adecuadamente las respuestas aplicamos una técnica de trabajo cooperativo denominada «1 – 2 – 4». Con esta fórmula obligamos a que los alumnos aborden la cuestión, primero, de una manera individual, de ahí el 1, luego por parejas, de ahí el 2, y por último en grupo, de ahí el 4, todas las aportaciones deberán escribirlas en un papel para dejar constancia. En la última parte, las conclusiones del grupo irán anotadas en post-it para que podamos pegarlas en la pizarra que tendremos preparada para ello.

*Realizamos una  
dinámica 1-2-4*

Se realiza una puesta en común y el profesor va poniendo esas barreras en tres columnas distintas, sin indicar el nombre de cada columna. A partir de aquí, el profesor explica y analiza con los alumnos los tres motivos que nos llevan a le-

vantar barreras que nos impiden conversar con los otros.

Para trabajar posteriormente el tema de los prejuicios, se puede recurrir al libro «Conejos de Etiqueta» de Gabriela Keselman que versa sobre el tema de los prejuicios y las etiquetas que ponemos a muchas personas. (Este y todos los recursos que vamos a utilizar a partir de ahora se podrán encontrar en la página web de Funderética: <https://www.funderetica.org/conversaciones>)

### **3.c.- Acción educativa 2: Qué es la conversación**

Esta segunda acción educativa pretende enseñar a los alumnos qué es la conversación y qué condiciones se necesitan para que ésta sea real y fructífera. Para ello es interesante comenzar con lo que no es una conversación, es decir, hablando sobre el debate como modelo contrapuesto. Los conceptos teóricos del debate ya han sido expuestos con anterioridad en este texto, por lo que aquí solamente vamos a centrarnos en las ideas principales que tienen que salir aquí reflejadas.

*Comenzamos hablando del debate*

El debate es competitivo y se pretende vencer al interlocutor. La dialéctica y la oratoria se ponen al servicio de uno mismo, del propio triunfo. Para que alguien venza tiene que haber un derrotado que es la “cara b” del debate. Las competiciones de debate potencian y enseñan hipocresía, porque tienes que defender lo que no crees para

*Es competitivo y se busca vencer al otro*

demostrar que eres mejor que el otro y puedes vencerle.

*Reconocer que no tenemos toda la verdad*

Si éstas son las ideas clave que tienen que conocer los alumnos sobre el debate, contraponemos la conversación, cuya intención no es vencer al adversario sino explicar al otro el porqué de mi pensamiento y enriquecerme con el porqué del otro. Ello supone reconocer que el otro está a mi nivel y que su pensamiento tiene tanta validez como el mío. Nadie tiene la verdad absoluta y, conversando, podemos ver qué parte de lo que piensa el otro puedo salvar para conocer más sobre nuestra realidad que es siempre compleja.

Para lograr esto necesitamos varias actitudes, la escucha y por tanto el silencio, la sinceridad (se habla desde lo que se cree), preparar lo que se quiere expresar y cómo se quiere hacer (oratoria), querer salvar la proposición del otro, encontrar qué considero válido de lo que me da el otro.

*Hay tres predisposiciones que no permiten la conversación*

Es importante añadir aquí cuáles son las tres actitudes que impiden un diálogo fluido con la otra persona. Nos referimos a tres predisposiciones que no permiten que quienes las tienen entablen una conversación con el otro.

La primera es la de las personas quejumbrosas, aquellas que siempre lo encuentran todo mal, que se quejan sin motivo, que tienen una especial sensibilidad para la parte negativa de cualquier argumentación o circunstancia. Todo lo pasan por el filtro de la negatividad y les es muy difícil ver

nada bueno en la argumentación del otro ni encontrar algo positivo en la suya.

*Las personas quejumbrosas*

La segunda es la de las personas pasivas, aquellas a las que todo les da igual, a las que nada ni nadie les importa. Lo que pueda decir o sentir el otros les “trae al paio”, no necesitan ni tienen interés en escucharlo. Su actitud va a ser siempre pasiva y desinteresada. No les interesa conversar, es algo que no lleva a ningún lado.

*Las personas pasivas*

La tercera es la activista o militante. Se trata de aquellos que creen que están cargados de razones para pensar lo que piensan y que las posturas de los otros están equivocadas. Además, consideran que su función es la de convencer a los otros de que lo suyo es la verdad. Por eso intentan siempre comunicar a quienes les escuchan que lo suyo es lo mejor y que lo que otros argumentan está equivocado.

*Las personas activistas o militantes*

### **Propuesta didáctica**

Nuestra propuesta para trabajar este elemento es, en un primer momento, la de descripción de los conceptos para luego ir trabajando alguno de ellos. Comenzamos pues, con una exposición sobre los elementos que diferencian un debate de una conversación, para ver cuáles son las desventajas de uno y las ventajas del otro y aprender por qué es más razonable el diálogo que el debate.

Después tenemos que trabajar a lo largo de la sesión algunas de las actitudes que se precisan para la conversación.

*Descripción magistral de los conceptos*

1.- La preparación de la conversación ¿Cómo podemos prepararnos para una conversación? ¿Cuál es mi verdadera opinión sobre un tema? ¿Cómo puedo explicar a mi interlocutor mi posición sobre un asunto para que entienda por qué es una y no otra? ¿Cuál es la manera de expresarme? ¿Qué herramientas tengo para hacerlo?

*Cómo  
preparar una  
conversación*

Hemos de acostumbrar a los alumnos a preparar algunos temas, a que piensen sobre cuál es su opinión, a que sepan explicarla a otros para que la entiendan. Para ello podemos darles temas que tengan que preparar y que tengan que exponer en público (en pequeños grupos o a todo el curso) para que el resto les ayude a evaluar qué se puede hacer mejor o qué aspectos se han hecho bien.

*Aprender a  
escuchar*

2.- La predisposición para escuchar, para hacer silencio interior que me lleve a acoger lo que dice el otro. En este caso, es importante entrenar a nuestros alumnos en este silencio y en esta escucha. Una actividad que se puede realizar es la lectura de textos que tengas que escuchar, para después explicarse entre ellos en una dinámica 1, 2, 4 qué es lo que han entendido de lo que acaban de escuchar. Compartir lo que cada persona comprende de lo que ha escuchado es una manera de darnos cuenta de cómo funciona la comunicación.

3.- La sinceridad y hablar desde lo que se siente. Se puede realizar una dinámica en la que a partir de problemas reales que suceden en el aula,

los alumnos compartan lo que sienten, qué es lo que sucede por su interior cuando viven esa realidad que es cotidiana o extraordinaria para ellos. Es necesario que aprendan a que la sinceridad es la que construye la posibilidad de crecimiento y de enriquecimiento mutuo. Buscar que nuestros alumnos trabajen la franqueza de sus sentimientos nos ayuda a que la conversación dé sus frutos.

*Hablar desde  
lo que se siente*

En estos tres casos hay que tener en cuenta que es más importante el fondo que la forma. Es decir, en una conversación es clave respetar los turnos de palabra, mirar a la cara al interlocutor, no alzar la voz, etc. Pero estas cosas pueden hacerse sin escuchar realmente, sin tener interés por lo que el otro dice, queriendo imponer nuestra opinión... Es decir, las formas se pueden mantener también en el debate, no son propias de la conversación. Podemos cumplir con todas las formas y no estar realizando una verdadera conversación.

*Es más  
importante el  
fondo que la  
forma*

Sin embargo, si insistimos en el fondo y éste se lleva adelante, la forma viene sola. Si alguien escucha de verdad, no va a interrumpir, seguramente mirará a la cara a quien escucha y toda su atención estará en él. Si alguien respeta la opinión del otro y no quiere imponer la suya sino explicarle sus porqués, seguramente no elevará la voz, sino que lo dirá con educación. Si el fondo existe, la forma viene sola y muchas veces no hace falta explicarla. La insistencia en las formas solamente es necesaria cuando nos estamos batiendo con el otro y lo queremos hacer de una manera civiliza-

*El fondo lleva  
a la forma y no  
siempre sucede  
a la inversa*

da. Cuando el fondo está claro, las formas solamente hay que matizarlas un poco, pero vienen solas.

### **3.d.- Acción educativa 3: Practicar la conversación**

*Conversar es  
un hábito*

Conversar es también un hábito. No es suficiente con conocer los principios teóricos de la misma, con romper las barreras que tenemos para dialogar ni siquiera, entrenar el silencio y la escucha, la argumentación necesaria para que otras personas entiendan mis porqués o el acostumbrarse a hablar desde lo que se cree y lo que se siente. Es necesario también conversar, practicarla nosotros mismos y ver cómo lo hacen otros. Por ello, nuestra última propuesta educativa para los alumnos es, precisamente, conversar y observar cómo lo hacen otros.

#### **Fase de preparación de la conversación**

Para ello, lo primero que necesitamos es encontrar temas polémicos y, a poder ser, polarizados entre nuestro alumnado. Para ello, lo mejor es dejarles elegir a ellos. A través de la aplicación «Mentimeter» o cualquier otra similar, que escojan aquellos temas que consideran que causan más divergencias entre los miembros de la clase. Si no les dejamos elegir a ellos, corremos el peligro de elegir temas que no les interesen o que no les motiven, lo que conlleva con toda seguridad la falta de diálogo cuando tengamos que hacer la práctica. Es importante que sean polémicos y que

tengan posturas encontradas, ello va a permitir que se vea mejor la utilidad de conversar en lugar de basarse en el debate, en la discusión, en los eslóganes, en las ideas preconcebidas y simples.

*Hay que elegir temas polémicos*

Una vez se ha escogido el tema o los temas (si vamos a realizar más de una conversación) es importante definir bien la pregunta que se va a plantear para conversar sobre ella. Si esta pregunta no está bien definida podemos encontrarnos con que las personas que conversan entre sí se vayan por las ramas, discutan sobre cuál es el tema sobre el que quieren hablar o, simplemente, hablen de cuestiones que no interesan a nadie. Esta es una cuestión clave, pues, definir bien la pregunta a intentar contestar es imprescindible para establecer los límites a la conversación.

*Definir las preguntas para la conversación*

Cuando ya se ha realizado la pregunta y se sabe sobre lo que se va a conversar, es importante que los alumnos preparen su argumentación. Para hacerlo, es clave que se den cuenta de que no se trata de convencer o vencer a quienes piensan diferente, sino de que el otro entienda que es lo que nos lleva a tener una determinada postura ante esta pregunta. Esto es lo más importante, hablo desde lo que pienso y me preparo para que el otro entienda por qué opino o pienso esto. Busco que me entiendan, no triunfar sobre el otro ni imponer algo, sino explicarme.

*Preparar la argumentación*

Podría optarse porque aquellas personas que se posicionan de manera similar ante la pregunta realizada se junten entre ellas para hablar sobre

cuál es la mejor manera de hacerse entender, que vean de manera conjunta cuáles son los datos y las cuestiones que les llevan a pensar de esa manera. Esta preparación en equipo puede ser conveniente para unas conversaciones y no serlo para otras. La sensación ante cualquier conversación no puede ser la de dos opiniones contrarias, polarizadas e irreconciliables, sino que los temas son complejos y, por lo tanto, podemos encontrar una gama de posturas que estén entre los dos extremos. La vida no es blanca o negra, sino que es siempre gris, unas veces más oscuro y otras veces más claro, pero nunca suele estar en los extremos. Si se opta por la preparación en equipo y para evitar la polarización, deberían ser equipos de dos o tres personas, que entre ellas tuviesen una afinidad en su posicionamiento y que pudiesen preparar esa explicación que busca enriquecer al otro explicándole sus porqués.

*Se busca  
enriquecer al  
otro con nuestros  
porqués*

### **El espacio para la conversación**

El primer elemento importante para preparar la conversación es disponer el escenario de ésta. Para conseguir que el ambiente sea distendido y relajado, es bueno preparar un entorno amable que invite a la relajación, al buen ambiente, a la conversación. Para ello, la recomendación sería cambiar de aula o habilitarla de manera que sea diferente a la que ven todos los días. Lo ideal sería disponer de cuatro sillones o sillas cómodas dispuestas en semicírculo abierto de modo que “los conversadores” puedan mirarse a la cara

y estén abiertos al público que serán sus propios compañeros.

*Hay que  
habilitar  
un espacio  
diferente*

Sería bueno que tuviesen un poco de agua o algún refresco para que se vean todavía más relajados. Ese ambiente de sobremesa, de tertulia, de poder estar con gente con la que te sientes bien, es imprescindible para que cambien su disposición a la hora de conversar. Crear ambiente ayuda a que la conversación sea más rica. El resto de los alumnos que no van a conversar, pero que van a seguir la conversación, pueden ponerse como espectadores delante de la parte abierta del semicírculo. Pueden ponerse ellos mismos en círculo o en varias filas intentando que no se tapen unos a otros. Lo importante es que no sea una disposición clásica de la clase, sino que vean que están en otra situación, que se den cuenta de que están asistiendo a algo diferente a lo que es una clase normal.

*Hay que crear  
un ambiente  
amable a la  
conversación*

### **La conversación**

Para la conversación tendremos que escoger a cuatro alumnos. Para ello necesitamos dos características. La primera es que quieran hacerlo voluntariamente. Esto nos garantiza que van a hablar. Si les obligamos nosotros pueden no querer hablar o torpedear la conversación desde el principio porque sientan que han sido obligados a estar ahí. Si alguno de los que se ofrecen voluntariamente llevan adelante alguna de estas actitudes, no hay que frenar la conversación, sino que se evaluará posteriormente (luego indicamos

*Se buscan cuatro  
alumnos con  
opiniones  
divergentes*

cómo). Hay que intentar que, de los cuatro, haya dos personas que más o menos se posicionen en una respuesta a la pregunta y los otros se posicionen en otra contestación diferente. Si todos piensan más o menos lo mismo, difícilmente existirá una conversación enriquecedora para todos.

*Se les da las  
indicaciones para  
la conversación*

Cuando se ha seleccionado a los cuatro, tenemos que recordarles las indicaciones principales para la conversación de una manera personal o a los cuatro al mismo tiempo. Esto es importante hacerlo antes de comenzar la conversación porque es la manera de que no olviden para qué están haciendo. Debemos insistirles en que lo que pretenden es que el otro les entienda, no vencerles o convencerles, ni a ellos ni al público. Debemos recordarles la importancia de la escucha, del silencio para saber lo que el otro dice, para acoger sus palabras, para entender lo que dice la otra persona, asimilar sus porqués y comprenderle.

Estos son los dos elementos clave que hay que recordarles. Luego se les deja que conversen, que, sin tener ningún moderador, puedan hablar entre ellos, escucharse, preguntarse, acogerse en sus argumentaciones. Es importante que se les deje libres. El docente debe quedar como un simple espectador, no se trata de corregirles ahí, hay que dejar que se equivoquen. Para una evaluación y una mejora están todos los compañeros y ellos mismos, como vamos a ver rápidamente. Por ello, dejar libertad para que hablen entre ellos, para que conversen, para que vean las di-

ficultades que tienen y los problemas que puede haber, es necesario para que aprendan, es bueno que se equivoquen para que luego se den cuenta de cómo tendrían que haberlo hecho. No hay que intentar que lo hagan perfecto, sino dejar errores para después aprender de ellos.

*Hay que permitir que la conversación fluya*

La conversación debe tener una duración aproximada de 30 minutos. Algunas podrían alargarse más si se cree que es conveniente y la cosa está funcionando bien. Sin embargo, puede ser que haya ocasiones en las que haya que cortar antes porque se ve que no se le puede sacar más partido. Hay que tener en cuenta que estas primeras conversaciones son instrumentales, para aprender a conversar, por ello la duración no tiene que ser excesiva y el docente tiene que estar atento para cortar cuando cree que ya no se pueden extraer más enseñanzas de ella o dejarlas alargarse si todo funciona correctamente y están resultando fructíferas.

*Deben ser conversaciones de aproximadamente una media hora*

### **Los observadores**

El resto de la clase actúa de observador-evaluador de la conversación, es decir, no tiene un papel pasivo sino una labor importante ya que tiene que evaluar aquello que hacen sus compañeros. No se trata de una evaluación competitiva en la que califico lo que han hecho, sino una evaluación constructiva en la que señalo lo que creo que han hecho bien y aquello que creo que podrían mejorar. La evaluación toma así su verdadero sentido y su verdadera función en todo proceso de apren-

*Los observadores toman notas sobre la conversación*

dizaje, servir para mejorar aquello que se está realizando.

Para ello todos los compañeros de aquellos que conversan van a tener que observar el diálogo y analizarlo desde un punto de vista formal y otro punto de vista de contenido.

Desde el punto de vista formal, los alumnos tienen que observar a sus compañeros y evaluar los siguientes puntos

- Exposición de los argumentos propios, insistiendo en la capacidad para que la otra persona entienda el porqué de estos.
- Fundamentación de aquello que se transmite y que refleja una preparación previa y seria para poder argumentar correctamente el porqué de su postura.
- Capacidad de escucha a los otros conversadores. Valorar el esfuerzo que se hace para comprender y asumir la postura del otro. El silencio y la atención son dos factores clave para este punto.
- Manera en la que recoge el argumento del otro y a partir de él se sigue con la conversación.
- No acaparar el tiempo ni estar todo el rato escuchando. Evaluar la capacidad para medir los tiempos y explicarse sin alargarse demasiado al mismo tiempo que escuchar al otro sin cortarle ni interrumpirle.

*Elementos a evaluar desde el punto de vista formal*

Desde el punto de vista del contenido van a tener que analizar varias cuestiones:

- Elementos de la conversación que han sido clave para entender el porqué de la postura de cada una de las partes. Describir cuáles han sido y lo que se ha entendido de cada postura
- Descripción de cuáles son las proposiciones de cada una de las partes que son salvables a juicio de quien lo ha escuchado. Siempre puede haber cuestiones por ambas partes, el alumno espectador debe intentar encontrar argumentos razonables en ambas partes.
- Búsqueda de soluciones en las que puedan convivir ambas posturas y puedan ser puntos de consenso que permitan la convivencia armónica sin necesidad de cambiar de postura cada uno de ellos.

*Elementos a evaluar desde el punto de vista de contenido*

Esta evaluación la tienen que hacer tanto los observadores como quienes han tomado parte en la conversación. Estos últimos, en el contenido no van a tener que hablar de las proposiciones salvables de ambas partes, sino de las que han argumentado aquellos que piensan de manera diferente sobre el mismo tema. Pero todos tienen que pensar sobre aquello que han vivido y es bueno que tengan un tiempo para redactarlo y pasarlo a los docentes que están llevando a cabo la actividad.

*Deben encontrar los puntos salvables de la argumentación de unos y otros*

Es posible que alguna conversación haya sido tan desastrosa que la parte del contenido no pue-

*No importa si la  
conversación es  
un desastre*

da hacerse porque no ha existido una verdadera conversación. Esto no es un problema en las primeras ocasiones que se realiza, porque sirve para aprender y para que los alumnos se den cuenta que, sin reflexión, sin escucha, sin sinceridad, sin intento de que el otro me entienda, no existe enriquecimiento mutuo. Pero esto lo tienen que ver en la conversación, igual que tienen que darse cuenta de que conversar de una manera profunda no es sencillo, tiene sus dificultades y debemos aprender a hacerlo.

### **La evaluación de la conversación**

*Que hablen  
sobre cómo fue  
la conversación*

Una vez los alumnos han confeccionado su informe sobre aquello que han visto o han experimentado en la conversación y lo han entregado a su profesor. Se hace una sesión de evaluación. Es conveniente hacerlo con alguna dinámica de conversación entre ellos mismos (podría utilizarse la técnica 1 - 2 - 4). Es bueno que lo hablen entre ellos, pero también que, a partir de sus propias conclusiones, el docente haga una puesta en común en la que se analice lo sucedido, desde un punto de vista formal pero también desde un punto de vista de contenidos.

Esta evaluación por parte del docente a partir de lo que ya habrán visto los alumnos, no tiene que servir para decir si se ha hecho mal o bien y quedarse ahí, sino para ver cómo se tiene que mejorar en la próxima conversación que se realice. Es importante aprender para mejorar y analizar y evaluar para aprender. Por ello, no es importante

en las primeras conversaciones que salga todo bien, sino que se aprenda de ellas. Los defectos del diálogo, las cosas que no hayan salido bien, las dificultades nos enseñan para mejorar en la próxima ocasión. El docente tiene una importante labor aquí para que esta evaluación se tome en positivo y sirva para el aprendizaje.

*El docente evalúa para enseñar*

Los problemas más habituales que podemos encontrar en las primeras conversaciones son los siguientes: falta de preparación y de argumentación, que alguien acapare la conversación o que no diga nada, que alguien se limite a preguntar a los demás sin expresar su opinión, que nadie diga nada y que no haya manera de desatascar un silencio generalizado y no se converse, que se dé un diálogo de sordos en la que nadie escucha al otro, que no haya voluntad de conversar y sí de vencer, rebatir o convencer al público, que no conversen entre sí sino que se dirijan al público para ser escuchados. Este listado no es un listado cerrado, pero nos puede dar una idea sobre qué es lo que vamos a encontrar y qué tendremos que trabajar con los alumnos para que en la siguiente ocasión se dé todo de una manera diferente.

*Posibles problemas en la conversación*

### **3.e.- Conversar, conversar, conversar**

Como todo proceso de aprendizaje, aprender a conversar no se hace a la primera. Por ello estas prácticas de conversación hay que repetirlas varias veces a lo largo del curso o de la docencia. Los resultados de la evaluación anterior nos sir-

*Aprender a  
conversar es un  
proceso lento*

ven para plantear y mejorar en la siguiente conversación que realicemos. Avanzar poco a poco y sin prisas es preciso para que el arte de conversar cale hondo en el interior de los alumnos. Por ello no necesitamos conversaciones perfectas desde el principio, sino que debemos dejar que sean ellos quienes se den cuenta de qué está sucediendo y de los problemas que trae la conversación. Por ello, el siguiente diálogo tiene que partir de lo aprendido en el último para poder rectificar y mejorar a la hora de plantearlo en el aula.

*Se aprende,  
sobre todo, con  
la práctica*

La última idea importante es que para aprender a conversar hay que practicar. Si nuestros alumnos no han conversado nunca o no han visto cómo lo hacen otros, difícilmente van a aprender a hacerlo. Esta es una educación que no puede limitarse a un curso o a una asignatura, sino que debe de ser una constante a lo largo de sus años de aprendizaje. Conversar, enriquecerse con las opiniones del diferente, estar abierto a aprender del otro, son caminos lentos que se van aprendiendo poco a poco. Que la conversación se convierta en un instrumento habitual en un centro educativo es algo conveniente para que la escuela sea realmente un centro de encuentro con el diferente y de educación para la mejora de la sociedad. La paciencia, el tiempo y la abundancia de oportunidades para poner en práctica la conversación son las que crean el hábito en nuestros alumnos.

Por último, recordar lo ya señalado al principio de este capítulo, que este programa se puede

realizar en muchos niveles, comenzando con primaria hasta bachillerato, por lo que cada docente tiene que adaptar estas ideas generales a la realidad de sus propios alumnos. Las recomendaciones generales que hemos dado quieren ser una orientación nacida de nuestra experiencia y de lo que creemos que es más práctico para llevar a cabo este programa de formación para los alumnos. Pero, la adaptación a la realidad de cada nivel educativo y de cada centro, es necesaria por parte del docente.

*Este método hay que adaptarlo a cada realidad o etapa educativa*

## 4.- Propuestas didácticas

*Propuestas para  
educar en  
habilidades  
blandas*

Desde la necesidad de dar ideas y argumentos para mejorar la comunicación de los alumnos, alineándola con esta filosofía, para así favorecer un comportamiento amable y respetuoso que nos permita entablar una conversación con más gente sin necesidad de hacer prevalecer nuestra opinión, queremos acabar este cuaderno proponiendo una serie de actividades que preparen a los alumnos en todas aquellas herramientas necesarias para fortalecer y entrenar en las habilidades blandas (soft skills) que ayudan a la realización de las conversaciones en los niños y jóvenes con los que trabajamos.

Para poder abarcar con mayor claridad e intensidad estas acciones, las agruparemos en función de los siguientes ámbitos:

### 1. **Ámbito de Crecimiento Personal**

Actividades y propuestas para descubrir y mejorar el potencial del alumno.

### 2. **Ámbito de Formación**

La preparación de los contenidos a tratar en la mesa de diálogo es fundamental para poder participar y aportar buenas ideas bien fundamentadas.

### 3. **Ámbito Competencial**

Adquirir conocimientos no es suficiente a la hora de conversar, es necesario haber interiorizado las habilidades que nos garantizan un trato

adecuado a los compañeros de mesa, respeto mutuo, guardar turnos, saber escuchar...

*Se educa en tres ámbitos*

#### **4.a.- Ámbito de Crecimiento Personal**

Existen actividades y dinámicas para conocimiento mutuo, de cooperación, de creación de grupos, para fomentar el trabajo en equipo y ensalzar la imagen positiva del alumno, todas muy amenas y divertidas.

De esta extensa oferta que podemos encontrar en diferentes manuales y webs hemos seleccionado la propuesta que por su contenido y gestión se acoplan mejor a nuestras finalidades y se pueden encontrar, como todo el resto, en la página web de Funderética.

##### **Dinámicas de presentación**

Se trata de juegos divertidos que permiten el acercamiento y contacto. Fundamentalmente están destinados a retener los nombres de los compañeros y asociarlos con alguna actividad o característica de cada uno. Suelen ser muy útiles cuando los participantes no se conocen entre sí o su conocimiento es muy superficial.

*El conocimiento mutuo es esencial*

##### **Dinámicas de confianza y cohesión grupal**

Se describen aquí actividades que generan la confianza en uno mismo y en el grupo. Se pretende fomentar actitudes de solidaridad para prepararlos a los trabajos en equipo.

### **Dinámicas para el contacto emocional**

*Hay que trabajar la confianza y el contacto sano entre los alumnos*

Se trata de dinámicas que favorecen el contacto físico y abordar el mundo de los sentidos y las emociones. Llevan al descubrimiento de nuestras propias capacidades y permiten tomar conciencia de nuestro propio yo para descubrir el mundo afectivo que nos llevará a las relaciones interpersonales.

### **Dinámicas de comunicación**

*Es importante aprender a comunicarse*

Buscan estimular la participación y comunicación verbal entre los participantes prestando especial atención en que esta sea bidireccional. Estas dinámicas pretenden practicar y afianzar habilidades comunicativas como la escucha activa, de respeto, guardar turnos, utilizar palabras mágicas (por favor, gracias...) a la vez que estimulan la comunicación no-verbal, el gesto, la mirada, el movimiento, tono, timbre, volumen, control de tiempos, para entender y utilizar la intencionalidad en la comunicación.

### **Dinámicas para la resolución de conflictos**

En ellas se plantean situaciones antagónicas y de oposición. Permiten experimentar hechos y situaciones que se dan en la vida real y que pueden ayudar a expresar todo el potencial que puedan ofrecer los participantes.

### **4.b.- Ámbito de Formación**

Para garantizar una participación fundamentada de los alumnos en los temas tratados, es ne-

cesario prepararlos anticipadamente y ofrecerles documentos y enlaces a los que puedan acudir para incrementar sus conocimientos respecto al tema a tratar y su valoración crítica, que servirá en todo momento para establecer la dialéctica necesaria en las mesas de conversación y una base apropiada en los equipos de observación.

*Aprender a profundizar y encontrar razones*

Destacamos aquí la metodología de aprendizaje cooperativo para realizar una adecuada adquisición de conocimientos y habilidades basadas en la participación del grupo-base, o en el trabajo por parejas.

Técnicas cooperativas como «Uno-dos-cuatro», «Te ayudo-me ayudas», «Rodear al sabio» o el «Puzle de Aronson» sirven para mejorar la participación, implicación del alumno y garantizar mejores resultados de aprendizaje.

### ***Te ayudo - me ayudas***

La técnica requiere de la participación de dos alumnos.

*Aprender a ayudarse mutuamente*

En una primera instancia uno hará las labores correspondientes de búsqueda y recopilación de la información requerida mientras el otro supervisará y garantizará que el proceso y la selección sean los adecuados.

En una segunda instancia se intercambian los papeles, de tal manera que al final entre los dos han realizado la investigación necesaria para

descubrir la información requerida poniendo en práctica los roles de aprendiz y maestro o experto de forma alternativa.

### ***Uno-dos-cuatro***

Una vez detectada la actividad «búsqueda de información», concretado el nivel de concreción de los contenidos a rescatar y cómo se van a presentar, pedimos a los alumnos que los trabajen de forma individual, realizando la investigación sin la ayuda de ningún compañero, con la intención de que todos aporten individualmente.

*Esta dinámica ayuda a profundizar en los conceptos*

En una segunda fase trabajarán por parejas, permitiendo que los dos compartan los hallazgos realizados para confeccionar un documento común que resuma o coordine conocimientos.

Finalmente se reúnen en grupos de 4 (ó 5 si fuera necesario) y ponen en común los trabajos realizados por parejas, llegando a formalizar un documento nutrido por la aportación de los cuatro. Para llegar ahí han tenido que tratar el tema lo suficiente como para que hayan aprendido del proceso y tengan una opinión forjada como resultado de la interacción entre los miembros del equipo.

### **4.c.- Ámbito de competencias**

Ya hemos comentado anteriormente que son muy importantes los conocimientos, el saber, el

conocer, el disponer de... Todos ellos son elementos esenciales a la hora de establecer una conversación; pero, la práctica nos dice que, además de nuestra singularidad como persona instruida y cultivada, necesitamos habilidades sociales, habilidades comunicativas y la forma de emplearlas nos hace respetuosos y tolerantes con los demás, habilidades blandas altamente requeridas para la convivencia, para su afianzamiento y adquisición se requiere de la práctica y el entrenamiento.

*Se precisan  
ciertas  
habilidades  
blandas para  
conversar  
correctamente*

La escucha activa requiere de elementos esenciales sin los cuales es difícil pedir a los alumnos que realicen un esfuerzo en el control de sus emociones, de su necesidad de responder al otro.

Por todo ello, cuando hablamos de ciertas habilidades, tenemos que insistir en la necesidad de practicarlas desde muy pequeños. En los momentos de asamblea del aula de infantil donde se practica la charla, es necesario recordarles que disponen de un turno de palabra y otro de escucha donde deben respetar a los compañeros. La impaciencia hay que educarla, al igual que la frustración y el respeto a los demás.

*Es preciso  
educar estas  
habilidades  
desde muy  
temprano*

En Educación Primaria y Secundaria los encuentros en el aula para tratar temas deben ser aprovechados para reforzar habilidades de respeto, turnos de palabra, interiorizar los comentarios de los compañeros para poder dialogar con ellos, no interrumpir.

*Es bueno crear momentos especiales para educar estas habilidades.*

Como se indica es importante no solo aprovechar los momentos que se produzcan para inducir estos aprendizajes, sino también proponer momentos especiales donde los alumnos deberán practicar de forma consciente las habilidades requeridas.

### ***La escucha activa***

Practicar en el aula diálogos en donde se produzcan situaciones diversas con los participantes y a ser posible grabarlos para poder analizarlos con la clase.

La escucha activa es un procedimiento mediante el cual la persona que la practica no solamente oye al hablante, sino que presta atención tanto a su vertiente verbal como la no verbal, desactivando la desconexión interna y realizando una atención plena al hablante.

*Hay que enseñar a escuchar*

Identificar distintos niveles de escucha, «te oigo, pero no te escucho», «te escucho, pero desde mi mundo», «te atiendo, pero desde mis palabras» ... para poder discriminarlos y saber en qué nivel nos movemos es una de las acciones importantes como actividad de aula.

### **4.d.- Metodologías activas**

Este tipo de propuestas requieren la participación de los alumnos en equipos heterogéneos, organizados por roles de responsabilidad, permi-

tiendo la interacción entre ellos, el diálogo y la adquisición de habilidades sociales y comunicativas y el trabajo en equipo.

### ***Aprendizaje cooperativo***

Básico para trabajar en equipo en cualquiera de las fórmulas metodológicas empleadas en el aula y fuera de ella. Sus técnicas incrementan la participación, el respeto mutuo, la tolerancia, la ayuda constante y la alineación de todo el grupo hacia la consecución de un objetivo común.

*Aprendizaje cooperativo para aprender a trabajar en grupo*

Cabe destacar la buena acogida de los alumnos respecto al método y la gran variedad de estructuras que permiten abordar todo tipo de contenidos y competencias tanto para alumnos de infantil, primaria, secundaria incluso hasta bachillerato.

El siguiente libro ayudará en la comprensión del procedimiento y la puesta en práctica de esta metodología: Illueca, L. (2020). ¡En equipo! Guía para trabajar y disfrutar en entornos cooperativos. Algar.

### ***Apadrinamiento lector***

Alumnos de cursos superiores forman pareja con alumnos más pequeños, de tal manera que adquieren un compromiso durante todo el curso, el padrino ayudará al apadrinado a adquirir mejores habilidades lectoras en cuanto a la interpretación de signos, velocidad y comprensión de textos.

*Que unos alumnos enseñen a otros*

Esta metodología habilita sentimientos encontrados, mejora la motivación de ambos y fuerza al padrino para involucrarse más rápidamente en la adquisición de habilidades que ayuden a ambos.

### ***El huerto escolar***

*Una actividad  
para  
sensibilizar  
frente a la  
naturaleza*

El huerto escolar es una herramienta educativa transformadora. Hoy en día, la mayoría de nuestro alumnado no tiene contacto directo con la naturaleza ni con el origen de la mayoría de los alimentos, lo cual dificulta la sensibilización hacia la dependencia que tiene la sociedad de los ecosistemas.

Sensibilizar a los alumnos en este tipo de proyectos involucrándolos en la creación de un huerto escolar ecológico mejorará su visión del mundo, de la necesidad de cuidar los recursos de que disponemos, cada vez más escasos, colaborando con los compañeros en la creación y mantenimiento de este.

Ser capaces de adquirir responsabilidades mejora a las personas y ayuda a la adquisición de cierta autonomía.

Según los Objetivos de Desarrollo Sostenible, es urgente pasar de la sensibilización a la acción a través de la educación, que resulta fundamental para implicar a la sociedad en las actuaciones contra la actual crisis socioambiental y poder llevar a cabo los cambios necesarios para alcanzar los ODS. Es necesario incorporar la educación

ambiental en los centros educativos para conseguir una educación integradora y transformadora.

### ***El periódico escolar***

El periódico es un vehículo de comunicación y de contacto entre el colegio y la familia y, además, nos sirve para explicar el trabajo tan importante que realizan sus hijos e hijas cuando juegan, dibujan, pintan, cosen, recortan, cantan, doblan, escenifican, bailan, etc. El alumnado lo utiliza como el escenario mágico y viajero en el que se representan sus obras, sus historias, sus viajes, sus juegos y vivencias, sus destrezas y sus logros.

*Es un vehículo de comunicación entre colegio y familia*

### ***Aprendizaje por Servicio***

Cuanto más responsable es una persona más comprometida está con el mundo que le rodea y más se involucra en los problemas de sus congéneres, aliviando con su esfuerzo, con su tiempo y sus recursos la problemática de otras personas o del medio ambiente.

El aprendizaje servicio es una propuesta educativa que combina procesos de aprendizaje y de servicio a la comunidad en un único proyecto bien articulado en el que los participantes aprenden a la que trabajan en necesidades reales del entorno con la finalidad de mejorarlo.

*El aprendizaje por servicio enseña a mejorar el entorno*

Para que se dé «ApS» es necesario que exista una demanda social, sin la cual nada de esto tendría sentido. Habiendo detectado dicha demanda, ésta tiene que ir acompañada de un servicio prestado y un aprendizaje adquirido, tanto antes de realizar el servicio, como durante y por supuesto después de él por un tiempo extendido.

Los beneficios son extensos, entre ellos: se trabaja en equipo, de forma colaborativa y cooperativa, se establecen relaciones positivas con otras personas del centro educativo, de la comunidad y de otras entidades, se interioriza más el aprendizaje por lo significativo de la experiencia, se genera conciencia social, se desarrollan dotes comunicativas...

*Las ventajas del ApS son múltiples*

No hay que confundir el ApS con

- Voluntariado: práctica de alto servicio a la comunidad que no requiere de aprendizajes explícitos y sistematizados.
- Trabajo de campo, proyecto de aprendizaje, centro de interés, temas transversales: todos ellos centrados en aprendizaje de contenidos curriculares específicos con un nivel bajo de prestación de servicios a la comunidad.
- Iniciativas voluntarias esporádicas: iniciativas solidarias de baja intensidad y aprendizajes poco sistematizados.

*Confusiones habituales sobre el ApS*

### ***Metodología Agile (marco de trabajo eduScrum)***

Esta metodología nos permite trabajar de una manera eficaz cualquier proyecto para aulas de secundaria y/o bachillerato. Permitiendo a los alumnos que adquieran responsabilidad sobre toda la secuencia del proceso, garantizando transparencia total y el apoyo continuo del experto.

*Esta metodología ayuda a asumir responsabilidades a los alumnos*

La metodología «Agile» requiere de una preparación previa por parte del profesor o equipo de profesores, necesaria para poder abordar con garantía de éxito todas y cada una de las fases que lo componen.

- Fase de preparación
  - Concretar el profesorado implicado y áreas.
  - Reto por resolver.
  - Estrategia de evaluación. Criterios de evaluación.
  - Alumnado y propuesta de equipos.
- Fase de diseño
  - Diseñar horario semanal y calendario.
  - Elaborar las historias de usuario.
  - Concretar recursos y establecer alianzas.
  - Especificar resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.
  - Difusión: indicar cómo se va a difundir, a través de qué medios...

*Fases de metodología*

- Fase de activación
  - Presentamos un evento motivador.
  - Lanzamos el reto.
- Fase de implementación
  - Sesión inicial de planificación.
  - Sesiones de trabajo.
  - Evidencias – Hitos – Evaluación formativa.
- Fase de finalización
  - Revisión del producto para su entrega en la fecha prevista.
  - Retrospectiva: análisis del proceso y propuestas de mejora.
  - Evaluación: el equipo docente evalúa según los criterios establecidos.

Recordaros, que este tipo de métodos sirve para poner en marcha aprendizajes basados en proyectos, tanto si son ligeros como complejos. Dada la complejidad de los procedimientos es aconsejable realizar una formación específica para alcanzar competencias clave por parte del docente que le permita abordar con garantías la implementación de la metodología.

Para acabar este cuaderno, solamente nos queda recordar que todos los recursos y algunos más podrás encontrarlos en la página web de Funderética: <https://www.funderetica.org/conversaciones>.

## **Luis Illueca Vicente**

Diplomado en Magisterio, especialidad Ciencias, por la Universidad Laboral de Cheste (Valencia) en el año 1981.

Máster en Dirección y Gestión de centros educativos julio 2003, “Escuela de postgrado y dirección - Fundación Estema”

Desde el año 2010 formador de profesorado de infantil, primaria, secundaria, bachillerato y universidad en metodologías activas para la docencia.

Colaborador con la Inspección Educativa de Valencia, con los CEFIRE (centro de formación de profesores) de Jàtiva, Torrente y Valencia y con la editorial Bromera para la elaboración de las técnicas de trabajo cooperativo en los libros de texto.

Actualmente profesor de grado y posgrado de la Universidad CEU Cardenal Herrera en Valencia y Castellón.

## **Enrique Lluch Frechina**

Enrique Lluch Frechina (Almàssera, 1967) es Doctor en Ciencias Económicas y Licenciado en Económicas, Licenciado en Derecho, Bachiller en Teología, Máster en Comunidades Europeas y Máster en Dirección y Administraciones de Empresas

Es profesor de Economía y de Doctrina Social de la Iglesia de la Universidad Cardenal Herrera CEU de Valencia. Sus áreas de especialización

se centran en desarrollo, distribución y ética económica.

Ha escrito multitud de artículos y capítulos de libro, ha elaborado material didáctico en sus áreas de especialización. Algunas de sus monografías son: "Por una economía altruista", "Más allá del decrecimiento", «Una economía que mata», «Doctrina Social de la Iglesia y economía», «Una economía para la esperanza» y "Economía y Cristianismo". Realiza una amplia labor como conferenciante y divulgador de las ideas económicas entre no especialistas.

## **Otros números de Cuadernos de ética en clave cotidiana:**

Nº20: Sobre el género de la identidad. Aspectos fundamentales para comprender los debates en torno al sexo, el género y la identidad. Silvia Martínez Cano.

Nº19: Una mirada a la pandemia desde Cáritas. Rafael Allepuz Capdevila y Jesús Pérez Mayo.

Nº18: Ética en atención primaria. Nazaret Maldonado del Arco.

Nº17: Cuidados paliativos. Jacinto Bátiz Cantera.

Nº16: Ética social para niñas y niños. Guía práctica para padres y educadores. César García-Rincón de Castro.

Nº15: Los confinados. Manual de resistencia (para salir fortalecidos tras el covid-19). F.J. de la Torre Díaz.

Nº14: Vivir (des)conectado. Aspectos éticos del uso (y abuso) de los dispositivos móviles. Isidro Catela Marcos.

Nº 13: Acompañar en la fase final de la vida. Natividad Jiménez Sánchez, Nazaret Maldonado del Arco y María Dolores Nieto Martín.

Nº 12: Ética y Derechos Humanos. Gisela Giner Rommel.

Nº 11: Paseos para hacer en compañía. José Luis Pareja Rivas.

Nº 10: Internet y las redes sociales, aspectos éticos. Margarita Martín Martín.

Nº 9: Ética y vida: La bioética. Rafael Junquera Estefani y Ana M<sup>a</sup> Marcos del Cano.

Nº 8: Los agentes de la Cooperación Internacional al Desarrollo. Una mirada ética. Patricia Rodríguez González.

Nº 7: Videojuegos, gamificación y reflexiones éticas. Margarita Martín Martín y Luis Fernando Vílchez Martín.

Nº 6: Función Social de la empresa: Una propuesta de evaluación ética. Elisa Marco Crespo y Enrique Lluch Frechina.

Nº 5: Ética del Cuidado y Mayores. Los cuidados a las personas mayores desde un horizonte ético y en la búsqueda de la calidad de vida. Rosario Paniagua Fdez.

Nº 4: Introducción a la Ética Familiar. Victor Chacón, CSsR.

Nº 3: Interpelación ética de las mujeres que ejercen la prostitución. M<sup>a</sup> Luisa del Pozo.

Nº 2: Ética y Escuela. Juan José Medina Rodríguez y M<sup>a</sup> Isabel Rodríguez Peralta.

Nº 1: Bases éticas para la mejora de nuestra organización económica y política. Enrique Lluch Frechina y Rafael S. Hernández.

Nº 0: El Don que transforma, una mirada moral desde el carisma redentorista. Carlos Sánchez de la Cruz.

Puedes descargarlos en la página web: <http://funderetica.org/cuadernos/>

Puedes comprarlos en la página web: <https://pseditorial.com/>

# ética

cuadernos de  
**ética**  
en clave cotidiana



 Editorial Perpetuo Socorro  
Covarrubias, 19. 28010 Madrid

C/ Félix Boix, 13 28036 Madrid  
[fundraising@funderetica.org](mailto:fundraising@funderetica.org)  
[www.funderetica.org](http://www.funderetica.org)