**EL DIÁLOGO ESENCIAL EN NUESTRA PERSONALIDAD**

**1. ¿Qué es el diálogo esencial?**

El diálogo esencial no es solo “hablar con otros”, sino **comunicarnos de manera auténtica, respetuosa y consciente**. Es el arte de expresar nuestras ideas con claridad y escuchar con atención lo que los demás tienen que decir.
El psicólogo Carl Rogers decía que la comunicación más poderosa nace de la **escucha empática**, es decir, escuchar poniéndonos en los zapatos del otro.
El filósofo Martin Buber hablaba del “Yo-Tú”, una relación en la que reconocemos la dignidad y el valor de la otra persona cuando hablamos.

**2. ¿Por qué es importante para nuestra personalidad?**

Nuestra manera de hablar revela mucho de lo que somos:

* **Nuestros valores** (si hablamos con respeto, demostramos respeto).
* **Nuestra seguridad** (la claridad al hablar muestra confianza en nosotros mismos).
* **Nuestra empatía** (escuchar y responder con interés nos hace personas más cercanas).

Un buen diálogo:
✅ Fortalece amistades.
✅ Evita malentendidos y conflictos.
✅ Nos ayuda a inspirar y liderar.
✅ Abre puertas para cumplir metas de nuestro proyecto de vida.

**3. Claves para mejorar nuestra manera de hablar**

1. **Piensa antes de hablar**: No todo lo que sentimos hay que decirlo inmediatamente; primero evalúa si es útil y constructivo.
2. **Escucha activa**: No solo esperes tu turno para responder; entiende el mensaje del otro.
3. **Habla con claridad**: Usa palabras sencillas, ejemplos y un tono adecuado.
4. **Cuida el lenguaje no verbal**: Tus gestos, mirada y postura también hablan.
5. **Respeta las diferencias**: Aunque no estés de acuerdo, puedes responder con respeto.

*Proverbios 15:1*: “La respuesta amable calma el enojo, pero la respuesta áspera lo enciende más.”
*Efesios 4:29*: “No salga de vuestra boca ninguna palabra mala, sino la que sea buena para edificación, según la necesidad, para que imparta gracia a los que escuchan.”

**4. Cuento de apoyo: “La palabra que no volvió”**

Había una vez en un pequeño pueblo un muchacho llamado Mateo que hablaba sin pensar. Un día, molesto por un rumor, gritó en la plaza cosas malas sobre su amigo Samuel. La noticia se extendió rápido.

Cuando Mateo se calmó, se dio cuenta de que había cometido un error y fue a disculparse. Samuel lo perdonó, pero le pidió un favor:
—Ve al campo, corta una almohada de plumas y suéltalas al viento. Luego, tráelas todas de vuelta.

Mateo lo intentó, pero fue imposible recuperar todas las plumas. Samuel le dijo:
—Así son las palabras: una vez que salen, no puedes recuperarlas. Por eso, antes de hablar, piensa si lo que dirás ayudará o dañará.

Mateo nunca olvidó esa lección y aprendió a cuidar sus palabras, transformando su manera de hablar y mejorando sus relaciones.

**5. Cómo nos ayuda esto en nuestro proyecto de vida**

* Nos da **mejores relaciones**: El diálogo sano crea lazos sólidos con familia, amigos y compañeros.
* Nos hace **personas confiables**: Los demás saben que pueden escucharnos y ser escuchados.
* Nos prepara para **trabajar en equipo**: Una habilidad clave para cualquier meta.
* Nos enseña **autocontrol y madurez**: Elegimos nuestras palabras y evitamos reacciones impulsivas.

**Ejercicio práctico**
Durante una semana, antes de responder o iniciar una conversación importante, pregúntate:

1. ¿Es verdad lo que voy a decir?
2. ¿Es necesario?
3. ¿Es amable?

**Taller reflexivo:**

**Responde de manera completa, con ejemplos reales y reflexión personal:**

1. ¿En qué situaciones hablas sin pensar y luego te arrepientes? ¿Qué harías diferente?
2. Describe una ocasión en que una buena conversación cambió tu forma de ver algo.
3. ¿Cómo te sientes cuando alguien te escucha con atención y respeto?
4. Relaciona el cuento “La palabra que no volvió” con tu vida diaria.
5. ¿Qué cambios en tu manera de hablar podrían ayudarte a cumplir tus metas de proyecto de vida?

**Preguntas tipo ICFES**

1. Según Carl Rogers, una clave para un diálogo esencial es:
A. Hablar rápido para que todos entiendan.
B. Escuchar empáticamente y con interés genuino.
C. Dar muchos consejos sin escuchar.
D. Usar palabras difíciles para impresionar.
2. El concepto “Yo-Tú” de Martin Buber se basa en:
A. Ganar discusiones.
B. Considerar al otro como un ser único y valioso.
C. Evitar hablar con desconocidos.
D. Hablar solo con personas que piensen igual que nosotros.
3. ¿Cuál de los siguientes ejemplos refleja mejor un diálogo constructivo?
A. “No entiendo lo que dices, pero no me importa.”
B. “Escuché tu idea, y aunque pienso diferente, respeto tu punto.”
C. “Tu opinión está mal y no sirve.”
D. “No tengo tiempo para escucharte.”
4. En el cuento, las plumas representan:
A. Las oportunidades que perdemos.
B. Las palabras que no se pueden recuperar.
C. Los amigos verdaderos.
D. Los secretos bien guardados.
5. Un diálogo esencial ayuda a nuestro proyecto de vida porque:
A. Nos evita estudiar.
B. Fortalece relaciones y abre oportunidades.
C. Nos enseña a hablar más rápido.
D. Hace que siempre tengamos la razón.
6. El lenguaje no verbal es importante porque:
A. Permite que los demás sepan si estamos mintiendo.
B. Comunica emociones y actitudes incluso sin palabras.
C. Sustituye la necesidad de escuchar.
D. Evita que tengamos que pensar antes de hablar.
7. Escuchar activamente significa:
A. Interrumpir para corregir al otro.
B. Esperar que el otro termine para dar tu opinión.
C. Prestar atención, hacer preguntas y mostrar interés.
D. Memorizar lo que se dice para repetirlo igual.
8. Según Efesios 4:29, nuestras palabras deben:
A. Ser útiles y edificar a los demás.
B. Ser fuertes para ganar discusiones.
C. Evitar cualquier tipo de desacuerdo.
D. Ser siempre cortas y rápidas.
9. Pensar antes de hablar implica:
A. Revisar si lo que diremos es verdad, necesario y amable.
B. Guardar silencio siempre.
C. Decir lo primero que se nos ocurra.
D. Evitar conversaciones difíciles.
10. Un mal hábito que daña el diálogo es:
A. Mirar a los ojos.
B. Escuchar con paciencia.
C. Usar palabras ofensivas o humillantes.
D. Responder con respeto.