

LA OPENER SCALE

Fue desarrollada para poder conocer algo más acerca de cómo las personas que saben escuchar a los demás, tienen una mayor capacidad de generar apertura personal en otros individuos (*L. Miller, Berg y Archer, 1983*).

Esta escala consiste en 10 ítems que se valorarán de acuerdo a una escala de 5 puntos (donde 5= totalmente de acuerdo y 0= totalmente en desacuerdo).

Estos serían los ítems a valorar:

1. Las personas suelen hablarme sobre sí mismas con mucha frecuencia.
2. Me suelen decir que sé escuchar.
3. Acepto a los demás.
4. Las personas me confían sus secretos.
5. Consigo fácilmente que las personas "se abran a mí".
6. Las personas se sienten relajadas a mi alrededor.
7. Disfruto escuchando a la gente.
8. Simpatizo con los problemas de la gente.
9. Animo a las personas a que me cuenten como se sienten.
10. Puedo hacer que la gente hable sobre sí misma.

Las personas con puntuaciones altas en la Opener Scale son más empáticos y capaces de entender el punto de vista de los demás, además de provocar una mayor apertura emocional que los de puntuaciones bajas. A nivel no verbal, transmiten mayor disfrute, bienestar y atención que los que puntúan menos. En resumen, estas personas son más próximos tanto a nivel verbal como no verbal.