mediemos.pro
info@mediemos.pro

CURSO ONLINE

RESOLVER CONFLICTOS CON ESCUCHA ACTIVA

SUPUESTOS DE ANTI-ESCUCHA

Hemos llamado anti-escucha a todos aquellos supuestos en los que no utilizamos la escucha activa cuando estamos dialogando con la otra persona.

Los efectos de la anti-escucha son los contrarios a la escucha activa: Desconexión, malestar, peores relaciones, cuenta bancaria emocional en números rojos…

A continuación encontrarás algunos casos habituales que impiden que nuestra capacidad de escucha se desarrolle en plenitud, acompañados de una breve explicación y un ejemplo.

1 Negar el sentimiento

- Bloquear o minimizar lo que el otro siente.

Por ejemplo:
"No puedes estar enfadada por esa tontería"

2 Dar la solución al problema

- Creer que tenemos la solución perfecta al problema del otro. Dar consejo sin haberlo recibido.

Por ejemplo:
"Lo mejor que puedes hacer es romper la relación"

3 Hacer juicios

- Juzgar al otro o a la situación de modo reactivo.

Por ejemplo:
"Todo es culpa tuya porque eres muy egoista"

4 Utilizar la lógica

- Anteponer la reflexión y la lógica antes que atender a las emociones

Por ejemplo:
"Lo que pasa es que eres un adolescente y tu cerebro todavía está en desarrollo"

© 2021, María Pizarro Fernández y José Ferrer González

mediemos.pro
info@mediemos.pro

SUPUESTOS DE ANTI-ESCUCHA

5 Contar tu propia experiencia

- Interrumpir al otro para hablar de la experiencia o supuesto desde tu punto de vista.

Por ejemplo:
"Me pasó exactamente lo mismo…Mi jefe me amenazó con despedirme y me marché de la empresa al día siguiente"

6 Atacar

- Reacción automática cuando percibimos la amenaza de algún peligro real o ficticio.

Por ejemplo:
"Ya he oído suficiente. Estás castigada, vete a tu cuarto"

7 No asumir responsabilidad

- Defendernos de lo que el otro dice. Es habitual utilizar las expresiones "pero" o "es que"

Por ejemplo:
"Pero si no te he hablado mal, no sé por qué estás molesta conmigo"

8 Interrogar

- Formular preguntas cerradas al otro para obtener información o tratar de confirmar nuestra hipótesis.

Por ejemplo:
"¿Por qué lo hiciste? ¿Sabes que te pueden expulsar por eso? ¿Con quién estabas en ese momento?"

9 Sermonear

- Explicar con detalle nuestra teoría con el fin de que el otro aprenda.

Por ejemplo:
"Tienes que ser consciente de que las relaciones son como una montaña rusa, en ocasiones estás arriba y en otras abajo"

© 2021, María Pizarro Fernández y José Ferrer González

mediemos.pro
info@mediemos.pro

SUPUESTOS DE ANTI-ESCUCHA

10 Golpe de realidad

- Dar nuestra visión de la realidad al otro como una verdad absoluta.

Por ejemplo:
"No es buen momento para que te plantees un cambio de trabajo porque estamos en crisis"

11 Psicoanálisis de aficionado

- Explicar al otro la situación utilizando ideas de psicología.

Por ejemplo:
"Tu ansiedad se debe a que no sabes afrontar tus miedos"

12 Minimizar el problema

- Quitar importancia a los problemas de los demás.

Por ejemplo:
"No es para tanto, es una enfermedad que tiene mucha probabilidad de curar"

13 Magnificar el hecho

- Incrementar la intensidad sobre lo que nos cuenta el otro.

Por ejemplo:
"¿Te parece una falta de respeto lo que te han hecho? A mí me parece un ataque en toda regla y deberías responder igual"

14 Positivizar (sin anclaje)

- Plantear el lado positivo del problema o pintar la vida de rosa.

Por ejemplo:
"¿Te trasladan de país por el trabajo? Eso es genial, conocerás una nueva cultura"

© 2021, María Pizarro Fernández y José Ferrer González

SUPUESTOS DE ANTI-ESCUCHA

15 **Adivinar los sentimientos del otro**

- Dar por hecho lo que siente el otro y expresárselo sin antes escuchar.

Por ejemplo:
"Sé exactamente cómo te sientes… Harta y enfadada, ¿verdad?"

16 **Distracciones**

- No prestar toda nuestra atención a la otra persona porque nos enfocamos en algo diferente en ese momento.

Por ejemplo:
"¿Qué estabas diciendo? Es que he recibido un whatsapp y me imagino que será algo del trabajo"

17 **Negar lo que el otro dice**

- Decir que no de palabra o expresión cuando el otro trata de explicarnos algo.

Por ejemplo:
"¡No, no, no! Estás confundido eso no pasó así, recuerdo perfectamente que empezaste tú la discusión"

© 2021, María Pizarro Fernández y José Ferrer González