



# CECSI

## CAPSULAS

### CENTRO ESTUDIANTIL DE CONSEJERÍA Y PSICOLOGÍA

Núm. 146  
04-04-2017

TRABAJANDO  
POR  
TU  
BIENESTAR



#### Lo que dije, no lo que escuchaste.

Que común es que no nos entiendan, que no entendamos o que uno de los dos lados se concentre en lo menos importante de lo que se dijo. ¿Te suena familiar? Cuando nos comunicamos hay varias cosas que nos pueden pasar. Son cosas parecidas pero diferentes. “Lo que tú entiendes que dices”, “Lo que tú estás realmente diciendo”, “Lo que oye otra persona”, “Lo que la otra persona piensa que oye”, “Lo que la otra persona dice” y “Lo que tú piensas que la otra persona dice”.

Damas y caballeros, aquí está el problema. No en balde los malos entendidos son tan comunes. Es como si habláramos dos idiomas totalmente distintos. En ocasiones sabemos que se forma tremenda garata provocada por un problema de comunicación más que por ideas distintas. Y muchas veces cuando las aguas vuelven a su nivel nos damos cuenta de que los puntos de ambas partes no estaban tan distantes ni eran tan diferentes. Pero, por las interferencias internas y externas nos concentramos en ese detalle que no se dijo con las palabras perfectas o en el tono perfecto o en el momento perfecto o la persona perfecta. Nos agarramos de ese detalle porque es más entretenido crear o mantener el impase, en vez de salirnos de nuestra zona cómoda y mirarlo de otra forma.

Puede ser que cualquier cosa que solo parezca diferente a lo que entendemos correcto, haga que automáticamente activemos nuestros mecanismos de defensa bloqueando el resto del mensaje o cuestionándolo aún más de lo que cuestionamos nuestras propias creencias. Todo, porque es diferente. Puede ser soberbia, egocentrismo, falta de sensibilidad, vocabulario, asociaciones que hacemos y muchas cosas más.

**¿Cuál es el mensaje entre tanto ruido? Si somos muy agresivos en nuestra comunicación estamos diciendo que “Yo valgo y Tu no”. Muy pasivos entonces es “Tu vales y Yo no valgo”.**

**En forma asertiva sería “Tu vales y Yo valgo”.**

Para aumentar la probabilidad de que enviemos o entendamos el verdadero mensaje, podemos hacer varias cosas. Escuchar atento, sin prejuicios, con paciencia y buscar la idea principal. Lo demás son distractores. Decir el propósito, ser claro, decir el beneficio para el otro, ser generoso en el elogio y prudente en la crítica. Quizás esto nos ayude a evitar confrontaciones innecesarias y a llegar a nuestra meta colectiva más rápidamente.

Dr. Carlos J. Cañuelas Pereira, CPL  
Consejero, carlos.canuelas1@upr.edu  
Centro Estudiantil de Consejería y Psicología (CECSI)  
(787) 758-2525 exts. 5209, 5210, 5212