



David Gómez

CULTIVANDO LA EMPATÍA Y LA ESCUCHA ACTIVA

La empatía y la escucha activa no son técnicas externas, son **estados internos**.

Para ello, primero debo estar presente conmigo y libre de juicios.

El Dr. Vicente Simón en su libro **La Compasión: El corazón del Mindfulness** nos dice que la empatía se cultiva desde la **presencia consciente**, no desde el esfuerzo mental.

Cuando conecto con mi **corazón abierto y quietud interior**, puedo percibir al otro sin filtros. La mente en automático bloquea la conexión empática.

- La mente silenciosa permite que la empatía aflore.
- Estar en el momento presente facilita la apertura al otro.
- La compasión nace de una mente serena, no reactiva.

“La presencia compasiva surge de una mente silenciosa.”

La autora Sue Patton Thoele en su libro **El coraje de ser tu misma** nos dice que La verdadera empatía nace cuando me muestro vulnerable, auténtico, y no perfecto.

La empatía no es agradar a todos y se necesita coraje emocional para sostener conversaciones incómodas desde el corazón.

Según Daniel Goleman, la empatía es la **capacidad de detectar lo que otros sienten**, de comprender su perspectiva emocional y responder apropiadamente a sus emociones.

Por qué nos cuesta empatizar por nuestros filtros mentales: juicios, comparaciones, querer tener razón.

El ego y la necesidad de protagonismo.

El miedo y la vergüenza bloquean la empatía.

La empatía no es simpatía, lástima, juicio disfrazado ni estar de acuerdo.

Daniel Goleman distingue **tres tipos de empatía**, que funcionan como **capacidades diferentes pero complementarias**. Cada una activa circuitos neuronales distintos y tiene aplicaciones prácticas diversas:

1. Empatía Cognitiva: “Comprender con la mente”

¿Qué es? La capacidad de **entender intelectualmente lo que la otra persona siente o piensa**, sin necesidad de sentirlo tú mismo.

Cómo funciona:

- Es un proceso **mental**, analítico.
- Implica **ponerse en el lugar del otro desde el pensamiento**, no desde la emoción.



- Te permite anticipar reacciones, comprender motivaciones y necesidades ajenas.
- Muy útil para **negociaciones, liderazgo estratégico, coaching**, o cualquier interacción que requiera comprender perspectivas diferentes sin dejarse arrastrar emocionalmente.

2. Empatía Emocional: “Sentir con el corazón”

¿Qué es? La capacidad de **sentir lo que siente el otro**, resonar emocionalmente con su experiencia.

Cómo funciona:

- Involucra el **sistema límbico** y las **neuronas espejo**.
- Produce una **respuesta emocional automática** cuando ves o escuchas a alguien expresar dolor, alegría, miedo, etc.
- Es la base de la **compasión espontánea**, la solidaridad inmediata y el consuelo afectivo.

3. Empatía Compasiva: “Conectar y actuar”

¿Qué es? La capacidad de **sentir y comprender al otro, pero además tener el impulso de ayudar o aliviar su sufrimiento**.

Cómo funciona:

- Integra la **empatía emocional con la motivación prosocial**.
- No te quedas solo en comprender o sentir, sino que haces algo **por el bien del otro**, desde el equilibrio emocional.
- Es el tipo de empatía más completo y útil en **liderazgo humanista**, trabajo en equipo y relaciones personales sanas.

Ejercicio: “Viendo la humanidad en quien me cuesta”

OBJETIVO:

- Reconocer y liberar los juicios que nos impiden empatizar.
- Conectar con la parte humana y vulnerable de alguien que nos genera rechazo.
- Desarrollar la capacidad de ver más allá de la conducta superficial.

PASO 1: Reflexión personal

Cada anota de forma privada:

- ¿Quién es una persona que últimamente me cae mal, me irrita o me genera rechazo?

(No elegir a alguien que les haya dañado gravemente, sino situaciones cotidianas: compañero de trabajo, familiar, jefe, vecino...).

- ¿Qué me molesta de esa persona?
- ¿Qué juicios tengo sobre ella? (Ej: “Es arrogante”, “Siempre quiere tener razón”, “Es egoísta”).
- ¿Cómo me siento cuando pienso en esa persona?

PASO 2: Cambio de mirada – Las 4 preguntas clave

Responde y anota estas cuatro preguntas poderosas:

1. ¿Qué heridas o carencias podría tener esa persona para comportarse así?
2. ¿Qué miedo puede estar ocultando su actitud?
3. ¿Qué cosas buenas podría tener que yo no estoy viendo?
4. ¿Qué situaciones de su vida pueden haberle llevado a actuar como actúa?

PASO 3: Visualización empática

Realizamos una visualización breve:

- Visualiza a esa persona como un niño o niña pequeña, vulnerable, buscando amor o aprobación.
- Imagina que detrás de su actitud hay dolor, miedo, o necesidad no resuelta.
- Te permites enviar a esa persona mentalmente comprensión, sin necesidad de justificar su conducta.

Comunicación No Violenta (CNV)

Basado en: Carl Rogers + Marshall Rosenberg (Comunicación no violenta).

La **Comunicación No Violenta (CNV)** es un modelo de comunicación creado por **Marshall Rosenberg** en los años 60, cuyo propósito es **construir relaciones basadas en el respeto mutuo, la empatía y la honestidad**.

No se trata solo de “hablar bien” o “ser amable”, sino de conectar desde las **necesidades humanas universales**, evitando juicios, reproches o manipulaciones.

El objetivo principal es **conectar desde el corazón con el otro**, de modo que ambos puedan expresar sus necesidades **sin agresión, culpa ni manipulación**, buscando acuerdos donde ambas partes ganen.

Las 3 actitudes rogerianas: autenticidad, aceptación incondicional, comprensión empática.

Carl Rogers decía que cuando estas 3 actitudes están presentes, **se crea un clima de crecimiento y cambio interior** sin necesidad de técnicas complejas.

Actitud Rogeriana	¿Qué supone?	¿Qué transmite?
Autenticidad / Congruencia	Ser real, coherente y sincero	Confianza, cercanía
Aceptación incondicional	Valorar a la persona más allá de sus errores	Respeto, seguridad emocional
Comprensión empática	Entender el mundo emocional del otro sin juicio	Conexión profunda, validación

Las 4 fases de la CNV aplicadas a la escucha:

- Observar sin juicio (objetiva)
- Identificar sentimientos
- Detectar necesidades del otro
- Formular peticiones

Escucha activa profunda

Diferentes tipos de escucha (según el Coaching)

Tipo de escucha	Foco principal	Resultado habitual
Interna / egocéntrica	Yo mismo	El otro no se siente comprendido
Empática / activa	El otro	Cercanía, confianza
Global / sistémica	Otro + contexto + emociones	Comprensión profunda, intuición
Reflexiva (mindful)	Presente	Espacio de calma y contención
Apreciativa	Lo positivo	Motivación, reconocimiento
Selectiva (negativa)	Lo que me interesa	Distorsión, incomprensión
Defensiva	Protegerme	Conflicto, tensión

Ejercicio: Autodiagnóstico: ¿Cómo estoy escuchando?

Autovaloración sobre tus hábitos de escucha (responde a estas preguntas):

- ¿Suelo interrumpir mientras me hablan?
- ¿Preparo la respuesta mientras escucho?
- ¿Emito juicios mentales?
- ¿Me desconecto mentalmente mientras me hablan?

Pregunta reflexiva: ¿Qué me está impidiendo conectar con el otro?

Ejercicio: La escucha sin palabras

Uno cuenta un problema o situación que realmente moleste a mi pareja.

El otro escucha sin decir NADA, solo con la mirada, la postura corporal y gestos faciales.

Reflexión: ¿Qué pasa cuando no hablamos? ¿Escuchamos realmente?