

# Curso de Practitioner de PNL 2003 - 2014

Programación Neurolingüística  
Lenguajes para el Cambio I  
El Metamodelo del Lenguaje



*Autoentrenamiento para llevar tu vida al siguiente  
nivel de evolución*

*Esteban Cuéllar Hansen*

**Nombre del alumno:**

Curso diseñado e impartido por Esteban Cuéllar. [www.pnlcentro.com](http://www.pnlcentro.com) email.  
[institutoexcelcoaching@gmail.com](mailto:institutoexcelcoaching@gmail.com). Telf. 622 397 310

Más info en el Manual completo de PNL: Desarrolla tu mente para mejorar tu vida

## INDICE DE CONTENIDOS DE ESTE MÓDULO DE LENGUAJES PARA EL CAMBIO

- 1- Bienvenidos.
- 2- Citas ilustrativas.
- 3- Cómo funcionan las preguntas en nuestro cerebro.
- 4- Claves para una comunicación y un aprendizaje efectivos.
- 5- El Poder del Lenguaje.
- 6- Estructura Profunda, Estructura Superficial.
- 7- El Metamodelo del Lenguaje.
- 8- . Ejercicios de Metamodelo.

Consigue ahora el libro completo del curso en las librerías (Babel, Literanta o Seda) o pídalo en el Instituto. Telf 622 397 310 y te lo enviamos a casa!



**¿Cuál es el secreto de los grandes hacedores de toda la historia?**

Las personas sobresalientes tienen los resultados que quieren de manera consistente. Juegan y se divierten mientras hacen lo que tienen que hacer. Esta no es una habilidad que tenga todo el mundo. Lo normal es que la gente se preocupe y haga lo que tiene que hacer con miedo y escepticismo. Esteban Cuéllar Hansen nos explica qué es la P.N.L. y lo más importante su forma de aplicación para mejorar la vida.

**¿Cómo podemos mejorar las áreas que son importantes en nuestra vida?**

La Programación Neuro Lingüística (P.N.L.) es el estudio que se encarga de observar lo que las personas hacen bien o lo que se ha dado a llamar la Excelencia Humana. La *utilidad* y no la *verdad*, es el criterio más importante. Herramientas que nos permiten entrenar a las personas, pero sobre todo a ayudarles a *aprender* y a *evolucionar*. Durante más de 30 años ha servido a terapeutas, conferenciantes, empresarios y entrenadores para mejorar sus relaciones personales y profesionales. Uno de los desafíos más grandes al que nos enfrentamos es, a su vez, uno de los más difíciles de percibir: "*Mantenernos como pensadores positivos en situaciones complicadas*" o "*Seguir persistiendo a pesar de las dificultades*". Esteban nos desvela cómo tomar conciencia de esas percepciones sutiles, para aprender a *pensar mejor* y *decidir* de forma más adecuada. Nos inspira esencialmente para descubrirnos y conquistarnos a nosotros mismos/as. Una de las tareas más arduas que no podemos posponer en estos tiempos. Lidar con el caos desde un *estado de recursos* y de *congruencia interna*.

**MANUAL DE COACHING CON PNL Excel (PRACTITIONER)**

ESTEBAN CUÉLLAR HANSEN

ISBN: 978-84-939484-1-2

Precio: 20 Euros

"ESTE LIBRO ES UNA HERRAMIENTA DE TRABAJO MUY NECESARIA Y ADECUADA PARA ENTRENADORES Y DEPORTISTAS". JOHNNY OURIAGHLI, ENTRENADOR NACIONAL DE ATLETISMO, COACH DE DAVID BUSTOS

# PNL

## DESARROLLA TU MENTE PARA MEJORAR TU VIDA



### ...Y DISFRUTA DEL PROCESO...

ESTEBAN CUÉLLAR HANSEN

Edición Revisada

Excel

Desarrolla tu mente para mejorar tu vida

Esteban Cuéllar Hansen

# EL PROCESO DE LA COMUNICACIÓN HUMANA



## Algunas citas ilustrativas:

*La forma en que nos comunicamos puede afectar lo que sentimos respecto de nosotros mismos, de los demás y de la situación en que estamos. Por otro lado, nuestros sentimientos afectan a nuestra comunicación. Virginia Satir.*

*“Un individuo no se comunica, sino que toma parte en una comunicación en la que se convierte en un elemento. Puede moverse, producir ruido, pero no se comunica. En otros términos, no es autor de la comunicación, sino que participa en ella. La comunicación en tanto que sistema no debe pues concebirse según el modelo elemental de la acción y la reacción, por muy complejo que sea su enunciado. En tanto que sistema, hay que comprenderla al nivel de un intercambio”. Gregory Bateson.*

**Modelo de Comunicación:** El presente modelo de comunicación defendido por lo que se ha dado en llamar la “Universidad invisible” de Palo Alto, California, no se funda en la imagen clásica del telégrafo o del ping-pong (un emisor envía un mensaje a un receptor que, a su vez, se convierte en un emisor...) sino en la

## Metáfora de la orquesta.

*“La comunicación se concibe como un sistema de canales múltiples en el que el actor social participa en todo momento, tanto si lo desea como si no; por sus gestos, su mirada, su silencio e incluso su ausencia. En su calidad de miembro de una cierta cultura, forma parte de la comunicación, como el músico forma parte de la orquesta. Sólo que en esta vasta orquesta cultural no hay director ni partitura. Cada uno toca poniéndose de acuerdo con el otro”.*

*“La comunicación a la relación, lo que la respiración a la vida”. V. Satir.*

## CLAVES PARA UNA COMUNICACIÓN Y UN APRENDIZAJE EFECTIVOS

- CONCIENCIA DE LA DIFERENCIA. EL MAPA NO ES EL TERRITORIO.
- RESPONSABILIDAD DEL COMUNICADOR. SI LO QUE HACES NO FUNCIONA, CAMBIA.
- LA LEY DE LA VARIABILIDAD REQUERIDA. EL ELEMENTO QUE TIENE MÁS FLEXIBILIDAD Y MAYOR NÚMERO DE ALTERNATIVAS CONTROLA EL SISTEMA.
- ES ÚTIL HACER UNA DIFERENCIACIÓN ENTRE IDENTIDAD Y COMPORTAMIENTO.
- CONTEMPLAR MÚLTIPLES OPCIONES DE CONDUCTA.
- TENER EN CUENTA NUESTRO PROPIO ESTADO.
- DIRIGIR NUESTRA ATENCIÓN POSITIVAMENTE.
- AGUDEZA EN LA CALIBRACIÓN SENSORIAL.
- CONGRUENCIA.
- ESCUCHA ACTIVA.
- ACOMPASAMIENTO, SINTONIZACIÓN Y RAPPORT.
- TODO COMPORTAMIENTO ES ADAPTATIVO Y TIENE UNA INTENCIÓN POSITIVA.
- CUERPO Y MENTE FORMAN UNA UNIDAD INTEGRADA Y SE AFECTAN MUTUAMENTE.
- TODA PERSONA TIENE LOS RECURSOS ADECUADOS PARA CAMBIAR.
- NO HAY FRACASOS SÓLO RESULTADOS QUE SON INFORMACIÓN
- LO QUE ES POSIBLE PARA OTRO TAMBIÉN ES POSIBLE PARA UNO. LA CUESTIÓN ES SABER CÓMO.

”¡No vengas a aprenderlo,  
ven a hacerlo!”

---



## CÓMO FUNCIONAN LAS PREGUNTAS EN NUESTRO CEREBRO

*“Se obtienen más cosas con una palabra amable y una pistola, que con una palabra amable solamente”. Al Capone.*

- 1- Cambian inmediatamente aquello sobre lo que focalizamos nuestra atención y, como consecuencia modifican las sensaciones internas.
- 2- Hace que vuelva la atención sobre las partes suprimidas.
- 3- Cuestionan nuestras creencias limitantes y, nos predisponen al cambio.
- 4- Las preguntas cambian los recursos de que disponemos.

Una estrategia global de preguntas que sigue un orden coherente es conocida en PNL COMO :

### “Condiciones de buena formulación”

Con ellas facilitaremos y aclararemos si el objetivo o estado deseado que nos plantea una persona, o nosotros mismos, es accesible, ecológico, en que puede fallar o qué más elementos son necesarios para llegar a él.

### PREGUNTAS DE BUENA FORMULACIÓN

- ¿Qué es lo que quieres específicamente?
- ¿Qué resultados esperas obtener con ese objetivo?
- ¿Cómo comprobarás que has logrado el objetivo?
- ¿Qué ves, sientes, escuchas, hueles o saboreas cuando consideras que has logrado ese estado deseado y objetivo?
- ¿Cuándo, dónde, cómo y con quién lo deseas?
- ¿Cómo esta situación, objetivo, estado deseado o cambio va a afectar a tu vida?, ¿En qué va a cambiar?
- ¿Qué necesitas para conseguirlo?
- ¿Qué podría impedir que lo consiguieras?
- ¿Es realmente valioso el objetivo?, ¿Cómo lo sabes?
- ¿Merece la pena el esfuerzo que estás dispuesto a realizar por obtenerlo?
- ¿Es ecológico el objetivo para ti y para las personas que te rodean?
- ¿Supone algún riesgo para ti o para otras personas?
- ¿Cómo sabrás que no te estás aproximando a tu objetivo?
- ¿Qué vas a hacer en el caso de que detectes que no te aproximas a tu objetivo?
- ¿Cuándo prevés haber alcanzado tu objetivo?

## El poder del Lenguaje

### Cómo reconectar el lenguaje con la experiencia

Asegurarse de que lo que usted dice es lo que quiere decir, comprender de la forma más clara posible lo que quieren decir los demás, y permitir a los demás que comprendan lo que quieren decir.

Las palabras tienen el poder de evocar imágenes, sonidos y sentimientos en el oyente o lector.

Las palabras nos pueden poner de buen o de mal humor, son anclas de una compleja serie de experiencias.

El lenguaje es una herramienta de comunicación y, como tal, las palabras significan lo que la gente acuerde que signifiquen; es una forma compartida de comunicar experiencias compartidas.

Confiamos en las intuiciones de los hablantes nativos de la misma lengua, y en el hecho de que nuestra experiencia sensorial es lo bastante parecida como para que nuestros mapas tengan muchos puntos en común.

Pero no todos compartimos el mismo mapa. Cada uno experimenta el mundo de una forma única.

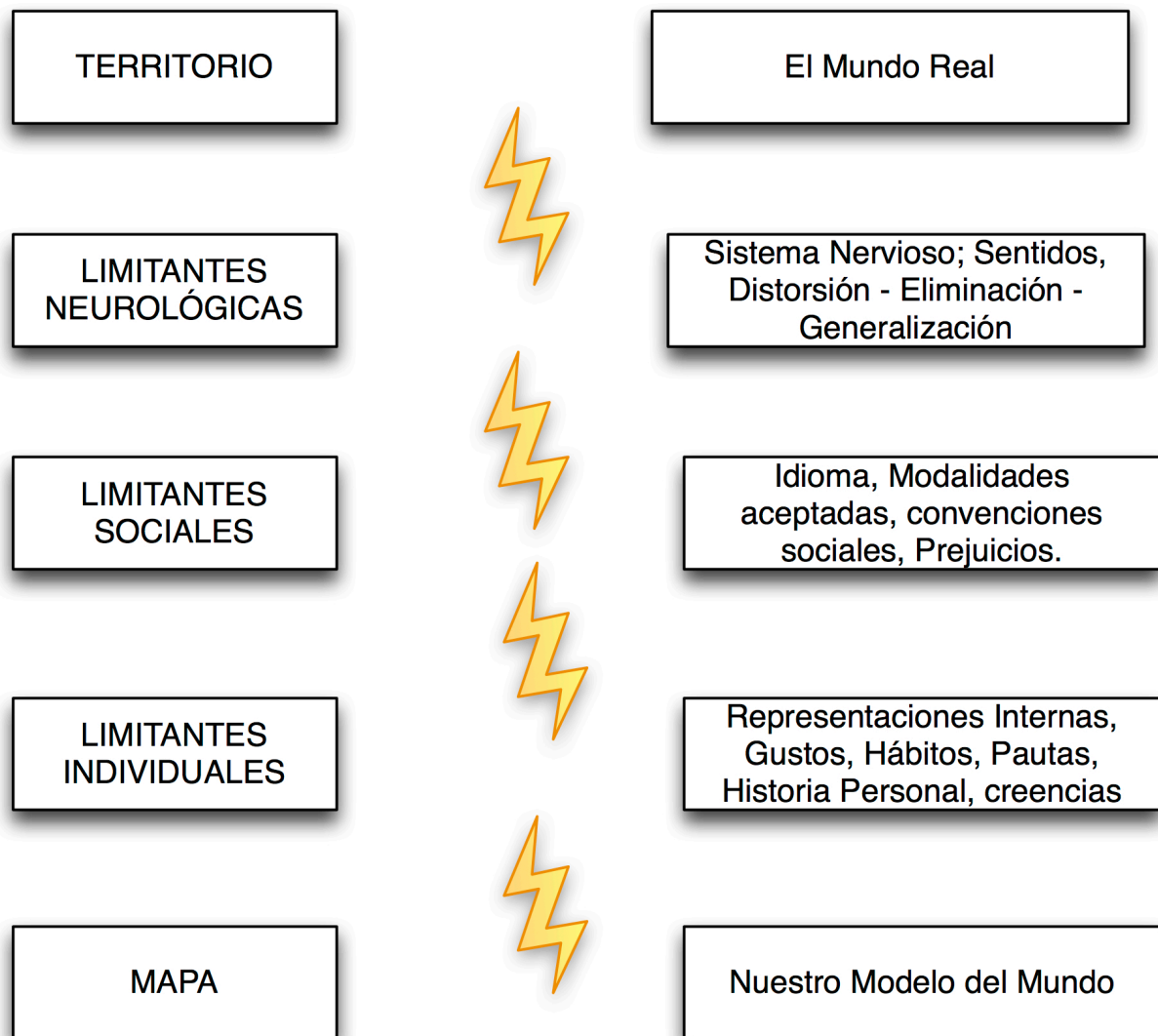
Damos significado a las palabras mediante las asociaciones ancladas a objetos y experiencias de la vida.

Podríamos estar de acuerdo en el significado de palabras como “pastel” porque todos hemos compartido la misma visión, olor y sabor de uno; pero podríamos pasarnos horas discutiendo sobre el significado de palabras abstractas como “respeto”, “amor” o “política”. Las posibilidades de confusión son inmensas. Y ello sin tener en cuenta cosas como distracciones, falta de intimidad, claridad expositiva o mutua incapacidad para entender ciertas ideas.

¿Cómo sabemos que hemos entendido a alguien?, dando significado a sus palabras; nuestros significados no los de la otra persona; y no hay garantía de que los dos significados sean los mismos.

Si le digo a un amigo que pasé todo el día relajándome, puede que me imagine sentado en una butaca viendo la televisión toda la tarde. Si supiera que estuve haciendo spinning y que luego di un largo paseo por el parque, podría pensar que estoy loco. También se preguntaría cómo es posible que la palabra relajación pueda usarse para significar cosas tan diferentes.

Las palabras son anclas de experiencias sensoriales, pero la experiencia no es la realidad, y la palabra no es la experiencia. El lenguaje está, por lo tanto, a dos movimientos de la realidad.



### Darle sentido a las palabras - El Meta-modelo

El metamodelo fue uno de los primeros modelos desarrollados por John Grinder y Richard Bandler. En su libro “*La estructura de la Magia I*”. Observaron que dos de los mejores terapeutas, Fritz Perls y Virginia Satir, tendían a utilizar cierto tipo de preguntas cuando recogían información.

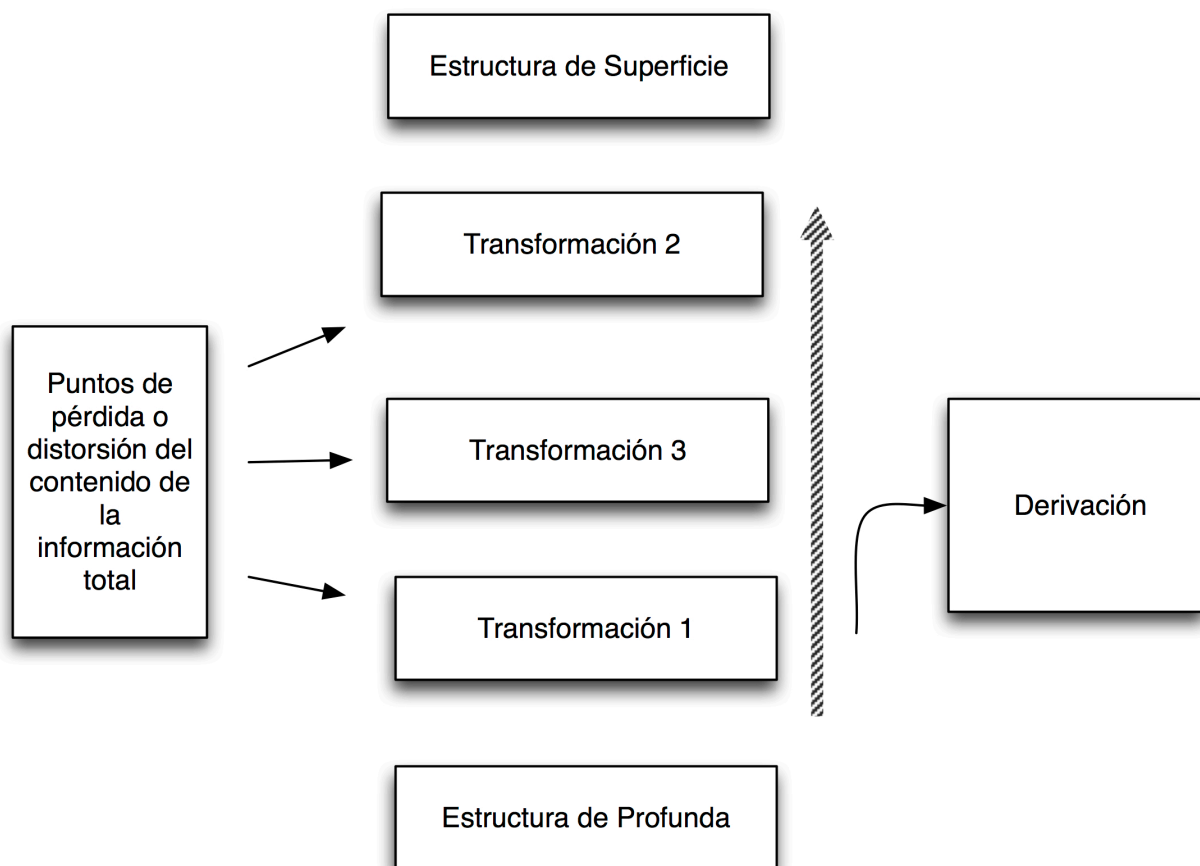
Los buenos comunicadores explotan los puntos fuertes y débiles del lenguaje; la habilidad de emplear el lenguaje con precisión es esencial para cualquier comunicador profesional. Ser capaz de emplear las palabras precisas que tendrán significado en los mapas de los demás y determinar de manera precisa lo que una persona quiere decir con las palabras que usa, son unas habilidades valiosísimas en la comunicación.

La PNL tiene un mapa muy útil de cómo funciona el lenguaje que le evitará perder el tiempo con muchos comunicadores ineficaces o personas con mapas empobrecidos y poco útiles y le asegurará que no se convierta usted en uno de ellos.

Este mapa del lenguaje se conoce en los escritos de PNL como el Metamodelo. La palabra “Meta” viene del griego y significa más allá o en un nivel diferente. El Metamodelo emplea el lenguaje para clarificarlo, le previene de engañarse a usted mismo, le permite comprender lo que significan las palabras; vuelve a conectar el lenguaje con la experiencia.

## La Estructura Profunda

El lenguaje nunca puede equipararse a la velocidad, variedad y sensibilidad de nuestros pensamientos; sólo puede ser una aproximación.



Un hablante puede tener una idea completa y total de lo que quiere decir; es lo que los lingüistas llaman la **estructura profunda**. La estructura profunda no es consciente; el lenguaje existe en un nivel neurológico muy profundo. Lo que hacemos es acortar la estructura profunda para hablar con claridad, y lo que realmente decimos es la **estructura superficial**.

Para pasar de la estructura profunda a la estructura superficial hacemos tres cosas:

En primer lugar, seleccionamos sólo una parte de la información que haya en la estructura profunda. Gran cantidad quedará fuera. Este proceso de modelaje se llama **Eliminación**. Las partes ausentes del modelo.



En segundo lugar, damos una versión simplificada que, inevitablemente, distorsionará el significado. **Distorsión.**

En tercer lugar, **generalizamos.** Señalar todas y cada una de las posibles excepciones y condiciones haría la conversación tremendamente aburrida.

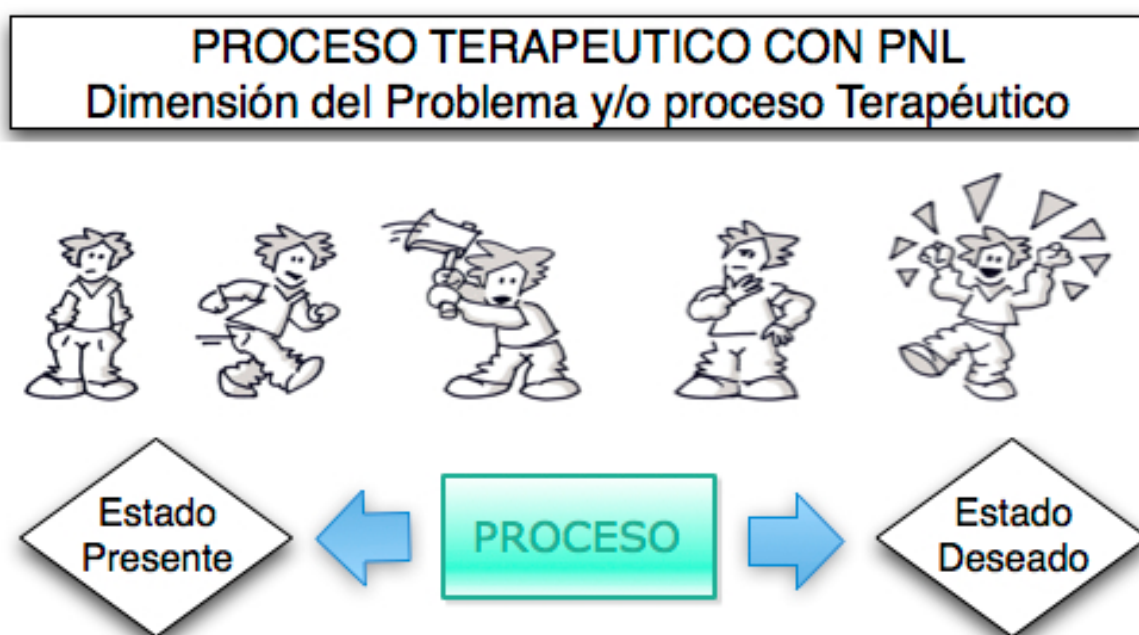
El meta-modelo es una serie de preguntas que intentan trastocar y aclarar las eliminaciones, distorsiones y generalizaciones del lenguaje. Estas preguntas tienen la finalidad de llenar la información perdida, remodelar la estructura y sonsacar información específica para dar sentido a la comunicación.

Siempre que alguien habla sobre una experiencia, su descripción verbal omitirá una gran parte de ella (para evitar eso vamos a preguntar). Las palabras resumen una experiencia compleja y detallada. Lo que vas a tener a lo sumo es una representación limitada de la experiencia total. Cada vez que recibes información recurras a tu experiencia personal para hacer la representación interna de lo que la otra persona dice, y poder así:

a) comprenderla

b) saber que necesitas reunir más información y poder completar tu propia representación interna.

Llamamos **Meta- Modelo** a un conjunto de preguntas que le permiten reunir informaciones que especifiquen la experiencia de alguien a fin de conseguir una mejor representación de aquella experiencia.



## El Meta-modelo puede usarse para:

- 1 - Recoger información.
- 2 - Aclarar significados.
- 3 - Identificar limitaciones.
- 4 - Abrir nuevas opciones.

El **metamodelo** fue el primer libro que escribieron Bandler y Grinder, se basaron en la Lingüística Generativa y Transformacional. Esta forma de usar el lenguaje matemáticamente les permitió volverse muy eficaces en terapia, desmontando el mapa poco útil que traían los clientes. Más tarde Bandler y Grinder desarrollaron las submodalidades sensoriales y el trabajo con estrategias lo que convirtió lo que más tarde se llamaría PNL Programación Neurolingüística un modelo muy potente para ayudar a las personas en terapia. Hoy en día nos sirve también para aumentar las herramientas poderosas en las sesiones de coaching o cualquier otro ámbito donde es importante el Lenguaje y mejorar las conversaciones y los cambios derivados de ellas.

La teoría del Metamodelo se basa en que el ser humano necesita modelar la experiencia sensorial, e interpretarla para darle un significado. Según como sucedan esos procesos la experiencia del sujeto le hará más o menos efectivo para enfrentar relaciones y resultados en su vida. El metamodelo nos permite volver a modelar esa información y sacar conclusiones, interpretaciones y hacer generalizaciones más útiles (creencias).

### A)

#### **GENERALIZACIONES ampliando posibilidades**

1. Cuantificadores universales.
2. Operadores modales.
3. Pérdida de concreción.

### B)

#### **ELIMINACIONES encontrando información omitida**

1. Omisión simple.
2. Omisión de comparación.
3. Falta de índice referencial.
4. Verbos inespecíficos.

### C)

#### **DISTORSIONES**

1. Nominalizaciones.
2. Ejecución perdida: reglas y juicios.
3. Modelo causal.
4. Lectura mental.
5. Equivalencia compleja.
6. Presuposiciones.

# AMPLIANDO POSIBILIDADES

## GENERALIZACIONES

Algunos elementos del modelo de la persona se desprenden de la experiencia original y llegan a representar la categoría total.

### CUANTIFICADORES UNIVERSALES

Todo, siempre. . .  
¿Todo?,  
¿Siempre? . . .

### OPERADORES MODALES

No puedo, no debo. . .  
¿Qué te lo impide?,  
¿que sucedería si lo  
hicieras?.

G

### PÉRDIDA DE CONCRECCIÓN

No está bien discutir  
con la gente. . .  
¿Quién dice que no  
está bien?, ¿En qué  
te basas para decir  
eso? . . .

## CUANTIFICADORES UNIVERSALES

Las palabras del tipo “**todos**”, “**cada uno**”, “**ningún**”, “**nadie**”, “**siempre**”, “**nunca**”, etc. Son **cuantificadores universales**. Una señal de que la persona está generalizando sin observar las excepciones. En la frase “los hombres son un desastre” existe un “**todos**” y un “**siempre**” sobreentendidos, aunque la frase no contenga ningún cuantificador universal explícito.

El desafío procurará deshacer la universalidad de la generalización: **“Los hombres son un desastre”**.

**Desafíos:**

**1. Repite el cuantificador universal en forma interrogativa:**

- “¿**TODOS** los hombres?”

**2. Exagera:**

- ¿Estás queriendo decir que CADA UNO de los hombres que has conocido, en toda tu vida entera, han sido un desastre TOTAL y COMPLETAMENTE?

**3. Contra - ejemplo:**

- ¿No encontraste alguno que no lo fuese?
- ¿Consigues recordar algún momento en que un hombre no fuera un desastre?

**4.- ¿Qué hombre, específicamente, es un desastre?.** Esto va a esclarecer a qué persona se está aludiendo.

**Ejercicio escrito para desafiar Cuantificadores Universales:**

- Nadie trabaja aquí\_\_\_\_\_
- Llegas siempre tarde\_\_\_\_\_
- Nunca me saluda cordialmente\_\_\_\_\_
- Nada funciona bien\_\_\_\_\_

**Efecto pretendido:** se trata de desmontar la generalización, ya sea mostrando el carácter exagerado y amplificado de la afirmación, ya sea proponiendo un contra-ejemplo o una excepción a la regla.

## **OPERADORES MODALES**

De **NECESIDAD**: “tengo que”, “debo”, “exigido por”, etc.

**Desafíos:**

- ¿Qué pasaría si lo hicieses / no lo hicieses ?
- ¿Qué te obliga, o quién te obliga?

De esta forma es posible recibir informaciones sobre las consecuencias previstas.

De **POSIBILIDAD**: “No puedo”, “imposible”, etc.

**Desafíos:**

Material contenido en el primer libro de Bandler y Grinder. La estructura de la Magia. Ed Metapublication 12



- **¿Qué ocurriría si pudieses?** Esto hace que la persona proyecte a futuros estados deseados.

- **¿Qué es lo que te lo impide?** Reúne información sobre los obstáculos pasados o futuros o las ganancias secundarias.

### **Ejercicio escrito de desafío de operadores modales:**

Debemos tener terminado el informe financiero\_\_\_\_\_

Es imposible cerrar el trato\_\_\_\_\_

Tengo que ir a ver a mi madre\_\_\_\_\_

**Efecto pretendido:** Se trata de abrir la limitación. La persona ha creado una limitación. Por lo tanto, preguntando sobre los resultados previsibles o la causa, las consecuencias o los obstáculos, ayudamos a suprimir la limitación en el mapa.

## **LECTURA MENTAL**

Leer la mente es actuar como si supieses lo que la otra persona está pensando o sintiendo. (la lectura mental puede ser cierta, dependiendo también de su calibración con la otra persona)

El desafío buscará la fuente de la información.

- Tú sabes de lo que va a tratar el próximo patrón.
- **¿Cómo sabes que yo lo sé?**
- **¿Qué le hace decir eso?**

Esto nos traerá información sobre la Equivalencia Compleja, el conjunto de comportamientos que equivalen a un significado específico.

- Mi marido me quiere mucho.

### **¿Cómo sabes esto?**

- Él me cuenta chistes que me hacen reír o él me sonríe, etc...

### **Ejercicio escrito de desafío de la Lectura Mental:**

- Sé lo que piensa\_\_\_\_\_
- Hace esto para mantenernos contentos\_\_\_\_\_
- Yo sé que lo que le motiva es un buen salario\_\_\_\_\_

**Efecto pretendido:** reencontrar el origen de la información.

## CAUSA EFECTO

Son dos situaciones o experiencias logradas por una relación de causa y efecto en el mapa del hablante. Situación X causa Y. El desafío debe preguntar cómo ocurre específicamente este proceso, o buscar un ejemplo en el que no ocurre tal proceso:

“Su tono de voz me hace enfadar”

- ¿Cómo te hace enfadar?
- ¿No ha hecho esto alguna vez y tú no te enfadaste?

**Ejercicio escrito de desafío de la Causa - Efecto:**

- Me aburres\_\_\_\_\_
  - La lluvia me pone melancólico\_\_\_\_\_
  - Terminaría el trabajo, pero es sábado\_\_\_\_\_
- 
- 

**Efecto pretendido:** mostrar la relación de Causa - Efecto, separar los dos elementos, y hacer que la persona tome conciencia de que sólo ella es responsable de la relación que se establece entre los dos hechos.

## EQUIVALENCIA COMPLEJA

Son dos situaciones o experiencias ligadas por una relación de equivalencia en el mapa del hablante. La situación X significa Y. El desafío cambia el índice referencial para que el hablante niegue la equivalencia.

- Mi marido no me quiere. Él no me sonríe.
- ¿Alguna vez no ha estado Ud sin sonreír a alguien a quien quiere?
- ¿De qué manera el que no te sonría prueba que no te quiere?

**Las equivalencias complejas se pueden desafiar preguntando:**

¿Cómo es que esto significa lo otro?

- Llueve, es un mal día\_\_\_\_\_
- No me saluda, creo que me detesta\_\_\_\_\_
- No me sonríe, señal de que no está interesado\_\_\_\_\_

**Efecto pretendido:** Mostrar la equivalencia compleja, separar la relación de equivalencia y hacer que la persona tome conciencia de que es su mapa el que ha establecido el nexa.

## PRESUPOSICIONES

Presuponer implica hacer algún tipo de atribución a otra persona o situación. Todos tenemos creencias y expectativas sacadas de nuestra experiencia personal; es imposible vivir sin ellas y, por lo tanto, nos encontraremos ante la necesidad de tener que suponer algunas cosas. Frecuentemente las presuposiciones se presentan a continuación de la pregunta: ¿Por qué?.

Por ejemplo:

- 1.- **¿Porqué no sonríes más? (no sonríes lo suficiente).**
- 2.- **¿Porqué no hablas más alto? (estás hablando bajo).**
- 3.- **¿Porqué no me dices la verdad? (lo que me dices es mentira).**

Otra forma que pueden adoptar las presuposiciones es la de **dar falsas alternativas**:

- 4.- **¿Quieres comer el tofu con patatas o con ensalada? (vas a comer tofu).**
- 5.- **¿Prefieres jugar al tenis o ir a patinar? (haremos deporte).**
- 6.- **¿Deseas enviar el mail ahora o más tarde? (vas a enviar el email).**

Las oraciones que contengan las palabras **“desde”, “cuando” y “si”** contienen, normalmente, presuposiciones, al igual que lo que venga después de verbos como **“darse cuenta”, “saber” o “ignorar”**.

Por ejemplo:

- 7.- **Desde** el verano te encuentro deprimido (antes del verano no estabas deprimido).
- 8.- Lo entenderás **cuando** seas más listo (no eres listo).
- 9.- **Si** Luís estudiara, aprobaría (no estudia).
- 10.- **Date cuenta** de que últimamente has perdido tu forma física (no estás en forma).
- 11.- **¿Sabes** lo que ocurrió ayer? (no lo sabes).
- 12.- ¡Eres tan **ignorante** como tu padre! (tu padre es ignorante).

Las presuposiciones pueden impugnarse preguntando: **¿Qué le hace creer que...?** Y completando la presuposición. Repasando algunos de los ejemplos anteriores los podemos desafiar dándoles la forma de:

- 1.- **¿Qué te hace creer que no sonrío lo suficiente?**
- 5.- **¿Qué te hace pensar que quiero hacer deporte?**
- 9.- **¿Qué te hace suponer que Luís no estudia?**
- 10.- **¿Qué te hace creer que mi padre es un ignorante?**

Una presuposición puede contener otras violaciones del Meta-modelo que necesitarán ser también investigadas. Volviendo al ejemplo:

**1.- De modo que piensas que no sonrío lo suficiente...**  
**¿Cuánto es suficiente?, ¿En qué contextos esperas que yo sonría?**

**A continuación desafía las siguientes presuposiciones:**

- ¿Por qué no me cuidas adecuadamente?\_\_\_\_\_
- ¿Prefieres comer ahora o más tarde?\_\_\_\_\_
- ¿No te das cuenta de lo tarde que es?\_\_\_\_\_

**Ejercicios**

**Ej. 1- Qué desafíos deberemos aplicar en el ejemplo siguiente:**

*“¿Por qué no dejan todos estos pesados de intentar ayudarme constantemente?*

*Hace que todavía me enfade más: sé que debería contenerme, pero no puedo.”*

Este ejemplo contiene lectura de pensamiento y presuposiciones (están intentando molestarme), causa y efecto (hace), cuantificadores universales (constantemente), juicios (pesados), comparaciones (más), operadores modales de posibilidad y necesidad (debería, no puedo), verbos inespecíficos (intentar y ayudar) y sustantivo inespecífico (gente, eso).

**Ej. 2- Coger varias categorías del Meta-modelo.**

Dos grupos conversan sobre temas opuestos:

Grupo A. Usa dos categorías del Meta-modelo.

Grupo B. Habla sobre alguna situación de insatisfacción sobre la que estén pasando.

A. Está presente. Pero sin hacer nada. Sólo estando ahí es suficiente. Sin meter el mapa.

**Ej.3. Meta-modelo y Niveles Neurológicos.**

“Yo no puedo hacer eso aquí”

“Yo” Identidad de la persona.

“No puedo” nos remite a sus creencias.

“Hacer” expresa capacidades.

“Eso” indica comportamiento.

“Aquí” indica entorno.

Ejercicio. La persona A escucha y pone atención a le lenguaje y en qué niveles neurológicos hace más énfasis la persona B. A través de su tono de voz o del lenguaje del cuerpo. Para ver qué parte del Meta-modelo hay que usar.

Material contenido en el primer libro de Bandler y Grinder. La estructura de la Magia. Ed Metapublication 16



**Ej.5. - Usar el Meta-modelo con el propio diálogo interno.** Escoger una o dos categorías y pasarse una semana simplemente observando los ejemplos de la vida diaria. La semana siguiente se escogen otras categorías distintas. A medida que la práctica le vaya haciendo más familiares los modelos, se irá construyendo una impugnación silenciosa en su mente.



## Ej.6. Encontrar la violación y el desafío.

**Objetivo del ejercicio:** Identificación de la estructura deficiente que más te interese atacar con el fin de dirigir al sujeto en una u otra dirección, ya sea para explicar, completar o clarificar el mapa de tu interlocutor.



**Artículos de Coaching y Alto Rendimiento Mental (con PNL)**



# AMPLIANDO EL MAPA

## ELIMINACIONES

EL OBJETIVO SERÁ ENCONTRAR LA INFORMACIÓN PERDIDA

### OMISIÓN COMPARATIVA

Reencontrar lo que está suprimido.

Ej. Es una persona muy difícil.

¿Comparada con quién?,  
¿Mal comparado con  
qué?, ¿difícil comparada  
con quién? . . .

### OMISIÓN SIMPLE

La persona ha creado una limitación. El objetivo es abrirla..

A mí ella no me gusta . .

¿Qué es lo que no te gusta de ella? . .

Estoy confuso... ¿Con respecto a qué...?

E

### EJECUCIÓN PERDIDA

Está mal...

¿Mal, según quién...?, ¿cómo lo sabes...?. Es cierto... ¿Quién lo dice...?

VERBOS

INESPECÍFICOS

Ella me convenció... ¿Cómo, específicamente ...?

### FALTA DE ÍNDICE DIFERENCIAL

No se especifica quién....Las personas simplemente no aprenden..

¿Quién o qué personas, específicamente?

# Eliminaciones

En cuanto a las omisiones falta información, el desafío pretenderá encontrar la información que falta y por lo tanto completar el mapa o enriquecerlo.

## OMISIÓN SIMPLE

“A mí, ella no me gusta”

¿Qué es lo que no te gusta de ella?

“Estoy confuso”

¿Confuso con respecto a qué, específicamente?

Ejercicio escrito de omisión simple:

- “Yo estoy enfadado” \_\_\_\_\_
- “La gente se cansa” \_\_\_\_\_
- “Tengo suficiente” \_\_\_\_\_

Efecto pretendido: reencontrar lo que está suprimido, sea el contexto específico o el objeto del verbo.

---

---

## OMISION COMPARATIVA

- “Salí realmente mal de aquel ejercicio”

¿Mal, comparado con qué?

- “Es una persona muy difícil”

¿Comparada con quién?

Ejercicio escrito de omisión comparativa:

- “Es mejor quedarse” \_\_\_\_\_
- “Esto podría ser peor” \_\_\_\_\_

- “Este producto es de más calidad” \_\_\_\_\_

- “Es muy caro” \_\_\_\_\_

**Efecto pretendido:** se trata de reencontrar el término de comparación, la norma o la referencia comparativa.

---

---

## **FALTA DE INDICE REFERENCIAL**

(personas, lugares y cosas)

### **No especificación del sujeto**

No se especifica “quien” o “que” ejecuta la acción del verbo.

- “Las personas, sencillamente, no aprenden”

“¿Qué personas específicamente?”

- “Esto es fácil de aprender”

¿Qué es lo fácil; específicamente?

- “Mis alumnos están avanzando mucho”

¿Qué alumnos, específicamente?

Puede que no obtengas tu predicción en el primer desafío. Continúa desafiando:

- “Ellos me rechazarán”

¿Quiénes le rechazarán, específicamente?

- “Las personas del departamento de ventas ”

¿Qué personas del departamento de ventas?

Ejercicio escrito:

- “Ellos no me escuchan” \_\_\_\_\_

- “La gente se cansa” \_\_\_\_\_

- “No me gustan los charlatanes” \_\_\_\_\_



**Efecto pretendido:** Reencontrar el índice de referencia, el objeto o el sujeto del verbo.

## VERBOS INESPECÍFICOS

Después de conocer qué tipo de personas, lugares o cosas han sido involucradas, es hora de saber cómo se relacionan los índices referenciales entre sí. Ya tenemos los personajes, ahora falta conocer los **procesos** en transcurso (las relaciones: cibernética).

El desafío procurará la especificación de **CÓMO** ocurre el proceso.

- “Ella me convenció”

**¿Cómo, específicamente?**

- “Ellos trajeron más entusiasmo al equipo”

**¿De qué manera, específicamente?**

- “Mi jefe me ayuda”

**¿Te ayuda? ¿Cómo?**

**Ejercicio escrito para el verbo inespecífico:**

“Él me ha herido” \_\_\_\_\_

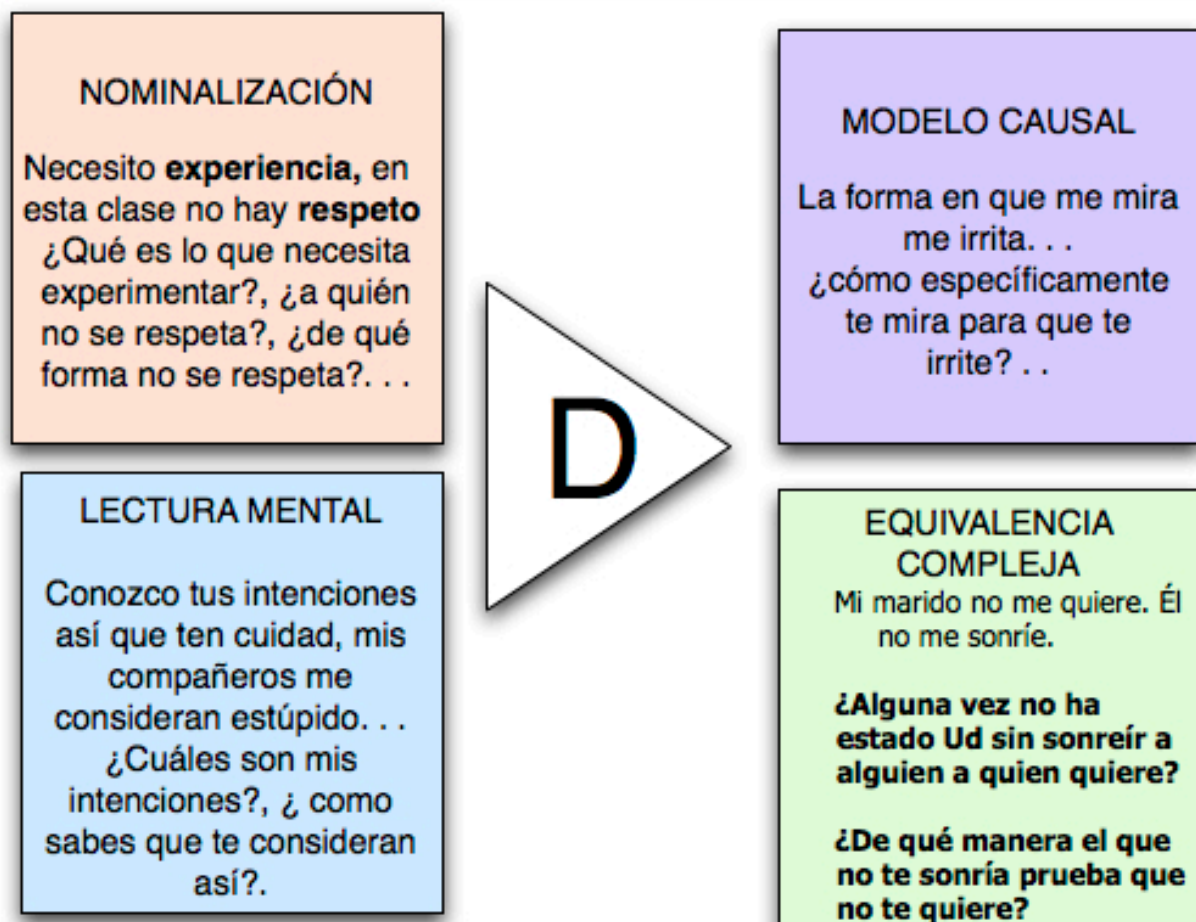
“He seguido su consejo” \_\_\_\_\_

“Mi hermano está asustado” \_\_\_\_\_

**Efecto pretendido:** se trata de hacer precisar el verbo y obtener una descripción más detallada de la acción.



# DISTORSIONES



## B.1) NOMINALIZACIÓN

También llamada SUSTANTIVACIÓN, son los PROCESOS transformados en SUCESOS, o VERBOS transformados en SUSTANTIVOS. El desafío deberá transformar el SUCESO nuevamente en PROCESO, o el SUSTANTIVO nuevamente en VERBO. Ejemplos:

Frustración.- ¿Cómo / Quién frustra a quién?

Alegría.- ¿Quién está contento de qué?

Productividad.- ¿Quién / Cómo produce qué?

Fiabilidad.- ¿Quién es fiable para hacer qué?

Libertad.- ¿Quién se relaciona con qué y cómo?

Relaciones.- ¿Quién se relaciona con qué y cómo?

**Ejercicio escrito en nominalización:**

- “Tenemos una gran responsabilidad” \_\_\_\_\_

- “En este grupo hay mucho entusiasmo” \_\_\_\_\_

- “Tengo grandes esperanzas” \_\_\_\_\_

**Efecto pretendido:** conseguir especificar el verbo, reencontrar el objeto y transformar la abstracción en un proceso.

---

---

### a.2) EJECUCIÓN PERDIDA. REGLAS Y JUICIOS

Omisión de la autoría y / o generalización en el modelo de mundo del que habla. El desafío buscará la fuente de información o autoría y dejará claro que se trata de una generalización en el mapa del sujeto.

Ejemplos:

- Está mal.
- Es cierto.
- Está bien que Ud. Haya venido hoy.

Se trata de otros tipos de generalizaciones.

- ¿Qué está faltando en estos ejemplos? Falta el “ejecutor” de la frase ( el quién la está avalando), así como par quién es verdadera la afirmación. El desafío irá en la línea de:
- ¿Cierto según quién?
- ¿Cierto para quién?
- ¿Quién lo dice?
- ¿Cómo lo sabes?
- ¿En virtud de qué criterio?

Son sentencias que se expresan sin conocer su origen, o reglas que se aceptan sin haber verificado su validez. Los juicios y ejecuciones perdidas se aclaran preguntando:

¿Quién hace este juicio y con qué base lo está haciendo?

### Ejercicio escrito de desafío de la Ejecución perdida:

- Es seguro que tiene el perfil idóneo para negociar\_\_\_\_\_
- Está mal hacerlo de esta manera\_\_\_\_\_
- A quién madruga dios le ayuda\_\_\_\_\_

**Efecto pretendido:** Se trata de encontrar la fuente o el origen de las afirmaciones. Suelen ser creencias limitadoras o enunciados que encierran y bloquean a menudo la conservación.



METAMODELO FRASE	Violación	Desafío
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tengo una duda.</li> <li>- Las personas, sencillamente no aprenden.</li> <li>- Él siempre lo hace así.</li> <li>- Soy incapaz de hacerlo.</li> <li>- Que sea la última vez.</li> <li>- Ya sé que no me valoran.</li> <li>- Si empiezas otra vez, me voy.</li> <li>- Mis pensamientos me deprimen.</li> <li>- No tengo derecho a herir los sentimientos de los demás</li> <li>- Todo el mundo piensa que soy un bicho raro.</li> <li>- El gobierno es inepto.</li> <li>- Su forma de ser me pone enfermo.</li> <li>- Mis compañeros creen que les falló.</li> <li>- Nunca se debe mentir</li> <li>- Las mujeres son peligrosas</li> <li>- Ningún hombre sabe tratar a las mujeres</li> <li>- Conozco muy bien tus intenciones</li> <li>- No puedo decirle que no la quiero</li> <li>- Necesito experiencia</li> <li>- Los acontecimientos me han hecho cambiar de idea</li> <li>- Me he quedado perplejo con su actitud</li> <li>- Ahora estoy más preparado</li> <li>- No se puede llevar unos zapatos como esos con un traje así</li> <li>- Me gustaría estudiar, pero no sirvo</li> <li>- Si me quisieras me harías más caso</li> <li>- Los hombres no deben mostrar sus sentimientos</li> <li>- Tengo una frustración con mi matrimonio</li> <li>- Ante esas situaciones es mejor no decir nada.</li> <li>- El tono de su voz me irrita</li> <li>- Él mira siempre la TV por la noche; él no me quiere.</li> <li>- Es evidente que no me aceptan.</li> <li>- Si fueras más listo, no andarías con esa.</li> <li>- Mis hijos acabarán conmigo.</li> <li>- Emitir juicios es contraproducente.</li> <li>- Si gritas soy capaz de todo.</li> <li>- Tú ya entiendes.</li> <li>- Y eso es lo que hay...</li> <li>- Lo he vuelto loco.</li> <li>- Los valientes son los que triunfan.</li> <li>- Me cuesta abrirme a los demás.</li> </ul>		

**CUADRO RESUMEN DEL METAMODELO****PATRÓN DEL METAMODELO      Pregunta / Desafío      Dirección****FALTA DE ÍNDICE REFERENCIAL**

Sujeto u objeto no identificado.

Ej. “Las personas sencillamente, no entienden” (Los, ellos, los hombres, las cosas)

¿Qué personas específicamente?

Especificar a quién se refiere la afirmación que hace el sujeto

**OMISIÓN SIMPLE**

El elemento clave de la frase queda omitido de la estructura de superficie. Ej “estoy dudoso” ¿De qué dudas específicamente?      Recuperar el elemento que ha sido omitido en el estado problema que se expresa.

**OMISIÓN COMPARATIVA**

Falta la referencia con la que compara en la estructura de superficie.

Ej. “es mejor no hablar” (mejor/peor/bueno/malo/difícil/fácil)

¿Específicamente, mejor que qué?

Identificar y especificar el  
Elemento ausente en la Comparación.

**VERBO INESPECÍFICO**

Verbos que no definen la acción o la relación del sujeto. Ej. “él me irrita”.

¿Cómo te irrita específicamente?

Definir más concretamente la acción o proceso en el estado problema del sujeto.

**NOMINALIZACIÓN**

Se hace referencia a una acción como si fuese un hecho o cosa.

Ej. “La situación con Pedro me ha causado depresión”.

¿Qué es lo que te deprime Concretamente de tu situación con Pedro?

Llevamos de nuevo la acción distorsionada y transformada en hecho consumado, a un proceso que aún está en curso.

### CUANTIFICADOR UNIVERSAL

Exageramos la generalización y lo extendemos a todos los aspectos de lo que queremos expresar.

Ej. “ella siempre se enfada” (Todos, nadie, ninguno, siempre, todo).

¿Siempre?,

¿No ha habido alguna vez que ella no se enfadara?

Encontrar contra ejemplos que rompan la generalización del estado limitante.

### OPERADOR MODAL.

Afirmaciones que identifican nuestras propias reglas o límites de comportamiento. Pueden ser de:

NECESIDAD: debo, no debo, necesito, he de, tengo que, es preciso, etc. Ej. “Los hombres no deben llorar”.

POSIBILIDAD: puedo, no puedo, no consigo, es imposible. Ej. “No podría aprender a volar jamás”. ¿Qué pasaría si lloraran?

### PÉRDIDA DE CONCRECIÓN

Afirmaciones que contienen un juicio de valor pero que no menciona al que lo emitió ni cómo se llegó a él.

Ej “no está bien herir los sentimientos de los demás”

No está bien ¿para qué?.

¿En base a qué no está bien?,

¿Según quién? Buscamos identificar el criterio para emitir ese juicio, o quién es el autor que ha hecho la afirmación.

¿Qué te lo impide?

Procuramos identificar las consecuencias que para el Sujeto tiene la regla o la limitación autoimpuesta.

Identificar las causas de los síntomas que se manifiestan en el estado problema.

### LECTURA MENTAL

Afirmaciones sobre la experiencia interna de otra persona, sin tener ninguna evidencia de ella.

Ej. “ya sé lo que estás pensando”.

¿Cómo sabes tú, qué es lo que yo pienso?

Identificar de dónde te viene esa información, o cómo has llegado a esa valoración.

### MODELO CAUSAL.

Afirmaciones que relacionan causa-efecto entre determinado estímulo y una respuesta que no tiene nada que ver.

Ej. “el tono de su voz me irrita”.



¿Cómo hace su voz para que te irrites?, ¿Cómo específicamente el tono de su voz te irrita?

Encontrar cómo se establece la relación causa-efecto y qué tiene que ver el estímulo con la respuesta.

## EQUIVALENCIA COMPLEJA

Relacionamos dos experiencias diferentes  
Como si tuvieran el mismo significado.

Ej. Él va los domingos al fútbol es señal de que no te quiere”.

¿Cómo específicamente el que vaya al fútbol es señal de que no te quiere?

Identificar la validez de la relación establecida.

## IDEAS PARA USAR ELEGANTEMENTE EL METAMODELO

1. Estar en Rapport.
2. Usar un tono de voz suave y una velocidad de habla moderada.
3. No te desvíes. Mantén tu atención en tu objetivo. Usa el tiempo que sea necesario, de un modo relajado, directo y preciso.
4. Usa “suavizantes” ante de los desafíos:
  - “ Me imagino que...”
  - “¿ Me puede usted decir...?”
  - “ Siento curiosidad por...”
5. De vez en cuando, repite las palabras de tus interlocutores. Asegúrate de que sean exactamente las mismas palabras que fueron utilizadas.
6. Si el sujeto no sabe por dónde comenzar, podrás ofrecerle un “menú” con tal que se observen las siguientes normas:
  - Que exista una larga pausa del hablante antes de empezar a hablar.
  - Que el comportamiento no verbal del Sujeto indique que tiene una representación interna de lo que va a decir.
  - Que el hablante parezca estar entrando en estado de confusión (y tú quieras evitarlo).



**Más info:**

Bibliografía; La estructura de la magia I. Richard Bandler y John Grinder. Ed. Cuatro vientos.

Desarrolla tu Mente: Manual de Practitioner. Esteban Cuéllar Hansen. Ed Excel



# Artículos de desarrollo personal

## Coaching - Alto Rendimiento Mental - PNL

Más info:

[www.pnlcentro.com](http://www.pnlcentro.com)

Cursos de PNL para practicar estos contenidos: Octubre - Enero e intensivo de verano

Ramblas 5, principal primera. Inscripciones:

Instituto Excel Coaching  
 institutoexcelcoaching@gmail.com  
 Esteban Cuéllar Hansen T. 622 397 310

