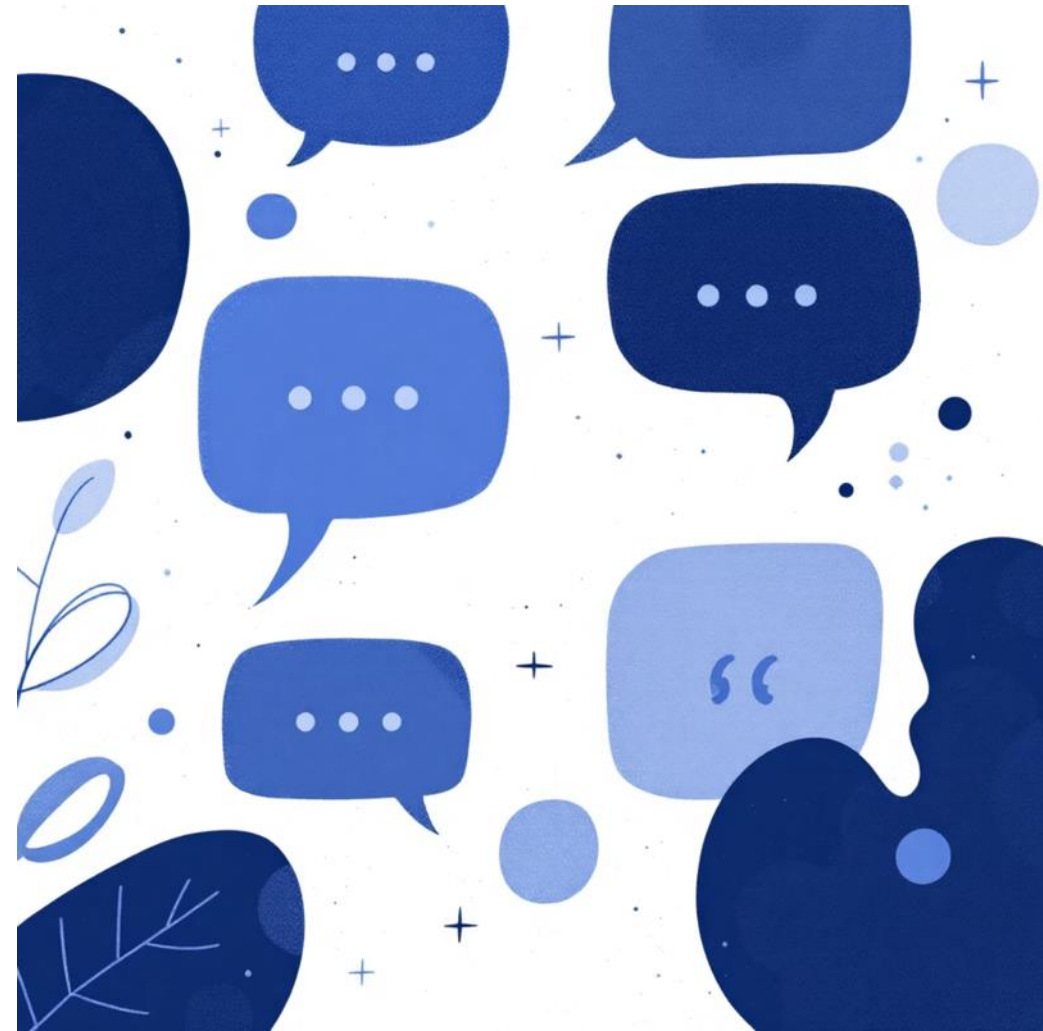


El poder de las palabras: metamodelo y lenguaje de precisión



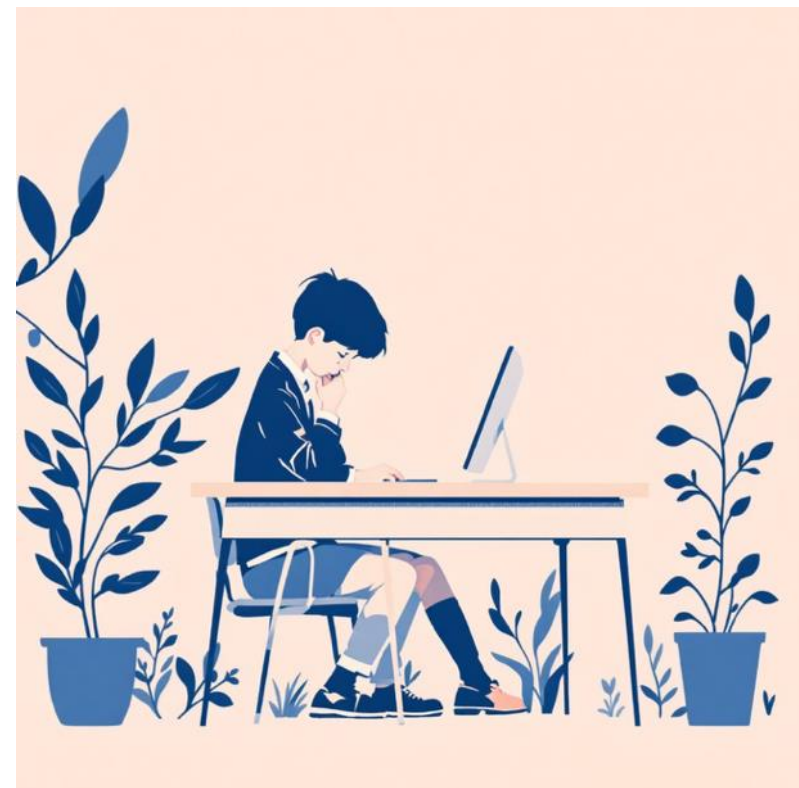
Punto de partida

Una historia que marca una vida

Imagina a un niño en la escuela. Su maestra le dice: "**Eres un vago**". Solo una frase. Pero esa palabra se incrusta en su mente como una semilla tóxica.

Con el tiempo, esa **etiqueta** deja de ser un comentario puntual y se convierte en su **identidad**: "**soy un vago**".

Condicionando no solo lo que **hace**, sino cómo **se ve** a sí **mismo** en el **mundo**.



Punto de partida

Una historia que marca una vida



¿Hay alguna te vaya acompañado durante años?

Punto de partida

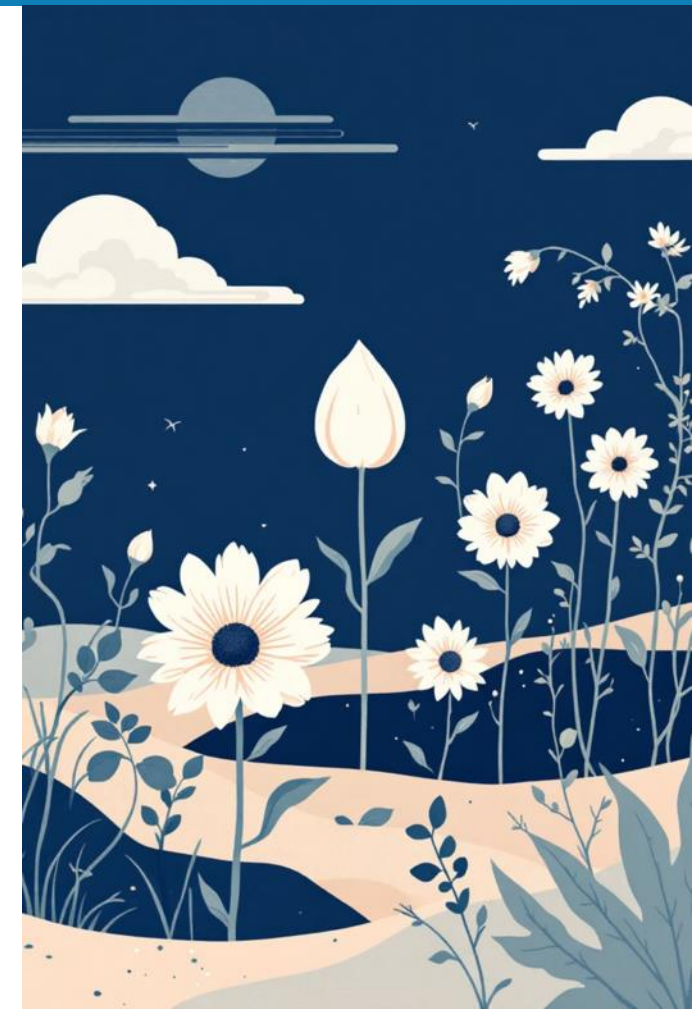
Las palabras son como semillas

Semillas de Confianza

Algunas palabras florecen y nos dan fuerza, seguridad y esperanza en nosotros mismos.

Malas Hierbas

Otras germinan como limitaciones que nos enredan y nos impiden crecer.



Punto de partida

Las palabras son como semillas

Lo que **decimos** y **escuchamos** va **sembrando** nuestra mente y acaba **moldeando** quién **somos**.



Punto de partida

La ciencia lo confirma

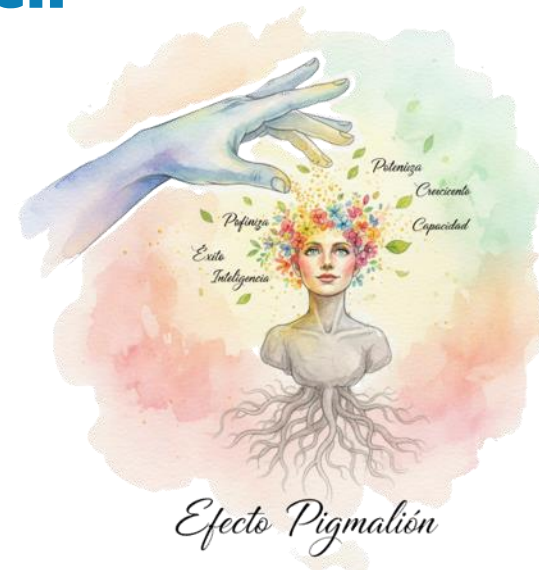
No es solo una metáfora poética. Las **investigaciones** científica demuestra el **poder transformador** de las **palabras** en nuestro **comportamiento, hábitos e identidad**.

Punto de partida

La ciencia lo confirma

1 Psicología: Efectos Pigmalión y Golem

Rosenthal & Jacobson (1968) demostraron que las expectativas y etiquetas que damos a otros influyen directamente en su rendimiento real.



Punto de partida

La ciencia lo confirma

2

Neuroplasticidad

Mariano Sigman (2024)

confirma: "Nuestra mente es mucho más maleable de lo que creemos, y las palabras son una herramienta potentísima para transformarla".



MARIANO SIGMAN



EL PODER DE LAS PALABRAS

Cómo cambiar tu cerebro
(y tu vida) conversando

DEBATE

Punto de partida

La ciencia lo confirma

3

Ciencia cognitiva

Lera Boroditsky (2011) demostró que el lenguaje que usamos condiciona cómo percibimos el mundo y moldea nuestra realidad.



<https://youtu.be/Qnz4Esh6WNg?si=48ih-kY55YhCLG-f>

Punto de partida

Reflexión

Hablar las **mismas palabras** no significa
hablar el **mismo idioma.**

¿Qué vamos a ver hoy?

- 1 Nuestra brújula: Modelo ESRE
- 2 El Metamodelo: Preguntar para aclarar
- 3 El lenguaje que libera
- 4 Lenguaje inconsciente y silencios que hablan

Punto de partida

Mi **promesa** y **compromiso** para contigo es clara

Facilitarte **herramientas simples**, aplicables para **usar** las **palabras** como motor de cambio.

1

Nuestra brújula: Modelo ESRE

Nuestra brújula: Modelo ESRE

Dinámica



Escribe en el chat que **significado** tiene para ti la palabra **"feedback"**

Nuestra brújula: Modelo ESRE

Dinámica



En que **momento** y **lugar** referencias el término “**feedback**”

Nuestra brújula: Modelo ESRE

Dinámica



¿Cuál es tu **experiencia** con la palabra **"feedback"**?

Nuestra brújula: Modelo ESRE

Reflexión



¿Qué has **descubierto**?

Nuestra brújula: Modelo ESRE

Reflexión



Una **misma palabra** abre **realidades** y mundos **diferentes**.

Si no las **alineamos**, nos perdemos en la comunicación.

Nuestra brújula: Modelo ESRE

El modelo ESRE es una **brújula** que ayuda a construir un terreno común.



Nuestra brújula: Modelo ESRE

Modelo ESRE



Nuestra brújula: Modelo ESRE

Modelo ESRE

El contexto: no es un paso más, es el terreno que da sentido a todo el proceso.

- Un contexto favorable permite que las palabras florezcan y se entiendan en su plenitud.
- Un contexto conflictivo o confuso puede distorsionar o impedir que el mensaje se asimile correctamente.

Ejemplo: la palabra "**gracias**" en un contexto de cortesía tiene un significado diferente si se dice con ironía.

Nuestra brújula: Modelo ESRE



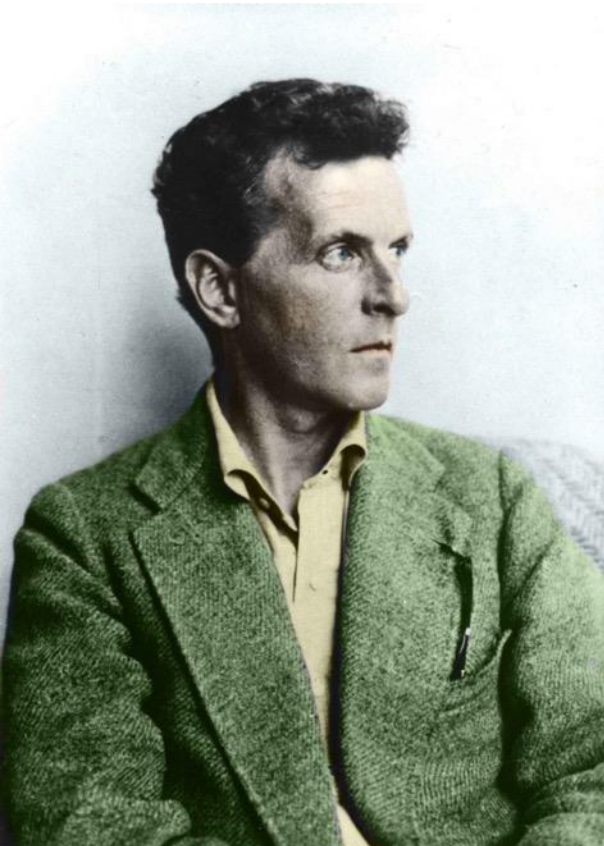
Una **palabra** es solo una pieza de un mapa, no es la **experiencia real**.

Cada uno dibuja e **interpreta** con palabras los **mapas** a su manera.

Alfred Korzybski Conocido por desarrollar la teoría de la semántica general



Nuestra brújula: Modelo ESRE



***"Los límites de mi lenguaje
son los límites de mi mundo"***

Ludwig Wittgenstein Conocido por desarrollar la teoría de la semántica general

Nuestra brújula: Modelo ESRE

Cuando **aclaramos** el **lenguaje**, ampliamos el mundo compartido en el que **podemos entendernos**.

El **lenguaje** no solo **describe** la **realidad**: la **construye**.

2

El Metamodelo: Preguntar para aclarar

El Metamodelo: Preguntar para aclarar

El metamodelo del lenguaje

El **mapa** del **otro** se **revela** cuando hacemos las **preguntas** adecuadas



El Metamodelo: Preguntar para aclarar

Una aproximación al metamodelo del lenguaje

Es una potente herramienta de la PNL que permite:

- Ampliar la comprensión del mundo del otro y del nuestro. (Lo que está en el no consciente de la comunicación).
- Explorar lagunas o errores en la forma de comunicarse.
- Generar conciencia sobre cómo el lenguaje refleja nuestros mapas internos.
- Descubrir necesidades emocionales ocultas.

El Metamodelo: Preguntar para aclarar

El metamodelo del lenguaje

Si las palabras crean realidades, tenemos un problema: a menudo nuestras palabras son vagas, ambiguas o esconden trampas.

Ejemplo:

“En mi equipo nadie colabora”. ¿Nadie?, ¿En qué situaciones específicas?

Lo que tenemos no es una descripción de la realidad, sino un mapa lleno de niebla. Y esa niebla se despeja con las preguntas de claridad.

El Metamodelo: Preguntar para aclarar

El metamodelo del lenguaje

4 modelos básicos de preguntas

Modelo 1. Alinear palabras abstractas. Preguntar por su significado

Ejemplo: "Necesitamos más compromiso" → "¿Qué **significa exactamente** para ti **compromiso**?" → "Específicamente, ¿qué es compromiso para tí?".

Modelo 2. Reta generalizaciones absolutas que distorsionan la realidad

Ejemplo: "Nadie escucha aquí" → "¿Nadie?". "Nunca se pide feedback" → "¿Nunca?"

El Metamodelo: Preguntar para aclarar

El metamodelo del lenguaje

4 modelos básicos de preguntas

Modelo 3. Limpia referencias vagas de personas involucradas.

Ejemplo: "La gente piensa que..." → "¿Quien es la gente exactamente?"

Modelo 4. Baja al terreno de lo observable y medible.

Ejemplo: "No hay confianza en este equipo" → "Dime un momento concreto en que pasó eso" → "¿Qué evidencias tienes de ello?"

El Metamodelo: Preguntar para aclarar

El metamodelo del lenguaje: Ejemplo



Frase inicial

"Nadie me apoya en este proyecto"

✗ Vaga y generalizante

Preguntas aplicadas

- ¿Qué es para ti sentirte apoyado?
- ¿Nunca te has sentido apoyado ?
- ¿Quién sí te ha apoyado?
- ¿En qué momento lo has notado?

Resultado final

"En la reunión de ayer sentí que Marta no me apoyó en la propuesta, sinembargo Juan quien me dio feedback constructivo"

✓ Específica y accionable

3

El lenguaje que libera

El lenguaje que libera

Hasta ahora hemos aprendido a aclarar y precisar las palabras de los demás.

Ahora vamos a mirar hacia dentro: ¿qué palabras usamos con nosotros mismos y con nuestro equipo?

Porque esas palabras no son neutras: nos pueden encadenar o nos pueden impulsar.

El lenguaje que libera

¿Qué son los mandatos?

Son órdenes ocultas que utilizamos.

Palabras como "**debo**", "**tengo que**", "**hay que**". Activan la sensación de presión externa en nuestro cerebro.

A nivel **neurológico**, las amígdalas detectan falta de control, peligro, incomodidad y dispara estrés, reduciendo nuestra motivación natural.



El lenguaje que libera

El poder de la elección: de obligación a autonomía

Mandato limitante

"Tengo que ir al gimnasio"



Obligación y resistencia

Lenguaje de elección

"Decido ir al gimnasio porque quiero cuidar mi salud"



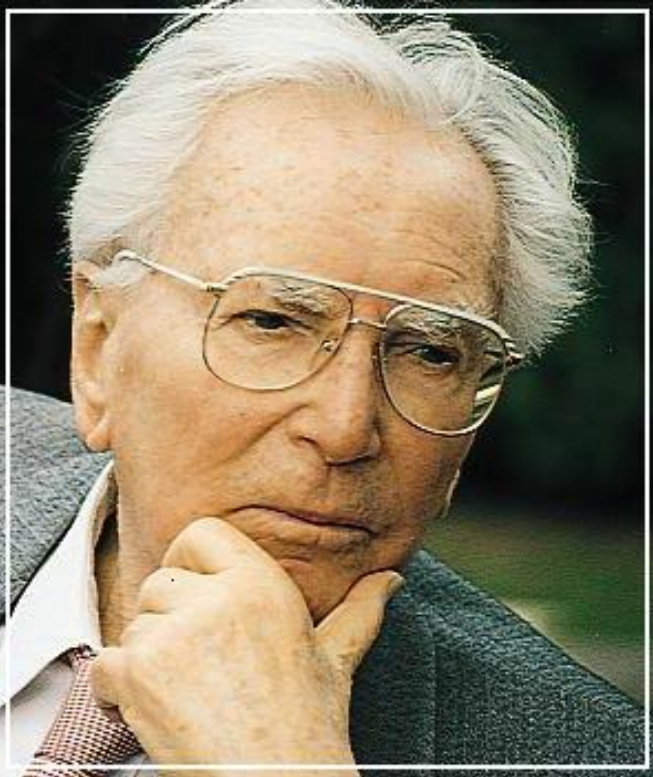
Autonomía y motivación intrínseca para actuar



Base científica: Deci & Ryan (1985) - La autonomía potencia la motivación, el control la reduce

El lenguaje que libera

Reencuadre



Cambiar el marco de las frases para dar poder

"Entre el estímulo y la respuesta hay un espacio. En ese espacio reside nuestra libertad para elegir (Actitud)."

Viktor Frankl. Psiquiatra autor del libro "El hombre en busca de sentido"

El lenguaje que libera

Reencuadre

Problema → Reto

Cambiar la palabra
transforma la emoción y
abre posibilidades de
acción

Fracaso → Aprendizaje

No negamos lo ocurrido,
sino que lo enmarcamos
de forma que permita
crecimiento

El lenguaje que libera

Dinámica

Piensa en una **frase limitante** que uses a menudo.

Escríbela en negativo en el y luego reformúlala en positivo.

El lenguaje que libera

Lenguaje positivo y reencuadre en los objetivos

Hasta los objetivos se ven afectados por cómo usamos el lenguaje.

El lenguaje que libera

Lenguaje positivo y reencuadre en los objetivos

Un objetivo en **negativo** habla de lo que no queremos **evitar**.

“Quiero dejar de fumar en 30 días”



El lenguaje que libera

Lenguaje positivo y reencuadre en los objetivos

Un **objetivo** en **positivo** describe con **claridad** lo que sí **queremos** construir.

“Quiero ser una persona con un estilo de vida completamente libre de humo”



El lenguaje que libera

Tres impactos del lenguaje



Comportamiento Acción observable (lo que hago).

Habilidad Competencia (lo que sé hacer)

Identidad Esencia (lo que soy).

El lenguaje que libera

Tres impactos del lenguaje: Ejemplo en negativo



Comportamiento "Hoy no organizaste bien la agenda"

Habilidad "No sabes organizarte"

Identidad "Eres muy desordenado"

El lenguaje que libera

Tres impactos del lenguaje: Ejemplo en positivo



Comportamiento "Explicaste muy claro el tema X en la reunión"

Habilidad "Eres un gran comunicador"

Identidad "Eres un crack explicando temas."

El lenguaje que libera

El impacto en cada nivel

1

Identidad

Impacta en el **YO** profundo. Lo negativo duele, lo positivo genera presión.

2

Habilidad

Impacta en la **autoeficacia**. Puede motivar, pero también hundir la confianza.

3

Comportamiento

Es **puntual, observable, modificable**. Facilita el aprendizaje.

El lenguaje que libera

Resumen de este bloque

- El lenguaje de **elección** nos libera, el de **obligación** nos ata.
- Las **palabras** que **apuntan** al **comportamiento** nos abren al **cambio**.
- Los **objetivos** cobran más **fuerza** cuando los formulamos en positivo.
- Las **palabras** no solo **describen**: **diseñan** nuestra **manera de vivir** y **relacionarnos**.

4

Lenguaje no consciente y silencios que hablan

Lenguaje no consciente

Este bloque nos permite:

- Tomar **conciencia** de cómo muchas veces nuestro lenguaje **no consciente** (muletillas, conectores, expresiones automáticas) **resta poder** o **distorsiona** el mensaje.
- **Reconocer** el valor del **silencio** como parte activa de la comunicación.

Lenguaje no consciente

El poder borrador del "pero"

El "**pero**", es una **conjunción adversativa**. **Confronta dos frases.**

Palabra borrador: en la **estructura psicológica** del lenguaje, el pero suele **anular** o minimizar lo que se expone primero, prestando mayor atención y **peso** a la frase que le **sigue**.

'Lo hiciste muy bien, **pero** ...' → el se preparar para ignorar lo positivo.

'Quiero ayudarte, **pero** ...' → el cerebro se prepara para lo que viene por lo que el efecto de la ayuda desaparece.



Lenguaje no consciente

Alternativas prácticas



Sustituir por "Y"

"Lo hiciste muy bien, y podemos mejorarlo aún más."



Usar Pausas

Separar ideas sin borrarlas. El silencio integra sin anular.



Conectores Suaves

"Al mismo tiempo" o "ahora bien" crean transiciones más elegantes.



Invertir la secuencia

"Podemos mejorar más, pero lo hiciste muy bien".

Lenguaje no consciente

Otras muletillas y expresiones que restan

- **Declaración de intenciones: “Intentaré...”** → suena a falta de compromiso.
Mejor: “Me comprometo a...” o “Decido...”.
- **Generalizar: “Siempre / Nunca”** → generalizaciones absolutas.
Mejor: “A veces / En ocasiones”.
- **“La verdad es que...”** → suena a excusa, como si lo anterior no fuera verdad.
Mejor: entrar directo en la afirmación.
- **Generar sospecha: “Voy a ser sincero”** → genera sospecha sobre lo anterior.
Mejor: simplemente sé sincero.

Lenguaje no consciente

Otras muletillas y expresiones que restan

Estas expresiones parecen inofensivas y minan nuestra credibilidad haciendo que el mensaje pierda fuerza.

Sustituirlas por alternativas conscientes da al lenguaje claridad y poder.

Lenguaje no consciente

El Poder Transformador del Silencio

El silencio no es ausencia de comunicación.

Es un signo poderoso que permite a la mente integrar y procesar lo escuchado.



Lenguaje no consciente

El Poder Transformador del Silencio

01

Da Espacio al Otro

Permite que la otra persona procese y responda sin presión.

02

Refuerza Tu Mensaje

"Valoro mucho lo que aportaste..."
+ 3 segundos de silencio
multiplican el impacto.

03

Evita las Muletillas

El silencio consciente previene el relleno automático con palabras vacías.

Lenguaje no consciente



"Todas las desgracias del hombre se derivan de no saber estar tranquilo en una habitación a solas."

Blaise Pascal: matemático, físico, filósofo, teólogo del siglo XVII

Lenguaje no consciente

Elige Cada Palabra

Un "**pero**" puede borrar tu mejor mensaje. Una **muletilla** puede restar credibilidad. Y un **silencio**, bien usado, puede **multiplicar** el impacto de tus palabras.

- ✓ **El reto:** Hacer consciente lo inconsciente y elegir cada palabra —o cada pausa— con **intención** clara.



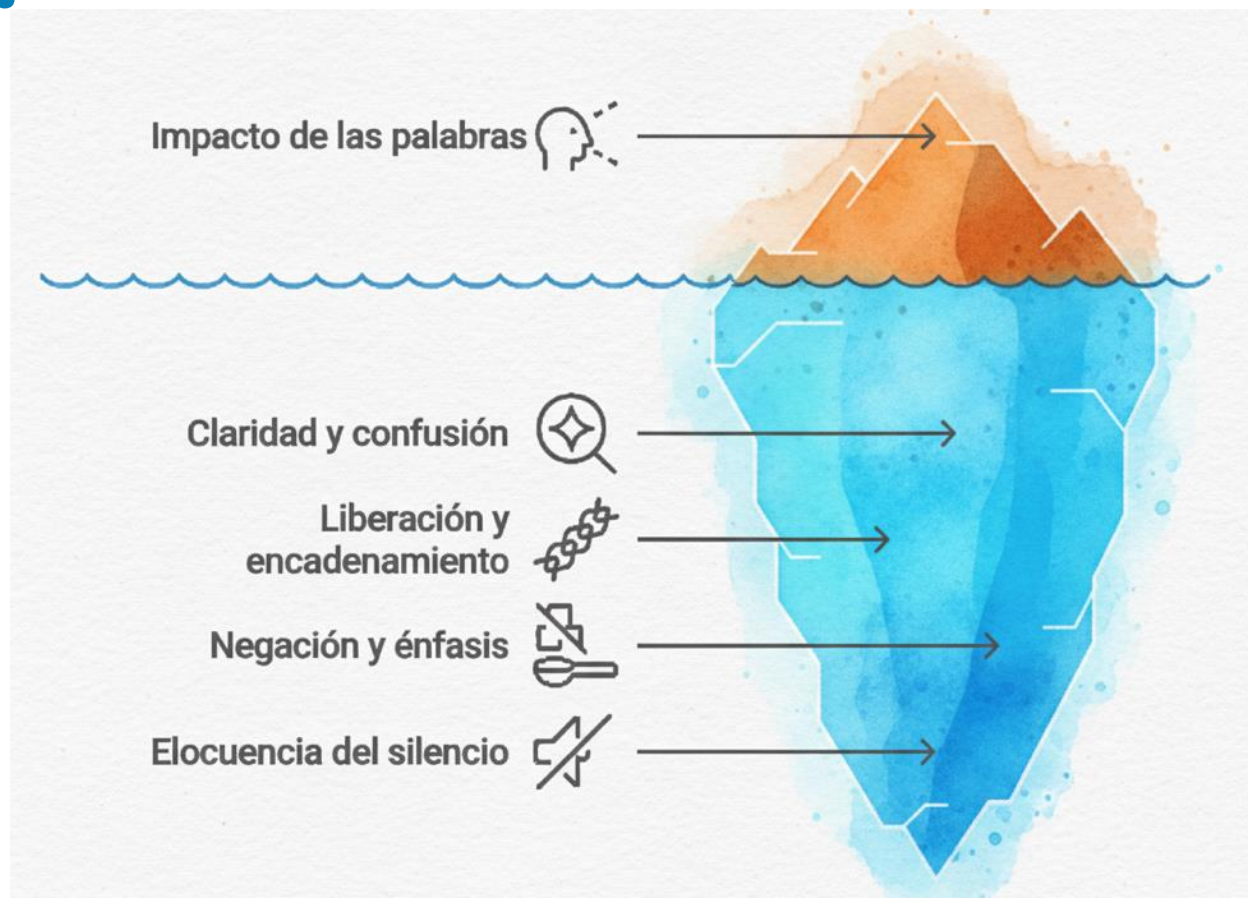
5 Y para terminar ...

¿Qué hemos visto hoy?

- 1 Nuestra brújula: Modelo ESRE
- 2 El Metamodelo: Preguntar para aclarar
- 3 El lenguaje que libera
- 4 Lenguaje inconsciente y silencios que hablan

Y para terminar ...

Hoy hemos viajado juntos por el poder de las palabras:



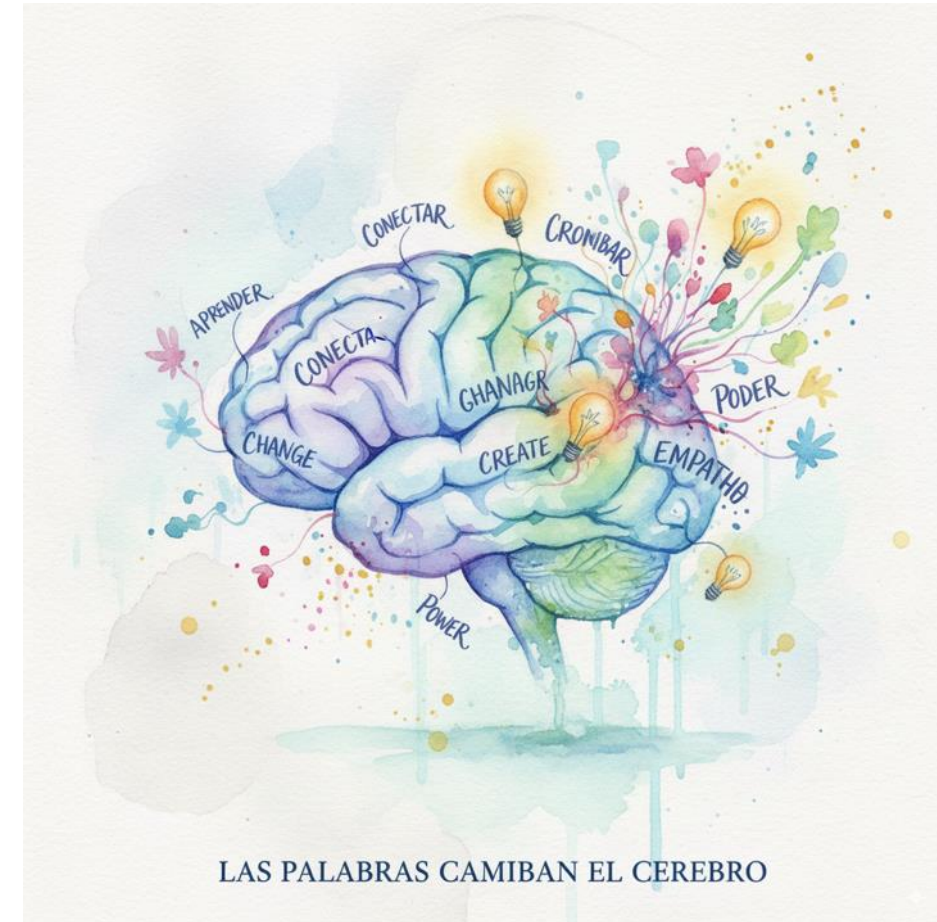
Y para terminar ...

Evidencia científica

Palabras percibidas como **amenaza activan la amígdala** → estrés y defensa.

Palabras de **cuidado** activan el **córtex prefrontal social** → apertura y colaboración (Lieberman, 2007).

La **psicología positiva** confirma que el lenguaje que fomenta **elección, posibilidad y propósito** aumenta la **motivación** y la **resiliencia**.



Y para terminar ...

Tu plan de acción y compromiso

Te **propongo** que escribas

Una **palabra** que vas a **cuidar más** a partir de hoy.

Una **palabra** que vas a **usar más** de manera **consciente**.

Y para terminar ...

Mi **promesa** y **compromiso** para contigo es clara

Facilitarte **herramientas simples**, aplicables para **usar** las **palabras** como motor de cambio.

Y para terminar ...

¿Cual es tu **compromiso**?

Y para terminar ...

Elige Cada Palabra que uses Porque:



ABREN O CIERRAN REALIDADES.

¡¡MUCHAS GRACIAS!!