

METAMODELO



PABLO ANNINO

COORTE N° 2

Mayo de 2014

Mendoza

RESUMEN:

Los seres humanos construimos nuestro modelo del mundo a partir de nuestras experiencias.

El modelo se conforma de creencias, las cuales podemos definir como ideas más una sensación de certeza.

Nos referimos a un modelo mental *empobrecido* cuando existen *creencias limitantes*, las cuales impiden que la persona desarrolle todo su potencial.

El Metamodelo es una herramienta que nos proporciona la Programación Neurolingüística (PNL) mediante la cual podemos detectar y modificar las creencias limitantes resultando modelos mentales más ricos.

PALABRAS CLAVE:

Creencias limitantes, metamodelo, estructura superficial, estructura profunda.

INTRODUCCIÓN:

¿Qué es la Programación Neurolingüística (PNL)?

“La PNL es un sistema -o mejor dicho un modelo- que basado en la comunicación, nos permite saber cómo construimos nuestros pensamientos, y de ese modo, de forma precisa, podemos aprovechar habilidades propias y ajenas, generar cambios positivos, remediativos, generativos y evolutivos.” (Carrión López, 2011:13).

La Programación Neurolingüística nace en el año 1972 como consecuencia de una investigación realizada por John Grinder, psicólogo y lingüista y Richard Bandler, psicólogo y filósofo.

La intención inicial de la investigación fue detectar los patrones de conducta de tres profesionales mundialmente destacados, Frits Perls, psiquiatra y psicoterapeuta creador de la terapia gestáltica, Virginia Satir, psicoterapeuta especialista en terapia familiar y Milton Erickson, psiquiatra especializado en hipnosis, para darlos a conocer y hacerlos accesibles a otras personas.

Posteriormente hizo sus aportes Robert Dilts, quien profundizó el estudio e investigación de la PNL desde una óptica clínica.

La forma de manifestación de la conducta humana por excelencia es el lenguaje. Este es el sistema más representativo de la experiencia humana y además se rige por estructuras comprensibles y modificables.

Las características comprensible y modificable hacen del lenguaje una herramienta valiosísima para realizar cambios en la experiencia subjetiva de las personas.

Para ello la PNL ha desarrollado un modelo lingüístico llamado *Metamodelo*.

INDICE

Resumen	pag. 2
Palabras clave	pag. 2
Introducción	pag. 2
El mapa no es el territorio	Pag. 4
Limitantes neurológicas	Pag. 4
Limitantes sociales	Pag. 4
Limitantes individuales	Pag. 4
Metamodelo	pag. 5
Generalización	pag. 6
Eliminación	pag. 6
Distorsión	pag. 6
Objetivos del metamodelo	pag. 6
Las violaciones del metamodelo. Una visión más acabada	pag. 7
Generalizaciones	pag. 7
Eliminaciones	pag. 8
Distorsiones	pag. 8
Uso del metamodelo. Qué y Cómo preguntar	pag. 10
Conclusión y Aporte	pag. 11
Bibliografía	pag. 12

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

“Como seres humanos, nosotros no actuamos directamente en el mundo. Cada uno de nosotros crea una representación del mundo en que vivimos, es decir, un mapa o un modelo que nos sirve para generar nuestra conducta” (Bandler R. & Grinder J., 2010:24).

Esto hace que cada persona tenga un modelo particular del mundo. Los modelos o “mapas” van conformándose a medida que la persona vive sus experiencias y estarán condicionados según limitantes que podemos distinguir como: limitantes *neurológicas, sociales e individuales*.

LIMITANTES NUROLÓGICAS

Los seres humanos contamos con un filtro genético que pone en evidencia la diferencia entre el mundo real (el territorio) y lo que percibimos de él, es decir nuestro mundo individual (el mapa).

El sistema perceptivo del ser humano compuesto por la visión, la escucha, el tacto, el olfato y el gusto, no está capacitado para captar la totalidad de los estímulos que le rodean. Así es como sólo podemos escuchar un rango limitado de frecuencias de presión, y ver un espectro limitado de longitudes de ondas electromagnéticas (luz).

Estas limitantes naturales son la primera barrera que nos impide acceder a la totalidad del mundo que nos rodea y consecuentemente generamos un mundo subjetivo distinto al real.

LIMITANTES SOCIALES

Las limitantes sociales son aquellas pautas o convenciones impuestas o aceptadas por la sociedad en la que hemos nacido y crecido.

El filtro social más comúnmente reconocido es el lenguaje.

“La riqueza de nuestra experiencia está relacionada con el número de distinciones que hacemos en determinada área de nuestra sensación. En el maidu, idioma que hablan los aborígenes del norte de California, hay solamente tres palabras para describir todo el espectro de los colores. Lo interesante aquí es que una persona que habla maidu suele ser consciente de sólo tres categorías de experiencia de color, mientras que el que habla español tiene más, y por lo tanto más distinciones perceptuales habituales. Esto significa que mientras los hablantes de español describirán su experiencia de dos objetos como de diferente color (un libro amarillo y un libro naranja), los hablantes de maidu describirán la misma experiencia de los objetos como si fueran del mismo color”. (Bandler R. & Grinder J., 2010:29).

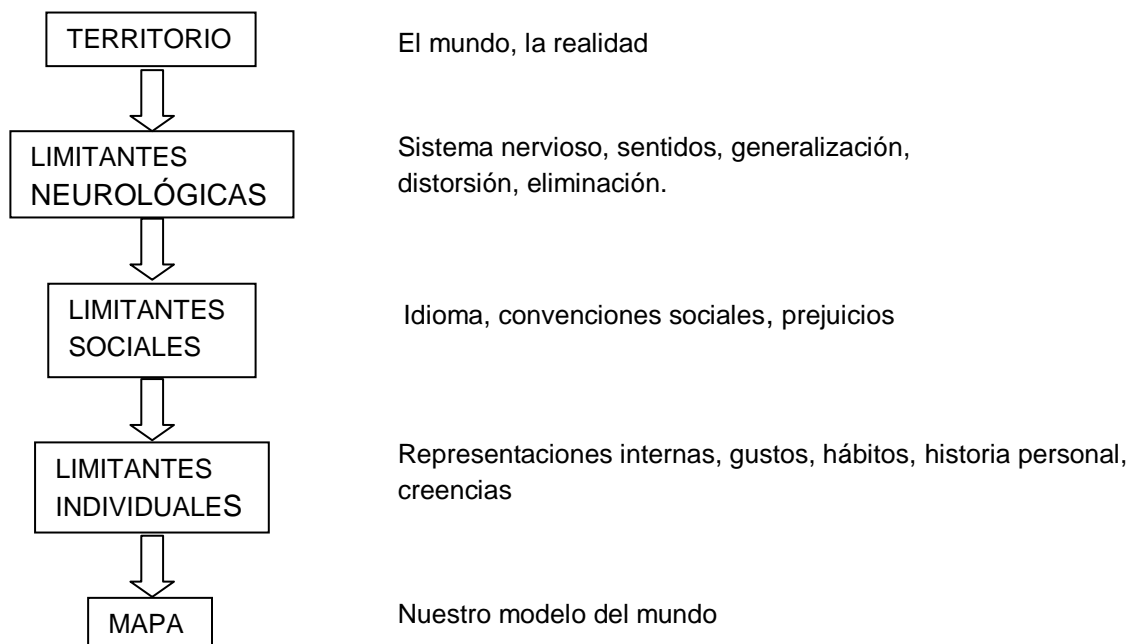
LIMITANTES INDIVIDUALES

Las limitantes individuales son un conjunto de filtros o pautas individuales.

Este conjunto de filtros tiene características particulares, así como cada ser humano tiene sus huellas dactilares propias que lo diferencian de otras personas, también posee un modelo mental propio, producto de sus experiencias de vida particulares.

Las creencias generadas nacen como una idea, más una sensación de certeza sobre esa idea. La creencia hace que el cerebro busque evidencias en el mundo circundante que la valide y desestima aquellas que puedan refutarla.

La consecuencia poco feliz de este proceso es la obtención de modelos mentales empobrecidos.



METAMODELO

Los seres humanos representamos nuestras experiencias mediante el lenguaje. Este permite comunicarnos con nuestros pares y también con nosotros mismos.

El lenguaje posee una estructura característica comprensible mediante la cual se rige y lo hace "manejable". Esto hace del lenguaje una herramienta que posibilita realizar cambios o modificaciones en la experiencia subjetiva de las personas.

Las estrategias mediante las que realizamos nuestros comportamientos, muchas veces surgirán natural y espontáneamente durante una conversación. La PNL ha creado un modelo lingüístico para sacar a la luz la estructura profunda (EP) que opera. Este modelo se llama *metamodelo del lenguaje o metalenguaje*.

El metamodelo tiene su origen en la gramática transformacional desarrollada por N. Chomsky y propone una relación entre lo expresado verbalmente o escrito (estructura

superficial, ES) y la representación lingüística más interna mencionada en el párrafo anterior (estructura profunda, EP). La EP es también un sistema de símbolos y frases, pero mucho más complejo y abstracto que la ES.

La estructura superficial es entonces una representación o un modelo de la estructura profunda, la que a su vez es una representación de la experiencia vivida por la persona.

La teoría que propone el metamodelo es que existe un mecanismo mediante el cual la estructura profunda se transforma en estructura superficial, proceso llamado *derivación*, y está regido por operaciones formales en función de tres conceptos, *la generalización, la eliminación y la distorsión*. Estas operaciones generan lo que se conoce como *violaciones del modelo del lenguaje*.

GENERALIZACIÓN

Es un proceso mediante el cual algunos elementos del modelo de la persona se desprenden de la experiencia original y llegan a representar la categoría total.

Por ejemplo:

Un perro me mordió cuando niño, entonces todos los perros son malos y me morderán.

ELIMINACIÓN

Es un proceso mediante el cual el cerebro va seleccionando la información que recibe, tomando parte de ella y descartando el resto. Esta eliminación de la información que recibimos acota el mundo exterior a dimensiones que nos resultan posibles de controlar.

Este proceso en ciertos casos es beneficioso pero también puede ser causal de sufrimientos.

DISTORSIÓN

Este proceso nos permite hacer cambios en la experiencia que resulta de los datos sensoriales percibidos. Posibilita por ejemplo, la creación artística, la proyección en el futuro, la imaginación pero también la interpretación errónea de un mensaje.

OBJETIVOS DEL METAMODELO

Partiendo de la existencia de *violaciones* en el lenguaje el metamodelo nos aporta un conjunto de técnicas interrogativas y estrategias con la finalidad de:

- Detectar e identificar las generalizaciones, distorsiones y eliminaciones que la persona manifiesta en su lenguaje.
- Obtener un panorama del mapa mental de la persona y las limitaciones que aquel tiene.
- Detectar la información perdida en el proceso de derivación de la estructura profunda a la de superficie.

- Conectar nuevamente a la persona con su experiencia primaria y con el “territorio” de donde tomó la experiencia.

LAS VIOLACIONES DEL METAMODELO. UNA VISIÓN MÁS ACABADA

Veremos de manera más detallada las violaciones que comúnmente se producen en el lenguaje y de qué manera podemos desafiarlas, es decir, mediante qué interrogantes guiaremos al interlocutor para que clarifique, potencie, tome consciencia y asuma su responsabilidad sobre los hechos.

- **GENERALIZACIONES**

Las generalizaciones se clasifican en:

1. **Cuantificador universal:** son palabras que indican la extensión a la que se refieren las generalizaciones. Expresiones que incluyen toda una gama de experiencias en un mismo significado.

Ejemplo de violaciones más comunes y sus desafíos:

Todos	¿Todos?
Siempre	¿Siempre?
Nunca	¿Nunca?
Cada uno	¿Cada uno?
Ninguno	¿Ninguno?
Cada vez	¿Cada vez?
Para siempre	¿Para siempre?

2. **Operador modal:** palabras como puedo, no debo, tengo que, que constituyen limitaciones acerca de personas o situaciones (y que suponen una limitación del modelo mismo del sujeto). Suelen referirse a creencias.

Algunos ejemplos:

No puedo decírselo.	¿Quién te lo impide?
Él debe hacerlo.	¿Qué pasaría si no lo hiciera?

3. **Pérdida de concreción:** afirmaciones que dan por supuesto algo que no se especifica, con o sin la utilización de “tener que” o “deber que”.

Ejemplo:

No está bien discutir con la gente. ¿Quién dice que no está bien?

Evidentemente las películas románticas son aburridas. ¿Para quién son aburridas? ¿Eso según quién?

- **ELIMINACIONES**

Las eliminaciones se clasifican en:

1. **Omisión simple:** en este caso parte del material ha sido eliminado de la frase. El objetivo del metamodelo es recuperar la información perdida.

Ejemplos:

Soy incapaz. ¿Incapaz de qué?

Estoy más preparado ¿Más que quién? ¿Más que cuándo?

2. **Falta de índice referencial:** se hace referencia a una persona, lugar o cosa sin especificarla concretamente. Aquí pretendemos que se especifique el índice referencial.

Ejemplos:

Gente. ¿Qué gente? ¿Quiénes específicamente?

Esto/eso/aquello. ¿Qué específicamente?

3. **Omisión de comparación:** referencia no explícita en la estructura superficial. Se realizan comparaciones sin referencia utilizando mejor, peor, difícil, fácil, malo, bueno, etc.

Ejemplos:

Mejor. ¿Mejor que qué o que quién?

Peor. ¿Peor que qué o que quién?

4. **Verbos inespecíficos:** utilización de verbos que no clarifican el significado real de la frase.

Ejemplo:

Esto me encanta. ¿Cómo es que te encanta?

Si empiezas otra vez, me voy. ¿Si empiezo con qué, cómo?

- **DISTORSIONES**

Las distorsiones se clasifican en:

1. **Nominalizaciones:** ocurre cuando se transforma un verbo en un sustantivo. Situación nominal de un verbo que se utiliza (utilizar un hecho consumado) cuando en realidad se hace referencia a una actividad en proceso. El desafío consiste en hacer que el sujeto vuelva a utilizar el verbo activo para salir del estancamiento que supone un hecho consumado.

Ejemplos:

Necesito *experiencia*. ¿Qué es lo que necesitas experimentar?

El *conocimiento* es lo que nos impulsa. ¿Conocer qué? ¿De qué forma?

En estos ejemplos las nominalizaciones están marcadas con letra *itálica*.

2. **Modelo causal:** son afirmaciones que unen dos o más situaciones de causa-efecto. El objetivo del metamodelo en este caso sería desarmar la estructura de causa-efecto.

Ejemplo:

Cuando lo veo me pongo mal. ¿Quieres decir que el solo hecho de verlo te pone mal?

3. **Lectura mental:** son expresiones que denotan que el hablante “desentraña” pensamientos y estados internos de otras personas.

Ejemplos:

Yo sé lo que le conviene. ¿Cómo lo sabes?

Ya sé que no me crees. ¿Cómo lo sabes?

4. **Equivalencia compleja:** cuando dos experiencias diferentes y que no tienen relación se unen para establecer una.

Ejemplos:

Me gustaría hacer deportes pero tengo que trabajar. ¿Quieres decir que trabajar te impide hacer deportes?

Yo le perdonaría pero es que no me llama. ¿Significa eso que es necesario que te llame para perdonarlo?

5. **Presuposiciones:** afirmaciones que basan su consistencia en un supuesto previo.

Ejemplos:

Si me comprendiera no me trataría así. ¿Qué tiene que comprender?

¿Cómo es que te trata?

Si se hace el loco que no espere que le hable. ¿Cómo hacen los locos?

USO DEL METADOMELO. QUÉ Y CÓMO PREGUNTAR

Las preguntas son herramientas muy poderosas y decisivas para realizar cambios en las estructuras de los mapas mentales.

Dependiendo de qué se pregunte y de cómo se pregunte, el cerebro tomará una dirección u otra. El impacto que producen sobre este es el siguiente:

- Cambio del foco de atención y como consecuencia se modifican las sensaciones internas.
- Vuelve la atención a las partes suprimidas de la estructura profunda.
- Las preguntas cambian los recursos de los que disponemos.
- Cuestionan las creencias limitantes y predisponen a la persona al cambio.

El último punto creo es crucial y manifiesta la importancia y el poder del metamodelo en relación a la generación de cambios en las personas. Haciendo referencia al trabajo de Robert Dilts (Niveles Neurológicos), impactar sobre las creencias dispara una sucesión de otros cambios en la persona como sus capacidades, sus conductas y finalmente la respuesta del entorno.



Para lograr el efecto mencionado se requiere de un planteo estratégico de preguntas apropiado llamado en PNL *condiciones de buena formulación*.

Las pautas a seguir para lograr una buena formulación son:

- a) El objetivo o estado deseado debe ser planteado en positivo, es decir, no debe contener negaciones.
- b) El logro del objetivo o estado deseado no debe depender de terceros.
- c) Debe estar dentro de las capacidades, habilidades y medios del sujeto.
- d) Debe ser ecológico, esto es, no debe generar perjuicios a terceros ni al propio sujeto.
- e) Debe ser medible sensorialmente (vista, escucha, tacto, olfato y gusto).
- f) Que la definición del objetivo sea específica, concreta y clara.

Presentamos a continuación un esquema de preguntas a modo de ejemplo que cumplen con las condiciones de buena formulación.

- ¿Qué quieres lograr específicamente?
- ¿Qué resultados esperas obtener con ese objetivo?
- ¿Cómo comprobarás que has logrado el objetivo?
- ¿Qué sentirás, verás, escucharás, olerás, saborearás cuando hayas conseguido el objetivo?
- ¿Cómo, cuándo, dónde y con quién lo harás?
- ¿Cómo este logro va a cambiar tu vida? ¿Cómo va a afectarte?
- ¿Qué necesitas para lograrlo?
- ¿Qué podría dificultar o impedir que lo logres?
- ¿Qué estás dispuesto a dar, qué costo pagar, por lograr el objetivo?
- ¿Consideras que el objetivo lo vale?
- ¿Es ecológico para vos y para quienes te rodean?
- ¿Cómo sabrás que te estás aproximando a tu objetivo?
- ¿Qué harías si detectas que no te aproximas al objetivo? ¿Tienes algún plan de contingencias?
- ¿En qué plazo prevés alcanzar el objetivo?

CONCLUSIÓN Y APORTE

El cambio es parte de la naturaleza del ser humano, lo único que no cambia es el cambio, entonces por qué resistimos si esto no es más que parte de la evolución.

Krishnamurti dice “la verdadera revolución no pasa por cambiar la sociedad, pasa por cambiarnos a nosotros mismos...”

En este proceso de formación como coach siento haber adquirido una herramienta potentísima para generar cambios en pos de la superación personal y es muy gratificante poder compartirlas con quienes crean y sientan necesario convertirse en su mejor ser.

La riqueza del metamodelo estriba en que “ataca” aquello que, ni más ni menos, comanda el comportamiento humano, las ideas, los modelos mentales, pero que muchas veces por razones ya expuestas nos generan limitaciones y nos hacen vivir una vida que dista de aquella que podríamos vivir en honor a la verdad que somos.

BIBLIOGRAFÍA

Carrión López, Salvador A. – Curso de Practitioner en PNL – 2011 – Ediciones Obelisco S. L. – Bs. As. – Argentina.

Bandler R. & Grinder J. – La Estructura de la Magia I. – 2010 – Cuatro Vientos Editorial – Santiago – Chile.

Desarrollo Personal en Línea – Cómo Cambiar Ideas Limitantes -
<http://www.youtube.com/watch?v=9zekrac-MdE>