



INGRESARIOS

Curso Express del Metamodelo del Lenguaje

El Dialecto de la Tribu Ingresarios

POR:

José Edgar Castaño H,
Neurofacilitador – Entrenador

INTRODUCCIÓN

Por razones de la función de protección y de supervivencia que la mente inconsciente pretende y cumple sobre nosotros, terminamos siendo influenciados enérgicamente para mantenernos en una misma zona cómoda, en la cual se evita el dolor, el riesgo y el sufrimiento.

De esta manera y desde la perspectiva de la mente inconsciente nos paralizamos y decidimos no emprender, ni hacer, ni a desarrollar cosas nuevas porque al hacerlo, nos exponemos al riesgo de perder, de fallar, de perder credibilidad ante los demás y muchas otras cosas más, porque lo nuevo nos puede causar dolor y apartarnos del placer.

Lo paradójicamente catastrófico para nosotros es que nos pesa más la sensación anticipada de *“incomodidad o molestia”* por el esfuerzo, el trabajo, el dolor o el miedo que nos significaría atrevernos a hacer cosas diferentes por fuera de las acostumbradas, que la expectativa de ganar algo. Y esta sensación es mucho mas fuerte que la perspectiva o proyección en el futuro de obtener un logro importante y salir ganadores con algo nuevo realmente significativo en la vida.

Como el lenguaje (las palabras, las frases, las actitudes y las posturas) es el que programa los comportamientos y conductas, es este el recurso que el cerebro utiliza en primer lugar para asegurarse que usted se queda quieto y decida no cambiar ni emprender nada nuevo.

En ese sentido y usando el mecanismo de la vocecita o diálogo interno, usted comienza a decirse y justificarse con toda suerte de auto explicaciones, *“para no iniciar y nunca poner en marcha”*, aquello que de vez en cuando sueñas y se te ocurre que sería la solución y salida a la actual situación de no avance.

Todavía más contradictoria es la otra salida que nos da el lenguaje como estrategia de la mente inconsciente para sabotear los nuevos emprendimientos: Cuando usted habla, sea que exprese preguntas o esté dando afirmaciones o respuestas, se estará dando auto explicaciones y autojustificaciones para *“no cambiar nada, para no arriesgar nada”*. Lo expreso de esta manera: Se estará dando respuestas o haciéndose preguntas o afirmando cosas *“irreales, faltas de veracidad y de verdad”*, que es lo mismo que decir que “se dice mentiras y se engaña a sí mismo y a los demás”.

El propósito es desmotivarse con las ideas nuevas que tiene con relación al cambio que le conviene propiciar y al final seguirá paralizado y no dará jamás ese paso adelante que marcaría la diferencia en sus resultados.

Aquí aparece la utilidad de esta herramienta del metamodelo, para lograr una compunción fehaciente, fiel y sincera tanto en el plano intrapersonal como en el interpersonal.

El metamodelo es el antídoto a la penosa mala costumbre de ***“estarse engañando a usted mismo y tratando de engañar a los demás”***. Y todo por el miedo a la transformación emocional y toma de la postura de auto responsabilidad que le compete y conviene.

TIP 1 - DEL METAMODELO DEL LENGUAJE

PAUTAS PARA EL USO ADECUADO DEL LENGUAJE: LOS DOS NIVELES DE LA COMUNICACIÓN.

Cuando intentamos comunicarnos entre nosotros y con nuestro interior, utilizamos el lenguaje. Éste está integrado por 3 componentes fundamentales: Las palabras, la voz con su entonación y cadencia y los movimientos de la expresión facial y corporal en general que acompañan a los mensajes que emitimos.

La comunicación eficaz requiere la aceptación y honra de unas pautas o reglas fundamentales con el sano propósito de garantizar que lo que hablamos (cuando somos emisores) y lo que entendemos (cuando somos receptores) resulten ser, en general, iguales.

La "mala o insuficiente comunicación" resulta de la violación a un conjunto de normas que denominaremos las "normas de una correcta comunicación". *

EXISTEN DOS NIVELES DE COMUNICACIÓN:

Uno entre mi Yo consciente y mi Yo Interior; el otro, entre mis "yoes" y el mundo exterior.

Para que se abra paso y sea contundente, la comunicación eficiente debe seguir estas pautas y presupone un sometimiento de emisor (quién habla) y del receptor (quién escucha) a esas reglas del juego de la comunicación.

Tarde o temprano todos, sin excepción, vamos a estar enfrentados a un hecho singular: Alguien que intenta hablar con nosotros, "viola", (a veces de forma premeditada y otras de forma inconsciente) estas "reglas del buen hablar", con lo que se tiene una comunicación deficiente o francamente inapropiada e inclusive tóxicos.

La violación de estas reglas tiene un objetivo central: esconder la información que debería otorgarse a través de una respuesta (que se espera, sea verdadera o fidedigna).

Cuando eso nos suceda y descubrimos que nuestro interlocutor está en la tónica de ocultar la verdad detrás de palabras y respuestas superficiales o engañosas que insiste en darnos, *y decidimos retomar el control de la conversación y forzar a la otra persona a decir o a responder con la verdad*, ahí necesitamos una poderosa herramienta: **El Metamodelo del Lenguaje**.

Esta mini serie con tips de esta herramienta, viene al auxilio de la tribu con el único propósito de acrecentar la correcta comunicación entre sus miembros.

Como toda herramienta requiere aprender su manejo y la práctica deliberada como su principal factor de consolidación y dominio esmerado.

Recordemos aquí que existen dos niveles de comunicación: Uno ocurre entre la Mente Inconsciente y mi Yo externo (Mente voluntaria o directora) y el otro entre mi Mente Directora y todos los demás que están allá afuera de nosotros), es decir, con los otros por fuera de mi existencia.

Les recomiendo perfeccionar la comunicación intrapersonal y extrapersonal de forma simultánea; Si uno de estos dos niveles está bien estructurado y el otro no, se falla en la comunicación.

Si fallamos en la comunicación e interpretación de los mensajes que nos vienen de afuera y también desde nuestro mundo interno, nuestras ideas y acciones en un plan, serán generalmente erradas y frustrantes.

TIP 2 - EL DIALECTO DE LA TRIBU

LAS PALABRAS CONSTITUYEN EL 7%, LA ENTONACIÓN DE LA VOZ EL 38% Y EL LENGUAJE COPORAL EL 55% DEL TOTAL DEL PAQUETE DEL MENSAJE EN LA COMUNIACIÓN HUMANA.

LAS PALABRAS QUE USAMOS SOLO CONSTITUYEN EL 7% DEL MENSAJE

La entonación o tono de voz y el lenguaje no-verbal (los gestos y los movimientos corporales), constituyen la otra parte fundamental de mensaje.

El objetivo fundamental de la comunicación en este territorio de ENTRENAMIENTO es la acción ligada a la práctica deliberada.

La intención de sus coches no es tanto que los comprendan, o que validen sus sentimientos, ni que tan solo entiendan algunos puntos de vista. Lo que se pretende es “que se muevan”.

Derivada de este axioma viene la exigencia de optimizar la estructura y los contenidos de los mensajes que se usan para dar a entender las instrucciones. Y es igualmente rigurosa la necesidad de perfeccionar el uso del lenguaje para que los miembros grupos y comandos de la tribu, sepan plantear sus inquietudes, preguntas y sus percepciones y expectativas, mediante una clara y diáfana comunicación.

Por esta razón se adopta al “**Metamodelo del Lenguaje**” como el **#LenguajedelaTribu**. Ya estamos reunidos en una comunidad, ahora pretendemos avanzar en la unanimidad de un pensamiento y de un marco conceptual y para esto es conveniente que todos aprendamos a “usar un mismo lenguaje”.

El resultado de una correcta comunicación se manifiesta cuando el receptor (quién escucha) “entra en una acción o comportamiento específico” como consecuencia del mensaje (Instrucción) emitido por la otra persona (el emisor), y cuando se encuentra que la acción de éste se relaciona lo más exactamente posible con la instrucción de aquél. Claro está, sigue quedando en el terreno “del libre albedrío”, que, una vez recibida la instrucción, decidamos ponerla en práctica con fidelidad.

En nuestra tribu conviene cumplir con un requisito: Debemos entrenarnos tanto en “hablar” (saber transmitir) y en “oír” (saber escuchar), los mensajes de los demás.

La comunicación efectiva, objetiva y desvinculada lo más posible de la emoción, nos conduce al entendimiento de que existen dos niveles de comunicación: *Uno superficial y otro profundo*. Esta noción nos lleva a los campos de la Mente Conciente y de la Mente Inconsciente. Agregaremos que hay un lenguaje de programación diferente para cada uno de estos sectores. Y al final un producto homogéneo: el lenguaje.

Finalmente, incorporaremos el conocimiento de que no solo transmitimos mensajes con las palabras; es más, se acepta en la ciencia de la comunicación que nuestros gestos, ademanes y las variaciones en la tonalidad de la voz son más importantes que las palabras solas o aisladas. Las palabras constituyen el 7%, la entonación de la voz el 38% y el lenguaje corporal el 55% del total del paquete de un mensaje en la comunicación humana.

Cuidaremos esmeradamente las palabras que seleccionamos, la voz que usaremos y los gestos cuando nos comuniquemos con los demás, incluso con nosotros mismos. Una vez emitido y lanzado el mensaje ya no es nuestro y perdemos el control sobre él. Quiénes reciben mensajes mal elaborados, a veces resienten contra quiénes los emiten y ya será demasiado tarde para corregirlos. Y las disculpas no bastan en el mundo de la correcta comunicación.

TIP 3 - EL DIALECTO DE LA TRIBU

ESTRUCTURA SUPERFICIAL Y PROFUNDA DEL LENGUAJE

LA PRIVACIDAD ES UN MECANISMO DE PROTECCIÓN

Cuando transmitimos mensajes a los demás, no siempre comunicamos las ideas, sentimientos, emociones e intenciones de manera diáfana ni completa.

Ocultamos secretos, Nos sentimos vulnerables cuando nos desnudamos.

Cuando respondemos, afirmamos, explicamos o preguntamos dentro de una conversación, usamos palabras y frases más o menos sinceras o reveladoras, de acuerdo al nivel de confidencialidad y privacidad que sostengamos con nuestros interlocutores. Soltar mucha o poca información también depende de las más profundas motivaciones de cada uno. Para cumplir con esta regla, recurrimos a dos niveles de profundidad para la configuración de las respuestas, las afirmaciones o de las preguntas.

Nuevamente aquí la intención es “**no revelar totalmente las verdaderas intenciones**” que nos abriga al comunicarnos y para evitar asumir responsabilidades.

La mayoría de las veces, al preguntar omitimos partes esenciales de las frases con el fin de ocultar o falsear el sentido de lo que se trata. En general, lo hacemos para no comprometernos de forma directa.

La primera opción para preguntar o para contestar se da dentro de una estructura, más bien corta y muy general, que hace que la pregunta o respuesta contenga relativamente poca información a la hora de la verdad. Estas preguntas, afirmaciones, o respuestas “superficiales”, quedan incompletas, a no ser que tengamos interés en descubrir realmente la parte del mensaje oculto detrás de estas frases. Esta es la Estructura Superficial del Lenguaje. Es la que más usamos, inclusive en nuestra propia comunicación intrapersonal.

Ahí es donde el metamodelo del lenguaje tiene su origen y la razón de ser.

El Metamodelo es un sistema de preguntas (o mejor, contra preguntas) magistralmente elaboradas, usando correctamente las palabras y las frases ante las cuales las personas no pueden evitar decir o comunicar casi o toda la verdad.

Si usáramos bien el metamodelo iríamos fácilmente al fondo del asunto, al obtener las partes eliminadas de las frases y conoceríamos más aproximadamente la realidad. Este segundo nivel de respuestas, con mayor profundidad, se denomina Estructura Profunda del Lenguaje. Es esta la “verdad” que se esconde, habilidosamente, detrás de respuestas falsas, parciales o superficiales.

En resumen, contestamos afirmamos o preguntamos con eliminaciones, generalizaciones o distorsiones vinculadas hábilmente a las palabras que seleccionamos en las preguntas y respuestas, con el fin de dar una información parcial y superficial que no nos comprometa tanto.

Una vez aplicadas las reglas del metamodelo, aflora más contenido en las respuestas sin que el interlocutor se pueda oponer a ello.

La resistencia para no comunicar todo lo que pudiéramos proviene de la mente inconsciente generalmente; también puede ser una acción premeditada o conciente de las personas, que tratan de mostrarse reservadas (seguros, guardando secretos) que podrían colocar en evidencia sus vulnerabilidades.

Ejemplo:

Estructura Superficial: Pregunta o Respuesta o Afirmación:
“Mi marido me engorda”

Análisis: Hay información faltante para poder interpretar bien esta respuesta. No nos dice ¿Quién es el marido?, ¿Quién específicamente habla? ¿Cuál es el especial poder que alguien tiene para hacer engordar a otra persona?, ¿Qué hace específicamente que la engorda?, ¿Cuál será la intención de hacer engordar a la otra persona?, ¿En qué hechos se basa la afirmación?, ¿Cuál es propósito, o la intención de hacer engordar a alguien?

Estas preguntas que acabamos de hacer constituyen preguntas inteligentes y claves (Sistema de Preguntas del Metamodelo del Lenguaje) que, usadas como contra preguntas, causarán que la persona que responda, deba agregar la información faltante para tener completo el pastel y poder interpretar adecuadamente la situación.

Tras 4 o 5 preguntas y contra preguntas del Metamodelo, deducimos la estructura profunda del lenguaje, toda vez que el interlocutor decida contestar. A veces guardan silencio y estos silencios conviene tomarse como afirmaciones. **Axioma del metamodelo:** "Es imposible NO comunicar".

Conducida con habilidad esta fabulosa herramienta, podemos llegar, minutos después, a una versión completa de las circunstancias que han generado la primera respuesta superficial:

Nuevamente aquí la respuesta superficial en este ejemplo:

"Mi marido me engorda"

Ahora deleitémonos con la información completa una vez concluida la acción de indagar con el Metamodelo del lenguaje:

Respuesta Profunda: <<A causa de que mi marido se me escapa y que yo entro en ansiedad esperando que se comunique y pensando que quien sabe que le sucedió, desarrollo ansiedad y esta me hace ir a la nevera y busco y engullo comida de forma desesperada. Esta situación viene repitiéndose durante 6 meses y ha causado que Yo haya subido 15 kilogramos de peso">>.

Mucha atención a la toma de una posición de responsabilidad, al final, de la persona que se está interrogando.

De esta manera la comunicación será transparente y eficaz. Cada vez que algún miembro de la comunidad nos hace preguntas, da respuestas o explicaciones, violando estas reglas, es para nosotros, sus coaches muy difícil calibrar qué contestarles, debido a la eliminación de información en el nivel superficial de un lenguaje ordinario usado para comunicarse con nosotros.

El Trader Profesional no puede darse el lujo de usar este sistema de Estructuras superficiales del lenguaje porque, de esa manera, su propia mente inconsciente no podrá darle las respuestas verdaderas que está requiriendo. Y qué no decir de lo que le estará ocurriendo en el nivel de la comunicación intrapersonal.

TIP 4 - EL DIALECTO DE LA TRIBU

LA MAYOR PARTE DEL CONTENIDO DE UN MENSAJE QUE EMITIMOS O LA INTERPRETRACIÓN DEL QUE RECIBIMOS, ESTÁ EN MANOS DE LA MENTE INCONSCIENTE.

LA ESTRUCTURA PROFUNDA DE UNA RESPUESTA O FIRMACIÓN ESTÁ EN EL PODER EL INCONSCIENTE

Es el mayor reto del metamodelo: No deseamos respuestas de la parte consciente de una persona, sino sus apreciaciones inconscientes. Es ahí donde reside su poder motivacional para detenerse, retroceder o avanzar.

Tal cual es la intimidad de la magia de la comunicación. Así es cómo procesamos en el nivel de la mentalidad con respecto al lenguaje.

Por un lado, poseemos una poderosa mente consciente que es la Mente Directora y es la que determina qué hacemos, por dónde nos vamos, y lo que decidimos. Y por la otra parte poseemos una súper poderosa mente Inconsciente que determina realmente el poder motivacional para decidir ingresar en un proyecto, avanzar o retroceder, culminar un plan o abandonarlo.

Sin la participación de la mente Inconsciente, la Mente Directora **“no va a ninguna parte de manera confiable”**. Analógicamente nos invitan a pensar en la Mente Directora como el Jinete que conduce un corcel. En este caso, el caballo es la Mente Inconsciente.

El caballo, sin la dirección del jinete no llega a ningún lugar en especial, o simplemente repite un camino de regreso que ya antes ha recorrido y que se encuentra en el pasado. Sin un jinete bien entrenado, el caballo no avanza hacia el futuro (lo desconocido).

Esta mente inconsciente es la que secuestra o crea el faltante dentro de las respuestas superficiales que las personas nos dan.

Usamos el metamodelo para ingresar a la mente inconsciente del interlocutor y extraer la información que se omite en una respuesta, afirmación o pregunta, es decir, en la estructura superficial del lenguaje.

Y no se requiere hipnotizar a nadie para lograrlo. Solo conocimiento y práctica deliberada del Metamodelo del Lenguaje.

TIP 5 - EL DIALECTO DE LA TRIBU

SE REQUIERE ADOPTAR LA POSICIÓN DEL OBSERVADOR ACTIVO PARA LOGRAR LA EFICACIA EN LA COMUNICACIÓN.

SE REQUIERE ADOPTAR LA POSICIÓN DEL OBSERVADOR ACTIVO PARA LOGRAR LA EFICACIA DEL METAMODEL DEL LENGUAJE

En una posición psicogeográfica atemporal, sin espacio y sin tiempo; sin espacio y sin tiempo; sin pasado ni futuro; un campo "cero", en donde todo es y está al mismo tiempo, tal y como es; sin extensión por fuera del propio campo personal; radicalmente realístico y con las emociones controladas.

Utilizar esta tecnología lingüística desde la posición ordinario de comportarnos y de ser observadores pasivos de la realidad, no produce ningún efecto.

Cuando entramos en una interacción dialéctica (frases, oraciones, verbalización), con un interlocutor, debemos conocer cuál es la posición psicogeográfica desde la cual estaremos funcionando: Si corresponde a nosotros la función de aplicar la herramienta del Metamodelo, entonces, nuestro propio lenguaje debe respetar las siguientes condiciones para hacer consistente la asunción de la posición de observadores Activos de la realidad.

Estar situados en la posición de Observadores activos nos sujeta radicalmente al momento presente, en el aquí y en el ahora; nos habilita la auto responsabilidad, nos vemos y sentimos actuando con las competencias y capacidades individuales y las de nadie más y sabremos ratificar nuestra presencia activa y seremos referentes solo de nosotros mismos.

En esta posición “psicogeográfica” solo hay espacio fijo y espacio en movimiento (llamado cuánticamente tiempo). Aquí no hay un pasado ni un futuro. Solo hay un solo punto, denominado “campo cero”. Además, en esta posición nos recreamos en una experiencia sensorial propia y somos únicos actores y directores de todo cuanto está sucediendo en y alrededor de nosotros. La casualidad no existe y no estamos separados de la realidad sino por el contrario, profundamente interrelacionados con todos y con todo. Nuestra mentalidad siempre presente percibe al mundo allá afuera como una proyección de la realidad -mayor- existente dentro de nosotros, y nos abraza la percepción de estar ya dentro del campo de infinitas posibilidades, las cuales se irán elicitando o mostrando cada vez que nuestro “yo” se enfoca en X o Y tarea u objetivo y trabajamos intensamente por alcanzarlos.

Ejemplo 1: (Opinión o explicación del Interlocutor): *“Desde que ese individuo ingresó al Equipo, ya se me ha perdido la motivación”*

Contra pregunta con el Metamodelo: ¿Quién es específicamente? ¿Cómo hace esa persona para mantenerte “extraviada” tu motivación actual? ¿Si esto ocurrió en el pasado, cómo es que actualmente te sigue afectando? ¿Cuál es el mecanismo que te hace mantener ausente tu motivación actualmente? ¿Qué debe suceder actualmente para que la motivación extraviada, esté de tu parte ahora mismo?, ¿Crees que existe algún lugar para adquirir la motivación que te han suprimido?.

Con esta serie inteligente de contra preguntas (Metamodelo), como mínimo rompemos con el hilo acostumbrado de “causalidad” que la mayoría de la gente atribuye a sus vicisitudes. La centramos en el momento presente, en el aquí y en el ahora e insistimos para que se referencie a ella y a partir de ella para todo lo que vaya a explicar o a responder, que es lo mismo decir, auto responsabilidad. Por otra parte, la iremos conduciendo con paciencia e inteligencia a la percepción de que “nadie desde el exterior es responsable de lo que finalmente ella ha decidido o dejado que ocurra en su vida”.

TIP 6 - EL DIALECTO DE LA TRIBU

CÓMO CONTESTAR, OPINAR, AFIRMAR O PREGUNTAR OBSERVANDO LAS REGLAS DEL METAMODELO.

CÓMO CONTESTAR, OPINAR O PREGUNTAR... OBSERVANDO EL METAMODELO

Estando presentes, en primera persona, usando verbos en tiempo presente o continuo, citando una situación y un contexto en específico, con referencia a nosotros mismos.

¿Cómo contestar, opinar o preguntar... observando el Metamodelo?

REGLA 1: Iniciamos las opiniones o respuestas, mencionando el nombre, o señalándonos con un pronombre posesivo, en tiempo verbal presente o presente continuo, referenciando la respuesta a un contexto específico y si involucra a otros autores, señalando e identificándolos específicamente.

Ejemplo 1: Afirmación o declaración:

“Para Mi (o para Joscas) es importante que tú Jesús, me hables de tus emociones contradictorias en el momento en que haces operaciones reales, en esta temporada, estando en tu estación de trading y cuando operar solo.”

Ejemplo 2: Preguntando:

REGLA 2: Procuraremos evitar utilizar los siguientes enunciados lingüísticos:

“No -nunca - jamás - debo - tengo - me toca – necesito – quizás – tal vez - ¿Por qué?”

Ejemplo: (respuesta): (Para evitar usar “jamás”): “Yo, Francisco Javier procuro mantener Mi serenidad cuando reclamo asuntos de dinero a otras personas”

(En lugar de: “Yo, Francisco jamás pierdo la serenidad cuando reclamo a otras personas”)

Ejemplo 3: Pregunta inadecuada con el uso del ¿Por qué?

“¿Por qué ellos suspendieron el canal de Señales para el trading por Twitter?

Con observación del metamodelo:

“Yo, Thomas, ignoró Para qué Oliver, actualmente, nos priva de las señales para le trading por Twitter

*El nuevo diseño convierte una pregunta - que puede molestar al interlocutor por una opinión o descripción de algo que conviene resolver. Y no se está haciendo ningún juicio anticipado ni adivinando su causalidad.

TIP 7 - EL DIALECTO DE LA TRIBU

AL COMUNICARNOS PROYECTAMOS NUESTROS PROPIOS CONFLICTOS SIN RESOLVER SOBRE LOS DEMÁS, CON INUSITADA FRECUENCIA

AL COMUNICARNOS, CON INUSITA FRECUENCIA, PROYECTAMOS EN LOS DEMÁS NUESTROS PROPIOS CONFLICTOS “NO RESUELTOS O NO CONFRONTADOS”

Recordemos que debemos cuidar muy bien lo que vamos a decir, opinar, explicar, preguntar o responder. Cuando estamos preguntando, justificando o respondiendo, deberíamos hacer una pausa de reflexión y de auto indagación y verificar si estamos dando lugar a una proyección, que es un mecanismo super cotidiano. En la comunicación un cercano 75 % de los mensajes tienen carácter de proyección.

Este mecanismo, mayormente inconsciente, pretende “colocar por fuera de nosotros”, a los asuntos que esperan soluciones por dentro del fuero personal, y atribuirles su causalidad a los otros”. Dicho de otra manera, intentamos trasladar la responsabilidad propia a otras personas que nada tienen que ver con el asunto.

Debemos comenzar a sospechar que se está usando este método cuando nosotros mismos nos estamos haciendo muchas preguntas y utilizando demasiados ¿Por qué? Y lo mismo aplica cuando se los escuchamos a los demás.

Para regresar a la auto responsabilidad, es decir, redirigir la atención hacia nosotros mismos e intentando encontrar la solución al malestar o conflicto dentro de nosotros, debemos usar muchos Para qué...

Antes de pasar a los ejemplos, recordar...
Debemos re pensar bien toda cosa que vayamos a comunicar.

Ejemplo 1: (Pensamiento): “Ella no me demuestra que me quiere”.
Metamodelo: Antes de “soltar las palabras”, ensayar un auto pregunta para desenmascarar una probable proyección del conflicto sobre el otro:
Podría (pensar): *“Para qué es que Yo no le demuestro que la quiero”*.

Ejemplo 2: Hazte auto preguntas, y verifica si las puedes tolerar o dan luces nuevas sobre el asunto:
(Pensamiento o afirmación): *“Creo que su opinión de mí es muy negativa”*.

Hacer una pausa antes de afirmar y hacer esta contra pregunta:
“Tengo una opinión muy negativa acerca de él”.
Y ensayar: ¿Para qué yo tengo una opinión tan negativa de él?
Axioma: El metamodelo ayuda a descubrir nuestra sombra.

TIP 8 - EL DIALECTO DE LA TRIBU

VIOLACIONES LINGÜÍSTICAS VS TRANSPARENCIA EN LA COMUNICACIÓN EFECTIVA.

CUANDO INTRODUCIMOS EN LOS MENSAJES QUE EMITIMOS CIERTAS PALABRAS O FRASES QUE ENCUENTREN EL SIGNIFICADO ELOCUENTE, DIRECTO Y SINCERO RELACIONADO CON “LA VERDAD” DE LO QUE SE DESEA COMUNICAR, COMETEMOS LO QUE DENOMINAMOS VIOLACIONES. SU ANTÍDOTO SON LOS DESAFÍOS.

Consideraremos que el lenguaje es diáfano, esmerado y transparente. Cuando permitimos introducir en los mensajes que emitimos ciertas palabras o frases que “encubren el significado elocuente, directo y sincero relacionado con la “verdad” de lo que se desea comunicar, cometemos lo que denominaremos Violaciones.

La intención de comunicar la verdad puede partir de una intención de la mente consciente, sin embargo, puede suceder que terminemos dando un mensaje muy diferente, como efecto del filtro y poder de la mente inconsciente que “tratará de que ocultemos” partes de los significados más directos. Suele ser un acto mayormente inconsciente, y también puede resultar como efecto de una manipulación inconsciente por parte de personas que dominan estas técnicas y las aplican, no para el bien sino para el mal.

Tengamos muy en cuenta que cuando contaminamos los mensajes con palabras o frases para “esconder su verdadero sentido o la verdad”, hablamos de Violaciones. Y para salir de ellas o hacer reaccionar a las personas que las cometen, con la aceptación de la verdad y la corrección del “error”, usaremos algunos vocablos que denominaremos Desafíos.

Con la práctica desarrollaremos la capacidad y habilidad de detectar estas violaciones y nos convertiremos en expertos con el uso de los Desafíos para forzar a la otra persona a interactuar con la verdad, de una manera tan sutil y elegante que no se darán cuenta y por tanto no reaccionarán negativamente contra nosotros.

Entendido lo anterior, entremos a los ejemplos:

Ejemplo 1 (Violaciones):

“Todas la Plataformas de trading virtuales son una estafa”.

(Desafíos):

Aº) ¿Todas?; Bº) ¿Según quién?

Ejemplo 2 (Violaciones):

“Nunca he podido ganar un trade en real”

(Desafíos): Aº) ¿Nunca?; Bº); ¿Qué le impide ganar?

Ejemplo 3 (Violaciones):

“No está bien discutir con los coaches”.

(Desafíos): Aº) ¿Quién dice que está mal?; Bº) ¿Discutir qué?

Ejemplo 4 (Violaciones):

“Necesariamente me va tocar que estudiar solo este tema”
(Desafíos): Aº) ¿Qué pasaría si lo estudiaras con alguien más?

Ejemplo 5 (Violaciones):

“Encuentro mucha dificultad en el trading, definitivamente no soy bueno para esto...”
(Desafíos): Aº) ¿Cómo sabes que no es bueno?; Bº) Ya que la encontré ¿Cuál es la dificultad que lo frena?

Ejemplo 6 (Violaciones):

Ej: 6º) (Violaciones):
“Definitivamente soy muy malo para opciones..., he de pasarme a futuros”
(Desafíos): Aº) ¿Definitivamente?, Bº) ¿Cómo lo averiguó?; Cº) ¿Qué le impide intentarlo un poco más o cambiar las estrategias?; Dº) ¿Qué pasaría si no se cambiara?; Eº) ¿Malo respecto a qué; o, ¿comparado con qué?

Ejemplo 7 (Violaciones):

“Vivir del trading es imposible”
(Desafíos): Aº) ¿Vivir cómo?; Bº)
¿Qué debería pasar para que fuera posible?

Ejemplo 8 (Violaciones):

“La gente me dice que soy negado para el trading”.
(Desafíos): Aº) ¿Qué gente es la que le dice?; Bº) ¿Cómo averiguaron que usted no tiene las habilidades?; Cº) ¿Qué es específicamente lo que la gente dice?

Ejemplo 9 (Violaciones):

“Esto que me está sucediendo con este emprendimiento, es lo peor”
(Desafíos): Aº) ¿Qué es lo que te sucede específicamente?; Bº) ¿Lo peor comparado con qué?

Ejemplo 10 (Violaciones):

“Me da mucho miedo mostrar mis resultados ...”
(Desafíos): Aº) ¿Mostrar qué, específicamente?; Bº) ¿A quién debe mostrar?

Ejemplo 11 (Violaciones):

“Me gustaría hacer deporte, pero tengo que trabajar...”
(Desafíos): Aº) ¿Quieres decir que trabajar te impide hacer deporte; Bº) ¿Qué deporte?

Ejemplo 4 (Violaciones):

“Mis coaches no me entienden...”

(Desafíos): Aº) ¿Qué coaches?;

Bº) ¿Qué es lo que tendrían que entenderte?

TIP 9 - EL DIALECTO DE LA TRIBU

ADIVINACIONES, ESA INEFICAZ ESTRATEGIA PARA TRATAR DE INTERPRETAR EL PENSAMIENTO DE LOS DEMAS, ¡Y CREÉRSELO!

ADIVINACIONES, ESA INEFICAZ ESTRATEGIA PARA TRATAR DE INTERPRETAR EL PENSAMIENTO DE LOS DEMAS, ¡Y CREÉRSELO!

Pretender hacer una lectura mental de los demás, “suponiendo cosas” que no se logran verificar. Este mecanismo llega al extremo de “ni siquiera interrogar a la persona” y dar por hecho que la respuesta -que no ha dado- es la verdad.

Esta pretendida habilidad es a veces exagerada por algunos de nuestros interlocutores.

Pretenden hacer una lectura Mental de los demás, “suponiendo cosas” que no logran verificar y aún así, se las creen como certezas.

Es decir, dan por hecho que al suponer que otra persona está pensando algo, lo alcanzan a proponer como un hecho y lo toman como la verdad. Este mecanismo llega al extremo de “ni siquiera interrogar a la otra persona” y dar por hecho que la respuesta -que no ha dado – “es una respuesta”, y además creen que es la verdad. Aquí algunos ejemplos, y la contra pregunta para desenmascarar ese mal hábito en la comunicación:

Ejemplo 1: (Suponer que se sabe algo...): “Yo sé lo que más le conviene a él...”

(Contra pregunta del metamodelo): “¿Cómo lo sabes?”

Ejemplo 2º (Suponer y dar, por cierto): “Yo ya sé que él no me cree”

(Contra pregunta del metamodelo): “¿Cómo lo sabes?”

Ejemplo 3 (Suponer que sí es así): “Tu ya me entiendes...”

(Metamodelo): “¿Qué es lo que tengo que entender?”

Ejemplo 4 (Una acción pasiva de una persona causa algo en la otra): “Cuando me mira, tiemblo”.

(Metamodelo): “¿Cómo te mira?; ¿Qué hay en su mirada que te hace temblar?”.

Ejemplo 5 (Presuposición): “Si me entendieras no me tratarías así...”

(Metamodelo): “¿Qué es lo que tengo que comprender?; ¿De qué manera te trato?”

Ejemplo 6 (Presuposición): “Si se hace el loco, que no espere que le vuelva a hablar”.

(Metamodelo): “¿Cómo hacen los locos?”

Ejemplo 7 (Equivalencia compleja): “Me gustaría hacer deporte, pero tengo que trabajar”.

(Metamodelo): “Quieres decir que trabajar te impide hacer deportes?”

Ejemplo 8 (Comparar sin dar el referente): “Es mejor no decir nada”.

(Metamodelo): “¿Mejor que qué, específicamente?”

Ejemplo 9 (Equivalencia compleja): “Yo le perdonaría, pero es que no me llama”

(Metamodelo): “¿Significa eso que es necesario que te llame para perdonarlo?”

10 (Pérdida de concreción): “Él ya sabe muy bien qué es lo que tiene que hacer”.

(Metamodelo): “¿Qué es lo que tiene que hacer, específicamente?”

Ejemplo 11 (Pérdida de concreción): “Para obtener esto tendría que comportarse de otra manera.”

(Metamodelo): “¿Qué es esto que yo necesito obtener?; ¿De qué otro modo específicamente debería comportarme?”.

Ejemplo 12 (Verbo Inespecífico): “Sí empiezas otra vez, juro que me voy...”

(Metamodelo): “¿Si empiezo con qué?; ¿Cómo?”

TIP 10 - EL DIALECTO DE LA TRIBU

¿CUÁL ES LA INTENCIÓN QUE SE ESCONDE DETRÁS DE LA INTENCIÓN?

¿CUÁL ES LA INTENCIÓN DETRÁS DE LA INTENCIÓN?

Sea que actuemos en la conversación como emisores o receptores de los mensajes, o inclusive, cuando pensamos y procesamos nuestros pensamientos y respuestas o auto explicaciones en privado, debemos estar atentos a esta regla del metamodelo.

¿Cuál es la Intención detrás de la Intención?

Sea que actuemos en la conversación como emisores o receptores de los mensajes, o inclusive, cuando pensamos y procesamos nuestros pensamientos y respuestas o auto explicaciones en privado, debemos estar atentos a esta regla del metamodelo.

Funciona de la siguiente manera, tanto en el nivel conciente como en el nivel inconsciente.

Ejemplo 1: Un amigo dice a su amiga, al verla ataviada con dos bolsas grandes y pesadas repletas de alimentos:

<< “Te puedo ayudar a llevar esas pesadas bolsas con frutas que traes del supermercado”>>

¿Cuál es tu intención? – replica la amiga.

<<Simplemente ayudarte a cargar esas pesadas bolsas>>, dice el amigo...

(Auto pregunta de la amiga): ¿Cuál es la intención de mi amigo, detrás de la intención, de ayudarme a llevar estas bolsas?>>

Respuesta del metamodelo: << “Que me regales algunas frutas”->>

Se da en situaciones sutiles y requiere habilidad para capturar la segunda intención que es la que puede colocarnos en desventaja con las otras personas.

Aunque es una instrucción cimentada fuertemente en la cultura, se deja entrever en los refranes “Nadie da puntada sin dedal”.

Y de una forma más sutil se observa en:
“Camarón que se duerme se lo lleva la corriente”. Y “Caras vemos corazones no sabemos”.

Ante cualquier propuesta que te hagan, o que tu propongas, recuerda examinar y buscar cuál es la segunda intención detrás de la primera intención: eso te revelará algunas áreas oscuras de tu personalidad y te aclarará tus sentimientos.

La comunicación es un arte y amerita que nos mantengamos alertas y atentos a las segundas intenciones de los demás. Sobre todo, cuando arriesgamos en la comunicación con personas que no conocemos de manera suficiente.

No olvidemos también protegernos de nuestras propias segundas intenciones.

TIP 11 - EL DIALECTO DE LA TRIBU

ESCONDEMOS LA VERDAD DETRÁS DE LAS GENERALIZACIONES, ELIMINACIONES Y DISTORSIONES DE ALGUNAS PARTES DE LAS FRASES QUE EMITIMOS.

ESCONDEMOS LA VERDAD DETRÁS DE LAS GENERALIZACIONES Y ELIMINACIONES DE ALGUNAS PARTES DE LAS FRASES QUE EMITIMOS.

Al no aportar toda la verdad, dejamos en el aire el verdadero significado de una pregunta, de una afirmación o de una respuesta.

Al no aportar toda la verdad, dejamos en el aire el verdadero significado de una pregunta, de una afirmación o de una respuesta.

Hoy llegamos al fin de los **TIPS DEL METAMODELO DEL LENGUAJE**, con un rápido comentario sobre las Fichas del metamodelo que están en la galería de Recursos de Teachable.com, y que ustedes tienen disponibles para su estudio en el Nivel Dos de FORTALEZA MENTAL de la Versión 2.0 de Ingresarlos. (Son 4 fichas).

Cerramos estas revisiones con el Tip 11, que nos inspira para el siguiente mensaje:

En el contexto del lenguaje, las palabras y las frases que se arman con ellas, no significan 1 y 1 palabras, como cosas simples colocadas unas al lado de otras. El sentido es de 1 y 1, enfatizando cómo cada palabra o frase realmente tiene dos significados: La estructura superficial que nos da un mensaje ordinario y la Estructura profunda que nos revela las más profundas motivaciones de las palabras y frases.

Pueden descargar las fichas y practicar.
Este es el link a ese material:

<https://ingresarios.teachable.com/.../lectures/17709885>

<https://ingresarios.teachable.com/.../lectures/17729609>

Aquí encuentra 4 fichas, con su cara A y B. La cara A es descriptiva y la cara B contiene ejemplos prácticos para avanzar todavía más en el uso y aplicación del metamodelo.

¡En hora buena! Has completado la secuencia de los TIPS - Dialecto de la tribu. Nada tienes para envidiar a un erudito de la lingüística o de la pedagogía o del arte de hablar. Ya dispones del 90% de las herramientas lingüísticas más eficientes para optimizar la comunicación.

Ha sido un verdadero placer enseñarte estos trucos super prácticos para avanzar en la eficacia de la comunicación asertiva.