



EL METAMODELO DEL LENGUAJE

Hugo Urdaneta Fonseca (*)

24 de agosto 2016

Aunque el coaching es un modelo comunicacional, es mucho más que eso, por esta razón las diferentes escuelas y enfoques del coaching, trabajan como eje central las comunicaciones y más específicamente el lenguaje, en sus distintas modalidades. Mi enfoque del coaching es integrativo, porque utilizo conceptos y herramientas principalmente, sin ser limitativo del Coaching Ontológico, La Programación Neurolinguística (PNL) y el Coaching de Bienestar, que se apoya en la Psicología Positiva.

Hay dos modelos muy útiles del lenguaje, el Metamodelo que es pilar de la PNL, desarrollado por Richard Bandler y John Grinder, y el de los Actos Lingüísticos del Coaching Ontológico; en un próximo artículo escribiré sobre este último.

OBJETIVO DEL METAMODELO

El Metamodelo nos proporciona un conjunto de preguntas que nos permiten recuperar información desde la estructura profunda del lenguaje a partir de la estructura superficial. A partir del lenguaje del coachado, podemos hacer una serie de preguntas que nos permiten conocer en más detalle su experiencia de acuerdo a sus filtros mentales (creencias, valores, etc).

El objetivo del Metamodelo es hacer consciente las limitaciones del mapa mental del coachado.

El cerebro humano en su funcionamiento normal, tiene que filtrar y procesar la información que recibe, por eso debe omitir, generalizar y distorsionar información, sino lo hace, prácticamente explotaría por la sobre carga, no aprendería de las experiencias pasadas, ni podría desarrollar la creatividad.

Aunque sea normal a veces las omisiones, las generalizaciones y las distorsionan nos limitan. A través de preguntas el coach trata que su lenguaje sea más específico y menos ambiguo.

OMISIONES

- **Coachado.** La empresa piensa que somos tontos
- **Coach.** ¿Quién de la empresa de la empresa piensa que son tontos?
- **Coachado.** Me molesta su actitud
- **Coach.** ¿Qué específicamente te molesta? ¿Qué actitud concretamente te molesta?
- **Coachado.** Estoy enfadado
- **Coach.** ¿Qué es lo que te enfada?
- **Coachado.** Es mejor así
- **Coach.** ¿Es mejor con respecto a qué?

- **Coachado.** El mundo es un desastre
- **Coach.** ¿Qué cosas consideras del mundo un desastre?
- **Coachado.** Los hombres no lloran
- **Coach.** ¿Quién dice eso? ¿En base a qué dices que no lloran?

DISTORSIONES

Las distorsiones se basan en patrones, como la presunta lectura mental, presuposiciones, hacer cosas equivalentes que no lo son, y asumir una causa de un efecto que no tiene relación.

- **Coachado.** Es evidente lo que le motiva
- **Coach.** ¿Cómo sabes qué es lo que le motiva?
- **Coachado.** Los días nublados me ponen triste
- **Coach.** ¿Qué es concretamente lo que te pone triste de los días nublados?
- **Coachado.** Mi jefe pasó por delante de mi escritorio sin saludarme. Eso significa que no está contento con mi trabajo
- **Coach.** ¿Cómo significa el hecho de que no te haya saludado que no esté contento con tu trabajo? o ¿Nunca has estado preocupado por la familia u otros asuntos y se te ha olvidado saludar a alguien?"

GENERALIZACIONES

- **Coachado.** Todo el mundo me odia
- **Coach.** ¿Todo el mundo? ¿Yo también te odio?
- **Coachado.** Todos son unos flojos
- **Coach.** ¿Todos? ¿No hay ninguno que sea trabajador?
- **Coachado.** Nunca hago nada bien
- **Coach.** ¿Alguna vez has hecho algo bien?

Algunas generalizaciones consisten en crearse necesidades innecesarias.

- **Coachado.** Necesito comprarme ropa nueva
- **Coach.** ¿Qué te obliga a comprarte ropa nueva? ¿Qué pasaría si no te la compras?
- **Coach.** Tengo que gustarle a Luis
- **Coachado.** ¿Qué pasaría si no le gustases? ¿Qué es lo que te obliga a gustarle?

Las preguntas, aquí expresadas son para el coaching, el arte que permite ampliar el mapa mental del coachado, y con ello enriquecer su experiencia.

(*) Consultor en Cambio Organizacional, Coach, Especialista en Recursos Humanos y Relaciones Laborales.
www.huconsulting.net hu.consulting@gmail.com



@huconsulting



@huconsulting