



**SERLIDERU**

CENTRO INTEGRAL FORMATIVO



---

¡Bienvenidos/as a la clase n° del programa  
**MASTER en PNL**, un espacio de creación de  
posibilidades y logro de resultados!

---



**CHECK IN**





Cuéntanos como aterrizas a este encuentro a través de una metáfora.

# TAREA DE APRENDIZAJE SEMANAL



¿Cómo les fue con la tarea de aprendizaje?

Seguí con la práctica de estrategias y repaso de lo visto en clase.

Elegí conscientemente un modelo estratégico (TOTE, ROLE, Walt Disney, BAGEL...) y empezá a aplicarlo en algún ámbito de tu vida personal o profesional.





Hoy abrimos la puerta al  
proceso más poderoso de  
la PNL:

“El Modelado”

# VIDEO

Te invitamos a ponerte cómodo/a  
para disfrutar del siguiente video...

-







# PUESTA EN COMÚN

¿Qué descubrieron en el video?



## **LOS MAESTROS ZEN DICEN:**

“No me enseñes cómo deben ser las cosas: déjame comer de tu vasija de arroz. Comiendo lo que tú comes; asimilando lo que tú asimilas: estando cerca de ti, aprenderé más que lo que puedas decirme.



**MODELADO**





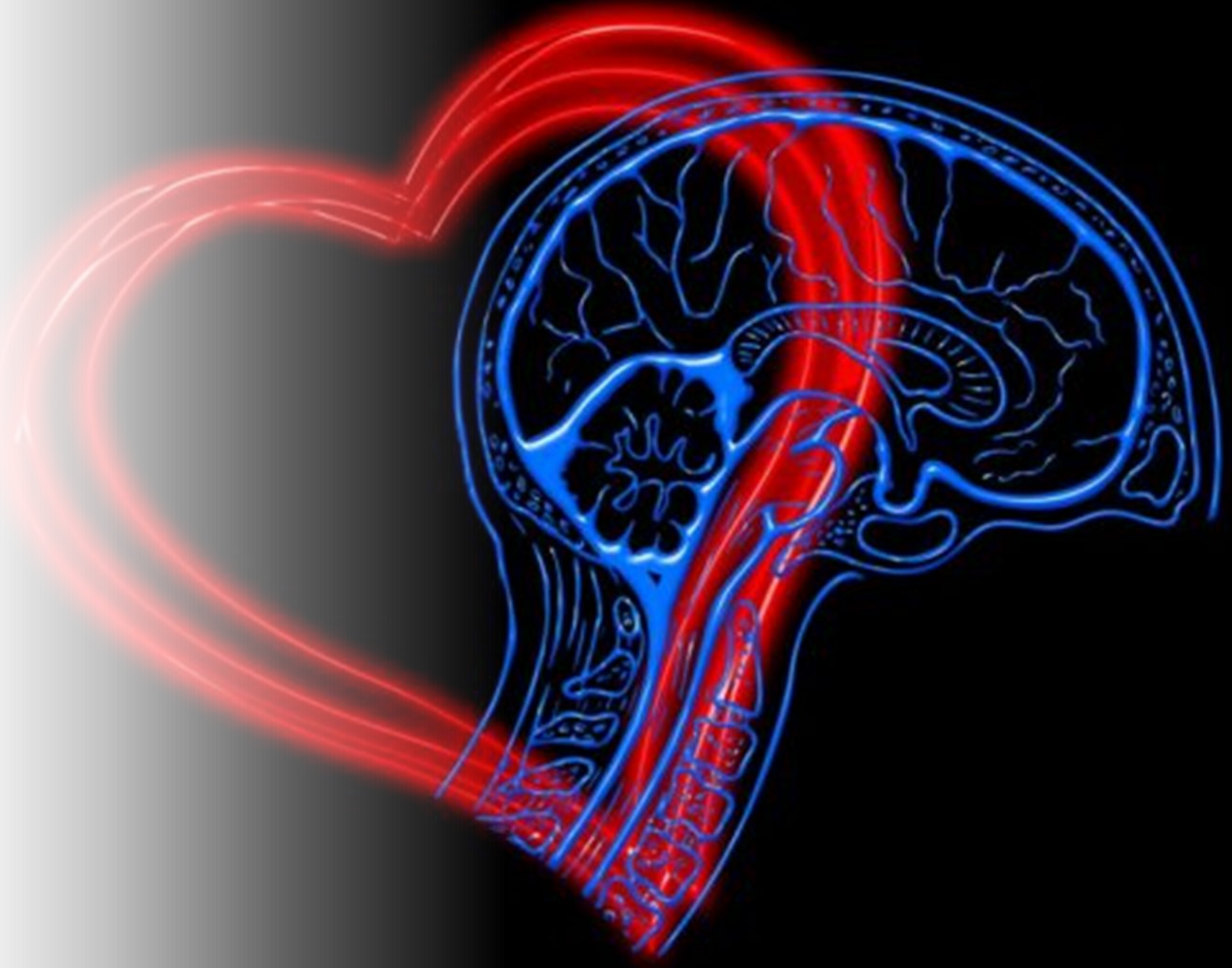
**"Todo comportamiento de excelencia puede ser modelado."**



MODELADO poderosa herramienta para el aprendizaje profundo, el desarrollo personal y profesional.

Hoy, nos abrimos a la posibilidad de aprender desde lo mejor de otros... ¡y llevarlo a lo mejor de nosotros mismos!

El modelado es el corazón de la PNL, Richard Bandler y John Grinder, sus creadores, le dieron un lugar central desde sus orígenes.





¿Qué es el modelado según Bandler y Grinder?



"La PNL es, ante todo, un proceso de modelado."

Modelar significa identificar y reproducir la estructura de excelencia en el comportamiento humano.

Cuando fundamos la PNL, nuestro primer objetivo fue descubrir cómo piensan, sienten y actúan las personas que obtienen resultados sobresalientes, para luego enseñar esas estrategias a otros.



Algunas frases clave de Bandler y Grinder:



"La PNL comenzó como una tarea de modelado: queríamos saber cómo hacían lo que hacían las personas excepcionales."

"Si una persona puede hacer algo, otra puede aprender a hacerlo, si se accede a la estructura profunda de ese comportamiento."

"El modelado no se trata de copiar la conducta externa, sino de entender cómo una persona organiza su experiencia interna."

“El modelado es la esencia misma de la PNL.”

“Modelar es captar la estructura subjetiva que hace posible una conducta eficaz.”

“La PNL misma nació del modelado de Milton Erickson (hipnosis), Virginia Satir (terapia familiar) y Fritz Perls (gestalt).”



# Guía para el Proceso de Modelado de Comportamientos de Excelencia



# Pasos guía:

1) Identificar el Comportamiento de Excelencia a Modelar. →2) Propósito o para qué del comportamiento de excelencia. 3) Las Creencias y Valores de este. 4) Capacidad o recursos que habilita. 5) →La estructura de La Experiencia: Secuencia . 6) Los estilos De elección . →7) Las metáforas Lingüísticas . 8) Detección del Modelo R.O.L.E . 9) Detección del Modelo B.A.G.E.L. 10) Beneficio o resultado de aplicarlo. 11) Aprendizaje en el proceso de incorporación. 12) Integración.



# Pasos guía desplegados :

1-Identificar el comportamiento de excelencia a modelar.→ ¿Qué hace exactamente esta persona que quiero modelar? Comportamiento Observable.

2-Determinar el propósito o "para qué".→ ¿Cuál es el Para qué de este comportamiento? ¿Qué objetivo tiene?

3-Explorar y registrar las creencias y valores que lo sostienen.→ ¿Qué cree esta persona sobre sí misma al realizar este comportamiento? →¿Por qué es importante para ella realizarlo?



4-Detectar la capacidad que habilita este comportamiento.→ ¿Qué habilidades o recursos específicos posibilita?

5-Revelar la estructura de la experiencia: secuencia interna y externa.→ ¿Qué pasos mentales y emocionales sigue esta persona? (Completar Planilla).

6-Observar y detectar los estilos de elección.→ ¿Cómo decide entre una opción y otra? ¿Cuál es su patrón de toma de decisiones para realizar este comportamiento?



7-Identificar y Registrar las metáforas lingüísticas que utiliza.→ ¿Qué frases simbólicas usa al hablar de su experiencia al realizar este comportamiento?

8-Detectar el modelo R.O.L.E.→ - .

9-Detectar el modelo B.A.G.E.L.→ .

10-Identificar el beneficio o resultado de aplicar el modelo.→ ¿Qué obtengo específicamente al incorporar este comportamiento?



11-Aprendizaje en el proceso de incorporación.→ ¿Qué aprendo de mí al empezar a aplicar este comportamiento? ¿Cómo me transforma? ¿Qué descubro sobre mí en el proceso?

12-Integración.→ ¿Qué aprendizajes profundos me deja la persona que modelo? ¿Qué valores, actitudes o visiones de vida incorporo? ¿Qué admiro y qué puedo resignificar o integrar en mí?





**ACTIVIDAD DEL MODELADO.**

A high-angle photograph of two women sitting at a rustic wooden table, smiling and drinking tea. The woman on the left has long dark hair and is wearing a red sweater. The woman on the right has curly brown hair and is wearing a beige sweater. They are both holding white teacups. A glass teapot is visible on the table in the foreground. The background is a warm, wooden wall.

## 1. Entrevistas entre Modelado y Modelador:

Todas las que sean necesarias para adquirir el comportamiento de excelencia.



## -“Diario de mi modelaje”:

Descripción de lo experimentado durante el proceso completo del modelado.

Relato personal y reflexivo donde describas lo vivido, sentido y aprendido a lo largo del proceso de modelado.

Incluir desafíos, descubrimientos, emociones, insights y cambios personales.

A group of people are gathered around a wooden table in a workshop or meeting room. The table is covered with various documents, including a color palette, a document with a circular diagram, and several pages of text. Numerous colorful sticky notes (yellow, pink, green) are placed on the documents. One person's hand is visible, pointing at a document. Another person's hand is visible on the left, holding a pen. The background is slightly blurred, showing a white mug and other office supplies.

## 2. Entrega Final: Trabajo Escrito del Proceso de Modelado

Elaboración de un  
documento en formato  
Word o PDF que incluya:

## -Desarrollo de los 12 pasos guía del modelado:

Cada paso debe ser transcripto por escrito en un documento (formato Word o PDF) para su corrección y entrega final.



# Plantilla: Sintaxis de la Estrategia de un Comportamiento de Excelencia

- Nombre o Título de la estrategia: : \_\_\_\_\_
- Comportamiento que quiero modelar : \_\_\_\_\_
- Sintaxis de la estrategia (solo abreviaturas): \_\_\_\_\_ → \_\_\_\_\_ → \_\_\_\_\_ → \_\_\_\_\_ → \_\_\_\_\_ → \_\_\_\_\_
- Paso 1:Sistema: \_\_\_\_\_
- Submodalidades: \_\_\_\_\_
- Paso 2:Sistema: \_\_\_\_\_
- Submodalidades: \_\_\_\_\_
- Paso 3:Sistema: \_\_\_\_\_
- Submodalidades: \_\_\_\_\_
- Paso 4:Sistema: \_\_\_\_\_
- Submodalidades: \_\_\_\_\_
- Paso 5:Sistema: \_\_\_\_\_
- Submodalidades: \_\_\_\_\_
- Paso 6:Sistema: \_\_\_\_\_
- Submodalidades: \_\_\_\_\_
- Resultado o Beneficio de implementarla: : \_\_\_\_\_

# Metáforas lingüísticas



El orden genera excelencia

las palabras son perlas  
de sabiduría...

La mirada  
es el reflejo  
del alma

La risa es la mejor  
medicina...

El tiempo es oro..

Cantar es sanador

Lo importante son los detalles





# #Content

Detección de los Modelo R.O.L.E. y Modelo B.A.G.E.L. dentro de las estrategias:

## **R.O.L.E.:**

**R** – Representational Systems  
(Sistemas Representacionales V.A.K.)

**¿Cuál es el Predominante?**

**O** – Orientation (Orientación  
Interna y Externa) **¿Cuál  
Predomina?**

**L** – Links (Vínculos)

Secuencial: paso a paso  
(como una cadena lógica y  
lineal).

Simultánea o sinestesia:  
varias sensaciones a la vez,  
integradas.

**¿Cuál es la Predomina?**

**E** – Effects (Efectos) **¿Cuáles?**

## **B.A.G.E.L.:**

### **Es importante identificar:**

**B** – Body posture (Postura corporal)

**A** – Accessing cues (Claves de acceso)

**G** – Gestures (Gestos)

**E** – Eye movements (Movimiento ocular)

**L** – Language patterns (Modelos de lenguaje)





## Si piensa en imágenes:

Lleva los ojos hacia arriba

Su respiración es alta y rápida

Su postura es erguida

El volumen y ritmo de su voz es alto y rápido

Las palabras que utiliza: Veo, imagino, enfoco, etc.  
(visuales)



# Si piensa en sensaciones y emociones:

Lleva los ojos hacia abajo

Su respiración es baja y lenta

Su postura es con hombros  
hacia delante y abajo

El volumen y ritmo de la voz  
es bajo y lento

Las palabras que utiliza:  
siento, me huele, me atrae,  
etc. (kinestésicas).





Para tener en cuenta en la detección de estrategias:



Los tres sistemas representacionales (V.A.K.) —Visual, Auditivo y Kinestésico— deben estar presentes en las estrategias.

Pueden aparecer dos sistemas representacionales juntos.

Los pasos de la estrategia pueden ser muy rápidos e inconscientes. Por eso, es clave detenernos a observar los enlaces entre un paso y otro.

Algunas preguntas útiles para explorar estos enlaces:

“¿Hay algún sonido entre la imagen y la sensación?”



Puede surgir alguna **sinestesia** (presencia simultánea de dos o más sistemas representacionales). Para identificar una sinestesia, podés preguntar:  
“¿Ese sonido tiene alguna sensación?”



Dentro de la estrategia también puede aparecer en algún paso un activador externo (sonidos, olores, sabores, etc., que no dependen del consultante).

A close-up photograph of a single white, star-shaped cookie with a textured surface, resting on a dark wooden surface. The background is a warm, golden-brown bokeh of out-of-focus lights. A semi-transparent dark grey box is overlaid on the bottom left of the image, containing white text.

### 3.Dramatización: Presentación del Modelado.

# Presentación Individual del Modelado

15 o 20 MINUTOS.

Estar siendo la persona modelada. Presentarlo en primera persona, mostrando la estrategia a través de comportamientos observables, gestos, tono de voz, vestimenta habitual y fisiología.

Expresar el valor y el para qué, de modelar este don de mi compañero. Que incorporé, que cambios y transformaciones sucedieron en el proceso, etc.

Proyectar algunas imágenes o un video de 30 segundos de los momentos significativos de este proceso.



# ESTRUCTURA DE LA PRESENTACIÓN INDIVIDUAL Y TRABAJO EN EQUIPO.

Estructura y cronograma de la jornada, **AMBIENTACIÓN Y BREAK A CARGO del EQUIPO** de Alumnos del Master.

**PRESENTADOR/ES:**  
por ejemplo, a cargo de 2 ALUMNOS.

**DISTINCIÓN MODELADO:** ¿QUÉ ES EL MODELADO?, por ejemplo, a cargo de 2 alumnos.

**ESTADO INTERRUPTOR:** por ejemplo, a cargo de 2 ALUMNOS.

**PRESENTACIÓN DE CADA ALUMNO:** 15 o 20 MINUTOS.

**ACONTABLES** del Tiempo.

**CIERRE Y REFLEXIÓN FINAL DEL EQUIPO.**

**El día de la  
Presentación  
del  
modelado**

*2019 Goals*

El diario del Modelado y el desarrollo de la Estructura de la Estrategia, debe estar corregido y aprobado previamente por los Facilitadores.

**Fechas de la primera entrega  
parcial del Trabajo escrito:  
23-06-2025.**

**Fechas de entrega Final  
corregido:  
09-08-2025.**





**Fecha de la  
Presentación  
del Modelado:  
09-09-2025**

# PUESTA EN COMÚN



**BREAK**



## Desarrollo de la Entrevista :

Detectando la Estrategia de mi Modelado.





## Guía de la Entrevista:

## A: Modelador

## B: Modelado

1.- A sugiere a B que busque un momento en el que tuvo X.

Lo guía por medio de las siguientes preguntas:

¿En qué contexto Ud. logra X?

¿Qué piensa cuando hace X?

¿Qué lo lleva a X?

¿Cómo obtiene X?

2.- A invita a B a que se asocie a ese momento, y reviva la experiencia.

A lo guía diciendo: “Mirá lo que miras, escuchá lo que escuchas, y sentí lo que sentís.”



3.- Mientras B está asociado a la experiencia, A pregunta:

“Qué es lo primero que ocurre, algo que ve, que escucha? ¿Una sensación, un perfume, un contacto con algo o con alguien?»

(Las representaciones que pueden aparecer son: Vi, Ve, Ai, Ae, Ki, Ke)

4.- A continúa: ¿Qué es lo siguiente que lo lleva a X?, ¿Qué ve, escucha o siente?

5.- A continúa preguntando hasta detectar los pasos completos de la estrategia X.

6.- A pregunta a B si el último paso que detectó es el que lo lleva a X. Si la respuesta es afirmativa, la detección ha sido completa, si no, continúa detectando el proceso



7.- Para chequear la estrategia detectada A altera el orden de las representaciones y pregunta a B si le producen el mismo resultado.

8.- A pregunta a B las submodalidades clave de cada representación-paso de la estrategia detectada.

Por ejemplo: Si un paso de la estrategia es Auditivo, A pregunta, ¿cómo es el sonido, la voz? ¿El volumen es alto, bajo, cómo es su ritmo?, etc. Si el paso es Kinestésico, ¿Cómo es esa sensación? ¿A dónde está?, etc.

Si es visual, ¿Cómo es esa imagen? ¿Es en blanco y negro, a colores, sepia?, etc.

De cada paso, preguntar, ¿La voz, imagen o sensación, es interna o externa?



9.- Una vez construida la secuencia de la estrategia, A chequea con B la efectividad del proceso de detección de la estrategia.

**En otros encuentros:**

Chequear los pasos obtenidos en la entrevista.

Identificar como es el proceso de esta estrategia en general:

1, 2, 3, ....

Y las metáforas lingüísticas , etc.



## **CHECK OUT**

¿Qué te estás llevando del  
encuentro de hoy?



# PUESTA EN COMÚN



# TAREA DE APRENDIZAJE SEMANAL



Leer PPT de clase.

Anotar dudas sobre el trabajo de modelado.

Realizar Actividad 2 explorando mis dones  
(IMPORTANTE ESTAREMOS TRABAJANDO CON  
ESTA ACTIVIDAD EN LA CLASE SIGUIENTE).

Envió de actividad Viernes 30/05.

