



**SERLIDERU**

CENTRO INTEGRAL FORMATIVO



---

¡Bienvenidos/as a la 12 clase del programa  
**MASTER PRACTITIONER en PNL**, un espacio de  
creación de posibilidades y logro de resultados!

---





¿Cómo están llegando a esta clase?

¿Estás aquí y ahora en tu clase del Máster?



## CHECK IN

Tomemos unos instantes para reflexionar en las siguientes preguntas:

**“El invierno para mi”....  
Completa las siguientes  
frases:**

El invierno tiene color o colores

.....

El invierno tiene sonido o sonidos  
de...

El invierno tiene aroma o aromas  
a...



¿Qué invierno 2025  
querés vivir vos?

“ ..... ”



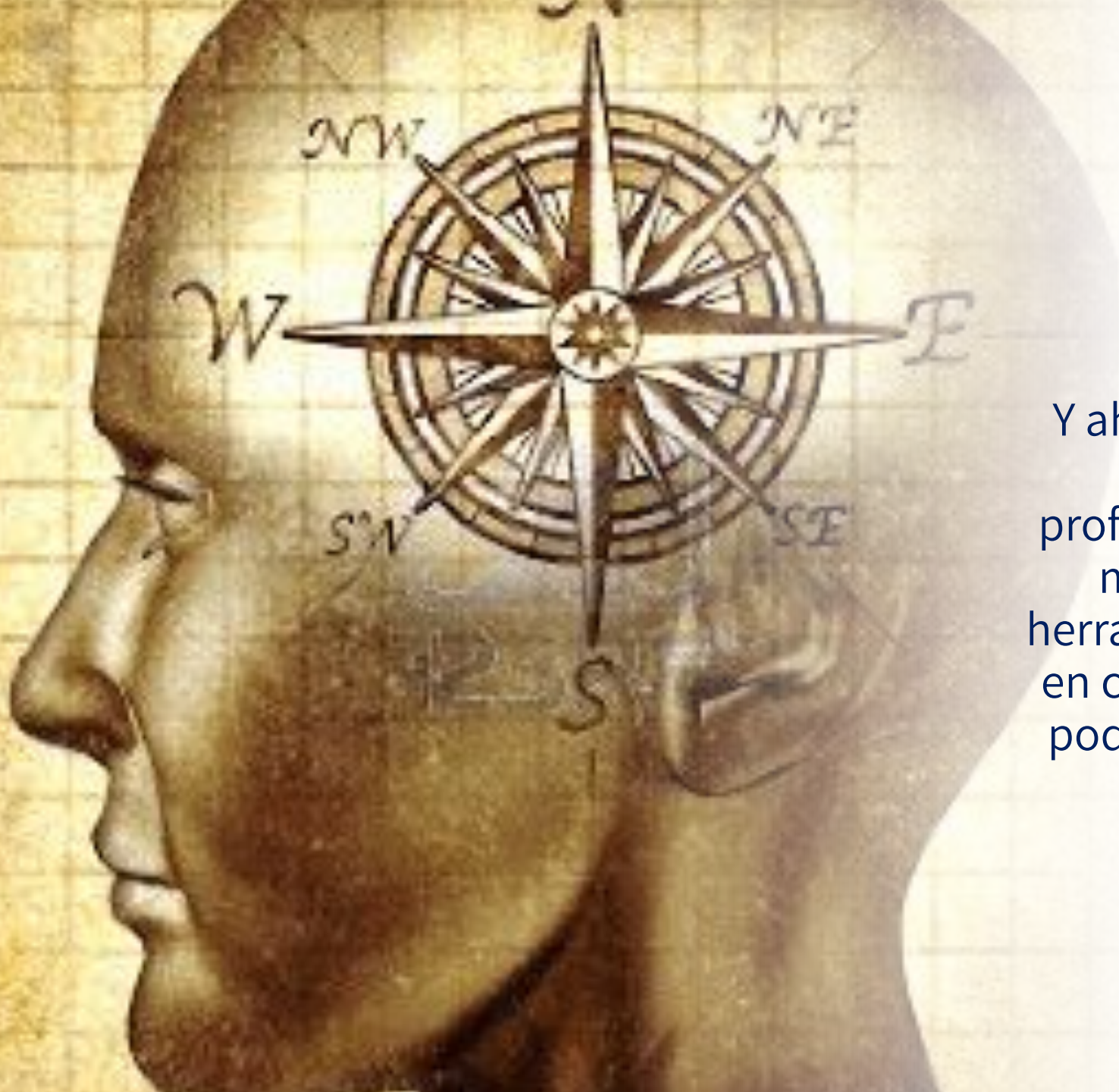


PUESTA EN COMÚN



## METAMODELO AVANZADO METAMODELO AVANZADO – Parte Final

“El Metamodelo es el arte de hacer preguntas...de ir más lejos en el significado, de buscar lo que se esconde detrás de las palabras.....para así avanzar en nuestra propia transformación.”



Y ahora que exploraste el metamodelo en profundidad, sabes que es mucho más que una herramienta para intervenir en conversaciones: es una poderosa brújula interna.

Las preguntas que elegimos hacernos pueden limitarnos o impulsarnos.

El metamodelo te permite afinar tu lenguaje interno, desafiar creencias limitantes y abrir nuevas posibilidades.





**“Las Preguntas son la  
mejor Respuesta,” dice  
*Robbins...***



"Aquel que se hace preguntas, no  
puede evitar las respuestas."  
Proverbio de Camerún



A lo largo del día nos hacemos preguntas y estas preguntas lideran nuestra forma de pensar, sentir y accionar. Preguntarse: ¿Por qué la vida es tan injusta? ¿Por qué no alcanzo mis objetivos? ¿Por qué no logro mis resultados? Nos conducen a senderos sin salidas y a estados emocionales disfuncionales.



Anthony Robbins planteó un conjunto de preguntas específicas que él se hace al levantarse por la mañana y otras al finalizar el día.



De las siguientes preguntas, te invito a elegir las que más resuenen con vos: algunas pueden acompañarte al despertar, y otras al finalizar tu jornada.

Lo importante es que te ayuden a conectar con lo esencial y entrenar tu mente en dirección a tus mejores días.

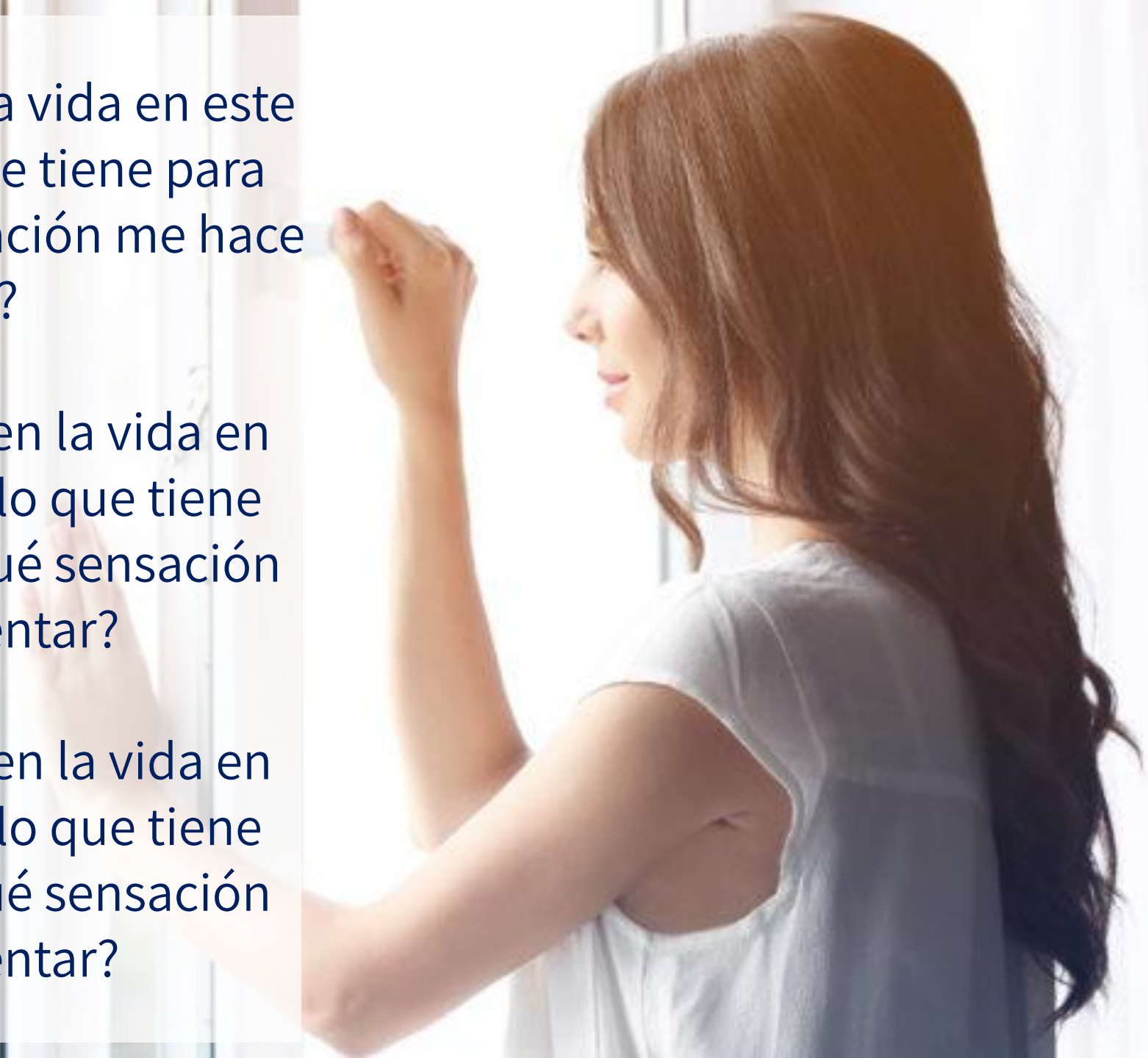
# Preguntas Matinales Tonificantes

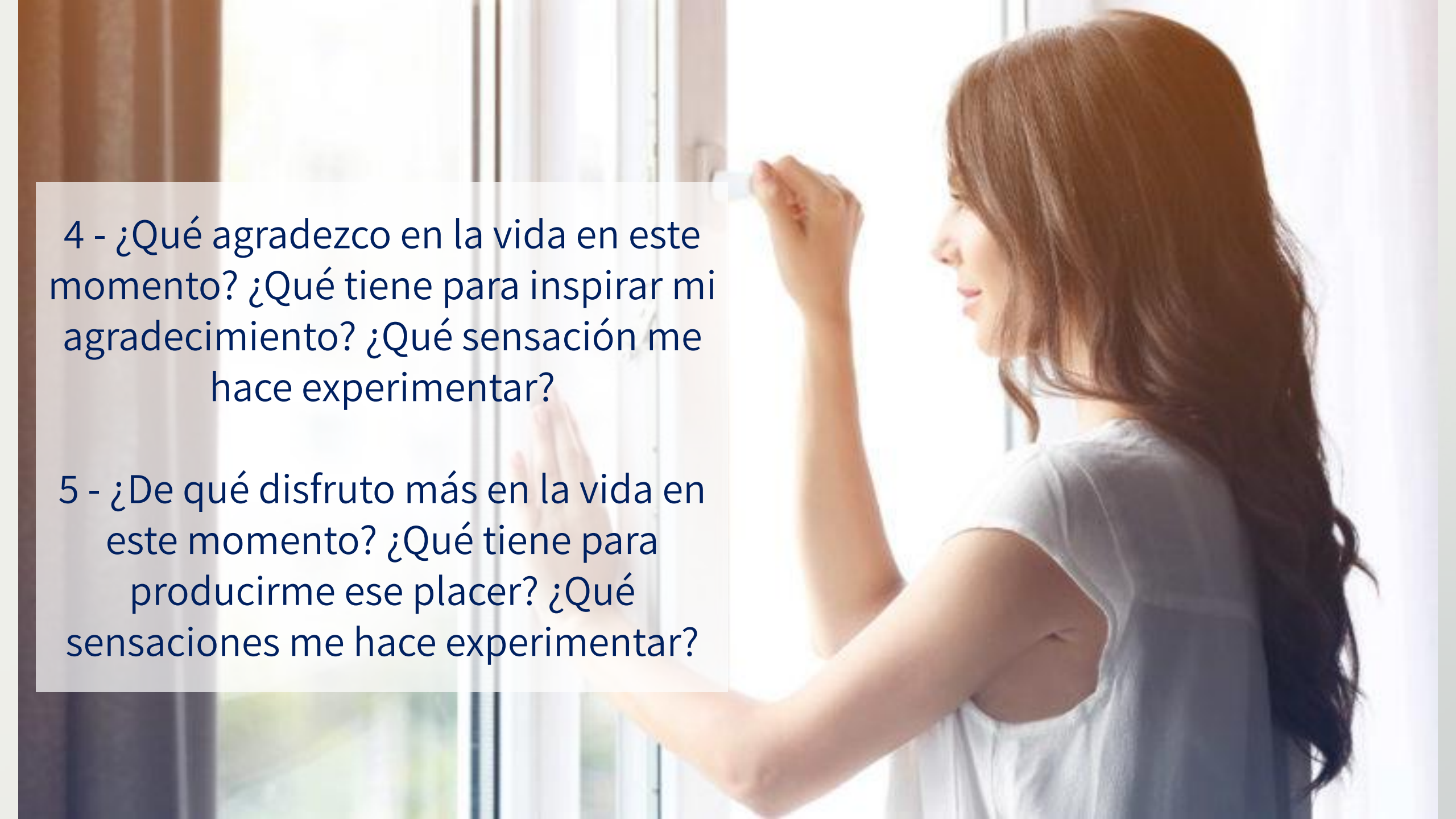


1 - ¿Qué me hace feliz en la vida en este momento? ¿Qué es lo que tiene para hacerme feliz? ¿Qué sensación me hace experimentar?

2 - ¿Qué me entusiasma en la vida en este momento? ¿Qué es lo que tiene para entusiasmarme? ¿Qué sensación me hace experimentar?

3 - ¿Qué me enorgullece en la vida en este momento? ¿Qué es lo que tiene que me enorgullece? ¿Qué sensación me hace experimentar?





4 - ¿Qué agradezco en la vida en este momento? ¿Qué tiene para inspirar mi agradecimiento? ¿Qué sensación me hace experimentar?

5 - ¿De qué disfruto más en la vida en este momento? ¿Qué tiene para producirme ese placer? ¿Qué sensaciones me hace experimentar?

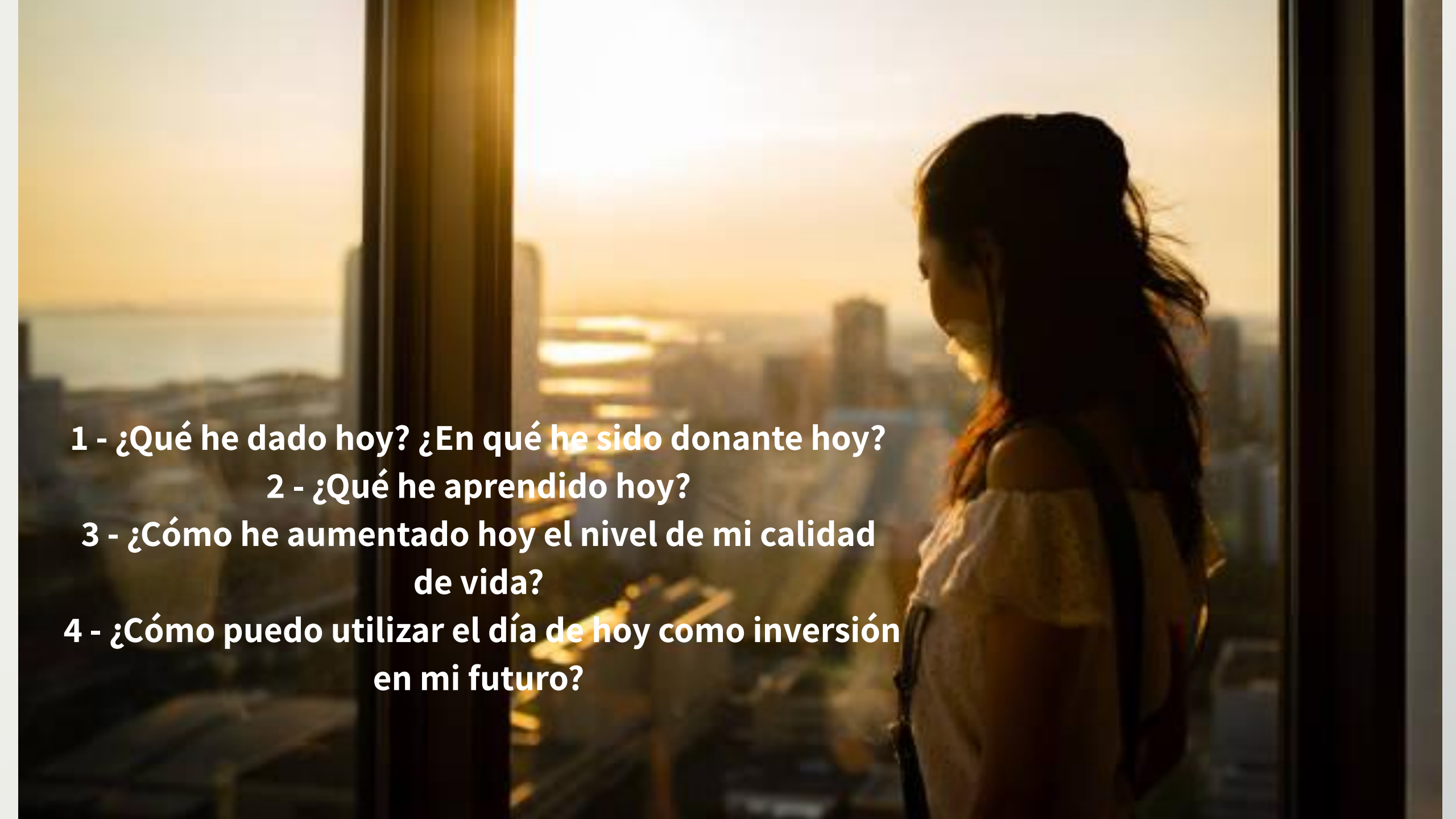


6 - ¿Qué compromiso tengo con la vida en este momento? ¿Qué fue lo que me motivó a comprometerme? ¿Qué sensación me hace experimentar?

7 - ¿A quién amo? ¿Quién me ama? ¿Qué es lo que me motiva a ser afectuoso? ¿Qué sensación me hace experimentar?

A woman with long brown hair, wearing a blue button-down shirt, is smiling while holding a white mug in her right hand and an open book in her left. The book's pages are blank and light brown. The background is a bright, indoor space with a window showing greenery outside and a dark wooden lattice railing in the foreground.

**Preguntas Vespertinas  
Tonificantes**

A woman with long dark hair, seen from the side in silhouette, stands by a large window. She is looking out over a cityscape at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the buildings and streets. The woman's hair is slightly blowing in the breeze. The overall mood is contemplative and serene.

**1 - ¿Qué he dado hoy? ¿En qué he sido donante hoy?**

**2 - ¿Qué he aprendido hoy?**

**3 - ¿Cómo he aumentado hoy el nivel de mi calidad de vida?**

**4 - ¿Cómo puedo utilizar el día de hoy como inversión en mi futuro?**



“Cuando conoces el modo de formular preguntas inspiradoras, puedes ayudarte a ti mismo, así como también a los demás.”—Anthony Robbins



# INTEGRACIÓN FINAL

Las preguntas de Tony Robbins  
no son solo ejercicios.

Son llaves que pueden abrirte a  
nuevas formas de pensar, sentir y  
actuar.

Al elegir conscientemente qué te  
preguntas cada día, estás  
eligiendo también cómo habitas  
tu mundo interno.





# APLICAR EL METAMODELO DEL LENGUAJE



- Usar el metamodelo no es solo una técnica, es una forma de estar más presente, más lúcida/o, más libre.
- Aplica el metamodelo para:
  - Ampliar tu mapa.
  - Romper patrones limitantes.
  - Acceder a estados más generativos.
- Porque las preguntas que te hacés...y las palabras que te decís...crean tu mundo.



## **VIDEO**

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

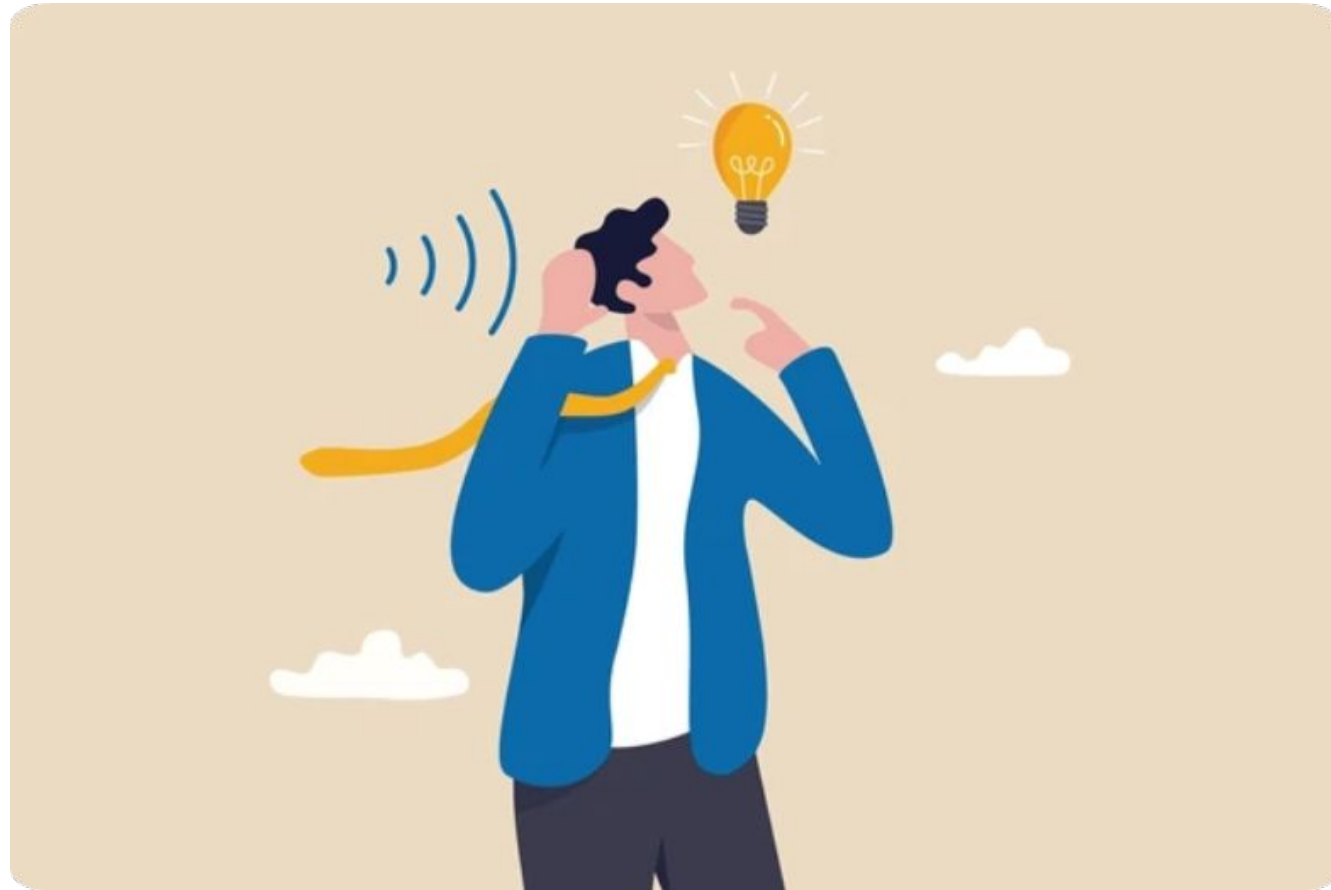
Subtitulado por [UPSOCL.COM](http://UPSOCL.COM)



PUESTA EN COMÚN

**BREAK**





**ESCUCHA ACTIVA en PNL**

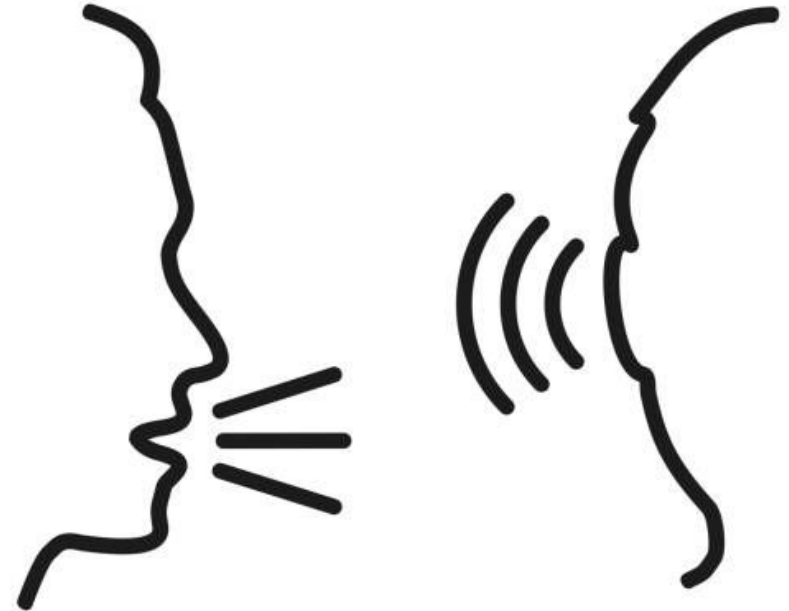
# ¿Qué es la Escucha Activa en PNL?

La escucha activa en PNL va mucho más allá de oír.

Es un acto de presencia total, donde cada palabra, pausa y gesto del otro se convierte un mapa que revela su mundo interno.

Implica escuchar con todo el cuerpo, con la mente abierta y el corazón disponible.

No se trata de responder...sino de recibir, resonar y comprender.



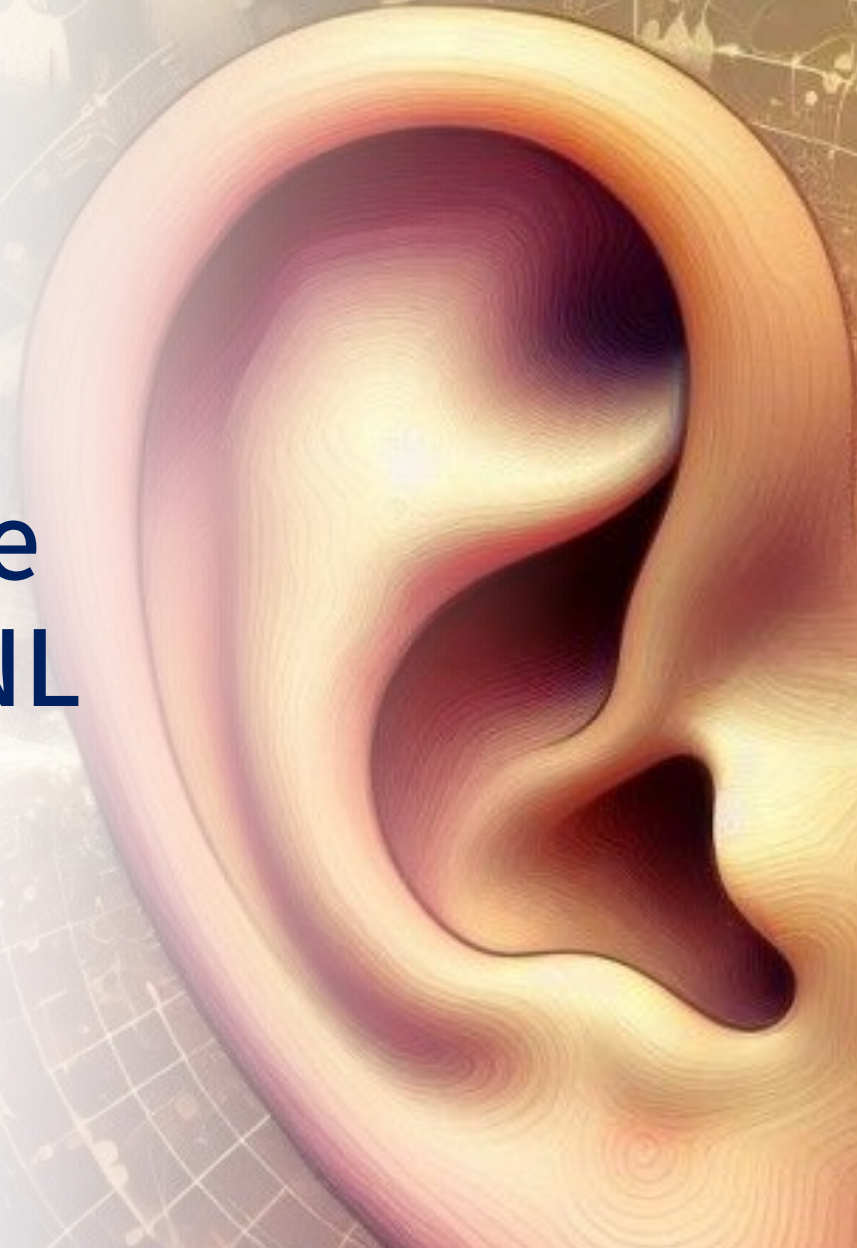
Escuchamos no solo lo que se dice, sino también lo que no se dice. Y desde ahí, abrimos posibilidades de transformación.





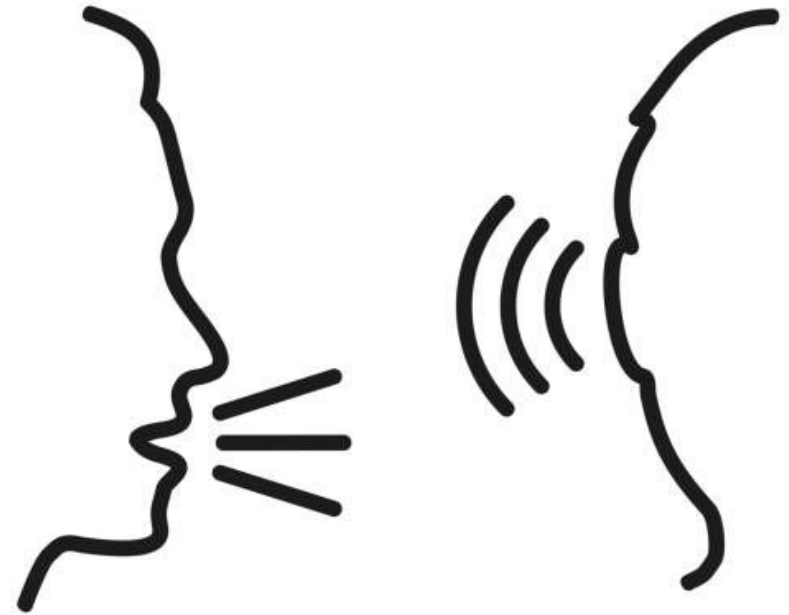
- La escucha activa implica un esfuerzo consciente, intencionado y libre de juicios para captar el "mapa" del otro, es decir, su visión subjetiva del mundo.

# Tres Niveles de Escucha en PNL



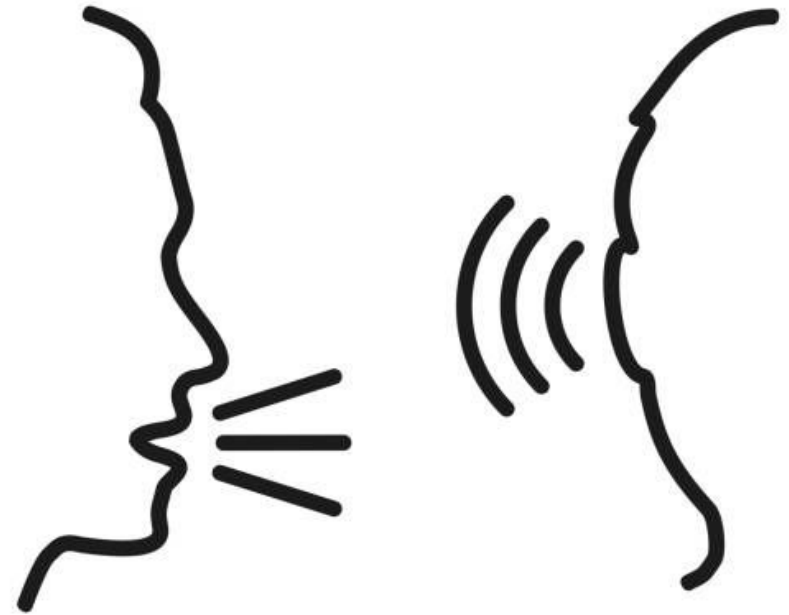
# Escucha Previa o Automática

- Me escucho a mí mismo. Oigo al otro, pero filtro desde mis juicios, necesidades o experiencias.
- Estoy más en mí que en el otro.



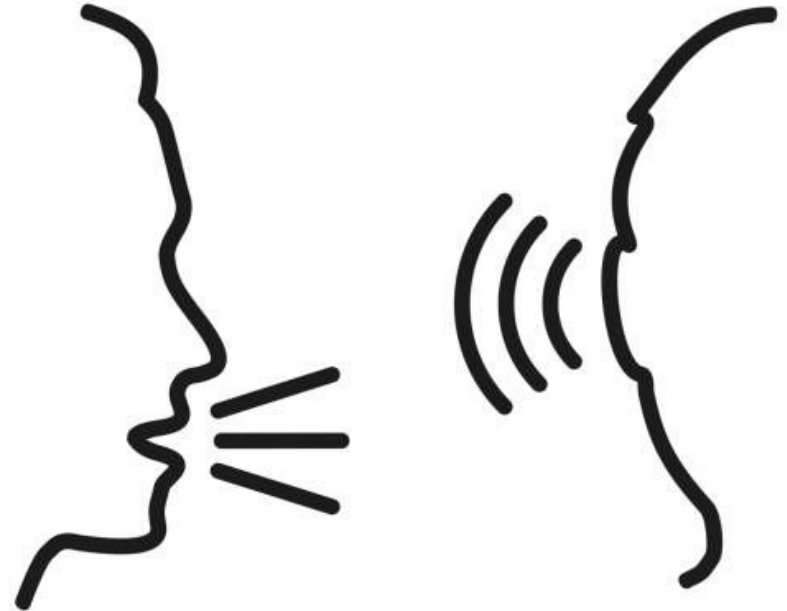
# Escucha Recreativa (“Empática”)

- Escucho desde el ser. Acompaño sin interpretar, sin querer arreglar. Soy espejo, no lupa. Veo más allá de la superficie, sosteniendo el espacio emocional del otro sin cargarlo ni apropiarlo.



# Escucha Activa o Comprometida

- Estoy presente con atención activa y curiosa. Escucho lo que el otro dice... y también lo que revela sin saber. Pregunto: ¿para qué dice lo que dice? Detecto patrones, metas implícitas, niveles lógicos. Aquí, la escucha se vuelve herramienta de intervención.



# Técnicas de PNL para Potenciar la Escucha Activa

- Rapport: sintonizar verbal y no verbalmente para generar conexión auténtica.
- Reformulación: devolver el mensaje con otras palabras, mostrando comprensión y clarificando.
- Reencuadre: ofrecer nuevas miradas que expandan el mapa mental del otro.
- Anclaje: generar o reforzar estados emocionales positivos durante la interacción.
- Escuchar en PNL es también intervenir con sutileza y propósito.



# Beneficios de la Escucha Activa

- Mejora la calidad de los vínculos.
- Disminuye conflictos y favorece decisiones conscientes.
- Aumenta la empatía, la confianza y la inteligencia emocional.
- Enriquece la comunicación y el aprendizaje.
- Activa procesos de cambio profundo y sostenido.
- En un mundo lleno de ruido... ser escuchado verdaderamente es transformador.



# Pasos Prácticos para una Escucha ACTIVA

- Escuchar el contenido: captar lo que se dice (datos, hechos, ideas).
- Escuchar la intención: detectar la emoción, la necesidad o el propósito detrás.
- Observar lo no verbal: tono, pausas, gestos, microexpresiones.
- Silenciar tus filtros: soltar juicios y distracciones para estar disponible.
- Dar feedback genuino: validar, preguntar, resumir o reformular..





## Escuchar Activamente

“Escuchar activamente es un acto de servicio. Un gesto de compromiso, un espacio de generosidad, una práctica de maestría interna. Porque escuchar al otro...es también escucharte a vos misma/o en presencia. Entrenar la escucha asertiva es un acto de servicio con compromiso, generosidad y maestría.”— María Cándida D’Amico



Escucha Activa como “acto de servicio”, porque al escuchar genuinamente, ponemos nuestras capacidades al servicio del otro, ofreciéndole nuestro tiempo, atención y empatía.



- **Compromiso:** La escucha activa requiere decisión y voluntad para estar presentes, dejando de lado distracciones y juicios.
- **Servicio y Generosidad:** Escuchar es dar, es abrir un espacio donde el otro puede expresarse y sentirse valorado.
- **Maestría interna:** Escuchar al otro también es escucharse a uno mismo, reconocer nuestras reacciones, pensamientos y emociones en el proceso. Es una práctica que cultiva la autoconciencia y el crecimiento personal.

# Reflexión: ¿Desde qué lugar escuchás vos?

- Te invito a hacer una pausa...y observarte con honestidad y curiosidad.
- Sin juzgarte, para explorar tu manera de estar con el otro... y con vos misma/o.





¿Cómo es tu  
escucha habitual?



- ¿Desde qué lugar te vinculás cuando alguien habla?
- ¿Y qué descubrirís cuando te detenés a escuchar cómo escuchás?
- Explorá a través de las siguientes preguntas:



- ¿Escucho para comprender... o para responder?
- ¿Estoy presente o me distraigo con mis pensamientos, juicios o urgencias?
- ¿Qué nivel de escucha predomina en mí: automática, recreativa o activa?
- ¿Qué me impide a veces estar disponible para escuchar al otro? ¿y para escucharme a mi mismo/a?
- ¿Qué señales me da el otro cuando se siente realmente escuchado?
- ¿Cómo sería mi próxima conversación si escuchara activamente?



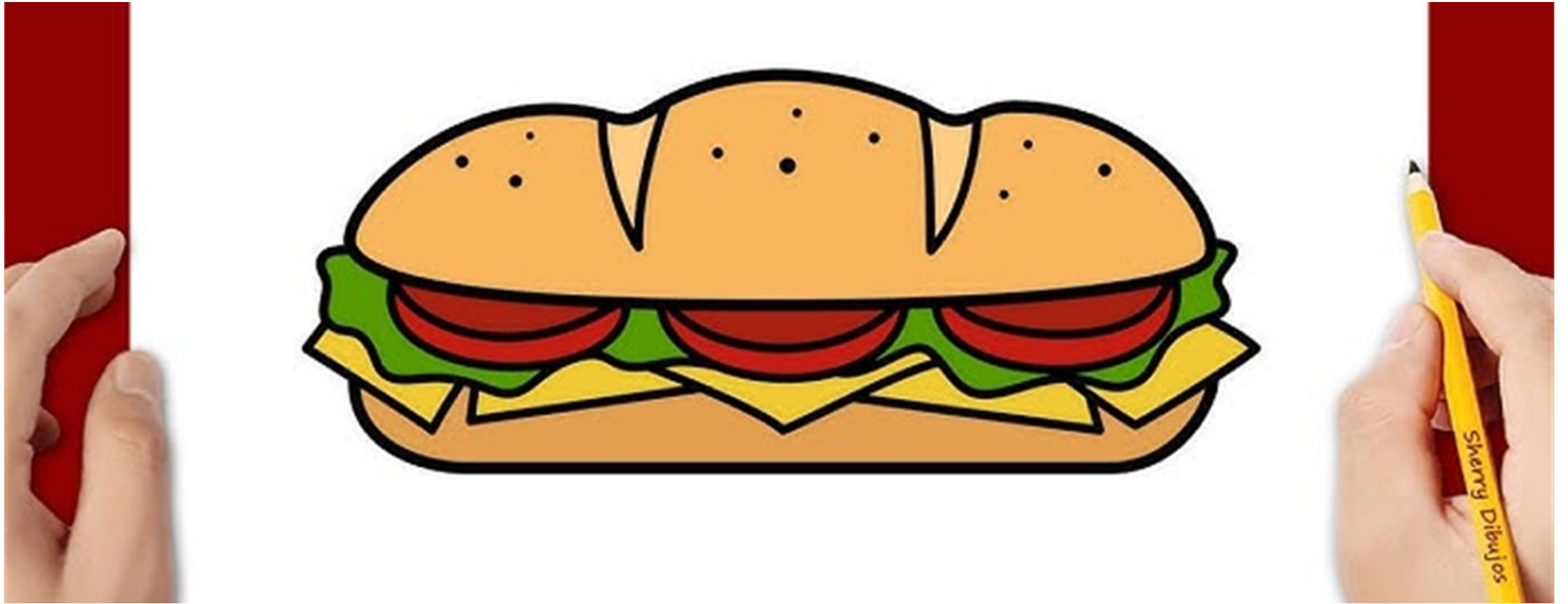
- ¿Cómo puedo mejorar mi escucha activa en mis prácticas y en mi vida diaria?
- ¿Reconozco cuando estoy escuchando desde mis ideas previas?
- ¿Mi forma general de escuchar revela: ¿automatismo, empatía o compromiso?



"Escuchar es una maestría ... que empieza por dentro." — María Cándida D'Amico



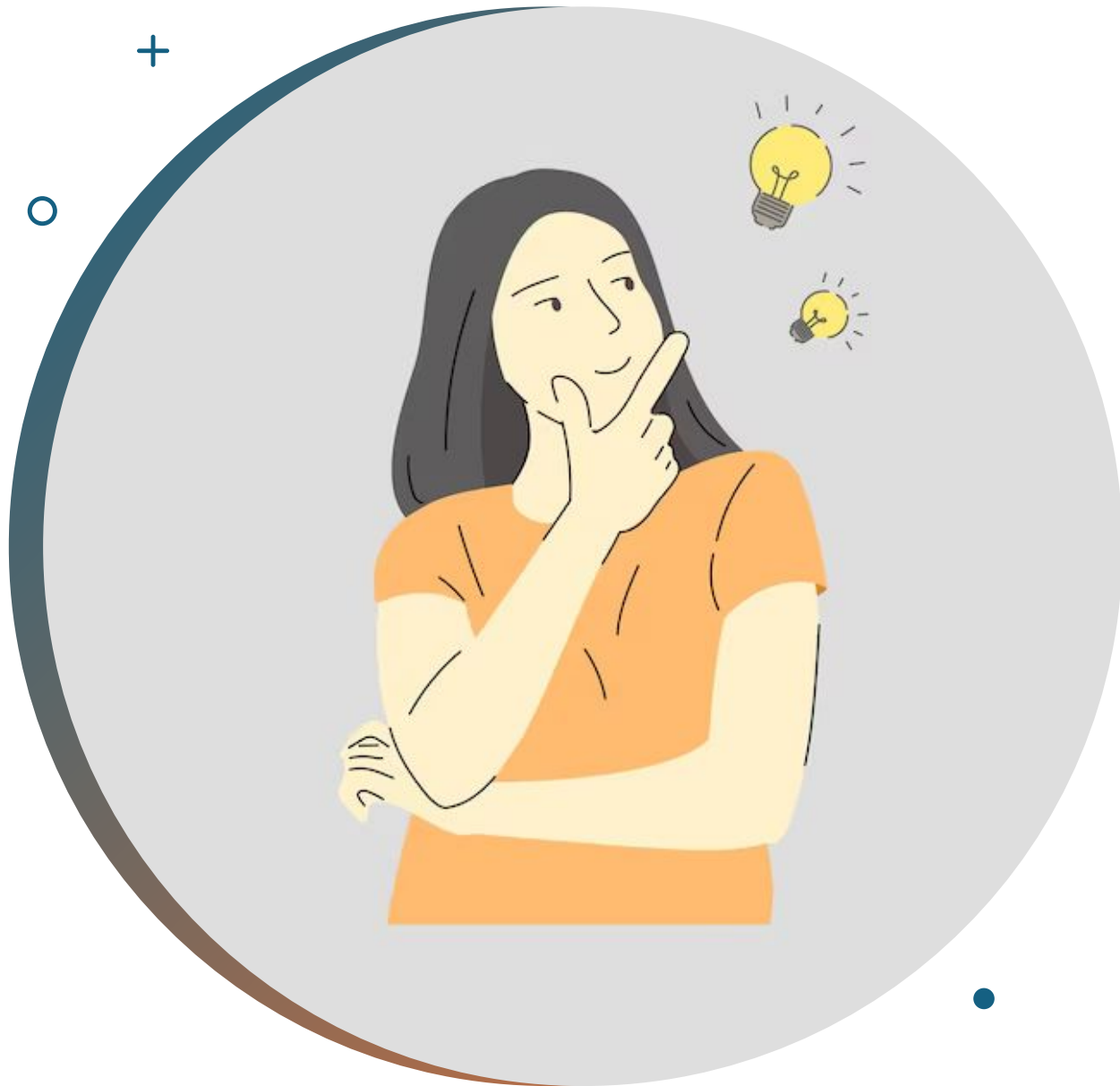
PUESTA EN COMÚN



**Dinámica “El Sándwich de Cada Día”**  
by María Cándida D’Amico



- Dibuja tu Sándwich paso a paso a través de las indicaciones de tus Facilitadoras...



## Reflexión Final

Cada día nos alimentamos no solo de comida...

sino de pensamientos, emociones y percepciones.

La conciencia de lo que “ingerimos” mental y emocionalmente, es el primer paso para elegir con más libertad lo que queremos seguir masticando... y lo que ya es hora de soltar.



PUESTA EN COMÚN

# CHECK OUT

¿Qué te estás llevando del encuentro de hoy?



## TAREA DE APRENDIZAJE SEMANAL



Durante los próximos días...Te invito a llevar la atención a cómo escuchás. No solo a los demás... sino también a vos misma/o.

Observá tus niveles de escucha:¿Desde qué lugar escuchás más seguido?¿Te encontrás en la escucha automática, recreativa o activa?

Bitácora opcional:

Cada noche, registrá brevemente una situación donde hayas sentido que escuchaste activamente... o donde podrías haberlo hecho mejor. No para juzgarte, sino para afinar tu brújula interna.





**SERLIDERU**

CENTRO INTEGRAL FORMATIVO