



## **EL PODER DEL LENGUAJE Y EL LENGUAJE DEL PODER**

**Dr. Gilbert Brenson-Lazan**  
**Presidente Ejecutivo**  
**Amauta International, LLC**

El lenguaje verbal es el principal medio a través del cual organizamos nuestra realidad interna (pensamientos y sentimientos). También es el principal medio a través del cual comunicamos nuestra realidad interna al resto de la humanidad y nos relacionamos con ella. Así que hace más de quince años iniciamos nuestras investigaciones sobre la factibilidad de empoderarnos a nosotros mismos, a nuestras relaciones con los demás y, por ende, invitar a otros a empoderarse mediante un empoderamiento lingüístico.

Mis palabras tienen poder para mantenerme encerrado en unas cuantas percepciones limitadas y en unas opciones conductuales negativas... o para facilitarme una apertura a nuevas opciones perceptuales y conductuales; para mantenernos apresados en una relación simbiótica y auto-destructiva... o para facilitarnos una sinergia co-evolutiva.

*"Una realidad es construida, mantenida y modificada lingüísticamente."*

**Heinz von Forster**

*"Los límites del lenguaje de uno son los límites de su mundo."*

**Ludwig Wittgenstein**

**1. DESEMPODERAMIENTO LINGÜÍSTICO:** Cuando una persona se encuentra limitada, desactualizada o con pocos recursos ante determinada situación, sea consciente o inconscientemente, su lenguaje muestra esta falta de alternativas y de poder. Denominamos este fenómeno el "Desempoderamiento Lingüístico". El poder existe dentro de cada persona o sistema; si no lo utiliza, o por no haberlo desarrollado o por haberse obstaculizado en su ejercicio, su producción lingüística siempre revela ese Desempoderamiento Interno.

Examinemos la siguiente frase:

*"No soy capaz de pintar un cuadro."*

Esta afirmación muestra una percepción limitada de las posibles opciones disponibles. La persona se cree incapaz de hacerlo porque no sabe hacerlo o porque teme hacerlo y fracasar

o porque nunca lo ha hecho antes. Entonces, no lo hace y “confirma” su “realidad” la profecía lingüística autorealizadora de no “ser capaz”. En esto consiste el desempoderamiento lingüístico, sea hablado o pensado: una pobre representación (percepción) interna de una realidad externa, ya convertida en una realidad en sí.

*"Cuidado con los pensamientos: se convierten en palabras;  
cuidado con las palabras: se convierten en acciones;  
cuidado con acciones: se convierten en hábitos;  
cuidado con los hábitos: se convierten en carácter;  
cuidado con el carácter: se convierte en destino.*

**Frank Outlaw**

En nuestras primeras investigaciones (Brenson-Sarmiento, 1975) sobre el tema en el idioma Español, encontramos seis categorías de desempoderamiento:

- 1.1. **CULPAR:** es afirmar la existencia de una relación causa-efecto lineal y directa entre dos o más sucesos, solamente ligados en tiempo, sin que dicha causalidad existe.

**Ejemplo:** “*Juan me emborrachó anoche.*” (¿El “emborrachado” no participó en nada?)

- 1.2. **PONTIFICAR:** es afirmar ser el poseedor de una verdad absoluta e indiscutible, o el conocimiento (adivinación) de los pensamientos, sentimientos o intenciones de otras personas.

**Ejemplo:** “*La manera correcta es...*” (¿Según quién o qué autoridad?)

- 1.3. **DISFRAZAR:** es esconder, distorsionar o descalificar una afirmación, mediante una estructura lingüística de pregunta retórica, sarcasmo o ironía indirecta o una cláusula de subordinación de “pero...”.

**Ejemplo:** “*Quisiera llegar a tiempo pero hay mucho tráfico.*” (¿No hay manera de hacerlo?)

- 1.4. **ENCASILLAR:** es limitar o descalificar el número o la importancia de las opciones reales que existen, mediante estructuras lingüísticas exageradas que convierten las dificultades en imposibilidades, las acciones voluntarias en obligaciones o varias opciones en sólo pocas.

**Ejemplo:** “*Es imposible razonar con el Jefe.*” (¿Imposible o difícil?)

- 1.5. **PASIVIZAR:** es desconocer la persona o las personas responsables de una opinión, acción, decisión o acontecimiento, mediante el uso de las estructuras lingüísticas pasivo-reflexivas o condicionales-subjuntivas.

**Ejemplo:** “*Se tomó la decisión ayer.*” (¿Quién tomó la decisión?)

1.6. **ENLAGUNAR:** es hacer un dato o hecho ambiguo o de múltiples posibles interpretaciones, mediante la omisión información o un punto de referencia.

**Ejemplo:** “*Pásame esa cosa que está en el coso ese.*” (Frase favorita de mi suegra.)

Los desempoderamientos son realidades lingüísticas observables, no interpretaciones; pueden ser escuchados, grabados, vistos en una transcripción. Son palabras o conjuntos de palabras que impiden la comunicación dialógica y productiva y que alimentan los malentendidos, las confusiones y los conflictos, sin que las personas involucradas lo sepan o lo quieran.

**2. EMPODERAMIENTO LINGÜÍSTICO:** Basados en lo anterior, podemos concluir que para que una frase sea empoderada, debe cumplir tres condiciones:

- Ø **LOS SIGNIFICADOS ESTÁN ACORDADOS:** existe una explicación, un acuerdo o una co-creación del significado semántico de las palabras utilizadas. Cada persona "sabe" lo que quiere decir y lo que significan las palabras que usa y que oye; la dificultad surge cuando los saberes son distintos.
- Ø **LAS RESPONSABILIDADES ESTÁN RECONOCIDAS:** existe una acertada atribución de autoría y/o responsabilidad de cada pensamiento, sentimiento y acción planteado. Sin ella, los protagonistas no asumen su debida responsabilidad y tanto individuos como la colectividad dejan de desarrollar óptimamente su poder.
- Ø **LAS OPCIONES ESTÁN VALORADAS:** existe un planteamiento tácito o explícito de las más importantes opciones perceptuales y conductuales, sean potenciales o reales. Cualquier limitante artificial de poder real del individuo o del conjunto impide el grado de efectividad del sistema.

El objetivo no es memorizar ciertas categorías o palabras, sino sensibilizarnos a los desempoderamientos que representan, con el fin de crear una “alarma mental” que “suena” cuando los utilizamos. El primer paso para lograrlo es analizar cada categoría y sus respectivos desempoderamientos. No todo desempoderamiento debe empoderarse; esto llevaría a una obsesividad que esterilizaría el lenguaje y quitaría toda espontaneidad. La meta es dominar la técnica para usarla en los momentos más importantes: la toma de decisiones, la resolución de conflictos, el manejo de personal, la estimulación de niños, etc. Tener una licencia para manejar no me obliga a hacerlo, sólo me lo permite cuando lo estimo conveniente. No toda frase dentro de cada categoría (estructura lingüística) de desempoderamiento, lo es. Si la percepción o representación está actualizada y si hay acuerdo sobre significado, no hay desempoderamiento.

La mejor manera que hemos visto para aprender esta destreza es la de la auto-corrección:

- Crear una sensibilidad a las tres condiciones necesarias para que una frase sea empoderada, mediante un concienzudo estudio del siguiente material y la elaboración de los ejercicios.
- Tomar conciencia mediante auto-observación, grabaciones o retroalimentación, de los principales desempoderamientos que Ud. utiliza.
- En el preciso momento de darse cuenta de estarse desempoderando, debe dejar de hablar enseguida (auto-interrupción) y reformular lo que quiere decir (auto-corrección) con estructuras empoderadas. Esta auto-interrupción y auto-corrección son progresivas--cada vez se dará cuenta del desempoderamiento más rápidamente--hasta darse cuenta en la fracción de un segundo entre el pensamiento y la producción lingüística:

**Primera vez:** *"Mañana tengo que ir a la oficina de...(pausa)...quiero ir a la..."*

**Segunda vez:** *"Mañana tengo que ir a...(pausa)...quiero ir a la..."*

**Tercera vez:** *"Mañana tengo...(pausa)...quiero ir a la..."*

**Cuarta vez:** *"Mañana.....quiero ir a la..."*

Finalmente, la persona toma conciencia de su desempoderamiento en la fracción de un segundo entre el pensamiento y la producción lingüística y puede cambiarlo. Luego la nueva estructura se convierte en hábito.

Nuestra experiencia es que el uso de esta metodología de auto-interrupción y auto-corrección permite que la gran mayoría de profesionales, pueda dominar el empoderamiento lingüístico en tres a cuatro semanas.

**3. EMPODERAMIENTO INTERNO:** El Empoderamiento Interno consiste en que nuestros propios pronunciamientos sean empoderados, o sea que cumplan con los tres requisitos:

**3.1. SIGNIFICADOS ACORDADOS:** existe la explicación, el acuerdo o la co-creación del significado semántico de las palabras utilizadas.

**Desempoderado:** *Pásame esa cosa que está en el coso ese.*

**Empoderado:** *Pásame la grabadora que está en el cajón izquierdo, por favor.*

**D:** *Le faltó mucho respeto. (¿Qué es “respeto” y quién respeta a quién?)*

**E:** *No me gusta como ella le contesta a los clientes.*

**D:** *La decisión ya fue tomada. (¿Sola?)*

**E:** *El gerente tomó la decisión ayer.*

**D:** *Llegó un jurgo de gente. (¿Cuánto es un “jurgo”?)*

**E:** *Llegaron cincuenta personas más de lo esperado.*

**D:** *Tiene una depresión. (¿Qué es una “depresión” para el interlocutor?)*

**E:** *Ella se deprime cuando los niños no vienen a visitarla.*

D: Confiar es difícil. (¿Quién confía en quién? ¿Para quién es difícil?)

E: *Para mí es difícil confiar en mi supervisora.*

D: Estaré en contacto. (¿Cómo? ¿Cuándo?)

E: *Te llamaré el lunes entrante.*

D: He tratado de averiguar en la empresa. (Ha tratado, más ¿qué ha hecho?)

E: *He llamado tres veces a la empresa y siempre está ocupada la línea.*

D: El ha sido un fracaso. (¿Cómo define el interlocutor ese adjetivo?)

E: *Él fracasó en el examen de selección.*

D: Todo el mundo sabe. (¿Quién es “todo el mundo”?)

E: *Parece que las personas de su oficina se han dado cuenta de las relaciones entre los dos.*

D: ¿No crees que sería mejor hacerlo mañana? (Es una afirmación disfrazada de pregunta.)

E: *Yo creo que sería mejor hacerlo mañana. ¿Qué crees tu?*

Pregunta: ¿Qué quieres hacer mañana?

D: Lo que no quiero hacer es quedarme en la casa. (Es una para-respuesta.)

E: *Quiero ir a la laguna para un almuerzo campestre.*

D: (a la empleada que llega media hora tarde por la mañana) ¡Buenas tardes, Señorita! (Esta es una pulla indirecta o sarcástica.)

E: *Buenos días, Señorita. ¿Quiere explicarme su tardanza?*

Estímulo: Armaste mal la pieza.

D: Traté de hacerlo bien. (Nadie duda de la buena intención; la observación es del resultado.)

E: *Lo reconozco. ¿Cómo puedo mejorar la próxima vez?*

D: ¿Cuándo será que comenzamos a trabajar como equipo? (Una pregunta retórica.)

E: *Me preocupa nuestro poco progreso en el trabajo en equipo y quiero hacer algo al respecto.*

D: (mirando su reloj y con tensión en la boca) Podemos hablar ahora si quieres. (Hay incongruencia entre palabras y gestos o tono.)

E: *Quiero hablar contigo al respecto y a la vez estoy esperando una llamada importante. ¿Podemos hablar esta tarde?*

D: (pronunciado a nadie en particular) Nadie colabora en esta casa. (Espera a ver quién se da por aludido.)

E: *Quiero que Uds. me colaboren en algunos oficios de la casa.*

**3.2. RESONSABILIDADES RECONOCIDAS:** existe una correcta atribución de autoría y/o responsabilidad de cada pensamiento, sentimiento y acción planteado.

**Desempoderado:** *Se cumplió la meta de julio.*

(Una meta no se cumple sola; alguien la cumple.)

**Empoderado:** *Los vendedores cumplieron la meta de julio.*

**D:** *María me hace sentir culpable cuando llego tarde.*

(Una persona siente lo que esta dispuesta a sentir o lo que ha aprendido a sentir, no lo que otra persona dictamina.)

**E:** *Me siento culpable cuando María me reclama por mis tardanzas.*

**D:** *¡Juan me emborrachó!*

(Una persona no se emborracha a otro sino a sí misma.)

**E:** *Me emborraché cuando salí con Juan.*

**D:** *Me fue bien en la entrevista.*

(El entrevistado fue autor y participante, no objeto.)

**E:** *Presenté una buena entrevista.*

**D:** *Estoy aburrida porque nadie me invita a salir.*

(Es una falsa atribución de causalidad.)

**E:** *Me aburro mucho cuando me mantengo encerrada.*

**D:** *Mis críticas lo harán sentirse mal.*

(Cada cual decide si va a sentirse mal o no.)

**E:** *Él puede sentirse mal si critico su manera de manejar el cliente.*

**D:** *Me rajaron en el examen. (El estudiante no es el objeto sino el sujeto.)*

**E:** *No pasé el examen.*

**D:** *Se me hizo tarde. (El atrasado es el autor tácito o explícito de su atraso, aunque sea por falta de previsión, y no el objeto de una acción externa fuera de su control.)*

**E:** *Llegué tarde.*

**D:** *No lo terminé por falta de tiempo.*

(La culpa no la tiene “el tiempo”.)

**E:** *No organice bien mi tiempo.*

**D:** *¡Tu me haces tan feliz!*

(Nadie hace feliz a otro si este no esta dispuesto a ser feliz.)

**E:** *¡Estoy tan feliz contigo!*

**3.3. OPCIONES VALORADAS:** existe un planteamiento tácito o explícito de las más importantes opciones perceptuales y conductuales, sean potenciales o reales.

D: Tengo que verme con Juan a las 3:00.  
(No es obligación inmutable.)

E: *Voy a verme con Juan a las 3:00.*

D: No puedo hablar contigo ahora.  
(No es una incapacidad inherente.)

E: *Prefiero no comprometerme a hacerlo ahora.*

D: Quiero vender más pero la competencia es muy dura. (La conjunción “pero” tiene el efecto de negar lo anteriormente afirmado.)

E: *Quiero vender mas a pesar de la competencia dura.*

D: Los Latinos somos incumplidos. (El incumplimiento es un hábito o una conducta, aun cuando sea culturalmente reforzado, y no una característica inherente del “ser”.)

E: *Creo que muchos nos descuidamos en el manejo del tiempo.*

D: Hay que llamar antes de salir. (No es un deber absoluto.)

E: *Creo conveniente llamar antes de salir.*

D: ¿Quieres ir mañana o viernes?

(Puede ser una ilusión de alternativas y pueden existir más de dos opciones.)

E: *¿Cuándo quieres ir?*

D: Yo sé lo que él quiere. (Ninguna persona puede saber a ciencia cierta lo que piensa, siente o desea otra persona.)

E: *Creo saber lo que él quiere.*

D: Sé que me equivoqué de fecha pero no me colaboraron los de Producción. (El “pero” descalifica el reconocimiento de equivocación.)

E: *Sé que me equivoque de fecha, a la vez necesito más apoyo de Producción.*

D: No hubo manera de terminar el trabajo.

(Que la hay, la hay.)

E: *No me organice bien para poder terminar el trabajo.*

D: Me toca quedarme con mi hermanita.

(Es autor de un compromiso y no una víctima de el.)

E: *Me comprometí a quedarme con mi hermanita.*

D: Es imposible hablar con el gerente.

(Puede ser muy difícil, más no imposible.)

E: *El gerente no esta dispuesto a darnos una cita.*

D: Ya sé lo que me va a decir.

(Soldado prevenido no muere en guerra... pero provoca muchas.)

E: Me imagino lo que me va a decir cuando se entera.

#### **RESUMEN DE EMPODERAMIENTO INTERNO:**

	<b>DESEMPODERAMIENTO</b>	<b>EMPODERAMIENTO INTERNO</b>
<b>SIGNIFICADOS ACORDADOS:</b>	Una o más palabras tienen más de un posible significado o interpretación.	Utilizar palabras cuyo significado semántico sea explicado, acordado o co-creado.
<b>RESPONSABILIDADES RECONOCIDAS:</b>	No se identifican o se responsabilizan las personas autores o responsables de los pensamientos, sentimientos o comportamientos planteados.	Atribuirle a la correspondiente fuente responsable, todos los pensamientos, sentimientos y acciones planteados
<b>OPCIONES VALORADAS:</b>	Se descalifica una o más opciones perceptuales o conductuales, reales o potenciales.	Reconocer la existencia y el valor de otras opciones perceptuales y conductuales, potenciales o reales.

**4. EJERCICIOS DE EMPODERAMIENTO INTERNO:** Cada una de las siguientes frases está desempoderada una o varias veces. Primero, subraye las palabras desempoderadas y luego redacte la frase de nuevo, tanto por escrito como verbalmente, para que sea empoderada. Una frase puede tener más de un tipo de desempoderamiento y puede ser necesario añadir (inventar) algunos otros datos para que la frase tenga sentido en su forma empoderada. Para identificar el(los) desempoderamiento(s), puede aplicar las tres reglas:

- Ø **LOS SIGNIFICADOS ESTÁN ACORDADOS:** existe una explicación, un acuerdo o una co-creación del significado semántico de las palabras utilizadas.
- Ø **LAS RESPONSABILIDADES ESTÁN RECONOCIDAS:** existe una acertada atribución de autoría y/o responsabilidad de cada pensamiento, sentimiento y acción planteado.
- Ø **LAS OPCIONES ESTÁN VALORADAS:** existe un planteamiento tácito o explícito de las más importantes opciones perceptuales y conductuales, sean potenciales o reales.

**Ejemplo desempoderado:** El ruido no me deja trabajar.

**Redacción empoderada:** Me distraigo mucho con tanto ruido en la calle.



1. Tengo un estado de depresión impresionante.
2. Soy una persona solitaria.
3. Los nervios no me dejan concentrar.
4. Me dio rabia su comportamiento.
5. Las clases van bien.
6. Déjame pensar y después te cuento.
7. Tengo que ser más juiciosa.
8. Es imposible complacer a mi novio.
9. Tengo una tendencia agresiva.
10. Estamos progresando divinamente.
11. ¿Cómo se te ocurre decir eso?
12. Se me fue la mano con la pintura.
13. Quisiera tener más amigos.
14. Cualquiera se sentiría triste.
15. Todo el mundo piensa así.
16. Mi suegra me hace sentir mal.
17. De pronto se arregla la situación.
18. Eres muy maleducado.
19. No debes hablar con la boca llena.
20. Él me manipula con sus cuentos.
21. ¿No crees que sería mejor ir mañana?
22. Se me hizo tarde.
23. Si digo la verdad, la gente va a sentirse mal.
24. Voy a tratar de mejorar mis hábitos de estudio.
25. La dependencia me aburre.
26. Papá me respetará cuando me gradúe.
27. No me alcanza el tiempo.
28. Así es la vida.
29. Nunca podré terminar una carrera universitaria.
30. Me dio la tembladera.
31. Los latinos somos así.
32. Es obvio que él quiere el puesto.
33. Soy terriblemente estricto.
34. Él es un histérico.
35. ¿Por qué soy tan tímido?
36. Tengo cierta sensación cada vez que me regaña.
37. Haré cualquier cosa que me diga.
38. Me hace sentir culpable cuando llego tarde a la casa.
39. ¿Quién aguanta a estos niños?
40. Es demasiado para mí.
41. Es inevitable esa reacción.
42. Siempre me criticas.
43. Si sólo pudieras decirme cómo estudiar mejor.
44. Ya estas brava conmigo.
45. Las cosas nunca me salen bien.
46. Te estás burlando de mí otra vez.
47. Deberíamos ser más cuidadosos.

48. Entre gente decente, esa conducta no es aceptable.
49. Seguramente tienes razón, pero ¿quién sabe?

**5. EL EMPODERAMIENTO DIALÓGICO:** Nadie puede dar de lo que no tiene. La mejor manera de facilitar que otra persona se empodere, es hablar empoderadamente. Cuando Ud. habla en forma empoderada, la otra persona necesita usar “circuitos cerebrales empoderados” para entender. Por ende, y por las leyes de la economía de energía, es más fácil para esta otra persona contestar en forma empoderada. Cuando Ud. habla de manera desempoderada, se engancha, en la otra persona, los “circuitos” desempoderados para poder entender su frase, y, por ende, la respuesta desempoderada es la que menos energía se requiere. Así se continua el “diálogo” (que realmente es sólo un monólogo secuencial) en un círculo vicioso de desempoderamiento de los dos.

Nadie puede empoderar a otro, sólo facilitar que se empodere a sí mismo. Así que podemos hacer preguntas que faciliten que la otra persona se empodere y, por ende, nuestro diálogo. Lo podemos hacer de dos maneras:

- Ø **RASTREO:** Pedir la información faltante o el significado de lo dicho por el otro, con palabras interrogativas como "¿Qué?", "¿Cómo?", "¿Para qué?", "¿Quién?", etc.
- Ø **PARAFRASEO:** Repetir en sus propias palabras, en forma empoderada, lo que se entendió y luego pedir confirmación: "¿Quieres decir que....., así es?". El parafraseo tiene la ventaja adicional de facilitar que la otra persona se sienta escuchada y atendida.

**5.1. SIGNIFICADOS ACORDADOS:** existe la explicación, el acuerdo o la co-creación del significado semántico de las palabras utilizadas. Cada persona “sabe” lo que significan las palabras; la dificultad surge cuando los saberes son distintos.

**D:** *Pásame esa cosa que está en el coso ese.*

**ED-R:** *¿Qué quieres que te pase?*

**ED-P:** *¿Lo que quieres es el destornillador?*

**D:** *Falta mucho respeto con los clientes.*

**ED-R:** *Específicamente, ¿qué hace él que tú consideras como falta de respeto?*

**ED-P:** *¿Quieres decir que tu consideras como falta de respeto el no atender inmediatamente al cliente, así es?*

**D:** *La decisión ya fue tomada.*

**ED-R:** *¿Quién tomó la decisión?*

**ED-P:** *¿Quieres decir que el gerente ya decidió a quién contratar, así es?*

**D:** *Llegó un jurgo de gente.*

**ED-R:** *Específicamente, ¿cuántas personas llegaron?*

**ED-P:** *Entonces, ¿llegaron muchas mas personas que lo esperado?*

**D:** *Tiene una depresión.*

**ED-R:** *¿Ante que situación se está deprimiendo?*

**ED-P:** *¿Quieres decir que se deprime cuando los hijos no la llaman, así es?*

D: Confiar es difícil.

ED-R: *¿Para quién es difícil? ¿Es difícil confiar en quién?*

ED-P: *¿Quieres decir que es difícil para ti confiar en los supervisores de ventas, así es?*

D: Estaré en contacto.

ED-R: *¿Cuándo quieres que hablemos?*

ED-P: *Entonces, ¿me llamarás la semana entrante?*

D: He tratado de averiguar en la empresa.

ED-R: *Específicamente, ¿qué has hecho para averiguarlo?*

ED-P: *¿Quieres decir que hablaste en Recursos Humanos?*

D: El ha sido un fracaso.

ED-R: *¿En qué fracasó?*

ED-P: *¿Quieres decir que fracasó en su examen de selección?*

D: Todo el mundo sabe.

ED-R: *Específicamente, ¿quiénes lo saben?*

ED-P: *¿Quieres decir que todo el personal de la oficina se ha dado cuenta?*

D: ¿No crees que sería mejor hacerlo mañana?

ED-R: *¿Qué crees tú?*

ED-P: *¿Quieres decir que tú crees que mañana sería mejor, así es?*

Pregunta: *¿Qué quieres hacer mañana?*

D: Lo que no quiero hacer es quedarme en la casa.

ED-R: *¿Y lo que sí quieres?*

D: Él es tan perezoso como su padre.

ED-R: *Específicamente, ¿qué hace él y el padre que tu consideras perezoso?*

ED-P: *Entonces, ¿consideras que el papá es perezoso?*

D: (a la empleada que llega media hora tarde por la mañana) ¡Buenas tardes, Señorita!

ED-R: *¿Quiere decirme con eso que Ud. está molesta con mi tardanza*

Estímulo: *Armaste mal la pieza.*

D: Traté de hacerlo bien.

ED-R: *Entonces, con estas buenas intenciones, ¿cómo puedes hacerlo mejor la próxima vez?*

D: ¿Cuándo será que comenzamos a trabajar como equipo?

ED-R: *Específicamente, ¿cómo quieres que trabajemos?*

ED-P: *¿Quieres decir que no estás satisfecho con nuestro trabajo, así es?*

D: (mirando su reloj y con tensión en la boca) *Podemos hablar ahora si quieres.*  
ED-R: *Específicamente, ¿a qué hora prefieres que hablemos?*  
ED-P: *¿Quieres decir que estas dispuesto a hablar ahora aunque preferirías otra hora, así es?*

D: (pronunciado a nadie en particular) *Nadie colabora en esta casa.*  
ED-R: *Específicamente, ¿cómo quieres que colaboremos?*  
ED-P: *¿Quieres decir que quieres que te colaboremos más en los oficios de la casa?*

**5.2. RESPONSABILIDADES RECONOCIDAS:** existe una correcta atribución de autoría y/o responsabilidad de cada pensamiento, sentimiento y acción planteado.

Desempoderado: *Se cumplió la meta de julio.*  
Empoderamiento Dialógico-Rastreo: *¿Quién cumplió la meta?*  
Empoderamiento Dialógico-Parafraseo: *¿Quieres decir que los vendedores cumplieron con la meta de ventas?*

D: María *me hace sentir culpable cuando llego tarde.*  
ED-R: *Específicamente, ¿qué hace María ante lo cual te sientes culpable?*  
ED-P: *¿Quieres decir que te sientes culpable cuando María te hace un reclamo por tus tardanzas, así es?*

D: *¿Juan me emborrachó!*  
ED-R: *¿Cuánto tomaste cuando saliste con Juan?*  
ED-P: *¿Quieres decir que tomaste demasiado cuando saliste con Juan?*

D: *Me fue bien en la entrevista.*  
ED-R: *¿Qué resultados lograste?*  
ED-P: *¿Quieres decir que te preparaste bien y lograste hacer una buena impresión?*

D: *Estoy aburrida porque nadie me invita a salir.*  
ED-R: *¿Cuáles otras alternativas tienes para tener actividades, sin esperar que te inviten?*  
ED-P: *¿Quieres decir que solamente puedes salir y desaburrirse si alguien te invita?*

D: *Mis críticas lo harán sentirse mal.*  
ED-R: *¿Qué piensas decirle ante lo cual temes que el se vaya a sentir mal?*  
ED-P: *¿Quieres decir que temes que el se sienta mal cuando le corriges algunos errores?*

D: *Me rajaron en el examen.*  
ED-R: *¿En cuáles temas no te preparaste suficientemente?*  
ED-P: *¿Quieres decir que no te preparaste suficientemente en ciertos temas?*

D: *Se me hizo tarde.*

ED-R: *¿A qué hora saliste de la casa?*

ED-P: *¿Quieres decir que no te levantaste lo suficientemente temprano?*

D: *No lo terminé por falta de tiempo.*

ED-R: *¿Cómo programaste el tiempo disponible?*

ED-P: *¿Quieres decir que no programaste adecuadamente el tiempo disponible?*

D: *¡Él me hace tan feliz!*

ED-R: *¿Cómo actúa él ante lo cual te sientes feliz?*

ED-P: *¿Quieres decir que estas feliz con sus detalles y consideración, así es?*

**5.3. OPCIONES VALORADAS:** existe el planteamiento tácito o explícito de las opciones perceptuales y conductuales potenciales o reales. Cualquier limitante artificial del poder real del individuo o del conjunto impide el grado de efectividad del sistema.

D: *Tengo que verme con Juan a las 3:00.*

ED-R: *¿Qué te lo exige?*

ED-P: *¿Quieres decir que te comprometiste con Juan a esa hora?*

D: *No puedo hablar contigo ahora.*

ED-R: *¿Qué te lo impide?*

ED-P: *¿Quieres decir que estás muy ocupada en este momento?*

D: *Los Latinos somos incumplidos.*

ED-R: *¿Cómo te impide ser cumplido el hecho de ser Latino?*

ED-P: *Entonces ¿consideras obligatorio ser incumplido ya que eres Latino?*

D: *Quiero vender más pero la competencia es muy dura.*

ED-R: *¿Qué hace la competencia que te impide vender más?*

ED-P: *¿Quieres decir que no hay suficientes clientes potenciales para ambos proveedores?*

D: *Hay que llamar antes de salir.*

ED-R: *¿Qué pasaría si no lo hicieras?*

ED-P: *¿Quieres decir que consideras como buena educación la política de llamar antes?*

D: *¿Quieres ir mañana o el viernes?*

ED-R: *¿Cuáles otras alternativas hay?*

ED-P: *¿Quieres decir que tu prefieres que sea uno de esos dos días?*

D: *Yo sé lo que él quiere.*

ED-R: *¿Cómo sabes lo que él quiere?*

ED-P: *Entonces, ¿crees que él quiere tener relaciones sexuales contigo?*

D: No hubo manera de terminar el trabajo.

ED-R: *Específicamente, ¿qué impidió su terminación?*

ED-P: *¿Quieres decir que no supieron cómo optimizar los procesos?*

D: Me toca quedarme con mi hermanita.

ED-R: *¿Quién te lo exige?*

ED-P: *Entonces, ¿te comprometiste a quedarte con tu hermanita esta tarde?*

D: Sé que me equivoqué de fecha pero no me colaboraron los de Producción.

ED-R: *Específicamente, ¿qué quieres que hagan en Producción para apoyarte en planear mejor las fechas de entrega?*

ED-P: *¿Quieres decir que no te equivocarías si Producción fuera más colaboradora?*

D: Es imposible hablar con el gerente.

ED-R: *Específicamente, ¿qué has hecho para hablar con él?*

ED-P: *¿Quieres decir que has agotado todos los canales de comunicación con él?*

D: Ya sé lo que me va a decir.

ED-R: *¿Cómo sabes con seguridad lo que va a decir?*

ED-P: *¿Quieres decir que temes su reacción, así es?*

### RESUMEN DE EMPODERAMIENTO DIALÓGICO

	<b>DESEMPODERAMIENTO</b>	<b>EMPODERAMIENTO DIALÓGICO</b>
<b>SIGNIFICADOS ACORDADOS:</b>	Una o más palabras tienen más de un posible significado o interpretación.	Rastrear el significado de las palabras en duda o parafrasear el significado que aparenta tener.
<b>RESPONSABILIDADES RECONOCIDAS</b>	No se identifican o se responsabilizan las personas autores o responsables de los pensamientos, sentimientos o comportamientos planteados.	Rastrear o parafrasear la fuente responsable de cada pensamiento, sentimiento y acción planteado.
<b>OPCIONES VALORADAS:</b>	Se descalifica una o más opciones perceptuales o conductuales, reales o potenciales.	Rastrear o parafrasear las posibles opciones perceptuales o conductuales no mencionadas.

**6. EJERCICIOS DE EMPODERAMIENTO DIALÓGICO:** Los siguientes ejercicios deben realizarse en pareja o grupo. Una persona lee una o más de las frases a continuación y la(s) otra(s) empoderan dialógicamente, tanto por rastreo como por parafraseo. Puede realizar el ejercicio mirando a esta página las primeras veces; posteriormente puede realizarse sin mirar al papel (sólo escuchando la frase inicial).

**Ej: El ruido no me deja trabajar.**

**ED-R: "Específicamente, ¿con qué ruido te distraes?"**

**ED-P: "¿Quieres decir que te distraes con las conversaciones de las secretarias?"**

1. Tengo un estado de depresión impresionante.
2. Soy una persona solitaria.
3. Los nervios no me dejan concentrar.
4. Me dio rabia su comportamiento.
5. Las clases van bien.
6. Déjame pensar y después te cuento.
7. Tengo que ser más juiciosa.
8. Es imposible complacer a mi novio.
9. Tengo una tendencia agresiva.
10. Estamos progresando divinamente.
11. ¿Cómo se te ocurre decir eso?
12. Se me fue la mano con la pintura.
13. Quisiera tener más amigos.
14. Cualquiera se sentiría triste.
15. Todo el mundo piensa así.
16. Mi suegra me hace sentir mal.
17. De pronto se arregla la situación.
18. Eres muy maleducado.
19. No debes hablar con la boca llena.
20. Él me manipula con sus cuentos.
21. ¿No crees que sería mejor ir mañana?
22. Se me hizo tarde.
23. Si digo la verdad, la gente va a sentirse mal.
24. Voy a tratar de mejorar mis hábitos de estudio.
25. La dependencia me aburre.
26. Papá me respetará cuando me gradúe.
27. No me alcanza el tiempo.
28. Así es la vida.
29. Nunca podré terminar una carrera universitaria.
30. Me dio la tembladera.
31. Los latinos somos así.
32. Es obvio que él quiere el puesto.
33. Soy terriblemente estricto.
34. Él es un histérico.
35. ¿Por qué soy tan tímido?
36. Tengo cierta sensación cada vez que me regaña.
37. Haré cualquier cosa que me diga.



38. Me hace sentir culpable cuando llego tarde a la casa.
39. ¿Quién aguanta a estos niños?
40. Es demasiado para mí.
41. Es inevitable esa reacción.
42. Siempre me críticas.
43. Si sólo pudieras decirme cómo estudiar mejor.
44. Ya estas brava conmigo.
45. Las cosas nunca me salen bien.
46. Te estás burlando de mí otra vez.
47. Deberíamos ser más cuidadosos.
48. Entre gente decente, esa conducta no es aceptable.
49. Seguramente tienes razón, pero ¿quién sabe?