

Re-modelar la PNL

11. Re-modelar las metáforas John McWhirter



Es una práctica común comenzar una sesión de formación de PNL con una metáfora o un cuento. Puesto que este artículo trata de la metáfora puede resultar sorprendente que no comience con el tipo de cuento normal. Mediante el modelado y remodelado de las metáforas se hacen disponibles muchas otras elecciones efectivas para fomentar los procesos de aprendizaje. Una elección es ir más allá de lo conocido y familiar. La metáfora ha sido siempre una manera efectiva de dar sentido a aquello que todavía no conocemos. Otra posibilidad es alejarnos de lo novedosos e ir hacia la familiaridad de lo que reconocemos. Ya que estos artículos forman parte de la historia de mi experiencia de modelar y remodelar la PNL de entrada ya son una metáfora de la exploración, descubrimiento y creatividad.

“Los científicos, por tanto, están acostumbrados a tratar con la duda y la incertidumbre. Todo conocimiento científico tiene un aspecto de incertidumbre. La experiencia con la duda y la incertidumbre es importante. Creo que es de gran valor y que se extiende más allá de las ciencias. Creo que para solucionar un problema que nunca se ha solucionado antes, es necesario dejar la puerta entreabierta. Es necesario aceptar la posibilidad que no lo hayas entendido correctamente. De otra manera, si ya has decidido cómo es, es posible que no acabes de solucionarlo.”

Richard Feynman

Nacemos no sabiendo nada. A medida que nuestra cultura se expande y se hace más variada necesitamos aprender aún más eficazmente. ¿Cómo adentrarnos en lo desconocido? ¿Cómo dar sentido a lo no familiar? ¿Te encuentras más seguro quedándote con lo que conoces? En cada experiencia damos sentido a cosas nuevas. Este artículo es un ejemplo de este proceso. Cuando vayas leyendo estarás haciendo uso de tu experiencia previa para dar sentido a lo que hay aquí. A lo mejor reconoces que algunas cosas son “parecidas” a otras con las que ya estás familiarizado.

Usar una cosa para dar sentido a otra es una herramienta de aprendizaje fundamental y es la base del símil, la analogía y la metáfora. Utilizando el modelado podemos mejorar la efectividad en potencia de la metáfora como herramienta para el cambio

La fuerza que tiene las metáforas como ayuda al desarrollo humano se reconoce desde el inicio de la civilización. Desde entonces se han empleado para promover el desarrollo y el cambio, desde la instrucción moral de las fábulas de Esopo, los cuentos de Confucio, Buda y las parábolas de Jesús hasta las analogías anecdóticas útiles de cada día. Los libros, la televisión y las películas han continuado con esta influencia en el desarrollo humano ofreciendo modelos de rol, códigos éticos y normas de comportamiento.

Todas las formas de la metáfora influirán en el observador. Por eso es importante tener una comprensión de cómo funcionan las metáforas para poderlas emplear de manera efectiva, para maximizar los beneficios y para minimizar cualquier influencia dañina en potencia. Con demasiada frecuencia el uso hábil de las metáforas ha sido coto reservado de los poetas y artistas, los que tienen "don". Ésta es, por tanto, un área rica en la que el modelado puede aportar mucho. ¿Poder hacer que esté disponible para todos el poder de la metáfora efectiva?

Construir metáforas

En mi último artículo mencioné que había asistido a unos talleres ofrecidos por Steve y Carol Lankton en 1982-1983. Estos talleres tenían que ver principalmente con el uso de las metáforas en el trabajo ericksoniano con el trance. Un elemento central del curso era emplear metáforas que se asemejaban o se ajustaban al problema del cliente. En los grupos de práctica se hizo evidente que los alumnos conseguían identificar y/o construir metáforas "ajustadas" o "semejantes" con niveles de éxito muy desiguales. El curso no enseñaba directamente cómo se elaboraba una metáfora de modo que algunas personas tenían dificultades. Después de los talleres, reflexioné mucho sobre esto y busqué extensamente pero encontré muy poco material que fuera de utilidad en relación con este problema.

Mi experiencia en la PNL era similar: no había ninguna estrategia específica para construir metáforas ajustadas. A finales

de los años 80 enseñaba hipnosis ericksoniana a grupos de terapeutas especializados en familias y trabajadores sociales. Quería hacer de las metáforas un elemento central. Necesitaba inventar una manera de enseñar cómo elaborar metáforas que se ajustaran al ejemplo. Por aquel entonces ya había construido el modelo integrado (véase artículo 2) usando las tres distinciones del DBM ® de detalle, ámbito y conexión. Empleé éstos para crear una estrategia para las metáforas.

El beneficio de usar las metáforas como herramienta de comunicación es que el que escucha hace uso de ellas en términos de sus propias necesidades en vez de imponérsele un conjunto de comportamientos.

Las metáforas influyen en muchos niveles. Pueden influir en un comportamiento en un contexto específico: por ejemplo "dar una de cal y otra de arena" (metáfora de albañilería); también pueden subyacer áreas enteras de nuestro comportamiento: por ejemplo, responder a la vida "como un juego" (ser competitivo, jugar según las reglas, trabajar en equipo etc.); "como una guerra" (luchar contra el enemigo, entrar en acción, seguir en la brecha, estar a pie del cañón, ganar la batalla); o "como un viaje" (explorar, seguir tirando, hacer camino al andar). Una mayor conciencia de estos procesos nos puede liberar de metáforas limitativas y ayudarnos a identificar metáforas más útiles.

Las metáforas tienen una estructura muy definida. Esto es algo que a veces no se aprecia plenamente. Para ser una metáfora es necesario que todos los componentes de la metáfora se relacionen uno por uno con los componentes del problema. En el DBM ® usamos las distinciones de modelado de detalle, ámbito y conexión para hacer que esto sea más fácil de conseguir.

Problema				Metáfora
Detalles	P1	M1	Detalles
	P2	M2	
	P3	M3	
Ámbito	P4	M4	Ámbito
	P5	M5	
	P6	M6	
Conexiones	P7	M7	Conexiones
	P8	M8	
	P9	M9	
	P10	M10	

La "clave" en las metáforas terapéuticas es lo acertado del "isomorfismo" (la semejanza). Cuanto menos preciso el isomorfismo menos relevante (y por tanto menos útil) será la metáfora. A continuación se presenta la estrategia que creé para organizar las metáforas isomórficas (diagrama 1).

Estrategia para metáforas isomórficas (diagrama 1)

Usaremos los principios universales del modelado para perfilar una estrategia para elaborar metáforas isomórficas basadas en la estructura y secuenciación del lenguaje.

Primero se identifica la situación o "problema". Después se organiza la situación en términos de los "detalles" clave, luego el "ámbito" (alcance o envergadura) del problema y luego las "conexiones" entre los detalles. Después pasaremos a identificar el "contexto" específico en el que el problema está operando.

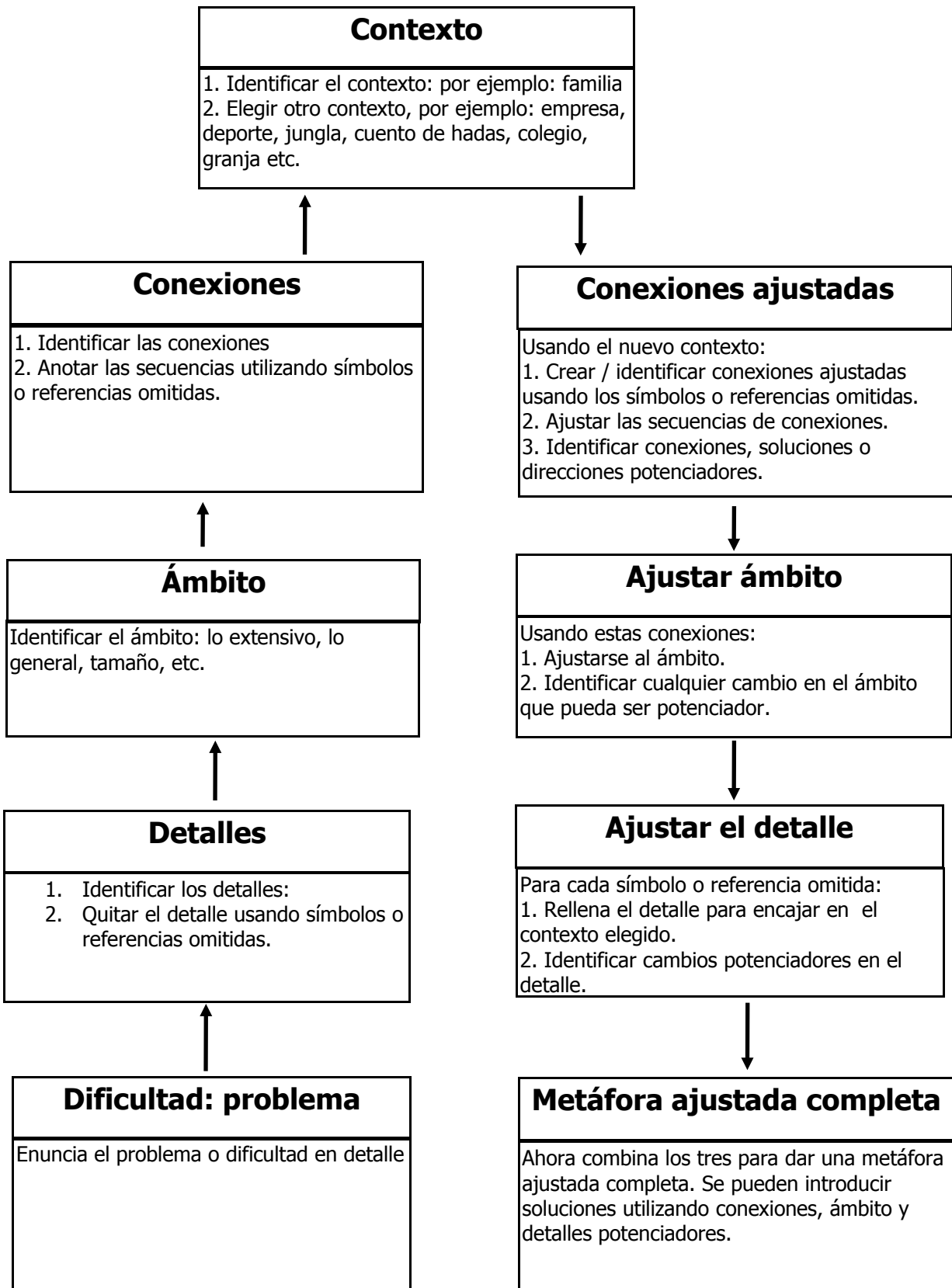
A partir de la información recogida de esta manera:

1. Identificamos y listamos los "detalles". Para las referencias a personas y cosas cambiamos el nivel de etiqueta para un nivel superior de abstracción. Por ejemplo cambiamos la etiqueta "Juan" por "un hombre".
2. Identificamos y listamos el "ámbito" (límites, tamaños, cantidades, frecuencias etc.)
3. Identificamos y listamos las "conexiones" entre los "detalles", por ejemplo: secuencias, equivalencias, conexiones de causa efecto.
4. Identificamos el contexto.

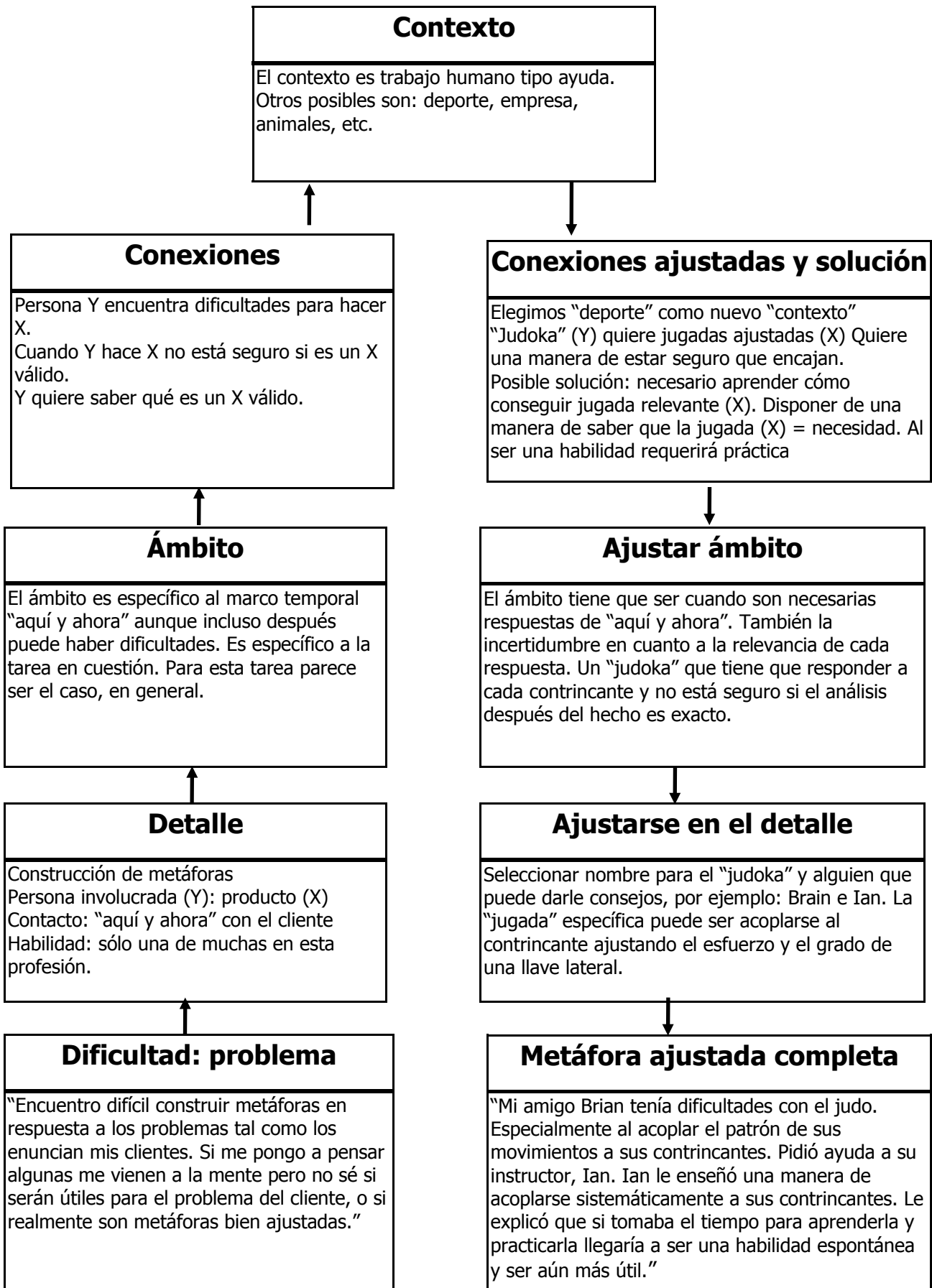
5. Identificamos tres contextos más, por ejemplo: lugar de trabajo, familia, selva, jardín, mar.
6. Establecemos "conexiones" semejantes (isomórficas) en un nuevo contexto.
7. Establecemos "ámbito" semejante para las conexiones en el nuevo contexto.
8. Añadimos "detalles" semejantes al mismo nivel que el original. Por ejemplo "un hombre" ahora lo convertimos en "Jorge".
9. Se pueden explorar o facilitar las posibles soluciones utilizando la metáfora para desarrollar la situación.

Todo esto se puede conseguir fácil y útilmente mediante el uso de una hoja de trabajo en un principio. Con un poco de práctica se hace fluido y es posible una producción "instantánea". En el diagrama 2 ofrecemos un ejemplo de esta estrategia.

ESTRATEGIA PARA METÁFORAS ISOMÓRFICAS (DIAGRAMA 1)



ESTRATEGIA PARA METÁFORAS ISOMÓRFICAS: EJEMPLO (DIAGRAMA 2)

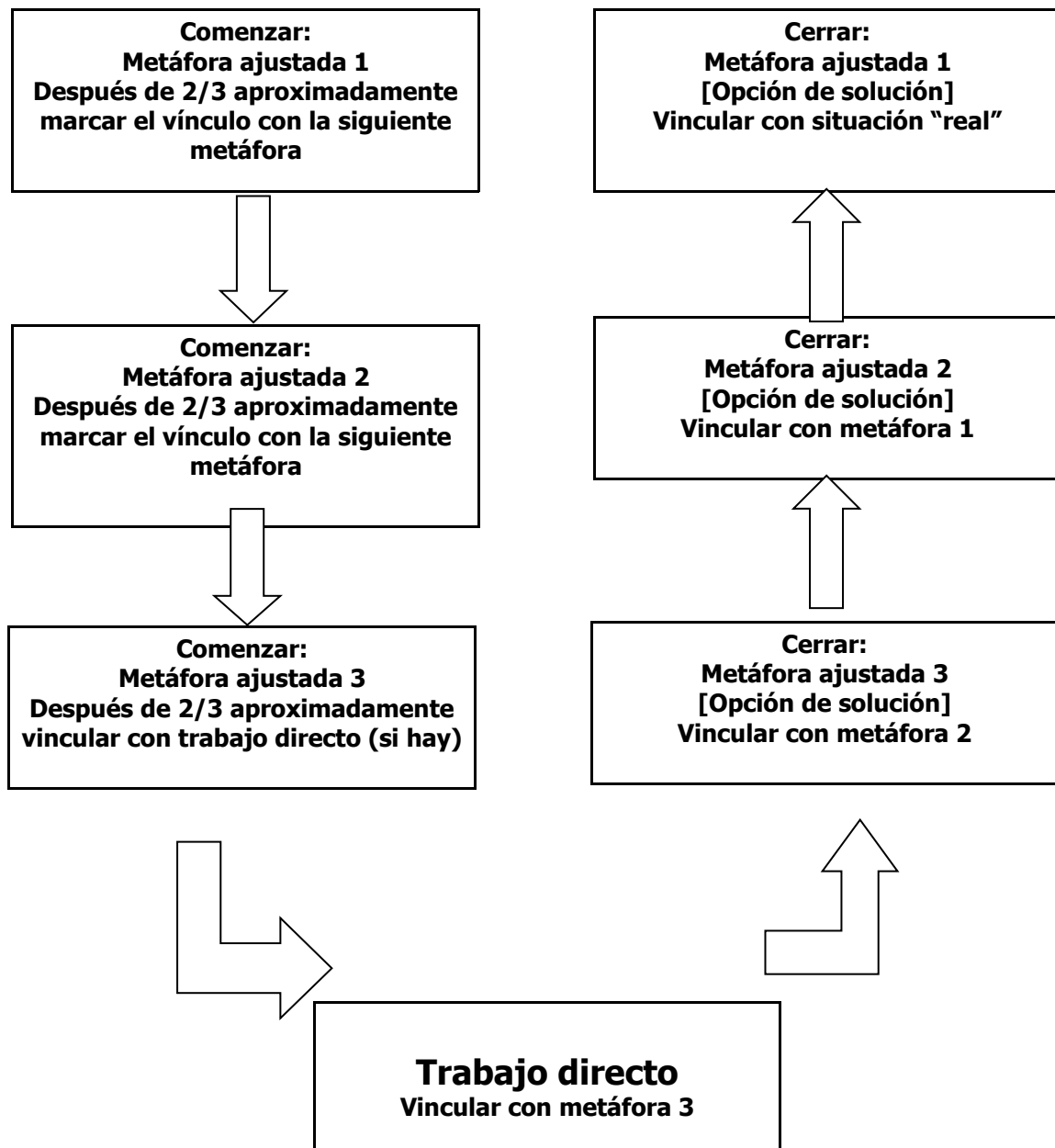


Secuencia básica de metáforas múltiples incrustadas

Utilizando la estrategia de metáforas isomórficas resulta fácil construir infinitas metáforas ajustadas. Éstas pueden, a su vez, usarse en el formato de "metáforas incrustadas" que figura a continuación. (Diagrama 3. ref. Lankton)

Esta secuencia construye una consciencia más profunda de la estructura del problema a medida que cada una de las tres (o más) metáforas ajustadas añadidas clarifica lo que es necesario para la estructura del problema en lugar de lo que es particular a cada una de ellas. Esto permite al terapeuta y al cliente comprobar la comprensión que tienen ambos del problema. Otra aplicación es extender las metáforas ajustadas o semejantes en soluciones apropiadas antes de volver a considerar el problema "real". A veces no se hace ninguna conexión directa con la situación "real" dejando así que el inconsciente del cliente siga trabajando sobre la comprensión completa.

METÁFORAS MÚLTIPLES INCRUSTADAS: SECUENCIA BÁSICA (DIAGRAMA FIG.3)



Ref: Lankton *The Answer Within'*

Para el ejemplo de metáfora isomórfica (diagrama 2) otras metáforas ajustadas podrían incluir: “crear una comida que le gustara a un amigo”, “hacer que los colores se parecieran al pintar un paisaje”, “en los bailes de salón; no saber el baile apropiado ni cómo seguir”.

Activación y metáfora

Las metáforas activan nuestras mentes conscientes e inconscientes. Activan no sólo el contenido en la metáfora sino también los procesos y patrones que existen en la propia metáfora. Ésta es la clave a su utilidad.

Esto tiene varios beneficios:

- Dispone al cliente con un nuevo contenido no conectado con el contenido del problema (que puede tener emociones negativas que entorpecen o impiden pensar en él).
- Este nuevo contenido puede ser inconsciente para proteger más su mente consciente.
- La metáfora proporciona un contenido que se puede explorar, utilizar para solucionar problemas, que puede facilitar *insights* útiles y para jugar con nuevas alternativas, opciones y elecciones.
- Además de las nuevas elecciones específicas se puede transferir el sentir de éxito en la metáfora al contenido del problema.
- Pueden activar recursos útiles tanto directa como indirectamente.
- Tanto el cliente como el terapeuta pueden usar la metáfora para comprobar su comprensión de los problemas y posibles soluciones.
- El terapeuta puede comprobar la congruencia entre la mente consciente e inconsciente con respecto al problema y las posibles soluciones.

Niveles de activación

La activación opera en tres niveles. Los tres requieren algo irritante que perturbe un estado continuo y estable. El irritante es

la "noticia de una diferencia". Una diferencia que hace diferencia es activación.

El primero es algún tipo de irritación a nuestro sistema nervioso que estimula. El segundo es que esta estimulación también estimule algún comportamiento. El irritante ahora ha activado comportamiento. El tercer nivel surge a partir de que este comportamiento como irritante active una respuesta al comportamiento. El resultado será una motivación de acercamiento al comportamiento o de alejamiento de él.

Hay tres procesos principales de activación:

1. Estimular: Irritación, por ejemplo. "Playa..."
2. Activar: Inicia una respuesta, por ejemplo "...Andar...".
3. Motivar: Inicia interés, por ejemplo ".....Relajarse".

Estos operan como parte de nuestra interacción con nosotros mismos y entre el mundo y nosotros.

Irritación	Activación	Comportamiento	Ejemplo
Irritable	Estimular	Sentidos	"Playa"
Responsable	Activar	Comportamiento	"Andar"
Sensible	Motivar	Proceso	"Relajarse"

La activación metafórica de procesos conductuales

Además de la activación y desactivación directas, las metáforas también pueden activar el comportamiento de tres maneras principales:

1. Para mantener ciclos de comportamiento de forma más eficiente. Éstas son Metáforas de proceso respiracionales. Incluyen: respirar, comer, ciclos de descanso y actividad. Muchos cuentos tradicionales describen ciclos de salir del hogar y volver (por ejemplo Ulises, o Jesús, que pasó 40 días y 40 noches en el desierto). Esta aplicación de las metáforas es útil para equilibrar y alinear y es especialmente útil como instrucción a favor de la ecología a lo largo del tiempo.

2. Para activar lo mejor de las posibilidades conductuales actuales. Éstas son Metáforas de proceso inspiracionales. Incluyen comportamientos que están dentro del repertorio del cliente pero que no están activos actualmente. Por ejemplo, implicarse en

aprender, asumir un nuevo reto. Incluyen metáforas de aprendizaje temprano para la curiosidad y el asombro, juegos para lo lúdico, competitividad sana y tesón, recordatorios de interacción agradable e intimidad. Los cuentos populares y anécdotas son una fuente común de metáforas de inspiración.

3. Para activar una nueva posibilidad de comportamiento. Éstas son Metáforas de proceso aspiracionales. Incluyen la introducción de nuevos comportamientos e ideas. Erickson tenía especial destreza para estas metáforas y constituyen uno de sus elementos preferidos en la terapia. Él hablaba de escalar Squaw Peak (un cerro cerca de Phoenix) o de acampar en el desierto. A menudo Erickson presentaba una categoría general junto con un ejemplo que resultara menos que agradable para que sus clientes pudieran continuar con la categoría con un ejemplo más agradable (a un cliente se le dijo que acampara con una tienda de campaña en el desierto, no le gustó la tienda y siguió con una caravana). Hace falta algo más que cuentos cuando se va más allá.

La utilización de las metáforas

Las metáforas pueden utilizarse para ayudar a los clientes a partir de una variedad de fuentes:

1. Utilizar las metáforas del propio cliente.
2. Alentar al cliente a que cree metáforas.
3. Utilizar generalizaciones culturales y experiencias universales.
4. Crear metáforas para el cliente.

Utilizar las metáforas del propio cliente

En la PNL y el DBM® procuramos encontrarnos con el cliente en su modelo del mundo. Una aplicación básica de las metáforas es, por tanto, utilizar las metáforas que el cliente está usando actualmente. Esto es evidente en el trabajo de Milton Erickson y también ha sido esbozado en el trabajo de David Groves (detallado en varios artículos en *Rapport* escritos por James Lawley, Penny Tomkins y Phillip Harland.)

Alentar al cliente a que cree metáforas

Algunos clientes no estarán usando muchas metáforas o no las usan espontáneamente. Otra aplicación, entonces, es motivar al cliente para que elabore algunas.

Por ejemplo si está experimentando un problema con la familia puede ser útil preguntarle: "¿A qué tipo de situación te recuerda esto?"

Si aún así encuentras difícil crear metáforas se pueden proporcionar contextos o situaciones en los que buscar:

"Si esta situación ocurriese en una PYME (o equipo de fútbol/cocina de un restaurante/expedición alpinista, etc.), ¿qué estaría ocurriendo?"

Los asuntos relevantes ahora pueden explorarse dentro de la metáfora:

"¿Qué sería lo más importante para ti? ¿Qué beneficio habría de un cambio? ¿Cómo responderían los demás a los cambios?"

Generalizaciones culturales y experiencias universales

Otra fuente útil de metáforas y que le será conocido al cliente, o al menos fácilmente comprensible, son las experiencias culturalmente universales. Éstas incluyen todos los principales ritos de pasaje, fases culturales de desarrollo y etapas en el ciclo de la vida.

Proporcionar metáforas para el cliente

Otra opción es proporcionar metáforas relevantes para el cliente. Esto es especialmente importante como fuente adicional de creatividad para todos los clientes y de importancia primordial para aquellos clientes cuyos problemas tienen soluciones que están más allá de sus habilidades y cuando se emplea el trance. El trance es, en general, un estado muy útil para aplicar las metáforas ya que los clientes tienden a estar más plenamente involucrados al seguir las sugerencias. En el artículo siguiente perfilaré algo del remodelado de las inducciones al trance y la utilización del trance. Un añadido reciente que se desarrolló inicialmente para su uso en

trance y luego se extendió a los estados más conscientes es lo que llamo Metáforas actuacionales.

Metáforas, aplicación y cambio

He perfilado una variedad de maneras en las que se pueden utilizar las metáforas como parte de un proceso de cambio. Obviamente hay más aplicaciones ya que las metáforas pueden ser utilizadas a través de todo el espectro de actividades vitales, ayudándonos a remodelar la comprensión y el comportamiento. En las aplicaciones terapéuticas se pueden usar para comprobar a fondo nuestra comprensión de los problemas del cliente al igual que la comprensión del propio cliente; para proporcionar una descripción "objetiva" y una experiencia "subjetiva" más segura de los problemas; para ofrecer un contenido más seguro para explorar, cambiar y practicar los cambios. Las metáforas pueden usarse para los cuatro tipos de cambio enumerados en el artículo nueve: cambio remediativo, cambio generativo, cambio desarrollativo y cambio de aprendizaje vital.

Estas aplicaciones aparentemente universales nos pueden cegar en cuanto a las limitaciones de las metáforas.

Límites y limitaciones de las metáforas

Hace unos quince años, fui a visitar a una familia con una trabajadora social. La familia tenía un historial de graves peleas entre los padres y la hija de diecisiete años y el hijo de diecinueve. Nuestra preocupación inmediata era el bienestar de una tercera hija de trece años. Como parte de sus intervenciones, mi compañera usó la siguiente metáfora. Yo llevaba algún tiempo modelando las metáforas en cierto detalle y esta metáfora en particular me fascinó y me preocupó.

"Dos amigos míos tenían una pequeña empresa y se llevaron muy bien durante años. Con el paso del tiempo empezaron a pelearse de una forma violenta y se dieron cuenta que, en beneficio de la empresa y en su propio beneficio deberían considerar irse cada uno por su lado."

Al escuchar esta metáfora ¿qué efecto podría tener en cada miembro de la familia? Para los padres sugiere o proscribire la separación. Desde luego una opción que era potencialmente útil teniendo en cuenta la rabia y violencia que se expresaban entre ellos, pero no era necesariamente útil ni mucho menos la única opción. La metáfora no ofrecía otras opciones o guía (aunque éstas sí se incluían en otro momento en la visita). Para los hijos mayores era seguramente una dirección útil en potencia ya que les dirigió a la fase siguiente en su desarrollo: abandonar el hogar. A más largo plazo, en cambio, podría no ser tan útil para ellos. Si la siguieran ahora, ¿qué pasaría más adelante en la vida si discutieran con sus parejas? La solución de separarse ya se habría practicado y es posible que optaran prematuramente por ella. ¿Qué pasaba con la hija de trece años que estábamos intentando impedir que tuviese que ir a un centro de acogida de menores? ¡La metáfora prescribe justo lo contrario!

Se hubieran podido activar muchas posibilidades tanto útiles como dañinas mediante esta metáfora. En el momento yo reformulé la metáfora añadiendo detalles que tenían que ver con probar exhaustivamente todas las posibilidades (incluyendo buscar ayuda externa) antes de la opción final de separarse. Mis añadidos estaban diseñados para hacer que la metáfora fuera útil en potencia para toda la familia en ese momento y en el futuro.

La experiencia estimuló y aumentó mi motivación para usar las metáforas de una forma más precisa. La trabajadora social tenía buenas intenciones pero eso no evita el daño. Tristemente, con el paso de los años he visto otros ejemplos parecidos. Sigue siendo una motivación para lograr una precisión cada vez mayor.

En una ocasión oí a un formador de PNL aconsejar a un grupo que, cuando no supieran qué hacer, usaran una metáfora. No podía hacer daño, dijo. Ahora bien, si no puede hacer daño tampoco puede hacer bien! Las metáforas son potencialmente muy fuertes en su capacidad de influir. Hemos de ser responsables de la influencia que tenemos a través de ellas

1, 2, 3 es una metáfora simple de A, B, C hasta que llegas a 10 donde dos dígitos ahora son una letra y cuando llegas al 27 y te quedas sin letras. Siempre habrá límites a la exactitud de las metáforas. Es muy importante recordar que el mapa no es el territorio y desde luego la METÁFORA NO ES EL TERRITORIO.

Siempre habrá algunas diferencias entre la realidad y las metáforas tanto de los clientes como las nuestra propias. Esto

quiere decir que a veces las metáforas pueden añadir algo que será poco o nada útil, o directamente dañino. Si somos sensibles a nuestros clientes –y a nosotros mismos– flexibles y creativos en nuestra respuesta, no tiene por que ser un problema. Si ofrecemos ciegamente cuentos bien intencionados entonces lo será en algún momento, con toda seguridad.

Ejercicio de conclusión: metáforas actuacionales

Las metáforas actuacionales son un añadido reciente del DBM® a la aplicación de las metáforas. Las metáforas actuacionales no son historias isomórficas ni contenido isomórfico sino actuaciones isomórficas. Explicaré más sobre ellas en el artículo siguiente sobre las inducciones hipnóticas.

Este artículo puede ser una metáfora actuacional de la exploración y el aprendizaje. Las siguientes preguntas vinculan la actuación de la metáfora (el artículo) a tu actuación al leerlo.

¿Cómo ha sido para ti leer este artículo?

¿A qué se parecía?

¿De qué se diferenciaba?

¿A qué otras experiencias nuevas reaccionas de forma similar?

¿Dónde respondes menos útilmente para ti?

¿Dónde respondes más útilmente para ti?

¿Qué modelaste?

¿Qué remodelaste?

¿Qué cosas te inspira hacer más/menos?

¿A qué más podrías aspirar?

Las metáforas no son sólo cuentos

Fundamentalmente, nada es totalmente parecido a ninguna otra cosa sino que hacemos que sea así para que el mundo y nuestras vidas sean más fáciles de manejar. Esta asombrosa capacidad de hacer metáforas nos puede distraer de lo que realmente hay en el mundo: la singularidad, lo novedoso lo diferente. Aunque sentimos la necesidad de cerrar la puerta al caos del mundo más allá de nuestra comprensión, aún así, si está entreabierta, no es del todo una puerta.

© John McWhirter
© Traducción: Tim Ingarfield

Bibliografía

- BANDLER, Richard & Grinder, John, *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D., vol. 1*, Meta Publications, 1975.
- ERICKSON, Milton H., *Life Reframing in Hypnosis*, Ernest Rossi & Margaret Ryan, Irvington Publishers Inc., 1985.
- GORDON, David, *Therapeutic Metaphors*, Meta Publications, 1978.
- GRINDER, John; DELOZIER, Judith & BANDLER, Richard, *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D., vol. 11*, Meta Publications, 1977.
- LAKOV, George and JOHNSON, Mark, *Metaphors We Live By*, University of Chicago Press, 1980.
- LANKTON, Steve, and LANKTON, Carol, *The Answer Within, A Clinical Framework of Ericksonian Hypnotherapy*, Brunner Mazel, 1983.
- McWHIRTER, John, "Re-Modelling NLP, Part 1. Models and Modelling", *Rapport*, 1998.
- , "Re-Modelling NLP, Part 2. Re-Modelling Language", *Rapport*, 1999.
- , "Re-Modelling NLP, Part 5. Planning, Problem-Solving, Outcomes and Achieving", *Rapport*, 1999.
- , "Re-Modelling NLP, Part 6. Understanding Change", *Rapport*, 2000.
- , "Re-Modelling NLP, Part 10. RE-Modelling Unconscious Processes and Hypnosis", *Rapport*, 2001.