

## Remodelar la PNL.

### 13 A. Re-modelar las posiciones y procesamiento perceptivos



**John McWhirter**

(Este artículo se publicó por primera vez en la revista *Rapport*, nº 56, verano 2002.)

Todo el mundo ha de estar en algún lugar.

SPIKE MILLIGAN

#### Introducción

Resulta fascinante investigar la mente humana. Como modelador, me proporciona el material más complejo y más misterioso para modelar. La PNL ha hecho una aportación grande a nuestra comprensión de la estructura y función de lo mental: nuestro procesamiento subjetivo. Uno de los objetivos principales de la PNL es ampliar y mejorar nuestras habilidades de procesamiento subjetivo.

Aumentar nuestra comprensión de nuestro procesamiento perceptivo puede añadir a nuestra efectividad y capacitarnos para entender mejor a los demás y ayudarles a mejorar su manera de procesar.

En este artículo investigaré el procesamiento perceptivo y evaluaré el modelado de posiciones perceptivas, perfilando algunos modelos nuevos y ejercicios para desarrollar el procesamiento perceptivo.

#### Experiencia inicial con el procesamiento perceptivo

Mi experiencia inicial con la meditación y la hipnosis me dejó bien claro lo fascinante que es la mente humana. Como joven estudiante de psicología pude experimentar con una variedad de modelos diferentes. La terapia Gestalt de Fritz Perls me parecía muy interesante y aprendí mucho mediante la práctica de la gama extensiva de ejercicios de “consciencia” [*awareness* en inglés\*]. El libro *Awareness* de John O. Stevens (que ahora se llama Steve Andreas) tiene ejemplos excelentes y todavía muy relevantes también resulta útil la primera

---

□ Nota del traductor: La traducción popular de este concepto es “darse cuenta”. Dicha traducción resulta imprecisa y engañosa por dos motivos. Primero “awareness” hace referencia a la finalidad de los ejercicios (es decir un estado – dinámico – de vivencia en el mundo) y no a uno de los posibles medios de llegar a ello – como es el proceso de “darse cuenta”. Segundo subsume varios procesos diferentes (entre ellos “notar” o “constatar”) bajo una sola cabecera “darse cuenta” que, aunque está relacionado dista mucho de ser el único proceso involucrado o siquiera el más relevante.

mitad del libro *Gestalt Therapy* (Terapia Gestalt) de Perls, Hefferline y Goodman.

Recuerdo todavía un ejercicio de Gestalt de hace más de veinte años. Lo oí en el mismo seminario en Londres en el que también me hablaron por primera vez de Bandler y Grinder. En el ejercicio en cuestión se nos pidió que mirásemos a nuestro alrededor y que nos abriésemos a cualquier objeto con el que sintiéramos conexión. Luego se nos dijo que nos convirtiéramos en dicho objeto para luego describir qué se sentía al ser ese objeto. Para todos, la vida como objeto era una experiencia de “ser utilizado, dado por hecho, ignorado, no querido, no apreciado lo suficiente” y cosas del estilo. Hubo una ausencia total de celebración de la vida, calidad, diseño o funcionamiento feliz. ¡A fin de cuentas aquello era un contexto de terapia y cambio no de celebración de la vida!

Destacan dos asuntos muy importantes en este ejemplo. El primero es con qué facilidad y qué fuerza afloraban nuestros asuntos personales cuando vivíamos como el objeto. El segundo es lo potente que era el contexto al dirigirnos a seleccionar contenido “terapéutico” y no algún otro contenido más positivo. Esto demuestra la influencia muy poderosa que ejerce el contexto sobre cualquier procesamiento perceptivo.

Seguí la recomendación de leer el trabajo de Bandler y Grinder y me hice con ejemplares de sus primeros libros a través de un familiar que vivía en Estados Unidos. Así conseguí más modelos y herramientas para mejorar el procesamiento perceptivo. En el libro *Changing with Families* Bandler, Grinder y Satir habían combinado sus talentos para obtener unos patrones muy útiles. Uno de los modelos de Satir era la relación entre Uno Mismo o Yo (*self*), Los Otros y Contexto. Satir había identificado cinco “tipos” de posturas de comportamiento que las personas adoptan bajo situaciones de estrés. Bandler y Grinder fueron capaces de extender estos modelos para incluir el lenguaje y procesamiento sensorial. Me resultó especialmente convincente la naturaleza integrada de todos estos modelos y esto me hizo ver el valor de modelado de calidad.

Mi resumen de los tres niveles de su modelado sería así:

Área de procesamiento	Uno Mismo (Yo)	Otro	Contexto
Categoría Satir	Apaciguador (Complaciente)	Culpador	Computador
Bandler y Grinder	Sentir	Visual Externo	Auditivo Digital

Las otras categorías de Satir: Distractor y Nivelador corresponden al uso de todos los tres. El Nivelador es una coordinación de los tres: el Distractor es la secuenciación no coordinada de los tres.

Un patrón que funcionaba bien con este modelo era el patrón de Bandler y Grinder de “cambio de referencia”. Encontré útil esta herramienta para ampliar consciencia (“awareness”) y comprensión en cualquier situación. El desplazarse de “uno mismo” a “otro” o de “otro” a “uno mismo” tiene muchos usos, por ejemplo:

- a. Sujeto: “Si le dijera eso se enfurecería”.
- Terapeuta: “¿Si él te dijera eso te enfurecerías?”

b. Sujeto: “No sabe expresar sus sentimientos.”

Terapeuta “Si él fuese tú ¿qué estaría expresando sobre sus sentimientos ahora mismo?”

Tuve muchas oportunidades para practicar los patrones de terapia familiar y utilizar estos patrones en mi trabajo con grupos de adolescentes y familias. Una de las habilidades que resulta muy importante para trabajar con grupos es la de seguir la pista del grupo en conjunto, mientras mantienes una consciencia del punto de vista individual de cada persona. Esto requiere práctica y cansa mucho al comienzo pero es crucial para hacer trabajos intensivos. Este “uno mismo”, “múltiples otros” y “contexto” funcionaba muy bien como mapa grande para integrar los patrones específicos de agudeza sensorial y de lenguaje.

Todos estos modelos y habilidades me hicieron apreciar más la importancia que tenía que mejorara mi propio procesamiento perceptivo y el de mis clientes.

### **El modelo de posiciones perceptivas (PP)**

Uno de los modelos que se emplean para expandir aquello a lo que atendemos en cualquier comunicación es el modelo de Posiciones Perceptivas (PP). Este modelo se desarrolló a mediados de los años ochenta y consta de tres posiciones perceptivas:

1. La primera posición está plenamente asociada en tu propio espacio físico y opera desde tu propia perspectiva.

2. La segunda posición es estar asociado con otra persona y experimentar el mundo desde su perspectiva. Dilts y DeLozier dan ejemplos de “caminar una milla en sus zapatos”, “sentarse al otro lado de la mesa”. (*Enciclopedia de la PNL*, p. 941.)

3. La tercera es una posición de observador más allá de ti mismo y de los demás en la comunicación.

Desde su creación ha habido una añadidura principal al modelo PP. Robert McDonald añadió una cuarta posición que se identifica con el sistema de comunicación en conjunto y es la base de una perspectiva de “nosotros” o “grupo”.

### Beneficios del Modelo PP

El modelo es fácil de aprender y de enseñar. Resulta atractivo tanto para los estudiantes como para los formadores. Como dice Dilts, el modelo PP se ha hecho muy popular en la PNL.

Desde su creación, las Posiciones Perceptivas se han incorporado como un componente principal en muchas técnicas de la PNL. La capacidad de tomar perspectivas múltiples es una habilidad esencial para el liderazgo, la enseñanza, terapia y sabiduría. La Reimpronta, Meta Espejo, Meta Mapa, Alinear Posiciones Perceptivas (de la “Transformación Esencial” de Connirae Andreas) y las diferentes técnicas de la PNL que se emplean para Integración de Conflictos, Mediación y Negociación, todas hacen uso de las Posiciones Perceptivas como modalidad primaria para producir cambio y conseguir objetivos (desenlaces) deseados. (Dilts y DeLozier, 2000, p. 943.)

Otro beneficio identificado por Dilts y DeLozier es:

*Uno de los aspectos más útiles de las reformulaciones de DeLozier y Grinder era que proporcionaban un proceso operativo mediante el que las personas podían entrar y experimentar cada posición, y podía conectarse con patrones específicos de lenguaje, fisiología y representaciones internas (los tres operadores principales de la PNL). Como todas las demás distinciones de la PNL, las posiciones perceptivas se caracterizan por patrones específicos físicos, cognitivos y lingüísticos. (Dilts y DeLozier, 2000, p. 940.)*

### Evaluar la base del modelo PP

Cuando encontré el modelo PP por primera vez me pregunté: “¿por qué?” Para mí era un paso hacia atrás pues era menos preciso que el modelo existente y que ya usaba los conceptos “uno mismo”, “otro” y “contexto” de Satir. Lo simple del modelo PP significa que es fácil de aprender y, por tanto, muy popular para los principiantes. Sin embargo la popularidad que este simple modelo se ha granjeado dentro de la comunidad de la PNL a niveles más avanzados resulta más preocupante. En vez de ser el comienzo de una mejora continua, tristemente parece marcar el fin del desarrollo para muchas personas en esta área.

Las preguntas importantes para la PNL son ¿es útil este modelo? Si es así, las preguntas siguientes son: ¿Puede ser más útil? A partir de ahí, podemos explorar lo siguiente: ¿Qué cubre? ¿Qué no cubre? ¿Podemos hacer mejoras dentro de él? ¿Podemos añadir algo? Dada la evidente importancia del procesamiento perceptivo, cualquier mejora podría ser enormemente productiva para el desarrollo personal y profesional.

Empezaré evaluando la base del modelo PP y luego el propio modelo.

La noción de la PNL de posición perceptiva se formuló inicialmente por John Grinder y Judith DeLozier (1987) como extensiones operativas de los conceptos anteriores de la PNL de “índice referencial”, “meta posición” y el concepto de Gregory Bateson de “descripción doble” y “triple”. (Dilts y DeLozier, 2000, p. 938.)

Tomaré estos tres elementos que usaron y evaluaré el uso que hicieron de ellos como base del modelo PP antes de evaluar el modelo en sí.

En el resumen de arriba, aunque se incluyen algunos de los elementos iniciales de la PNL, el más obvio: el trabajo de Satir, no está. En cuanto a los tres principales que se refieren:

#### 1. Índice referencial

Esto es un cambio o desplazamiento de atención de “uno mismo” a “otro” o de “otro” a “uno mismo”. No es un desplazamiento real sino sólo un desplazamiento en la experiencia subjetiva, un desplazamiento (o cambio) de referencia. Es afirmar lo obvio. Pero en mi experiencia de cómo se emplea el modelo PP en la práctica no es tan obvio, para algunas personas, que cuando te vas a la segunda posición no cambias realmente de posición. Lo que haces es reorganizarte para procesar desde otro punto de vista dentro de tu base de información. No puedes convertirte en la otra persona: lo que sí puedes hacer es aproximarte a su postura y procesamiento perceptivo. La aproximación nunca será perfecta ya que no puedes disponer de toda la información detallada. Esto es un ejemplo interpersonal del conocido “efecto mariposa” que

limita lo certero del pronóstico del tiempo. Un detalle desconocido como el aleteo de una mariposa socavarán de forma creciente cualquier modelo predictivo a lo largo del tiempo. Cuanto más detalle tienes como base para hacerlas más certeras pueden ser las predicciones, pero serán cada vez más equivocadas con el paso del tiempo.

Es por esto que hacer la segunda posición con alguien a quien conoces bien y dispones de información en cuanto a qué piensan e intentan hacer será más detallado y certero que hacerlo con un desconocido elegido sin conocimiento previo. Esto se puede comprobar fácilmente.

## 2. Meta Posición

Una “meta posición” no es una función de distancia sino un cambio cualitativo —holístico y evaluativo— en la manera de procesar. Hace años que me irrita el uso incorrecto del término “meta” en la PNL para describir cualquier posición disociada o distanciada. Observar algo no quiere decir que estés “meta” relativo a ello. Puede ser más fácil estar “meta” desde la distancia pero la distancia no lo garantiza. En el mismo momento de leer esto lo estás atendiendo y dándole sentido. Esto no es una “meta posición”. Puedes seguir leyendo y pensar en lo que estoy pretendiendo hacer evaluándolo y pensando adónde puede llevar; si es relevante o útil. Ahora estás en una “meta posición” en relación con este artículo. Las dos son útiles. Lo importante es tener en cuenta que la distancia o posición no es el operador clave, no crean el procesamiento necesario para un “meta” proceso. Presentaré algo de mi remodelado de “meta” en un artículo futuro.

## 3. La Doble o Triple Descripción de Bateson

Incluso cuando los participantes en el bucle de comunicación no se ponen de acuerdo, su relación se ve mejorada y se crea la posibilidad de comunicación en el futuro cuando son capaces de cambiar de posición perceptiva en relación con la interacción. Este cambiar de posición perceptiva se denomina “triple descripción” porque hay, como mínimo, tres diferentes posiciones perceptivas que ocurren dentro de un bucle de comunicación en cualquier momento determinado. Las de “yo/uno mismo” (primera posición), la “otra persona” (segunda posición) y “observar la interacción entre estas dos” (tercera posición). (Dilts y DeLozier, 2000.)

Esto se basa en el trabajo de “descripciones múltiples” de Bateson. Bateson tenía muy claro que había más involucrado en la “doble descripción” que simplemente tener dos descripciones: “Pero la manera de ver con dos ojos es un acto de comparación” (*Mind and Nature*, p. 87.)

Bateson enfatizaba descripción múltiple en relación o contraste con descripción singular y muchas descripciones no coordinadas. La diferencia se expresa en las viejas ideas de que “se puede tener diez años de experiencia o diez veces la experiencia de un año” o “no es sólo la experiencia sino lo que haces con la experiencia lo que importa.”

Suponer que hay un proceso más complejo ocurriendo cuando lo único que hay garantizado es un aumento en la catidad de descripciones singulares es un ejemplo de modelado incompleto. Es poco preciso afirmar que tres posiciones perceptivas crean una descripción triple. No son más que tres descripciones singulares (que podrían crear sobre carga y confusión). Para convertir esto en una descripción triple es necesario añadir más procesamiento.

Ejercicio: Un sencillo ejercicio servirá para demostrar las posibilidades.

Toma dos tubos (por ejemplo los que hay en el centro de un rollo de papel higiénico). Acércalos a tus ojos uno a cada ojo como prismáticos desconectados.

- a. Mueve los dos independientemente y al mismo tiempo.
- b. Mueve los dos juntos de forma coordinada.
- c. Nota la diferencia.

Lo primero producirá dos vistas separadas en dos dimensiones (y probablemente bastante desorientadoras). El segundo será estable y la base para la “visión binocular”.

Dilts y DeLozier parecen ignorar esta diferencia al igual que Grinder y DeLozier (1987 véanse pp. 65, 180, 322, 358) quienes cometen el error de describir las situaciones donde hay más de una descripción como descripciones “dobles” o “triples”. Este error en “epistemología” resulta algo irónico por parte de Grinder y DeLozier ya que su libro gira entorno a los problemas de una epistemología fallida, entre otras cosas.

### **Descripción empobrecida, aditiva y múltiple**

Como modelador, me ha interesado mucho notar el uso y mal uso de la distinción de Bateson. He identificado tres posibilidades:

1. Descripción empobrecida
2. Descripción aditiva
3. Descripción múltiple

Mejorar nuestro procesamiento nos llevará de descripciones empobrecidas pasando por descripciones aditivas a descripciones múltiples, sólo en el caso de construir una estructura que pueda funcionar para coordinar las nuevas descripciones.

El ejemplo citado arriba es un ejemplo de modelado incompleto o incompetente. No presenta las otras posibilidades ni cómo funciona la descripción múltiple. El lector se queda con un ejemplo de dogma. Esto no sólo es modelado pobre, es engañoso, no desarrollativo y anticientífico. En términos prácticos de PNL es también la base para resultados pobres o inconsistentes si se emplean con las técnicas, porque seguir las directrices de las técnicas solo dará como resultado la descripción aditiva y no la necesaria y útil descripción múltiple. Para que funcione el estudiante tendrá que añadir los otros elementos por su cuenta. Si no lo hace habrá contenido añadido, lo que puede ser muy útil pero no será el cambio cualitativo que se espera. Si añade otras cosas para conseguir este cambio lo hará a partir de un amplio abanico de posibilidades.

Hay una diferencia cualitativa entre las descripciones “empobrecida”, “aditiva” y “múltiple”. Esto lo supe experiencialmente como trabajador con grupos hace veinte años. Consistentemente mis nuevos compañeros y yo padecíamos las “descripciones empobrecidas”. No sabíamos qué pasaba. Añadir más información resultaba útil pero no constituía en sí una descripción “múltiple”. Añadir más descripciones proporciona un aumento en información pero ninguna diferencia cualitativa hasta que la información se ve

interconectada, comparada, contrastada y evaluada. Entonces mi perspectiva pasaba de “aditiva” a “múltiple”. Había otras habilidades muy significativas involucradas que no se identifican ni se incluyen en el modelo PP.

La cuarta posición sigue con la intención de extender nuestra información perceptiva en cuanto al sistema comunicativa en conjunto. Se hacen reivindicaciones similares de descripciones “múltiples” para la cuarta posición y para las tres posiciones de forma colectiva. Se afirma que son “una descripción múltiple, una descripción triple”. Una posición, singular o compuesta es insuficiente para crear esto. Una “perspectiva múltiple” requiere de más que pensamiento simple; requiere pensamiento holístico o, al menos, sistémico. Esto no está incluido en su modelo de Posiciones Perceptivas y es una de las áreas en las que añadí nuevos modelos DBM para extender nuestra comprensión.

¿Por qué se desarrolló este modelo en particular y qué más mejoras podemos hacerle?

Dilts y DeLozier siguen:

La base para las varias posiciones perceptivas viene del hecho de que las experiencias relacionales siempre involucran a más de una persona en el bucle de comunicación. La capacidad de entender el bucle de comunicación y el flujo y reflujo de acontecimientos que ocurren dentro del bucle es una herramienta potente que capacita a las personas tanto para mejorar la comunicación como para producir desenlaces ecológicos. (Dilts y DeLozier, 2000, p. 340.)

Esto tiene tanta importancia que requiere desarrollarse más. Cualquier debilidad o limitación, y cualquier mejora influirá sobre todo un abanico de técnicas, modelos y patrones de la PNL.

En términos del modelo PP hay cabida para más modelado y mejoras en tanto que:

- El modelo PP no es explícito en cuanto a qué hacer en cada posición.
- Se puede desdibujar la diferencia entre fantasía y realidad.
- Hay otras posibilidades útiles que no están incluidas en el modelo básico.
- No está claro como los diferentes modelos operan conjuntamente.

En el siguiente artículo perfilaremos algunos añadidos al modelo PP y algunos modelos nuevos que, junto con el modelo PP conforman un modelo integrado de Procesamiento Perceptivo.

## Bibliografía

- BANDLER, Richard y GRINDER, John, *The Structure of Magic. Vol.1*, Science and Behaviour Books, Inc., 1975.
- BANDLER, Richard; GRINDER, John, and SATIR, Virginia, *Changing with Families*, Science and Behaviour Books, 1976.
- BATESON, Gregory, *Mind and Nature*, Dutton, 1979.
- , *Angels Fear*, Rider 1988.
- , *Sacred Unity, Further Steps To An Ecology Of Mind*, Harper Collins, 1991.
- BATESON, Gregory and RUESCH, Jurgen, *Communication, The Social Matrix Of Psychiatry*, Norton & Co., 1951.

- DILTS, Robert y DeLOZIER, Judith, *Encyclopaedia of NLP*,  
<http://www.nlpuniversitypress.com>
- GRINDER, John y BANDLER, Richard, *The Structure of Magic. Vol. I*, Science and Behaviour Books, Inc., 1976.
- GRINDER, John y DeLOZIER, Judith, *Turtles All the Way Down*, Grinder, DeLozier and Associates, 1987.
- 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 3. Feeling, Conflict and Integration", *Rapport*, 1999.
- , "Re-Modelling NLP, Part 4. Basic Structures and Processes", *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 7. Facilitating Change, Rapport", 2000.
- , "Re-Modelling NLP, Part 8. Performing Change, Rapport", 2000.
- , "Re-Modelling NLP, Part 9. Organising Change, Rapport", 2001.
- , "Re-Modelling NLP, Part 10. Unconscious Processes and Hypnosis", *Rapport*, 2001.
- , "Re-Modelling NLP, Part 11. Metaphors", *Rapport*, 2001.
- , "Re-Modelling NLP, Part 12A. Hypnotic Inductions and Hypnotherapy", *Rapport*, 2001.
- , "Re-Modelling NLP, Part 12B. Hypnotic Inductions and Hypnotherapy", *Rapport*, 2002.
- PERLS, F., Hefferline, Ralph, F., and Goodman, Paul, *Gestalt Therapy*, Penguin Books 1973 (1<sup>st</sup> published 1951).
- STEVENS, John, O., *Awareness*, Real Peoples Press, 1971.

DBM® is a registered trademark of Sensory Systems Training.