

Remodelar la PNL

2. Remodelar el lenguaje. Introducción



John McWhirter

Siervos honestos tengo seis
De ellos aprendo bien
Se llaman Qué, Por qué y Cuándo
Cómo, Dónde y Quién.

RUDYARD KIPLING del cuento "El Hijo del
Elefante".

Quiero dar las gracias a todas las personas que han respondido a mi último artículo, especialmente a Michael Hall y a David Smallwood por enviarme material relacionado. También agradezco los comentarios de Jo Hogg sobre la diferencia entre técnicas y modelado en la formación. Cambié mi propia manera de formar en PNL hace unos años para crear un enfoque de modelar en la formación. Inicialmente el desafío es mayor pero el premio por el esfuerzo es una mayor eficacia. Gracias otra vez a Martin Roberts por cuestionar constantemente el modelar y la PNL.

En mi primer artículo perfilé brevemente mi intento de encontrar una metodología de modelado a la PNL. Mi esfuerzo por "rellenar el hueco" que posteriormente se convirtió en el DBM® se ha creado a lo largo de un periodo de casi veinte años. En éste y en los siguientes artículos esbozaré mi remodelado de la PNL. Trataré de presentarlo con un sentido de desarrollo. No trabajo de modo lineal. Prefiero tener en marcha una serie de proyectos interrelacionados. Esto facilita la naturaleza holística de mi trabajo y la fertilización cruzada

de las diferentes áreas y modelos que se están aplicando.

En este artículo, comentaré algunos de mis avances en modelar el lenguaje. Es el área en la que llevo más tiempo trabajando y probablemente la más gratificante para mí. El lenguaje ha sido la herramienta principal a la hora de crear el DBM®, que es similar al papel central que ha desempeñado en la PNL.

Al comienzo, y durante varios años, me era suficiente usar las preguntas del Meta Modelo (M.M.). Trabajaba en terapia con familias y adolescentes y el M.M. resultaba muy útil. No era lo único que usaba, ni mucho menos. Sin embargo lo utilizaba y, además intentaba enseñarlo y entrenar a mis compañeros y a otros que estaban haciendo trabajo social y asistencia a menores. Fue esta experiencia una de las cosas que estimularon mi trabajo de remodelado del Meta Modelo. Al enseñar el M.M. se hicieron evidentes las inquietudes que tenía al respecto de este modelo. Desde entonces, he seguido y sigo explorando el lenguaje y lo que sigue es fruto de doce años de desarrollo. Resumiré las etapas principales para dar una idea de la secuencia de modelado y también para enfatizar la naturaleza recurrente del proceso de desarrollar estos modelos.

La respuesta a mis inquietudes más serias ha sido el desarrollo continuo de mi modelar del modelar. Esbozaré las fases principales a continuación. Sugiero al lector que también estudie las hojas resumen que acompañan el artículo y le recomendaría completara el ejercicio que he incluido en el artículo para que tenga una experiencia de las posibilidades añadidas de cuestionar con el Modelo Fractal de Lenguaje.

Primera sección: modelar y remodelar

El M.M. originario fue el producto de modelar, de modo que

empezaré con unas cuantas puntualizaciones respecto a los modelos y a modelar antes de examinar el M.M. y mis avances.

Un modelo de la interacción entre estructura y proceso es la base, en gran medida, del argumento de este libro, y resultará fundamental entender la relación entre estas nociones y el problema de conocimiento o descripción.

Un modelo tiene varios usos: primero, proporcionar un lenguaje lo suficientemente esquemático y preciso para que las relaciones internas del sujeto que se está modelando puedan examinarse comparándolas con relaciones internas del modelo. Los idiomas occidentales no se prestan, por lo general, al comentario de las relaciones. Empezamos nombrando las partes y después de eso, el comentario sobre las relaciones entre las partes aparece como un predicado vinculado, normalmente, con una sola de las partes – no con las dos o más partes entre las que la relación existía. Lo que se requiere es un habla precisa en cuanto a la relación y un modelo a veces la facilitará. Ése es el primer propósito de un modelo.

Un segundo propósito de un modelo aparece cuando tenemos un vocabulario de relaciones, pues entonces el modelo generará preguntas. Entonces es posible mirar al sujeto que se está modelando teniendo en cuenta estas preguntas específicas – y, quizás hasta incluso encontrarles respuesta.”

G. BATESON, *El temor de los ángeles*, p. 37.

En el DBM®, “e-valuamos” constantemente nuestros modelos para poderlos desarrollar más allá. Nuestras “e-valoraciones” principales son, primero si el modelo es “efectivo”; si lo es, entonces hay que ver si es “eficiente”; si lo es, hay que descubrir si es “elegante”. El cuadro sinóptico abajo explica algunos de los temas relevantes. A continuación se proporciona el ciclo de vida de un modelo.

DBM®. E-valorar los modelos

E-valoración y descripción	Impacto Actuacional	Efecto Actuacional	Afecto Actuacional
Efectivo: Hace lo que ha sido	Ineficaz Impreciso	Impotente	Discapacitado

diseñado para hacer	Insuficiencia		
Eficiente: Puede ser aplicado eficazmente	Ineficiente Inconsistencia Inexacto	Incompetente	Despistado
Elegante: Es sencillo y bello	Inelegante Inatento Incoherente	Inepto	Desgraciado

Ciclo de vida de modelar

Etapa	Evaluación	Respuesta
Infancia	Incompleto	Actualizar
Funcional	Completo	Re-modelar
Anticuado	Obsoleto	Crear modelo nuevo

Segunda sección: el meta modelo

Di con el M.M. en 1979 en *La estructura de la magia I*. Ya estaba familiarizado con el modelo de Gramática Transformacional de Chomsky, origen del M.M. Cualquier persona que haya leído este libro será consciente de que las estructuras no se resumen de forma clara, así que tuve la suerte de tener que hacer mi propio resumen.

Digo suerte porque si se me hubiese dado un resumen no hubiera necesitado entender las diferencias entre las estructuras con la profundidad suficiente como para poderlas clasificar. Para mí la estructura de "fuente perdida" (*lost performative*) resultaba difícil de colocar. Si fuese, como se afirma, que se ha omitido, o suprimido, la fuente (*performative* no significa "fuente" sino más bien "lo que o el que actúa"), como en el caso "es importante estudiar", pregunta "¿según quién?", entonces debe ser una omisión o

supresión. Sin embargo se incluyó entre las distorsiones porque parecía que "ocurrían" más cosas en esta estructura que en una simple omisión. Mediante el M.M., Richard Bandler y John Grinder pretendían ofrecer un modelo para la terapia. Al "formar" su modelo se usaba cierta información respecto a la gramática transformacional y la terapia para "conformar" cierta estructura.

Puesto que una de las maneras fundamentales mediante las que los terapeutas pueden llegar a conocer y comprender a sus clientes es el lenguaje, y dado que el lenguaje es una de las formas principales en las que todos los seres humanos modelan su experiencia, hemos enfocado nuestro trabajo en el lenguaje de la terapia.

Afortunadamente, un se ha desarrollado un modelo explícito al margen del contexto y de la psicología por los gramáticos transformacionales. Adaptado para su uso en terapia, nos ofrece un Metamodelo explícito para el enriquecimiento y expansión de nuestras habilidades terapéuticas y nos brinda un conjunto valioso de herramientas para aumentar nuestra eficacia y, por tanto, la cualidad mágica de nuestro propio trabajo terapéutico.

BANDLER y GRINDER, *La estructura de la magia*, vol. 1, pp. 18-19.

El M.M. se publicó por primera vez en 1975 en la Estructura de la Magia, volumen 1. Estoy dando por hecho que el lector está familiarizado con el modelo básico. Las distinciones principales son:

Omisión [en algunas traducciones "supresión" la palabra en inglés *delete* quiere decir "borrar" lo cual presupone existencia y luego extirpación]

Omisión simple y comparaciones

Falta de índice referencial

Verbos no especificados

Nominalizaciones

Generalización

Cuantificadores universales

Operadores Modales

Distorsión

Causa efecto (x causa y)
Lectura de mente
Fuente ("actuante") perdida
Equivalencia compleja

Algunos beneficios del Meta Modelo

1. Detalla preguntas explícitas basadas en la estructura del lenguaje – siempre hay una respuesta.
2. Funciona con el modelo del cliente en vez de hacerlo con el contenido.
3. Llama la atención sobre los beneficios de los modelos explícitos.
4. Puede estimular un interés en el modelar.

Tercera sección: cuestionar el Meta Modelo

A. El Mapa

¿Cómo se formó el M.M.?

El "formato" elegido para el M.M. incluía tres "principios universales del modelado": omisión, generalización y distorsión. No pude encontrar otra fuente de estos más que Bandler y Grinder. Al leer más detenidamente, parecía que eran términos suyos. La Gramática Transformacional emplea solo omisión como término central.

Omisión, generalización y distorsión son tres tipos de etiqueta diferentes. Dicho de otra manera, la estructura interna del M.M. no estaba bien modelada en términos de "tipos". Una omisión tiene que ver con lo que se quita, una generalización es un cambio en lo que hay y la distorsión es un cambio o desviación partiendo de lo que hay. Son categorías no relacionadas entre sí.

Otra vez queremos indicar que nuestras categorías no imponen

ninguna necesidad en la estructura de la realidad, hemos encontrado útiles estas categorías para organizar nuestros propios pensamientos y acciones, tanto a la hora de presentar este material como para la terapia. Sospechamos que la mayoría de nuestros lectores, si piensan en las acepciones usuales de los términos, llegarán a ver la generalización y la omisión como casos especiales de distorsión.

BANDLER y GRINDER, *La estructura de la magia*, vol. 1, p. 20 y nota a pie p. 8.

Un modelo debe ser integrado si ha de ser más que una lista o clasificación (véase mi artículo anterior sobre los niveles de modelar). Una lista o una clasificación pueden ser útiles, pero Bandler y Grinder afirmaban que el M.M. no sólo es un "modelo" sino también "meta" – un modelo del modelo conocido como lenguaje. Esto sí que es una reivindicación grandiosa. De modo que "¿cómo, específicamente, es un meta modelo?"

Afortunadamente, un modelo explícito de la estructura del lenguaje ha sido desarrollado al margen del contexto y de la psicología por los gramáticos transformacionales. Adaptado para su uso en terapia, nos ofrece un Metamodelo explícito para el enriquecimiento y expansión de nuestras habilidades terapéuticas y nos brinda un conjunto valioso de herramientas para aumentar nuestra eficacia y, por tanto, la cualidad mágica de nuestro propio trabajo terapéutico.

BANDLER y GRINDER, *La Estructura de la Magia*, vol. 1 p. 19.

¿Es completo el M.M.?

El Meta Modelo que estamos presentado se inspira en gran medida en el modelo formal desarrollado en la Lingüística Transformacional. Ya que el modelo transformacional se creó para contestar a preguntas que no están relacionadas de forma directa con la manera en que los humanos cambian, no todas sus porciones son igualmente útiles para crear un Meta Modelo para la terapia. Por tanto, hemos adaptado el modelo, seleccionando sólo las porciones relevantes para nuestros propósitos y organizándolas en un sistema apropiado para nuestros objetivos en la terapia.

BANDLER y GRINDER, *La Estructura de la Magia*, vol. 1, p. 40.

Parece ser que Bandler y Grinder han incluido sólo las porciones que consideraban relevantes para la terapia. ¿Por qué seleccionaron unas estructuras y no otras? No lo dicen. ¿Había otras? La respuesta sencilla es "sí". En el libro de Grinder sobre la Gramática Transformacional hay varias estructuras adicionales. Por ejemplo, entre las páginas 80 y 84 se describen seis estructuras que no se incluyeron en el M.M.: el argumento de "o esto o lo otro"; las preguntas *tag* o "coletilla" [estructura en inglés parecida al uso en castellano de "¿verdad?" al final de una aseveración para convertirla en pregunta]; el argumento del "ni siquiera"; el argumento del "ni"; el argumento de desplazamiento de *some ... any* [intraducible al castellano, corresponden a usos diferentes del "alguno/a" o "algunas/as"]. Se describen varios patrones más en otra parte del libro. Muchos de estos patrones son, en mi opinión, muy beneficiosos para una terapia y más allá de ella. Evidentemente se podría ampliar el M.M. Así opinaban Bandler y Grinder. En su bibliografía (muy útil por cierto) identifican dos veces material que serviría en potencia para extender el M.M.

Un ejemplo excelente de la aproximación de la Semántica General y que presentimos que aportará mucho a un Meta Modelo ampliado para la terapia.

BANDLER y GRINDER, *La estructura de la magia*, vol. 1, p. 221.

B. El territorio. Los magos: otras preguntas planteadas por Erickson, Perls etc.

Bandler y Grinder disponían de otros patrones, pero ¿qué pasaba con el territorio que estaban modelando? ¿Los "magos terapéuticos" a los que modelaron, usaban otros patrones de preguntas? Otra vez la respuesta es "sí". Abre cualquier libro con transcripciones de Perls, Satir, Erickson y encontrarás muchos tipos diferentes de preguntas.

Fritz Perls

De: "Terapia Gestalt" literal

M: No puedo regresar.

Perls: No puedes regresar. ¿Quién te lo impide? (p. 109)

Perls: ¿Y ahora?

M: Se alejan.

Perls: ¿Y entonces?

M: Entonces estoy solo.

Perls: ¿Y estás a salvo? (p. 112)

Satir

De: Virginia Satir, *Los Patrones de su Magia*, Steve Andreas

48.18: Linda: No, ella no me podía tocar.

48.20: Virginia: ¿Por qué?

48.25: Linda: Yo era un bebé pequeño y maravilloso.

48.28: Virginia: "Bebecita maravillosa". ¿De donde sacaste esa idea?

Erickson

De: *Reencuadrar la Vida en la Hipnosis* [*Life Reframing in Hypnosis*, M. H. Erickson, Irvington, 1985.]

Erickson: ¿Está lo suficientemente enrollado? (p. 83)

Erickson: ¿Por qué dices que sí? (p. 239)

Y no eran únicamente estos magos a los que modelaron los que usaban otras preguntas, Bandler también usaba otras preguntas.

Bandler

De: *Magia en Acción*

Bandler: "Tienes una creencia, ¿verdad? ¿Es una creencia

fuerte?" (p. 158)

Bandler: "Por ejemplo, ¿cuáles son algunas de las diferencias?" (p. 160)

No obstante, siendo diferentes las técnicas de estos magos tienen una cosa en común: Introdúcen cambios en los modelos de sus clientes que permiten que éstos tengan más opciones en su conducta. Lo que vemos es que cada uno de estos magos tiene un mapa o modelo para cambiar el modelo que tiene su cliente del mundo –es decir, un metamodelo– que le permite expandir y enriquecer efectivamente los modelos de sus clientes de algún modo que haga sus vidas más ricas y dignas de ser vividas.

BANDLER y GRINDER, *La Estructura de la Magia* vol. 1, p.18.

Los magos están usando algo más que las preguntas del M.M. ¿Cómo saben Satir, Perls y Erickson cuando hacer una pregunta tipo M.M. o una que no encaja en el M.M.? La respuesta no se puede dar siguiendo el M.M., así que claramente el M.M., por útil que sea, no es un "Meta Modelo para la Terapia". No se puede utilizar para organizar la forma de preguntar de los terapeutas de manera SIGNIFICATIVA. No es un modelo de significado y propósito, sino un modelo para especificar los cambios históricos en la estructura de las afirmaciones del cliente.

C. El territorio: algunos otros usos de lenguaje no incluidos en el Meta Modelo

1. De la Gramática Transformacional, Grinder da una lista de una variedad de patrones que no se incluyeron en el M.M. posterior (Grinder 1973).

2. Otros modelos de lenguaje de la PNL: modelo Milton, predicados, sensoriales, metáforas, presuposiciones, patrones "Ligereza de boca" [*Sleight of Mouth Patterns*].

3. El M.M. sólo sirve para construir preguntas. Un modelo completo incluiría las aseveraciones y las órdenes (se integraría con el Modelo Milton).

4. De mi propia experiencia de modelar: conceptos, calificadores, concurrencia, juicios, reglas, inferencias,

números, lenguaje actuacional. ¡No hay preguntas del M.M. para las preguntas! El M.M. no distingue entre "dar un paseo" y "tener prisa". Podemos dar un paseo, no podemos dar una prisa. Las funciones superiores de "amor", "pertenencia" se tratan de la misma manera que las conductas sensoriales de "paseo" o "charla". Prueba con la pregunta del M.M. "¿cómo lo sabes?" para cada uno de éstos y experimenta la diferencia.

5. La Rejilla Vital del DBM® (véase mi artículo anterior) usa una estructura fractal para qué, cómo, por qué, y es muy útil para relacionar diferentes niveles de comprensión. Esto enfatiza el gran beneficio de la pregunta "¿por qué?". Esta pregunta se desaprobaba activamente en la PNL. Me han dado muchas razones de por qué no se debe usar "por qué". Una razón es que los padres preguntan esto a sus hijos y por tanto anclará un estado negativo. Otra, más seria, era que la pregunta "por qué" saca al cliente de su modelo, así que no se conseguirían descripciones sensoriales. Esta razón es válida sólo si te quieres quedar en un nivel sensorial. Cuando trabajamos con valores, creencias e identidad o con estrategias y modelado en el que la secuencia es importante entonces es necesario saber por qué las cosas tienen que hacerse en un orden determinado. Con la Rejilla Epistemológica podemos hacer una pregunta del nivel del por qué sin decir "por qué", por ejemplo, "¿cómo ocurre que..?" o "¿qué razón hay para que...?". Si no sabes por qué no es necesario usar "por qué" y si hay una razón primordial (cosa que dudo) entonces ino tienes ninguna garantía de que no se vaya a hacer la pregunta usando "cómo" o "qué"!

Cuarta sección: remodelado DBM® del Meta Modelo y más modelado del lenguaje

Ha habido poco desarrollo oficial dentro del M.M. Se añadió el Modelo Milton junto con las presuposiciones. También se añadió el Meta Modelo III con algunas instrucciones en cuanto al uso del M.M. Los añadidos recientes por parte de Michael Hall de algunas preguntas de la Semántica General y otras

fuentes constituyen un anexo muy útil al M.M. pero no hacen nada respecto a las serias limitaciones que exponemos a continuación.

Si tenemos en cuenta los comentarios de Bateson cuando estudiamos la relación del M.M. con el territorio del lenguaje, se hacen patentes unas cuestiones importantes.

1. El modelo no es una clasificación integrada sino más bien una lista estructurada. Si fuese un modelo integrado, omisión, generalización y distorsión serían del mismo tipo. No lo son.

2. Hay muchas estructuras lingüísticas importantes que no se incluyen.

3. Las estructuras individuales no se relacionan entre sí.

4. El modelo sólo está diseñado para recuperar la "transformación" histórica. No está diseñado para estudiar el uso del lenguaje. Esto significa que no puede ser un meta modelo para la terapia, como se pretendía. El modelo no facilita la base necesaria para cuestionar más allá de las afirmaciones que hace el cliente.

5. El M.M. no está relacionado con el uso que hacemos del lenguaje sino sólo con la producción de estructuras superficiales a partir de la estructura profunda. No está relacionado con cómo estas estructuras profundas se crean y se cambian. Las estructuras de clasificación principales corresponden a lo que se produce no a cómo se produce. Mucho de esto se debe al uso de filtro como metáfora operativa. Tal como argumentaba en mi último artículo, filtrar es lo contrario de lo que ocurre. Para modelar el uso del lenguaje se requiere identificar lo que está ocurriendo en términos positivos. ¿Qué es lo que está haciendo el cliente que da como resultado omisión, generalización y distorsión?

6. Si todo es distorsión, como sugieren Bandler y Grinder, entonces emplear el término no distingue nada. La distorsión presupone un haber atinado previamente en la forma, algo bien formado. Es este aspecto "bien formado" en términos de modelos que el M.M. no logra especificar.

7. El M.M. responde a los productos de nuestra experiencia subjetiva, no a cómo los hemos creado. No puede

usarse, por tanto, para modelar su propia creación. No puede ser un "meta" modelo de cómo usamos el lenguaje.

Sería necesario un modelo mejorado que respondiera a estos puntos.

Estoy constantemente buscando modelos del lenguaje cada vez más prácticos e integrados que puedan usarse para terapia, para modelar y para cualquier otra área de aplicación. Ahora resumiré algunas de las fases (que se solapan entre sí) de mi remodelado del Meta Modelo de la PNL.

La primera fase (1979-1983). Como mencioné antes, en esta etapa, estaba ensamblando mi propio resumen. Lo utilicé durante más de cinco años hasta que me propuse enseñar a otros profesionales a recoger información de calidad.

La segunda fase (1983-1986). En este tiempo uní los modelos "meta" y "Milton". Éstos se presentaban como opuestos aunque no había un solapamiento perfecto. El resultado que se conseguía era "rellenar algunos de los huecos". Parte de esta fase consistió en cambiar el lenguaje agresivo que se empleaba con el M.M. Cambié "violación" y "desafiar" por "patrón" y "pregunta especificadora". Así era más fácil enseñar los conceptos y usarlos sin teñirlos de la excesiva agresividad que a menudo parecía acompañar al M.M

La tercera fase (1986). Fue la de la creación del "Modelo Integrado de Lenguaje" (véase el diagrama). Esto resultó de un (*insight*) un momento de comprensión muy importante que tuve. Quería desarrollar un modelo holístico de lenguaje. Llevaba tiempo dándole vueltas y elucubrando hasta que me di cuenta de que cualquier modelo entero podía describirse usando los tres componentes relacionados de "detalle", "envergadura" o "extensión", y "conexión"; y que estos tres componentes podían reemplazar a los componentes no

relacionados de omisión, generalización y distorsión. De este modo podría modelar algo positivo: la creación de detalle, envergadura/extensión y conexión y, a la vez, usar los mismos componentes para modelar cómo estamos modelando – un modelo del modelado del lenguaje. También me di cuenta de que leer la mente es algo que hacemos con nosotros mismos y no sólo con los demás, como cuando decimos “no puedo hacer eso”. Esto hizo que me diera cuenta de que todos esto eran ejemplos de una categoría más amplia de “juicios”.

La cuarta fase (1987-1993). Ésta involucraba el proceso de integrar lo anterior con otras áreas de la PNL incluyendo: presuposiciones, “Ligereza de Boca” (Sleight of Mouth), Predicados Sensoriales, Metáfora. Detalle, envergadura y conexión demostraban ser muy útiles en el remodelado e integración de muchas y muy diversas áreas de la PNL.

La quinta fase (1987-1999). Aquí empezaba la integración de otros modelos del lenguaje. Ha habido muchos modelos de lenguaje y cada uno con algo que aportar. Yo quería asegurarme de incluir lo mejor de todos ellos. Había habido unos cuantos modelos específicos antes del Meta Modelo. La Semántica General de Korzybski ofreció unas estructuras. Erickson y Rossi identificaron muchas estructuras de lenguaje hipnótico.

La sexta fase (1992-1996). En estos años tuvo lugar la creación del Modelo Fractal Básico de Lenguaje. Esto fue una integración de lo que había descubierto y aprendido en las fases anteriores. Este modelo tenía Detalle - Envergadura - Conexión en dos niveles para dos categorías dando así 18 distinciones de lenguaje.

La séptima fase (1996-1998). Fue la de la creación del Modelo Fractal de Lenguaje ya muy extendido (véase diagrama). Lo creé aplicando el Modelado Fractal al Modelo Fractal Básico de Lenguaje. En los términos de Bateson las “relaciones” se me

hicieron evidentes una vez aprendido el “patroneo” básico. Por primera vez pude usar el modelo para predecir nuevas posibilidades en el lenguaje. En este modelo hay 81 distinciones relacionadas. Éste es un modelo verdaderamente eficaz a utilizar en el modelado para hacer distinciones útiles y para ayudar a los clientes a hacer cambios precisos.

Beneficios del modelo fractal de lenguaje

1. Es más eficaz. Cubre el territorio de forma más certera con menos lagunas y desatinos.

2. Hace posibles muchas más preguntas porque tiene muchas más distinciones. Esto crea una base muy mejorada para modelar, para la terapia y todas las demás aplicaciones.

3. Es práctico. Es fácil comenzar con detalles que están delimitados (envergadura) y conectados juntos de alguna manera para desarrollar mayor precisión empleando los dos siguientes niveles de distinciones. Desde una exploración detallada se puede volver fácilmente a una visión general más sencilla.

4. Se integra con las Funciones Superiores mediante el Modelo Fractal de Significado y el Modelo Fractal de Pensar y con el procesamiento subjetivo mediante la Rejilla Vital; también con otros Modelos Fractales —los Modelos de Motivación y Obtención; Procesamiento Sensorial; con otros modelos de lenguaje— Presuposición, los patrones de lenguaje de Erickson y Rossi, Ligereza de Boca, etc. Esto facilitó mucho mi integración de muchas diversas áreas de la PNL y se hará evidente en artículos posteriores.

5. Al integrarse con todo el procesamiento del cliente se puede emplear para identificar qué cambiar (cómo el cliente ha organizado su modelo del mundo y cómo ayudarlo a cambiar de una forma útil). Esto es consistente con los objetivos de Bandler y Grinder para su M.M.

6. Puede utilizarse para modelar el procesamiento de la experiencia subjetiva así como los productos.

- 7. Está interrelacionado y es holístico.
- 8. Es desarrollativo. Puede aplicarse a su propia producción.

Quinta sección. Aplicación: cambio de creencias conversacional

Saber/Conocer		Hacer
	Investigar	

Éste es un modelo principal del DBM® que describe cómo, en base al saber del mundo (saber/conocer) organizamos nuestra conducta (hacer). Cuando no sabemos y necesitamos hacer cosas es útil explorar el mundo (investigar).

La parte de "saber" de este modelo es la más relevante. En el DBM®, identificamos tres niveles de conocimiento o saber. Al primero, conocimiento con evidencia, lo llamamos **saber**. El segundo es cuando no sabemos a ciencia cierta pero tenemos alguna evidencia, a esto lo llamamos **creer**. Las creencias irán de 0 a 100 por ciento en nuestro sentido de compromiso con ellas. Es por eso que podemos tener una creencia fuerte o una creencia débil. No hablamos de tener un conocimiento fuerte o débil (hablamos de mucho o poco conocimiento, no de la fuerza del mismo). Las creencias, por tanto, son nuestra herramienta de juicio cuando no sabemos. Nos hacen "saber" lo que puede o podría ser hasta llegar a saberlo realmente. El tercer nivel es cuando necesitamos saber para poder hacer pero no tenemos evidencias. Esto se llama **convicción**. La convicción es digital como el saber y es una necesidad en un mundo desconocido y, como tal, tiene las consecuencias más limitativas en potencia para nosotros. La PNL generalmente ha usado la etiqueta "creencia" para describir toda esta área de conocimiento, creencias y convicciones.

Inexactitudes del modelado en la PNL

Podemos usar los tres tipos de juicio para clarificar los desatinos en la PNL (y en otros lugares). He escogido dos ejemplos. El primero es el Cambio de creencias con submodalidades desarrollado por Richard Bandler. En esta técnica se pide al cliente que identifique una "creencia fuerte". Richard sugiere con frecuencia la creencia de que "mañana saldrá el sol". Yo no conozco a nadie que crea esto de hecho. Se trata de un conocimiento básico del mundo. La técnica en esta instancia emplea el conocimiento para cambiar una creencia. Si un practitioner de PNL sigue el procedimiento y el cliente realmente escoge una creencia fuerte y no un conocimiento, los resultados son diferentes a los que consigue Richard. Otra vez nos encontramos con los problemas del mapa y el territorio.

El segundo ejemplo de cómo he usado el modelo para clarificar la PNL viene del trabajo de Robert Dilts. En su libro *Changing Belief Systems* [normalmente traducido como "Cambiar las Creencias con la PNL"], Robert emplea el siguiente ejemplo para demostrar la dificultad que hay para cambiar las creencias. En el ejemplo, un psiquiatra tiene un paciente que "cree" que es un cadáver. El psiquiatra le pregunta: "¿Los cadáveres sangran?" A continuación toma una aguja y pincha el dedo del paciente y, naturalmente, el dedo empieza a sangrar. Dilts prosigue:

Como el paciente es un cadáver no puede hacer mucho al respecto. De modo que el psiquiatra le clava la aguja y el hombre empieza a sangrar. El paciente se mira el dedo totalmente asombrado. "Vaya, vaya —dice—. ¡Resulta que los cadáveres sí sangran!"

Y es que cuando tienes una creencia, ni siquiera la evidencia medio ambiental y conductual la cambiarán porque una creencia no tiene que ver con la realidad. Tienes una creencia en lugar de un conocimiento sobre la realidad. Las creencias tienen que ver con cosas que nadie puede saber en la realidad. Si alguien tiene una enfermedad terminal no sabe si se pondrá bien. Tiene que creer que se pondrá bien precisamente porque nadie sabe cuál es la realidad.
(p. 8)

Con mi modelo más detallado de los juicios podemos entender esta situación de una forma diferente. El cliente tiene una convicción o conocimiento de sí mismo y no una creencia. Por eso la estrategia de contra ejemplo no funciona. En mi trabajo de modelado y mi experiencia con clientes los contra ejemplos tienden a reforzar la identidad (autoconocimiento o convicción) y por tanto pueden hacer que sea más difícil cambiar las cosas aún cuando se está intentando ayudar. Con frecuencia expresamos el saber o conocimiento diciendo que creemos algo o diciendo que algo es el caso. Si se te pregunta si crees que mañana saldrá el sol, es muy fácil que digas que sí, que lo "crees", porque está contenido dentro de tu conocimiento del mundo. El éxito que se consiguió en la PNL a base de tomar el lenguaje de forma literal (por ejemplo, al decir "ya veo" lo que quieres decir) en este caso entorpece el proceso.

Robert Dilts ha destacado la limitación en potencia del éxito en su libro sobre creencias y salud (Dilts 1990).

Una de las afirmaciones que hago es que "el éxito limita la creatividad tanto como el fracaso". Esto se debe a que cuando recuerdas un éxito, a menudo el recuerdo se hace muy fuerte y te sientes muy bien respecto a él. Es probable que sigas haciendo lo mismo repetidas veces sin explorar otras opciones. Llegas a un punto en que dejas de ser creativo y te quedas atascado, porque has dado con una nueva situación en la que tus conductas antiguas no funcionan y no dispones de nuevas posibilidades donde elegir." (p. 40)

El gran éxito del M.M. y el lenguaje literal en la PNL efectivamente ha resultado en un fracaso; un fracaso a la hora de modelar certeramente y desarrollar más allá las herramientas que nos ayuden a todos a desarrollarnos de una manera más eficaz, eficiente y elegante.

Ejercicio: cambiar juicios

Esta secuencia de ejercicio es una manera de ayudar a los clientes a desarrollar un autoconocimiento más certero. Véase el Modelo Fractal de Lenguaje para más detalle.

-Primer paso: Juzgar

Identificar un juicio limitativo por ejemplo: "No puedo aprender matemáticas".

-Segundo paso: Equiparar

Cuestionar esto para identificar la evidencia. ¿Cómo lo sabes? ¿Qué más? Esto dará como resultado una estructura de "equiparar" o bien "no lo sé" si el sujeto ha asumido el juicio sin entender.

-Tercer paso: Inferir

Cuestionar para identificar el pensamiento subyacente (inferir) que produjo este juicio. ¿Cuándo decidiste/ concluiste/ te diste cuenta de esto por primera vez? (Cada una de estas opciones conseguirá una respuesta diferente.

Vienen del Modelo Fractal de Lenguaje que tiene 81 distinciones relacionadas.) ¿Cómo decidiste/ concluiste/ te diste cuenta de esto? ¿Qué más hiciste? ¿Qué más sabes (o podrías saber) ahora? ¿Qué decidirías/ concluirías / te darías cuenta de forma diferente AHORA?

En este paso el cliente puede también contestar "no lo hice" si no lo ha pensado por sí mismo sino que se ha limitado a aceptar el razonamiento de otra persona. Si la respuesta en cualquier fase es "no lo sé", entonces se puede formar un nuevo juicio usando la pregunta 5 para investigar. (Véase la web de Sensory Systems Training o de SCT Systemic Consultancy and Training para ver más ejemplos y ejercicios.)

Comentarios para concluir

En mi experiencia no sólo "recuperamos" las "transformaciones" pasadas del lenguaje cuando contestamos a las preguntas; también podemos cambiar nuestra

experiencia sensorial, nuestro pensamiento y cambiar nuestro lenguaje. Lo que merece la pena cambiar dependerá de lo que estemos persiguiendo en términos de un modelo del mundo útilmente "bien formado". Bandler y Grinder propusieron:

Que hay un subconjunto de las frases bien formadas en inglés [y en castellano] que reconocemos como bien formadas en la terapia. Este conjunto de frases que están bien formadas en la terapia y que son aceptables para nosotros como terapeutas son frases que:

- 1. Están bien formadas en inglés y*
 - 2. No contienen omisiones transformacionales ni omisiones sin explorar en la porción del modelo en la que el cliente experimenta una falta de elección.*
 - 3. No contienen nominalizaciones (proceso → acontecimiento).*
 - 4. No contienen verbos incompletamente especificados.*
 - 5. No contienen presuposiciones sin explorar en la porción del modelo en la que el cliente experimenta una falta de elección.*
 - 6. No contienen frases que no cumplan las condiciones semánticas de buena formación.*
- (La estructura de la magia, p. 54.)*

Estas condiciones significan que lo bien formado en terapia de Bandler y Grinder es prácticamente imposible ya que siempre habrá algo sin explorar. En términos de un desenlace [outcome] bien formado todas menos la primera están enunciadas negativamente! ¿Qué es lo que hemos de perseguir que esté bien formado y cómo lo reconoceremos positivamente? Lo bien formado en terapia necesitaría tratar con la función del lenguaje, no con el contenido estructural de lo que se dice; es decir, la gramática. La función del lenguaje es organizar y comunicar el significado. Bien formado en terapia debería ser bien formado en términos de la ecología del significado. Esto puede hacerse evaluando el modelo del cliente en cuanto a eficacia, eficiencia y elegancia para su vida como un todo: una ecología del ser.

Modelar desarrollativamente es un proceso continuado. Los productos del modelado son estáticos y no fácilmente abiertos al cambio (como se ve en los veinticinco años que ha existido sin cambio el meta modelo). Así que debemos siempre volver al mundo y preguntar cómo podemos hacer que nuestros modelos sean más eficaces, eficientes y elegantes. ¡Siempre hay más!

We shall not cease from exploration
And the end of all our exploring
Will be to arrive where we started
And know the place for the first time.

[No dejaremos en la exploración
Y el final de todo nuestro explorar
Será llegar a donde empezamos
Y conocer el lugar por primera vez.]

(T.S. Eliot, "Little Gidding" de *Four Quartets*, 1943.)

Bibliografía

- ANDREAS, Steve y SATIR, Virginia, *The Patterns of her Magic*, Science and Behaviour Books Inc., 1991.
- BANDLER, Richard y GRINDER, John, *The Structure of Magic*, vol. 1, Science and Behaviour Books Inc., 1975.
- BANDLER, Richard, *Magic in Action*, Meta Publications, 1984.
- DILTS, Robert; HALLBOM, Tim y SMITH, Suzi, *Beliefs: Pathways to Health and Well-Being*, Metamorphous Press, 1990.
- DILTS, Robert, *Changing Belief Systems with NLP*, Meta Publications, 1990.
- GRINDER, John y ELGIN, Suzette Haden, *Guide to Transformational Grammar, History, Theory, Practice*, Holt, Reinhart and Winston, Inc., 1973.
- LEWIS, Byron y PUCELIK, Frank, *Magic of NLP Demystified*, Metamorphous Press, 1990.

PERLS, Frederick S., *Gestalt Therapy Verbatim*, Real People Press, 1969.