

Remodelar la PNL

3. Sentir, Conflicto e Integración John McWhirter



La contradicción no es señal de falsedad, ni la ausencia de contradicción señal de verdad.

Blaise PASCAL

Muchos, si no la mayoría, de los clientes buscan terapia por algún tipo de mala sensación o sentimiento. La PNL ofrece varias técnicas para tratar con las malas sensaciones. En esta tercera parte de mi serie sobre el remodelado de la PNL voy a centrarme en el área de sentir en general y, específicamente, en el área de los conflictos y cómo podemos usar nuestras sensaciones y sentimientos para resolver asuntos difíciles.

Como en artículos anteriores, estoy intentando cubrir gran parte del territorio para dar una visión global de mi remodelado de la PNL. Esto significa dejar fuera muchos detalles y ejemplos. Por favor, tómate el tiempo de ver los ejemplos y hacer los ejercicios. En los últimos 5 a 10 años en los que he estado enseñando mi material nuevo, lo he hecho de forma experiencial. La forma escrita es buena para las ideas pero hace imposible garantizar que el lector experimente con éxito lo que es necesario para sacar el máximo provecho de los nuevos modelos. Si deseas clarificar algo o algunos ejemplos referentes a esta sección o secciones anteriores, te ruego que contactes conmigo en la dirección que doy al final de este artículo y haré todo lo que pueda para facilitarte más información. Una cosa buena del modelado desarrollativo es que siempre hay más.

¿Qué hay en una sensación?

Primero ¿qué queremos decir con sensación o sentimiento? Sentir es una prioridad para muchas psicoterapias, y sentir, sensación y sentimiento son palabras tan cotidianas que suponemos que sabemos lo que quiere decir alguien

cuando dice que tiene una sensación. ¿Qué es lo que quiere decir un terapeuta cuando pide a alguien que conecte con sus sentimientos? Mediante el modelar, he identificado los siguientes tipos diferentes de sentir que experimentamos:

No	Tipos de Sentir	Ejemplo
	Sensorial: materia	"Está duro al tacto" "Es blando al tacto"
	Sensorial: temperatura	"Está caliente al tacto" "Está frío al tacto"
	Sensorial: textura	"Está rugoso al tacto" "Está liso al tacto"
	Sensorial: perceptivo	"Sentirse desequilibrado" "Sentirse inquieto"
	Conductual	"Sentir/palpar mi bolso en busca de las llaves" "Andar a tientas en la oscuridad"
	Emocional	"Sentirse contento" "Sentirse triste"
	Evaluativo	"Sentirse bien" "Sentirse asustado"
	Cognitivo	"Sentir que va a llover" "Sentir que irá bien"
	Gestalt	"Sentirse feliz" "Sentirse uno/a con el mundo"
	Procesamiento Secundario	"Sentir que está bien" "Sentir que está mal"

Cualquiera de estos diez tipos puede "sentirse". Todos son útiles para algunas cosas pero evidentemente son muy diferentes. También usamos la palabra "sentir" como metáfora. Emplear estas distinciones puede clarificar las comunicaciones fallidas. Sin estas distinciones, modelar el sentir tan sólo puede ser, en el mejor de los casos, una aproximación *grosso modo* y, en el peor, totalmente engañoso.

Congruencia, compatibilidad y conflicto

Una fuente principal de malas sensaciones y sentimientos son los conflictos y uno de los libros iniciales de la PNL *La estructura de la magia*, vol. 2, trataba esta área.

Más específicamente, la estrategia para trabajar con las incongruencias incluye tres fases:

1. Identificar las incongruencias del cliente.
2. Organizar [*sorting*] las incongruencias del cliente.
3. Integrar las incongruencias del cliente.

Estas tres fases son, desde luego, una ficción como lo son todos los modelos. A veces ocurre que las fases no se presentan de forma plena o, frecuentemente, no serán claramente distinguibles, sino que se mezclarán fluyendo unas con otras. Han demostrado ser, como se exige de cualquier modelo, una manera útil tanto de organizar nuestras propias experiencias en la terapia como de enseñar a otros a hacer lo mismo.

Escuetamente, el terapeuta tiene la tarea de ayudar al cliente a aprender a emplear sus partes conflictivas de incongruencia como recurso; de ayudar al cliente a llegar a ser congruente. (p. 45)

Y después

El término incongruente, entonces, se aplica a una situación en la que la persona que se comunica está presentando un conjunto de mensajes llevados por sus canales de salida [output] y que no cuadran entre sí, no son compatibles; dicese de tal persona que es incongruente. La experiencia que tienen terceras personas de una persona incongruente es de confusión, que no sabe lo que realmente quiere, que es inconsistente, que no es de fiar, que es indeciso.

Los términos congruente e incongruente pueden aplicarse bien a los mensajes presentados por los canales de output de una persona o bien a las personas en sí. De este modo, si los mensajes llevados por dos sistemas de output son incompatibles, no encajan, no se emparejan bien, son incongruentes; si encajan, son congruentes. (p. 46)

Cuando identificamos cualquier cosa hacemos uso de equivalencias (véase mi anterior artículo) y lo que entendamos por incongruencia dictará lo que estamos

buscando y escuchando, y qué sentido damos a la conducta de nuestro cliente. Bandler y Grinder no acaban de especificar cómo se decide la compatibilidad. Compatible ¿con qué? Cuando apreciamos la organización en niveles, en un ejemplo como que queremos comer un cocido pero a la vez queremos comer sólo una ensalada estos deseos parecerán incompatibles. Sin embargo, son compatibles con nuestros deseos pensando en nuestra persona como un todo. Esto tiene un impacto muy importante en la organización e integración que vienen después.

Bandler y Grinder partieron del supuesto de que las personas tienen partes. Si damos por hecho que las incongruencias son el resultado de diferentes partes, no estamos modelando sino imponiendo un modelo. La imposición de esta idea ha sido popular y es fácil conectar con ella por lo menos en un principio. Es sólo cuando cuestionas el funcionamiento de la parte y su relación con el todo que el término presenta dificultades. Cuando hablamos de una parte, desde luego no queremos decir una parte separada como un brazo o una pierna que puede ser amputada. Volveremos a este asunto más adelante.

Posteriormente, Bandler y Grinder recomendaban organizar las incongruencias en términos de partes y después polaridades.

La clasificación más común de las incongruencias de los clientes es una clasificación en dos partes - distinguimos esta situación con un nombre especial. Cuando los paramensajes incongruentes de un cliente se clasifican en dos partes para el trabajo terapéutico, llamamos a estas dos partes "polaridades". Se puede hacer trabajo terapéutico muy dramático y conseguir cambios profundos y duraderos mediante las polaridades.

Recomendamos la organización de las incongruencias por polaridades como una técnica terapéutica excelente y que permitirá al terapeuta dar sentido a la conducta del cliente. Hacemos del trabajo efectivo con polaridades una condición esencial para los terapeutas antes de instruirlos para trabajar con más de dos partes identificables del cliente a la vez. En nuestra descripción de las fases 2 y 3, nos concentraremos en el trabajo con dos partes: el caso de polaridad. Los comentarios que

hacemos son aplicables también a situaciones en las que se están manejando más de dos partes simultáneamente. Al final de las secciones sobre las fases 2 y 3, pasaremos a comentar más específicamente el trabajo con más de dos partes a la vez. (p. 62)

Usé esta aproximación durante muchos años y la encontré de gran valor. También encontré algunas limitaciones graves y ciertos añadidos útiles como resultado de mi remodelado de esta área. El resultado ha sido un cambio en las tres fases de identificar, organizar [*sorting*], e integrar. Ahora pasaré a dar una visión global de estos cambios.

Historia de mi remodelado de la resolución de conflictos

Hace ya casi veinte años desde que empecé a usar las ideas, habilidades y técnicas de la PNL. Mi formación anterior incluía la lingüística, la terapia familiar y la Gestalt. Me amoldé en seguida al metamodelo y los patrones perfilados en *La estructura de la magia* vols. 1 y 2 y *Changing with Families* (Cambiar con las familias). La identificación de la incongruencia y los conflictos utilizando las categorías Satir fue muy útil para integrar diferentes áreas de terapia.

En *La Estructura de la Magia*, vol. 2 hay una variedad de maneras de organizar y trabajar con la incongruencia. Cuando más adelante asistí a cursos de formación en la PNL, éstas no se incluían. En vez de eso, se empleaba una sola técnica: la de *Squash Visual* o "Técnica de Resolución de conflictos".

La técnica de *Squash Visual* de la PNL tradicional

Ahora hay algunas variaciones en esta técnica. El patrón básico es el que sigue:

1. Identificar la incongruencia o conflicto y separarlo en partes.

2. Colocar una parte en cada mano y desarrollar una representación sensorial completa de ellas (imagen, sonido y sensación).

3. Subir de nivel por "trozos" [*chunk up*] para identificar la intención positiva.

4. Para cada lado, desarrollar una apreciación de la intención del otro y del beneficio de una integración.

5. Establecer un acuerdo de integrarse.

6. Juntar las manos para integrar.

7. Comprobar la integración (el resultado de la "compresión" visual). Rehacer si es necesario.

8. Volver a integrar el resultado de la "compresión visual" en el cuerpo y hacer un "puente al futuro" [esta es la traducción más frecuente de la expresión en inglés *future pace* que se traduciría literalmente por "acompañar al futuro o hacia el futuro"].

Usé esta técnica durante años y la enseñé a muchas personas. La técnica se usaba frecuentemente en asociación con "Partes". Poco a poco me fui dando cuenta de que la "resolución" que los clientes conseguían a veces no duraba mucho tiempo. Comprobé y contrasté esto con compañeros y con otros formadores, y los que hacían seguimiento de sus clientes hablaban de resultados similares.

Un *insight* que tuve fue estimulado por la distinción de los hemisferios cerebrales que se encuentra en *La estructura de la magia*, vol. 2 junto con un estudio detallado de varios ejemplos de resolución de conflictos. Este *insight* sólo pudo ocurrir cuando pasé de usar "partes" a usar "direcciones" como manera de describir las polaridades. Me di cuenta de que estaban ocurriendo dos tipos de conflictos diferentes.

Remodelar la consistencia, congruencia, dilemas y conflictos

La estructura de la magia, vol. 2, da por supuesto que si diferentes mensajes no son compatibles son incongruentes y la incongruencia es una mala cosa. Una vez aceptado esto

se deduce directa y sencillamente que la incongruencia debe convertirse en congruencia. Por ejemplo, si yo quiero salir a cenar esta noche y también quiero quedarme en casa y descansar, esto se consideraría una incongruencia en el modelo antiguo de la PNL. Si yo parto de la suposición de que los seres humanos son procesadores que sólo procesan por un solo canal y sólo pueden pensar o sentir una cosa a la vez, esto sería correcto. Pero estoy en total desacuerdo con esto. Puedo tener muchos "deseos" en cualquier momento - todos los tenemos. Nos acostumbramos a que normalmente sólo elegimos uno y esto crear la ilusión de que sólo queremos una cosa. Si tenemos dificultad a la hora de elegir, a menudo se considera que es un conflicto que requiere una solución. La mera presencia de la incertidumbre e indecisión hace que éstas lleguen a asociarse erróneamente con la incongruencia.

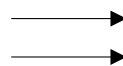
Abajo ofrezco una representación resumen de la consistencia, congruencia, dilemas y conflictos.

1. Consistencia

a. Entre

Materia- Espacio- Tiempo

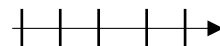
Niveles



b. A través de

Materia- Espacio- Tiempo

Áreas

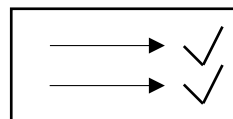


2. Congruencia

a. Entre

Materia- Espacio- Tiempo

Tipos y niveles



b. A través de

Materia- Espacio- Tiempo

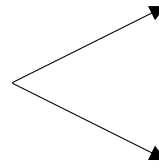
3. Dilema



La misma dirección general
Dos alternativas o más
Materia- Espacio- Tiempo

4. Conflictos

Dos direcciones opuestas
Materia- Espacio- Tiempo



Hay, por tanto, dos tipos de conflicto. Los he llamado dilema y conflicto. Un dilema es donde hay más de una opción para proceder en la misma dirección, por ejemplo: "¿Cenamos comida italiana o china esta noche?" Un conflicto es cuando hay dos direcciones por ejemplo: salir a cenar o ahorrar dinero. La diferencia crucial es que en un dilema todas las opciones te conseguirán lo que quieres a un nivel superior. Con los conflictos cuanto más vayas a por una menos consigues la otra.

En mi experiencia, los conflictos ocurren consistentemente entre asuntos de desarrollo y asuntos de seguridad. Éstas son dos preocupaciones cruciales para nuestra supervivencia. Necesitamos constantemente desarrollarnos, máxime ahora que el mundo está cambiando tan rápidamente. También necesitamos estar seguros y a salvo a medida que nos desarrollamos. El desarrollo se procesa más frecuentemente por la mente consciente y es, a menudo, lingüístico y visual puesto que tiene que ver con las ideas y el logro. La seguridad es, con frecuencia, una comprobación o control inconsciente y se experimenta como una sensación.

Estos dos patrones requieren de intervenciones diferentes. El *squash visual* o "resolución de conflictos" es, irónicamente, ideal para los dilemas pero no para los conflictos. Esta técnica los lleva por trozos [*chunks*] hacia arriba hasta un nivel de similitud y, de este modo, los vuelve a juntar. Una vez hecho esto, el cliente puede proceder más fácilmente.

Un conflicto, en cambio, conlleva asuntos relacionados con la seguridad y el desarrollo y, por tanto, puede quedar enmascarado al utilizar la técnica del *squash visual* porque los dos asuntos no son del mismo tipo. Cuando se llevan por trozos hacia arriba, hacia "similitud", la sensación de conflicto se encubre pero no se resuelve y volverá a ocurrir más adelante. Por ejemplo, si tomamos cualquier conflicto del tipo de "hacer la declaración de la renta o ver la televisión" y llevamos los dos hacia arriba hasta conectar con un sentido de "unidad con el universo" encontraremos que ya no sentimos el conflicto. Sin embargo el asunto conflictivo sigue estando allí, lo sentimos o no. Por eso, volverá a la superficie en cuanto aterricemos de nuevo. Hay un peligro evidente en inducir una sensación de bienestar parecido al estado que produce una droga, en lugar de afrontar los asuntos reales de la vida con las preocupaciones ecológicas evidentes que esto conlleva.

A veces el *squash visual* estimulará al cliente para que resuelva el conflicto pero dista mucho de estar garantizado y descubrí que ésta era la causa de los resultados inconsistentes. En 1987, desarrollé un patrón para tratar con los conflictos que utiliza la porción de organizar y llevar hacia arriba del *squash visual* pero consigue la integración de una manera diferente. Le di el nombre de Integración Hemisférica.

Técnica de integración hemisférica

1. Identifica ambos "lados" como se hace en el *squash visual*. Se puede usar lados o "manos" (por ejemplo, "por un lado quiero esto, pero por otro lado quiero eso").
2. Establecer una implicación sensorial plena, al igual que en el *squash visual*.
3. Llevar hacia arriba hasta el nivel de seguridad y desarrollo. Las palabras en sí no tienen mayor importancia. Se pueden emplear frases sinónimas como "hacer cosas", "protegerme" etc.
4. Para cada lado: establecer la necesidad de atención al otro.

a. Seguridad. Texto ejemplo: *En un mundo que está cambiando constantemente, estás cambiando físicamente, necesitas desarrollar seguridad si has de seguir a salvo.*

b. Desarrollo. Texto ejemplo: *¿Cuánto tiempo seguirás desarrollándote si no te mantienes seguro?*

5. Integración. Usa cada lado para motivar la necesidad de tener una capacidad integrada para responder. Texto ejemplo: "Ahora te das cuenta de que necesitas desarrollarte, puedes desarrollar la seguridad y desarrollarte tú de forma segura, y necesitas estar seguro mientras te desarrollas y estar seguro en tu seguridad (repetir los vínculos, invirtiendo el orden para reforzar)... y puedes dejar que tus manos se junten por sí solas a medida que tu inconsciente integra tu pensar y tu sentir para que puedas hacer lo que es mejor para que te desarrolles con seguridad. Y en el futuro, cuando sientas una de estas inquietudes, te recordará que eres más eficaz haciendo las cosas cuando pensar y sentir están integrados".

6. Internalización: Como en el *squash visual*, instruir al cliente para que lleve las manos al pecho y respire hondo para introducir la sensación de integración.

7. Extensión: Repetir la respiración honda, una vez

a. para extender la sensación hacia el pasado para apreciar las ocurrencias de conflictos y apreciar los beneficios de estar integrado

b. y otra vez para llevar la sensación hacia el futuro anticipando los beneficios de una aproximación integrada a la vida.

Cuando usamos la Integración Hemisférica, la Seguridad y el Desarrollo son direcciones hacia las que "acercarse".

Algunos clientes experimentaban las sensaciones de "alejamiento" que están conectadas con las direcciones de seguridad y desarrollo. Estas sensaciones son: "miedo", la consciencia de peligro, y lo que en inglés se suele llamar *angst* - una sensación de vacío o la falta estancada de desarrollo significativo. Esto condujo a un importante modelo nuevo para usar las sensaciones: el modelo FADS (o SDAM en castellano).