

Re-modelar la PNL

7. Facilitar el cambio



Desarrolla tu propia técnica. No intentes usar la técnica de otro. No intentes imitar mi voz o mi cadencia. Descubre tu propio ser. Es el individuo al responder al individuo.

MILTON H. ERICKSON

En artículos anteriores, y sobre todo en el anterior a éste, esboqué unos modelos para comprender el cambio. En éste describiré algunas habilidades y cuestiones para facilitar el cambio. En el siguiente artículo exploraré cómo llevar a cabo el trabajo de cambio.

En la vida ninguno tenemos todas las habilidades para enfrentarnos a cada situación. Dependemos de albañiles, abogados, panaderos, sastres y cocineros para hacer las cosas para las que no tenemos tiempo ni habilidades. Es lo mismo con los retos y los problemas de la vida. Podemos lidiar con la mayoría, pero en ocasiones estamos, otra vez, faltos de tiempo o de habilidad.

Todos somos modeladores de nuestra propia realidad. Por tanto, somos modeladores naturales. Sin embargo, a todos nos puede ser útil tener habilidades de modelado más precisas y exhaustivas. Podemos aprender a modelar nuestras habilidades naturales de modelado y desarrollar habilidades de modelado más formales y "exactas".

En mi experiencia, el modelado es la manera más eficaz de facilitar el cambio.

Epistemología - metodología - tecnología

Ya hablé de estas distinciones en artículos anteriores. Fui el primero en introducirlas como manera de organizar la tecnología de la PNL. Fue a finales de los años 80 y resulta gratificante ver cómo ahora las usan otros formadores en PNL, como Steve Andreas y Robert Dilts en su libro *Modelling with NLP* (Modelar con PNL).

La PNL tradicionalmente no operaba explícitamente a estos tres niveles. Cuando yo los incluí supuso un cambio muy importante en mi uso de la PNL y fue fundamental en la creación del DBM®. Quería una aproximación al cambio que fuera total, holística, congruente y no una

tecnología con partes de metodología y epistemología pegados para apoyarla. Quería poder llevar a cabo un trabajo de cambio a partir de los principios de una epistemología holística y sistémica. A partir de esto quería crear una metodología integrada para hacer un trabajo de cambio en todas las áreas de la vida.

Inicialmente, desarrollé la epistemología y la metodología del modelado para utilizar la tecnología de la PNL. Mientras lo estaba desarrollando, me di cuenta de que todas eran relevantes también para cada persona y no sólo para la PNL como campo. Todos tenemos nuestra epistemología, nuestra forma personal de saber. Cada uno tenemos una metodología personal; una aproximación general a la vida y a los problemas que ésta acarrea. Todos tenemos nuestra tecnología personal; nuestro repertorio conductual.

El uso de estas distinciones ha sido revolucionarias, para mí, en términos de las líneas que marcan a efectos de facilitar el cambio. La idea es modelar a cada cliente y emplear una metodología de modelado como base del cambio, y la epistemología personal del cliente junto con su metodología y tecnología personales como el contenido que requiere ser "remodelado". La PNL, como mucho, cambia la tecnología porque se basa en el cambio de productos: las malas sensaciones que no quieren los clientes o las creencias que limitan su conducta y no les agradan.

Facilitar campos e individuos

El cambio, sea en un campo de estudio o en un individuo, puede ser mejorado mediante la facilitación intencionada. La PNL fue un nuevo campo de estudio que cambió la tecnología de la terapia hace veinticinco años. La tecnología de la PNL hizo mucho para facilitar las vidas de muchas personas. Mi creación del DBM® ha sido facilitada a través de la PNL y de la aplicación de la PNL con muchas personas diferentes.

El DBM® es un campo cuyo propósito es desarrollar el modelar. Su aplicación en la terapia y consultoría se llama Systemic Counselling and Consultancy (SCC), (Counselling y Consultoría Sistémicos). Ha habido cierta confusión con este nombre. El SCC opera en el mismo territorio que la psicoterapia. Decidí hace muchos años que la psicoterapia de PNL era un nombre que no tenía sentido ya que no hay "psique" en el modelo de la PNL y la metodología es de educación y de optimizar el funcionamiento - no de arreglos y enfermedad. El nombre era incongruente con cada uno de los tres niveles de tecnología, metodología y epistemología. La aproximación del SCC cubre psicoterapia, counselling, coaching, consultoría, enseñanza y entrenamiento, y lo resumiré en mi próximo artículo.

POR QUÉ facilitar el cambio

Un bebé vuelve a aprender desde cero una gran cantidad de cosas cada año. Juega con los dedos de sus pies, con sus rodillas y sus tobillos, con todas las partes de su cuerpo; los dedos de la mano, el pelo, la nariz, los ojos, los oídos, la boca, etcétera, en un esfuerzo por entender la configuración total del cuerpo. Y ese cuerpo está cambiando de tamaño constantemente, de modo que el bebé tiene que aprender una y otra vez.

MILTON H. ERICKSON

Para tener un modelo preciso del mundo y cumplir con nuestras necesidades, hemos de seguir aprendiendo. Para poder seguir desarrollando nuestra mente y nuestra comprensión debemos aprender continuamente. Nuestra comprensión del mundo dictará cómo respondemos a los retos de la vida y, también qué tipo de aprendizaje creemos no sólo apropiado sino también posible. Necesitamos seguir aprendiendo y reaprendiendo. Mediante este proceso también aprendemos sobre nuestro aprender.

Cada intervención que diseñemos estará explícita o implícitamente estructurada y pensada para funcionar en relación con nuestra comprensión del mundo, nuestra epistemología. También estará organizada según cómo hemos aprendido a organizarnos, nuestra metodología. Nuestra comprensión del mundo y la naturaleza de la terapia dictarán el tipo de cambio a hacer. Si no tenemos elección ni flexibilidad es probable que impongamos nuestro modelo del mundo al cliente. La importancia de la elección y la flexibilidad en la PNL es, claramente, un asunto muy práctico.

Por tanto, es útil entender POR QUÉ queremos facilitar el cambio; cuáles son nuestras razones y qué pretendemos conseguir mediante la facilitación. Para mí, la razón principal para facilitar el cambio es para trabajar con las personas y, mediante la exploración y educación en conjunto, mejorar nuestras habilidades y su aplicación al crear y seleccionar las acciones más relevantes para nuestro crecimiento y desarrollo como seres humanos.

En términos de razones para facilitar el cambio, la PNL predica añadir más posibilidades de elección, más elecciones. Sin embargo es muy útil ser más preciso sobre esta idea de la elección porque se puede convertir rápidamente en asunto de fondo que invade todas nuestras intervenciones y, de este modo, cualquier imprecisión o limitación se irá esparciendo rápidamente por todo lo que hacemos.

Elección y elegir

Hay una diferencia muy importante entre tener posibilidades de elección y elegir. Las elecciones son el elenco a partir del que elegimos. Si añadimos más posibilidades hacemos más difícil el proceso de elegir. Entonces resulta útil equilibrar la relevancia de las posibles elecciones con el aspecto práctico de elegir. Esto quiere decir que limitarse a añadir más y más posibilidades podría conducir a una incapacidad de decidirse por una de ellas.

En la PNL enfatizamos la importancia de añadir o crear elección. Sin embargo, la elección es algo más complejo de lo que a menudo se piensa. Encuentro útil distinguir entre tres niveles de elección. El primero es la elección entre “alternativas”, como alternativas en la carta de un restaurante en un ejemplo sencillo. Estos tipos de elección son todos ellos variaciones de lo que es, básicamente, la misma cosa. El segundo tipo es la elección de la gama o elenco de alternativas. Esto crea “opciones.” Por ejemplo el tipo de restaurante y de menú puede ser una de un número de opciones. El tercero es la elección en cuanto a la gama de opciones. Esto crea las “elecciones” grandes. En este nivel, la elección es optar por ir a cenar a partir de una gama de otras elecciones posibles (por ejemplo el teatro, el cine, quedarse en casa, etc.)

1. Elección: creación y selección del tipo
2. Opción: creación y selección del ejemplo dentro del tipo
3. Alternativas: creación y selección del comportamiento específico dentro del ejemplo

A la hora de elegir, a menudo evaluamos utilizando los sentimientos y sensaciones. Hay varias maneras de conseguir estas evaluaciones (véase “Lo que siente el cliente hacia el cambio” más abajo). Un uso completo de estos sentimientos y sensaciones puede facilitar la elección de los cambios más apropiados.

Para mí es importante que las personas aprendan a aprender y que aprendan a asumir el control de su propio aprendizaje. Esto sólo es posible si están disponibles los tres niveles de elección. Los tres niveles de elección ofrecen niveles crecientes de flexibilidad y creatividad. Con demasiada frecuencia estamos limitados a hacer más de lo mismo. Es fácil que tengamos la ilusión de nuevas elecciones cuando no tenemos más que un incremento en la cantidad de alternativas. Con demasiada frecuencia también las aseveraciones exageradas de cambio profundo en relación con ciertos modelos y técnicas acaban en resultados de este tipo. Sólo con un conocimiento de los procesos subyacentes pueden crearse más opciones y elecciones.

Cuando conectamos estos niveles con tecnología, metodología y epistemología podemos ver fácilmente a qué nivel se dirige la tecnología de la PNL. La PNL primordialmente añade alternativas: sentimientos y sensaciones alternativos (anclajes), creencias alternativas (cambio de creencias con submodalidades), significado (reencuadre), conductas (*swish*, generador de comportamientos nuevos).

Variabilidad, flexibilidad y adaptabilidad

Los beneficios “desarrollativos” de un aumento en las posibles elecciones son diferentes en cada uno de los tres niveles.

Tener más alternativas aumentará nuestra variabilidad en potencia. Tener más opciones incrementará nuestra flexibilidad en potencia. Tener más elecciones aumentará nuestra adaptabilidad.

Nivel		Asunto	Nivel de elección	Beneficio desarrollativo	Nivel de elección
Epistemología	Por qué	Necesitar	Elecciones	Adaptabilidad	Elecciones
					Opciones
					Alternativas
Metodología	Cómo	Querer	Opciones	Flexibilidad	Elecciones
					Opciones
					Alternativas
Tecnología	Qué	Gustar	Alternativas	Variabilidad	Elecciones
					Opciones
					Alternativas

He presentado la mayor parte de estos elementos en artículos anteriores mediante el Modelado fractal del DBM®. En el siguiente nivel fractal, las elecciones, opciones y alternativas existen dentro de cada nivel.

Mi interés por crear una aproximación holística a la facilitación del cambio significa que los tres necesariamente han de estar involucrados. El tipo de cambio en cada nivel es diferente. Un cambio en la tecnología no será eficaz para cambios en la metodología y epistemología. Necesitamos hacer cosas diferentes para facilitar el cambio a estos niveles.

Cómo facilitar el cambio

En mi artículo anterior perfilé la diferencia entre PNL y DBM® como la diferencia entre las aproximaciones inorgánica y orgánica a la jardinería.

También he descrito modelos para comprender estructuras y desenlaces de nivel superior. Éstos son desenlaces emergentes y sentimientos emergentes. El proceso de la vida es una secuencia de

cambios emergentes. Cuando facilitamos todos los niveles de cambio estamos influyendo.

En el artículo citado usé las metáforas de jardinería y cocina para demostrar la facilitación del cambio en estas áreas. Aunque hablamos de hacer pan y de cultivar las flores es evidente que no causamos directamente el que se haga el pan ni que crezcan las flores. Lo que hacemos es facilitar un proceso natural optimizando las condiciones. Cuanto más trabajamos con el proceso más probable es que consigamos los resultados que queremos. Hay una serie de componentes importantes en trabajar con éxito con el proceso.

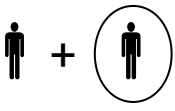
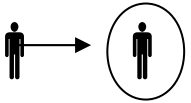
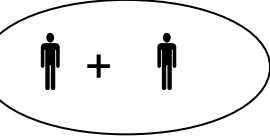
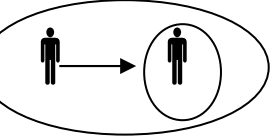
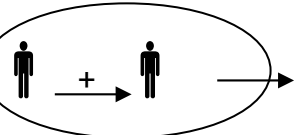
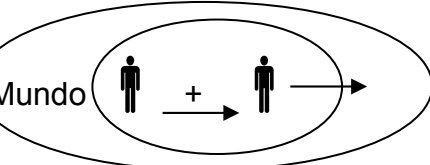
La PNL enfatiza el papel del terapeuta como experto técnico con su juego de herramientas y es una cuestión de qué herramienta usar. La metáfora que más estrechamente encaja es la de un mecánico de coches. El énfasis puede fácilmente deslizarse excesivamente hacia el poder y hacer cosas A las personas.

Personalmente, prefiero trabajar CON las personas. No me sentía muy atraído por el poder para hacer cosas, sino por las habilidades para ayudar a las personas. Esto ha seguido siendo el caso durante mi trabajo de remodelado y mi uso del modelado para realizar trabajos de cambio. Con el paso del tiempo me he dado cuenta de que éste no es tan sólo una preferencia personal sino un asunto profesional y ético muy importante que tiene que ver con cómo interactuamos con nuestros clientes y también cómo influimos sobre ellos. Los patrones de nuestra interacción pueden aprenderse con la misma facilidad que los patrones oficiales que estamos enseñando.

Sea cual sea el tipo de intervención que seleccionamos para relacionarnos con nuestros clientes, hay una variedad de maneras diferentes en las que se puede estructurar la relación. Si sabemos esto tendremos más elecciones disponibles y estaremos en mejor posición para poder elegir la más útil para la intervención

Estructura de relaciones

Cuando interactuamos con los demás nos podemos implicar con ellos en una variedad de maneras. Hay tanto elementos objetivos de atención como subjetivos. Cada una de estas relaciones puede ser usada beneficiosamente pero también está abierta al abuso o uso indebido.

1 	Objetivo - Separado / Desapegado Subjetivo - Solo
2 	Objetivo - Lineal Causal Subjetivo- Para / hacer a
3 	Objetivo - Con Subjetivo – Compañerismo
4 	Objetivo – Involucrado Subjetivo – Junto con
5 	Objetivo – Con propósito Subjetivo – Asociación (<i>partnership</i>)
6 Mundo 	Objetivo – holístico / sistémico Subjetivo – comunidad / más allá

La PNL se realiza primordialmente mediante el 2 arriba indicado en el que el experto “Practitioner” hace cosas al cliente. Esta relación está abierta al énfasis en el poder sobre las personas y esto se hace patente en algunos libros de PNL. En el remodelar se emplean todos estos patrones. La combinación específica que se emplea dependerá de los cambios específicos que se estén persiguiendo.

Asuntos de intervención

Nuestras habilidades para investigar y construir una comprensión de lo que está ocurriendo con el cliente, con nosotros y la relación entre los dos constituyen la base de una metodología sistémica del cambio.

Para trabajar holísticamente también tenemos que atender a los tres niveles de tecnología, metodología y epistemología.

Abajo figuran varios elementos importantes que operan a los tres niveles.

Tabla resumen: Un elenco de consideraciones importantes

Tema	Epistemología	Metodología	Tecnología
Nuestra comprensión	de la naturaleza del desarrollo y el cambio	del proceso de cambio	del proceso
La comprensión del cliente	de la naturaleza del desarrollo y el cambio, qué es lo que le descoloca	del proceso de cambio, cómo está intentando solucionar sus problemas	del funcionamiento del proceso, qué es lo que pide.
Nuestra relación	nuestra relación con el cliente	cómo nos relacionamos	nuestra interacción
Nuestro procesamiento	nuestro modelo del mundo	nuestro modelo subjetivo	nuestro pensamiento, sentir y comportamiento.
El Procesamiento del Cliente	su modelo del mundo	su modelo subjetivo	su pensamiento, sentir y comportamiento.
Nuestro decidir	cuál es la prioridad	cómo decidimos	qué cosas específicas decidimos
El decidir del cliente	cuál es su prioridad	cómo decide	qué cosas específicas decide
Nuestra acción	lo que es importante	cómo elegimos	lo que usamos y lo que hacemos
La acción del cliente	lo que es importante	cómo elige	lo que usa y lo que hace

La relación entre nuestra epistemología, metodología y tecnología y las del cliente involucra muchas variables. Mediante el modelado podemos evitar la simplificación excesiva o reducción del comportamiento complejo humano en intervenciones conductuales simplistas.

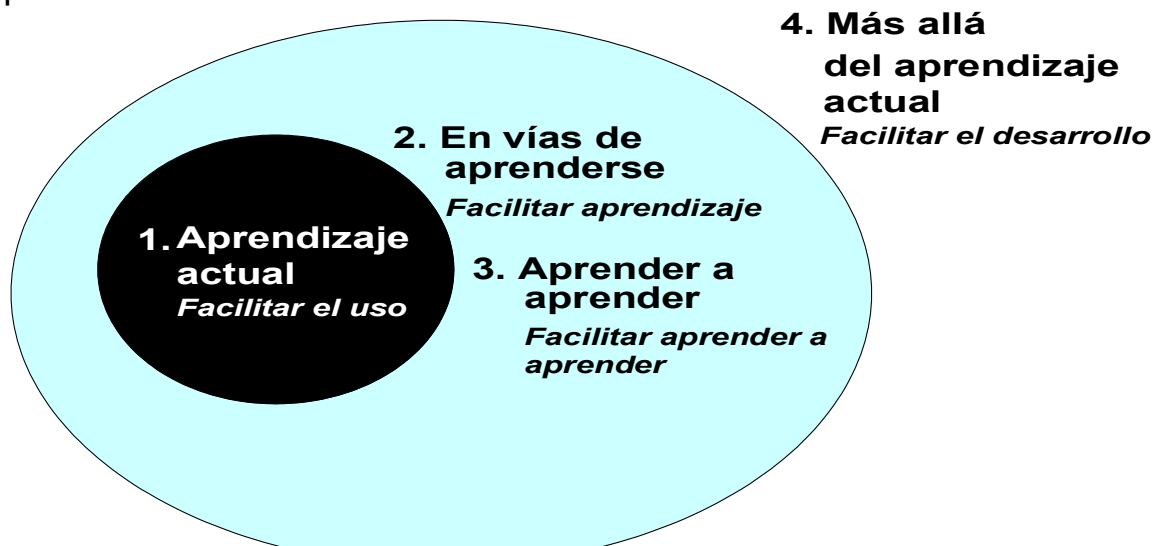
Para ser eficaces para el cliente en todas sus facetas, y no sólo su comportamiento superficial, hemos de poder identificar, comprender e intervenir en todas las áreas de su modelo y modelado del mundo.

Dónde facilitar el cambio

Hay varias fases en el proceso de aprender que podemos utilizar en nuestra facilitación del cambio. Una distinción muy útil es la que hizo el psicólogo ruso Vygotsky. Desarrolló la idea de una zona de desarrollo próximo (“proximal”) como manera de representar y explicar cómo aprenden los niños. Tradicionalmente, las pruebas para medir cociente de inteligencia dan una puntuación del rendimiento del niño en ciertas tareas. Esto es un ejemplo de las habilidades aprendidas del niño, lo que ha llegado a dominar y puede realizar por su cuenta. A Vygotsky le interesaba también lo que el niño estaba en vías de desarrollar. De este modo dos niños podrían conseguir la misma nota en una prueba de C.I. pero tener notas muy diferentes si reciben un poco de ayuda. Uno podría estar más allá en el camino de completar una nueva habilidad y sólo necesitar un pequeño recordatorio o un poco de guía. Y el otro, en cambio, podría no haber hecho ningún avance y no estar en vías de desarrollar la habilidad. El desarrollo en marcha, en el momento, lo que se está en vías de aprender es la zona de aprendizaje. Esto es lo que actualmente se está aprendiendo. También es útil identificar lo que está más allá de este aprendizaje que el niño no ha empezado todavía.

En términos de facilitar, hay cuatro áreas principales de facilitación:

1. Facilitar el uso: dentro de lo que la persona es capaz de hacer actualmente – fomentar el uso de sus habilidades.
2. Facilitar el aprendizaje: dentro de la zona de desarrollo, supliendo lagunas específicas.
3. Facilitar el aprender a aprender: dentro de la zona de desarrollo, aprender a aprender – desarrollar a la persona para que rellene sus propias lagunas.
4. Facilitar el desarrollo: más allá de la zona – inspirando nuevas posibilidades.



5. QUÉ cambio facilitar

Lo que persigo es hacer que exista un estado psíquico en el que mi paciente empiece a experimentar con su propia naturaleza – un estado de fluidez, cambio y crecimiento en el que nada está eternamente fijo ni petrificado sin esperanza.

C.G. Jung

Empleando el DBM® podemos identificar la estructura y función de diferentes aproximaciones al trabajo terapéutico con clientes. Éstas serán muy generalizadas y no serán representativas de terapeutas individuales que bien pueden operar de forma inconsistente con su aproximación oficial, tener su propia variación o trabajar eclécticamente usando una variedad de los patrones que se indican más abajo.

Áreas de intervención de la PNL

En la PNL hay cuatro áreas principales de intervención:

1. Modelo del mundo
2. Computación interna
3. Estado interno
4. Comportamiento externo

Estas cuatro áreas de intervención son producto de los procesos de modelado subjetivo del propio cliente. El cliente habrá aprendido o creado cómo modelar su mundo y cómo usar el modelo para cumplir con sus necesidades. El propio modelar del cliente no se trabaja usando la PNL tradicional.

En mi artículo anterior a éste describí el tipo de cosa que cambia la PNL tradicional y cómo el DBM® amplía estas cosas. El DBM® también amplía las áreas de intervención en potencia incluyendo el proceso detrás de los cuatro productos mencionados arriba. Puesto que modelar es algo que tomo muy en serio, el modelar que hacen los clientes es un aspecto central del DBM®.

Áreas de intervención del DBM®

En el DBM® hay un extenso abanico de áreas de intervención. He enumerado algunas en un artículo anterior. El diagrama de abajo resume las áreas principales y sus interconexiones a través del modelo

del mundo. Todas estas casillas son posibles áreas de intervención. Los vínculos entre ellas también pueden beneficiarse del cambio.

Se requiere más comprensión y también más recogida de información. Esto va acorde con el espíritu del trabajo de Richard Bandler cuando decía que la PNL es un 95 por ciento de recogida de información y un 5 por ciento de trabajo de cambio. Si sabes qué información recoger y qué cosas puedes cambiar, el tiempo relativo necesario para trabajo de cambio se reduce mucho. En mi experiencia, cuando los clientes comparten la recogida de información a través de todas las áreas abajo indicadas desarrollan un conocimiento operativo de CÓMO sienten, piensan y hacen lo que hacen. Esto es a menudo, facilitación suficiente y les permite seguir adelante y hacer los cambios que quieren.

A veces se requiere más facilitación.

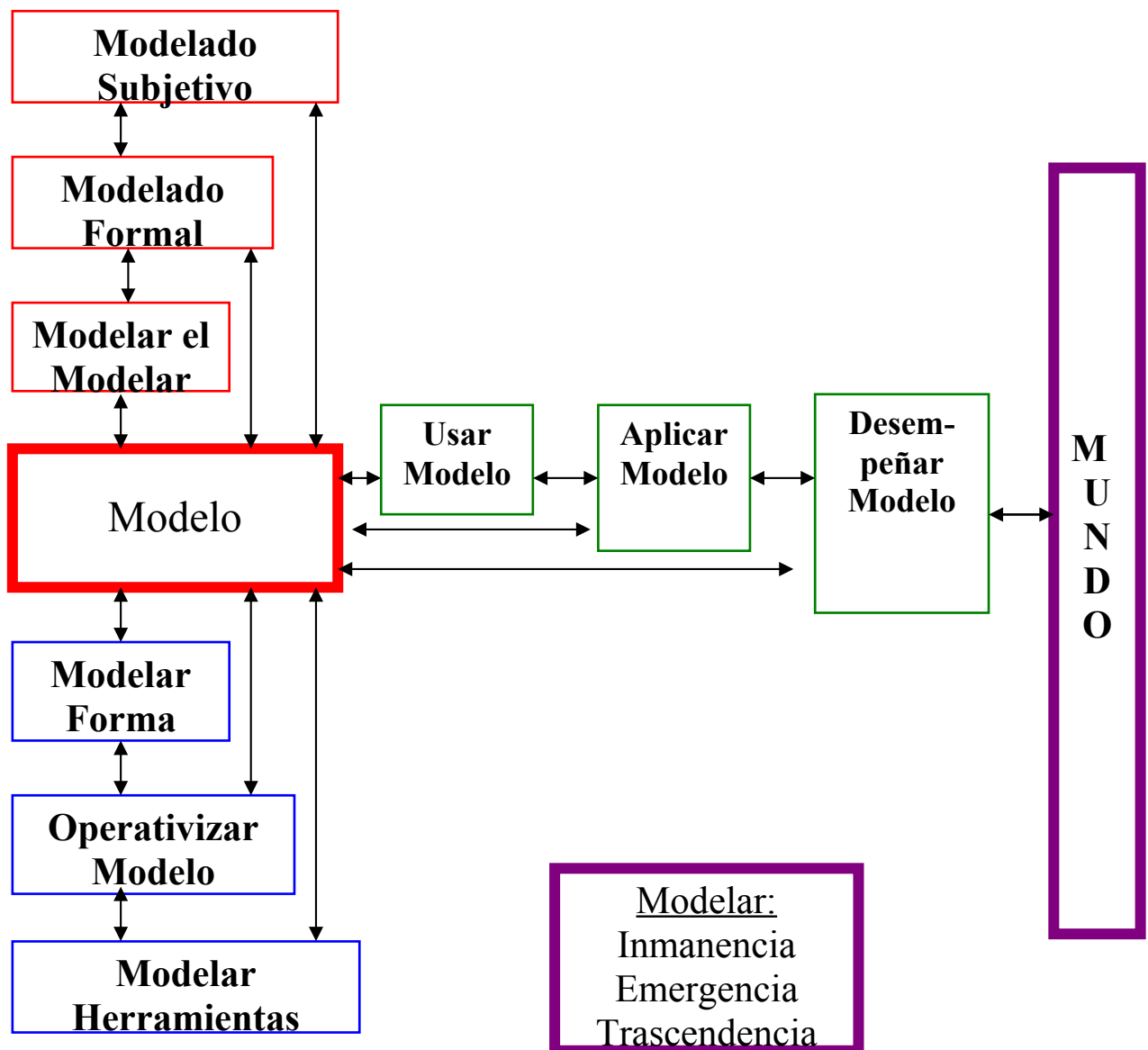


Diagrama: DBM® Procesos de Modelar

Cuando los clientes se benefician de cambios más formales usan su sentir para decidir. Los dos modelos que siguen ayudan a perfilar tanto el sentir existente como las próximas áreas a facilitar.

Lo que siente el cliente hacia el cambio

Hay una gama muy completa de comprobaciones que es útil que los clientes hagan antes de decidir qué cambios sería útil facilitar. Para el terapeuta/consultor también puede ser una manera útil de usar su sentir para realizar una comprobación completa.

Nivel	Comprobación	Resultado	Detalle de la Comprobación
Por qué	Encaje	Impacto	Apropiado
			Preciso
			Aceptable
Cómo	Sintiendo	Afecto	Necesitar
			Querer
			Gustar
Qué	Lo sentido	Efecto	Asunto Conceptual
			Inquietud
			Crisis

Crisis - inquietud - asunto conceptual

Cuando sentimos que estamos en crisis, normalmente estamos muy motivados para cambiar. Cuando la crisis se disipa la motivación tiende a ser menor. Hace muchos años trabajaba con familias, a menudo cuando estaban en crisis. En el momento de la crisis solían estar muy motivadas para intentar llegar a un cambio. Días después, cuando había pasado la crisis tenían poca motivación para trabajar sobre el cambio. Era una experiencia muy frustrante. Si hubiese tenido el modelo que detallo a continuación me hubiera ayudado no sólo a mí sino también a mis compañeros de trabajo y las propias familias. El modelo demuestra lo que faltaba y qué es lo que se requería para que pudiesen sentirse motivados para lograr el cambio. Era necesario que sintiesen cierto nivel de inquietud en cuanto al futuro y no sólo la inmediatez de las crisis. Actuar sobre sentimientos y sensaciones de inquietud ayudará a impedir que las situaciones lleguen al punto de crisis.

Para prevenir las crisis y las inquietudes es aún más útil identificar los asuntos con mucha antelación. Esto requiere habilidad en el pensamiento conceptual, habilidad muy diferente de la de la inmediatez de las sensaciones en una crisis.

Este modelo se emplea para guiar al terapeuta/consultor en su comprensión del nivel de inquietud del cliente y que pueda informar al

cliente de sus posibles elecciones en cuanto al nivel de cambio en los próximos cambios a hacer. El modelo se ha empleado también para aplicaciones de empresa.

Nivel de Evaluación	Remediativo	Generativo
Crisis	1	6
Inquietud	2	5
Asunto	3	4

La secuencia de cambio va en este orden:

1. Intervención remediativa en la crisis, construir inquietudes anteriores para prevenir.
2. Responder a las inquietudes remediativas, construir la identificación del asunto antes de llegar a crisis.
3. Responder a los asuntos remediativos, construir asuntos generativos.
4. Responder a los asuntos generativos, construir inquietudes generativas para construir el deseo de cambio.
5. Responder a las inquietudes generativas, construir crisis generativas para fomentar la necesidad de desarrollarse.
6. Responder a la crisis generativa, construir crisis remediativa si no se responde con éxito a la crisis remediativa.

No todas las crisis, inquietudes y asuntos están estructuradas de la misma manera y, una vez más, es muy útil tener modelos precisos para dilucidar qué cambio facilitado sería el más apropiado. Uno inapropiado podría hacer que la situación fuese peor en vez de mejor. Hay tres estructuras muy diferentes que podemos identificar que, a su vez, conducen a tipos de intervención muy diferentes.

Resumen de facilitar el cambio

Por qué facilitar	Qué	Tecnología, metodología, epistemología
	Cómo	Elección y elegir
	Por qué	Variabilidad, flexibilidad, adaptabilidad
Cómo facilitar	Qué	Patrón de relación
	Cómo	Asuntos de intervención
	Por qué	Zona de desarrollo próximo
Qué facilitar	Qué	Áreas de intervención
	Cómo	Sentir del cambio
	Por qué	Crisis, inquietud, asunto conceptual

Conclusión

Un elemento principal en este artículo ha sido la integración de tecnología, metodología y epistemología. La cantidad, y no sólo la calidad, de mi modelado se vio incrementada de forma significativa cuando empecé a tomar en serio el proceso de integrarlas. Esto ha conducido al modelado práctico de todas y no una mera añadidura intelectual. Así que aunque era útil tenerlas como modelo de fondo, en un segundo plano, es aún más útil integrarlas y operar a partir del modelo holístico que resulta. Desde que introduje los términos he extendido continuamente mi comprensión y los he desarrollado como distinciones detalladas de modelado

Me preocupa la posibilidad de que la metodología y epistemología sólo se añadan superficialmente a la PNL en vez de integrarlas plenamente. Siempre existe el riesgo de responder a los límites de la tecnología de la PNL negándose a modelar lo desconocido y volviendo al misticismo de la magia y el milagro.

El cambio a veces puede parecer un milagro pero ésa es, precisamente, la vieja trampa de la magia terapéutica que la PNL se esforzó por esclarecer mediante el modelado. Para mí, modelar también es la solución al problema de entender el cambio y los procesos emergentes. He seguido trabajando para desmitificar lo “mágico” y “milagroso” mediante el modelado. Mi compromiso con comprender en qué consiste ser un ser humano es comprender las muchas y asombrosas experiencias, habilidades y procesos que eso conlleva. Hemos ido más allá de modelar el mundo en términos de dioses del viento y la lluvia. La ciencia es un proceso desarrollativo de precisión y acierto crecientes en nuestros modelos del mundo. Sigue siendo posible pensar en el viento como el ruido del dios del viento. Sin embargo, no nos ofrece la explicación más exacta. El viento puede explicarse con más precisión en términos descriptivos de sistemas meteorológicos. Huir hacia el misticismo mediante la ignorancia parece tonto a una mente moderna, pero el misticismo aún puede atraer cuando estamos ante la ignorancia. Cuando el niño no sabe realmente cómo funciona la vida se imagina monstruos y hombres del saco. Siempre resulta tentador para los adultos crear una explicación imaginaria en vez de un modelo descriptivo de lo que está ocurriendo.

Me ha impresionado mucho el trabajo de Robert Dilts desde que leí su obra por primera vez a finales de los 70 y más adelante, en 1986, cuando trabajé con él en un curso de Master Practitioner. Sin embargo, me extrañó que, en su libro *Tools of the Spirit*, (Herramientas del Espíritu, Urano, 2000) ofrecía este tipo de respuesta mistificadora.

Y aún así, en algún momento vi claro que cuando, efectivamente, algo cambia o se cura no es por la ecuación o la secuencia de pasos en la técnica; es más cómo si ocurriese un milagro. (p. 7)

En mi opinión esto demuestra una falta de modelado como medio para entender el cambio. Es un ejemplo del no uso del modelado sino una vuelta atrás a la mistificación más antigua. Los procesos que he modelado y que he incluido en artículos anteriores, tales como emergencia y patrones de cambio, perfilan claramente la estructura y funcionamiento de “estos milagros”. Este tipo de respuesta por parte de una las personas que más ha desarrollado la tecnología de la PNL explica, en mi opinión, por qué la PNL no se ha desarrollado en metodología y epistemología de modelado. Intentar entender un cambio de nivel superior tal como el cambio emergente con un modelo mecánico de cambio de bajo nivel sólo puede conducir a la introducción del misticismo.

Espero que este artículo, junto con los anteriores, demuestre claramente que modelar es una aproximación muy práctica y desarrollativa a la comprensión y facilitación del cambio. Modelar destaca la complejidad del ser humano y que es necesario acompasar la complejidad que implica si hemos de ser precisos facilitando el cambio.

El cambio es un asunto vital fundamental y por tanto, necesitamos ser sabios en nuestra facilitación del cambio. Necesitamos las habilidades y sabiduría para saber qué es lo que merece la pena cambiar, además de cómo podemos hacerlo. Dada la amplitud y posibles niveles de precisión disponibles la propia realización del trabajo de cambio es un reto complicado. En mi próximo artículo “Ejecutar el Cambio”, exploraré algunas de las habilidades y asuntos involucrados en el trabajo con clientes.