

CAMBIA TU MENTE PARA CAMBIAR TU VIDA ...Y CONSERVA EL CAMBIO

**Nuevas submodalidades en
programación Neuro-Lingüística**

Steve Andreas
y
Connirae Andreas

 **Gaia Ediciones**

1. Líneas temporales

La mayoría de nosotros nos hemos encontrado con personas de quienes hemos pensado: «Vaya, vive siempre en el pasado»; o: «En lo único que piensa es en el mañana, nunca se detiene a disfrutar de un paseo por el parque»; o también: «Vive exclusivamente al día, no tiene ni idea de lo que hará después». Estas actitudes que percibimos en los demás —o en nosotros mismos— están determinadas por la forma en que la gente se representa el tiempo internamente. La manera que tiene la gente de representarse el tiempo —el pasado, el presente y el futuro— condiciona sus posibilidades y es lo que hace que alguien tenga limitaciones mientras que otra persona, en la misma situación, tiene recursos. Debido a ello, a veces es imposible solucionar algunos problemas a menos que la persona cambie su manera de representarse el tiempo.

Algunas personas hablan de dejar atrás el pasado, y eso es exactamente lo que hacen. Dejan atrás el pasado y ya no pueden verlo, se ha ido. Otras hablan de un futuro borroso, y su visión del futuro es así, literalmente borrosa. Incluso hay gente que no tiene futuro en absoluto.

El tiempo es un elemento básico en la organización de nuestra experiencia. Si lo dudas, trata de imaginarte un mundo sin tiempo. Sin tiempo no habría causalidad ni manera de saber cómo y cuándo satisfacer las necesidades. Con raras excepciones, todos tenemos alguna forma de clasificar nuestras experiencias en el tiempo.

A lo largo de nuestras exploraciones, hemos descubierto muchas variaciones interesantes sobre cómo se representa el tiempo la gente. Después de múltiples seminarios sobre líneas temporales, este es un tema que nos resulta de lo más fascinante y estamos seguros de que a vosotros también os lo resultará.

Demostración de cómo suscitar las líneas temporales

Linda, ¿nos permites suscitar tu línea temporal? (De acuerdo) Primero elige algún comportamiento sencillo —como lavarte los dientes, conducir hasta el trabajo, fregar los platos o lavarte la cara— que hayas hecho en el pasado, todavía haces actualmente y que seguramente harás en el futuro.

Linda: Me quedo con lavarme los dientes.

Bien. Ahora nos gustaría que evocaras un momento del pasado distante en el que te lavabas los dientes; hace cinco años, por ejemplo.

Linda: No recuerdo ningún momento en particular.

No importa. Tú sabes que hace cinco años te lavabas los dientes, ¿no? Es suficiente con que recuerdes que por aquel entonces lo hacías.

Linda: Correcto.

Ahora quiero que pienses en que te cepillabas los dientes hace una semana... (Correcto) Imagina que te estás cepillando los dientes ahora... imagina que te estás cepillando los dientes dentro de una semana... e imagina que te estás cepillando los dientes dentro de cinco años. Nos gustaría que tuvieras la sensación de estar representándote todas estas experiencias al mismo tiempo, para que puedas notar qué diferencias observas en ellas... Es decir, ¿qué te permite saber que una sucede en el pasado y otra en el futuro? ¿Qué diferencias percibes en las submodalidades (1) de modo que te permiten saber que una situación ocurrió hace mucho tiempo y otra hace sólo una semana?

Linda: Es fácil. Hace cinco años vivía en una casa distinta y me veo en esa casa. Así es como sé que fue hace mucho tiempo.

(1) Las submodalidades son las diferentes cualidades que se perciben dentro de cada sistema figurativo o de representación. Hay tres sistemas figurativos: el visual, el auditivo y el cinestésico. Las submodalidades más comunes, dentro de cada sistema, son: el tamaño, la ubicación espacial, el brillo o enfoque de las imágenes, en el sistema visual; el volumen, el tono o el timbre en el auditivo; y el tipo de sensación, su extensión, su ubicación o su intensidad en el sistema cinestésico o auditivo. *N. del T.*

Esta es una respuesta típica. Al principio la gente tiende a ver las diferencias de contenido; pero no es eso lo que buscamos. Lo que queremos encontrar son diferencias de *proceso*, y estas diferencias están codificadas en submodalidades. Linda, ¿qué otras diferencias ves entre el pasado lejano y el pasado cercano? Si fuera necesario puedes imaginar que vives en la misma casa desde hace cinco años, así solamente percibirás las diferencias en las submodalidades. Aun cuando *hubieras* vivido en la misma casa, seguramente habrá diferencias entre ayer y hace cinco años.

Linda: No veo ninguna. A mí me parece lo mismo hace cinco años (mueve su mano medio metro hacia su izquierda) que hace una semana (mueve su mano a una posición inmediatamente a su izquierda).

Aquéllos de vosotros que os hayáis fijado en los gestos de Linda os habréis percatado ya de cómo clasifica ella el tiempo. Señaló dos lugares distintos.

Linda: ¡Oh, sí! Creo que los veo en lugares distintas.

Estupendo. Ahora date cuenta de cómo ves algo que sucede en el futuro, primero dentro de una semana y luego dentro de cinco años.

Linda: También están en diferentes sitios. Se colocan a mi derecha. Es muy interesante. La semana en el futuro está mucho más lejana de mí que la semana en el pasado. Y los cinco años en el futuro están todavía más lejos.

Excelente. Ese es el tipo de cosas que queremos que observes. Comprueba si hay otras diferencias. ¿Hay alguna otra diferencia entre tus representaciones del futuro y las del pasado?

Linda: (Hace una pausa para revisarlo). El futuro parece menos detallado.

Es habitual representarse el futuro de un modo más incierto que el pasado. Ahora revisa la imagen que tienes de hace cinco años en el pasado y compárala con la de hace una semana. Aparte de la localización, ¿hay alguna otra diferencia? Compara las submodalidades: el tamaño, el brillo, la claridad, etc.

Linda: Estoy viendo que la imagen de hace cinco años es un poco más pequeña. No me había dado cuenta de eso... Con mi futuro ocurre lo mismo. La imagen de dentro de cinco años en el futuro es más pequeña que la de dentro de una semana.

Ejercicio

Creo que esta demostración ha sido suficiente para que tengáis una idea de lo que queremos que hagáis. Después haremos un ejercicio agrupados de tres en tres, pero ahora vais a seguir mis indicaciones todos a la vez para que empecéis a descubrir cómo codificáis las submodalidades según el tiempo. Primero pensad en algún comportamiento cotidiano sencillo que hayáis hecho reiteradamente en el pasado y que probablemente seguiréis haciendo en el futuro. Elegid algo simple, como ir al trabajo, lavarse los dientes, fregar los platos o tomar un baño. Pensad que hacíais eso hace mucho tiempo, y luego que lo hicisteis recientemente. Imaginad que lo estáis haciendo ahora mismo. Después, imaginad que lo estáis haciendo en un futuro próximo y, por último, que lo estáis haciendo en un futuro lejano.

Mientras imagináis ese mismo comportamiento en cada ubicación temporal, mantened siempre el mismo contenido, de modo que la única diferencia sea el momento en que se realiza. Queremos que descubráis las diferencias que hay en las submodalidades en relación a cómo os representáis el tiempo. Estas diferencias serán mucho más evidentes si imagináis que estáis tomando el desayuno *simultáneamente* en los diferentes momentos. Os imagináis tomando el desayuno cinco años atrás y, *al mismo tiempo*, cinco años adelante en el futuro. ¿Qué diferencias percibís en estas dos situaciones? Normalmente, la gente se representa el tiempo de forma diferente cuando accede a sus experiencias de una en una, secuencialmente. Si tenéis dificultad en ver todas las imágenes al mismo tiempo, usad el marco «como si»; es decir, simplemente haced *como si* pudierais hacerlo.

Hacedlo individualmente y en silencio, cada uno en vuestro grupo. Cuando hayáis observado cuanto podáis sobre vuestra propia forma de clasificar el tiempo, abrid los ojos y turnaos para comentar con el resto del grupo cómo es vuestra línea temporal. Cuando cada persona describa su línea temporal, observad todos los indicadores *no verbales* de clasificación del tiempo. La gente siempre proporciona indicaciones no verbales sobre su representación temporal, como ocurrió con los gestos de Linda señalando distintos sitios según el tiempo que estaba visualizando. Esta observación es muy útil cuando alguien os dice: «Bueno, yo no hago diferencias con el tiempo. El pasado lejano (sus manos gesticulan sobre sus hombros, señalando hacia atrás) es lo mismo que el presente (hace gestos justo enfrente de su cara), y es lo mismo que el futuro (hace gestos extendiendo sus brazos); me parece todo igual». Estoy demostrando de forma no verbal una forma de representarse el tiempo, haciendo gestos hacia atrás para indicar el pasado, moviendo las manos delante de mí para indicar el presente, y alejando las manos de mi cuerpo para indicar el futuro. Otra persona podría decir: «Sí, este es el pasado (con las manos frente a sí separadas unos 30 centímetros), este es el presente (separando las dos manos medio metro) y este es el futuro (separando completamente los brazos)». Observando los indicadores no verbales, te puedes hacer una buena idea de cómo una cierta persona se representa el tiempo. En el primer ejemplo, la submodalidad clave era la *localización*, mientras que en el segundo el *tamaño* era lo más importante, aunque también se utilizó la localización. Casi todo el mundo utiliza la localización en el espacio como un elemento de clasificación del tiempo.

Cuando hayáis compartido vuestras descripciones sobre el tiempo, preguntad a los demás todo lo que no os haya quedado claro sobre su representación del tiempo y revisad las submodalidades que no hayan sido mencionadas: *nitidez*, *transparencia*, *brillo*, *enfoque*, *color* o cualquier otra cosa que consideréis que puede servir para codificar el tiempo. La mayoría de la gente clasifica el tiempo con una combinación de submodalidades, además de la localización.

En particular, observad si el pasado y el futuro son diferentes. Con frecuencia, la gente usa diferencias de tipo digital para distinguir el pasado del futuro, como el que uno sea en color y el otro en blanco y negro, o imágenes fijas e imágenes en movimiento, respectivamente. En estos casos, probablemente existan también diferencias analógicas —la intensidad de color o la velocidad del movimiento— que les permiten reconocer a qué distancia está localizado el pasado o el futuro (2). Por regla general, la gente ordena los sucesos de su vida en una continuidad de algún tipo. Pero comprobadlo, ya que puede que nos encontremos con personas que tengan una forma diferente de clasificar el tiempo. No deis nada por supuesto.

Cuando hayáis caracterizado vuestra línea temporal y la de vuestros compañeros, queremos que experimentéis cambiando momentáneamente el patrón. Elegid algún rasgo destacado de vuestra línea temporal y cambiadlo o invertirlo, observando qué cambios provoca ello en vuestra experiencia. Por ejemplo, Linda vio que su futuro era más extenso que su pasado. Podría intentar ver las imágenes del pasado más espaciadas y las del futuro más juntas, y observar el impacto que eso le produce.

Supongamos que el tamaño es, para ti, una submodalidad crítica: las experiencias más recientes son más grandes y las que han sucedido en el pasado son más pequeñas. A modo de experimento, intenta invertirlo, haciendo que las experiencias recientes sean más pequeñas y los sucesos del pasado más grandes. ¿Cambia esto la importancia relativa de los sucesos pasados y presentes para ti? ¿En qué se diferenciaría tu comportamiento en el mundo si tuvieras ese otro tipo de línea temporal? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de cada uno?

En mi línea temporal el futuro se localiza a la altura del pecho y va subiendo hacia la derecha en un ángulo de 45 gra-

(2) Un cambio digital es un cambio cualitativo, tipo sí/no (sí puedo aprender o no puedo aprender; sí en color o no en color, o sea, en blanco y negro; si hay sonido o no hay sonido; etc.). En cambio, un cambio analógico es un cambio cuantitativo (más o menos brillante, más o menos volumen; etc.). (N. del T.)

dos. Así que puedo inclinar mi futuro unos 45 grados hacia abajo y ver qué cambia. ¿En qué cambiaría esto el tipo de persona que soy? Al experimentar con estos cambios puede suceder que te sientas raro o desconcertado. Ello es clara señal de que tu patrón temporal no es arbitrario ni el mero resultado de nuestras indicaciones, sino que es para ti una forma significativa de clasificar y responder a tus experiencias. Con frecuencia, tus reacciones serán simplemente consecuencia de que no estás familiarizado con los cambios que estás probando. Otras veces, sin embargo, la reacción puede indicar que estás intentando algo que es antiecológico para ti, como el cambiar algún elemento básico de tu codificación de la realidad. Aseguraros de hacer los cambios con cautela y paso a paso, abandonándolos si veis fuertes señales ecológicas de desorientación.

A continuación, podéis probar las submodalidades que utilizan las restantes personas del grupo. Por ejemplo, si para alguien de vuestro grupo el futuro es transparente, intentad que vuestra representación sea transparente e investigad cómo afecta ese cambio a vuestra experiencia.

Por último, podéis probar la línea temporal completa de algún otro. Buscad a una persona cuya forma de seleccionar el tiempo sea muy diferente de la vuestra. Elegid un patrón que os parezca raro, el más extraño o estrafalario, y experimentad con él para ver qué pasa. ¿Qué os permite hacer esta representación del tiempo que no podéis hacer con la vuestra? ¿Qué es lo que tiene de bueno esa representación del tiempo? ¿Qué limitaciones encontráis? Este ejercicio será más interesante si lo hacéis con una persona que sea muy diferente de vosotros, porque si lo hacéis con alguien parecido no podréis añadir muchas nuevas opciones a las vuestras.

Para la mayoría de la gente, su línea temporal representa la forma en que se mantiene fundamentalmente en contacto con la realidad. El hecho de contrastar diferentes formas de clasificar el tiempo os permitirá aprender más sobre las consecuencias que produce vuestra forma habitual de clasificarlo. Cuando probéis diferentes formas de representaros el

tiempo en situaciones en las que la vuestra os produce dificultades o limitaciones, podréis descubrir nuevas aplicaciones interesantes y útiles.

Muchos de vosotros querréis mantener la forma en que ahora clasificáis el tiempo. Así que, tras practicar diferentes líneas temporales, aseguráros de volver explícitamente a la vuestra. Si os gusta más otra nueva forma de clasificar el tiempo, sois libres de quedaros con ella, pero antes haced una comprobación ecológica a fondo. Imaginad que adoptáis esta nueva forma de clasificación del tiempo en el futuro: ¿cómo funciona para vosotros? Tal vez os sea útil adoptar una nueva forma de clasificar el tiempo para algunos contextos en la que hayáis estado limitados en el pasado, mientras que conserváis vuestra forma habitual para aquellas ocasiones en que funciona bien. Recordad: la PNL sirve para desarrollar una mayor flexibilidad.

Resumen del ejercicio

1. *Suscitación.* En tríos, descubrir la propia línea temporal y luego compartirla con los demás.
2. *Experimentación.*
 - a) Primero, ajustar las submodalidades que empleáis para ver en qué varían vuestras reacciones.
 - b) Después, probar las submodalidades que emplean las restantes personas del grupo.
 - c) Probar la línea temporal completa de otra persona.

* * *

Clasificación espacial del tiempo y su relación con las claves de acceso ocular.

¿Hay alguien que *no* tenga una clasificación espacial del tiempo? Como ya hemos dicho, la submodalidad que más co-

rrientemente se utiliza para clasificar el tiempo es la ubicación espacial. El sistema visual es ideal para representar múltiples sucesos simultáneamente. Cuando es necesario secuenciar diversas representaciones, la mejor forma de hacerlo es ubicándolas en distintos lugares en el espacio. Si todas estuvieran en el mismo lugar, sólo podríais verlas de una en una y tendríais que codificarlas por diferencias de brillo, color, tamaño o algo así.

Para la mayoría de la gente, el pasado se sitúa a la izquierda y el futuro a la derecha, como en el caso de Linda. ¿Quiénes de vosotros *no* lo experimentáis así?

Henry: Mi pasado está a la derecha y mi futuro a la izquierda.

Así que tu patrón es el inverso del más común. ¿Están también invertidas tus claves de acceso ocular? (3).

Henry: Sí.

La línea temporal de una persona suele ser congruente con sus claves de acceso ocular. En general, tenemos el pasado en el mismo lado que el recuerdo o memoria visual y el futuro en el mismo lado que la construcción o imaginación visual. Sin embargo, nos hemos encontrado con algunas personas cuya representación del tiempo está invertida con respecto a sus claves de acceso ocular. Un hombre con este patrón se quejaba de que su futuro le parecía muy «fijo», mientras que su pasado parecía ser mucho más flexible. Decía que podía realizar muy fácilmente el patrón de Cambio de la Historia Personal (4). Era de esperar, puesto que su acceso a las imaginaciones visuales estaba situado a la derecha, al mismo lado que su pasado, así que podía cambiar fácilmente las imágenes del pasado. Sin embargo estos cambios no se ge-

(3) La gente mueve los ojos en direcciones sistemáticas, en función del tipo de pensamiento que está teniendo. Esos movimientos oculares se llaman pistas o «claves de acceso ocular», y son básicamente seis: dirigir los ojos arriba, al centro y abajo hacia el lado izquierdo, y las mismas tres posturas del lado derecho. La dirección hacia la cual dirige su mirada una persona cuando está pensando indica qué tipo de pensamiento está teniendo. Para mayor información, ver *Trance-Fórmula*, apéndice 1, o la obra *Encontrarse a todo trance*, ambas en esta misma editorial; también *De sapos a príncipes* y *Programación Neuro-lingüística Vol. 1*, ambos de Ed. Cuatro Vientos. (N. del T.)

(4) Ver *De Sapos a Príncipes*, Cuatro Vientos, Chile. (N. del T.).

neralizaban fácilmente al futuro, porque el futuro poseía las características propias de la memoria visual, más fijas y detalladas. La mayoría de nosotros emplea las imágenes construidas para planificar el futuro, lo cual era imposible para él. Cuando invirtió su representación del tiempo, tuvo la sensación de que su futuro se abría y se volvía más flexible.

Roxanne: Mis claves de acceso son las normales, pero mi representación del tiempo está invertida.

Sería interesante que probaras a cambiar tu representación del tiempo para hacerla congruente con las claves de acceso, y vieras qué cambios se producen entonces.

Cada vez que probéis una línea temporal distinta habrás cosas de esa nueva representación del tiempo que os resultarán muy atractivas, especialmente en ciertos contextos. Sin embargo, antes de adoptar definitivamente una representación temporal diferente, verificad qué tiene de valioso la antigua. Comprobadlo en la vida cotidiana: en el trabajo, con la familia, con los amigos, etc. Recordad que, si así lo queréis, podéis utilizar la nueva representación en algunas situaciones, conservando la antigua para aquellas otras en las que funciona bien.

La orientación temporal

Vamos a hablar un poco más sobre la orientación de la gente con respecto al tiempo —es decir, como concibe el presente, el pasado y el futuro, y en qué época pone mayor énfasis— y qué relación guarda ello con su clasificación del tiempo. Por ejemplo: una persona con la que trabajé tenía su pasado justo detrás suyo, el presente directamente enfrente y el futuro avanzaba hacia adelante. ¿Qué tipo de persona era con respecto al tiempo? Probad esta línea temporal y ved cómo es vuestra orientación?

Al: No estoy seguro; es confuso.

¿Puedes ver el futuro?

Al: No.

No, a menos que tus imágenes se vuelvan transparentes, ¡y las de esta persona no lo eran! Si el presente está justo enfrente tuyo y el futuro está detrás de él, no puedes ver el futuro. ¿Cuál será entonces tu orientación temporal?

Sally: Hacia el presente.

Exacto; en el caso de esa persona se trataba del presente inmediato. Cuando decía «ahora mismo», realmente quería decir ahora mismo, ¡en ese mismo instante! Cinco minutos después de ese momento eran, para ella, el futuro. Tenía un sentido del presente muy estrecho.

Ahora imaginad lo siguiente: ¿y si el futuro se aleja hacia el ángulo derecho, de manera que se pueda ver cada imagen, y además se vuelve más grande y brillante al alejarse? Entonces el futuro lejano se vuelve más importante para vosotros. Tenderíais a vivir en el futuro lejano y le daríais menos importancia al presente y al pasado.

Si el futuro cercano o el presente fueran más grandes y brillantes que el futuro lejano, tendríais dificultades en ser previsores a largo plazo o en pensar en las consecuencias de vuestra conducta, sin embargo seríais muy buenos planificando el futuro inmediato. Investigando vuestra línea temporal podréis obtener algunas indicaciones de cómo cambiarla para que os sea más útil.

Carol: Al principio estaba muy orientada hacia el presente. Mi presente era grande, brillante y estaba muy próximo, mientras que el pasado y el futuro eran ambos muy pequeños y tenues. Lo cambiamos, de forma que pudiera mantener toda la maravilla del presente, pero trasladando, además, parte de ese brillo hacia las semanas siguientes para poder responder más al futuro inmediato y tener más posibilidades.

Ese parece ser un cambio útil. Probad ahora la siguiente línea temporal: se trata de un hombre que veía su pasado en línea recta frente a él y su futuro se alejaba hacia su derecha. Seguramente os sonará el dicho: «Veía mi pasado ante mis ojos». Ese hombre vivía así constantemente. ¿Cómo afecta eso a vuestra experiencia? Desde luego, centra vuestra atención en el pasado. El pasado os puede gustar o no, en función de

que haya sido maravilloso u horrible, pero lo cierto es que no prestaréis mucha atención al presente o al futuro. Este es el tipo de persona para el cual el patrón de Cambio de la Historia Personal causa un gran impacto, porque reacciona muy intensamente a las representaciones del pasado.

Carl: Yo notaba que en ciertas circunstancias me focalizaba mucho en el pasado. Ahora he descubierto que en mi línea temporal el pasado estaba justo frente a mí, así que lo desplacé hacia la izquierda, y ¡pum, zás!, se cerró la puerta de golpe.

¿Y qué ha sucedido contigo?

Carl: Bueno, todavía no lo sé.

Si ahora aplicas esta nueva línea temporal a situaciones futuras puedes hacerte una buena idea de cómo va a funcionar y de si es necesario hacer algún reajuste. Lo ideal es ser lo suficientemente flexible con tu línea temporal como para poder desplazar el pasado a un lugar visible cuando lo creas necesario, pero poder después apartarlo cuando quieras estar más orientado hacia el presente o el futuro.

Creo que todos estáis entendiendo la idea de que, *en general, todo lo que está muy destacado frente a vosotros —porque es grande y brillante, con colores, etc.— será más apremiante y le prestaréis mayor atención.*

Líneas temporales útiles

Fred: Me interesa que nos hables sobre líneas temporales que sean útiles.

Bien, pero la cuestión es: «¿útiles para qué propósito?», o «¿útiles para quién?». Estáis empezando a daros cuenta de cuáles son las posibilidades. Vamos a comentar algunos de los patrones más corrientes. La mayoría de la gente tiene el mismo tipo de representación abierta y gradual que Linda. El pasado, por lo general, está en una línea hacia la izquierda, el presente está justo enfrente de uno y el futuro está en una línea que va hacia la derecha. Las imágenes se pueden apilar

una detrás de otra, pero generalmente están acodadas o situadas en ángulo, de manera que cada imagen sucesiva resulta visible.

La decisión de si un modelo de tiempo es útil o no, depende de cuáles sean los objetivos personales y de si son ecológicos para la persona. Decir: «Este es el tipo de línea temporal *correcta*», es tanto como decir: «Esta es la *correcta* manera de ser y no hay otra forma de comportarse en el mundo». La línea temporal de una persona puede hacer de ella alguien único. Pero si en algunas situaciones le crea problemas, o si otra línea temporal le permitiera hacer cosas que actualmente no puede hacer, sería apropiado que explorara alternativas; por lo menos en contextos específicos.

Espaciado de las líneas temporales

A menudo resulta útil encontrar a alguien a quien consideras muy capaz y competente, investigar cómo clasifica el tiempo y probar su sistema. Por ejemplo, las personas que son buenas planificadoras a largo plazo tienden a situar el futuro frente a ellos, en vez de situarlo a un lado. Conocemos a un hombre que enseña a los comerciantes a planificar los negocios a largo plazo, y es muy bueno en su profesión. Para ello, coloca sus planes a cinco y a diez años justo enfrente suyo, bien detallados y bastante próximos. El futuro a diez años está sólo medio metro más allá. Esto a él le funciona muy bien y realmente le gusta, pero cuando yo lo intento siento como si el futuro me presionara y me agobia. Yo prefiero que el futuro esté un poco más lejos y esté menos detallado, así tengo más espacio para moverme en el presente.

¿Qué diferencia trae, para la vida de una persona, que su representación del tiempo futuro esté claramente expandida, en vez de estar comprimida como la de ese planificador a largo plazo que acabo de mencionar? Intentad ubicar el mañana hacia el centro de esta habitación, la semana siguiente en el vestíbulo y el mes siguiente en el horizonte, tan lejos

que sea apenas visible. ¿Cómo influye sobre vuestro comportamiento el hecho de tener una línea temporal tan «expandida»?

Anne: ¡No me sentiría motivada a hacer algo que estuviera en algún lugar tan alejado! Me sentiría como si tuviera que matar un montón de tiempo antes de ponerme a ello.

Mike: ¡Es verdad! Cuando estaba escribiendo mi tesis, concluir la era algo muy alejado en el futuro. Tenía mucho espacio para afrontar otros proyectos paralelos entre el presente y la fecha de entrega de mi tesis, así que seguí con los nuevos trabajos y dejé la tesis. Cuando por fin me di cuenta de lo que estaba pasando, «recogí» el sedal del tiempo hasta que la fecha límite estuvo tan cerca del presente que ya no tenía espacio para añadir nada entre medias. De este modo me aseguré de que cualquier nuevo proyecto que quisiera incorporar fuese abordado *después* de que la tesis estuviera acabada.

¡Bien! Este es un buen ejemplo de cómo la comprensión de la representación del tiempo puede ayudarnos a encontrar los límites.

Lars: Creo que yo necesito hacer lo contrario. Mi futuro está totalmente apretujado y siempre me siento como presionado por él. Cuando me separo un poco, me siento más relajado.

Por tu aspecto, creo que eso puede ayudarte a bajar tu tensión arterial unos 30 puntos. No obstante, vamos a hacer una cuidadosa comprobación ecológica. Imagínate aplicando esta nueva representación del tiempo más expandida a mañana..., la semana que viene... ¿Aún puedes conseguir hacer todas las cosas que quieres que se hagan, o estás *demasiado* postrado?

Lars: No. Para nada. De hecho veo que puedo planificar y programar mejor. Antes, mi futuro estaba *tan* apretujado que no podía ver lo que quería planificar.

Eso suena bien. Además, hemos visto muchos casos en los que tener un futuro con un gran radio de acción y con objetivos brillantes ayudaba a que la vida de las personas tuviera literalmente «un sentido», ¡e incluso los hace más aptos para sobrevivir! Un estudio sobre pacientes de cáncer describe que

los supervivientes estaban orientados hacia el futuro, mientras que los que no sobrevivían estaban orientados hacia el pasado.

Bob: Antes estaba mucho más orientado hacia el futuro que ahora. Durante los dos últimos años me he ido volviendo más lento y mi futuro parece ser menos claro que antes. Creo que hay ventajas y desventajas.

Desde luego. Si estás aferrado al futuro, seguramente descuidarás las cosas que suceden en el presente. Tal vez no te des cuenta de que las cosas van mal y de que a tu familia tampoco le va muy bien. Por otra parte, si toda tu atención se concentra en disfrutar el presente, no te darás cuenta de las consecuencias futuras y puede que tu futuro acabe siendo menos agradable de lo que hubieras deseado. Y, en función de consecuencias que ignoras, ¡también podría ser mucho más corto!

Diferencias entre el pasado y el futuro

Os voy a hacer otra pregunta: ¿Habéis notado alguna diferencia —especialmente diferencias de tipo digital— entre el pasado y el futuro?

Bob: En mi caso, en las imágenes del pasado veo a través de mis ojos, mientras que en el futuro me veo como un espectador, disociado de mí mismo.

Anne: Mi pasado y mi futuro tienen un reborde nebuloso alrededor de las imágenes, pero el color de la niebla en el pasado es gris mientras que la del futuro es plateada.

¿Cuál de las dos prefieres?

Anne: La plateada es más atractiva. Además, está justo delante de mí.

Sally: A mí me pasa algo similar: mi pasado es muy oscuro, y el futuro tiene luz a su alrededor; las imágenes del futuro lejano son tan pequeñas que lo único que alcanzo a ver es el brillo.

¡Qué bien que tengas un futuro brillante!

Chris: La línea temporal de Tom era muy estrafalaria.

¿Podemos probarla todos, Tom?

Tom: Claro; todavía no he registrado los derechos.

Enséñanos a hacerlo.

Tom: Mi futuro se aleja hacia la derecha y tiene una cima. El futuro inmediato está en esa cúspide, mientras que el futuro lejano descende por detrás, como si se tratara de la falda de una montaña, de manera que no puedo verlo.

¿Has intentado cambiar esa parte de tu línea temporal?

Tom: Todavía no.

¿Qué sucedería si allanaras ese pico, situando tu futuro en una línea recta a tu derecha? ¿Cuál sería la diferencia?

Tom: No estoy seguro.

Cuando nivelas el futuro para que esté en una línea, ¿estás más o menos centrado en el futuro inmediato que cuando lo tenías en la cima?

Tom: Creo que estoy más orientado hacia el futuro lejano cuando veo todo el futuro en una línea.

Teniendo el futuro inmediato en la cima enfocas tu atención hacia esa parte de tu línea temporal y lo que hay más allá de él se oscurece. Sin embargo, si ves el futuro remoto tienes más probabilidades de poder responder a él.

Continuidad analógica y categorías digitales

Esa cima de la línea temporal de Tom es un ejemplo de cambio brusco que se llama *discontinuidad*, en contraste con los cambios más comunes, que son graduales. Las discontinuidades indican que hay un cambio digital —un tipo distinto de categoría, un cambio cualitativo— que caracteriza una respuesta diferente por parte de la persona. Un ejemplo de múltiples discontinuidades es el de un hombre cuya línea temporal, en vez de ser uniformemente continua, era como un encadenamiento de burbujas o cuentas. Cada burbuja contenía los recuerdos de aproximadamente seis meses. Aunque las burbujas estaban ordenadas en el tiempo, dentro de cada

burbuja los sucesos estaban repartidos al azar. En su caso, era muy sencillo practicar el Cambio de Historia, porque se podían incorporar fuentes de nuevos recuerdos sin necesidad de cuidarse de que encajaran con los recuerdos inmediatamente anteriores y posteriores.

Aunque la mayor parte de las personas utiliza la localización como una submodalidad análoga, algunas hacen distinciones digitales dentro de la localización que son muy importantes. Con frecuencia la expresión no verbal de la gente nos informa sobre estas distinciones en las categorías. Una gesticulación reiterada y peculiar, como puede ser una mano girando como una moneda que se tira al aire, nos indican esas categorías alternativas. A veces la gente hace gestos con un movimiento cortante para trazar una línea vertical u horizontal, con la que indican una clara demarcación entre dos localizaciones. En cambio, mover la mano de forma gradual es una clara indicación de una continuidad analógica.

Cambiar Líneas Temporales

Mujer: Cuando describes un cambio de línea temporal, lo haces en base a simplemente visualizarla con un nuevo arreglo de acuerdo con lo que se desee. ¿Es eso lo único que hay hacer?

Siempre debes comprobar ecológicamente un cambio antes de adoptarlo, porque el patrón de las líneas temporales está muy relacionado con el sentido que la persona tiene de lo que es real y de lo que no lo es. El pasado ya ha sucedido, así que es real, mientras que el futuro no ha sucedido, así que no es real. Si cambias esas distinciones, podrías infringir peligrosamente la realidad de la persona. Pero si el cambio que quieres hacer es ecológico, éste se hará fácilmente.

En principio, se debe siempre encuadrar cualquier cambio como momentáneo: «Puedes probar esto. Si no te funciona, o si no es apropiado para ti, puedes volver a la forma habitual de antes». Para ser realmente cuidadoso, pide a la persona

que se imagine la nueva línea temporal en el contexto de su vida: «¿Qué es lo que te gustaría que hiciera esta nueva línea temporal? Observa si te permite hacer lo que quieres, o bien si surge algún problema o limitación». Cambiar de línea temporal conlleva un cambio muy grande, porque puede influir en todas las áreas de la vida de una persona. No es algo que se pueda hacer a la ligera. Antes de hacer un cambio así, debes cerciorarte de que sabes lo que estás haciendo. Si a una parte de ti le preocupa quedarse atrapada en ese nuevo patrón temporal, esta preocupación luchará contigo constantemente, ¡y con razón!

Cuando quiero instalar permanentemente una nueva línea temporal, hago que la persona piense en dónde quiere tener nuevas opciones y que imagine, como un primer paso, la nueva representación del tiempo en diferentes situaciones futuras. Por supuesto que luego compruebo que el nuevo patrón se ha generalizado pidiendo a la persona que piense en otras dos o tres situaciones y que descubra cómo responde ante ellas. Si se siente satisfecha con los resultados, el trabajo estará finalizado. Cuando instalas una nueva línea temporal, debes verificar si la persona clasifica el tiempo en la nueva forma, y además, si puede hacer lo que quería ser capaz de hacer.

Dawn: ¿Se siente la gente desorientada al principio? Cuando probé la línea temporal de otra persona me quedé muy desorientada.

Si por «desorientada» entiendes que la nueva representación no te resulta familiar, o que lleva un cierto tiempo «acostumbrarse», te confirmo que es una sensación muy corriente. Pero si la desorientación te produce la sensación de que la nueva línea temporal no es adecuada para ti, puede ser porque efectivamente *no sea* la apropiada. ¿Necesitas alguna otra cosa para que te funcione? Si no estás meramente jugando, sino que vas a instalarla, debes comprobarlo todo cuidadosamente.

Joe: Me resulta agotador habérmelas con la línea temporal de otra persona. De hecho, después me siento físicamente exhausto.

Veo que empleas la frase: «...habérmelas con...», que suena como si estuvieras luchando con un oponente o una carga. Algunas personas comentan que se sienten muy cansados cuando lo hacen. A mí no me ha ocurrido nunca, y creo que se debe a que en vez de poner un gran esfuerzo en ello —luchando por imponer a la fuerza mis imágenes en nuevos lugares— dejo que el patrón temporal *lo haga* por mí. De esa manera las imágenes simplemente aparecen en nuevas posiciones. ¿Entendéis lo que quiero decir? ¿Qué otras experiencias habéis tenido probando líneas temporales distintas?

Mark: He estado haciéndolo tan intensamente que empecé a sentir que se me tensaban los ojos.

June: Para mí, probar una nueva línea temporal es como experimentar una apacible fantasía. Simplemente dejo que suceda, sin intentar controlarlo.

Eso es porque has estado usando el encuadre «como si» para experimentar la nueva línea. Mark, ¿por qué no pruebas la estrategia de June? Haz «como si» ya fuvieras la nueva línea temporal, de modo que no necesitas verla claramente para saber que está ahí. Esto eliminará parte de tu tensión ocular.

Añadir un futuro

Betty: ¡Me he quedado asombrada al descubrir que no tengo futuro! Mi línea temporal se para justo aquí (hace un gesto a unos 30 centímetros a su derecha). La gente siempre me ha dicho que pensaba demasiado en el presente y muy poco en el mañana. ¿Cómo podría incorporar más futuro? He intentado hacerlo, pero me resulta sencillamente imposible poner un montón de imágenes ahí en una línea cuando no sé qué va a suceder.

Eso es muy razonable. Planteas una consideración ecológica importante. Lo que dices me suena a como si quisieras que las imágenes de tu futuro fueran igual de claras y detalladas que las del pasado. Piensa qué sucedería si tu futuro

fuera muy claro y detallado. Podrías ver claramente con quién te casarás y cómo funcionará tu matrimonio; verías claramente en qué trabajarás, etc. Si vieras tu futuro así de detallado, a menudo te sentirías decepcionada, porque probablemente tu futuro «real» no coincidirá con tus expectativas.

Cuando creas un futuro para alguien, es preciso que tengas en cuenta que *no sabes* qué va a suceder. Muchos de vosotros habéis notado que vuestro futuro tiene algún tipo de indicadores de incertidumbre. Puede tratarse de una neblina, estar algo desenfocado o incluso ser transparente. Algunas personas ven diferentes trayectorias en su futuro y tienen más de un camino para elegir, a la manera como se esparce el agua que brota de una manguera. Una mujer veía las imágenes de su futuro como burbujas que flotaban lentamente intercambiando sus posiciones, y éste era su modo de expresar la incertidumbre.

Vamos a ver algunas posibilidades que puedes intentar, Betty: una es ver el futuro como una *serie* de caminos. En vez de ver una sola línea puedes verlo como algo que se *ramifica*, siendo cada rama una posible opción de futuro.

Otra posibilidad es que proyectes en tu futuro imágenes que representen tus *valores* o una generalización de tus *expectativas*; es decir, símbolos que representen la dirección hacia donde quieres ir. Así sabes lo que quieres —qué valores son para ti importantes de expresar y realizar en el futuro— pero tienes completa flexibilidad sobre cómo llevarlos a cabo exactamente.

Betty: me parece bien.

Piensa en algo que sea de mucha importancia para ti en tu futuro. ¿Qué más querrías en tu vida? ¿Quieres hacer cosas que te permitan aprender...? ¿Tener buenas relaciones con los demás...? ¿Desarrollar mucho más tus capacidades...? Deja que el inconsciente te ayude a crear imágenes de lo que realmente estás segura que quieres que suceda en el futuro...

Betty: Sí, funciona... Es realmente diferente... Estoy poniendo cosas en una línea a mi derecha, como lo hacían los demás del grupo.

Mira a ver si te encaja. Si utilizas esa línea temporal, ¿te permitirá conseguir lo que quieres realizar? ¿Hay algo que quieras cambiar o añadir?

Betty: Me parece bien tal como está. Tengo la sensación de que voy a cambiar, aunque no sé exactamente cómo voy a ser. Puedo proyectarme hacia el futuro y no estar pensando sólo en lo que me pasa en el presente. Siento todo más equilibrado. Gracias.

En diversas ocasiones hemos añadido la línea temporal del futuro a un cierto número de personas que no lo tenían. Cuando haces esto debes enseñar a la persona a ver la representación del futuro como una posibilidad y no como un hecho. Si instalaras un futuro claro y definido estarías reservando una decepción a la persona o disponiéndola a perseguir rígidamente algo muy específico. Si trabajas con algún punto específico, recuerda desarrollar varios caminos o posibilidades; de esta manera la persona no se quedará con una sola posibilidad que, además, muy bien podría ser que no le funcionara.

Algunas personas tienen una línea temporal que concluye de un modo muy definido. En especial, cuando trabajéis con gente de cierta edad, es apropiado comprobar si ha programado su propia muerte, lo cual en Análisis Transaccional se conoce como «guión de vida» o «guión de muerte». Sería muy útil verlo para considerar la posibilidad de introducir cambios.

Sally: Una vez intenté hacer un ¡swish! (5) con una mujer que había sufrido un violento accidente de coche. Cada vez que le pedía que creara un futuro atractivo sufría una intensa reacción negativa que la perturbaba tanto que se echaba a llorar. Descubrí que no podía crear un futuro agradable porque en el futuro siempre se veía muerta o malherida. Su línea temporal del pasado se movía desde el hombro izquierdo hacia un punto frente a ella, pero al acercarse al presente era como si las imágenes estuviesen todas juntas en un mismo lu-

(5) El patrón ¡Swish! se detalla más adelante, en el capítulo 3 del presente volumen. (N. del T.)

gar y no continuaban. Su línea temporal simplemente se detenía ahí. Así que tuve que extender progresivamente su línea hacia el futuro: «¿Qué harás dentro de cinco minutos? ¿Y dentro de una semana?» Finalmente, aprendió a tener futuro otra vez. La diferencia fue asombrosa. Cuando no tenía futuro no había forma de introducir cambios positivos o cualquier cambio de pautas.

Este es un buen ejemplo de cómo podemos ayudar a alguien en la tarea de crear una línea temporal de forma tal que pueda realizarlo a pequeños pasos. También nos demuestra que no se puede hacer un *swish!* con una persona que «no tiene futuro». Sin futuro el *swish* no tiene sentido, y tampoco un montón de otras cosas.

Gary: ¿Se podría haber utilizado el Cambio de Creencias con esta mujer? Es evidente que ella se veía en el futuro como si estuviera muerta.

Sally: Podría ser interesante, porque ella era muy delgada y después del accidente engordó. Tenía problemas en bajar de peso, porque lo asociaba a que si volvía a estar delgada se moriría.

Así que comparaba el estar delgada con la muerte, por lo tanto podría ser adecuado experimentar con el cambio de creencias. Por otro parte, el aumento de peso podría ser el resultado de no tener un futuro. Cuando se está orientado hacia el presente uno está más compelido a comer por la adicción que siente en ese momento. Además, no existe ninguna motivación para perder peso si uno sabe que se va morir pronto.

Crear líneas temporales

En el caso anterior, la persona había perdido la parte correspondiente al futuro de su línea temporal. En una ocasión me encontré con una mujer que no quería tener ninguna línea temporal *en absoluto*. Incluso rehusaba hacer el ejercicio correspondiente. Las personas de su grupo le decían: «Haz como que juegas. Inténtalo, que será divertido», pero ella no

aceptaba. «¡No, no quiero! ¡Hacedlo sin mí!» Cuando alguien dice «¡No!», como ella, lo mejor es respetarle y buscar una alternativa más ecológica, en vez de insistirle diciéndole cosas como: «Tienes que hacer este ejercicio; sigue los pasos que te indico». Además, es absolutamente correcto negarse a probar una línea temporal antes de haber introducido otros arreglos primero. Cuando me senté a su lado para obtener más información, resultó que su reluctancia encajaba perfectamente con la forma en que había estado trabajando durante el taller. Ella solía sentirse confusa respecto al tiempo y no clasificaba las cosas como los demás. Tenía un completo revoltijo de experiencias que, simplemente, nunca había clasificado *cundo* ocurrieron. Su objeción a organizar las cosas limpiamente en una línea temporal provenía de la creencia de que podría perder la espontaneidad, que era algo que valoraba enormemente. Entonces le ayudé a reencuadrar lo que entendía por «espontaneidad», de manera que la habilidad espontánea de tener una línea temporal le permitiera ser todavía *más* flexible. ¡Tan flexible que incluso podía elegir entre tener una línea temporal o no!

Mark: ¿Quieres decir que hasta entonces nunca había tenido una línea temporal?

No le encontré ninguna en absoluto, ¡y eso que lo intenté a fondo! Incluso con personas que no son conscientes de tener una, suelo encontrarla. Pero con esta mujer no pude. Sin embargo, y para mi sorpresa, después de que nos ocupáramos de la pauta ecológica de su espontaneidad, ¡espontáneamente desarrolló una línea temporal! (risas). Ni siquiera tuvo que construirla lenta y cuidadosamente; simplemente cayó en su sitio.

June: Si esa mujer no tenía hasta entonces una línea temporal, ¿cómo es que asistió a tu seminario? Tendría algún concepto —aunque fuera mínimo— del pasado, presente y futuro, así que debería tener alguna forma de clasificar el tiempo. ¿Era así, o realmente no tenía nada de nada?

Yo también me hice ese tipo de preguntas. Ella podía situar el tiempo, pero no podía planificarlo muy bien. No tenía clasificada así su vida. Estaba casada y a su marido se le daba

bien separar y clasificar las cosas. Dado que se las apañaba antes de casarse, es evidente que debía tener *algo* en su cabeza que la conectaba con las cosas. Pero, desde luego, no lo tenía tan bien definido como la mayoría de las personas. En cualquier caso, supuse que había una parte de ella que llevaba su vida con un cierto orden y que sabría situar los hechos en su nueva línea temporal. Cuando se lo expuse de esa manera no tuvo ningún problema. Para mí, trabajar con esa mujer fue muy interesante, ya que es muy raro encontrar a alguien que no tenga ninguna clasificación del tiempo; especialmente en un seminario.

Clasificación de las experiencias agradables/desagradables

Marge: Para mí, las experiencias ocupan un lugar u otro en mi línea temporal en función de su contenido. Si se trata de un incidente trivial o desagradable del cual quiero liberarme, lo sitúo detrás mío. En cambio, si se trata de algo que quiero recordar o que me resulta agradable, lo sitúo aquí (hace un gesto hacia arriba a la izquierda).

Muchos utilizan este mismo sistema. Ponen algunas situaciones en una parte de su línea temporal que no pueden «ver» —detrás de ellos, por ejemplo— y de ese modo evitan que esas experiencias les molesten. Por otra parte, las cosas que consideran importantes las sitúan en las partes más «visibles» de la línea; generalmente a uno de los lados o incluso en el centro.

Joe: Yo lo hago así, pero no me había dado cuenta de que los recuerdos desagradables estaban en la parte no visible de mi línea temporal hasta que alguien del grupo me pidió que situara una experiencia detrás mío. Descubrí que ese sitio estaba lleno, ¡porque tenía que buscar mucho para encontrar un hueco!

Creo que todos veis las ventajas de separar las experiencias que nos resultan creativas de las que son desagradables.

Sin embargo, ¿qué problema puede derivarse de este tipo de clasificación temporal?

Sam: Que no aprendemos nada de las experiencias que situamos detrás nuestro.

Podría ser que no aprendiéramos de ellas. Puedes situar algo detrás tuyo cuando quieras pasar de ello, pero *te aconsejo que primero* extraigas cualquier enseñanza que te pueda ser útil y la sitúes en la parte visible; puedes aprender de una eventualidad si haces esto *antes* de colocarla detrás para siempre. Esto es muy importante hacerlo antes de «abandonar el pasado», por ejemplo.

Sam: ¿Y que me dices de la amnesia?

Bien, realmente no sé... uh... hum... ¿De qué estábamos hablando? (risas).

Sam: ¿La gente que tiene amnesia sitúa el pasado detrás suyo?

No. La amnesia es diferente. No te acuerdas del pasado si lo sitúas detrás tuyo, pero tienes acceso a él cuando lo deseas. En cambio, un amnésico no tiene acceso a su pasado ni puede localizarlo *conscientemente*. Podría ser interesante preguntarle a alguien que tiene amnesia dónde cree que está su pasado... *si pudiera recordarlo*

Es posible crear una amnesia temporal situando la memoria detrás de una barrera —una puerta cerrada, una cortina negra, etc.— de forma que, temporalmente, la persona no tiene acceso al pasado. También es posible crear una amnesia permanente produciendo algún tipo de completo desbaratamiento del recuerdo, como llevar la memoria hacia un «agujero negro» o literalmente reduciendo la memoria a cenizas (ver capítulo 10), pero en general no lo aconsejamos. Si uno destruye completamente su memoria, te es imposible volver a usarla *jamás*.

Todas vuestras experiencias —tanto las buenas como las malas, tanto las que habéis tenido realmente como las que imagináis— son recursos de un gran valor. Si limitáis vuestro acceso a cualquiera de ellas, lo que hacéis es empobrecer vuestra vida.

Os voy a dar un ejemplo de un método que ayuda a que la gente se beneficie de las experiencias desagradables del pasado sin que ello les perturbe. Hace muchos años vino un hombre a uno de nuestros seminarios y nos contó que había estado en una revolución violenta en un país de Latinoamérica. Después todavía vivió algunos otros horrores. Ese hombre se quejaba de que no tenía pasado en su línea temporal y quería tenerlo. Hice algunas comprobaciones haciéndole preguntas que presuponían que tenía algún tipo de clasificación temporal de su pasado. Siempre que lo hacía, este hombre se quedaba muy confuso. Se quedaba como «ido» unos instantes y después me preguntaba de qué estábamos hablando.

Tuve que ayudarle a recuperar todo su pasado, en gran parte borrado por razones de peso. Ello lo hice pidiendo a su *inconsciente* que disociara todos los recuerdos desagradables de su pasado y cambiara todas esas imágenes a blanco y negro para que no le perturbaran. De esta forma, él podía ver todos sus recuerdos y aprender de ellos, mientras que sus sentimientos estaban «al margen». Luego hice que seleccionara todos sus recuerdos agradables y les diera imagen en color, para que pudiera responder plenamente a los recuerdos positivos. El resultado fue que se sintió menos confuso con el pasado, porque ahora disponía de una forma cómoda y eficaz de clasificar las experiencias.

Fred: ¿Le hiciste contemplar, además, los recuerdos desagradables en imágenes fijas, en vez de en movimiento?

Generalmente no lo hago, porque uno puede almacenar mucha más información en una película que en una imagen fija, pero es una posibilidad que a veces también se puede considerar.

Fred: ¿Le resultó fácil cambiar su clasificación del tiempo?

Sí. Cuando le sugerí qué cambios introducir fue capaz de hacerlos perfectamente y sin problemas. Nuestro *inconsciente* es sumamente eficiente, siempre y cuando le des las instrucciones precisas. En este caso, le pedí a su *inconsciente* que clasificara toda su historia y que separara las experiencias agradables de las que no lo eran.

Después de separar los recuerdos y disociarlos de los desagradables, puedes volver a revisarlos añadiendo nuevos recursos mediante el cambio de historia, el reencuadre o algún otro patrón similar. Cuando le has provisto de los suficientes recursos, tu cliente puede volver a asociarse con sus recuerdos desagradables y tenerlos en color.

Al: Has mencionado el patrón de cambio de historia un par de veces. ¿Puedes emplear información del patrón temporal al hacerlo?

Si, y de muchas maneras. Cuando conoces la línea temporal de alguien, puedes acompañarle no verbalmente y facilitarle mucho el proceso. También sirve para muchas otras técnicas.

El conocimiento de la línea temporal también ayuda a la persona a generalizar mejor el cambio. Puedes decirle: «Busca en el pasado y observa en qué momentos y situaciones has reaccionado de esta *misma manera*». Entonces, tras cambiar una de esas experiencias —preferiblemente una experiencia muy intensa y temprana— puedes presuponer que todas las demás cambiarán, porque todas son *iguales*: «Puesto que en todas esas situaciones distintas respondías del mismo modo, esta nueva forma de responder también puede ser apropiada y automática para cualquier situación de este tipo que se haya producido en el pasado, así como cuando ocurra en el futuro». No es imprescindible conocer nada sobre líneas temporales para utilizar esta clase de instrucciones, pero puede ser útil. Por ejemplo, puedes decirle a la persona: «Observa cómo se propaga el cambio por toda tu línea temporal cambiando todos los sucesos ocurridos antes y después de esta situación».

El patrón de cambio de historia personal es muy útil. Sin embargo, sólo produce una nueva respuesta en una limitada área de contenido o en un tipo de situación particular, incluso cuando lo generalizas a toda tu línea temporal. Sin embargo, cuando cambias la forma de estructurar la línea temporal, cambias la forma en que la persona procesa *todos* los contenidos. Este tipo de cambio es mucho más profundo, con un im-

pacto muy superior sobre la conducta. De este tipo de cambio es de lo que estamos fundamentalmente hablando en este capítulo.

Por ejemplo, uno de nuestros alumnos tenía un cliente que tenía la «vejiga tímida»: tenía problemas para orinar si había alguien cerca. Empleó el patrón de cambio de historia para cambiar un montón de situaciones embarazosas que su cliente había vivido en el pasado, pero no sirvió de nada. Lo que pasaba es que el pasado del patrón temporal de su cliente tenía un gran *bucle* que funcionaba como si se tratara de un carrusel lleno de experiencias humillantes. En la medida en que ese bucle estaba ahí, no servía para nada cambiar diversos episodios mediante el patrón de cambio de historia, porque el carrusel giraba mostrándole otra experiencia desagradable en una sucesión literalmente *sin fin*. Lo que hizo nuestro alumno fue desdoblar ese bucle, y entonces su cliente pudo darse cuenta de que en realidad había un número finito de incidentes por revisar y afrontar, y la cosa se volvió mucho más fácil.

En otra ocasión, tuvimos una cliente que estaba en medio de una crisis: su marido había tenido una aventura con otra mujer. El le había pedido reanudar la relación y aunque ella le había perdonado se sentía molesta y deprimida. Decía: «Siempre me pasa lo mismo. Aunque un problema esté solucionado, me quedo deprimida durante unos seis meses y después me pongo bien». Resultaba que su línea temporal de los seis últimos meses y de los seis próximos meses estaban superpuestas, de modo que no podía decir si algo en ese periodo —en este caso, la aventura de su marido— pertenecía al pasado o al futuro. Su línea temporal tenía la forma de una «Y». El extremo de la «Y» estaba frente a ella, y allí era donde estaban situados los episodios de los seis últimos meses y de los seis próximos meses. Después de ese periodo su línea temporal se abría, pudiendo discernir el pasado del futuro normalmente. Cuando separó el pasado y el futuro inmediatos, se sintió bien enseguida ahorrándose seis meses de espera.

Otra mujer tenía una línea temporal en forma de «W» horizontal invertida. Su pasado inmediato se abría delante suyo en ángulo hacia la derecha y luego torcía de tal manera que el pasado distante se situaba detrás de ella. Simétricamente, su futuro inmediato estaba delante y hacia su izquierda, y luego se doblaba de tal manera que el futuro distante quedaba detrás de ella. Ella se daba cuenta de que esa línea temporal era la causante de su dificultad en conseguir hacer cosas. Tenía problemas porque le distraían las cosas que acababan de pasar o que estaban a punto de pasar.

Cuando adoptó una línea temporal más normal, con el futuro alineado a su *derecha* y el pasado alineado a su *izquierda*, se sintió muy contenta con los resultados. Al cabo de unos días, comentó que le resultaba relativamente fácil concentrarse en las cosas que tenía que hacer, porque el futuro inmediato y el pasado inmediato no estaban situados justo delante de ella. También le resultaba más fácil planificar el futuro, porque ya no tenía la desconexión de antes con su futuro lejano. También le resultó fácil adelgazar, porque las consecuencias futuras de su apetito le resultaban más evidentes.

Gary: He descubierto que tengo dos líneas temporales diferentes. Una es para los sucesos históricos: la guerra de 1812, la depresión de los años 30, y cosas por el estilo. Mientras que la otra es para los sucesos de mi pasado personal: la infancia, la escuela, y demás.

Nos hemos encontrado con más personas a quienes les pasaba lo que estás comentando y es fascinante ver todas las variaciones que existen.

Richard: En nuestro grupo hemos visto que algunos de nosotros utilizan diferentes clasificaciones para los distintos tipos de situaciones. Para mí, las actividades están en una línea temporal y los lugares están en otro.

O sea, que tienes líneas temporales organizadas de forma diferente en función de los contenidos. ¡Eso sí que es flexibilidad!

Gary: ¿Aparte de en líneas rectas, hay alguien cuyo patrón temporal sea en círculos o algo parecido?

Nosotros nos hemos encontrado sobre todo líneas rectas, pero una vez vi a una mujer que tenía el tiempo en líneas circulares: su futuro giraba hacia su derecha y su pasado giraba hacia su izquierda. El pasado y el futuro lejano quedaban detrás suyo. Tenía la sensación de que su pasado y su futuro se unían detrás de ella, pero no sabía exactamente cómo se producía.

Un hombre tenía una «hélice temporal» muy elaborada. A pequeña escala, cada ciclo de la hélice equivalía a una semana. Muchos de estos pequeños ciclos unidos se curvaban en una espiral mayor, como un muelle curvo, que equivalía a un año. Los años se curvaban en forma de una hélice aún mayor, una de cuyas vueltas equivalía a un siglo. Este hombre podía recordar situaciones con minuciosos detalles; era buenísimo en historia.

No lo hemos comprobado, pero sospechamos que en las culturas de Oriente podríamos encontrar más patrones de este tipo, en círculos o ciclos, porque las religiones orientales contienen gran cantidad de metáforas cíclicas: la rueda de la vida, el ciclo de la muerte y la reencarnación, etc.

Otros ejemplos de líneas temporales

Un ingeniero en informática tenía el pasado detrás de él y su futuro aparecía como una serie de diapositivas en color que se situaban frente a él. Cuando quería ver su futuro, hacía que el futuro inmediato se agrandara y ampliara para poder ver *a través* suyo el futuro posterior. Si quería ver más adelante, ampliaba ese futuro posterior y miraba a través suyo el siguiente más adelante, y así sucesivamente. Su futuro inmediato literalmente coloreaba el futuro más lejano. Probad a hacerlo, si queréis conseguir un estado alterado de conciencia. Esta es una de las representaciones del tiempo más insólitas con que nos hemos encontrado.

Ann: Probé esa línea temporal con algo muy específico de mi pasado. Me remonté con esa representación temporal

transparente a un tiempo en el que estaba llena de recursos y esos recursos cambiaron el futuro inmediato, y el futuro inmediato coloreaba el futuro lejano y lo llenaba todavía de más recursos.

Sí, así sucede. Este efecto es muy útil cuando se utiliza el patrón de cambio de la historia, la cura rápida de fobias o cualquier otro patrón de la PNL que sirva para alterar la representación del pasado. Después de cambiar un recuerdo particular ubicado en una localización particular de la línea temporal, puedes decir: «La antigua experiencia era como un filtro que hacía que reaccionaras a los eventos posteriores de una forma particular, *coloreándolos* de tal manera que no podías ignorarlos ni cambiarlos. Ahora ocurrirá esto mismo con la nueva forma de experimentar los sucesos del pasado. Cuando sitúes ese recuerdo en su lugar en la línea temporal, quiero que te des cuenta de cómo altera y dota de un nuevo color todos los sucesos acaecidos entre entonces y ahora, en una reacción 'en cadena' que hará que *disfrutes* de los beneficios cambios tanto en el presente como en todos los momentos intermedios del pasado». Esta es una instrucción muy específica que generaliza los beneficios de un cambio.

Una mujer tenía su línea temporal doblemente invertida, con su futuro en ángulo hacia *atrás* a la *izquierda* y su pasado en ángulo hacia *atrás* a su *derecha*. Su línea temporal era como una «V» horizontal invertida que divergía a su espalda, y ella estaba ubicada en el vértice. Adivinen qué era esta mujer.

Sally: ¿El mascarón de proa de un barco? (Risas).

Muchos: ¡Una persona orientada hacia el presente!

Era *muy* orientada hacia el presente. Al principio ni siquiera se daba cuenta de qué pasaba con su línea temporal, pero yo lo identifiqué por los gestos de sus brazos cuando le preguntaba algo sobre el pasado o el futuro. Cuando se dio cuenta de cómo era su línea temporal, dijo que era muy coherente con su manera de funcionar. Estaba muy orientada hacia el presente y la gente le reprochaba su incapacidad para prever el futuro.

Afortunadamente para ella, su marido era un *excelente* planificador. Sugerí al grupo que le ayudara a experimentar con

otras líneas temporales, para que probara si había alguna que le fuera mejor. No era procedente enderezar sin más sus líneas del pasado y del futuro poniéndolas ante ella, porque, como estaban invertidas respecto de sus claves de acceso ocular, subsistiría el problema derivado de acceder al futuro a través de las imágenes recordadas y al pasado con imágenes construidas. En su grupo intentaron que aprendiera la forma más corriente de clasificar el tiempo, pero ella no lo conseguía. Finalmente les dijo: «¿Saben?: me siento como si me hubiera girado y estuviera al revés». Así que los del grupo le pidieron que se girara físicamente, mientras dejaba que su línea temporal se quedara donde estaba, y ella así lo hizo: se giró rápidamente, antes de que su patrón temporal pudiera moverse. Puede que os parezca un procedimiento un tanto burdo, ¡pero funcionó! Súbitamente descubrió que tenía un montón de «tiempo en sus manos», y se quedó encantada de poder pensar en el pasado y planificar el futuro con tanta facilidad.

Otra persona, cuyas claves de acceso eran las normales, tenía su pasado localizado en una línea descendente a su izquierda. Adivinad cuál era el sistema figurativo al que accedía con gran intensidad cuando pensaba en el pasado.

Audiencia: ¡Al cinestésico! ¡A las sensaciones!

Exacto. Las experiencias desagradables del pasado le producían «intensos sentimientos», y cuando hablaba del pasado lo hacía con gran intensidad emotiva. Como no le gustaba, tendía a concentrarse hacia el futuro. Decidió mover su pasado hacia arriba a la izquierda, donde lo tienen la mayoría de las personas. Tras hacer esto, podía pensar en el pasado sin que le suscitara esas intensas sensaciones desagradables. Entonces la animé a que recobrara la antigua manera de clasificar el tiempo para que la usara cuando se tratara de recordar las experiencias *placenteras* del pasado.

Había un hombre que tenía el pasado en una línea recta frente a él pero ligeramente a su derecha. Tenía una ligera inclinación ascendente, de modo que lo podía ver completamente. Su presente estaba justo frente a él y su futuro estaba

como en una ranura sobre su cabeza y ligeramente detrás de ella. Un día me dijo: «Tengo mucha habilidad en coger el futuro, bajarlo, introducirme en él y manifestarlo rápidamente, pero querría saber si hay alguna otra forma de situar mi línea temporal de modo que me permitiera manifestar todavía más rápido el futuro». Era del tipo de personas para las cuales el patrón de generación de nuevo comportamiento funciona ¡como un relámpago!

Sabiendo que su futuro estaba encima y detrás de su cabeza, ¿qué pensáis de su petición? Recordad: lo que quiere es bajar las imágenes del futuro y meterse en ellas más rápidamente. ¿Es ésta una petición ecológica?

Chris: Es totalmente ecológica, porque cuando piensa sobre el futuro, lo prueba. De ese modo obtiene una representación cinestésica de esa situación. Si no le gusta, puede salirse de la imagen y elegir un camino diferente.

Estaría muy bien *si* hiciera eso. Sin embargo, él no buscaba una manera de poder *decidir* mejor. Lo que quería era «manifestar el futuro más rápidamente». Quería entrar en el futuro y plasmarlo de una vez. No mencionó nada acerca de tener la flexibilidad de salirse del futuro que no deseara. Probablemente tú tienes esa capacidad, Chris, pero yo no tuve ninguna señal de que *él* la tuviera. ¡El se limitaba a tomar la siguiente imagen de la fila, la bajaba y entraba en ella! Piensa por un momento: no podía ver muy claramente el futuro —ya que las imágenes estaban encima de su cabeza— así que raro es que lo viera con algún detalle, ¡y sin embargo quería plasmarlo más deprisa!

Cuando exploramos un poco más, resultó que tenía dos sitios diferentes para almacenar los sucesos del pasado: su pasado desagradable lo guardaba muy lejos a su izquierda y no lo miraba nunca, mientras que era sólo su pasado «bueno» lo que tenía en una línea frente a él. De este modo, las únicas experiencias pasadas que veía eran aquéllas en las que había tenido éxito. ¿De qué modo pensáis que eso le afectaba?

Bob: En que sólo repetía lo que en el pasado le había funcionado bien.

June: No aprendía de sus errores.

Sally: Corría muchos riesgos.

¡Exacto! Puesto que accedía a mirar únicamente cómo funcionaban con éxito las cosas, pero no cómo fracasaban, corría muchos riesgos pero no aprendía de sus errores. Podía crear esos futuros maravillosos y entrar inmediatamente en ellos, al punto de que era conocido con el apodo de «Mister Confianza». Perseguía las cosas con coherencia, pero con una coherencia carente de profundidad. El nunca utilizaba plenamente las ocasiones en que las cosas no funcionaban —los contra ejemplos o las excepciones— que *podrían* ayudarle a contemplar sus metas de forma realista. Meses más tarde nos enteramos que se metió en un gran negocio que quebró.

Bob: Yo he tenido una formación atlética y me parece que en el ámbito atlético esta clase de confianza podría ser muy útil.

Sí. Es un punto interesante. ¿Cuándo, exactamente, podría ser útil acceder a ejemplos de éxito y moverse dentro de ellos?

Hombre: Cuando estás esquiando entre los palos del eslalom.

Sí. Cuando ya estás completamente decidido a bajar por la pendiente y quieres hacerlo *bien* y sin chocar constantemente con los palos. Este hombre tenía una capacidad que es útil. Sin embargo, *con anterioridad*, cuando todavía estás decidiendo: «¿Quiero bajar esta ladera?», lo mejor es evaluar las posibilidades que hay de hacerse daño.

¿Cuándo ajustar una línea temporal

Hombre: ¿Cuándo deberíamos ajustarle a alguien su línea temporal? Cuando estás trabajando con alguien, ¿cómo sabes que es adecuado hacer un ajuste?

Si una persona no está funcionando como desea, me suelo preguntar si la razón tiene que ver con su línea temporal o bien con otra estructura básica. Si el problema se refiere a una

simple cuestión de estímulo-respuesta, puedes utilizar un patrón normal de anclaje o reencuadre (descritos en el libro *De supos a príncipes*), o el patrón ¡swish! (descrito en este mismo volumen, Cap. 3). Si ninguno de los patrones corrientes funciona, ello es un indicio más de que procede efectuar el ajuste.

En algunas situaciones hay señales evidentes de que hay que cambiar el tipo de clasificación del tiempo. Si alguien está demasiado orientado hacia el pasado —especialmente si está preocupado por muchas experiencias desagradables del pasado— le será de ayuda desplazar el pasado a una posición más alejada de su campo visual, aparte de cambiar eventos específicos. Algunas personas tienen el pasado justo frente a sí, y por lo general eso les distrae en su avance hacia adelante en la vida. Por otra parte, algunos están tan volcados hacia el futuro que no pueden disfrutar del presente o son incapaces de utilizar el pasado como un recurso. Otros se quejan de que son muy impulsivos e incapaces de prever y planificar el futuro. Siempre que alguien se queja de que come mucho o abusa de las drogas, es una clara indicación de que esa persona está fuertemente orientada hacia el presente. Algunos os contarán que no tienen futuro... Esto es lo que por el momento os podemos decir sobre cuándo es útil cambiar la línea temporal. Por demás, os invitamos a que experimentéis.

Algunos de vosotros habéis preguntado sobre la ética de cambiar la línea temporal de las personas; o de crearla, en los casos en que la gente carece de ella. Puesto que vuestras representaciones temporales subyacen bajo vuestras capacidades y limitaciones, cambiar vuestra manera de clasificar el tiempo puede conducirnos a capacidades nuevas y útiles, o también, a eliminar las trabas. Si vuestro deseo es ayudar a alguien a resolver sus dificultades, es posible que cambiar su línea sea lo más ético. Pero al igual que cualquier otro cambio encaminado a ayudar, es ético en la medida en que instaléis algo que sea ecológico, útil y de provecho para la persona.

Cuando vuestra intención sea sólo averiguar cómo clasifica el tiempo una persona para ver cuál es su situación, recabad esa información tan limpiamente como os sea posible.

Cuando yo lo hago, y para evitar dejarle instalada cualquier cosa inútil, dejo que la persona me guíe mediante sus indicaciones verbales y no verbales. Si hago sugerencias guiando a la persona, suelo proponerle dos o tres alternativas y de ese modo le permito elegir: «¿Cómo es el ahora en contraste con el ayer? ¿Es la imagen más grande? ¿Está más o menos próxima?». Si le dais sólo una opción —«¿Está la imagen más próxima? ¿Dirías que sí?»— es fácil que la persona siga vuestra inducción sin comprobarla, de modo que —sin pretenderlo— podéis equivocaros e instalar un cambio que no es útil.

Aunque se os pueden ocurrir todo tipo de ideas sobre cómo debería ser y funcionar la línea temporal de una persona, es mucho más operativo inducir a la persona a que sea ella misma la que haga sus propios descubrimientos sin imponerle vuestras teorías. Recordad: la experta es ella. Debéis explorar *su* realidad con respeto, sin someterla a la apisonadora de vuestra realidad. Siempre se aprende algo nuevo y fascinante cuando uno trabaja con este talante, útil tanto para vosotros como para vuestros nuevos clientes. De esa actitud de explorar con fascinación es de lo que en gran medida trata la PNL; además, de este modo el trabajo es más fácil y divertido.

2. Utilización del tiempo

Cuando describimos un suceso, utilizamos los verbos y sus conjugaciones para señalar su localización en el tiempo. Usamos los tiempos de verbo mecánicamente, al igual que otros muchos elementos del lenguaje, sin tener en cuenta el impacto que producen. Daros cuenta de lo que experimentáis y sentís al leer la frase siguiente:

«Me gustaría que consideraraís con anticipación lo que estáis haciendo ahora, recordando todo lo que habéis logrado al final de vuestra vida, mientras que os dais cuenta de lo que estáis experimentando en vuestro quinto cumpleaños.»

Si esta oración os desorienta u os da un ligero dolor de cabeza, se debe a que utiliza palabras que te reorientan una y otra vez en el tiempo en formas contradictorias. Simplificándolo, dice: «Mirad hacia adelante (desde el pasado) lo que estáis haciendo ahora en el presente, y hacia atrás al futuro (desde un futuro más distante), mientras os dais cuenta de dónde *estáis* en el pasado distante». Por regla general, nos percatamos del impacto que tiene el lenguaje sobre nuestra experiencia únicamente cuando nos encontramos ante una transgresión de las reglas habituales.

Saber emplear los tiempos verbales puede ser una poderosa ayuda para la comunicación. Cuando no se sabe qué es lo que se está haciendo y se hacen presuposiciones, es fácil que inadvertidamente se empleen tiempos de verbo que accidentalmente *instalen* un problema en la línea temporal futura de alguien. Si intentamos hacer cambios y no empleamos los tiempos de verbo adecuados, puede suceder que obtengamos los efectos contrarios a los perseguidos. Ahora vamos a explorar cómo se pueden utilizar sistemáticamente los tiempos verbales para producir un impacto útil.

En primer lugar, vamos a examinar los diferentes tiempos en el idioma español. Observad vuestra sensación interna al

deciros las siguientes frases. Primero están los tiempos simples: «Hablé con ella» (pasado); «hablo con ella» (presente); «hablaré con ella» (futuro). En general, la mayoría de las personas, cuando dicen «hablé con ella», están asociadas en el presente mientras que se ven disociadas hablando con alguien en su línea temporal del pasado. Cuando dicen «hablo con ella», la mayoría de la gente se asocia con la acción y sólo visualiza a la persona que está escuchando. Cuando dicen «le hablaré», normalmente la gente está asociada en el presente y en su línea del futuro se ve a sí misma disociada hablando a alguien.

Observad cómo cambia vuestra experiencia cuando utilizáis la terminación verbal del gerundio —*ando* y *endo*— para expresar los tres marcos temporales: «Estaba hablando con ella», «estoy hablando con ella», «estaré hablando con ella». Para muchos, la terminación en «ando» o «endo» convierte las imágenes fijas en películas en movimiento. «Hablando», «corriendo», «haciendo», «aprendiendo», etc., son actividades *en movimiento* que no se pueden representar adecuadamente con imágenes fijas. Con frecuencia, las imágenes se vuelven más grandes o más próximas, y muchos se asocian con la acción de las imágenes, aunque estén hablando del pasado o del futuro. ¡Probadlo! Decid: «Corrí hacia la tienda», y después: «Estaba corriendo hacia la tienda». ¿Veis la segunda frase como si fuera una película (o una película más larga)? ¿Estáis asociados cuando decís la segunda frase, o la imagen se vuelve más grande o más próxima?

Haced un sencilla prueba para experimentar el impacto de los cambios de tiempo. En primer lugar, pensad en un problema o limitación que tengáis y observad cómo os lo representáis...

A continuación, leed las frases siguientes, sustituyendo la palabra «problema» con la representación interna que tengáis en mente. En cada ocasión, deteneos un momento para observar cómo cambia vuestra representación. Si no detectáis algún cambio inmediatamente, pasad varias veces y rápidamente de una frase a la siguiente y de nuevo a la primera,

para que sea más obvio el contraste, o alternad entre dos frases que sean más opuestas para acentuar la diferencia entre ambas.

Tendré este problema.
Tengo este problema.
Tuve este problema.

Estaré teniendo este problema.
Estoy teniendo este problema.
Estuve teniendo este problema.

Ahora dedicad un momento a pensar en un estado apropiadamente creativo... con recursos... y observad cómo os lo representáis... Observad cómo cambian las submodalidades en vuestra representación interna de ese estado lleno de recursos cuando cambiáis el tiempo de los verbos según las frases siguientes:

Tenía este recurso.
Tengo este recurso.
Tendré este recurso.

Estaba teniendo este recurso.
Estoy teniendo este recurso.
Estaré teniendo este recurso.

Si queréis que alguien se disocie de un problema del pasado, es útil emplear el pretérito imperfecto: «Tenías un problema». Si queréis que se asocie más plenamente con un recurso del pasado, utilizad el gerundio: «Estabas experimentando este recurso». Este tiempo ayuda más que el pretérito imperfecto a dar el primer paso que conduce a que experimente plenamente asociado ese recurso en el presente.

Los tiempos perfectos son aún más interesantes de explorar. La frase: «Yo había hablado con ella» (pretérito pluscuamperfecto), se refiere a una situación pasada que finalizó

antes que otro suceso pasado. En esta frase están implícitos tres momentos a la vez: «Yo» estoy asociado en el presente, pensando en un suceso del pasado lejano, que ocurrió *con anterioridad* a otro suceso de un pasado más reciente. Generalmente los dos sucesos del pasado están disociados. No sólo hay un suceso en el pasado, el cual se describe, sino que hay otro sin especificar que es posterior y que existe *entre* el orador y el suceso descrito. Podéis utilizar esta información para ayudar a alguien a disociarse de un problema y situarlo en su pasado lejano, mientras estáis *simplemente recabando información*. «¿Así que me estás diciendo que te ponías celoso cada vez que tu mujer hablaba con otro hombre? ¿Es esto lo que habías hecho?» Si es un salto demasiado grande para el cliente, podéis hacer cambios con tiempos verbales más gradualmente para conducirlo hasta allí: «¿Es esto es lo que has estado haciendo? Así que es esto lo que habías estado haciendo». Seguramente necesitaréis hacer algo más para resolver el problema completamente, pero mientras tanto podéis utilizar cuidadosamente los tiempos verbales para apoyar vuestro trabajo.

Hacerlo de esa manera produce un efecto muy diferente que si decimos: «¿En qué situaciones te pones celoso? ¿Te pondrás celoso cada vez que tu mujer hable con un hombre?» De hecho, estas frases programan a la persona para que siga teniendo celos en el futuro!

«He hablado con ella» (pretérito perfecto) se refiere a una situación del pasado que puede o no continuar en el presente. Esta ambigüedad se puede emplear como un paso intermedio cuando se quiere cambiar el lugar temporal de una experiencia, desde el presente al pasado o viceversa. Por ejemplo, la frase: «Así que *has tenido* este problema...», sugiere que el futuro puede cambiar, pero como es ambigua no rompes la compenetración al decirla. «¿De manera que hasta ahora te *has sentido* incompetente cuando tus hijos no han hecho lo que les *habías pedido* que hicieran?»

El futuro perfecto —«Habré hablado con ella»— es aún más interesante. Se refiere a un tiempo futuro *después* de otro

suceso futuro. Su efecto es el de reorientar al orador hacia un futuro lejano. Desde este punto de vista el que habla vuelve atrás, a un suceso «pasado» que todavía no ha sucedido en el momento en que el orador está hablando: «Así que, después de que hayas resuelto tu problema, ¿te *habrás dado cuenta* de los resultados positivos que *lograste* con el cambio?». A muchas personas les sucede que el hecho de situar algo en el pasado les da una sensación de realidad. Podéis emplear esta forma verbal para hacer un cambio en un pasado relativo respecto a un momento futuro, de manera que el cambio empiece a parecer «real».

Existen otras tres formas verbales que enlazan dos marcos de tiempo de una forma interesante.

«Habiendo hablado con ella...» (gerundio más participio pasado) nos habla de una situación concluida antes de que suceda el evento: «Habiendo hecho este cambio, ¿dónde crees que se centrará tu atención la próxima vez?».

«Espero hablar con ella» (presente más el infinitivo). El evento (hablar) sigue a un evento del presente (espero), expresado como una intención (meta): «Te gusta sentirte lleno de recursos en esa situación».

«Estaba contento de *haber hablado* con ella» (pasado más infinitivo compuesto). Un suceso presupuesto (hablar) precede a una valoración (contento), que se sitúa a su vez en el pasado. Al igual que en «había hablado», hay un evento pasado que sucede entre el orador y el evento descrito, amplificando la disociación: «¿Estabas preocupado por *haber tenido* ese problema?».

Todo el trabajo con PNL implica acceder a las experiencias y darles una nueva secuencia en el tiempo. Una forma muy amplia y general de definir en qué consiste la tarea de cambiar es diciendo: partes de un estado problemático; luego identificas y accedes a un estado que tiene los recursos apropiados; finalmente, instalas el estado con recursos de forma que se active en respuesta a las mismas indicaciones que antes activaban el estado problemático. Podéis realizarlo de forma totalmente conductista, suscitando y secuenciando ex-

periencias en tiempo real por medios no verbales, como lo hacen los domadores de animales. Pero si empleáis palabras, os encontraréis utilizando tiempos verbales para reordenar los sucesos en un tiempo interno y subjetivo. Por ejemplo: «Cuando observas las señales que solían provocar que te sintieras mal, puedes, en cambio, experimentar estos sentimientos satisfactorios».

Voy a dar a continuación un ejemplo de la «terapia torpedo» de Richard Bandler, en la que utiliza cambios de tiempos verbales. Antes de leerlo, pensad en un cambio que os gustaría hacer y utilizad este cambio como el contenido al que se hace referencia:

«¿Cómo será cuando hayas hecho estos cambios... *ahora*... en el futuro... y vuelves la vista atrás y ves cómo era haber tenido ese problema.... mientras piensas en ello *ahora*, aquí, sentado en esta habitación?»

Expresándolo de otra forma, lo que hace Richard con esa frase es resolver un problema o limitación actual según los pasos siguientes:

1. Si tengo un problema que no puedo resolver, estoy asociado, en el presente, dentro del estado problemático. Puede que no sea consciente del estado deseado.
2. El primer paso para cambiar es, para mí, pensar (*disociado*) en el estado deseado como una posibilidad en el futuro. De modo que *me veo* actuando en un futuro provisto de recursos.
3. El paso siguiente es disociarme del actual estado problemático y asociarme con el yo futuro que tiene recursos. Ahora, pues, estoy *en el futuro, provisto de recursos*.
4. Desde esta ventajosa posición del futuro, puedo ver el antiguo comportamiento problemático en el pasado concluso.
5. Ahora puedo colapsar el «ahora» futuro con el «ahora» presente; en consecuencia, experimento los recursos como algo actual en el presente y el problema como algo ya *resuelto* en el pasado.

Es evidente que no basta con sólo pronunciar las palabras de Richard para cambiar automáticamente a alguien; tienen

que decirse con un ritmo, entonación hipnótica y cambios tonales apropiados dentro de un contexto de sintonía y compenetración, con señales de retroalimentación que indiquen que la persona está accediendo realmente a las experiencias apropiadas, etc. Los apropiados cambios de tiempos verbales pueden ser un poderoso aliado en los trabajos de cambio; por el contrario, unos tiempos verbales inapropiados pueden echar a perder lo que por lo demás podría haber sido un trabajo eficaz.

He aquí una variación de la misma secuencia, siempre correspondiente a la «terapia torpedo» de Richard Bandler. Debeís leerla con el detenimiento necesario como para percibir el impacto sobre vuestra experiencia:

«Si pudieras hacer este cambio por ti mismo... de manera que pudieras *detener* esa antigua conducta que solías seguir... y habiendo hecho ya ese cambio, te ves a ti mismo tal como eres... ahora... ¿te gusta lo que ves?»

Cuando conoces la línea temporal de alguien puedes ampliar este proceso utilizando gestos congruentes con las manos que te permitan acceder a los diversos marcos temporales del cliente y cambiar su orientación temporal.

Hemos insistido en cómo se pueden utilizar los tiempos verbales para cambiar la experiencia de alguien. Es posible, además, recabar una valiosa información simplemente prestando *atención* a los tiempos verbales que usan vuestros clientes o amigos. Si vuestro cliente empieza «espontáneamente» a hablar de su problema *en tiempo pasado*, ello os hará saber que el problema se ha trasladado al pasado. Por ejemplo, decir «estoy asombrado de los muchos problemas que me *causó* eso», es muy diferente que decir «estoy asombrado de los muchos problemas que me *causa* eso». Los tiempos verbales os dan una prueba adicional de si vuestro trabajo ha sido efectivo. Si vuestro cliente sigue hablando del problema en presente o en futuro, el cambio no se habrá realizado. Pero el hecho de que el cliente hable sobre el problema en tiempo pasado, es una buena indicación de que habéis tenido éxito. Para estar más seguros, haced también

una comprobación conductual o un acompasamiento futuro detallado.

Causa-efecto

Todo el mundo emplea análisis tipo causa-efecto para comprender y predecir sucesos (al margen del aspecto filosófico, sobre lo cual los pensadores han estado discutiendo durante años y que es una cuestión completamente diferente). La causa siempre tiene que existir antes en el tiempo que el efecto. Incluso cuando la causa es una comprensión de una probable consecuencia futura, esa *comprensión* tiene que ocurrir en un momento anterior a cualquier efecto causado por ella. Por ello, el patrón causa-efecto depende absolutamente de un sentido de la ordenación del tiempo. Si no pudiéramos ordenar los sucesos en una cierta secuencia, no seríamos capaces de establecer conexiones causa-efecto. De este modo, la mayor parte de nuestra comprensión estaría sumida en el caos, al igual que sucede en los casos más desorganizados de enfermedad mental.

Las personas que se sienten poderosa se perciben a sí mismas como *causas*, con capacidad de elección para cambiar una situación, y ello les motiva a emprender una acción. En cambio, las personas que se sienten desvalidas se perciben a sí mismas como *efectos*. Aparte de la típica respuesta deprimida —así como la falta de motivación, el abuso de sustancias tóxicas y otros problemas que la depresión conlleva— estas personas presentan efectos psicológicos muy bien documentados que incluyen la supresión del sistema inmunológico y una esperanza de vida más corta. En un estudio preliminar sobre la supervivencia de pacientes con melanoma en grado avanzado (cáncer de piel) (1), se comprobó que aquéllos que creían que su conducta podía tener un efecto sobre el avance del cáncer vivían más tiempo. En cambio, quienes creían que el

cáncer simplemente era algo que «les sucedía» y que no había nada que ellos pudieran hacer para alterar el curso de la enfermedad, morían antes.

Puesto que las creencias causa-efecto tienen una importancia tan vital para mantener un mundo interno coherente, es importante examinar y observar cómo las representamos.

Pensad en una relación causa-efecto sencilla que *vosotros* creáis cierta, como: «la lluvia hace crecer la hierba»; o: «una infancia con cariño produce un adulto equilibrado». Observad las submodalidades que utilizáis para representar esta relación causa-efecto...

Podéis hacerlo de varias maneras. Una, es mediante una completa y detallada película (en la que estáis asociados o disociados) de los sucesos que van desde la causa hasta el efecto. O podéis emplear una película de «corto metraje»; aunque sea mucho menos detallada, la relación de causa y efecto se verá más claramente en una cinta corta. También podéis utilizar un simple diagrama, o dos imágenes unidas por una flecha, etc.

Puesto que estas representaciones causa-efecto son básicas para mantener un mundo coherente, con frecuencia son difíciles de cambiar. Cuando intentas *eliminar* una creencia causa-efecto limitadora, como por ejemplo: «los abusos que he padecido en mi infancia hacen que me sea imposible tener una relación íntima y segura», estás literalmente agrediendo parte de la manera de comprender de la persona. Suele ser mucho más fácil crear una *nueva* causa-efecto que utilice la misma evidencia en una nueva forma que eclipse o invierta las presuposiciones de la causa-efecto limitadora. Por ejemplo, puedes decir: «Has tenido una infancia desdichada, que puedes recordar con todo detalle si lo deseas. Conoces por experiencia personal el tipo de cosas que hace ese tipo de gente desquiciada y confundida, y conoces muy bien las señales de aviso que indican que eso está a punto de suceder». Hasta aquí, todo esto es un acompasamiento completo de la experiencia de la persona. Entonces empiezas a conducirla en una nueva dirección: «Otros, que han tenido una infancia feliz, no han tenido la oportunidad de aprender todo esto. Quizás se *sienten* seguros en una relación íntima

(1) Dr. Martin Jerry, Centro de Cáncer Tom Baker, Calgary, Canadá.

tima, pero en realidad viven en una nube de la que pueden caerse en cualquier momento. Son como niños pequeños que caminan alegremente por la selva africana. Como tú *sabes* lo que puede pasar y puedes estar atento a las señales de peligro, puedes saber mucho mejor cuándo estás realmente a salvo. Debido a tu infancia, puedes estar de hecho mucho más seguro que otros que sólo se *sienten* a salvo porque no conocen nada mejor». Cambiar causa-efectos forma parte del llamado «Reencuadre de Significados» (Para más información, ver *Reencuadrando*, de Bandler y Grinder.)

Presuposiciones temporales

Durante muchos años los practicantes de la PNL han estado empleando presuposiciones. Las submodalidades os ayudarán a entender *cómo* funcionan. Hay 24 formas sintácticas de presuposiciones complejas, de las cuales nueve dependen del tiempo y figuran entre las más utilizadas normalmente en las inducciones hipnóticas. La categoría más frecuentemente utilizada, denominada «Cláusulas temporales subordinadas», incluye palabras como: *antes, después, durante, a medida que, desde, cuando, antes de, mientras*, etc. Estas palabras crean secuencias o vinculaciones presupuestas (en contraste con los causa-efectos explícitos y conscientes) entre experiencias que tienen lugar en el tiempo.

Hagamos el experimento siguiente. Primero imaginad una representación de cenar en un restaurante... después imaginad una representación de «estar discutiendo una propuesta»... Ahora observad lo que experimentáis con la frase siguiente: «Vamos a cenar al restaurante antes de discutir la propuesta»... Observad cómo se van vinculando suavemente las dos representaciones en vuestra mente. A menos que estéis acostumbrados a identificar las presuposiciones, este proceso ocurre inconscientemente. (Intentad leer la frase *sin* vincular las dos representaciones). Ahora probaremos una oración ligeramente diferente: «Antes de discutir la propuesta, vamos a cenar al res-

taurante». En este caso, la primera representación, «discutir un propuesta», se desplaza hacia vuestra visión periférica menos detallada, para dejar espacio a «cenar en el restaurante». En ambos casos el resultado es el mismo: la representación presupuesta se vincula con la otra, que es la más consciente. El proceso para conseguirlo es ligeramente diferente, debido al diferente orden de las oraciones.

Ahora vamos a probar la palabra «mientras». Observad cómo os representáis la oración: «Mientras discutimos la propuesta, vamos a cenar a un restaurante»... Ahora probad la oración inversa: «Vamos a cenar a un restaurante mientras discutimos la propuesta»... En ambas oraciones, las dos representaciones se combinan en el mismo marco temporal. Muchos encuentran la primera oración más fácil de procesar, porque la palabra «mientras» anuncia de antemano que tendremos que poner dos representaciones juntas. La segunda oración exige volver atrás y cambiar la representación que ya estaba creada.

Si experimentáis con las restantes palabras de la lista anterior, podréis descubrir vosotros mismos cómo alteran vuestras submodalidades al vincular diversas representaciones en vuestra mente.

Del mismo modo, podéis descubrir el impacto de las ocho formas sintácticas de presuposición que se enumeran a continuación. La oración que está entre paréntesis expresa lo que en la oración que está entre comillas se presupone (2).

1. Adjetivos del tipo de: *nuevo, viejo, anterior, previo, actual*. «Si el anillo que lleva Frodo es el *viejo*, me sentiré mal». (Frodo tiene un anillo *nuevo*).
2. Números ordinales: *primero, segundo, tercero, cuarto*, etc. «Si descubres la *tercera* pista de esta carta, te haré un pastel». (Ya has descubierto *dos* pistas.)
3. Palabras que indican repetición: *también, además, otra vez, nuevamente, otro*. «Si me lo dice *otra vez*, la besaré». (Ella ya me lo ha dicho *otras veces*).

(2) Reproducidas del Apéndice de la obra *Patterns of the hypnotic techniques of Milton H. Erickson, M.D. Vol. I*, de Richard Bandler y John Grinder, pp. 257-261.

4. Verbos y adverbios que indican repetición: son aquellos que llevan el prefijo «re»: *reiteradamente, regresar, restituir, renovar, reponer, reinventar*. «Si *regresa* antes de que me haya ido, quiero hablar con él». (El ha estado aquí antes).

5. Verbos que indican cambio de lugar: *venir, ir, partir, llegar, salir, entrar*. «Si Sam se ha *marchado* de casa, está perdido.» (Sam ha estado en casa.)

6. Verbos y adverbios de tiempo: *empezar, terminar, parar, iniciar, seguir, continuar, ya, todavía, aún*. «Apuesto a que Harry *sigue* sonriendo» (Harry estaba sonriendo).

7. Verbos de cambio de estado: *cambiar, transformar, volverse, convertir*. «Si Mae se *vuelve* hippie, me sorprenderá.» (Mae todavía no es hippie).

8. Cláusulas condicionales. Verbos que están en el tiempo subjuntivo. «Si nos *hubieras* escuchado a tu padre y a mí, ahora no te encontrarías en esa situación». (No nos escuchaste ni a tu padre ni a mí).

Con estas formas sintácticas es posible crear frases que contienen una estructura causa-efecto sin utilizar la pauta «si-entonces».

Futuros motivantes

Una de las características exclusivas del ser humano es su capacidad de representarse el futuro. Estas representaciones muchas veces son estimulantes: nos motivan o inducen a hacer cosas ahora para así crear la clase de futuro que nos gustaría tener. Dedicad ahora un tiempo para hacer el ejercicio siguiente, en el cual podéis descubrir las submodalidades que hacen que un suceso futuro imaginado os motive para hacer algo.

Ejercicio

1. **Futuro motivante.** Piensa en una situación futura (X) que te *estimula* a cambiar tu conducta en el presente. Podría

ser algo desagradable (el pensamiento de un accidente de coche hará que te pongas el cinturón de seguridad regularmente) o podría ser una consecuencia agradable (cuidas ahora del jardín porque piensas que disfrutarás de él en el verano).

2. **Futuro no motivante.** Piensa en una situación futura (Y) del mismo tipo (agradable o desagradable) que *no te motiva* a cambiar tu conducta actual, aunque crees que sería bueno que lo hicieras. Tienes que estar *seguro* de que (Y) es el mismo tipo de situación que la que has seleccionado en el punto 1. Si (X) es una situación desagradable, (Y) también deberá ser una situación desagradable (por ejemplo: el pensamiento de perder los dientes por alguna enfermedad de las encías *no te motiva* a limpiártelos con hilo dental). Si (X) es una situación agradable, (Y) debe serlo también (te agrada ver tu coche limpio, sin embargo no lo lavas regularmente).

3. **Análisis de contraste.** Compara la dos representaciones para determinar las diferencias en las submodalidades. Comprueba cada diferencia para descubrir qué cambio de submodalidad puede ser utilizado para que (Y) sea motivante.

4. **Comprobación ecológica.** ¿Hay alguna parte de ti que se oponga a transformar (Y) en una situación que te *motivará* a cambiar tu comportamiento actual, de modo que llegarás a alcanzar la consecuencia deseada o evitar la consecuencia no deseada?

5. **Intercambio de mapas.** Emplea las diferencias que has identificado en las submodalidades para transformar (Y) en una representación que te motive a cambiar tu conducta actual.

6. **Comprobación** ¿Motiva ahora tu representación del futuro tu comportamiento actual?

Realidades restrictivas

Esta es otra aplicación sencilla y directa de los principios del análisis de contraste de las diferentes submodalidades y del intercambio de mapas. Como siempre, aquellas represen-

taciones de las situaciones que sean más grandes, brillantes, cercanas, tengan mayor colorido, etc. suscitarán una mayor respuesta y serán más apropiadas para motivar cambios de conducta.

Sin embargo, para que una situación sea motivante, tiene que ser además *real* y *verosímil*. Si examináis las diferencias que habéis encontrado entre las submodalidades, descubriréis que algunas de ellas tienen que ver con vuestra forma de codificar la realidad. Esto os ayudará a distinguir entre una situación que consideráis poco probable y otra que realmente creéis que sucederá. Un participante pensaba en las consecuencias negativas de fumar tras haber visto un *poster* donde se mostraba lo que puede pasarles a los fumadores. En el dibujo estaba Mickey Mouse con los pulmones negros. No es necesario decir que esto *no* le motivó a cambiar de conducta. En ese *poster* no estaba representado el futuro de forma suficientemente *real* para él.

Ahora vamos a hacer un experimento. Pensad en algo (Z) que podríais hacer, pero que es muy improbable que llegarais a hacer —por ejemplo, meteros vestidos en la bañera— y observad cómo lo representáis.

Ahora os vais a decir: «*Podría* hacer Z» («*Podría* meterme dentro la bañera con la ropa puesta»)...

Ahora os decís: «*Puedo* hacer Z» («*Puedo* meterme vestido en la bañera»), y observad qué cambia...

Ahora decid con convicción: «*Haré* Z» («*Me meteré* vestido en la bañera») y de nuevo observad qué cambia...

La respuesta más común es que «*Podría* hacer Z» se sitúa en el lugar donde consideras libremente las posibilidades, por muy improbables que sean, y *no* está en vuestra línea temporal; «*Puedo* hacer Z» normalmente se desplaza hacia vuestra línea temporal del futuro; y «*Haré* Z» está efectivamente en vuestra línea temporal del futuro. Por supuesto, no se quedará en vuestra línea temporal a menos que sea una decisión congruente y ecológica.

Una de las características de una buena representación de un futuro motivador es que esté localizada en vuestra línea

temporal. Una representación que no esté en vuestra línea temporal no será, en general, motivadora, por muy grande y brillante que sea. Vuestro cerebro pensará: «Es interesante, pero no es aplicable a *mi* vida». La representación de un futuro motivante ha de tener unas submodalidades con las mismas características que son típicas de vuestras representaciones futuras verosímiles. Si difieren de las otras representaciones futuras no os parecerán reales y vuestra conducta no cambiará. El hecho de que las consecuencias futuras no os motiven a cambiar vuestra conducta suele ser debido a que son *tan* exageradas que parecen caricaturas inverosímiles.

Mucha gente representa automáticamente una consecuencia futura de forma más real si la ha experimentado personalmente en algún momento del pasado. Los niños pequeños rara vez se representan las consecuencias futuras como algo real hasta que las experimentan realmente. Advertimos a nuestros niños del peligro de las estufas calientes, pero hasta que no toquen la estufa y *sientan* lo que pasa no tendrán una representación real y motivadora de algo que hay que evitar.

La experiencia personal directa es el mejor maestro, incluso para los adultos. Muchas personas dejan de fumar instantáneamente después de un ataque al corazón, ya que eso les da una evidencia personal de las consecuencias y les motiva. En un reciente estudio controlado sobre el abuso y los malos tratos a esposas, las quejas que llegaban se asignaban al azar a dos diferentes grupos: los maridos abusivos de un grupo eran arrestados y encarcelados, mientras que los del otro sólo eran amonestados. De los amonestados, el 70% reincidía en los malos tratos. En cambio, sólo el 30% de los arrestados reincidía. Sin embargo, gran parte de este 30% reincidente había comentado espontáneamente que *su primer arresto fue un incidente desafortunado que era poco probable que se repitiera en el futuro*. El primer arresto no fue lo suficientemente convincente como para construir un futuro motivante.

Con la edad, uno tiene una mayor base de experiencias a partir de la cual construir una consecuencia futura motivante que todavía no ha experimentado. No hace falta ser arrollado

por un camión para crear una imagen motivante que te impida meterte bajo las ruedas de uno. Esto funciona perfectamente siempre y cuando la situación no esté muy alejada de lo que uno ha experimentado. Ni siquiera alguien que haya vivido una guerra a gran escala puede representarse una guerra nuclear total en la que en cada *minuto* de todo un largo día se estaría produciendo una destrucción similar a *toda* la destrucción que produjo la segunda guerra mundial. Puesto que no podemos representarnos ese tipo de futuro de una forma convincente, desafortunadamente no tiene un gran impacto en nuestra planificación.

Al hablar de futuros motivantes, hemos *presupuesto* que la persona percibe la relación de causa y efecto entre la conducta actual y las consecuencias futuras. A veces una persona puede percibir las consecuencias de forma nítida y verosímil, pero no cree que haya nada que pueda hacer para influir sobre las consecuencias. En esta situación, crear un futuro *motivante* sería una redundancia. En vez de eso, lo que hay que hacer es crear creencias causa-efecto subjetivamente reales que vinculen las acciones del presente con las consecuencias del futuro.

Cuando alguien percibe la relación de causa y efecto entre su conducta y una consecuencia futura agradable, puede decidir qué, dónde, y cuándo hay que seguir esa conducta y hacer un acompañamiento futuro de dichos comportamientos.

En cambio, cuando alguien percibe la relación de causa y efecto entre la conducta actual y una consecuencia futura desagradable, no suele ser tan sencillo. ¡No sería eficaz simplemente hacer un acompañamiento futuro de ese comportamiento y sus consecuencias indeseables! Cuando una consecuencia futura desagradable obliga a una persona a cambiar de conducta, es porque desencadena un proceso útil de polarización. Generalmente la persona responde diciendo «No» o «No quiero eso», y entonces desarrolla un comportamiento alternativo, con consecuencias beneficiosas alternativas. Son ese *comportamiento deseable y sus consecuencias agradables* lo que se inscribe en su línea temporal del futuro.

Si seleccionáis una consecuencia desagradable que ya os motiva a realizar algo *útil* y entonces hacéis el *intercambio de mapas*, normalmente los demás elementos encajarán automáticamente en su sitio. Cuando le dais a la nueva consecuencia desagradable las mismas características que la anterior, como ya tiene todos los demás elementos necesarios, os motivará a hacer algo positivo.

Para planificar el futuro se necesita tener un futuro motivante suficientemente estimulante, conocer los causa-efectos para saber qué hay que hacer, y realizar un acompañamiento futuro para programar efectivamente esas conductas. Si falta alguno de estos tres elementos no podréis utilizar el tiempo para prever y responder a los sucesos.

Hank: No, creo que fue el alejamiento lo que cambió las cosas. Finalmente estuve lo bastante alejado como para darme cuenta de lo absurda que era la situación.

¿Aplicaste el proceso a algún contenido nuevo?

Hank: Sí. Necesitaba cortar mi relación formal con un grupo cuyas reuniones he venido presidiendo. Como esa relación ya no satisface algunos de mis intereses principales, quería perder menos tiempo tratando con ese grupo para así tener más tiempo para trabajar en mis propios proyectos. Llevaba algún tiempo pensando en dejarles, pero no me había decidido aún.

¿Y qué hiciste?

Hank: Me representé una película de mí mismo en una de esas reuniones, mortalmente aburrido y aún así trabajando para que todo transcurriera sin tropiezos. Entonces la alejé hasta que llegó un punto en el que pude ver lo inútil que me resultaba seguir allí. En ese momento me dije algo así como: «¡La próxima reunión será mi canto del cisne!». Así que me he decidido: me largo.

¡Bien! Observad que Hank no ha acumulado imágenes; en su caso el mero alejarse de la película conforma la parte análoga de alcanzar el umbral. Entonces, cuando está lo bastante lejos, aparece la voz digital: «Es una locura! ¡Nunca más!»

Es probable que este método no funcione exactamente igual con muchos de vosotros, pero sabemos que Hank ha identificado todos los elementos necesarios para que funcione para él porque lo ha utilizado con éxito con un contenido diferente. En su caso, la estructura de las submodalidades de la nueva alternativa futura no aparece especificada, sin embargo está claramente presente: otra comida en lugar de los perritos calientes, y sus propios proyectos en lugar de los encuentros de grupo.

Relación con la línea temporal y con la asociación/disociación

Tom: Cuando alcancé el umbral fue como si atravesara de golpe una luna de cristal e inmediatamente me sentí asociado

con la nueva actividad. En realidad, se trataba de una sensación como de control y de tener capacidad de elección, de un saber qué hacer más que de una actividad específica.

Tom está comentando dos elementos muy importantes del proceso de cruzar el umbral. Irrumpir a través de una luna de cristal es un cambio digital que le permite asociarse con una representación que previamente estaba disociada detrás del cristal. Esta representación de la nueva actividad también es un elemento clave del patrón.

Tom: Lo más interesante es que cuando lo probé con otra conducta que quería dejar, sucedió que cuando atravesé la luna de cristal inmediatamente me asocié con la nueva posibilidad.

Bob: ¿Qué recuerdo tienes de tu antigua conducta?

Tom: Buena pregunta. (Hace una larga pausa mientras mira hacia su izquierda y ligeramente hacia abajo.) No tengo ningún recuerdo de ella.

Seguramente sepas de qué se trataba...

Tom: Claro, puedo explicar en qué consistía la antigua conducta; pero en cuanto a las submodalidades, parece que no puedo recordarlas.

Y observando a Tom, nos damos cuenta de que ve su antigua conducta a su izquierda y ligeramente hacia abajo. ¿Recordáis la línea temporal que Tom tenía ayer? La antigua conducta ahora está en el pasado de su representación del tiempo.

Casualmente estaba mirando a Tom *antes* de que atravesara el umbral; la conducta que quería cambiar estaba justo enfrente suyo, donde se localiza el presente en su línea temporal. Y cuando atravesó el umbral, la antigua conducta se desplazó al pasado, ahí abajo de su representación del tiempo (hace gestos a la izquierda de Tom).

Sandy: A mí me pasó algo parecido. Estaba pensando en cuando dejé de fumar. Ahora fumar está tan lejos en el pasado que es como si fuera otra persona la que fumaba aquellos cigarrillos. Ya ni siquiera es real.

Esto subraya varios puntos interesantes. Uno de ellos es la interacción entre este método y la línea temporal. Antes de

atravesar el umbral, normalmente las personas tienen localizada la antigua conducta en su presente y, a veces, incluso en el futuro. Después de traspasar el umbral, la antigua conducta se ha desplazado hacia el pasado en su representación del tiempo.

Con frecuencia, la sensación de asociación/disociación también es una clave. La forma en que Sandy dijo: «Es como si hubiera sido otra persona», nos hizo ver que actualmente está muy disociada del hecho de fumar. Al traspasar el umbral ocurre que normalmente la antigua conducta se disocia de la persona. Cuando penséis en la antigua conducta después de haber cruzado el umbral, estaréis disociados de ella.

La nueva representación también suele cambiar la relación de asociación/disociación. Tom se asociaba con las nuevas opciones cuando cruzaba el umbral. No funciona así para todos; algunos permanecen disociados de las nuevas opciones como ocurre con el ¡swish!. Puesto que la relación asociación/disociación suele ser una clave importante, os sugerimos que cuando estéis recabando información, tanto sobre la antigua conducta como sobre la imagen de las nuevas posibilidades, preguntéis siempre: «¿Estás asociado o disociado en la imagen?». Esta relación suele invertirse cuando la persona traspasa el umbral.

Ecología: Construir una alternativa

Me ha encantado observar que muchos de vosotros os habéis preocupado estupendamente de la ecología. Habéis descubierto que a veces la persona necesita hacer ajustes antes de cruzar el umbral. El año pasado una persona intentó cruzar el umbral con el a fumar, pero no llegó hasta el final. No obstante, situar el contenido de fumar dentro de su patrón de umbral le resultó sumamente útil. Se dio cuenta que el hecho de fumar le reportaba algunas cosas positivas, lo que hacía que no fuera ecológico dejarlo hasta que encontrara otras nuevas opciones que le aportaran esas mismas consecuencias positivas.

En algunos casos descubriréis que no podéis encontrar la forma de ajustar la ecología de forma que la persona se sienta cómoda traspasando el umbral; eso indica que, simplemente, no es apropiado. Algunos lo habéis notado, y os felicito por no forzar la cuestión.

Hay algo que nunca podremos enfatizar suficientemente: es importantísimo que la persona que vaya a cruzar el umbral tenga alguna representación de qué otra cosa quiere o puede hacer con su vida. Muchas personas no tendrán nunca la voluntad de llegar a decir «¡Nunca más!» a menos que tengan alguna representación de una nueva vida. Antes de eliminar la única opción de la que actualmente disponen en su vida para conseguir algo, necesitan saber con certeza que después tendrán acceso a algo nuevo y mejor. Los compañeros de Bárbara estaban intentando ayudarla a que cruzara el umbral, pero no funcionó. Ella seguía la pauta de cambio de submodalidades que sus compañeros le habían ayudado a identificar, pero Bárbara no estaba dispuesta a decir «Nunca más». Entonces le pedí que construyera una imagen de su vida sin la reacción que quería eliminar. Cuando lo hizo, cruzó fácilmente el umbral.

Si en alguna situación os las arregláis para empujar a alguien a cruzar el umbral *sin* que se haya construido una nueva alternativa, es posible que ello cause que la persona se deprima o incluso que desarrolle impulsos suicidas. En uno de nuestros seminarios, una ex-alcohólica contó que había cruzado espontáneamente el umbral del alcohol *sin* tener una nueva alternativa. Sintió impulsos suicidas y guardó cama durante tres días, hasta que empezó a desarrollar una representación de cómo le sería posible vivir sin alcohol. Cuando alguien tiene impulsos suicidas o comenta que no ve ningún sentido al futuro, se debe en muchas ocasiones a que ha pasado exactamente esto. Esa peligrosa fase se puede evitar si *previamente* os aseguráis con total certeza de que la persona tiene una representación satisfactoria de una nueva vida alternativa.

Leah: ¿Cómo podría utilizarse el patrón del umbral con un alcohólico?

3. El patrón ¡Swish!

Desde que editamos el libro de Richard Bandler *Use su cabeza para variar*, hemos ido acumulando mucha más experiencia relativa a los matices que permiten que el patrón ¡swish! funcione (1). En este capítulo describimos varias directrices detalladas para crear un ¡swish! efectivo en cualquier sistema figurativo —visual, auditivo o cinestésico— y damos ejemplos precisos sobre cómo hacer que el ¡swish! funcione con vuestros clientes. Si al finalizar el capítulo tenéis alguna duda, os sugerimos que leáis el capítulo correspondiente del libro *Use su cabeza para variar*.

En el ¡swish! tamaño/brillo usual, la imagen clave —que es la señal que activa la conducta no deseada— empieza siendo grande y brillante, y enseguida se vuelve pequeña y oscura. Al mismo tiempo, la autoimagen deseada —que es la que se desea implantar— empieza siendo pequeña y oscura para pasar enseguida a ser grande y brillante. Al cambiar así las submodalidades, la atención de la persona pasa rápidamente de la imagen clave a la autoimagen deseada mediante un proceso llamado encadenamiento y que consiste en vincular íntimamente esas dos experiencias.

Los tres elementos fundamentales del ¡swish! son:

1. *La imagen clave:* con ella se inicia el ¡swish!. Debe seleccionarse cuidadosamente para que el proceso sea infalible.
2. *La autoimagen deseada:* que debe desarrollarse para que sea atractiva, motivadora y tenga los recursos necesarios.

(1) El término inglés *swish* (traducido por «chasquido» en el libro *Use su cabeza para variar*), se utiliza en el original inglés con un doble sentido que auna el significado del término *switch* (conmutador o interruptor) y el propio de *swish* (crujido o silbido, un «¡swish!», como el que produce una vara o un látigo al cortar el aire). Aquí optamos por conservar el término original. (N. del T.)

3. *Dos submodalidades potentes:* su variación permitirá vincular las dos imágenes.

Selección de la imagen clave

Como la clave es el disparador que inducirá el ¡swish!, es importante identificar una clave que funcione eficazmente. Si empleáis una clave inadecuada, puede que se produzca efectivamente el ¡swish!, pero en momentos irrelevantes o en lugares inadecuados.

Elegir una clave infalible. Seleccionad una imagen clave que *siempre esté ahí*, justo antes de que ocurra la conducta problemática. Si inducís el ¡swish! y veis que la conducta problemática disminuye sensiblemente pero no desaparece, debéis explorar la posibilidad de que exista alguna clave adicional que todavía está disparando tal conducta. Por ejemplo, uno de nuestros alumnos indujo un ¡swish! en un fumador que inmediatamente redujo significativamente su adicción. Ya no llevaba cigarrillos consigo, pero ocasionalmente pedía alguno a sus amigos. La imagen clave que había empleado era la de ver su mano *sacando* un cigarrillo del paquete, y el ¡swish! funcionaba perfectamente siempre que esa señal ocurría. Sin embargo, ante la imagen de coger un cigarrillo «de la mano de otra persona» el ¡swish! no se producía. Su cerebro no equiparaba automáticamente una situación con la otra. Algunas personas pueden generalizar automáticamente, pero no lo debéis dar por sentado. Cuando la imagen clave fue redefinida como «ver un cigarrillo en su mano», dejó de fumar totalmente.

Otro ejemplo de una imagen clave demasiado específica es el caso de un cliente que había dejado de fumar totalmente con su mano derecha, pero empezó a hacerlo ¡con su mano izquierda! Cuando se dice «ver tu mano cogiendo el cigarrillo», la mayoría de la gente lo generaliza a *cualquiera* de las dos manos; sin embargo no era así en el caso de este cliente, de manera que el ¡swish! funcionaba perfectamente con la mano derecha pero nada en absoluto con la mano izquierda.

Una mujer que se arrancaba las cutículas de los dedos empleó como señal una imagen en la que cualquiera de sus *dos* manos arrancaba las cutículas de la otra. Suprimió eficazmente ese hábito, pero descubrió que cada mano todavía se arrancaba las cutículas de la propia mano. Cuando hizo otro ¡swish! empleando la imagen de sus manos arrancándose sus propias cutículas, el hábito desapareció totalmente.

Utilización de una imagen clave interna. Si hay muchas diferentes señales ambientales externas que disparan todas un mismo estado interno, y ese estado interno dispara a su vez reacciones no deseadas, es mucho más sencillo y económico emplear una eficaz imagen *interna* como clave. Hay un video en el que Richard Bandler induce un ¡swish! a una cliente a la que le entraba pánico cuando acudía a una cita y su interlocutor se retrasaba. En él emplea como imagen clave una representación interna de la cliente en la que visualiza un amigo herido (en lugar de una señal externa, como mirar el reloj y darse cuenta de que su amigo llega media hora más tarde). Puesto que esa imagen interna aparecía siempre justo antes de que a ella le entrara pánico, era una clave eficaz para que se produjera el ¡swish!.

Esa cliente decía que algunas veces su representación interna cambiaba: «Miro a mi alrededor... y no hay nadie ahí». Aunque Richard no indujo explícitamente un ¡swish! con esa segunda imagen, para ella era «lo mismo» que la primera, de manera que inconscientemente generalizaba el ¡swish! también para esa imagen.

La imagen clave generalmente debe ser asociada. Si la imagen clave es una señal del mundo real externo, tal como ver vuestra mano cogiendo un cigarrillo, debe ser *siempre con visión asociada* (2) (nunca debemos vernos disociados), para que así la representación visual sea lo más parecida posible a la situación del mundo real. Como la imagen clave es una representación interna de una situación externa, cuanto mayor

(2) En una imagen disociada nos vemos proyectados dentro de la imagen, como si fuéramos otra persona; en una asociada, *estamos* dentro de la imagen, como si estuviéramos ahí. (N. del T.)

sea el parecido entre ambas, mayor será la seguridad de que la clave del mundo real disparará el mecanismo del ¡swish!. Por ello usaremos generalmente la visión asociada, aunque hay excepciones.

Una excepción es que si se utiliza como clave una imagen interna que dispara infaliblemente el comportamiento *no deseado*, tal clave debe ser *exactamente lo mismo que la persona experimenta cuando produce la conducta problemática*. Si esta imagen interna es disociada, la clave deberá ser entonces también disociada.

Una cliente se sentía inadecuada en multitud de situaciones distintas. Lo que pasaba era que en cada una de estas situaciones la cliente se inducía inconscientemente un ¡swish! inverso: se proyectaba una imagen de sí misma (disociada) fracasando y actuando incompetentemente. Puesto que veía esta imagen de sí misma (disociada) en cada uno de los contextos que quería cambiar, hice que utilizara como clave esa misma imagen interna disociada. Tiempo después, me contó que había experimentado un cambio cualitativo y que se sentía y actuaba con más recursos.

La autoimagen deseada

La autoimagen deseada es «el tú con más recursos, para quien esas conductas y reacciones indeseables que deseas cambiar no son un problema». Hay varios elementos que hacen que esta imagen sea un poderoso motor para el cambio.

La autoimagen debe estar siempre disociada. Es esencial que la autoimagen deseada sea una imagen *disociada*, al objeto de que sea motivadora. Cuando es disociada, uno se siente atraído *hacia* esa imagen. Si os percibís asociados en ella, ya estáis ahí y por lo tanto no os motivará. Si hacéis el ¡swish! hacia una imagen asociada, estaréis desperdiciando uno de los elementos más poderosos del patrón. Este punto ha sido tratado en profundidad en *Use su cerebro para variar*. Hacer un ¡swish! hacia una imagen asociada puede a veces funcionar o

resolver un problema, pero el ¡swish! no será tan poderoso y *generativo*. El resultado se asemejará más bien un encadenamiento o intercambio de mapas de una situación a otra. Cuando intercambias mapas, por lo general concluyes el proceso asociado a algún estado específico en el que tienes más opciones o recursos.

En el proceso de desarrollar la autoimagen deseada, a veces resulta útil percibirse asociado en ella *temporalmente* para hacerse una idea de cómo serían las cosas si uno fuera esa persona. Esto es especialmente cierto si el cliente dice algo como: «Veo que ese 'mí' tiene más recursos, pero no me hago idea de cómo me va a ir siendo así; no sé si me gustará o no». Asociarse temporalmente a la imagen puede darnos información sobre si es agradable o no. Entonces, cuando hagáis el ¡swish! hacia la imagen disociada, ésta será más motivante todavía.

También es útil asociarse a la imagen si la persona no puede verse a sí misma con los suficientes recursos como para superar el problema. En ese caso, primero podéis pedirle que se vea a sí misma con más recursos creativos, y después hacer que se asocie a esa imagen: «Puesto que ahora dispones de estos recursos creativos adicionales, puedes crear una autoimagen deseada más poderosa y apropiada». Podéis repetir este proceso tantas veces como haga falta, con el objeto de ir abordando en sucesivas etapas la tarea de desarrollar la autoimagen deseada.

Cualidades frente a conductas específicas. La autoimagen deseada se caracteriza por sus cualidades, no por sus conductas específicas. En ella te ves a ti mismo con *capacidades y recursos*, en vez de conduciéndote de formas específicas alternativas.

Esta distinción no es tan evidente para algunos clientes. Una manera de ponerlo en claro es diciendo: «Piensa en algo que haces bien, como esquiar. Si estuvieras viendo una instantánea de ti mismo, cuando la miras sabes que esa persona sabe esquiar, aunque en la imagen no estés efectivamente esquiando».

Otra forma de explicar la diferencia es decir: «Imagínate que te digo que dentro de un momento te voy a tirar este bolígrafo y que a ti te va a resultar muy fácil cogerlo. Al hacerte una imagen de ti mismo cogiendo el bolígrafo, no sabes exactamente cómo lo cogerás —levantándote, estirándote, agachándote, etc.— porque eso depende de cómo yo lo tire. Pero sabes que serás capaz de cogerlo, aunque de antemano no sabes cómo lo harás».

«Si te imaginas pidiendo una comida en un restaurante dentro de una semana, seguramente no sabes qué pedirás, porque ello depende del hambre que tengas en ese momento y de lo que ofrezca el menú. Sin embargo, puedes verte seguro y confiado de que serás capaz de pedir un menú apropiado cuando efectivamente estés en el restaurante.»

Estas explicaciones no eran lo suficientemente claras para un participante de un seminario, así que le señalé a una mujer que estaba en la primera fila, muy alerta y bien vestida, y le dije: «Mira a esa mujer. Por su forma de vestir, su postura, su forma de moverse y de mirarte, ¿no es evidente que es una mujer con una amplia gama de recursos y opciones?». Si no tenéis a mano un participante apropiado a quien señalar, podéis pedir al cliente que piense en alguien a quien admire y utilizáis entonces el mismo planteamiento.

Esta imagen de uno mismo con *cualidades*, recursos y capacidades lleva a generar una variedad de comportamientos que son apropiados para la situación problemática. Si lo que queréis es programar una conducta *específica*, es más sencillo utilizar alguna otra técnica de la PNL, como por ejemplo el generador de nuevas conductas. Esto también se trata detalladamente en *Use su cerebro...*

Ecología. Hay varios elementos que tienden a hacer que un ¡swish! sea ecológico. El hecho de utilizar una autoimagen deseada con *cualidades*, en vez de con soluciones específicas, hace más probable que el cambio resulte ecológico. Dado que cualquier solución específica tiene más probabilidades de llevar asociados problemas ecológicos, crear «la parte de vosotros para quien esto ya no es un problema» brinda una pro-

tección ecológica. Si el cliente pide una solución específica, hay que tener en cuenta que es su mente consciente la que está hablando, y el hecho de que no haya instalado ya esa solución por sí mismo puede ser debido a que de alguna manera resulta inadecuada y alguna parte de él lo sabe. Al programar *cualidades*, aportáis mucha más flexibilidad respecto a cómo alcanzar el objetivo deseado; de hecho estáis programando la imagen de alguien capaz de generar muchas conductas específicas alternativas en respuesta a las necesidades de la situación.

Otra forma en que se incorpora la ecología en el ¡swish! es que la autoimagen deseada se crea a partir de una considerable participación de la mente inconsciente de la persona. Aunque la orientación inicial es consciente, la imagen resultante es autónoma e inconsciente; como estáis movilizand recursos inconscientes para generar la imagen, lo más probable es que ésta satisfaga otros objetivos inconscientes. Si no lo creéis, cread una imagen de este modo y luego intentad cambiarla conscientemente. Tal vez podáis cambiarla temporalmente, pero normalmente regresará la imagen inicial en cuanto la atención consciente se distraiga.

Esta imagen, en la que se ve uno mismo con *cualidades* y capacidades, moviliza todos los recursos del inconsciente, de modo que se pueden generar muchas conductas específicas adaptándose a cada situación. El ¡swish! reorganiza la conducta de una persona en cuestión de segundos, y la mayor parte de la gente a quien se le ha implantado un ¡swish! con éxito dice no tener información consciente sobre en qué consistió la reorganización o cómo les fue posible llevarla a cabo.

Aunque todos estos factores tienden a hacer que el ¡swish! sea ecológico, lo cierto es que dependen de la capacidad de la mente inconsciente del cliente, por ello a veces será necesario brindarle un poco de ayuda y orientación.

Acceder a los recursos apropiados. Cuando le dices a un cliente: «Imagina el tú para el cual esto no es un problema», algunos empiezan inmediatamente a visualizar a una persona con los recursos necesarios para manejar la situación; otros,

sin embargo, necesitarán ayuda para ser capaces de hacerlo. A veces al cliente no se le ocurre ningún recurso para cambiar la situación, pero normalmente a vosotros os será posible suponer qué recursos le beneficiarán. Si entonces sugerís recursos al cliente, observad cómo reacciona y amplificad sólo aquellos que veáis que le provocan respuestas positivas. Cuando sugiráis algo a lo que no responda, dejadlo estar.

Por ejemplo, si estáis haciendo un ¡swish! con alguien que pierde la paciencia por cuestiones triviales, podríais sugerirle: «Si te resulta apropiado, puedes incorporar la capacidad de ser compasivo con los demás y contemplar de antemano que a veces pueden cometer errores». O tal vez lo siguiente: «Es posible que este tú sea más capaz de ver la situación desde el punto de vista de la otra persona y entender por qué actuó así. Es posible que este tú no necesite sentirse molesto cuando algo va mal; en vez de ello, puede darse cuenta de que los demás tienen una perspectiva diferente e inmediatamente se pone a pensar qué puede hacer para que la situación sea constructiva para ambos». Podéis almacenar muchos recursos en una imagen, pero vuestra guía fundamental cuando ofrezcáis estas sugerencias no es preguntarse: «¿Son éstos los recursos adecuados?», sino: «¿Están ayudando estas palabras a que el cliente descubra más posibilidades y recursos?».

Otra forma de enfocar esto es daros cuenta de que estáis dotando de recursos específicos a la autoimagen deseada para que resuelva satisfactoriamente la antigua reacción. Al hacerlo así, os aseguráis de que el resultado sea ecológico. Si alguien fuma para relajarse y para tomarse un descanso en el trabajo, le podéis decir: «Contempla el tú para el cual fumar es irrelevante. Este es el tú que tiene *montones* de otras opciones para relajarse y descansar. Tal vez no sepas cómo lo consigues exactamente, pero al mirarle puedes darte cuenta de que es una persona que tiene multitud de recursos para relajarse.»

Si un ¡swish! funciona sólo parcialmente, podéis preguntar en qué *contextos* funciona y en cuáles no funciona. Si alguien dice: «Me sentía bien a solas en la oficina, pero en la reunión del departamento toda esa gente me sacaba de quicio», po-

dréis suponer que necesita más recursos cuando trata con otra gente. Unas cuantas preguntas os proporcionarán información aún más concreta sobre qué cualidades o capacidades adicionales hay que incorporar a la autoimagen deseada.

Asegurarse de que la imagen tiene equilibrio. A veces, la autoimagen deseada de una persona es inicialmente un tanto extrema. Si es *demasiado* fuerte, por ejemplo, necesitaréis ajustarla equilibrándola con un poco de amabilidad, humildad o compasión, para que sea aceptable para todas las necesidades y requerimientos de la persona. Una mujer que quería tener opciones mejores que perder siempre la calma, visualizó el «ella» que «estaba en calma en todo momento». Esa imagen tenía todo el aspecto de ser estupenda si vives en el cielo, pero bastante inútil para sobrevivir en la tierra. Le sugerí que la revisara: «Asegúrate de que se trata de alguien que tiene un ojo puesto en los *resultados* y que tiene la flexibilidad suficiente como para poder actuar coléricamente cuando piense que eso es lo más beneficioso para ella y capaz de exigir lo que desee cuando sea apropiado, además de estar en calma. Podría ser alguien con recursos para tratar las cuestiones que antes eran irritantes; recursos que tú, ahí sentada, no te imaginas. Pero para ella es fácil».

Otra mujer vio una «ella» que tenía una apariencia *demasiado* perfecta. Le sugerí que le añadiera la cualidad de ser capaz de reírse de sus propios errores y de aprender de ellos.

Comprobar la ecología. Introduciendo los recursos apropiados en la representación deseada de uno mismo, se preserva la ecología del resultado. Si queréis, podéis comprobar explícitamente la ecología a medida que desarrolláis la autoimagen deseada: «Cuando miras ese tú que tiene más capacidades y que ya no tiene ese problema, ¿te gustaría volverte para siempre esa persona?». Es útil hacer estas comprobaciones dentro de los principales contextos de la vida del cliente y con los sistemas figurativos fundamentales: «¿Cómo se comportará este nuevo tú con la familia?... ¿En el trabajo?... ¿En las diversiones?... Cuando observas a esta persona, ¿ves, oyes o sientes algo que te alerte de algún problema potencial?».

Siempre que encontréis objeciones, podéis realizar los ajustes necesarios en la autoimagen hasta que resulte plenamente satisfactoria.

Restricciones de la realidad. Al igual que con la imagen de un futuro motivante, la autoimagen tiene que satisfacer los criterios de realidad y de viabilidad de la persona para que le motive a responder. Aunque os guste la imagen, no responderéis a ella si pensáis que es irreal o improbable. En este caso, necesitáis saber qué submodalidades la hacen irreal y hacer ajustes hasta que sea por lo menos una posibilidad verosímil.

Hace cosa de un año le hice un ¡swish! a una amiga, Kate, que había sido testigo de un accidente múltiple mortal. La propia Kate salvó la vida de milagro. Después de aquello, le entraba pánico cada vez que tenía que conducir y también le preocupaba el accidente en otros momentos. El problema empezaba con una imagen que hacía un zoom hacia la cara de una de las víctimas, así que utilicé esa visión como clave del ¡swish!. Resultó fácil que Kate creara una imagen de ese «ella para quien eso no era una dificultad», pero no se sentía atraída por dicha imagen. Comentaba que «no le parecía real». Resultó que había tomado la imagen de una «ella» que imaginariamente había tomado un curso de socorrismo y que tenía conocimientos médicos. Aunque ese «ella» sabía lo que tenía que hacer para Kate era irreal, puesto que no había hecho ese curso en la realidad. Kate había asumido que para sentirse con recursos necesitaba esos conocimientos, pero de hecho no los tenía.

A mí me parece que es innecesario e inútil sentir pánico y perder el control sólo por no tener un doctorado en medicina. Hay mucha gente que no tiene conocimientos médicos y sin embargo no siente pánico en un accidente, de manera que yo sé que el pánico no siempre es una reacción necesaria. Para Kate, sin embargo, parecía tratarse de una disyuntiva: o tenía una competente preparación médica para poder sentir que controlaba la situación, o tenía que sentirse totalmente carente de control.

La objeción de Kate me indicó exactamente qué hacer a continuación. Le sugerí que en vez de visualizar la Kate que

sabía hacer socorrismo, viera «esa 'ella' que no sabe de medicina más de lo que sabe ahora, pero que tiene recursos para hacer frente a una situación lo mejor posible, sabiendo lo que ahora sabe. Quizás sea una Kate que puede afrontar una situación de emergencia y decidir sobre la marcha qué puede hacer que sea útil. El pánico es irrelevante para ella, porque sabe evaluar rápida y serenamente lo que puede hacer y no intenta hacer algo que sabe que no puede hacer. Lo que sabe esta Kate no es medicina, sino utilizar la información y las capacidades de que dispone para actuar de la mejor manera posible. Puede cometer errores —como todo el mundo— pero tiene recursos para aprender de ellos y para utilizar ese aprendizaje la próxima vez». A medida que hablaba, la cara de Kate empezó a parecer cada vez más complacida y atraída por la Kate del futuro que estaba viendo con el ojo de su mente.

Después de haber hecho el ¡swish! Kate se quedó encantada, porque podía conducir cómodamente sin que le preocuparan los accidentes. Además, durante los meses siguientes se topó con un par de accidentes que supo afrontar con ingenio y serenidad.

Contextualización. En la mayoría de los casos querréis que el cambio deseado se generalice a todas las áreas de la vida de la persona. Esto se puede realizar utilizando una imagen *descontextualizada*: la imagen de ti mismo debe tener el menor contexto posible. Lo ideal es que no esté en ningún entorno en absoluto. Sin embargo, como hay personas a quienes no les gusta verse flotando en el aire, puede resultar útil incluir un trasfondo o una superficie que sean muy genéricos y poco definidos pero sobre los cuales sea posible permanecer de pie.

Si creáis una imagen de vosotros mismos en un contexto específico, el cambio puede quedar restringido a ese contexto y no generalizarse a otros. Un hombre creó una imagen de sí mismo en la sala de un seminario. Después de hacer el ¡swish! no tenía deseos de fumar en la sala, por mucho tiempo que pasara allí, pero tan pronto abandonaba la sala re-

surgía el deseo. Algunas personas generalizan ampliamente aunque se vean a sí mismas en un contexto específico, pero otras no pueden hacerlo. La contextualización inadecuada es uno de los motivos que más corrientemente impiden conseguir un resultado completo con el ¡swish!.

Esto es útil cuando se trata de restringir el cambio a unos pocos contextos específicos o a uno sólo. Sin embargo, es mucho más genérico —y ecológicamente más seguro— dotar a la autoimagen de la capacidad de discriminar: «Este es el tú que tiene la capacidad de darse cuenta de cuándo y dónde es útil emplear los nuevos recursos, y de cuándo y dónde es más útil seguir utilizando el antiguo comportamiento.»

Vinculación de las dos imágenes

Cuando hayáis seleccionado la imagen clave y desarrollado una autoimagen deseada motivante, el paso siguiente consiste en vincular las dos imágenes empleando algunas de las submodalidades que sean impactantes para la persona. Las siguientes condiciones ayudarán a que el vínculo sea lo más fuerte posible.

Simultaneidad. Se puede hacer que primero la imagen clave se vuelva más pequeña y débil, y después que la autoimagen se vuelva más grande y brillante. Si hacéis esto el ¡swish! puede funcionar, pero el efecto de encadenamiento se debilita al secuenciar los dos cambios. Es mucho mejor hacer que los dos cambios sucedan al mismo tiempo, de manera que mientras disminuye la reacción a la clave, simultáneamente la respuesta a la autoimagen se incrementa. Si empleáis cambios secuenciales, asegurados de que hay algo en vuestra forma de hacerlo que permite establecer un vínculo seguro entre las dos imágenes. Por ejemplo: poniendo la representación de la autoimagen en el reverso de la imagen clave, hacer que la imagen clave se tumbe, gire sobre sí misma y se vuelva a levantar revelando entonces la autoimagen. En este caso, aunque los cambios sean secuenciales, la primera imagen está

vinculada a la segunda por ser parte del mismo objeto que gira en el espacio. Si la imagen clave desapareciera en un lugar y la representación de la autoimagen se levantara en otro distinto, el vínculo sería mucho más débil.

Dirección única. Es absolutamente esencial hacer el ¡swish! en una única dirección: de la clave a la autoimagen deseada. Esto se consigue creando una interrupción al final de cada ¡swish!, como por ejemplo dejando en blanco la pantalla interna o abriendo los ojos. Hay ya demasiadas personas haciéndose el ¡swish! en sentido contrario: se imaginan capaces de hacer algo e inmediatamente después piensan en algún tipo de fracaso o desgracia personal (pasada o imaginada en el futuro) y se desaniman. Si hacéis el ¡swish! inverso lo más probable es que consigáis que la persona sea *menos* capaz, en vez de más. Y si le hacéis a alguien el ¡swish! en las dos direcciones, ¡puede acabar dando vueltas en un círculo vicioso!

Rapidez. Asegurados de que el cambio efectivo de imágenes se produzca lo más rápido posible. Podéis emplear todo el tiempo que sea preciso en crear las condiciones iniciales, y después del ¡swish! podéis tomaros todo el tiempo que queráis para disfrutar de la autoimagen, pero la transición entre las dos imágenes debe durar sólo un segundo o menos.

A veces es más fácil comenzar haciendo que el cliente haga el ¡swish! despacio, para asegurados de que sabe exactamente lo que debe hacer. Después podéis acelerarlo diciendo: «Está bastante bien; ahora hazlo más rápidamente... Hazlo más rápido todavía...», etc., hasta que veáis que lo hace muy rápido. Si dice que es incapaz de hacerlo más rápido conscientemente, podéis decirle: «Está bien; ahora tu mente ya sabe lo que tiene que hacer. Es suficiente con que seas consciente al comienzo y tu mente inconsciente hará el ¡swish! más total y cabalmente de lo que pueda hacerlo tu consciente. De todos modos, lo que queremos es que sea una acción inconsciente lo más rápidamente posible». Por supuesto, tenéis que observar con sumo cuidado al cliente para verificar que su conducta no verbal indica que está efectivamente haciendo lo que le habéis pedido. También podéis conseguir mayor ra-

pidez pidiendo al cliente que *simule* que hace el ¡swish! rápidamente, siempre y cuando observéis la retroalimentación no verbal que os suministra para corroborar que está realizando el proceso también conductualmente.

Repeticiones. Generalmente son suficientes cinco repeticiones para que un ¡swish! quede instalado. Algunas veces bastará con una o dos. Si lo hacéis diez veces rápidamente y no funciona, repetirlo más veces no servirá de nada. Lo más probable es que sea necesario introducir antes algunos ajustes.

Claves de acceso para evaluar las submodalidades. La mejor forma de confirmar que alguien está haciendo el ¡swish! efectivamente es evaluando las características sutiles de los comportamientos no verbales que acompañan a los diversos cambios de submodalidades. Por ejemplo, cuando una imagen se acerca rápidamente, la cabeza tiende a echarse hacia atrás, los ojos se agrandan un poco y el tono muscular aumenta. Cuando una imagen se aleja, la cabeza tiende a echarse hacia adelante, los ojos se estrechan ligeramente y los músculos se relajan un poco. Es bastante tedioso describir todas estas pistas de acceso no verbales, pero podréis descubrirlas fácilmente por vuestra cuenta con la ayuda de un colaborador amigable. Le sentáis frente a vosotros, de modo que quede de perfil, y le pedís que se imagine algo cuyo contenido emocional sea neutro. Esto es importante, porque si emplea una imagen con carga emocional, las variaciones no verbales que son consecuencia de los cambios emocionales dificultarán la distinción de las variaciones asociadas únicamente al cambio de submodalidades. Cuando vuestro amigo haya seleccionado una imagen neutra, pedidle que cambie una submodalidad específica en ambos sentidos: «Haz la imagen más grande... Ahora hazla más pequeña...», y observad las variaciones no verbales. Cambiando rápidamente de un extremo al otro aumentará el contraste y os resultará más sencillo observar las variaciones no verbales. Los cambios de posición de la cabeza son los más fáciles de observar; también hay cambios en el tamaño de las pupilas, en los músculos si-

tuados alrededor de los ojos, en la respiración, en el tono muscular, etc. La gente difiere en su expresividad; estas pistas serán más evidentes en algunas personas y más sutiles en otras. Un colaborador expresivo permitirá que vuestro aprendizaje inicial sea más fácil.

Es importante comprobar que vuestro colaborador cambia *únicamente* la submodalidad que le habéis pedido cambiar. Si su imagen se vuelve automáticamente más colorida cuando se agranda, las pistas que observéis serán consecuencia del cambio en *ambas* submodalidades, y esto os puede confundir.

Si tenéis una consciencia precisa de vuestros propios movimientos cinestésicos, podréis hacer este mismo experimento vosotros solos. Ajustad la submodalidad de una imagen neutra en ambos sentidos y *sentid* cómo cambian vuestros músculos cuando lo hacéis.

Si sois capaces de observar e identificar las claves de acceso de las diferentes submodalidades, vuestro trabajo será elegante. Además, ello os será útil para recabar información cuando, por ejemplo, vuestro cliente no sea consciente de las submodalidades y, en consecuencia, le sea imposible describir los cambios. Puesto que esas claves os ofrecen continuamente datos detallados sobre los procesos internos de vuestro cliente, también podéis utilizarlas para comprobar si está haciendo lo que queréis que haga.

Indicaciones no verbales. La mejor forma de facilitar que vuestro cliente haga un ¡swish! es utilizar vuestro propio comportamiento para demostrar el proceso. Podéis utilizar la mano para indicar el tamaño y la ubicación de las imágenes que se van a instalar, o moverla para indicar la velocidad y dirección del cambio.

Generalmente, nosotros preferimos dejar que el cliente aprenda a hacer su propio ¡swish!. Cuando sabe hacerlo, únicamente nos aseguramos de que lo hace lo bastante rápido. En cualquier caso, también podéis utilizar indicaciones no verbales para inducir el ¡swish! del cliente. Si, para demostrárselo, hacéis un sonido de «¡swish!» mientras movéis las manos, ello se convertirá además en un anclaje de la veloci-

dad de transición. Una vez instalado este anclaje, podéis inducir repeticiones del ¡swish! simplemente repitiendo los movimientos y el sonido, y observaréis que la persona responde inconscientemente. Este procedimiento es especialmente útil en el caso de clientes que tienen dificultad en guiar su propio cerebro, o bien para trabajos encubiertos.

Cuando utilicéis indicaciones no verbales, *tened en cuenta que vuestros gestos deben ser apropiados desde el punto de vista del cliente*. Imaginemos que estáis frente al cliente y le decís: «Aleje la imagen». Si movéis la mano hacia adelante alejándola de vuestra cara, ésta se *acercará* a la cara del cliente en contradicción con la instrucción verbal. Aseguraros de hacer gestos que sean congruentes para el cliente, aunque no lo sean bajo vuestro punto de vista. Una manera fácil de evitar este problema es sentarse al lado del cliente y mirar en la misma dirección. Así vuestros gestos serán apropiados y congruentes para los dos.

Si seguís internamente el mismo proceso que le pedís a vuestro cliente, vuestras propias claves de acceso comunicarán inconscientemente al cliente lo que debe hacer. Por mucho que insistamos en la importancia de vuestro comportamiento no verbal, nunca será demasiado. La incongruencia puede echar a perder una intervención, mientras que la congruencia puede facilitaros enormemente el trabajo.

Empleo de experiencias de referencia. Otra forma de facilitar un ¡swish! es aludir a una experiencia del mundo real que sea análoga al efecto que queréis conseguir y que servirá de referencia. Su rango puede abarcar desde un sencillo lenguaje figurado, como: «Haz que el color lave y *enjuague* esa imagen», hasta una alusión metafórica más compleja:

«¿Has visto alguna vez caer una gota de aceite, o de gasolina, o de pintura al óleo en la superficie del agua? ¿Y has visto cómo la gota se expande rápidamente por la superficie y la cubre de colores intensos y vivos? Esto es lo que quiero que hagas. Ese pequeño punto se expandirá rápidamente como una gota de pintura al óleo, convirtiéndose en una imagen colorida de ti mismo tal como quieres ser.»

«Imagina que la imagen clave es una fina acuarela que está pintada sobre un retrato al óleo de ti tal como quieres ser. Cae un chaparrón y rápidamente enjuaga la acuarela, mostrando el retrato al óleo que había debajo.»

Cuando hacemos un ¡swish! entre imágenes separadas entre sí, algunas personas tienen problemas para sincronizar los movimientos simultáneos de las dos imágenes. Entonces podéis decir: «Imagina que hay una cuerda que parte de la imagen clave y, pasando por una polea detrás de tu cabeza, llega hasta la otra imagen. Cuando la primera imagen se aleje, la cuerda hará que la segunda imagen avance hacia ti a la misma velocidad.»

«Imagina que estás en una habitación oscura, y que hay una luz brillante sobre tu cabeza, iluminando sólo esa parte. A medida que la primera imagen se aleja de ti y de la luz, se volverá más automáticamente oscura. Y a medida que la segunda imagen se acerque a ti y a la luz, se volverá automáticamente más brillante.»

Hacerlo a la manera del cliente. Cuanto más congruente sea el ¡swish! con lo que el cliente ya puede hacer fácilmente en su mente, más fácil le resultará hacerlo y más eficaz será.

Si no se os ocurre una experiencia apropiada que sirva de referencia, normalmente el cliente puede aportar una:

«¿De qué forma te resultaría más sencillo convertir una imagen en color en una sin color?»

«¡Oh!, ya lo sé; puedo imaginarme que el color está sobre una diapositiva y sólo tengo que sacarla para que desaparezca rápidamente.»; o bien: «Bueno, pues viendo el color como si fuera un líquido, y al quitar el tapón de la imagen se va por el desagüe, como el agua que se pierde en la bañera.»

Al utilizar de esta manera los recursos del cliente os estaréis asegurando de que le resultará mucho más fácil hacer el ¡swish!, mientras que al mismo tiempo enriquecéis vuestro repertorio de métodos de transición.

Cuando Richard Bandler empezó a enseñar el ¡swish! corriente, que tenía sólo las submodalidades de tamaño/brillo, pedía a sus clientes que situaran la pequeña y oscura repre-

sentación de su autoimagen en el ángulo inferior izquierdo de la grande y brillante imagen clave. Al cabo de un año cambió la situación inicial al ángulo inferior derecho. Nosotros hemos comprobado que a la mayoría de las personas les resulta más fácil situarlo en el centro. Incluso podéis decir: «Escoge una pequeña zona oscura o sombreada del tamaño de un botón y deja que la representación de la autoimagen surja rápidamente, como un capullo que florece instantáneamente». De este modo utilizamos una pequeña zona de sombra que ya existe en la imagen clave, eliminando con ello el esfuerzo de tener que añadir la pequeña imagen oscura. Cuanto más os sirváis de las preferencias del cliente y de las habilidades que ya posee, más fácil será todo para ambos.

Comprobación. Aunque la comprobación definitiva y más fiable de un ¡swish! se realiza en la vida real, siempre es conveniente hacer una comprobación lo más concienzuda posible antes de que el cliente afronte la vida cotidiana. La mejor forma de hacerlo es crear conductualmente una situación que sea ejemplificadora del problema. Para hacerlo bien, tenéis que comprobar de antemano que conocéis suficientes detalles de la conducta indeseada o problemática como para poder crear una situación que suscite la respuesta problemática de vuestro cliente. Si, por ejemplo, no soporta el ridículo, hacédle un comentario burlón sobre su ropa antes del ¡swish!, y después de éste decidle lo desaliñado que está. Si una mujer no puede soportar que la ignoren, arregláros las para que entre alguien y mantened una conversación ignorándola.

Aunque no sea una comprobación tan buena como la conductual anteriormente descrita, también podéis pedirle al cliente que piense en la imagen clave y que observe si todavía le suscita la respuesta problemática. Este tipo de comprobación se encuentra descrita con detalle en *Use su cabeza para variar*.

También se pueden utilizar «comprobaciones» para instalar o consolidar el cambio que habéis hecho, empleando presuposiciones verbales y no verbales. En el vídeo *Pérdida anticipada* hay un buen ejemplo de ello. Puesto que una de las

presuposiciones de «intentar» es que es posible fracasar, cuando Richard Bandler le pide a su cliente: «Intenta revivir el pánico» (empleando un tono de voz «brusco»), está implicando vehementemente que no lo conseguirá. Cuando dice: «Inténtalo otra vez, para estar seguros», está acompasando confianza en el futuro, para que en el futuro no llegue a sentir pánico. Si queréis hacer la comprobación en plan científico, debéis hacerlo de forma neutra: «Suscite otra vez esa imagen... ¿Qué sucede?». Sin embargo, si queréis ayudar a alguien a consolidar un cambio, podéis utilizar también cualquiera de los patrones verbales y no verbales que conocéis y que puedan apoyar ese cambio.

Diseño de ¡swishes! a medida

El ¡swish! tamaño/brillo utiliza arbitrariamente las submodalidades tamaño y brillo para efectuar el ¡swish!. Aunque es efectivo en la mayoría de los casos, hay personas que no responden bien a esas submodalidades. Algunas responden más intensamente ante una imagen tenue que ante una brillante, de modo que utilizar el brillo de la forma habitual puede hacer que el ¡swish! se debilite, en lugar de reforzarlo.

Además, aun cuando alguien responda al tamaño y al brillo en muchos contextos, su comportamiento problemático puede ser originado a partir de una clave *auditiva*. Puede que sea una voz u otro tipo de sonido lo que desencadene la reacción no deseada. En estos casos es siempre posible solapar una clave visual a la clave auditiva: «Escucha esa voz; si esa voz fuera una imagen, ¿qué aspecto tendría?», y luego hacer un ¡swish! en el sistema visual. Sin embargo, si la señal es auditiva, es más elegante y potente crear un ¡swish! a partir del propio sistema auditivo.

Ejemplo de ¡swish! auditivo. Para hacer un ¡swish! auditivo, en primer lugar hay que hacer las preguntas oportunas para descubrir qué submodalidades auditivas (internas o externas) hacen que esa clave sea poderosa: «¿Qué es lo que

tiene ese sonido que te resulta imposible ignorarlo?». «Bueno, a veces no es muy fuerte y puedo ignorarlo, pero cuando suena fuerte, me saca de quicio. Cuando se vuelve más fuerte, también suena más cerca, y eso me pone enfermo».

El siguiente paso es comprobar si es posible usar el volumen y la distancia para cambiar la reacción de la persona: «Escúchalo, haz que suene fuerte... Ahora haz que suene suave.... ¿Cambia eso tu respuesta?». Como de costumbre, lo que más interesa son las respuestas no verbales, más que las respuestas verbales conscientes: «Ahora intenta cambiar la distancia del sonido. Mantén el mismo volumen, pero acércalo... Ahora aleja el sonido... ¿Ha cambiado en algo tu reacción?»

Puesto que casi todo el mundo responde intensamente al volumen y a la proximidad de una audición, vamos a suponer que la comprobación ha confirmado que éstas submodalidades son poderosas para este cliente. Conocéis ya, entonces, la clave auditiva y cómo utilizar dos submodalidades auditivas para incrementar o disminuir la respuesta del cliente a la misma.

El siguiente paso es ayudar al cliente a desarrollar en el sistema auditivo la representación de ese sí mismo que tiene más recursos. Igual que con la clave visual, la auto-voz del cliente debe estar disociada, para que éste se sienta atraído por ella: «Escucha cómo sonaría tu voz si tuvieras tantos recursos y capacidades adicionales que la situación ya no fuera un problema para ti. Escucha esa voz ahí fuera, a cierta distancia de ti, como si te estuviera hablando otra persona. ¿Qué cualidades descubres en esa voz cuando la escuchas?». Desarrollad esa voz hasta que el cliente se sienta profundamente atraído por ella.

A continuación, tenéis que comprobar las mismas submodalidades que resultaban efectivas en la clave auditiva —la tonalidad, el volumen, la proximidad, etc.— para descubrir cómo afectan a la intensidad de la respuesta del cliente a su auto-voz: «Haz que la voz suene más fuerte.... ¿Es ahora más intensa tu reacción?... Ahora haz que suene más suave... ¿Es

ahora menos intensa tu reacción?». Generalmente se responde más intensamente ante una auto-voz con recursos cuando el volumen es *moderado*. Cuando la voz suena demasiado fuerte suele suceder que, en vez de intensificarse el ¡swish! hacia la respuesta agradable, la mayoría de la gente tiene una respuesta *desagradable*.

Lo fundamental a tener en cuenta es que un patrón de ¡swish! eficaz *disminuye la respuesta a la clave*, y simultáneamente *incrementa la respuesta a la auto-representación deseada*. A ser posible, debéis encontrar dos submodalidades que funcionen poderosamente tanto para la clave auditiva como para la auto-voz deseada. Siguiendo con nuestro ejemplo, supongamos que las dos submodalidades que *incrementan* la respuesta del cliente son la proximidad y el volumen.

En este caso, la clave debe comenzar teniendo una máxima intensidad: su audición se oírás fuerte y próxima. El volumen disminuirá rápidamente mientras que la clave se aleja, disminuyendo la respuesta del cliente.

Simultáneamente, la auto-voz deseada comenzará con una intensidad mínima, muy tenue y distante, y se aproximará y aumentará su volumen hasta alcanzar *la distancia y el volumen para los cuales el cliente tiene una respuesta más poderosa y positiva*. Como con cualquier otro ¡swish!, se acaba el proceso con un silencio o escuchando externamente, y luego se repite todo el ¡swish! rápidamente cinco veces antes de hacer la verificación.

Sucede que a veces la respuesta de la persona al volumen de su auto-voz con recursos es la *opuesta* a su respuesta a la clave. En ocasiones, cuando el volumen aumenta la persona responde *menos*, mientras que un volumen suave hace que responda *más*. En el ¡swish! tamaño/brillo usual lo normal es que el incremento de esas submodalidades incrementa la intensidad de respuesta del cliente para *ambas* imágenes, la imagen clave y la autoimagen deseada. Pero cuando la respuesta tiene una relación *inversa*, el ¡swish! tiene que ser diseñado en coherencia con ello.

Supongamos ahora que lo que sucede es que cuando el volumen es fuerte aumenta la respuesta a la clave, mientras

que *disminuye* la respuesta a la auto-voz; es decir, la auto-voz es más motivante a *bajo* volumen. Entonces el ¡swish! debe ser diferente. Tanto la clave como la auto-voz deben comenzar con un volumen alto que decrece, y simultáneamente la clave se alejará, mientras que la auto-voz se acercará. La clave se desvanecerá, y sólo permanecerá la auto-voz al volumen y a la distancia idóneas que suscitan la respuesta más intensa.

Esquema resumen del diseño de un ¡swish!.

1. *Identificar la limitación o problema:* «¿Qué es lo que quieres cambiar? ¿Cómo te afecta? ¿En qué aspecto no te sientes contento o satisfecho?»

2. *Reunir información:* Utilizar el encuadre tipo «tengo que conseguir» de Richard Bandler: «Supongamos que tengo que desempeñar tu papel durante un día entero. Para hacer un trabajo completo, tengo que reproducir tu limitación. Enséñame cómo lo haces». Es preciso descubrir *cuándo* hacerlo (la clave) y *cómo* hacerlo (el proceso). Concretamente, es preciso averiguar *qué pareja de submodalidades análogas cambian la clave y de qué modo cambian cuando crean el problema*. Se trata, esencialmente, de descubrir cómo se hace *ya* el ¡swish! a sí mismo el cliente, para poder utilizar el mismo tipo de proceso para hacerle el ¡swish! en la otra dirección.

3. *Comprobar la clave:* Cuando consideréis que ya habéis descubierto todo esto, verificadlo todo intentándolo en uno mismo. Si hacéis lo que hacen vuestros clientes, ¿respondéis de la misma manera? Puede suceder que el cliente esté haciendo alguna otra cosa que todavía no habéis localizado, o puede que su manera de funcionar sea diferente a la vuestra, de modo que no funcionará igual para vosotros *a menos* que asumáis la misma relación que él mantiene entre las variaciones en las submodalidades y los cambios de comportamiento.

El hecho de obtener la misma respuesta que el cliente no implica necesariamente que la información es correcta, pero sí lo hace bastante probable. Cuando la información es correcta lo normal es que, al reproducir lo que hace el cliente, su tipo de respuesta parece completamente lógica. Si no es así, ello

indica que es preciso reunir más información para descubrir qué es lo que falta.

4. *Desarrollar la auto-representación deseada y comprobarla:* En primer lugar, se debe desarrollar la auto-representación deseada en el mismo sistema que la clave, y después averiguar cómo afectan las dos submodalidades análogas seleccionadas: «¿Cómo cambia tu respuesta ante el hecho de verte con más recursos cuando se incrementa o disminuye esa submodalidad en particular?».

5. *Revisión de los datos:* Llegados a este punto, se conoce lo siguiente:

a) *La representación clave* (que está infaliblemente presente y que dispara la limitación), dos potentes submodalidades análogas y cómo éstas se pueden utilizar para variar la intensidad de la respuesta al problema.

b) *La auto-representación deseada* (en el mismo sistema figurativo —visual o auditivo— que la clave), y cómo pueden emplearse las dos mismas submodalidades de la clave para incrementar o disminuir la respuesta del cliente a la auto-representación deseada.

6. *Plan:* Cómo utilizar estas dos submodalidades para vincular la clave con la auto-representación. Es más fácil y más seguro establecer el plan para la clave y, *separadamente*, para la auto-representación.

a) *Clave.* Determinar cómo se deben variar las dos submodalidades para que al comienzo la respuesta sea intensa y luego disminuya.

b) *Auto-representación.* Determinar como se deben variar las dos submodalidades para que al comienzo la respuesta sea débil y luego alcance la máxima intensidad.

c) *Juntar a) y b)*, para determinar el estado inicial de ambas (la clave y la auto-representación), y las transiciones que llevarán al estado final de ambas.

¡Swish! cinestésico. Aunque a la mayoría de la gente le resulta más fácil hacer el ¡swish! visual o auditivo, también es posible hacer ¡swishes! en el sistema cinestésico siempre y cuando se tenga cuidado en utilizar cinestesia *táctil*, y no me-

tacinestesia. Por ejemplo, se puede utilizar como clave la sensación de una mano sobre vuestro cuerpo o la sensación del aliento de alguien en la nuca, pero *no* el disgusto o el miedo, que son sensaciones metacinestésicas. En este caso, se debe averiguar qué submodalidades táctiles —presión, extensión, localización, textura, duración, movimiento, temperatura, frecuencia, etc.— pueden ser utilizadas para incrementar o disminuir la respuesta problemática.

La auto-representación se percibe disociada, de modo que el propio cuerpo está delante de uno y al extender la mano se puede tocar, y se siente la fuerza y la fácil relajación de ese cuerpo capacitado, que es equilibrado y tiene la columna vertebral erguida o cualquier otra cualidad que transmita la sensación cinestésica de que se trata de un cuerpo capaz. Entonces podéis utilizar las submodalidades para hacer el ¡swish! desde las sensaciones táctiles de la clave hacia las sensaciones táctiles de la auto-representación, lo mismo que en el sistema visual o auditivo.

A veces, cuando hacemos ¡swishes! en el sistema cinestésico, es útil hacer un *doble* ¡swish!, uno a una auto-sensación deseada disociada y otro a una asociada. Esto difiere de lo que hacemos en el ¡swish! visual o auditivo, donde siempre finalizamos con una auto-representación *disociada*. Cuando he hecho un ¡swish! cinestésico que acababa en un sí mismo disociado, a veces la persona se quejaba de que no tenía una nueva sensación para reemplazar a la antigua *en la misma ubicación*. En estos casos, una solución satisfactoria es hacer un ¡swish! nuevamente a la sensación cinestésica *asociada*. Puesto que las sensaciones del nuevo sí mismo *asociado* se extienden por todo el cuerpo, reemplazan las sensaciones clave originales, cualquiera que sea su ubicación.

¡Swishes! mezclando sistemas. También podéis hacer un ¡swish! combinando dos sistemas a la vez; por ejemplo, utilizando una submodalidad visual y una submodalidad auditiva. No lo recomendamos, a menos que hayáis comprobado fehacientemente que las dos submodalidades más poderosas pertenecen a dos sistemas figurativos distintos y que el cliente

puede hacerlo fácilmente. En general, lo más sencillo es tomar el sistema figurativo que parece más potente para el cliente y hacer un ¡swish! en ese sistema, y comprobar después si ese ¡swish! cambió automáticamente la submodalidad en el otro sistema figurativo. Si no ha sido así, hacéis entonces otro ¡swish! en el otro sistema figurativo.

El ¡swish! es un patrón increíblemente potente que se puede utilizar para una amplia variedad de problemas. Aunque parece sencillo, en realidad es bastante complejo. Una atención concienzuda a todos los detalles que ya hemos comentado os permitirán crear ¡swishes! que cambiarán profundamente a los clientes con muy poco esfuerzo.

No obstante, tened presente que para lo que sirven todas estas palabras es solamente para señalar la realidad de vuestro trabajo con el cliente. La experiencia de vuestro cliente es la máxima autoridad. Por encima de todo, vuestro objetivo es encontrar la clave que activa la respuesta/conducta problemática y utilizarla para guiar a su cerebro en una dirección más útil. Haced todo lo que sea con tal de alcanzar esta meta.

Ejemplos

1. Bobbi era muy sensible a la voz de su hija en determinadas situaciones. Connirae descubrió que el volumen y el sonido panorámico —en vez de un sonido focalizado en un punto— eran las submodalidades más poderosas. En el ¡swish!, la voz de su hija era inicialmente fuerte y panorámica, mientras que su auto-voz deseada era suave y se originaba en un punto. Entonces, la voz de su hija se desvanecía y se concentraba en una única fuente de sonido mientras que su auto-voz se volvía panorámica y su sonido aumentaba hasta alcanzar un volumen óptimo.

2. Amy reaccionaba intensamente a la voz de su ex-marido. Tan pronto la recordaba se le saltaban las lágrimas, así que el proceso de recabar información fue al principio ¡un tanto dramático! Steve descubrió entonces que una submoda-

lidad que afectaba poderosamente a su respuesta era el volumen. Bajando el volumen de la voz fue posible reunir la información más relajadamente.

La otra —y más potente— submodalidad resultó ser la localización espacial. Amy lo describía así: «El lado izquierdo es para la gente y el lado derecho es para las cosas», que es una disposición realmente poco corriente. Si trasladaba la voz de su marido de la izquierda a la derecha, su reacción disminuía notablemente. Su respuesta a su auto-voz capacitada cambiaba de la misma manera. Steve realizó un ¡swish! comenzando con la voz de su ex-marido a un volumen alto y junto a su oído izquierdo, y su auto-voz a muy bajo volumen y cerca de su oído derecho. Entonces, mientras que las voces cambiaban rápidamente de posición, la voz de su ex-marido se desvanecía mientras que su auto-voz se elevaba hasta alcanzar un volumen óptimo. En cuanto Amy lo hizo por primera vez su cara se iluminó con una gran sonrisa. Estas submodalidades eran tan potentes que un sólo ¡swish! la cambió definitivamente.

3. George tenía dos imágenes, «lo que es» y «lo que fue», que se alternaban como si rotaran en un fichero giratorio. La velocidad y el tamaño incrementaban su respuesta de sentirse deprimido. Las personas del grupo de George se quedaron perplejas a la hora de hacerle un ¡swish!, puesto que la autoimagen deseada consta normalmente de una única imagen, y para George la submodalidad que con más potencia creaba la depresión era precisamente ¡la velocidad de alternancia entre las dos imágenes! Connirae hizo que George creara dos autoimágenes deseadas que se alternaran para emparejarlas con la clave: una de ellas era capaz de conseguir lo que deseaba, y la otra era capaz de conseguir todavía *más*. Cuando George combinó las dos representaciones tuvo una respuesta positiva muy intensa. El ¡swish! comenzó con las dos imágenes clave grandes y alternándose muy rápidamente. Luego se encogían y frenaban a medida que la autoimagen giratoria —que al inicio era pequeña y estaba detenida— se volvía más grande y giraba cada vez más deprisa.

4. Cuando la esposa de Daniel hacía un comentario crítico, su reacción era contestarla; pero entonces sentía como que sus palabras «rebotaban en ella volviéndose hacia mí como un rayo láser que me destruía». La velocidad y el tamaño eran las submodalidades más potentes. En el ¡swish!, la imagen clave se encogía y se quedaba inmóvil, mientras que la auto-representación empezaba siendo una pequeña imagen inmóvil que se iba volviendo más grande y más dinámica, hasta ser como una película.

5. Ron se quejaba de que ciertas personas le hacían enfadar. Observamos que cuanto más próxima estaba la imagen de la persona, más se incrementaba la respuesta que no le gustaba, lo cual demostraba que la distancia era una submodalidad potente. A medida que reuníamos información sobre lo que necesitaba hacer para crear esa respuesta, se hizo evidente que esa respuesta de enfado podía llegar a ser violenta. Su cuerpo empezaba a inclinarse hacia delante en una posición de «ataque» y descubrimos que tenía un historial de violencia física.

Entonces le pedimos que intentara volver tridimensional la clave indicadora. Ron tuvo una fuerte respuesta al hacerlo así, pero en vez de consistir en un aumento o disminución de la intensidad, lo que cambió intensamente fue la *cualidad*. Cuando Ron volvió tridimensional la imagen *clave*, todo su cuerpo se relajó y se suavizó. Tenía el aspecto de estar más abierto a las otras personas, aunque todavía no había creado una autoimagen capaz de manejar ese tipo de situaciones. Ron nos dijo que al ser tridimensional la imagen, percibía a la otra persona como un ser pleno y completo, en vez de ser una imagen plana con la que le era fácil enfurecerse.

Al hacer el ¡swish!, normalmente utilizamos submodalidades que cambian únicamente la intensidad. Pero puesto que la imagen tridimensional funcionaba positivamente con Ron, decidimos que esa submodalidad era un recurso útil.

Cuando nos preparábamos para hacerle un ¡swish!, Ron objetó: «Si lo hago, no podré mantener a los demás a distancia». Le sugerimos entonces que añadiera cualidades a la ima-

gen del «nuevo Ron», de modo que tuviera recursos para poder relacionarse más de cerca con la gente y la habilidad de mantenerla a distancia cuando quisiera: «Contempla al Ron que puede decidir cuándo quiere proximidad y cuándo quiere distancia, incluyendo todas las posibilidades intermedias. Este Ron tiene la capacidad de ver a los demás como personas completas y de reconocer sus cualidades, tanto positivas como negativas, de manera que puede entenderlas más plenamente y responder de una manera más eficaz».

Esto ayudó, pero Ron seguía objetando:

«Quiero una forma de estar a salvo, y me estáis quitando mi única forma de estar a salvo. Quiero otra forma de estar a salvo.»

Cuando le preguntamos: «¿A salvo de qué?», no supo contestar. Así que le dijimos lo siguiente:

«Aunque no lo puedas expresar con palabras, tienes una sensación muy clara de lo que significa para ti «estar a salvo» (utilizando los mismos gestos que Ron, para mayor seguridad)... Ahora cierra los ojos y permítete inconscientemente tener la sensación de lo que es para ti estar a salvo... y permítete que ese conocimiento inconsciente se transfiera a la imagen de ese Ron, que es capaz de sentirse a salvo de otras maneras. Ni siquiera necesitas saber cómo exactamente va a estar a salvo; no necesitas saber exactamente qué otras opciones tiene. Pero cuando lo contemplas, puedes darte cuenta de que tiene la habilidad de conseguir ese tipo de seguridad... y no te des por satisfecho hasta que puedas ver en esa imagen que él está a salvo, tan a salvo como cualquier ser humano pueda llegar a estarlo... Y sospecho que él puede estar mucho más a salvo que el antiguo Ron, porque estará a salvo de una manera más sólida, más real, más tridimensional...»

Cuando le preguntamos: «¿Qué te parece? ¿Sientes que él está a salvo cuando lo miras?», Ron dijo: «Sí. Tiene un aspecto muy bueno y seguro y un montón de otras cosas, además».

Luego ayudamos a Ron a hacer el ¡swish! desde una imagen clave plana de la cara de la otra persona que se iba perdiendo en la distancia a medida que se volvía tridimensional,

mientras que la autoimagen deseada —que inicialmente era distante y plana— se iba aproximando a la vez que se volvía tridimensional. Tiempo después, Ron nos contó que se sentía con mucho más espacio en todos los ámbitos su vida, y que muy raramente se encontraba atrapado o «empapelado».

La experiencia interna de Ron encaja con nuestro conocimiento de lo que hace que la violencia pueda producirse a gran escala, así como dentro del contexto familiar. Cuando un país se prepara para una guerra los dibujantes representan al enemigo de una forma muy poco humana, convirtiendo a los adversarios en imágenes planas de una viñeta, como los monstruos de los comics. Cuando vemos a otra persona como un ser humano tridimensional, es mucho más difícil ser violento con ella.

6. María vino a verme (Connirae) porque quería adelgazar. Me dijo que había intentado todo tipo de fórmulas pero que había sido incapaz de perder peso. Estaba convencida de que el problema era glandular, puesto que nada había funcionado, pero quería intentarlo con la PNL.

Cuando le pregunté si comía en exceso, me dijo que no. Le pregunté si había algún alimento en especial que comiera compulsivamente y me dijo que creía que no, pero que comía muchos donuts. No estaba sacando gran cosa en claro de sus respuestas verbales y no verbales, pero seguí adelante: primero recabando más información y luego haciéndole una rutina genérica para las compulsiones seguida de un ¡swish!.

A la semana siguiente hablé por teléfono con ella. Me dijo: «Después de la sesión, me sentí una persona completamente distinta durante unos cuatro días. Perdí cuatro kilos sin ningún esfuerzo y me sentía completamente diferente, pero luego todo se vino abajo». Le pregunté si tenía alguna idea de la causa de que todo se viniera abajo. Me dijo que no lo sabía, así que concertamos una cita para explorar qué había que hacer a continuación.

En la siguiente sesión, le volví a preguntar: «¿Qué crees que hizo que tus nuevas opciones se vinieran abajo?».

«No lo sé.»

«Bueno, imagínatelo.»

«Tendría que inventármelo. No me parece que el que todo fuera diferente haya hecho que se viniera todo abajo.»

«Estupendo, adelante, invéntalo.»

«Supongo que podría ser lo de siempre con mi hijo, o que últimamente pienso que no estoy haciendo nada útil en mi vida. Y luego, también está lo del futuro de mi familia, que está en el aire, porque no sabemos si nos vamos a trasladar a Australia. Supongo que podría tener que ver con algo de eso.» También mencionó otra cuestión estresante que no recuerdo. Todo eso sonaba a un succulento contenido para hacerse una terapia tradicional durante largo años.

Le pregunté qué quería decir con «lo de siempre con mi hijo». Su respuesta fue una larga historia en la que me contó que tenía un hijo de un marido anterior, que había sido diagnosticado como maníaco depresivo y que llevaba varios años entrando y saliendo de hospitales mentales. Se sentía responsable por la existencia de ese hijo, porque era culpa suya haber traído al mundo un hijo maníaco depresivo. Estaba convencida de que la manía depresiva era una enfermedad genética, por lo que era todo culpa suya porque había tenido un hijo con su ex-marido, que era también un maníaco depresivo. Su hijo le había llamado varias veces por teléfono amenazando con suicidarse. En efecto, ella se decía: «Este problema es por mi culpa y no se puede hacer nada al respecto».

A medida que hablaba de sus problemas, descubrí que su respuesta no verbal se intensificaba cuando hablaba de su hijo, así que me decidí a trabajar sobre ello. Descubrí que cuando él la llamaba por teléfono ella se imaginaba su cara mientras hablaban. Tan pronto como le pedí que se imaginara su cara se derrumbó en un estado de impotencia, así que decidí utilizar esa clave para ayudarla a construir un *jswish!*. Le pedí: «Permite que aflore la imagen de ese tú que tiene multitud de recursos y que puede afrontar esta situación... la María para quien esto no es un problema».

María dijo: «Bien, la veo», pero no parecía estar muy entusiasmada con lo que estaba viendo. Por su répuesta no verbal me di cuenta cabal de que la imagen que estaba viendo no tenía los recursos necesarios para manejar la situación que había descrito, así que empecé a mencionar otros recursos adicionales por si deseaba añadir alguno de ellos.

«Me gustaría que te tomaras un tiempo para pensar qué recursos adicionales querrías que tuviera esa María, para que encuentres alguno que sea todavía más atrayente. No estoy segura de qué recursos serán especialmente valiosos para ella, pero puedes probar a ver si le es útil la habilidad de perdonarse por los errores del pasado, de tener la capacidad de dejar atrás el pasado, de observar qué es lo que no le gusta de su conducta pasada y aprender de ello. A ella no le hace falta revolcarse en el pasado. Puede seguir adelante y utilizar los errores del pasado como recursos para ser cada vez más la persona que quiere ser.»

María respondió positivamente a este recurso, así que hice que lo añadiera.

«Y quizás esta María tiene más opciones para relacionarse con su hijo. Puedes notarlo en ella, sin saber concretamente cuáles son esas opciones. Tal vez esta María es alguien que puede permitir que su hijo tome más responsabilidad sobre sí mismo desarrollando sus propios recursos, y no reacciona con culpabilidad ante la amenaza de suicidarse. Ella no tiene por qué sentirse culpable, porque eso sólo empeoraría las cosas para él.»

«Sé que actualmente tienes una hija pequeña y un matrimonio en el que eres feliz. Quizás este tú que tiene recursos es alguien que sabe ser un modelo para tu hija sabe mostrarla que hay que hacer cuando uno se equivoca. Tu hija también comete errores y te observa para aprender de ti qué puede hacer entonces. ¿Quieres que ella se sienta mal para siempre por haber cometido un error en el pasado? Tal vez esta María pueda mostrarle a su hija una forma mejor de afrontar los errores: cómo perdonarse a sí misma por ellos, pero sin olvidarlos, para poder aprender de ellos.»

Esto produjo una respuesta todavía mejor. María tenía un aspecto radiante mirando a esa imagen de sí misma con recursos, así que seguí adelante con el ¡swish!

Unos meses más tarde me dijo que esta vez el cambio se había mantenido, que había adelgazado sin esfuerzo y que estaba muy contenta con su nueva vida.

4. Cambiar la importancia de los criterios

Para algunas personas, disfrutar y divertirse es tan importante que no hacen otra cosa. Para otras, tener éxito es tan importante que no tienen tiempo para relajarse y disfrutar de la vida. Este tipo de palabras —«disfrute» y «éxito»— sirven para designar criterios, que son normas valorativas aplicables a una amplia variedad de situaciones. Hay *m* ⁱⁱ *des* diferentes que te pueden proporcionar «diversión» y otras muchas que te pueden proporcionar «éxito». Algunas actividades incluso pueden proporcionarte ambas cosas. Los criterios indican *para qué* hacemos algo. Son nominalizaciones que pueden aplicarse a los diversos contextos para evaluar los resultados, como por ejemplo las palabras «aprendizaje», «utilidad», «belleza», etc. Los criterios son una manera eficaz de organizar nuestra vida mediante la generalización.

A veces un criterio es demasiado importante, o no es lo suficientemente importante. Con frecuencia, criterios tales como «para tener razón», «para agradar a los demás» o «para tener poder» tienen tanta importancia para una persona que su vida se desequilibra y experimenta dificultades personales o suscita la queja reiterada de los demás.

El *Cambio de Criterios* es un poderoso patrón que permite cambiar la importancia de un criterio. Cuando se trata de creencias, es usual cambiar una creencia limitadora por su opuesta. Si una persona dice «Creo que no puedo aprender», puedes cambiarlo por un «Creo que *puedo* aprender», que es un cambio digital (1). Sin embargo, cuando se trata de los criterios de una persona, muy rara vez es conveniente cambiar-

(1) Un cambio digital es un cambio cualitativo (no puedo aprender, sí puedo aprender). Un cambio analógico es un cambio cuantitativo (más brillante, menos brillante). (N. del T.)

los totalmente en sus opuestos. Normalmente, una inversión total no es necesaria ni conveniente. En vez de eso, se ajusta la importancia *relativa* del criterio haciendo que sea más o menos importante —haces que sea menos importante «tener razón», o bien que sea más importante «pasarle bien»— lo cual es un cambio analógico. Esto te permite hacer un ajuste fino en la base de la conducta de la persona (o de ti mismo), porque todos nos comportamos de tal forma que tendemos a satisfacer más los criterios que consideramos más importantes.

Ayer alguien dijo que la gente trabaja en congruencia con sus criterios y si no, no trabaja. A pesar de su confidencia, esta afirmación es cierta. Si una actividad no satisface ninguno de vuestros criterios no será de vuestro interés. Pensad en la cantidad de cosas que otros consideran interesantes y que vosotros consideraréis sin embargo triviales y ridículas. Ello se debe a que, de un modo u otro, esas actividades satisfacen algún criterio de alguien, pero ninguno de los vuestros.

A menudo, los problemas surgen de situaciones en las que dos criterios están en conflicto, como por ejemplo cuando tenéis que elegir entre complacer a los demás o hacer lo que creéis que es justo. Es entonces cuando la habilidad de ajustar los criterios ocasiona una importante diferencia.

Para poder ajustar los criterios es preciso que os hagáis una idea de cómo *sabe* la mente de alguien qué es importante y qué no lo es. ¿Cómo codifica los criterios el cerebro de alguien, de manera que cuando esa persona piensa en «aprender» o «divertirse», sabe automáticamente que ello es o no importante —o más o menos importante que otra cosa— y se comporta en consecuencia sin pensarlo conscientemente? Para descubrirlo, el primer paso es suscitar la *jerarquía de criterios* de la persona, es decir, la organización de sus diversos criterios por orden de importancia. El segundo paso consiste en examinar las diferencias en las submodalidades entre estos criterios. Finalmente, el tercero es utilizar esos códigos para ajustar un criterio problemático. Dado que suscitar criterios puede ser algo nuevo para algunos de vosotros, vamos a hacer una demostración. Aunque ya tengáis alguna experiencia

anterior os pido que prestéis mucha atención, porque hay gente que hace este proceso de una forma distinta a como queremos que lo hagáis.

Suscitación de una jerarquía de criterios

¿A quién le gustaría que le suscitáramos su jerarquía de criterios?

Chris: A mí.

Gracias, Chris. Quiero que pienses en algo trivial que podrías hacer, pero que no estás dispuesto a hacer. Por ejemplo, «Podría ponerme de pie sobre la silla, pero no voy a hacerlo», o «Podría arrojar una tiza al extremo de esta habitación, pero no lo hago». ¿Se te ocurre algo relativamente trivial, como eso?

Chris: Recoger a alguien que hace autoestop.

Bien. Podrías recoger a un autoestopista, pero no lo haces. Bueno, ¿qué te impide hacerlo?

Chris: Una vez uno de mis capataces cogió a una persona que hacía autoestop. El autoestopista, a punta de pistola, le obligó a conducir 300 km. y no quiero que me pase lo mismo.

Así que al criterio implicado aquí se le podría calificar de «seguridad» o «supervivencia». Este criterio es de una categoría muy superior al ejemplo con el que quería empezar. Como estamos tratando con la vida y la muerte probablemente estemos en la parte más superior de la jerarquía de Chris. Al objeto de esta demostración, es más conveniente cambiar de contenido. Piensa en algo todavía mucho más trivial que podrías hacer pero que no haces, como ponerte de pie sobre una mera o hurgarte la nariz delante de los demás.

Chris: Podría tomar café, pero no lo hago.

Bueno, espero que no hayas saltado otra vez a la cúspide de tu jerarquía. Para algunos, tomar café es como tomar arsénico: infringe un criterio de salud que está en la cúspide de su jerarquía y por eso no lo toman. ¿Es el hecho de tomar café lo suficientemente trivial para ti?

Chris: Bueno, puedo pensar en algo todavía más sencillo: podría lavar los platos hoy, pero no voy a hacerlo.

Fenómeno; eso parece lo suficientemente trivial. «Lavar los platos» es una conducta específica. El paso siguiente consiste en identificar los criterios implicados que hacen que no sigas esa conducta. Chris, ¿qué es lo que te detiene para que no laves los platos?

Chris: Que no hay cantidad suficiente de platos por lavar.

Bueno, eso no nos dice todavía nada sobre el criterio, así que te voy a plantear la pregunta de otra forma. Chris, ¿qué es lo que consigues si no lavas los platos?

Chris: Que se acumulen hasta que haya una cantidad razonable y poder lavarlos entonces todos juntos.

¿Y qué conseguirás al lavarlos todos juntos?

Chris: Ahorrar tiempo.

Bien, así que «ahorrar tiempo» es el criterio relevante. Observad que ha afirmado el criterio positivamente, es decir, ha enunciado lo que estaba consiguiendo y no lo que estaba evitando. El mismo criterio podría haberse expresado como «no perder el tiempo». Es importante que la afirmación del criterio sea positiva, sin ninguna negación. Más adelante diremos por qué.

Vamos ahora al paso siguiente. Quiero averiguar qué es más importante para Chris que ahorrar tiempo. Chris, ¿qué haría que lavaras los platos hoy, aunque eso te hiciera «perder tiempo»?

Chris: Los lavaría hoy si fuera a recibir la visita de alguien a quien no conozco.

Nuevamente, nos da una situación, un suceso, una circunstancia: «viene a visitarme un desconocido». Para Chris, éste es el *contexto* adicional que le inclina a lavar los platos. ¿Por qué lavarías los platos en esa situación? ¿Qué es lo más importante para ti en esa situación?

Chris: La percepción que tendría de mí el visitante, que en ese caso partiría de una base neutra.

¿Podríamos decir algo así como «Le daría una cierta impresión?» (Chris frunce el ceño) ¿Cómo podrías reformularlo

para que expresara con precisión lo que pretendes? Podéis ver que no le satisfizo lo que yo dije. No encaja para él.

Chris: No, no quiero dar ninguna impresión en particular, ni positiva ni negativa. Cualquiera que venga a mi apartamento tiene que aceptarlo como es. Sin embargo, los platos sucios están por debajo de mi criterio de neutralidad, de no ser ni demasiado sucio ni demasiado limpio.

Está bien, llamemos a ese criterio «empezar con una impresión neutra». (De acuerdo) Es un poco largo. Cuando es posible, prefiero utilizar sólo una o dos palabras, pero creo que eso transmite lo que Chris quiere decir. A él no le gustó la forma en que lo expresé inicialmente, y yo definitivamente quiero utilizar una expresión que tenga sentido para él. Su primer criterio es «ahorrar tiempo», el segundo «empezar con una impresión neutra». (Ver la tabla adjunta.)

Conducta	Contexto	Criterio
1. No lava los platos	No hay la cantidad suficiente	Ahorrar tiempo
2. Lava los platos	Alguien nuevo viene a visitarle	Empezar con una impresión neutra
3. No lava los platos		

Bien; ahora queremos identificar un criterio que ocupe un lugar aún más alto en la jerarquía. Manteniendo constante el contexto, vamos a volver a negar la conducta. Observad que el contexto es *acumulativo*: sólo hay unos pocos platos sucios, y además alguien desconocido viene de visita. En cada ocasión podéis *añadir* algo al contexto, pero no debéis cambiar lo que ya ha sido especificado. Chris, en este contexto, ¿qué haría que *no* lavaras los platos, incluso si esperas la visita de un desconocido y aun cuando entonces eso te impidiera empezar desde una base neutra?

Chris: Bueno, si estuviera preparando la comida.

Y en esta circunstancia, ¿qué lograrías dejando los platos sin lavar?

Chris: Si alguien está al llegar y estoy preparando la comida, no intento lavar los platos y dejarlo todo reluciente porque lo que me gusta es servir la comida caliente.

Bien. ¿Y por qué es importante servir todo caliente? Todavía no tenemos el criterio.

Chris: Es la excelencia de la comida. Soy un buen cocinero.

Ahora tenemos un criterio. Y sospecho que para ti «excelencia» es más importante que «empezar desde una base neutra» con la gente, que a su vez es más importante que «ahorrar tiempo».

Ahora, recuerda que todavía quedan algunos platos sucios y alguien desconocido viene de visita, y además estás haciendo la comida. En este contexto, ¿qué te haría lavar los platos, aunque violaras tu criterio de «cocinar con excelencia»?

Chris: Si fuera antihigiénico el dejarlos así.

«Antihigiénico» es una negación, así que lo vamos a cambiar en algo positivo como «preservar la higiene», siempre y cuando la nueva formulación le resulte aceptable a Chris. (Chris afirma con la cabeza.)

Muy bien. ¿Que haría que dejaras los platos sin lavar, aunque te saltaras la higiene?

Chris: (Pausa larga.) Si se produjera una situación crítica en la inmediata vecindad, como un incendio en mi apartamento o en el edificio.

Ahora nos estamos acercando a una criterio de valor superior. Bien. ¿Qué estarías preservando o logrando al responder a esta crisis?

Chris: Preservar la vida.

Hemos llegado hasta el «preservar la vida». Normalmente este criterio es el prioritario para una persona.

Chris: Es verdad que «preservar la vida» es un tanto excesivo. Sería más bien como «preservar la seguridad», incluida la seguridad de los demás.

Bien. Estás «preservando la seguridad» al responder a la situación crítica en vez de lavar los platos. Esto de lavar los platos se va haciendo cada vez más arriesgado. Y ahora, Chris, ¿qué haría que lavaras los platos de todos modos, sin ayudar a los demás, aunque hubiera una situación crítica?

Chris: Que la magnitud de la crisis estuviera por encima de mi capacidad de influir en ella.

Observad que la respuesta no se dirige hacia un criterio más importante. Lo que ha hecho Chris ha sido cambiar el contexto existente, de modo que «mantener la seguridad» se ha vuelto irrelevante. Has convertido la situación crítica en algo en lo que no puedes influir. ¿Qué *más* podrías añadir al contexto que tenemos hasta ahora —unos cuantos platos sucios, la visita de un desconocido, preparar una comida y *además* una situación crítica— que te llevara a violar el «mantener la seguridad?»

Chris: Supongo que no podría lavar los platos si hay alguien que necesita ayuda.

Bien, eso ya lo habíamos establecido. ¿Qué haría que los lavaras aunque hubiera alguien que necesitara de tu ayuda en esa situación crítica?

Chris: Si milagrosamente apareciera gente más competente que yo para manejar la situación, entonces lavaría los platos.

Observad que Chris sigue sin pasar a un criterio más alto. De alguna manera mantiene el criterio de «mantener la seguridad». Sabremos que ha alcanzado un criterio más alto cuando se le ocurra algo *más* importante por lo cual *sacrificaría* el «mantener la seguridad». Normalmente intento que la persona piense algo por sí misma, antes de hacerle alguna sugerencia, pero de todas maneras estamos cerca de la jerarquía superior. La mayoría de la gente valora más *su* propia vida que la seguridad de los demás. Así que, Chris, vas a imaginar que alguien te está apuntando con un arma y diciéndote, «Si respondes a la situación crítica, ¡te volaré la tapa de los sesos! ¿Te haría eso lavar los platos?»

Chris: Quizás.

¿Quizás? (risas) ¿Y que pasaría si tu familia fuera amenazada si no lavaras los platos?

Chris: No tengo familia cercana. Vivo solo. Y si alguien me apunta a la cabeza con un arma es a su propio riesgo, así que no estoy seguro de que lavar los platos ni siquiera entonces.

¿Y qué sucedería si recibieras una llamada telefónica diciéndote que volarán toda la ciudad de Nueva York si no lavas los platos? Tendrías que hacerlo e ignorar la crisis, o Nueva York desaparecería.

Chris: Bueno...

Ya no voy a presionar más porque estamos ahora muy arriba. Aunque no estemos en lo más alto de su jerarquía, estamos lo suficientemente alto para nuestros propósitos. Su respuesta me ha convencido de ello. Para algunas personas esto no sería el máximo. Para ellas, la seguridad de los demás no es tan importante, pero se sienten muy afectados si algo afecta a su propia vida. Y hay personas para las que su propia vida podría ser menos importante que sus principios, como por ejemplo «el honor», «hacer lo correcto» o «la moral». Este es uno de los motivos que hacen posible la autoinmolación o la guerra. Indudablemente, Chris tiene muchos más criterios que podrían encajar entre los que hemos suscitado aquí. Sin embargo, para nuestros propósitos no es necesario que suscitéis todos y cada uno de los criterios por orden, porque en realidad sólo hacen falta tres para el siguiente paso del ejercicio: uno de menor importancia, uno que sea de mediana importancia y otro que sea muy importante. Cuando los tengáis, haremos una demostración de cómo cambiar un criterio.

Ejercicio

Poneros en grupos de tres y descubrid la jerarquía de criterios de vuestros compañeros, igual que yo lo he hecho con Chris. Aseguraros de empezar con algo muy trivial. ¿Qué cosa insignificante podría hacer vuestro compañero, pero no lo hace? Su respuesta no verbal os dará alguna idea de si esa

conducta es para él algo trivial o bien algo importante, y en qué grado. Es fundamental que no superpongáis vuestro propio criterio sobre el de vuestro compañero. Las jerarquías de los demás pueden ser muy diferentes de las vuestras y lo que tenéis que averiguar es la jerarquía de la *otra* persona. Cuando vuestro compañero haya elegido ya un comportamiento trivial, averigüad cuándo lo hace y cuándo no, sucesivamente, suscitando cada vez criterios más altos.

La clave consiste en hacer que vaya ascendiendo por su jerarquía. Averigüad qué es lo bastante importante como para hacerle sacrificar el último criterio que hayáis suscitado. Al preguntarle a Chris: «¿Qué haría que lavar los platos, aunque al hacerlo infringieras el criterio que acabamos de suscitar?», le estaba induciendo a *añadir* un nuevo elemento al contexto. Entonces seguía haciéndole preguntas para encontrar el criterio aplicable al nuevo contexto: «¿Qué *lograrías* haciendo esto?». Después invertía la pregunta: «¿Que haría que *no* lavar los platos, infringiendo así este último criterio?».

La tabla de la jerarquía de criterios de Chris que figura a continuación nos muestra que el contexto es *acumulativo*. En cada paso *añadimos* un contexto y jamás sustraemos nada de lo que hubiera antes. Esta es la manera de averiguar qué es lo bastante importante como para conseguir que Chris infrinja su criterio previo.

Conducta	Contexto	Criterio
(-) Podría lavar los platos, pero no lo hago.	Algunos platos sucios.	Ahorrar tiempo.
(+) Podría lavarlos	Algunos platos sucios y la visita de un desconocido.	Causar impresión neutra
(-) No los lavaría	Algunos platos sucios y la visita de un desconocido y preparar una comida.	La Excelencia (en el cocinar)

Conducta	Contexto	Criterio
(+) Si los lavaría	Algunos platos sucios y la visita de un desconocido y preparar una comida y unos platos antihigiénicos.	Preservar la higiene.
(-) No los lavaría	Algunos platos sucios y la visita de un desconocido y preparar una comida y unos platos antihigiénicos y una situación crítica en el edificio.	Preservar la seguridad de otros

Hombre: Se podría pasar al siguiente criterio preguntando: «Y ahora, ¿qué es más importante que eso?»

Si, pero mucha gente respondería: «¡Oh, muchas cosas!» (risas). Cuando le pides a alguien que piense de una forma así de abstracta, tiene que hacer suposiciones; y sin un contexto apropiado, es muy posible que se equivoque. Al establecer un guión específico facilitas que la gente identifique el criterio que *realmente* influye en su conducta, en contraste con el criterio que *creen* que debería influir en su conducta. Un escenario específico permite hacer un mejor uso de los recursos del inconsciente y además soslaya la intelectualización.

Aseguraros de que los criterios se formulen todos de forma *positiva*. Pregunta a tu compañero qué es lo que logra o preserva mediante su criterio, no lo que su criterio le evita. Una buena forma de hacerlo es preguntarle qué le aporta esa conducta particular: «¿Qué te aporta que sea valioso para ti?», «¿Para qué haces eso?»

A veces la gente os dará su criterio con algún ligero desorden, porque está pensando en una experiencia que viola o satisface el criterio sólo en parte, y no completamente. Ello

puede afectar a su importancia relativa con respecto a otros criterios. Por ejemplo, algunos platos sucios no violan tanto un criterio de «limpieza» como lo haría un coche desmontado en medio del comedor. Por lo tanto, una vez hayáis obtenido la jerarquía, seleccionad tres criterios que estén claramente en orden para utilizarlos en el siguiente paso. Escoged uno trivial, uno de mediana importancia y otro que sea importante, y comprobad que sean congruentes tanto verbal como no verbalmente. En el caso de Chris, yo escogería: «ahorrar tiempo», «excelencia» y «preservar la seguridad». Estoy muy seguro de que estos tres criterios están en el orden correcto, así que puedo utilizarlos.

A continuación, percataros de cuál es la representación que el sujeto se hace de esos criterios, para determinar después qué diferencias en las submodalidades los caracterizan. Si lo estuviera haciendo con Chris, le pediría que pensara en el criterio «ahorrar tiempo». ¿Cómo se representa él ese «ahorrar tiempo»? ¿Y la «excelencia»? ¿Y «preservar la seguridad de los demás»? ¿Qué ve, oye, y siente cuando piensa en cada uno de estos criterios? Posteriormente debe comparar estas tres representaciones entre sí, de un modo similar a como comparasteis el pasado, presente y futuro de vuestra línea temporal. Queremos que averigüéis qué submodalidades utiliza vuestro compañero al ordenar estos tres criterios en un *continuum*. Es posible que también haya diferencias digitales, pero en este momento no nos interesan. Por ahora solamente queremos submodalidades análogas que varíen sin solución de continuidad. Seguramente encontraréis dos o tres submodalidades que varíen; encontrad cuál de ellas es la más poderosa.

De momento, simplemente *observad* qué submodalidades análogas codifican con mayor relevancia la importancia relativa de estos tres criterios. Más adelante, y sólo después de que vuestro compañero haya decidido que criterio le gustaría cambiar, haréis las comprobaciones con estas submodalidades. Los criterios son asombrosamente fáciles de cambiar y no queremos que hagáis un cambio accidentalmente.

Si algunos termináis rápidamente, podéis explorar qué diferencias de submodalidad hay a tenor de que un mismo criterio se exprese afirmativa o negativamente.

Hombre: ¿Una expresión afirmativa es decir, por ejemplo, «ahorrar tiempo» en vez de «no perder tiempo»?

Exactamente. Un criterio expresado afirmativamente atrae a la gente, mientras que uno expresado negativamente la aleja. Si tienes unos pocos de cada, es muy posible que ello te cause confusión. Los códigos submodales relacionados con «sentirse atraído por» y «alejado de» son interesantes, pero son de un rango diferente de aquellos según los cuales la gente ordena jerárquicamente sus criterios. Si expresáis todos los criterios de una misma manera, ya sea afirmativa o negativamente, elimináis las diferencias submodales que hay entre sentirse «atraído por» y «alejado de», facilitando así enormemente la tarea de descubrir las submodalidades que caracterizan *únicamente* el orden de importancia dentro de la jerarquía.

Hombre: ¿Qué sucede con la gente que está más motivada por el alejamiento que por la atracción? ¿Qué pasa si alguien está realmente motivado a evitar cosas en su vida?

A algunos les puede resultar más fácil tener todos los criterios expresados en negativo. Si realmente veis que es difícil reorientar a la persona hacia lo afirmativo, dejadlo así.

Me gustaría ampliar todavía más este marco. Supongamos que hay alguien a quien lo que fundamentalmente le motiva es el evitar algo. ¿Es conveniente dejarle con esa orientación o es preferible reorientar su atención hacia donde quiere dirigirse? Siempre que te alejas de algo tienes que moverte *hacia* otro lado. Cuando pones toda tu atención en aquello de lo que te estás alejando, no sabes hacia dónde vas. El dicho «salir de la sartén para caer al fuego» expresa perfectamente este problema de no observar hacia dónde avanzas. Por lo tanto, el cambio que suele ser mucho más generativo y eficaz es focalizar la atención de la persona sobre lo que quiere conseguir, en vez de cambiar el orden jerárquico de sus criterios negativos.

Hay cosas en la vida que merecen ser evitadas. A veces es conveniente utilizar una «planificación de lo peor», al punto

de que hay personas que tienen graves problemas cuando no lo hacen. En la PNL, sin embargo, las metas u objetivos correctamente formulados suelen expresarse afirmativamente, porque tienes muchas más posibilidades de llegar a donde quieres ir si te orientas hacia ello. Esta es la regla número uno del curso de practicantes de PNL. Después de que hayáis formulado un objetivo positivo, y sólo *entonces*, podéis hacer la «planificación de lo peor» para cercioraros de que conseguís el objetivo ecológicamente.

Ocasionalmente la gente tiene problemas en decidir cuándo una condición es verdaderamente un criterio y cuándo es sólo parte del contexto. La mejor comprobación es tener en cuenta que un criterio es una nominalización que se puede aplicar a muchos contextos *diferentes*. Una condición para comprar un coche podría ser que éste ha de tener asientos deportivos. Esta condición es muy específica y no sirve en otros contextos; «la comodidad física», sin embargo, es un criterio que se puede aplicar al coche así como a una amplia variedad de contextos. Además, debéis intentar formular el criterio lo más concisamente posible; con una palabra o dos será suficiente, aunque no es imprescindible. Un criterio de cierta persona era «encajar con los demás». Era un poco largo, pero también era verdad que lo podía aplicar a una gran variedad de situaciones y a una gran variedad de conductas. Bien, creo que por ahora ya tenéis suficiente orientación. Comenzad el ejercicio.

* * *

Comentarios

¡Bienvenidos de vuelta! ¿Qué habéis descubierto? Algunos estáis empezando a observar conexiones fascinantes. Por ejemplo, varios grupos descubrieron las relaciones que existen entre la jerarquía de criterios y la línea temporal.

Neville: Sí. La línea temporal de Tom y su jerarquía de criterios eran exactamente iguales. Los criterios menos impor-

tantes estaban en la misma ubicación que el pasado en su línea temporal, y los más importantes estaban en el futuro. Sus criterios estaban ordenados según su línea temporal.

Perfecto. Aun sin conocer el contenido, eso nos indica que Tom está orientado hacia el futuro. En eso soy similar a Tom. Tengo tendencia a ignorar el pasado, así que mi jerarquía de criterios comienza donde represento el presente y continúa en línea recta hacia el futuro. Es de esperar que una persona valorará el futuro de modo especial cuando utiliza las mismas submodalidades para codificar el futuro y los criterios de valor más elevado, como es el caso de Tom.

Por el contrario, quien codifica el pasado y sus criterios más altos con las mismas submodalidades probablemente esté lleno de reminiscencias y añoranza por «aquellos buenos tiempos». «La nostalgia ya no es lo que era». (risas)

Joe: Nos resultó difícil suscitar un criterio para el dinero, porque parece como que el dinero ya fuera en sí mismo una forma de valoración.

El dinero es ciertamente convertible en muchas cosas. Al mismo tiempo, el dinero suele representar algo bastante específico para cada persona. Podéis preguntar: «¿Qué te aporta el dinero? ¿Qué es lo que te importa del dinero? Para algunos el dinero significa «seguridad», y eso es lo que valoran. Para otros significa «poder» o «libertad». Averiguar para qué es el dinero, qué tiene de importante o de utilidad. Ello es lo que os indicará cuál es el criterio. De vez en cuando surge alguien que parece perseguir el dinero en sí mismo, habiéndose olvidado de para qué lo quiere. Es el caso de los avaros: ahorran dinero pero nunca lo utilizan. En estos casos, el dinero en y por sí mismo parece ser el criterio clave: «Lo único que quiero es dinero y sólo dinero». Si es así, es hora de reorientarlo hacia sus objetivos.

Bill: Conirae, puesto que tu línea temporal y tu sistema de valores están tan estrechamente correlacionados, ¿es tu criterio asociado al presente el que de alguna manera tiene prioridad sobre los demás?

No, en mi caso no. Mi comportamiento *actual* está motivado por el futuro, y todavía más por el futuro distante que

por el inmediato; acepto dificultades en el presente para conseguir resultados a largo plazo.

Muchos de vosotros habéis observado que la jerarquía de criterios suele tener una clasificación espacial. Vuestros criterios están ordenados en el espacio, ya sea de arriba a abajo, de cerca a lejos, de izquierda a derecha, etc. Muchos hablamos de nuestros criterios de «alto» valor, y nuestra jerarquía está dispuesta literalmente de esta manera: algunos criterios están más arriba que otros. No obstante, en algunos casos es al revés: los de abajo son más importantes. Estas personas tienden a hablar de valores «fundamentales» o «básicos». Cierta mujer utilizaba la proximidad; algunos criterios estaban más en «primer plano» que otros, y se refería a ellos calificándolos de valores que «mantenía estrechamente». Otra persona ordenaba sus criterios en función del tamaño. Todo estaba en la misma ubicación, pero cuanto más grande era la imagen, más «grandes» eran los valores.

Carol: Parece que yo soy una excepción. Mi línea temporal va de izquierda a derecha, pero todos mis criterios están justo delante mío.

¿Están todos en el mismo lugar o se alejan en la distancia?

Carol: Están en el mismo lugar.

Entonces, ¿cómo puedes saber cuál es más importante que otro?

Carol: El criterio menos importante es como una hoja de papel plana. El de mediana importancia está asociado a una película en color, y el criterio más importante no tiene imagen, sino que es abiertamente auditivo.

Da la impresión de que tus tres criterios no tienen ninguna submodalidad en común. Para tener una *jerarquía* es preciso tener submodalidades dispuestas en algún tipo de *continuum*. Algunas personas tienen sólo dos categorías digitales: algo es *importante* o *no* lo es. La gente que piensa en términos de «blanco o negro» o «verdadero o falso» estructura sus experiencias en categorías digitales del tipo de «o lo uno o lo otro». Otros tienen tres o más categorías. Una vez me encontré con una mujer que tenía sólo tres niveles de criterios. Le

resultaba muy fácil tomar una decisión, porque todos los criterios del mismo nivel eran igual de importantes; si tenía que escoger entre dos alternativas que satisfacían dos criterios distintos del mismo nivel, sencillamente elegía una al azar.

Es posible que Carol tenga sólo tres categorías digitales para estructurar lo importante que puede ser algo, pero no parece ese tipo de persona así que me siento escéptico. Carol, hay algo que puedes probar por tu cuenta. Toma esos tres criterios y cerciórate de que estén todos en el mismo sistema figurativo. Para encontrar la submodalidad que varía de forma continua, todos tus criterios tienen que estar representados en el mismo sistema. No puedes tener una continuidad si saltas del sistema auditivo al visual, etc. De hecho, es posible que tengas una forma de ordenar los criterios auditivamente y otra para ordenarlos visualmente, pero en este ejercicio no las mezcles.

Bob: En nuestro grupo empezamos intentado encontrar submodalidades visuales para cada criterio de un compañero, y fue un poco confuso. Como no encontramos ninguna, decidimos dejarlo y probar las auditivas. Además, utilizamos un lenguaje hipnótico vago con frases como: «percibe una sensación de esa experiencia». Obtuvo diferencias auditivas que nos expresó mediante su voz y su tempo, pero también tenía una continuidad muy definida que evidenciaba con la dirección de su mirada, que se movía de arriba a abajo cada vez que no se estaba concentrado en las imágenes.

Estupendo, buena observación. Así conseguisteis una jerarquía muy buena, aunque él no fuera consciente de ello. Mantened siempre abiertos los ojos y los oídos.

Tom: Nos asombró la coherencia entre la localización espacial de los criterios y el lenguaje corporal y verbal utilizado para describirlos.

Sí. Se puede utilizar esta información no verbal de dos maneras muy valiosas: se puede identificar encubiertamente cómo ordena alguien sus criterios y también puedes utilizarla para facilitar a alguien el ajuste de sus criterios, que es el paso siguiente.

Selección de un criterio que merece la pena cambiar

Ahora que ya habéis descubierto las submodalidades que hacen que vuestro cerebro identifique qué criterios son más o menos importantes para vosotros, el paso siguiente es utilizar esa información para poner en su lugar aquellos criterios que sintáis que están desajustados. Ello os permitirá hacer cosas sumamente útiles. Voy a daros algunos ejemplos.

Gracias a este patrón, un psicólogo clínico consiguió cambiar muy relevantemente la relación con su esposa. Se había dado cuenta de que hasta entonces había estado siempre corrigiendo los errores triviales que su mujer cometía. Por ejemplo, si ella había dicho: «Salíamos del cine el miércoles pasado, cuando...», y él le corregía: «No, fue el jueves». Al hacerlo, comprendía que estaba siendo desagradable e innecesariamente molesto con su esposa, ¡pero las correcciones salían automáticamente de su boca! Reconocía el daño que estaba originando, pero no lo podía evitar. ¡Y ello a pesar de su indudable consciencia interior!

Cuando exploró sus criterios, descubrió que este comportamiento era consecuencia de su ánimo de «exactitud», que era un criterio que ocupaba un elevado lugar en su jerarquía. Quería que su esposa fuera siempre certera y precisa, y, al corregirla, obviamente lo que conseguía era todo lo contrario, poniéndola en evidencia constantemente; pero así es como suelen funcionar estas cosas. Su representación de querer que su mujer acertara con precisión siempre era una imagen que contenía un dedo señalando. Consiguió rebajar su importancia desplazando hacia abajo todo el cuadro, y a medida que descendía la imagen, espontáneamente se quedó en blanco y se transformó en una representación de figuras que danzaban. En ese momento, se le saltaron las lágrimas mientras que su postura se suavizó. La propia representación del criterio había cambiado espontáneamente, adoptando un contenido totalmente diferente. El psicólogo se asombró de cuánto cambiaron sus sentimientos hacia su mujer cuando pudo permitirle que cometiera errores.

He hecho varios cambios de criterios en mí mismo. Recuerda, por ejemplo, una ocasión en la que tenía que ir a dar un seminario a Boston y repentinamente comencé a sentir los primeros síntomas de una gripe. Sabía que me estaba poniendo enfermo y también sabía que no era apropiado enfermarme en ese momento. Al principio intenté hacer un pequeño reencuadre. Me interioricé e intenté prometer a mi cuerpo: «De acuerdo, me tomaré un descanso en cuanto vuelva de Boston. Solamente necesito estos cuatro días para dar el seminario. Déjame en paz y luego descansaré». (risas) Este enfoque me había funcionado en el pasado, pero en esta ocasión no fue así y mi cuerpo no respondió.

Cuando busqué la objeción —lo que me impedía estar bien— lo que afloró fue la importancia de mi relación con Steve. Teníamos toneladas de cosas que hacer; para él era importante que las hiciéramos todas y yo quería aportar mi parte en las tareas. Se trataba de mi percepción de lo que él quería que yo hiciera: trabajar en todas esas cosas en lugar de descansar. De hecho, seguramente Steve me hubiera animado a tomármelo con calma y a cuidarme. Sin embargo, inconscientemente, lo que yo pensaba era que mi colaboración con Steve era más importante que mi salud física, de manera que mi promesa de descansar después de Boston estaba en conflicto con mi deseo de trabajar al máximo para resolver todos los asuntos pendientes al regresar. Con esta información, me interioricé y cambié la importancia de mi salud física, haciendo que ello fuera *más* importante que mi relación con Steve. Entonces obtuve una respuesta física diferente y supe inmediatamente que me iba a poner bien.

Hombre: ¿Este cambio de criterio fue temporal y duró sólo hasta que acabaste el seminario?

No; fue permanente. Decidí que era una buena idea que mi salud física fuera siempre más importante. De hecho, estar saludable mejora mi colaboración con Steve a largo plazo. No es posible ser un buen colaborador si estás enfermo o si trabajas tanto que te mueres enseguida. Así que este es otro ejemplo de lo útil que puede ser un cambio de criterio.

Vamos a ver otro ejemplo. El «tener razón» era un criterio de alto valor para un cierto participante y ello le creaba problemas continuamente. Descubrió que intentaba demostrar constantemente lo inteligente que era y que tenía razón en todas las cosas. Al mismo tiempo, se dio cuenta de que eso le causaba problemas, así que decidió ajustar la importancia de «tener razón» para que fuera menos importante en su vida.

El patrón de cambio de criterios permite ajustar *un* criterio o bien rebajar su importancia relativa mientras que aumentas la importancia de otro. Esto es particularmente importante cuando la persona percibe que hay otro criterio que es el opuesto complementario del primero. Por ejemplo, para muchas personas el «complacer a los demás» se encuentra equilibrado por el «complacerse a sí mismo». Dado que en muchas ocasiones el limitarse a suprimir algo no es ecológico, ¿qué podríamos hacer más importante si lo que queremos es que «tener razón» sea menos importante para esa persona?

Hombre: «Ser útil».

Es una posibilidad. Puedes hacer que la persona piense en la importancia de «tener razón» y obtenga una representación de ello; luego haces que desplace la representación hacia abajo —o la aleje, o la vuelva más pequeña o cualquier otra cosa que le reste importancia— mientras que hace lo contrario con la representación de «ser útil». Es posible que esto funcione para alguna gente. ¿Qué más podría funcionar?

Hombre: «tener razón» suena como si necesitara una aprobación externa de su conducta. ¿Qué tal si cambiara a saber internamente que tiene razón, sin necesitar de la retroalimentación de otras personas?

Creo que vas por buen camino. Un peligro posible es que podría terminar «sabiendo» que está siempre en lo cierto, pero sin estar abierto a la retroalimentación del exterior cuando está equivocado.

Mujer: ¿Y si reemplazáramos «tener razón» por «tener relaciones equilibradas»?

De este modo, en vez de necesitar controlar la situación teniendo razón, lo más importante sería cooperar con los demás: tener relaciones simétricas.

Hombre: ¿Y qué tal «ser querido» frente a «tener razón?»

Es una posibilidad, aunque «ser querido» también destaca la necesidad de obtener respuestas de los demás y ello podría dejar al cliente en una posición de vulnerabilidad. ¿Qué más se podría hacer? Lo que intuitivamente estáis haciendo la mayoría de vosotros es buscar un *objetivo* diferente que fuera útil para la persona. Una forma de conseguirlo sería preguntarle: «¿Qué te proporciona el hecho de tener razón?». Esto podría darnos un criterio substitutivo. O podemos preguntarle qué es *para él* más importante que tener razón.

Mujer: ¿Y si substituyéramos «tener razón» por «ser agradable?»

Sí; o tal vez por «obtener respuestas de los demás» o por «impactar agradablemente a los demás». O podría simplemente reducirse la importancia de *probar* que tiene razón. Si alguien se pasa el tiempo *demonstrando* que tiene la razón pierde aptitud, porque en vez de poner su atención y energía en tener razón la pone en intentar demostrarlo.

Hombre: «Tener razón» parece un estado, y «demostrar que se tiene la razón» parece más bien un proceso. Por lo tanto, ¿qué tal si lo sustituimos por un proceso diferente?

Quieres decir que en vez de intentar demostrar que tiene razón, podría centrarse en la importancia de aprender; incluso de aprender disfrutando. A veces es conveniente añadir criterios tales como «divertirse», «disfrutar» o «entusiasmarse» al criterio principal que estáis ajustando.

Hay *muchas* cosas que pueden encajar en sustitución de «tener razón». Lo fundamental es que, cuando ayudéis a alguien a ajustar un criterio, no impongáis lo que para vosotros es importante según vuestra visión del mundo. A veces una persona viene a veros con un objetivo y pensáis: «¡Caramba!, eso no sirve para nada». Cuando os pase eso, tened en cuenta que el cambio de criterios tiene por objeto ayudar a las personas a ajustar *sus* propios criterios para conseguir mejor lo que

ellas quieren de la vida. Lo que ellas quieren puede ser muy distinto de lo que a vosotros os gusta. Siempre que el cambio no transgreda vuestra ética, y mientras sea coherente con sus demás objetivos y criterios, ayudadles a hacerlo.

Cuando trabajo con alguien, no intento en absoluto recetarle lo que debería poner en sustitución de un criterio particular. Le hago comentarios y sugerencias, para ayudarle a ver lo que es adecuado para él, y le comento los eventuales problemas ecológicos. Por ejemplo, si una persona escoge «ser querido», puedo decirle: «Bien, ¿de verdad quieres estar tan a merced del comportamiento de los demás?». Puede que entonces elija alguna otra cosa o no. No hay sólo una respuesta correcta, porque la respuesta es correcta sólo en función de la persona que quiere cambiar. Si planteáis muchas posibilidades, podréis daros cuenta de cuáles de ellas suscitan respuestas más intensas en la persona. Los elementos que hemos discutido os brindarán formas de ayudar al cliente a hacer cambios verdaderamente adecuados.

Demostración de un cambio de criterios

(Lo que sigue es la transcripción de un seminario que Connirae realizó en Dallas, Texas. La redacción ha sido ligeramente corregida para facilitar su lectura.)

¿Queréis que os haga una rápida demostración de un cambio de criterios? Número uno: ¿quién tiene ya jerarquizados sus criterios? Bien. Y dos: debéis tener algo que o bien queréis volver más importante o bien menos importante. A este respecto, pensad en toda la información que tenéis personalmente y pensad también en lo que os han dicho los demás. ¿Hay algo que los demás consideran que podríais volver más o menos importante? Esto último *no* es imprescindible, pero es una fuente de información. Podéis considerar alguna observación de los demás y decidir si es o no adecuada para *vosotros*.

David: (Enérgicamente) Bien. ¿Qué necesitas?

¡Este hombre es eficaz para ir al grano! Bien, ¿cuál es tu jerarquía? ¿Cómo la codificas en función de las submodalidades?

David: La jerarquía en función de las submodalidades es «disfrutar» (señala con la mano izquierda hacia lo lejos, ligeramente a su izquierda), el «desarrollo personal», (señalando a unos 60 centímetros delante de él) y luego la «familia» (señalando con ambas manos y cerca de su pecho), incluido yo mismo.

¿Cuál es el criterio más importante?

David: La familia.

Bien, lo sospechaba. Tiene criterios que «mantiene estrechamente». Siempre hablo de criterios «de alto valor», ya que es la forma más corriente de referirse a ellos. Pero algunas personas tienen criterios «estrechamente mantenidos», otras tienen criterios «básicos» o valores «fundamentales», etc. De acuerdo. Los de David están en una línea que se aleja ligeramente hacia la izquierda, y tanto más cercanos cuanto más importantes. Entonces, ¿has pensado ya en algo que quieras volver más o menos importante?

David: Ajá.

¿Quieres contárnoslo o no? No es obligatorio hacerlo. De hecho, no importa.

David: Bueno, tengo un problema. Cuando hablabas hace un momento conecté con algo que me ha estado revolviendo por algún tiempo. Me abandono hasta el punto de ponerme enfermo, matándome a trabajar, antes de atender a mis necesidades personales. Necesito traer esto (gesticulando hacia su pecho con ambas manos) en importancia.

«Atender las necesidades personales». (Exacto.) De acuerdo. Podéis ver lo importante que es haceros una idea de hasta dónde quiere llevar un criterio vuestro cliente, de otro modo puede que se vuelva más importante que la propia vida antes de que os deis cuenta de que: «¡Eh!, espera un momento; no es *tan* importante después de todo». Así que, ¿cómo lo quieres de importante: tan importante como qué, o más importante que qué?

David: Más importante que matarme a trabajar.

Buena elección. (Risas.) No hay problema por mi parte.

David: Tengo serios problemas para decir «no» al trabajo. Puedo estar tan enfermo como para meterme en la cama, y sin embargo sigo y sigo.

Bien. Vamos a hacer ahora una comprobación ecológica. En principio, me suena bien; pero quiero estar segura de que esto le va a funcionar bien tal y como él lo interpreta. Entonces, si imaginas que responder a tus necesidades personales es ya más importante que tu trabajo y que conseguir cosas y demás... imagina en qué cambiaría tu vida. Simplemente, compruébalo. ¿Detectas algún problema con esa nueva forma de vivir...?

David: Mmm. Va a ser muy *diferente*. Parece como si hubiera una parte que se pregunta: «¿cómo será?»

«Me pregunto...». Sí, así que no lo sabes con certeza, y eso puede significar que más adelante, después de que hayamos realizado el cambio, puedes querer adaptarlo un poco, lo cual es correcto. Puedes volver atrás y adaptarlo; podrías añadir algo o quitar algo, o trasladarlo de importancia.

David: Bueno, lo que me viene constantemente es precisamente la cuestión de la naturaleza de la eficiencia. De todos modos, si me cuido más seré más eficaz en el trabajo.

Es verdad. Así que no hay conflicto. (Exacto). Entonces, cuando piensas en atender tus necesidades personales, ¿dónde lo ves ahora mismo?

David: Por ahí fuera (señala hacia delante y hacia arriba con la mano derecha). Allí, *lejos* (señalando con ambas manos).

Allí, *lejos*. De acuerdo. Eso es una pista. ¿Está alineado con los demás criterios, o está fuera de la línea?

David: Mmm, está bastante más centrado, y un poco arriba, y...

Lo que quiero decir es, ¿está dentro de la línea...?

David: Está por donde Allen (Allen está sentado al fondo de la habitación) pero a la altura del techo.

Ya veo que realmente te hace falta «traerlo»... (Allen levanta ambas manos para que le vean.)

David: Gracias. (Saluda a Allen y hace un gesto de OK.)
(Bromeando) Allen, ¿harás el favor de traerlo cuando te de la señal?

David: Tendrás que estirarte bastante. (Risas)

Bien. Y ahora, ¿dónde está «responder ante el trabajo?»

David: Bueno, el trabajo está... más o menos ahí abajo. (Señala justamente enfrente y hacia abajo, ligeramente hacia la derecha.)

¿Y a que distancia?

David: Exactamente al lado del televisor. Justo ahí abajo.

Abajo junto al televisor. Bien. Ahora vamos a hacer unas comprobaciones. Estos dos criterios están en una localización distinta que los tres primeros; no están en una línea recta. Quiero comprobar si es importante el arriba y el abajo. Así que coge el del «trabajo». (Bien). Si lo desplazas ligeramente hacia arriba temporalmente —luego volveremos a ponerlo en su sitio— (David asiente con la cabeza) ¿se vuelve más o menos importante?

David: (Su mano se mueve de izquierda a derecha señalando el criterio del «trabajo») Hay algo... Se va... (se ríe y hace gestos con su mano derecha hacia lo lejos y hacia arriba) se va alejando a medida que asciende (gesticulando hacia el criterio de «necesidades personales»). Está como por ahí.

¡Vaya! Así que está en la trayectoria del otro criterio. Bien. Regrésalo a su sitio. (Bien). Ahora lo que me gustaría que hicieras es que tomaras el criterio de «atender a las necesidades personales»... (Allen levanta sus manos y David se ríe señalándolo) ¡Esta es tu señal, Allen!... Y ahora quiero que traigas este criterio más cerca. Esta técnica se hace lentamente —nunca de prisa— de forma que puedas darte cuenta del impacto que paulatinamente produce su traslado. Además, así lo puedes ir verificando internamente. Normalmente la gente siente cuándo un criterio están en el sitio correcto. Tú también tienes un lugar destinado para él. Sabes que te gustaría que fuera más importante que trabajar. Así que permite que la imagen se acerque gradualmente y percibe el impacto que ello te produce a medida que se vuelve más importante, y simplemente

siente cuándo está en el sitio adecuado... (David hace un sonido de perplejidad) ¿Eh? (Sacude su mano izquierda indicando vacilación o inseguridad).

Si no estás lo bastante seguro, muévelo un poco hacia delante y hacia atrás. Compruébalo tanto como desees.

David: Oh, si lo acerco más... Bien.

Estupendo. Y un fenómeno interesante es que cuando llega al lugar adecuado se siente como un ¡zás!, el sonido que hace algo al encajar (David asiente con la cabeza y sus manos hacen el gesto de «por supuesto»), sobre todo cuando le aseguras a tu cliente que ocurre eso (risas). (Las manos de David se mueven como colocando algo en su lugar). Simplemente encaja ahí... en el sitio adecuado. Es la técnica ¡zás! (risas). Estupendo. Cuando te parezca que está en el sitio adecuado, házmelo saber.

David: Bien. Ya está, más o menos...

¿Más o menos...?

David: Bueno, ya sabes... no estoy acostumbrado a (echa el cuerpo hacia atrás) verlo tan cerca. Es como si... ¡Vaya!... (con la mano en la barbilla, perplejo). Ahora estoy notando otras cosas, además.

¿Ves algo que quisieras ajustar? Seguramente puedes verlo más claro desde aquí. Puede que no estuvieras seguro de lo que había en la imagen cuando estaba tan lejos.

David: A eso me refiero...

Tal vez quieras cambiar un poco el contenido, ahora que está más cerca y ves mejor de lo que se trata...

David: Mmmm... Sí; es sumamente complejo.

¿Es adecuado o...?

David: Es sorprendente.

Estupendo. Cuando dices complejo, ¿a qué te refieres?

David: Bueno... Cuando pensaba en el asunto de la «necesidad personal» a lo que me refería era a la enfermedad física; sin embargo, eso parece ser apenas una parte ínfima de lo que percibo ahora (indica lo pequeño que es con el pulgar y el índice). ¿Sabes?, es... (su mano izquierda traza un gran círculo en el espacio alrededor del gesto anterior).

Alguna parte de tu mente ha colgado todo un racimo de cosas ahí.

David: Sí; porque el contenido... ya sabes, lo de la salud física y eso, no ocupa más que este poquito (traza con ambos índices un pequeño rectángulo en el centro del círculo).

Entonces, lo que quiero que hagas es que percibas los demás elementos que no habías visto hasta ahora y que te cerciores de que te sientes cómodo con ellos ocupando esa posición tan importante.

David: Bien. Ahora que lo dices, todo esto ha empezado a bullir.

Bien. Es posible que haya partes de la imagen que prefieras alejar, o partes que quieras acercar...

David: (Asintiendo) Es lo que está pasando. Bien. Ahora está claro.

Estupendo. Ahora contempla la configuración. ¿Crees que te va a funcionar bien? ¿Necesita más reajustes?

David: Parece como que algo no está del todo bien... como si estuviera realmente muy próximo, pero no muy presente.

Muy bien. Tómate el tiempo que necesites hasta que se te haga evidente. Permite que tu percepción lo explore todo.

David: (Con los ojos cerrados y riéndose) ¡Eh, Allen! Ya sé que no estás realmente aquí, pero... de todos modos voy a usar tu hombro derecho para sostener la imagen... Bien.

Mientras tanto, voy a comentar al grupo algunas cosas que tú ya sabes... Lo que quiero comentar es que incorporando patrones de lenguaje hipnótico durante el proceso facilitaréis enormemente la tarea de vuestro cliente. La pregunta directa: «¿Está la imagen en su lugar adecuado?» dificulta innecesariamente el proceso, porque crea inseguridad y hace que la persona empiece a dudar. En cambio, si le decís: «Puedes permitir que la imagen se aleje o se acerque, mientras simplemente percibes cuándo se encuentra en el sitio adecuado», (David asiente) y de este modo presupones ciertas cosas que no quieres que sean cuestionadas.

David: Bien. He permitido que los elementos se vayan aclarando y entonces la pantalla se ha ampliado (trazando un

gran rectángulo frente a él con ambas manos) convirtiéndose en un gran rectángulo dividido en trozos. Es como si... (hace movimientos verticales, como cortando, desplazando la mano de izquierda a derecha y silbando suavemente).

Así que se ha desplegado.

David: Sí. Se ha aclarado.

Sientes que está todo más claro...

David: Sí. Cuando dejé que se... (extendiendo sus brazos).

Desplegara. (Ajá.) Eso tiene sentido, porque así puedes contemplarlo plenamente y saber qué contiene.

David: Ajá. Y ahora estoy teniendo un montón de extrañas sensaciones cinestésicas... (mientras sus manos giran alrededor de su estómago). Es una especie de «¡Guau!» (echando la cabeza y el tronco hacia atrás).

Ahora lo único que tenemos que comprobar es: esas «extrañas sensaciones cinestésicas», ¿lo son en el sentido de que «esto es algo nuevo y diferente que no había experimentado antes»? (David asiente). Porque si se tratara de ese tipo de sensaciones que le dicen a uno que «algo anda mal», entonces habría que hacer algunos ajustes adicionales. Bien. David está respondiendo congruentemente que «se trata de algo meramente novedoso». De acuerdo. Hasta aquí la parte del cambio.

Ahora lo que queremos es hacer algunas comprobaciones. (Bien.) Este cambio particular es un poco más difícil de comprobar que otros. Si podéis crear una situación que permita hacer una comprobación conductual, hacedlo así. Por ejemplo, para cierta persona, el cambio de criterios consistió en aumentar la importancia de «hacer lo que consideraba correcto» y disminuir la importancia de «la opinión de los demás». Inmediatamente después, alguien del grupo le dijo que hiciera algo: «Haz esto con tus submodalidades», y su respuesta inmediata fue: «No, No creo que sea lo correcto. Voy a hacer otra cosa». En realidad no pretendían hacer una comprobación, pero entonces se dieron cuenta de que esa respuesta verificaba estupendamente que el cambio funcionaba. De modo que la comprobación conductual es, en ocasiones, una eficaz forma de verificar un cambio. Con el cambio de

David, sin embargo, no podemos hacerlo así, pero siempre es posible hacer comprobaciones con la imaginación. Imagínate en una situación en la que puedas comprobar el cambio que acabas de hacer, en donde ese cambio marque la diferencia... (David cierra los ojos.) Esta comprobación es la más general que podéis hacer: inducir a que el cliente elija un contexto donde la nueva configuración cambia las cosas...

David: (Asiente y sonríe muy relajado.) Bien, lo tengo.

¿Cómo lo sientes? Yo lo veo bien.

David: Me salió un «No» realmente fácil. Era la típica llamada telefónica de alguien diciendo: «Te necesito ahora mismo», y después de una comprobación realmente rápida (chasqueando los dedos), me salió: «No. Llama a fulanito y tal y cual».

Estupendo. Esta es la clase de cambio automático que se consigue cuando los criterios de la gente tienen otra alineación. No necesitas *forzarte* a actuar de un modo diferente, si no que simplemente eres así. Bien. Prueba con otro contexto. Me gusta ser meticulosa con las comprobaciones. (David cierra los ojos. «Bien; ya tengo otro contexto.») Un nuevo contexto donde esta nueva configuración cambia las cosas... (Bien.)

¿Qué tal ha ido?

David: Sorprendente (se ríe)

¿Es sorprendente y delicioso, o...?

David: Sí, sí. Era una situación en la que alguien me daba la oportunidad de hacer algo placentero, algo para mí mismo. Normalmente las rechazaba y decía: «No, no tengo tiempo». Estaba a punto de rehusar cuando pensé: «¿Qué estoy haciendo?» (Mira a su alrededor.) «Esto no es normal». Así que es sorprendentemente estupendo.

Bien, muy bien. Mira a ver si encuentras un tercer contexto... El tres es un número mágico en PNL...

David: (Inclina su cabeza hacia la derecha) ¡Caramba! Esto sí que es algo que no había visto en mucho tiempo (risas). Quiero decir que, lo crean o no, han pasado siete años desde la última vez que me tomé unas vacaciones.

¡Eres peor que nosotros!

David: Está claro. Lo voy a apuntar ahora mismo en el calendario.

Bien, me parece bien. El tres satisface mis criterios para una buena comprobación, así que gracias.

David: Gracias.

Y ahora, hay algo que debemos prevenir cuando hacemos estas maniobras, y es asegurarnos de que la persona no se excederá con el cambio. Es decir, que David empiece a decidir algo así como: «A partir de ahora voy a tomarme 300 días de vacaciones al año y sólo trabajaré los restantes 65» (risas). No he recibido de él ninguna indicación de que va a ser así de radical. Ha dicho: «Voy a programar unas vacaciones en mi calendario, pero llevo siete años sin vacaciones», que no es lo mismo que decir: «Me voy a tomar cinco años de descanso». Si hubiera sido así, empezaría a preguntarme: «Pero, ¿qué es lo que hecho?». Por lo tanto, debéis comprobar un poco los límites después de hacer el cambio en alguien para así estar seguros de que no ha ido demasiado lejos. Si deja de trabajar no tendrá dinero, y entonces tendrá dificultades para irse de vacaciones.

Ejercicio de cambio de criterios

Vamos a recordar brevemente los pasos del cambio de criterios y luego haréis una práctica.

1. En primer lugar, seleccionad las submodalidades más relevantes y comprobad que sus codificaciones varían sin solución de continuidad. En el caso de David, la submodalidad más relevante era la distancia, que variaba continua y gradualmente: cuanto más importante era el criterio, más cerca estaba de él.

2. Ayudad a vuestro compañero a identificar un criterio que quiera volver más o menos importante, y averiguad qué lugar ocupa dentro de su jerarquía de criterios. Asegurados de hacer una comprobación de la ecología.

3. Tras identificar el criterio que vuestro compañero quiere cambiar, determinad hasta dónde lo quiere llevar.

¿Quiere volverlo *más* importante, *tan* importante o *menos* importante que algún otro criterio? Averiguad qué lugar ocupa este segundo criterio dentro de su jerarquía.

4. El siguiente paso es cambiar lentamente el criterio en la dirección y forma apropiada (proximidad, tamaño, brillo, color, etc.). Ajustad las submodalidades de manera que el criterio se codifique según sea el grado de importancia que la persona desea. Por ejemplo, si estar más alto hace que algo sea más importante y vuestro compañero quiere volver algo más importante, haced que coja la representación de este criterio y la permita ascender lentamente hasta que alcance la altura apropiada. Si su ordenación jerárquica es función del tamaño, indúcele a que permitidle que la imagen se agrande hasta alcanzar la medida que le permita reconocer que es tan importante como quiere que sea. Si su clasificación es función del volumen auditivo, puede dejar que el volumen aumente hasta que llegue al nivel adecuado.

Aun cuando la persona no haya identificado un criterio respecto del cual fijar la importancia relativa del nuevo criterio, ya sea ésta en más o en menos, si le pedís que lo desplace o transforme hacia el lugar o aspecto «adecuado» comprobaréis que normalmente la gente tiene una buena intuición de cuál es ese lugar o aspecto. Por otra parte, la gente nos informa que si cambian o desplazan el nuevo criterio en exceso, «saben» enseguida que el cambio ha ido demasiado lejos y dan marcha atrás hasta donde lo sienten más confortable. Pueden sentir que el criterio está fuera de lugar o aspecto, y esta sensación suele ser la indicación de que hay algún problema ecológico.

Debéis recordar que este cambio debe hacerse lentamente. Podéis utilizar los gestos de las manos para ayudar al cliente, pero no vayáis más lejos o rápido de lo que él lo hace. Si está elevando la importancia de un criterio, cuidad de que no se dispare tan arriba que llegue a ser más importante que la propia vida. De otro modo podéis encontraros de repente con que «ser aseado» es más importante que ¡«sobrevivir»! (risas). ¡Esto no sería muy ecológico!

Tened en cuenta que cuando le decís a la persona: «Acerca más el criterio», va a acercarlo *en relación con los demás criterios que forman parte de su jerarquía*. Esto es precisamente lo que permite que este patrón funcione. Sabiendo esto, a veces añado a las instrucciones preliminares la siguiente instrucción ecológica: «Bien. Ahora puedes sentir cómo todos tus restantes criterios están también ahí, formando parte de una continuidad». Entenderéis mejor todo esto después del ejercicio que sigue.

Comprobación

Hay diversas maneras de comprobar el resultado de vuestro trabajo. La primera es hacer una pausa y hacer otra cosa durante un rato. Luego le pedís al cliente que piense en el criterio que ha cambiado. ¿Cómo lo siente ahora? ¿Siente que ahora ocupa su lugar natural, donde él quiere que esté? ¿Está lo bastante elevado, o cercano, o lo que fuera que utilizara para cambiarlo?

La segunda forma de comprobarlo es especialmente importante, porque es también un acompasamiento futuro. Pedidle que piense en una situación donde el nuevo criterio hará que las cosas sean diferentes, que se meta en ese contexto y que averigüe qué es lo que entonces experimenta. ¿Es eso lo que quería? Este es el tipo de prueba que hice con David. En ambas pruebas debéis estar atentos para observar que las expresiones no verbales confirman que la intervención ha cambiado las cosas. Si tenéis alguna duda o queréis estar más seguros, comprobadlo en diferentes contextos.

Una tercera posibilidad es hacer una comprobación conductista. Cread una situación que estimáis que pone a prueba el cambio de criterio y observad qué sucede con el comportamiento del cliente.

Resumen del ejercicio

1. Identificar la submodalidad principal que crea una continuidad para la jerarquía de criterios.

2. Identificar el criterio que hay que ajustar y su localización actual dentro de esa continuidad.

3. Determinar como objetivo una localización general dentro de la continuidad.

4. Ajustar lentamente el criterio en dirección de la localización que se haya elegido como objetivo, hasta que se sienta que está en el sitio apropiado.

* * *

Comentarios

¡Mis felicitaciones a todos! He observado que *muchos* de vosotros habéis hecho cosas estupendas con este patrón. Vamos a oír algunos testimonios. David me comentó que su mente seguía reorganizándose y haciendo ajustes para alinear el cambio que hicimos de una forma cada vez más consciente y determinada.

David: Todavía estoy haciendo comprobaciones. Hay cosas que todavía se están reorganizando. Y el cambio permanece congruente con mi línea temporal en ambas direcciones. Mi línea temporal forma un cinturón que va desde el pasado (hace un gesto a su izquierda) al futuro (hace un gesto a su derecha). Y después, mi día a día va de arriba a abajo, y todo va colocándose en su sitio en ese continuum.

Bien. Es bueno ser consciente de ese tipo de reorganización constante. Si hacéis este cambio en vosotros o en otra persona, daros un tiempo para efectuar posteriores ajustes —no paséis inmediatamente a otra actividad que sea incongruente— o bien haced lo necesario para permitir que ello ocurra a nivel inconsciente, como está haciendo David. En ese caso, cercioraos de que permitís que vuestra mente consciente esté disponible y alerta para afrontar cualquier cosa que pueda suceder.

Leah: Tras determinar la continuidad de todos los miembros de nuestro grupo, cada uno de nosotros decidió qué cri-

terio quería cambiar y en qué dirección. Entonces, cada cual dio instrucciones a su inconsciente para que hiciera los ajustes apropiados por su cuenta. Cuando posteriormente hicimos las comprobaciones, descubrimos que todo funcionaba perfectamente.

Es una buena adaptación.

Ben: Mi criterio menos importante estaba cerca delante de mí, y el más importante ¡estaba muy lejos!. Resulta que hasta ahora había estado respondiendo a lo que estaba más cerca, aunque era lo más trivial, y que no respondía a lo que estaba más lejos, que era en realidad lo más importante para mí. Cuando me di cuenta, me dije: «¡vaya chifladura», y le di la vuelta a todo.

Y eso cambió realmente su estado. Yo estuve sentada un rato en el grupo de Ben. ¿Entendéis bien lo que hizo? En vez de simplemente cambiar la posición de un criterio dentro del conjunto, le dio la vuelta a todo el sistema, de manera que la jerarquía se dispuso de forma coherente con lo que su mente identifica como importante. Ahora lo que es importante está próximo y los criterios triviales están más alejados. ¡Es magnífico!

Ben: Además me parece que sé porqué estaban ordenados así. Hace mucho tiempo tuve una experiencia que no me gustó, y creo que fue eso lo que me hizo invertir todos mis criterios.

Cuando Ben me lo contó, le dije que hiciera una comprobación ecológica antes de cambiar definitivamente sus criterios. Quería que se cerciorara de que no hubiera sido su ordenamiento previo el responsable de esa experiencia desagradable, en cuyo caso no sería ecológico realizar nuevamente la inversión sin más.

Ben: Pero no es el caso en absoluto. Están perfectamente tal como están ahora.

Quiero comentaros un ejemplo interesante. Chris volvió menos importante «tener razón», y sin que lo hubiera planificado, en su lugar apareció de pronto el «humor». Creo que eso estuvo muy bien. El humor es estupendo, y pienso que

muchos de nosotros podríamos hacer cambios útiles aumentando su importancia en nuestras vidas.

Fred: Estuve cambiando la importancia de la «flexibilidad». Cuando empecé a volverla más importante, la «flexibilidad» se puso a ondular por todo el sistema hasta el fondo de mi jerarquía. De pronto tuve flexibilidad en todos esos sitios distintos.

Así que incorporaste la flexibilidad a muchos criterios distintos. Muy bueno. Es parecido a lo que hizo un grupo aquí con «divertirse». Es una variación interesante; no sólo se cambia un criterio sino que se permite que afecte a toda la jerarquía.

David: En nuestro grupo utilizamos la correlación entre los criterios y la línea temporal. Si Tom quería que algo fuera más importante, lo desplazaba hacia su futuro y automáticamente encajaba en una ranura. Si quería que algo fuera menos importante, lo desplazaba hacia su pasado.

Bill: Cuando hice esto, quería que «comer zanahorias» fuera más importante, y lo que conseguí fue un «debería». Sentí que «debería» comer zanahorias y que era realmente importante, pero no me quedo conforme.

Comer zanahorias es una *conducta*, no un criterio. ¿Qué importancia tiene para ti comer zanahorias? ¿Es para estar sano o en forma? (Sí.) Entonces deberías pensar en volver más importante tu salud global. Ese es el criterio. Sospecho que cuando lo intentes de esta forma ya no obtendrás un «debería».

He observado que muchos de vosotros intentaba volver más importante una conducta específica, en vez de identificar el criterio general que esa conducta satisface y volver *éste* más importante. Una conducta es algo específico y contextualizado, como comer zanahorias o hacer más tareas domésticas. Lo que tiene de valioso el identificar y cambiar un criterio es que con ello conseguiréis un cambio que afectará a la persona en todos los contextos, y seréis más libres de escoger conductas específicas que satisfagan el criterio.

Podéis decidir de antemano a qué nivel de generalización queréis trabajar. Si sólo queréis cambiar una conducta especí-

fica, es relativamente fácil preservar la ecología. Los criterios, sin embargo, están en el siguiente nivel superior de generalización. Puesto que afectan a todos los contextos, hacer un cambio al nivel de criterios tiene un impacto más penetrante y global. Por esta razón, debéis ser más cuidadosos a la hora de comprobar la ecología de un cambio de criterios.

También podéis hacer un condicionamiento futuro de un cambio de criterio para que *solamente* se active en ciertos contextos. Si, por ejemplo, quiero que un criterio cambie sólo cuando trabajo con clientes, puedo imaginar que estoy en ese contexto y hacer el cambio de criterios sobre el telón de fondo de dicho contexto. Entonces, para cerciorarme de que el cambio de criterio no se ha generalizado, me imagino que estoy en otro contexto y compruebo mis criterios para cerciorarme de que están en el orden que deseo para esa situación. Un nuevo criterio se generaliza de la misma manera en que se generaliza cualquier otro cambio: se imagina uno aplicando el nuevo criterio en todos los contextos donde podría ser útil, y *no* en los demás.

Mary: ¿Cómo se puede saber cuándo usar este método?

El hecho de determinar si procede o no hacer un cambio de criterios requiere de una cierta sensibilidad por vuestra parte. Cuando un cliente tiene algún problema, no es corriente que llegue diciendo: «Tengo este criterio que quiero volver menos importante y tal y cual». Lo normal es que acuda porque se siente mal por algo y no sabe cómo resolverlo. os iréis percatando de los motivos a medida que vayáis recabando más información. Tal vez os deis cuenta de que no se está tomando en serio su salud, o que para él es demasiado importante tener razón o mantener el control. Cuando un patrón se repite en diversos contextos, es señal de que puede resultar útil efectuar un cambio de criterios.

Una forma de hacerlo es reunir información y preguntaros a vosotros mismos: «¿Cuáles son los criterios relevantes? ¿Qué sucedería si alguno de ellos fuera más o menos importante? ¿Le sería útil a esta persona en relación con su problema?»

Durante este seminario os estamos pidiendo que seáis muy minuciosos en los ejercicios con todos los detalles: que consigáis información precisa sobre diversas submodalidades, que las comprobéis concienzudamente, etc. Lo hacemos así porque creemos que ello os proporciona una cimentación y unas experiencias que son muy valiosas, porque os permite haceros una idea bastante detallada de cómo funcionan estos patrones. Cuando ya tengáis práctica en recabar información en profundidad, normalmente no necesitaréis alcanzar ese grado de detalle a la hora de ayudar a cambiar a vuestros clientes.

Una forma más sencilla (pero menos segura) de trabajar es preguntarle al cliente: «¿Qué es algo trivial? ¿Qué es algo de mediana importancia? ¿Qué es algo de gran importancia para usted?» A continuación, obtenéis los criterios correspondientes y averigúais cómo los representa.

En mi caso, suelo limitarme a pedirle a la persona que piense en algo muy importante, y mientras lo hace observo sus indicaciones no verbales. Después le pido que piense en algo trivial y vuelvo a observar. Normalmente, la persona mira hacia dos puntos diferentes en el espacio y eso es todo lo que necesito. Puesto que la mayoría de la gente clasifica su jerarquía de criterios por localizaciones, ello me permite realizar rápidamente las comprobaciones oportunas sin tenerme que pasar media hora recabando información detallada.

En el mundo real, podréis aplicar por la «vía rápida» todos estos patrones tan pronto os hayáis familiarizado con ellos. Si tropezáis con dificultades, siempre podéis dar marcha atrás y reunir una información más detallada. Sin embargo, si comenzáis su aprendizaje por la «vía rápida», vuestro trabajo terminará siendo poco riguroso e ineficaz, en vez de preciso y rápido. Practicar los patrones muy detallada y cuidadosamente, al menos unas cuantas veces, os aportará una experiencia sumamente valiosa que permitirá que vuestro trabajo sea en el futuro limpio y sistemático.

Ventajas de los criterios positivos frente a los criterios negativos

¿Alguno de vosotros ha tenido tiempo de explorar la diferencia que hay entre lo que persigue la persona y aquello de lo cual se aleja? Vamos a practicarlo en grupo. Pensad en algunos de vuestros criterios positivos, ese tipo de cosas que deseáis alcanzar, como «aprendizaje», «prosperidad», «seguridad personal» o «preservar la vida». Observad las submodalidades de esas representaciones... Ahora contrastarlas con las representaciones del mismo criterio cuando éste lo expresáis negativamente y como algo a evitar: «ignorancia», «miseria», «peligro», «muerte». ¿Cuáles son las diferencias en las submodalidades entre estos dos tipos de imágenes? ¿Cuáles de ellas son más agradables de mirar? Las primeras, ¿verdad?

Joe: Las cosas que persigo son brillantes, más coloridas y tridimensionales. Y son más bien como películas, en vez de diapositivas.

¿Coincidís los demás con esto? Muchos estáis asintiendo. Todas estas cualidades suelen acompañar a las representaciones de lo que os atrae: los colores, la imagen tridimensional y el movimiento. En cambio, la representación de los criterios expresados negativamente —lo que queréis evitar o aquello que os repele o aleja— tiende a ser sombría, inmóvil, menos colorida, etc. Con frecuencia son imágenes en blanco y negro, sin gradaciones analógicas. Cuando la gente se siente amenazada o aterrorizada, recurre a una rígida forma de pensar que es literalmente del tipo «blanco-y-negro», perdiendo la capacidad de considerar las cosas en términos de una continuidad. La mayor parte de sus recursos mentales, tales como considerar alternativas o apreciar variaciones y matices dentro de un continuum, simple y llanamente desaparecen hasta que se sienten a salvo.

De hecho, cuando alguien se encuentra realmente en una situación de peligro mortal y tiene que actuar deprisa, es útil que su cerebro le presente opciones simples, en blanco y ne-

gró, entre las cuales elegir. En general, sin embargo, esta forma de evaluar o pensar es muy limitadora.

Esta es una de las razones por las que merece la pena expresar objetivos bien definidos afirmativamente. Pensad en lo profundamente que podéis cambiar la experiencia interna de una persona simplemente usando el marco de sus objetivos para focalizarla en lo que quiere, en lo que la atrae, en vez de en lo que la repele, lo que no desea o quiere evitar.

Descubrir la relación que existe entre los criterios expresados afirmativa y negativamente y las diferencias que hay en las correspondientes submodalidades fue muy interesante y valioso para nosotros. Confiamos en que, a medida que apliquéis cambios de criterios en vosotros mismos y en los demás, también vosotros iréis descubriendo otras distinciones útiles que añadir a vuestra apreciación de este utilísimo patrón.

5. Eliminar compulsiones

A la mayoría de la gente le sucede que en determinados contextos *tienen que* comportarse o sentirse de una determinada manera. Por ejemplo, hay personas que *tienen que* enderezar un cuadro cuando lo ven torcido en la pared. *No pueden* dejarlo como está sin sentirse incómodos, aunque se trate de un cuadro en una casa ajena. Otras se sienten compelidas a comer chocolate: si hay una chocolatina en sus proximidades, *no pueden* evitar comérsela; y si no hay ninguna a mano, ¡salen a comprarla! Algunas personas tienen que fumar, o tomar helado o patatas fritas. Hay quienes cuando ven una peseta en la acera, tienen que recogerla; y hay quienes tienen que comprobar cada llamada de teléfono que pagan o se sienten obligados a leer el periódico de cabo a rabo, aunque no lo quieran hacer en realidad.

La mayoría de estas compulsiones son bastante triviales, pero algunas de ellas —como el comer con exceso— *pueden* acarrear consecuencias significativas. La técnica que denominamos «voladura de compulsiones» permite eliminar cualquier compulsión —incluso las más intensas y tenaces— en cuestión de minutos, de modo que se trata de un patrón muy potente. Queremos que lo probéis primero con una compulsión trivial. Después, cuando hayáis aprendido el método, podréis aplicarlo a comportamientos y reacciones más significativas que realmente afecten de un modo relevante vuestra vida. La voladura de compulsiones es perfecta para eliminar comportamientos o reacciones indeseadas muy intensas, y con las cuales otro tipo de técnicas —el patrón ¡swish!, por ejemplo— son ineficaces.

Con esta técnica, después de haber roto una compulsión todavía os será *posible* tener ese comportamiento, sólo que entonces ya no os veréis *compelidos* a hacerlo y seréis libres de elegir. Si acabáis con la compulsión de comer chocolate, os

será posible comerlo siempre que queráis, pero ya no os sentiréis dominados por ello. Una vez demostramos este método con una persona que quería eliminar su compulsión a responder inmediatamente a todos los mensajes grabados en su contestador automático. Después de la supresión, siguió respondiendo enseguida a la mayor parte de las llamadas, pero no se le disparaba la presión sanguínea por el mero hecho de posponer una llamada de menor importancia.

También podéis utilizar este patrón para eliminar compulsiones de ira o violencia. No obstante, no elijáis comportamientos o reacciones que impliquen violencia para iniciar el aprendizaje de esta técnica. Es importante saber bien lo que estáis haciendo antes de meter mano a esas situaciones.

Demostración: suscitación de la submodalidad directora

Primero vamos a hacer una demostración y posteriormente veremos cómo y cuándo emplear este método de una manera ecológica. Para la demostración, y para el ejercicio posterior, queremos que elijáis una compulsión trivial; algo que realmente os enganche y de lo cual os gustaría libraros.

Empezaremos haciendo una rápida demostración de cómo suscitar las submodalidades que dirigen la compulsión. Después, cuando lo hayáis practicado en un ejercicio que haremos a continuación, demostraremos cómo utilizarlas para eliminarla.

¿Quién quiere averiguar cómo funciona su compulsión? ¿Quieres tú, Rachel? Bien. ¿Cuál es tu compulsión?

Rachel: Comer bombones. Realmente me es casi imposible evitarlo.

¿Hay algo similar respecto a lo cual te sientas neutra?

Rachel: Mmmm... Las galletas. No me atraen especialmente y puedo comerlas o dejarlas.

Estupendo. Y no te importaría acabar con esa compulsión, ¿verdad?

Rachel: Nada en absoluto.

Bien. Ahora quiero que pienses en los bombones y te des cuenta de cuál es su aspecto cuando piensas en ellos... Y ahora piensa en las galletas; observa qué aspecto tienen cuando te las imaginas...

Ahora detecta qué diferencias hay en las submodalidades. ¿Qué hay de diferente en la manera en que ves los bombones en contraste con la manera en que ves las galletas?

Rachel: Los bombones parecen estar un poco más cerca. Casi se salen de la fuente. Me da la impresión de que no es toda la imagen lo que está más cerca, sino sólo los bombones. Con las galletas no pasa eso.

Bien. ¿Observas otras diferencias?

Rachel: Los bombones se ven más brillantes y además tienen como un halo a su alrededor. Estas son las únicas diferencias que percibo.

¿Hay alguna diferencia auditiva?

Rachel: No. No oigo nada en ninguna de esas dos situaciones.

¿Hay alguna diferencia en el sistema cinestésico, aparte del sentimiento de compulsión?

Rachel: Bueno... Me siento empujada hacia ellos.

Eso forma parte de tu reacción: la sensación de compulsión. Sólo nos interesa descubrir cualquier sensación cinestésica que pueda ayudar a crear esa reacción.

Ya hemos obtenido varias diferencias en las submodalidades, de modo que nos podemos hacer cierta idea de cómo el cerebro de Rachel codifica el «tengo que». En su caso, las diferencias son todas visuales. Al codificar las imágenes de una cierta manera, el cerebro de Rachel sabe instantáneamente, con sólo mirar la imagen, cuándo «tiene que» —como es el caso de comer bombones— y cuándo puede elegir —como es el caso con las galletas—.

El paso siguiente es comprobar cuál de esas diferencias en las submodalidades es la «directora» que origina su reacción compulsiva.

Rachel, echa una ojeada a la imagen de los bombones. Prueba a tenerlos un poco más cerca. Haz que se salgan un

poco más de la fuente. ¿Te sientes ahora más o menos compulsa a comerlos?

Rachel: (Su piel cobra más color y hace movimientos con la boca.) Sí, ahora los deseo mucho más.

Bien. Ahora haz que los bombones vuelvan a la fuente. ¿Cambia eso tu reacción?

Rachel: Hace que no los desee tanto.

Ahora vamos a intentar cambiar el brillo. Haz que los bombones sean un poco más brillantes. ¿Cambia eso tu reacción?

Rachel: La cambia, pero no tanto. Creo que cuando hice que los bombones se salieran de la fuente, al mismo tiempo adquirieron un poco más de brillo. Si sólo los vuelvo más brillantes no percibo mucha diferencia.

Esto nos indica que la proximidad es una submodalidad directora; dirige la reacción de Rachel y, además, también cambia el brillo. Vamos a comprobarlo un poco más. Prueba a intensificar el halo...

Rachel: Eso hace que los desee más, pero no tanto como cuando hago que los bombones se salgan de la fuente.

Prueba a reducir el halo...

Rachel: Hace que reaccione un poco menos a los bombones, pero todavía los deseo.

Ahora sabemos que la submodalidad clave que «dirige» la reacción de Rachel es tener una figura que desborda la imagen resaltando sobre el fondo.

Ejercicio

Ahora queremos que practiquéis esto entre vosotros. Eso es todo lo que queremos que hagáis por ahora. Aseguraros de escoger una compulsión de la que no os importe libraros, porque después del ejercicio probablemente ya no la tendréis. Podéis preguntaros: «¿Echaré algo en falta en mi vida si desaparece esta compulsión?». Puesto que vais a libraros de la

compulsión, queremos asegurarnos de que vais a estar mejor sin ella.

Cuando hayáis seleccionado vuestra compulsión, pensad en una conducta similar por la que *no* os sintáis compelidos. Si la compulsión es que *tenéis que* leer todo el periódico, tal vez no tengáis que leerlos todas las páginas de los deportes. Si os veis compelidos a tomar café, puede que no os suceda lo mismo con el té, que es algo que podéis tomar o no. Si os sentís excesivamente compelidos a fregar todo plato de la cocina tan pronto se ensucia, quizás no tengáis la misma compulsión con fregar el suelo. Cuanto más similares sean los dos comportamientos, mejor.

Aseguraros de que escogéis algo *neutral* para la conducta no compulsiva. No escogáis algo que os *repela*, porque en realidad repulsión y atracción son muy similares. Ambas son formas de compulsión que sólo se diferencian en la *orientación*: alejarse en vez de ser atraído. Si os sentís compelidos a comer chocolate, escoged algún alimento que podríais comer pero sin la sensación de *tener que* hacerlo. No elijáis un alimento que os desagrade.

Cuando hayáis escogido las dos experiencias —la compulsiva y la neutral— haced un análisis de contrastes. ¿Qué diferencias hay en las submodalidades y cuál es la submodalidad que dirige la compulsión? Aseguraros de comprobar las diferencias en todos los sistemas figurativos. Descubrid las «diferencias que marcan la diferencia».

Hay diversas maneras de comprobar qué submodalidades son las directoras. Podríamos haber hecho que Rachel mirara las galletas —la experiencia neutra— y hacer que sobresalieran del fondo. Podríamos haber visto si esto la compelia a comerlas. Si lo comprobáis de esta manera, debéis aseguraros de que la persona cambie cada submodalidad sólo un poco y lentamente. Si lo hace demasiado rápido, ¡tal vez esté instalando otra compulsión sin darse cuenta! Es más seguro ir cambiando la propia experiencia compulsiva, como hemos hecho en la demostración. Examinad las diferencias que hay en cada submodalidad entre

la experiencia neutra y la experiencia compulsiva. Es una buena idea hacer el examen en ambos sentidos: hacer que la persona vuelva la imagen más brillante... y luego más oscura.

Helen: ¿Estamos buscando una sola submodalidad?

En el caso de las compulsiones, lo normal es que una sola submodalidad dirija a las restantes; pero si encontráis dos, también está bien.

Aseguraros de encontrar una submodalidad directora que sea *analógica*, es decir, una que podáis variar gradualmente. Una submodalidad digital no sirve para este patrón. Más adelante lo discutiremos con más detalle.

Después de que hayáis identificado las diferencias en las submodalidades y examinado cuál o cuáles son las directoras, queremos que hagáis una cosa más. Nosotros no lo hicimos en la demostración, pero averiguad si es posible eliminar la compulsión simplemente *reduciendo* la directora. Supongamos que habéis descubierto que para vuestro compañero la submodalidad directora es el tamaño: cuanto más grande es la imagen del helado, más lo quiere. Quiero que veáis si podéis librarle de la compulsión por el mero hecho de reducir la apariencia del helado. Cuando examinasteis las submodalidades, ya comprobasteis que la reducción de su tamaño hacía que disminuyera temporalmente la sensación de compulsión en vuestro compañero. Ahora la cuestión es averiguar si de esta forma queda *permanentemente* eliminada su compulsión. Pedidle que observe cómo el helado se vuelve más y más pequeño, hasta que pueda mirarlo y decir: «No, ya no me atrae», o «Podría tomarlo, pero no siento la necesidad». Después, habláis de otras cosas durante unos minutos y lo comprobáis nuevamente. Le decís que piense en el helado y observáis si se siente compelido a tomarlo o bien si lo siente neutral. Queremos que averigüéis si la mera disminución de la submodalidad directora elimina la compulsión.

Tomaros unos diez minutos cada uno para hacer este ejercicio, y luego continuaremos con el paso siguiente.

Esquema del ejercicio

1. Seleccionar una compulsión menor.
2. Seleccionar algo similar que suscita una respuesta neutra.
3. Identificar las diferencias en las submodalidades.
4. Hacer las pruebas oportunas para encontrar la submodalidad «directora» más potente.

* * *

Comentarios

Tom: Estuve trabajando con Bob, y cuando le pregunté por las diferencias en las submodalidades me dijo que no observaba ninguna diferencia.

Si vuestro compañero no nota ninguna diferencia, hay otras maneras de descubrir las submodalidades importantes. Podéis preguntarle: «¿Qué es lo que cambiarías en la imagen de la compulsión para que te resultara *aún más* deseable?». A menudo, la persona responderá simplemente: «Si la vuelvo más grande, la deseo más».

Otra forma es pedirle que trate de *resistir* la compulsión. Primeramente, situad la escena. Si se trata de bombones, podéis decirle: «Imagina que hay una fuente de bombones justo delante de ti. Entonces te levantes y te marchas... ¿Qué pasa? ¿Aumenta tu deseo de bombones? ¿Cómo sabes que los deseas aún más?». Normalmente aumentará su deseo cuando vaya a alejarse, así que le podéis pedir que observe qué pasa entonces con la imagen. Por lo general, el hecho de situar a la persona en un contexto que exagera su deseo permite que la submodalidad directora se evidencie más, aunque algunas personas se abandonan tan rápidamente a sus compulsiones que no tienen tiempo de identificar qué es lo que les dirige a ellas.

Una de las claves para ayudar a alguien a acceder a su compulsión, y así poder reunir información, es acceder uno mismo a un estado de tipo compulsivo. Si adoptáis una actitud excesivamente fría y distante con vuestro compañero, como la de un investigador desapegado y ajeno al objeto de su compulsión, vuestra conducta no verbal tenderá a disociarle de su experiencia reduciendo su reacción. Ello hará que le resulte más difícil experimentar la respuesta compulsiva. Sin embargo, si transmitís un «estado compulsivo» mediante vuestro comportamiento no verbal, le será más fácil entrar en él con vosotros. Sería algo así como sentir lo que decís: «¿Qué necesitas cambiar en la imagen para que aumente todavía más tu deseo y se te haga la boca agua ante ese exquisito chocolate?»

A menudo la dirección provendrá de la diferencia en la submodalidad tipo «figura/fondo». Con Rachel, los bombones estaban más cerca —sobresalían— mientras que la fuente permanecía en el mismo lugar. Además, tenían un halo alrededor que los separaba del fondo.

Si la persona no encuentra nada visualmente que le dirija a la compulsión, probad en otro sistema figurativo: en el sistema auditivo o en el cinestésico. Durante el ejercicio escuché a Carlos diciendo: «No lo consigo. No noto ninguna diferencia. No veo cómo cambiar la forma en que tira de mí». Creé algunas situaciones para él, como las que he descrito, pero no encontramos nada. Comprobé algunas de las submodalidades corrientes: «Vuélvelo más grande. Acércalo más», pero ninguna tuvo ningún impacto. Entonces le pregunté: «¿Oyes algo?» y al momento se dio cuenta de que escuchaba una voz. «Sube su volumen.» «¡Oh, sí, eso lo hace!» Así que si la persona no nota alguna diferencia visual, pedidle que lo compruebe en otro sistema figurativo.

Ruth: Tengo que tomar café y creo que es totalmente cinestésico. ¿Es posible?

Sí, es posible, pero no muy probable. Normalmente cuando la gente os dice: «Es totalmente cinestésico», están hablando de la sensación del propio deseo. Sabemos que *eso* es

una sensación, pero lo que queremos saber es: «¿Cómo crea tu cerebro la sensación de deseo? Probablemente no tendrías esa misma sensación si se tratara de beber aceite de motor. ¿Cuál es la diferencia?» Normalmente, tu imagen del café es diferente.

Si es una sensación cinestésica lo que dirige tu compulsión a tomar café, debería de existir una sensación *táctil o perceptual* —la sensación del café en tu lengua o en tu boca— que es lo que debes identificar, no la metasensación resultante del deseo.

Un fumador tenía una extraña sensación táctil que partía del cuello, subía por su cabeza y luego le envolvía por completo. La submodalidad directora era el grado de *extensión* de esa sensación por todo su cuerpo; a medida que se propagaba, la compulsión de fumar se volvía más fuerte. ¡Cuando yo mismo la probé, tampoco a mí me gustó! ¡Incluso puede que llegara a fumar si algún día la experimentara! (risas). Esta sensación táctil era distinta que la mera sensación de deseo. Si suscitáis una sensación corporal, comprobad que realmente se puede utilizar para *crear* el deseo y que no se trata sólo de una manifestación más de la propia reacción ante el deseo.

¿Qué pasó cuando examinasteis si la mera disminución de la submodalidad directora eliminaba la compulsión? ¿Habéis tenido éxito?

Hombre: Yo pude disminuirlo durante un rato, pero la sensación de compulsión parecía siempre regresar lentamente.

Es lo que suele pasar. Si hubierais podido eliminarla totalmente simplemente reduciendo la submodalidad directora, entonces, y para empezar, probablemente no fuera una auténtica compulsión. Sería algo más débil, como un capricho. Si alguno de vosotros ha conseguido eliminar totalmente una «compulsión» reduciendo la submodalidad directora, seleccionad ahora una verdadera compulsión para poder seguir con el ejercicio.

La mayor parte de vosotros habéis identificado con exactitud lo que dirige vuestras compulsiones, y lo habéis hecho muy detalladamente, que es lo apropiado cuando se trata de

aprender un patrón por primera vez. Debéis dedicar cierto tiempo a su exploración. Cuando lo hayáis hecho unas cuantas veces identificaréis rápidamente la submodalidad directora casi con sólo observar al cliente, sin necesidad de comprobar una larga lista de submodalidades.

Cuando hagáis las preguntas para investigar las submodalidades, hacedlo con un lenguaje preciso. Preguntad exactamente lo que queréis saber. No es suficientemente preciso decir: «Vuélvelo más grande. ¿Ahora que piensas? ¿Te gusta más?» Eso no es lo que necesitáis saber. Lo que necesitáis averiguar es: «Cuando lo vuelves más grande, ¿tienes que —lo que sea— con más intensidad? ¿Te sientes más compelido?». Aseguraos de preguntar con toda precisión al objeto de que podáis obtener la respuesta que os interesa. No os importe si el cambio suscita alguna otra reacción. A Ann le gustaba más la imagen del helado cuando la volvía más grande, pero eso no aumentaba su necesidad de tener que tomarlo. A veces, cuando la persona cambia la imagen, puede que se ponga triste o experimente cualquier otra emoción. Incluso puede tratarse de una reacción intensa, pero *no es la reacción que ahora necesitáis descubrir al objeto de este patrón.*

Compulsiones

Normalmente las compulsiones responden a la siguiente secuencia de cuatro elementos:

1. *Representación del objeto de la compulsión.* Generalmente es visual pero en algunas ocasiones puede ser auditiva o cinestésica. Permite a la persona saber que ha llegado el momento de tener una compulsión.

2. *Distorsión de alguna submodalidad en la representación.* La persona altera su representación interna de una manera específica. Aunque puede haber más submodalidades implicadas y darse en cualquier sistema figurativo, generalmente lo que dirige el impulso es una sola submodalidad analógica y visual.

3. *Sensación de compulsión.* Esta es la metasensación cinestésica de tener que hacer algo, sin posibilidad de elección al respecto.

4. *Comportamiento compulsivo.* Con frecuencia la sensación de compulsión induce un comportamiento que la persona tiene que seguir, como morderse la uñas, comer bombones, etc. Si se trata de una reacción emocional más general, como podría ser la ira, es posible que la persona no tenga ninguna respuesta conductual específica.

Demostración: supresión de una compulsión

Vamos ahora con la demostración de una voladura de compulsiones. Para proceder a su eliminación utilizaremos la información que antes habéis reunido. ¿Quién tiene una compulsión de la cual quiera librarse?

Fred: Yo.

¿Has identificado ya la submodalidad directora? (Sí.) ¿Podemos saber de qué se trata?

Fred: Claro. Me encantan los pistachos. ¡Con sólo hablar de ellos se me hace la boca agua!

Bien. ¿Que tendrías que hacer para que te apetecieran todavía más? Ya sabes lo que quiero decir, ¿no es cierto? (Fred suspira y sus ojos miran hacia arriba.) Estás viendo algo, ¿verdad? ¿Qué estás haciendo con la imagen para conseguir que te apetezcan más?

Fred: Estaba enfocándolos con más y más precisión.

¿Y eso lo consigues? ¡Eso parece! ¿Examinaron tus compañeros alguna otra submodalidad?

Mujer: Sí, lo hicimos. Cuando le pedimos que hiciera un zoom sobre la imagen de un pistacho y lo viera muy grande, eso le provocó una fuerte respuesta.

Está bien. Hemos mencionado tres submodalidades: enfocar, hacer un zoom y aumentar el tamaño. Lo que necesito averiguar es cuál de las tres hace que las otras dos cambien automáticamente, o bien cuál es la más significativa. Fred, al

principio, ¿qué ves?: ¿un puñado de pistachos, uno solo o qué?

Fred: Es una fuente llena de pistachos.

Bien, una fuente llena de pistachos. Quisiera que hicieras un zoom sobre un solo pistacho.... Sí, es evidente que el zoom le suscita una fuerte respuesta.

Ahora regresa a la imagen normal y vuelve más grande toda la imagen. Observad su reacción.

Fred: (Con voz suave y velada) ¿Quieres decir.... que vea más pistachos?

No, no es eso lo que quiero decir, pero podrías probarlo. ¿Qué pasa cuando lo haces?

Fred: Me sorprende, porque no cambia mucho la cosa.

Ni nosotros hemos apreciado la misma respuesta no verbal anterior, ¿no es cierto? No se le ve tan compelido. Ahora, Fred, prueba a volver toda la fuente de pistachos más grande... Eso tampoco le hace responder tanto como el zoom. Ahora regresa la imagen a su tamaño normal y enfoca la fuente de pistachos con mucha nitidez...

No, esto tampoco funciona muy bien. Vamos a comprobar otra submodalidad. Ahora, en vez de hacer un zoom sobre la fuente de pistachos, acércala hacia ti.

Fred: Cuando hago eso, ¡casi los puedo oler!

Pero, ¿te apetecen más? No nos interesa si los puedes oler...

Fred: No, no me apetecen más.

El zoom es lo que más te activa, ¿no? ¡Todo el mundo tiene la boca hecha agua! Deberíamos de haber hecho esto antes de la comida.

Fred: Yo me comí un sandwich de pistacho. (risas)

Antes de que volemós tu compulsión, quiero que sepas que tendrás la opción de comer y disfrutar de los pistachos cuando quieras, sólo que no te sentirás compelido a ello. Siendo así, ¿estás seguro de querer eliminar la compulsión o te complace tanto que quieres seguir con ella para siempre?

Fred: No, no, no. No puedo tener pistachos en mi casa porque me los como todos de una sentada. Me gustaría ser capaz de guardar algunos para tomarlos de vez en cuando.

Bien. Ahora, Fred, tienes la imagen de una fuente de pistachos, ¿verdad? Esto es lo que quiero que hagas. Toma la imagen de la fuente y haz un zoom directamente sobre un pistacho; hazlo muy rápido, para que consigas que *realmente* te apetezca. Ahora vuelve a empezar viendo toda la fuente de pistachos y haz rápidamente otro zoom.

Quiero advertirte que a medida que hagas esto, tu sensación de compulsión irá aumentando. Si llega un momento en que es tan intenso que no puedes soportarlo, eso significa que lo estás haciendo correctamente y que sólo te queda apenas un poco más que hacer.

Haz el zoom una y otra vez hasta que desees el pistacho más de lo que nunca antes lo has deseado. Repítelo hasta que notes un cambio cualitativo en tu respuesta... Más y más rápidamente... Muy bien, cada vez más rápido, tan rápido como te sea posible... Está muy bien. ¡Estupendo! Algo cambió un poco hace un momento, ¿no es cierto?

Fred: Demasiado grande. Se vuelve demasiado grande y desaparece. Ya no hay nada que alcanzar. Es una forma de expresarlo. Ahora vamos a charlar un poco y luego haremos una comprobación.

Fred: ¿Por qué no trae alguien unos pistachos? (risas)

Buena idea; ¡haremos una prueba real! Ahora, cuando piensas en los pistachos, ¿los deseas?

Fred: No. No puedo acercar mi vista. Ahora sólo veo toda la fuente. Normalmente, cuando veía la fuente, acercaba mi visión a un sólo pistacho y lo cogía. Pero ahora sólo veo la fuente.

¿Estás seguro? Intenta hacerlo como antes.

Fred: Tal vez si pudiera comerme uno... (risas)

Sally: ¿Qué pasaría si tuvieras una fuente de pistachos justo a tu lado?...

Fred: (dirige su mirada a alguna parte) Algo ha cambiado.

Sally: La localización de la imagen ha cambiado. Miraba a un lugar diferente antes de hacer el zoom.

Buena observación. Cuando *ahora* visualiza los pistachos, mira hacia un punto distinto que antes. Esto es una confirma-

ción más. Ahora los pistachos están situados en un lugar donde la imagen no es compulsiva. ¿Sabe alguien dónde podemos conseguir pistachos?

Fred: Se pueden comprar abajo, en el primer piso del hotel.

Muy bien. Luego compraremos algunos y haremos la comprobación. ¿Alguien tiene alguna pregunta para Fred?

Bill: Fred, ¿cuáles eran tus sensaciones internas cuando hiciste la voladura?

Fred: Veía la fuente y luego acercaba la visión con mucha nitidez hacia un sólo pistacho. Y cuanto más lo hacía, más me parecía que algo me contenía.

¿Y entonces qué pasó?

Fred: Bueno, no era una sensación agradable. Ese pistacho se volvió cada vez más grande y de alguna manera adquirió un tamaño que no era natural.

Esta es la típica descripción de haber alcanzado un umbral. Tu cerebro tiene un umbral en ambos extremos del espectro. Supongamos que alguien se siente compelido a comer chocolate y el tamaño es la submodalidad directora. Si la imagen del chocolate es *muy* pequeña, entonces se ve apenas como una mota negra que no produce ningún efecto. Cuando la imagen se vuelve más grande, llega un momento en que el tamaño supera un umbral inferior que permite que el cerebro lo reconozca como algo compulsivo. A medida que aumenta el tamaño más y más, la persona se siente cada vez más compelida, hasta que el chocolate se ve *demasiado* grande y se supera un umbral superior. Cuando es *demasiado* grande, el cerebro ya no lo reconoce como algo compulsivo. Ahora el cerebro mira ese enorme chocolatote y lo coloca en una categoría diferente, como algo «ridículo» o «grotesco». Si lo hacéis lo suficientemente rápido, el cambio se vuelve permanente.

Cuando aprendimos este método, Steve lo utilizó para volar su compulsión a leer comics. Anteriormente, *tenía que* leerse cualquier historieta de comic que viera, incluso las que no le gustaban. Si intentaba saltarse una que no le gustaba especialmente, era como si apareciera una sustancia gris y mohosa alrededor de ese comic. Cuanto más se alejaba de esa

historieta, más crecía el moho y más obligado se sentía Steve a volver a esa historieta. Así que hizo que el moho se volviera cada vez más grande, muy rápido, hasta que, sin más, cesó la compulsión. Entonces volvió atrás e hizo una comprobación; cuando se saltó la historieta no le importó. Fue como si hubiera un pequeño montón de moho descompuesto sobre los dibujos. Su experiencia cambió permanentemente.

La Voladura de Compulsiones es un ejemplo de cómo funciona un patrón de umbral, en el que se toma una reacción muy intensa y se *aumenta*, en lugar de intentar reducirla o eliminarla. Se incrementa tanto y tan rápidamente que llega un momento en que supera un umbral y «se desvanece». Se parece mucho al hecho de inflar un globo. Durante algún tiempo el aire que se introduce en el globo lo vuelve más y más grande. Sin embargo, si seguís metiendo aire, al cabo de cierto tiempo estalla. Cuando ha estallado ya no es posible recuperar el globo quitándole el último soplo de aire. De hecho, os será del todo imposible recuperar el globo; y si lo intentáis, ¡tendréis un montón de problemas! Otro ejemplo es el de doblar un trozo de metal o de alambre hacia delante y hacia atrás hasta que se rompe. Una vez roto, no es posible recomponer el trozo de alambre por mucho que lo intentéis «desdoblar».

Hay dos formas de hacer una voladura:

1. Incrementando una submodalidad de una vez.
2. El método reiterado del trinquete.

El primero consiste en incrementar rápidamente la submodalidad directora hasta que la respuesta cinestésica traspasa un umbral superior y estalla, que es lo que hizo Steve. Si en el caso de Fred la submodalidad directora hubiera sido el tamaño, podría haber vuelto muy rápidamente la imagen de la fuente de pistachos más y más grande hasta que su respuesta estallara.

El método del trinquete, que es el que utilicé con Fred, en realidad consiste en hacer el primer método una y otra vez, en rápida sucesión. Este método consiste en tomar la submodalidad directora e incrementarla rápidamente. Después se

vuelve a empezar de nuevo con la imagen en su estado original y rápidamente se incrementa la submodalidad nuevamente. Esto se hace una y otra vez, en rápida sucesión, para amplificar la respuesta cinestésica de sentirse compelido. Para poner un ejemplo, supongamos que el hecho de aumentar el brillo es lo que dirige la compulsión. Entonces, empiezo haciendo que la persona vea la imagen y que incremente rápidamente el brillo. Después hago que la persona vuelva a ver la imagen con su brillo original y que vuelva a aumentar el brillo rápida y gradualmente. Hago esto una y otra vez, muy rápidamente, hasta que algo estalla. Después del estallido su respuesta cambia y ya no se sentirá compelido nunca más.

Esto funciona de forma muy similar a la utilización de un gato en un coche. Cuando se da una vuelta a la manivela, el coche sube un poco y queda detenido por un trinquete. Si se vuelve a dar otra vuelta a la manivela, el coche sube un poco más. Con cada vuelta de manivela el coche sube cada vez más. El hecho de aumentar sucesivamente la submodalidad directora —ya se trate del tamaño, el brillo, o la que sea— funciona exactamente igual que la manivela del gato, en la cual un trinquete detiene el retroceso y cada vuelta implica un incremento mayor. Con ello, la sensación cinestésica de ser compelido aumenta. El proceso, en cualquiera de los dos métodos, consiste en incrementar rápidamente la reacción de desear algo, hasta que la persona cruza un umbral y su respuesta decae. Normalmente, es posible percatarse desde el exterior de cuándo la compulsión de la persona estalla. Se observa entonces cómo su respuesta no verbal se intensifica cada vez más hasta que, de repente, cesa de aumentar y decrece.

En cualquiera de los dos métodos se varía la submodalidad dentro de una gradación para aumentar la respuesta cinestésica. Esta es la razón por la cual es necesario que la submodalidad sea análoga; una digital no serviría.

Es la inercia o la duración de las sensaciones del sistema cinestésico lo que permite que funcione el método del trinquete. Aunque es posible cambiar las imágenes o sonidos in-

ternos con tal rapidez que los antiguos no perduran, cuando, sin embargo, se suscita una sensación muy intensa, se requiere de más tiempo para cambiar la sensación. Hay un montón de cambios hormonales y químicos relacionados con los estados emocionales intensos, de modo que el cuerpo precisa de un cierto tiempo antes de poder regresar a un estado neutral. Cuando, por ejemplo, alguien está convencido de estar en grave peligro, su cuerpo empieza a producir adrenalina. Si entonces se da cuenta de que en realidad no hay ningún peligro, aun así tarda un poco en calmarse cinestésicamente.

Mientras que las sensaciones tienden a durar, porque hay una cierta inercia, es posible, sin embargo, regresar rápidamente a la imagen inicial y aumentar su tamaño nuevamente una y otra vez. Cada vez que aumentéis el tamaño de la imagen, las sensaciones partirán de donde las dejasteis antes y aumentarán todavía más.

Sam: De modo que este patrón no funciona si lo haces despacio, ¿no?

Exacto. Estarías aumentando la intensidad de la compulsión, ¡y eso sólo agravaría las cosas!

Fred: Es cierto. Creo que si lo hubiera hecho lentamente cada vez habría deseado más los pistachos, porque mientras experimentábamos con mis submodalidades... ¡vaya!, se me hacía la boca agua y lo que deseaba era que la imagen se acercara más.

Le gente a menudo comete el error de hacerlo demasiado despacio. Si lo haces demasiado despacio puedes acabar aumentando la compulsión de la persona y dejarla en un: «¡Ohhh! ¡Ahora es cuando de verdad no puedo vivir sin pistachos!

Fred: Tú también, ¿eh? (risas)

Por lo tanto, si la voladura no funciona se deberá muy probablemente a que el cambio no se ha hecho lo suficientemente rápido. Bien, ¿cómo podéis hacer que alguien vaya más rápido?

Dennis: Hablando cada vez más rápido.

Exacto. Si habláis «muyyyy leentameeente» la persona probablemente no llegará al umbral. También podéis acelerar

el proceso ayudándoos de sonidos o de una rápida gesticulación. Podéis chasquear los dedos, silbar o hacer cualquier otra cosa que le haga darse cuenta de que «rápido» significa *una fracción de segundo*!, y no cinco segundos, aunque ese tiempo sea breve en comparación con 5 años. Por otra parte, un gesto no verbal puede comunicar el cambio específico de la submodalidad, además del aumento de la velocidad. Si queréis que acerque más la imagen, podéis hacer que vuestra mano represente a la imagen y ponerla en el punto de partida, con la palma frente a la persona, y luego acercarla rápidamente hacia ella, mientras decís: «Mueve la imagen tan rápidamente hacia ti como mi mano». Si queréis que aumente el tamaño de la imagen, podéis utilizar las dos manos para enmarcar una imagen pequeña y luego separarlas rápidamente ampliando el marco. Podéis utilizar gestos y sonidos como anclajes para ayudar a que vuestro compañero pueda hacer los cambios rápidamente. También ayuda utilizar patrones de lenguaje hipnótico que sugieran que el proceso se volverá cada vez más rápido por su propia cuenta.

Podéis actuar de forma un poco ridícula al hacer el proceso, porque eso ayudará a vuestro compañero a permitirse hacer cosas que le son extrañas y tal vez sea eso lo que necesita para poder superar el umbral.

Bill: ¿Cómo decides qué técnica de voladura utilizar: el de un solo incremento o el método del trinquete?

Algunas submodalidades pueden aumentar ilimitadamente. El tamaño es una de ellas; teóricamente, puedes aumentar el tamaño sin tener que pararte nunca. Generalmente puedes volar ese tipo de compulsión con sólo aumentar la submodalidad relevante hasta que la respuesta estalla.

Sin embargo, otras submodalidades tienen un límite respecto a cuánto puedes cambiarlas en una dirección concreta. Por ejemplo, sólo puedes acercar la imagen hasta un cierto punto. Cuando la submodalidad directora es de este tipo, es muy probable que necesites usar el método del trinquete. Siempre es posible utilizar el aumento único, luego esperar un poco y hacer la comprobación; y si la compul-

sión no ha estallado, puedes emplear entonces el método del trinquete.

Aseguraros de que utilizáis el trinquete *en una sola dirección*. En cierta ocasión conocimos a una mujer que tenía la compulsión de leer todos los días cierto periódico, aunque no quería hacerlo. Lo que incrementaba su deseo de leerlo era el sonido de una voz atenuándose y —aunque lo intentó— no fue capaz de volar su reacción. Lo que sucedía era que intentaba hacer el trinquete atenuando primero la voz, luego aumentando gradualmente su volumen, luego atenuándolo gradualmente, y así sucesivamente. Lo único que conseguía con ello era hacer que su respuesta fuera más fuerte, luego más tenue, luego más fuerte, etc. Me di cuenta de lo que estaba haciendo observando los gestos de sus manos, que iban hacia delante y hacia atrás mientras me describía cómo intentaba hacer la voladura. Normalmente, es posible observar que la persona está variando la submodalidad en los dos sentidos, en vez de en uno solo, por medio de la expresión no-verbal. En su caso, la forma correcta de emplear el trinquete fue comenzar con una voz fuerte y atenuarla rápidamente, luego oírla empezar nuevamente fuerte y entonces atenuarla gradualmente, de nuevo oírla fuerte ya desde el comienzo y atenuarla gradualmente otra vez, y así sucesivamente.

Dennis: ¿Sería posible recuperar la compulsión haciendo revivir a la persona la voladura al revés, como una película que va hacia atrás?

Pasar la película al revés no deshace este patrón. Si suprimís la respuesta de alguien con este método, ya no es posible deshacer el camino. Antes de volar la reacción de alguien debéis estar absolutamente seguros de que *quiere* hacerlo y de que ello es ecológico. Explorad cómo será su vida sin la compulsión, porque cuando haya cruzado el umbral ya no le será posible regresar al estado anterior simplemente haciendo lo mismo en dirección contraria. Es algo así como haber metido un gran árbol de Navidad de punta por una puerta estrecha. Si después queréis tirar hacia atrás del árbol no lo conseguiréis, porque sus ramas os lo impedirán. No es tan sencillo.

Posteriormente, cuando hayáis aprendido a volar compulsiones, os enseñaremos a crearlas.

Comprobación

Después de la voladura, esperad uno o dos minutos antes de hacer la comprobación. A veces la persona no se da cuenta cabal de que ha cambiado, debido a que las sensaciones originadas por las compulsiones tardan un tiempo en desaparecer. Si inmediatamente después de la voladura le preguntarais: «¿Te sientes todavía compelido?», es posible que conteste que sí, porque el sistema cinestésico tiene bastante inercia y tal vez no se haya dado cuenta todavía de que ha superado el umbral.

Así pues, si hacéis la comprobación inmediatamente tal vez no obtengáis una verificación fiable. Ello dependerá de la intensidad que hayan alcanzado las sensaciones cinestésicas antes de llegar a superar el umbral. Si la sensación compulsiva desaparece inmediatamente, podéis estar seguros de que habéis volado el impulso. Pero si la sensación perdura, ello no implica que no haya funcionado y será preciso esperar un poco más y hacer una nueva comprobación.

Si esperáis un par de minutos el sistema cinestésico tendrá tiempo suficiente para asentarse de nuevo, y a la persona le será más fácil observar que ya no puede generar la sensación compulsiva y que la conexión entre la imagen y la reacción cinestésica se ha cortado, está rota, se ha vuelto distinta.

Adelante con el ejercicio. Si tenéis alguna dificultad o necesitáis ayuda, hacédnoslo saber.

Esquema del ejercicio:

1. Identificación precisa de la submodalidad directora.
2. Empleo del aumento único o del método del trinquete con la submodalidad directora hasta sobrepasar el umbral.

3. Hacer una pausa y proceder a la comprobación.

* * *

Comentarios

La utilización ecológica y efectiva de este patrón presenta múltiples aspectos, así que vamos a hablar un poco de ello.

Sam: En nuestro grupo era como estar esforzándose para alcanzar un orgasmo que no llegaba nunca...

...Por así decirlo. ¿Notasteis algún cambio en la compulsión cuando posteriormente hicisteis la comprobación?

Sam: Sí. Había desaparecido. Pero no se produjo ninguna ruptura tremenda ni nada parecido.

Me gusta esa descripción. Mucha gente no se da cuenta de que supera el umbral, especialmente si la reacción tiene que alcanzar mucha intensidad antes de estallar. Pero si esperáis un poco, para que el sistema cinestésico tenga tiempo de volverse a asentar, os daréis cuenta de que ya no sentís la compulsión.

Tempo

Mujer: ¿Es posible hacer el cambio demasiado de prisa?

Normalmente la gente hace este proceso demasiado *despacio* y tienes que acelerarla. De vez en cuando, sin embargo, alguien hace este patrón demasiado rápido. Si alguien lo hace muy rápido y no funciona, puede que tenga que aminorar un poco la velocidad para generar una respuesta cinestésica robusta. He utilizado este método muchas veces y sólo he tenido que disminuir la velocidad dos veces. Al parecer, las submodalidades cambiaban tan rápidamente que a la persona no le daba tiempo de tener una respuesta cinestésica completa.

Bob: Mi compulsión aumentaba tan deprisa que me preguntaba si lo estaba haciendo bien y si *estallaría* alguna vez. Finalmente no pude controlar la velocidad del proceso y me sobrevino un zumbido de oídos que terminó en un «¡Bum!»

Recuerda esto cuando trabajes con otra persona. Cuando la sensación empieza a ser muy intensa, la persona puede ponerse nerviosa e intentar disminuir la intensidad de la sensación. Entonces el patrón no funcionará. Debéis preparar al sujeto para afrontar lo que va a suceder, de forma que cuando la sensación de compulsión aumente el cliente sepa que está haciendo lo correcto y no se eche atrás. Cuando empleo este método, primero le explico al cliente las analogías del globo que estalla o del alambre que se parte. Esto le prepara para que pueda seguir aumentando su sensación hasta que estalle. Este método también funciona con poca explicación previa, y así lo hicimos con Fred, pero también estábamos atentos a cualquier señal de que pudiera estar echándose atrás.

Asegurados de que no dejáis a alguien en un estado de compulsión *acrecentada*. Si habéis hecho que la persona bombee su reacción, pero no lo suficiente como para que estalle, lo que habéis hecho es aumentar su compulsión. Cuando ocurre así, normalmente es debido a que no habéis ido lo bastante deprisa.

A veces cada paso del trinquete no es lo suficientemente rápido, o la persona se para justo cuando está a punto de volar su respuesta. Una vez alguien me dijo: «He vuelto la imagen tan grande como todo el universo conocido, y aun así no funciona». Decir: «Tan grande como el universo conocido» implica algún tipo de límite, la posibilidad de un punto de detención, así que le dije: «Hazlo de nuevo, y esta vez deja que la imagen sea *más grande* que el universo conocido». Cuando lo hizo así su respuesta estalló.

Sarah: ¿Qué es lo que se «rompe» cuando haces esto? ¿Qué estalla?

Estás rompiendo la conexión entre la representación percibida por la persona —o el sonido o sensación— y su respuesta cinestésica. Podrá seguir creando una imagen, pero ya no le arrastrará igual.

Respuestas emocionales intensas

Al principio, y con el objeto de aprender los pasos de este patrón, os pedimos que eligierais una compulsión menor, pero este método es igualmente eficaz con compulsiones importantes. También funciona con respuestas emocionales intensas. La gente ha utilizado este patrón para eliminar compulsiones como el alcoholismo, fumar, el excesivo apego a alguien, la ira, etc. Es excelente para afrontar ese tipo de reacciones que son tan intensas que no se pueden resolver meramente atenuándolas, que es como normalmente la gente intenta resolverlas.

Aunque este método funciona bien con las respuestas emocionales intensas, como la ira, debéis tener cuidado si lo utilizáis para ello. Con ciertas personas hay riesgo de violencia cuando se aumenta su ira. Muchos no se vuelven violentos, por muy enfadados que estén, de modo que no suelen ser peligrosos, pero es algo a tener en cuenta. Preparar convenientemente a la persona puede ayudaros a evitar la violencia: disponed a la persona a hacer la voladura tan deprisa que alcance el umbral antes de que pueda destrozar algo. Si va demasiado despacio y se queda bloqueado en un estado acrecentado, se puede poner violento. Si abrigáis alguna duda, pedid a alguien que os asista por si acaso.

Uno de nuestros alumnos, que ha utilizado este patrón con compulsiones suicidas y homicidas, nos comentó que nunca se intensificó la compulsión de forma permanente. No obstante, debido al posible peligro de dejar a la persona en un estado de compulsión acrecentada, en estos casos debéis tener *mucho cuidado*. A menos que tengáis mucha experiencia con este método y con personas suicidas o violentas, os recomendamos *encarecidamente* que se las enviéis a alguien que tenga la experiencia necesaria.

Reacciones desagradables

Al aplicar este método con reacciones agradables —deseo de comida, de sexo, de fumar, etc.— normalmente no es difícil con-

seguir que la persona intensifique su respuesta. Pero ello puede ser mucho más dificultoso cuando se trata de reacciones que no le gustan a la persona, porque por lo general la gente no quiere experimentar intensamente la ira u otras cosas desagradables. En estos casos, lo más importante es la preparación inicial. No conseguiréis que lo hagan a menos que se den cuenta cabal de que la razón por la cual queréis que experimenten una intensa ira *ahora* es para que no vuelvan a sentirse incontrolablemente iracundos nunca más. Seguirán teniendo la opción de enfadarse, pero no volverán a sentirse arrastrados incontrolablemente por su propia ira. La justificación de experimentar una intensa ira durante unos minutos es que con ello evitarán verse arrastrados por ella múltiples veces en el futuro.

Este efecto de umbral ya ha sido utilizado en otro tipo de terapias bajo el nombre de «terapia de implosión», sin embargo los terapeutas de la implosión no conocen las submodalidades. Intentan resolver fobias utilizando el *contenido*, en vez de aumentar la submodalidad directora. Crean escenarios en los que, por ejemplo, las ratas suben por los brazos del cliente y se meten en su boca, etc. Utilizar el contenido, en vez de las submodalidades, hace que el proceso sea mucho más duro. No se puede ir tan rápido, tampoco se alcanzan los extremos submodales y, por lo que sé, la gente que hace la terapia de implosión no conoce el método del trinquete ni la necesidad de hacerlo velozmente. Esto hace que sea más probable que los clientes se queden bloqueados en un estado acrecentado sin haber llegado a *superar* el umbral. Además, la teoría de por qué funciona la terapia implosiva también es diferente. Ellos creen que una respuesta se extingue cuando se aportan estímulos sin las consecuencias que ello tendría en el mundo real. Pero si esto fuera verdad, ¡las fobias se extinguirían automáticamente por sí solas!

Ecología

Vamos a hablar de la ecología. ¿Dónde están las consideraciones ecológicas en este patrón?

Al: Tengo un ejemplo que ha surgido del ejercicio de hoy. En mi grupo hay una mujer que tiene la compulsión de comer cosas saladas por la noche. A su marido le gusta jugar con el ordenador por las noches y quiere que ella se quede levantada haciéndole compañía. Como ella no tiene nada que hacer, se sienta en una silla y se queda dormida.

Y el hecho de comer le permite mantenerse despierta haciendo compañía a su marido.

Al: Exacto.

Entonces, ¿qué pasaría si volarais esa compulsión y entonces simplemente se quedara dormida?

Al: Bueno, si ella se quedara dormida su marido podría enfadarse porque no le hace compañía.

Exacto; y su relación podría deteriorarse. De hecho, en el patrón de la voladura de compulsiones no hay *nada* que prevenga la ecología. Es uno de los pocos patrones de la PNL que elimina una respuesta sin poner nada en su lugar. ¿Qué se puede hacer para preservar la ecología en estas situaciones?

Al: ¿Qué tal si usáramos el patrón ¡swish!?

Exactamente. Es una situación muy apropiada para hacer un ¡swish! que guiara a su cerebro en una dirección más útil.

Al: ¿Qué se podría utilizar como imagen clave si has volado la imagen compulsiva?

Se podría emplear la misma imagen que originalmente creó la compulsión y la misma submodalidad directora, aunque esa imagen ya no suscitará la reacción compulsiva nunca más. Si anteriormente era el tamaño lo que compelia a la persona, haz un ¡swish! utilizando el tamaño. Siempre que obtengas alguna indicación de que la compulsión hace algo positivo para la persona —como es el caso de esta mujer, a quien la compulsión de comer le ayuda a permanecer despierta y hacer compañía a su marido— es imperativo hacer un ¡swish! después de la voladura de la compulsión. En este caso, se trata de hacerle ver ese «ella» que dispone de un montón de otras opciones y recursos para realzar la relación con su marido. Incluso en los casos en los que no parece evidente que la

compulsión cumpla una función positiva, es siempre una buena idea hacer posteriormente un ¡swish! por si acaso. No se tarda mucho en hacerlo y podría resultar ser muy importante. Nosotros utilizamos por norma el patrón ¡swish! después de haber volado una compulsión.

Sarah: ¿Por qué no limitarse a utilizar el ¡swish!? ¿Por qué necesitamos preocuparnos de hacer una voladura de la compulsión, además?

Hay veces que una reacción es tan fuerte que es muy difícil que el patrón ¡swish! o cualquier otro método la resuelvan. Ante una reacción muy intensa, es preciso hacer primero una voladura de compulsiones. De esta manera rompemos el antiguo hábito y damos la oportunidad de que el ¡swish! pueda funcionar. Esto es lo que Richard Bandler hizo con un cliente en el video titulado «Anticipatory Loss». Cuando solamente utilizó el ¡swish! no se resolvió el problema. Entonces hizo que el cliente borrara la imagen que causaba el problema y luego repitió el patrón ¡swish!. Esa vez sí funcionó.

Cuando nosotros estábamos aprendiendo el patrón ¡swish!, Steve tardó unos diez minutos en hacerle un ¡swish! corriente a nuestra mecanógrafa, que fumaba una cajetilla y media al día. Después del ¡swish! redujo la cantidad a un cigarrillo al día. Pasados unos meses, empezó a aumentar gradualmente la cantidad de cigarrillos a dos o tres diarios. Por aquel entonces estábamos aprendiendo la voladura de compulsiones. A Connirae le llevó unos veinte minutos identificar las submodalidades directoras de la mecanógrafa y volar la compulsión. Aunque en este caso las submodalidades auditivas parecían ser las más fuertes, también hizo la voladura con alguna submodalidad visual para mayor seguridad. Al hacer la comprobación poco después, ni Connirae ni la mecanógrafa estaban seguras de si su respuesta era diferente. Posteriormente, sin embargo, la mecanógrafa dijo que cuando intentaba fumar «no podía terminar el cigarrillo».

Hombre: Un hombre de mi grupo no se decidía a suprimir su compulsión mientras no encontrara algo que la reemplazara.

¡Buena idea! Cuando alguien tiene dudas en suprimir su compulsión, o no se decide a hacerlo rápida y fácilmente, estad alertas. Puede que haya complicaciones ecológicas. Exploradlo un poco: ¿Tiene ese comportamiento compulsivo algún propósito útil? Si es así, asegurados de que entienda que encontrará otras conductas más positivas que cumplen el mismo objetivo. Incluso podéis ayudarle a desarrollar esas nuevas opciones antes de hacer la voladura de la compulsión.

Generalización

Mujer: En nuestro grupo no llegamos a volar la compulsión de una compañera porque nos preocupaba que ello pudiera suprimir el resto de sus motivaciones y no sólo la compulsión. ¿Hicimos lo correcto?

Esta pregunta está relacionada con la generalización. Depende de lo que el cliente piense acerca de su experiencia. En cierto seminario pedimos a todos los asistentes que escogieran algo trivial para suprimirlo. Cierta hombre eligió la «limpieza»; no quería ser un obseso de la limpieza. Sin embargo, cuando nos comentó el tema, se refirió a ello como volar su «*meticulosidad*». Cuando oigáis algo así —si vuestro compañero dice algo acerca de la *motivación* o utiliza alguna otra nominalización genérica que podría abarcar una amplia gama de contextos, lo cual es prácticamente un criterio— sed *extremadamente* cautelosos a la hora de emplear este patrón. La *meticulosidad* es algo tan genérico que es muy probable que cualquier cambio se generalice a todo lo demás, lo cual puede crear problemas. Y desde luego, ¡en ese caso así fue!

Cuando regresó al seminario al día siguiente, comentó: «Ayer volé mi *meticulosidad*. Fue algo muy sencillo, pero me encontré con que apenas pude conducir mi coche de regreso a mi casa». Otro participante lo corroboró: «Sí, yo iba detrás de él y puedo confirmarlo». Para él, la *meticulosidad* formaba parte de su manera de conducir; él conducía «me-

ticulosamente». Si al hablar de su compulsión alguien os da una gran nominalización, vuestra alarma ecológica debe encenderse. Aseguraros de suprimir *solamente* lo que vuestro cliente quiere realmente suprimir. Si tenéis alguna duda, contextualizad el problema: «¿En qué situaciones te gustaría conservar tu meticulosidad?» «Cuando conduzco el coche.» «Oh. Bien, o sea que quieres ser menos meticuloso *solamente* cuando friegas los platos; *solamente* quieres volar tu compulsión a *fregar los platos*, ¿es esto correcto?» «Bueno, también limpio el baño demasiado a menudo y tampoco quiero hacerlo.» Esto hará que visualice dos categorías de contextos: aquellos donde quiere eliminar su compulsión y aquellos donde quiere conservarla. Siempre y cuando tenga estas dos categorías claramente identificadas, será posible volar la compulsión *solamente* en los contextos donde lo desee.

La voladura de compulsiones es una técnica que se emplea en ámbitos muy definidos. Puesto que este método no instala algo que hacer en substitución, no es habitual querer generalizarlo a cualquier ámbito de la vida de la persona.

Bill: ¿Quieres decir que la voladura de compulsiones no es generativa?

No lo es en el sentido en que lo es el ¡swish!. Este patrón simplemente rompe compulsiones. Es una herramienta potente y sumamente valiosa, con la que es posible hacer muchas cosas, pero no es generativa. De hecho, no es preciso que lo sea.

Bill: ¿Y qué pasó finalmente con el tipo meticuloso del que nos hablabas?

Tuvimos que reinstalarle la compulsión a la meticulosidad en el contexto de la conducción. Más adelante os enseñaremos a *crear* compulsiones, pero antes queremos estar bien seguros de que sabéis deshacerlas para que así sepáis libraros de ellas en el caso de que cometáis algún error y hayáis creado una equivocada. Os instamos a que seáis muy cautelosos al utilizar este patrón hasta que hayáis aprendido las múltiples técnicas básicas de apoyo de la PNL.

Submodalidades directoras auditivas y cinestésicas

Algunos de vosotros habéis observado que aunque vuestro compañero haya volado una compulsión visualmente puede todavía regresarle. En estos casos lo que suele suceder es que es disparada por una submodalidad en otro sistema figurativo. Cuando estábamos aprendiendo sobre las compulsiones tropezamos con el caso de una mujer a la que suprimimos su compulsión visualmente, y aunque no había nada visual que la activara volvía a tenerla cuando sonaba una voz. Después de hacer la voladura auditivamente descubrimos que todavía se activaba cinestésicamente. Cuando también hicimos la voladura en este sistema, por fin desapareció. Sin embargo, posteriormente voló otra compulsión utilizando sólo el tempo cinestésico y comprobó que la compulsión no regresaba ante activadores visuales ni auditivos: la voladura cinestésica volaba también la compulsión en los otros dos sistemas. Esto indica que para ella la submodalidad directora principal estaba en el sistema cinestésico.

Podéis enfocar este asunto de dos maneras. Podéis comprobar pormenorizadamente las submodalidades en todos los sistemas figurativos para ver cuál de entre todas las que activan la compulsión es la submodalidad directora más poderosa, o bien podéis tomar de entrada una submodalidad visual que sabéis que produce la compulsión, volarla y hacer las comprobaciones: ¿surge la compulsión ante alguna otra activación? Si aparece ante un sonido, por ejemplo, hacéis una nueva voladura. Si entonces todavía aparece ante una sensación, la voláis también. Al final sabréis qué sistema figurativo utilizar primero la próxima vez.

Mujer: ¿Puedes dar un ejemplo de cómo volar una sensación?

Si un tempo cinestésico, como por ejemplo marcar el ritmo con el pie, me origina una compulsión, y cuanto más rápido es el ritmo más fuerte es la compulsión, puedo taconear cada vez más rápido —ya sea haciéndolo realmente o bien imagi-

nándomelo— hasta que la compulsión estalla. Si lo que dirige la reacción compulsiva es una sensación táctil *extendiéndose* por mi cuerpo, puedo comenzar sintiendo en un sólo punto esa sensación táctil e ir extendiéndola por todo el cuerpo hasta que explota.

A una mujer le repugnaba que su marido le acariciara. Cuanto más se acercaba la caricia a algún particular lugar «privado» de su cuerpo, más asqueada se sentía. Para volar esa reacción empezamos por hacerle sentir la caricia lejos de esa localización y después acercarse rápidamente al lugar clave utilizando el método del trinquete.

Sin embargo, asegurarnos de comprobar la ecología en un caso así. En esa ocasión, le pregunté previamente: «¿Estás segura de que quieres volar esto? ¿No será que tu marido te acaricia de forma muy ruda e insensible y es entonces conveniente que te des cuenta de ello?», a lo que ella respondió: «No, él me acaricia muy bien. Estoy segura de que no quiero tener esa repugnancia.» Así que le ayudé a volarla. Más adelante me contó que había funcionado durante un tiempo, pero que después su repugnancia volvió. Entonces comprendió que su respuesta *sí* contenía un mensaje importante sobre su relación.

Ante esta situación hay terapeutas que creen haber fracasado con el cliente. Nosotros lo consideramos como un primer paso del éxito del tratamiento. Fue entonces cuando esta mujer —y nosotros— dispusimos de una información importante sobre la ganancia secundaria, algo con lo cual es imprescindible contar para que cualquier intervención funcione permanentemente. Antes de la voladura esta información no estaba disponible para esa mujer, pero vivir un breve periodo de tiempo sin la repugnancia le permitió acceder a ella. Hacer la pregunta ecológica le alertó sobre la posibilidad de un problema y supuso un acompañamiento futuro para que estuviera atenta y pudiera observarlo si así fuera. Entonces estuvimos en condiciones de crear algo que funcionó realmente y que fue totalmente ecológico. Al final del capítulo sobre el *jswish!* ya pusimos un ejemplo similar (María).

Fuera de la consciencia

Una persona con la que trabajé no conseguía representarse conscientemente qué era lo que le estaba compeliendo. Le pedí que hiciera *como si* hubiera algo que incrementara su compulsión. Primero le di diversos ejemplos de otras personas que superaban el umbral, de modo que estaba muy bien dispuesta. Este tipo de preparación es muy importante. Entonces le dije que *fingiera* como si pudiera incrementar la submodalidad directora en su propia experiencia, y que la aumentara cada vez más rápido hasta que estallara. Y el truco funcionó.

Polaridades

¿Recordáis el manejo de las polaridades que aprendisteis durante el Curso de Formación? Un bulímico, por ejemplo, generalmente tiene una parte que quiere atiborrarse y otra que quiere morir de hambre y ser delgada. ¿Qué creéis que pasaría si utilizarais la voladura de compulsiones en sólo una de estas partes?

Sara: La otra parte asumiría el control.

Exacto. Si suprimís su atracción por la comida y hay otra parte que se priva de comer, terminará con una anorexia. La bulimia y la anorexia están tan relacionadas entre sí que a menudo se puede pasar de la una a la otra «espontáneamente». Debéis ser muy cuidadosos para detectar si alguien siente simultáneamente atracción y repulsión por algo, y en ese caso volar la *repulsión* también. Una forma de comprobar si existen los dos polos es verificar que se produce una respuesta *neutra* después de suprimir la atracción. Si suprimís la atracción por las patatas fritas y entonces sucede que a la persona le repugnan, no habéis terminado la tarea: tenéis que tratar también con la otra parte. Si la persona tiene una respuesta neutra después de hacer la voladura —es decir, notáis que tiene el aspecto de poder elegir y actúa en consecuencia— entonces lo habréis conseguido.

Otra forma de comprobarlo es mediante todos las señales habituales de incongruencia o de partes múltiples descritas en el libro *Reframing*.

Hacer que algo se vuelva importante

Una compulsión hacia algo sin duda tiende a estructurar la conducta de una determinada manera. Al igual que otras motivaciones de diversa índole, focaliza la atención y los esfuerzos dirigiéndolos hacia su consecución. Al mismo tiempo, una fuerte compulsión restringe las alternativas y tiende a desarrollar una visión estrecha, como de «túnel».

Cuando la motivación se dirige hacia un *resultado*, existe mucha más flexibilidad respecto a la forma específica de alcanzarlo. En contraste, una compulsión se orienta hacia algo específico que *esperas* que satisfaga el resultado deseado. En este caso, a menudo sucede que cuando consigues ese algo específico descubres que no reporta los beneficios esperados. El hecho de *tener que* conseguir algo concreto hace que se pasen por alto otras muchas cosas que podrían ser más satisfactorias. Además, los esfuerzos encaminados a satisfacer la compulsión pueden hacer desgraciada a la gente que te rodea e incluso apartarla de ti. Muchas personas que han sufrido la «fiebre del oro» lo han descubierto de la forma más dura. Seguramente podáis pensar en algún momento de vuestro pasado en el que una compulsión tuvo consecuencias desagradables.

Generalmente los buenos vendedores son excelentes creadores de compulsiones. Una de las intenciones del siguiente ejercicio es entrenaros en volar vuestras propias reacciones cuando queráis y sobre la marcha. Esto os dará todavía más habilidad para manejar vuestro propio cerebro, librándoos de la influencia indeseada de los demás. Podéis utilizar el siguiente ejercicio para averiguar cómo hacéis que algo se vuelva importante. Después de hacerlo, suprimiréis la compulsión que acabáis de crear. Este ejercicio normalmente lo

hacemos en parejas o tríos, de modo que podáis ayudaros unos a otros, pero también lo podéis hacer solos.

Ejercicio

1. Algo importante. Piensa en algo que en algún momento no haya tenido importancia para ti, pero que ahora sea muy importante. Para este ejercicio piensa en *alguna cosa* (y no alguna actividad) que «tienes que tener». Piensa en algo que consiga que la boca se te haga agua. Puede ser algo que desees mucho o que tengas que tener: cierto cuadro, una joya, un ordenador, un vestido, un recuerdo o un coche que sea particularmente importante para ti.

2. Algo sin importancia. Piensa en algo que no tenga importancia para ti. Asegúrate de elegir algo que sea *neutro* y no algo que sea repulsivo, porque algo repulsivo es igualmente importante para ti solo que de forma negativa. Si un objeto te resulta repugnante, primero tendrías que suprimir tu reacción de aversión para volverlo neutro. Escoge algo trivial y asequible, como un bolígrafo, o una revista.

3. Análisis de contrastes. Descubre las diferencias de submodalidades entre el punto 1 y el 2, y comprueba cuáles son las más poderosas para volver importante algo sin importancia. Si lo haces con alguien, asegúrate de calibrar los cambios no verbales de tu compañero mientras está hablando de algo que considera importante, comparado con cuando describe algo sin importancia.

4. Crear una compulsión. Averigua qué tienes que hacer para conferir a esa cosa trivial y sin importancia una importancia *duradera*. Haz los cambios en las submodalidades de uno en uno, y comprueba si son temporales o duraderos. Averigua qué hace falta para que esa cosa sea importante de forma *duradera*.

5. Comprobación. Comprueba si lo has conseguido imaginando que alguien no te deja tenerlo, o que otra persona lo tiene y podría vendértelo si le pagaras lo suficiente.

6. Suprimir la compulsión. Ahora haz «estallar» la im-

portancia de eso de una de estas dos maneras: o utilizas las mismas submodalidades que has empleado para volver importante esa cosa neutra o, si no funciona, utiliza las mismas submodalidades que has empleado en el ejercicio de supresión de compulsiones.

Si queréis familiarizaros más con la forma en que algo se vuelve importante para vosotros, y además volveros más hábiles en volar vuestras compulsiones rápidamente, repetid varias veces los dos últimos pasos del ejercicio. Esta es la forma de crear una resistencia a las ventas «a prueba de balas».

Cuando algo se vuelve perdurablemente importante es porque algunas submodalidades poderosas han alcanzado el umbral inferior. Una vez alcanzado ese umbral, no podéis restarle importancia con sólo reducir las submodalidades que habéis aumentado. La voladura de compulsiones, en cambio, eleva esas mismas submodalidades por encima de un segundo umbral, superior, con lo que se consigue volver a alcanzar la neutralidad.

Cuando sabéis qué submodalidades crean una compulsión en alguien, podéis practicar la creación de una compulsión simplemente hablando, que es lo que suelen hacer los buenos vendedores si bien, y por lo general, inconscientemente. Cuando aprendimos este patrón, hace ya tres años, Richard Bandler nos hizo una demostración con un hombre que se llamaba Ted. Las submodalidades que creaban una compulsión en Ted eran el brillo y la altura en su campo visual. Si Ted oía una voz (interna o externa) que le hablaba de forma lenta y pausada, como ese acento tejano que suena como si la persona estuviera cansada, eso hacía que representara la imagen visualmente alta y brillante. Richard empezó describiéndole una silla amarilla bastante vulgar con ese tipo de tono: «Ted, me gustaría que miraras esa silla amarilla. Creo que podría ser una *brillante* idea que tuvieras esta silla *arriba* en tu oficina. Deberías *reflexionar* sobre lo *altamente* interesante que te resultaría tener esta silla porque tus clientes podrán *ver* que estás mejorando y *ascendiendo* en el mundo de los negocios.

¿Me pregunto cuánto harían *brillar* esta silla las luces de tu oficina? ¿Qué *afloja*, qué *se eleva* en tu mente cuando visualizas esta silla amarilla?»

Mientras hablaba, Richard utilizaba gestos coherentes con las manos y movimientos de cabeza que amplificaban el impacto de las palabras. Por ejemplo, con la palabra «arriba» levantaba su mano unos quince centímetros e inclinaba ligeramente la cabeza hacia arriba y hacia atrás. Pronto esa vulgar silla amarilla se volvió *muy* importante para Ted. Ted era capaz de desarrollar una compulsión hacia casi *todo* lo que viera en su mente alto y brillante. A otras personas les ocurre cuando visualizan algo con un halo de colores a su alrededor, etc.

Hay personas que tienen mucha resistencia a las ventas debido a su *forma* de crear las compulsiones. Por ejemplo, el método de Lara es ver el objeto en cuestión en el centro de otras muchas imágenes que le indican cómo podría utilizar ese objeto. Puesto que no ve el objeto fuera de contexto, es mucho más difícil conseguir que considere que algo es importante de forma arbitraria. Tiene que construir muchas conexiones funcionales válidas entre el objeto y otros objetivos en su vida, y esto debe de suceder en condiciones que satisfagan sus criterios. Las personas como Lara sienten necesidad de relativamente pocas cosas y normalmente consiguen satisfacer sus criterios. Alguien con una estructura más sencilla para crear compulsiones tiene más probabilidades de sentir necesidad por montones de cosas, muchas de las cuales no satisfarán sus criterios y acabarán en el fondo del armario o en el cuarto trastero sin haber sido utilizadas.

Normalmente la representación de un objeto asume las submodalidades que lo caracterizan como «importante» cuando consideráis que ese objeto satisface vuestro criterio de lo que es «importante». Por ejemplo, es posible que lo veáis destacar del fondo cuando creéis que es lo suficientemente útil; o se eleva en vuestra imaginación cuando es lo suficientemente divertido; o tiene un halo alrededor cuando es algo que tiene prestigio para vosotros. Al pedirle a la persona que

vea directamente el objeto brillante, alto o lo que sea, os estáis saltando el criterio de la persona y dirigiéndoos directamente a la codificación submodal que le permite saber que algo encaja con sus criterios.

Puesto que os estáis saltando los criterios de la persona, debéis ser especialmente cuidadosos con la ecología cuando queráis crear una compulsión duradera de esta forma. Al igual que ocurre con la voladura de compulsiones, tampoco hay nada en la creación de compulsiones que preserve la ecología. Aunque en la mayoría de los cursos de ventas no se enseña a ser cuidadosos con la ecología, cuando nosotros enseñamos a vender subrayamos que el producto más importante que se puede vender es la *satisfacción*. La satisfacción permite ganar clientes y provee de buenas referencias para conseguir prosperar en los negocios. Con técnicas de gran presión y exageración podéis vender cubiteras de hielo hasta a un esquimal, pero sólo a algunos y durante un tiempo. En cambio, cuando alguien se marcha satisfecho —lo cual es una experiencia poco habitual— se lo contará a sus amigos, tanto si le habéis vendido algo o no.

Hemos incluido esta sección sobre la creación de compulsiones por varias razones. La primera, porque es interesante en sí. La segunda, porque os ayudará a entender mejor cómo funcionan las submodalidades en las compulsiones. La tercera, porque puede haber *algunas* ocasiones —y esperamos que sean pocas— en que queráis crear una compulsión en alguien; por ejemplo, cuando hayáis suprimido la compulsión equivocada.

Sin embargo, en la mayoría de los casos será más adecuado utilizar otros tipos de intervenciones de la PNL, puesto que serán más generativas y útiles para la persona que crear una compulsión para una situación específica. Las compulsiones específicas normalmente limitan las opciones, convirtiéndose en una especie de un robot. En cambio, muchas de las intervenciones de la PNL *añaden* opciones y flexibilidad a tu conducta volviéndote más humano.

6. Patrón de umbral de «La última gota»

¿Habéis oído el dicho: «¡Es la gota que colma el vaso!»? Existen otras frases que describen ese tipo de umbral: «¡Esto es el colmo!», «¡No aguanto ni una más!», «¡Te has pasado de la raya!». Cuando la gente llega a este límite es como si dijera «¡Nunca más!» a una situación. Por ejemplo, cuando alguien tiene problemas en su matrimonio, antes de tomar la decisión de divorciarse la persona suele pasar por alto una serie de incidentes o infidelidades: uno, tal vez dos, tres o los que sean. Pero llega un buen día en que se han acumulado tantos incidentes pasados que —como la gota que colma el vaso— la persona toma la decisión: «Se acabó, ya estoy harto, me voy a divorciar».

Lo mismo sucede con hábitos como el tabaquismo, el alcoholismo o la bulimia. Hay personas que se despiertan tantas veces por la mañana con una tos áspera que llega el día en que dicen: «No volveré a fumar». La gente que come en exceso puede sentirse incómodamente hinchada o las costuras de su ropa estallan una vez más, y entonces se deciden y se dicen: «Nunca más me volveré a tratar de esta forma».

En uno de mis seminarios una mujer salía con un hombre que le dio una bofetada en su primera cita. Inmediatamente construyó imágenes futuras de él en las que se imaginaba que este hombre la golpeaba cada vez más fuerte en la mayoría de sus citas, hasta que rápidamente llegó hasta ese instante del «¡Nunca más!». Llamamos a esto «el patrón de la última gota». En este caso hizo falta una sola experiencia en el mundo real para que esta mujer llegara hasta su umbral y su cerebro hizo el resto. Otras personas tienen que repetir muchas veces la experiencia hasta que, alcanzado un «número mágico», llegan al umbral. Y todavía hay

otras que, a pesar de todo, nunca llegan al umbral, al menos en ciertos contextos.

Si conocéis la estructura de lo que hace internamente una persona para llegar al «Nunca más», podréis utilizar ese mismo patrón con diferentes contenidos para así obtener un cambio de conducta. Algunas personas no son capaces de salvar ese umbral cuando deberían hacerlo; saber cómo han conseguido cruzar ese umbral en otras ocasiones les permitirá realizarlo una vez más voluntariamente. Este patrón se puede aplicar para librarse de hábitos indeseados, pero además tiene otras aplicaciones. Por ejemplo, hay personas que soportan su trabajo a pesar de que no les gusta, cuando podría ser más útil que cruzaran el umbral de una vez y se buscaran un trabajo satisfactorio.

Hay personas que viven relaciones abusivas y a menudo saben que deberían dejarlas, pero no dan ningún paso para hacerlo y mantienen esa situación una y otra vez dejando pasar el tiempo. En esencia, están atrapados porque no se atreven a decir «Nunca más». Comprender cómo podrían alcanzarlo os permitirá ayudarles a cruzar el umbral del abuso de modo que por fin puedan decir: «Basta, ya no aguanto más».

En la supresión de compulsiones tomabais la sensación de tener ganas de fumar o de desear chocolate y la intensificabais hasta que superaba el punto en el que el cerebro ya no la podía reconocer como una motivación a fumar o comer: *Intensificabais el deseo o la necesidad* de llevar a cabo esa conducta hasta que la respuesta o reacción estallaba.

El patrón de la última gota es también un patrón de umbral, pero la forma de alcanzar el umbral sigue un proceso inverso. En vez de intensificar el deseo de llevar a cabo una conducta, lo que se amplifica es el *no* querer hacerla hasta que se supera el umbral. Normalmente se consigue acumulando el desagrado que produce el hacer continuamente esa conducta.

Vamos a hacer una demostración de cómo suscitar el patrón de umbral de alguien para que tengáis un ejemplo concreto de cómo funciona este patrón.

Demostración de cómo suscitar el traspaso del umbral

Bien. ¿Hay alguien que en el pasado haya podido llegar al «Nunca más» y que desee comprender cómo lo hizo? Para hacer esto necesitamos que la persona nos cuente un suceso con su contenido, así que elegid algo que podáis compartir cómodamente. No hace falta mucho contenido, sólo lo suficiente para coger la idea.

(La siguiente transcripción se ha adaptado a partir de la grabación en video de un Curso Avanzado en Submodalidades. Esta parte, así como la discusión adicional, están disponibles en video. Bobbi había vivido con un hombre durante cuatro años, hasta que un día dijo «Nunca más». Después de ello no volvió a hablar nunca más con él.)

Connirae: ¿Habías considerado varias veces dejar a ese hombre? (*Bobbi:* Sí, sí.) ¿Y llegabas al punto en que pensabas que le ibas a dejar, pero luego te quedabas?

Bobbi: Sí. Incluso llegué a dejarle un par de veces, pero entonces él me engatusaba para que volviera... o yo le dejaba que me engatusara para volver con él.

Connirae: Perfecto. Queremos que recuerdes alguna ocasión en la que pensaste «Nunca más» pero luego él te engatusó para que volvieras, y también que recuerdes esa vez en que la cosa «fue de veras». Vamos a obtener de Bobbi información sobre lo que era necesario que sucediera en su mente para poder alcanzar y cruzar efectivamente el umbral. Daros cuenta de que esto suele suceder a lo largo de un extenso periodo de tiempo, por ello a veces es necesario ser un poco paciente a la hora de suscitar las claves evitando pormenorizar en todo lo que hizo la persona desde el principio hasta el final.

Steve: Es algo muy similar a cuando averiguábamos qué estrategia seguía una persona para conseguir dilatar eternamente la toma de una decisión: si te paras en todos los detalles puedes estarte toda la vida averiguándolo.

Connirae: ¡Podría llevarte años!

Steve: Dado que alcanzar y cruzar el umbral suele llevar un periodo de tiempo, hemos dividido deliberadamente el proceso en tres fases. Una es alcanzar el umbral: cuando la persona piensa: «Oh, no voy a volver a ver a este chico», pero vuelve a verlo. La segunda fase es cruzar el umbral: el proceso que hace que traspase el límite y diga, «Está bien, ¡Ya basta!». La tercera fase es descubrir qué hacer a continuación: ¿Qué nueva conducta es posible ahora que se ha traspasado el umbral?

Connirae: Así que, Bobbi, me gustaría que volvieras a la época en LA que estabas enamorada. Vamos a contextualizar esta experiencia: nuevamente vas a dejarle, ¿vale? Vuelve a cuando estabas enamorada, y eso es lo que querías, y muy rápidamente permítete repetir tu experiencia de alcanzar y traspasar el umbral, sólo para tu propia información. Observa qué es lo que pasa...

(Bobbi cierra los ojos y se sienta por unos momentos).

Connirae: ¿Qué observas que haces, al pasar por todo eso, para alcanzar el umbral?

Bobbi: Voy y vengo. (Mueve varias veces su cabeza a la izquierda y a la derecha.)

Connirae: ¿De dónde a dónde?

Bobbi: De lo que él dice (se gira ligeramente hacia su izquierda) a lo que él hace (se gira hacia su derecha y abre sus ojos). De lo que él dice (señala hacia la izquierda) a lo que hace (señala hacia la derecha).

Connirae: De modo que oías palabras...

Bobbi: Sus palabras eran bonitas (sus manos gesticulan justo frente de ella); sus actos eran basura (sus manos gesticulan a lo lejos hacia la derecha).

Connirae: Vale. Cuando oyes las palabras, ¿te representas lo que significan?

Bobbi (cerrando brevemente los ojos): Déjame ver... Sí. Desde luego. Para mí.

Connirae: Señala de un lado a otro como si se tratara del mismo sistema figurativo Y habla de ello como si se tratara de palabras, pero parece que está señalando imágenes. Sos-

pecho que lo que tiene son imágenes de lo que esas palabras significan.

Bobbi: Ajá, palabras e imágenes, las dos cosas.

Connirae: Así que en realidad ella tiene dos series de imágenes que está comparando: las imágenes internas que construye a partir de lo que le dice su novio y las imágenes de lo que sucede en realidad. Así que lo que parece es que vas de acá para allá comparando esas representaciones secuencialmente.

Bobbi: Sí. Es como si él dijera una cosa (su mano derecha señala justo al frente) pero luego sus actos no encajaran con lo que dijo o son diferentes (su mano se mueve hacia la derecha). Entonces charlábamos nuevamente y él decía algo más, y entonces otra vez sus actos eran diferentes. (nuevamente su mano señala primero al frente y luego se desliza hacia la derecha, pero a mayor altura.) Seguíamos así (repite el gesto de la mano pero ahora alcanza todavía una mayor altura a la derecha) hasta que al final, ¡Uh!

Connirae: ¿Habéis observado que esta vez los gestos eran más altos en el espacio?

Steve: ¿Qué es lo produce ese cambio? ¿Cuando él hace algo bueno o dice algo que te gusta, o cuando hace algo que no te gusta?

Bobbi: Cuando hace algo que no me gusta; cuando hace algo (sosteniendo la mano derecha levantada) que no encaja con la imagen de sus palabras (sosteniendo la mano izquierda levantada). Siempre que hacía eso y no encajaban para nada, teníamos otra discusión. El decía que lo sentía y que no lo volvería a hacer, me hacía promesas (la mano derecha hace gestos hacia el lado izquierdo) pero luego no las cumplía (la mano se desliza hacia la derecha). Y yo lo miraba (dirige la mirada y gesticula hacia su derecha) y me decía: «Bien, no está haciendo esto (gestos hacia la derecha) aunque él dice esto» (mira y gesticula con la mano izquierda hacia el lado izquierdo) y eso me enfadaba todavía más.

Connirae: ¿Y entonces?

Bobbi: Yo subía un nivel (levanta ligeramente ambas manos y la cabeza). La vez siguiente la discusión era más intensa.

Steve: cuando dices que subes «un nivel», ¿percibes que la imagen se eleva efectivamente en tu campo visual?

Bobbi: ¡Oh, sí! (hace gestos hacia arriba con su mano derecha).

Connirae: ¿Ves los otros incidentes al mismo tiempo o sólo el de más arriba, o qué?

Bobbi: Los veo todos. Se colocan uno encima de otro.

Connirae: De modo que cada vez que él hace eso, la vez siguiente puedes ver esa ocasión, pero además hay otra encima.

Bobbi: Exacto, es una continuidad.

Steve: Cuando haces el gesto que se desliza de izquierda a derecha, ¿qué es lo que ves? ¿Hay una imagen, otra imagen y luego algo más, o sólo dos imágenes distintas?

Bobbi: (Deslizándolo su mano derecha hacia el lado derecho.) Hay diversas imágenes de múltiples acciones. Después de cada discusión siempre hablábamos y básicamente creábamos un nuevo marco (hace gestos con ambas manos hacia la izquierda), un marco dentro del cual él y yo podíamos funcionar el uno con el otro, ¿no? Llegábamos a un acuerdo y todo parecía estupendo: teníamos un plan y un marco. Entonces empezaba de nuevo. Había algún acto (hace gestos ligeramente a la derecha del marco) que no encajaba en ese marco. Se producía una discrepancia y luego otra, y otra (señalando un poco más allá hacia la derecha).

Connirae: Bien. O sea que hay múltiples imágenes de las discrepancias por aquí (señalando hacia la derecha de *Bobbi*). Esto es un umbral dentro de un patrón de umbral. Entonces, cuando tienes un nuevo marco positivo, ¿cuántas imágenes discrepantes necesitas para decir: «Basta. Vamos a subir un nivel».

Bobbi: Muchas. A medida que voy haciéndome mayor necesito menos, pero en aquel entonces solían ser muchas.

Connirae: ¿Cómo sabías que había llegado el momento de tener una discusión? ¿Era preciso que hubiera un cierto nú-

mero de imágenes o bien cambiaban de calidad para hacerte saber que: «Ahora vamos a discutir el asunto y vamos a crear un nuevo marco»?

Bobbi: Me llegaba la sensación de estar «encerrada».

Connirae: ¿Y qué te provocaba esa sensación?

Bobbi: (moviendo la cabeza a izquierda y derecha.) Creo que era el ir de acá para allá de esa manera. Viéndole prometer cosas (gesto hacia la izquierda) y luego no mantener su palabra (gesto a la derecha). Era como romper (sus manos hacen como si rompieran una vara varias veces) su palabra cada vez. Y las cosas se ponían tan mal... eran ya tantos los cortes que ¡oh!, y la imagen se hacía añicos (gestos con la mano izquierda hacia la imagen planeada). Y entonces pasábamos al siguiente nivel.

Connirae: Bien. Normalmente encontraréis este tipo de cambio digital, es decir, una diferencia de tipo cualitativo justo cuando la persona traspasa un umbral. En este caso, *Bobbi* añade sus imágenes discrepantes de una en una hasta que el marco se rompe, y entonces sube de nivel.

Steve: En ese punto tendrías otro enfrentamiento y crearías un nuevo plan. Y luego pasarías nuevamente por toda la secuencia hasta alcanzar un nuevo nivel, ¿Correcto?

Bobbi: Exacto. Parece espantoso.

Connirae: ¿Cómo sabes que ha llegado el momento de decir «Nunca más» a toda la relación? ¿Es una cuestión de acumulación de niveles hasta que llegado un cierto número todo se acaba?

Bobbi: No lo sé. No lo había pensado nunca... Déjame verlo (cierra los ojos brevemente y su cabeza se mueve continuamente de izquierda a derecha). El tomó «esa apariencia» que tiene alguien cuando pide disculpas y entonces yo le respondí... (agita las manos en un amplio gesto de negación). Ni siquiera llegamos a hablar y nunca lo hicimos desde entonces.

Steve: Ahora represéntate su apariencia. (*Bobbi:* Mmmm.) ¿Qué pasó dentro de ti para que llegaras al punto de ni siquiera hablar con él?

Bobbi: Bien, espera un momento... Vi todas las rupturas (la mano se desliza hacia la derecha).

Connirae: ¿Todas las rupturas simultáneamente?

Bobbi: Ajá. Todo eso. (Su mano se desliza hacia la derecha.)

Connirae: ¿Y luego qué pasó?

Bobbi: En cada una de las imágenes rotas veía su cara. El estaba diciendo: «Lo voy a solucionar», y se disculpaba.

Connirae: ¿Y en qué difería eso de la vez en que tuviste el enfrentamiento y te fuiste pero luego volviste?

Bobbi: Nunca miraba todas las imágenes a la vez.

Connirae: ¿Y qué mirabas aquellas veces?

Bobbi: Bien, en cada ocasión miraba dos: la de esa ocasión y la anterior del montón. Tenía las otras almacenadas, pero no las miraba. En realidad no las miraba todas y decía: «¡Oh, mierda!», como en esa ocasión. Sólo miraba la última y decía «bueno...». Siempre fui muy flexible. Deseaba arreglar las cosas así que no quería mirarlo todo, aunque sabía que estaba allí. Y entonces llegó un punto en el que él puso esa cara de disculpa, y vi todas las cosas que había hecho y dije: «¡Uh!»

Steve: ¿Qué pasó justo después de eso? Aquí es donde ella empieza a cruzar el umbral.

Bobbi: Se produjo como un chasquido y me desconecté de él.

Steve: ¿Cómo desconectaste?

Bobbi: Mi forma de conectar con los demás es a través de una fibra luminosa que es como un cordón (señalando desde su ombligo hacia afuera) que es mi manera de conectar con todo a lo que me siento apegada.

Connirae: ¿Y el cordón se rompió?

Bobbi: Totalmente, en este caso. En otras ocasiones casi siempre mantengo un filamento, que es más oscuro y que mantiene ahí la imagen por si acaso las cosas volvieran a ponerse bien.

Steve: Cuando el cordón se rompe, ¿cambia algo en tu representación visual?

Bobbi: Desde luego.

Steve: ¿Se pierde en el infinito, o se queda en blanco?

Connirae: ¿O estalla, o se apaga...?

Bobbi: Pierde toda su luz. La luz llega a la imagen a través de mi cordón. Cuando lo rompo la imagen se oscurece y desaparece. Ya no vive en mi mente nunca más.

Connirae: Vale, el cordón se ha roto y la imagen se ha apagado. ¿Cómo sabes qué hacer a continuación?

Bobbi: Recuerdo haber dicho: «¡No quiero volver a hacer eso con nadie!»... Y luego las siguientes palabras para mis adentro fueron —porque las recuerdo muy claramente—: «Me merezco mucho más que esto; así que me voy a marchar y a trabajar en mí misma».

Connirae: ¿Cómo te representas eso?

Bobbi: Tengo una apariencia diferente en la imagen (mirando adelante y ligeramente hacia arriba).

Steve: ¿Puedes describirlo un poco más? ¿Cómo te viste a ti misma?

Bobbi: Mmmm. Me vi con una apariencia en la que poseía más recursos y tenía más éxito (hace un gesto con sus manos a la altura del pecho).

Connirae (Al auditorio): ¿Os suena esto familiar?

Steve: ¿Qué ha hecho Bobbi?

Varios: Un ¡swish!

Connirae: Exacto. Trayendo la imagen de cómo será.

Bobbi: Y entonces la imagen se vuelve muy luminosa y centelleante, mis submodalidades favoritas.

Connirae: ¡Así es! Ella ve una imagen de sí misma en la que tiene muchos recursos, como una persona que puede tener relaciones con éxito. Esta imagen le sirve para avanzar en una nueva dirección.

Bobbi: En cuanto tuve realmente clara esa imagen aparecieron nítidamente los pasos que debía dar para llegar a ella (reproduciendo una serie de representaciones de sí misma hasta alcanzar la representación de su autoimagen), que es la forma en que me motivo a mí misma. Entonces bajaron todas las pequeñas representaciones —los pasos que tenía que dar para llegar hasta allí— y todas se volvieron muy brillantes.

Steve: Y a partir de entonces ya es pan comido. Maravilloso. No había visto nunca nada así. Muchas gracias, Bobbi.

Connirae: Es un patrón de umbral realmente interesante, porque es un umbral anidado dentro de otro umbral.

Steve: Primero hay un umbral que se traspone cuando la imagen ideal estalla, y entonces ella se enfrenta con él creando un nuevo plan. Luego hay un segundo umbral donde ve todas las reiteraciones, y cuando lo traspone toda la situación se oscurece.

Ejercicio

Ahora queremos que hagáis todos el ejercicio que hicimos con Bobbi para que descubráis cómo utilizáis *vuestras* submodalidades para traspasar el umbral. Con Bobbi utilizamos un área de contenido —una relación— para averiguar cómo *alcanzó* el umbral. Después utilizamos esa misma área de contenido para aprender algo sobre la última etapa: el proceso de *atravesar* efectivamente el umbral y avanzar hacia una representación de una nueva alternativa.

Otra forma de conseguir esa información es utilizar diferentes áreas de contenidos para cada una de las dos etapas. Podríais recordar inicialmente una situación en la cual *alcanzasteis* un umbral. Por ejemplo, cuando en cierta ocasión decidisteis dejar de fumar aun cuando después continuasteis fumando. Luego podríais pensar en una situación en la que realmente *traspasasteis* el umbral permanentemente. Por ejemplo, cuando vuestro coche se rompió demasiadas veces así que decidisteis comprar uno nuevo, o cuando alguien en quien confiabais os engañaba hasta que un día ya no volvísteis a confiar en él.

Situaros en la situación pasada para descubrir qué submodalidades cambiaron a medida que atravesasteis el proceso de alcanzar y cruzar el umbral, y cómo os representasteis la nueva alternativa. Vuestro objetivo es aprender con suficiente detalle cuál es la *estructura* que adoptan las submodalidades durante este proceso, de modo que podáis aplicarla a *cualquier* contenido.

Cuando hayáis suscitado el patrón de umbral de vuestro compañero, queremos que comprobéis que contiene todos los

detalles necesarios aplicándolo a un nuevo contenido. Tomad una situación en la que vuestro compañero *quiere* cruzar el umbral —por ejemplo, podría querer dejar de tomar café— y entonces aplicad el proceso del umbral a ese nuevo contenido. Si cuando termine aún quiere beber café, entonces puede que se os haya escapado algo. En ese caso tendréis que averiguar qué tiene que hacer o cambiar para traspasar el umbral de forma permanente.

Tenéis que ser cuidadosos al escoger el nuevo contenido. Aseguraos previamente de que su vida será mucho mejor después de atravesar el umbral. Este patrón es irreversible y no tiene posibilidad de vuelta atrás. Supongo que no querréis perjudicar una relación feliz o que alguien deje un trabajo que le gusta o que necesita. ¡No, por lo menos, durante este seminario! Si no se os ocurre nada en lo que quisierais traspasar el umbral, no lo comprobéis.

Hay algunas pautas que os pueden facilitar mucho la labor. Normalmente hay tres etapas en el patrón del umbral. En la primera, la mayoría de la gente acumula las situaciones de un modo u otro; en la segunda dice «Nunca más» de un modo u otro a esas situaciones; y hay una tercera etapa muy importante, que consiste en tener alguna representación de una nueva vida.

Aunque normalmente encontraréis estas tres etapas, no esperéis que sean exactamente iguales que las de Bobbi. Nunca hemos encontrado dos personas que lo hayan hecho exactamente igual. Hay una gran cantidad de variaciones en la forma en que cada quien acumula las situaciones desagradables, en cómo se atraviesa efectivamente el umbral y en lo que ocurre después en relación con las submodalidades y los sistemas figurativos de la persona. Os puede tocar un compañero que no acumula las situaciones desagradables hasta llegar al umbral, pero en cambio utiliza alguna otra forma de aumentar la intensidad de la situación, como por ejemplo hacer que la imagen de una *única* situación se vuelva más y más grande.

Al recabar información, tened presente que este patrón de umbral suele desarrollarse en el tiempo. No necesitáis saber

todo lo que sucedió, sólo los cambios en las submodalidades que se relacionan con las transiciones durante el proceso de traspasar el umbral.

Nos gustaría daros otro ejemplo de alguien que atravesó el umbral para que os hagáis una idea de la variedad de formas en que puede hacerlo la gente. Un hombre obeso había probado todo tipo de dietas, píldoras y planes para adelgazar, pero nada le había funcionado. En un momento dado de su vida se dijo: «Nunca más. No voy a comer de más como lo he hecho hasta ahora». Desde ese momento, no tuvo problema en ponerse a dieta y rápidamente alcanzó un peso razonable. Lo consiguió por su cuenta una noche «iluminada»; y no necesitó la ayuda de ningún terapeuta. El lo llamó «fuerza de voluntad», pero en PNL siempre preguntamos «¿cuál es la estructura de su fuerza de voluntad?» Porque si funciona para alguien puede funcionar para algún otro. En este caso, esta persona construyó una serie de representaciones. Primero se vio a sí mismo tal como era en el presente, o sea grande y gordo. Luego construyó una imagen de cómo estaría al cabo de unas pocas semanas en el futuro, en la que estaba un poco más grande y más gordo. Y siguió haciendo esas imágenes de sí mismo cada vez más alejadas en el futuro, volviéndose cada vez más grande y más gordo. En la última imagen se vio a sí mismo muerto, como una ballena varada, con su hija pequeña muy triste junto a él. Cuando vio esa última imagen de sí mismo oyó una voz muy fuerte que dijo: «¡No!», y atravesó el umbral.

En este ejemplo se aprecia claramente el tipo de proceso acumulativo que suele producirse. La parte acumulativa es un cambio análogo; se van acumulando imágenes hasta que se alcanza una «masa crítica» —literalmente, en este caso!-. En ese momento se produce también un cambio digital: la voz fuerte y convincente diciendo «¡No!». Siempre se produce algún tipo de cambio digital en la submodalidad cuando alguien atraviesa el umbral. Para Bobbi, la «fibra luminosa» se rompió y la imagen se apagó.

Adelante con el ejercicio: Os llevará un cierto tiempo ha-

cerlo. Averiguad si podéis hacerlo en aproximadamente media hora cada uno.

Resumen del ejercicio

1. Descubrir qué submodalidades análogas cambian para alcanzar el umbral.
2. Descubrir qué cambios digitales se producen en las submodalidades al cruzar el umbral y decir «Nunca más».
3. Daros cuenta de cómo os representáis la nueva vida alternativa hacia la cual os dirigiréis.

Comentarios

Bien, ¿estáis ya hartos del ejercicio? (Risas.) Oigamos algunos comentarios acerca de lo que habéis descubierto.

Hank: Puede parecer una tontería, pero en un momento dado de mi vida decidí no volver a comer perritos calientes.

Bien, cuéntenos exactamente cómo atravesaste el umbral con los perritos calientes.

Hank: Bueno. Todos los viernes nos reuníamos un grupo de compañeros de mi departamento de la universidad para ir a tomar el «Perrito Caliente Especial» de los Viernes en el Sindicato de Estudiantes. Solía comer uno o dos y entonces, a la hora y media, era como si los perritos se vengaran de mí. Los resultados: dolor de estómago y gases. Así que por fin un día me cansé de eso y decidí «¡Nunca más!»

¿Concretamente, cómo llegaste a ese punto?

Hank: Tuve una imagen disociada de mí mismo —una película en color, a decir verdad— experimentando los efectos nocivos de los perritos calientes. La película empezaba muy cerca y a medida que la miraba se iba «alejando» lo suficiente hasta que pude ver lo estúpido que era seguir comiendo aquellos horribles perritos. En ese momento surgió mi propia voz y dijo: «Es una locura. ¡No volveré a comer un perrito caliente!». Y no volví a comerlos.

¿Habías acumulado más de una película?

Hank: No, creo que fue el alejamiento lo que cambió las cosas. Finalmente estuve lo bastante alejado como para darme cuenta de lo absurda que era la situación.

¿Aplicaste el proceso a algún contenido nuevo?

Hank: Sí. Necesitaba cortar mi relación formal con un grupo cuyas reuniones he venido presidiendo. Como esa relación ya no satisface algunos de mis intereses principales, quería perder menos tiempo tratando con ese grupo para así tener más tiempo para trabajar en mis propios proyectos. Llevaba algún tiempo pensando en dejarles, pero no me había decidido aún.

¿Y qué hiciste?

Hank: Me representé una película de mí mismo en una de esas reuniones, mortalmente aburrido y aún así trabajando para que todo transcurriera sin tropiezos. Entonces la alejé hasta que llegó un punto en el que pude ver lo inútil que me resultaba seguir allí. En ese momento me dije algo así como: «¡La próxima reunión será mi canto del cisne!». Así que me he decidido: me largo.

¡Bien! Observad que Hank no ha acumulado imágenes; en su caso el mero alejarse de la película conforma la parte análoga de alcanzar el umbral. Entonces, cuando está lo bastante lejos, aparece la voz digital: «Es una locura! ¡Nunca más!»

Es probable que este método no funcione exactamente igual con muchos de vosotros, pero sabemos que Hank ha identificado todos los elementos necesarios para que funcione para él porque lo ha utilizado con éxito con un contenido diferente. En su caso, la estructura de las submodalidades de la nueva alternativa futura no aparece especificada, sin embargo está claramente presente: otra comida en lugar de los perritos calientes, y sus propios proyectos en lugar de los encuentros de grupo.

Relación con la línea temporal y con la asociación/disociación

Tom: Cuando alcancé el umbral fue como si atravesara de golpe una luna de cristal e inmediatamente me sentí asociado

con la nueva actividad. En realidad, se trataba de una sensación como de control y de tener capacidad de elección, de un saber qué hacer más que de una actividad específica.

Tom está comentando dos elementos muy importantes del proceso de cruzar el umbral. Irrumpir a través de una luna de cristal es un cambio digital que le permite asociarse con una representación que previamente estaba disociada detrás del cristal. Esta representación de la nueva actividad también es un elemento clave del patrón.

Tom: Lo más interesante es que cuando lo probé con otra conducta que quería dejar, sucedió que cuando atravesé la luna de cristal inmediatamente me asocié con la nueva posibilidad.

Bob: ¿Qué recuerdo tienes de tu antigua conducta?

Tom: Buena pregunta. (Hace una larga pausa mientras mira hacia su izquierda y ligeramente hacia abajo.) No tengo ningún recuerdo de ella.

Seguramente sepas de qué se trataba...

Tom: Claro, puedo explicar en qué consistía la antigua conducta; pero en cuanto a las submodalidades, parece que no puedo recordarlas.

Y observando a Tom, nos damos cuenta de que ve su antigua conducta a su izquierda y ligeramente hacia abajo. ¿Recordáis la línea temporal que Tom tenía ayer? La antigua conducta ahora está en el pasado de su representación del tiempo.

Casualmente estaba mirando a Tom *antes* de que atravesara el umbral; la conducta que quería cambiar estaba justo enfrente suyo, donde se localiza el presente en su línea temporal. Y cuando atravesó el umbral, la antigua conducta se desplazó al pasado, ahí abajo de su representación del tiempo (hace gestos a la izquierda de Tom).

Sandy: A mí me pasó algo parecido. Estaba pensando en cuando dejé de fumar. Ahora fumar está tan lejos en el pasado que es como si fuera otra persona la que fumaba aquellos cigarrillos. Ya ni siquiera es real.

Esto subraya varios puntos interesantes. Uno de ellos es la interacción entre este método y la línea temporal. Antes de

atravesar el umbral, normalmente las personas tienen localizada la antigua conducta en su presente y, a veces, incluso en el futuro. Después de traspasar el umbral, la antigua conducta se ha desplazado hacia el pasado en su representación del tiempo.

Con frecuencia, la sensación de asociación/disociación también es una clave. La forma en que Sandy dijo: «Es como si hubiera sido otra persona», nos hizo ver que actualmente está muy disociada del hecho de fumar. Al traspasar el umbral ocurre que normalmente la antigua conducta se disocia de la persona. Cuando penséis en la antigua conducta después de haber cruzado el umbral, estaréis disociados de ella.

La nueva representación también suele cambiar la relación de asociación/disociación. Tom se asociaba con las nuevas opciones cuando cruzaba el umbral. No funciona así para todos; algunos permanecen disociados de las nuevas opciones como ocurre con el ¡swish!. Puesto que la relación asociación/disociación suele ser una clave importante, os sugerimos que cuando estéis recabando información, tanto sobre la antigua conducta como sobre la imagen de las nuevas posibilidades, preguntéis siempre: «¿Estás asociado o disociado en la imagen?». Esta relación suele invertirse cuando la persona traspasa el umbral.

Ecología: Construir una alternativa

Me ha encantado observar que muchos de vosotros os habéis preocupado estupendamente de la ecología. Habéis descubierto que a veces la persona necesita hacer ajustes antes de cruzar el umbral. El año pasado una persona intentó cruzar el umbral con el a fumar, pero no llegó hasta el final. No obstante, situar el contenido de fumar dentro de su patrón de umbral le resultó sumamente útil. Se dio cuenta que el hecho de fumar le reportaba algunas cosas positivas, lo que hacía que no fuera ecológico dejarlo hasta que encontrara otras nuevas opciones que le aportaran esas mismas consecuencias positivas.

En algunos casos descubriréis que no podéis encontrar la forma de ajustar la ecología de forma que la persona se sienta cómoda traspasando el umbral; eso indica que, simplemente, no es apropiado. Algunos lo habéis notado, y os felicito por no forzar la cuestión.

Hay algo que nunca podremos enfatizar suficientemente: es importantísimo que la persona que vaya a cruzar el umbral tenga alguna representación de qué otra cosa quiere o puede hacer con su vida. Muchas personas no tendrán nunca la voluntad de llegar a decir «¡Nunca más!» a menos que tengan alguna representación de una nueva vida. Antes de eliminar la única opción de la que actualmente disponen en su vida para conseguir algo, necesitan saber con certeza que después tendrán acceso a algo nuevo y mejor. Los compañeros de Bárbara estaban intentando ayudarla a que cruzara el umbral, pero no funcionó. Ella seguía la pauta de cambio de submodalidades que sus compañeros le habían ayudado a identificar, pero Bárbara no estaba dispuesta a decir «Nunca más». Entonces le pedí que construyera una imagen de su vida sin la reacción que quería eliminar. Cuando lo hizo, cruzó fácilmente el umbral.

Si en alguna situación os las arregláis para empujar a alguien a cruzar el umbral *sin* que se haya construido una nueva alternativa, es posible que ello cause que la persona se deprima o incluso que desarrolle impulsos suicidas. En uno de nuestros seminarios, una ex-alcohólica contó que había cruzado espontáneamente el umbral del alcohol *sin* tener una nueva alternativa. Sintió impulsos suicidas y guardó cama durante tres días, hasta que empezó a desarrollar una representación de cómo le sería posible vivir sin alcohol. Cuando alguien tiene impulsos suicidas o comenta que no ve ningún sentido al futuro, se debe en muchas ocasiones a que ha pasado exactamente esto. Esa peligrosa fase se puede evitar si *previamente* os aseguráis con total certeza de que la persona tiene una representación satisfactoria de una nueva vida alternativa.

Leah: ¿Cómo podría utilizarse el patrón del umbral con un alcohólico?

¿Cuáles son las consecuencias desagradables de beber? Averigüad cómo traspasa un umbral esa persona y acumulad esas consecuencias de beber de la misma manera. «¿Cuántas mañanas vas a estar aguantando ese terrible dolor de cabeza o el miedo a no saber si la noche anterior has hecho algo horrible cuando estabas borracho?» Este patrón puede funcionar con casi *cualquier* cosa, siempre y cuando consigáis que la acumulación sea lo suficientemente impactante subjetivamente hablando.

Sam: Con algo tan obsesionante como la bebida, siento curiosidad por saber cómo algún alcohólico puede representarse la vida futura sin beber. Da la impresión de que cualquier visión será negativa.

Buena pregunta. Puedes empezar por plantearle: «¿Cómo será tu futuro sin beber?»; pero luego podrías preguntarle: «¿Y qué *más* estás haciendo?». Como no sabes qué otra cosa quisiera hacer, no debes ponerle nada específico al principio.

Tened en cuenta que seguramente utilizaréis este patrón junto con otras herramientas de la PNL. Este método presupone algunas posibilidades en el comportamiento: en este caso, que la persona será capaz de arreglárselas sin el alcohol. Pero es muy posible que *antes* sea preciso usar otras técnicas que construyan alternativas satisfactorias de conducta para el futuro.

Acumulación en el futuro

Jerry: Cuando suscitamos mi patrón de umbral, me di cuenta de que veía una larga cadena de ejemplos de cómo había sido la situación en el pasado. Podía examinar en una pantalla una larga película de cómo habían sido las cosas. No fue sino hasta que incluí el nuevo contenido que me di cuenta de que tenía que añadir otra pantalla en la que apareciera mi futuro, y que debía proyectar el mismo patrón en el futuro. Sabía que las cosas habían sido así en el pasado y que eso no me gustaba. Pero no me sentí lo suficientemente

harto con esa situación hasta que proyecté mi vida así en el futuro.

Esto es bastante corriente. A mucha gente le ocurre que no le es suficiente la acumulación de situaciones en el pasado; llegado un cierto momento la persona piensa: «Espera un momento, podría seguir así hasta que me muriera. Y esto es demasiado desagradable como para continuar con ello». La acumulación en el futuro acelera el proceso y también os evita un gran desgaste, ya que os permite salir mucho antes de una mala situación. La mujer que había sido abofeteada en su primer cita hizo casi toda la acumulación en el futuro.

Ralph: Eso es lo que me pasó cuando decidí divorciarme. Llegué al umbral justo cuando me vi con mi mujer y que nos sucedían un montón de situaciones desagradables que se proyectaban al futuro por el resto de mi vida. Como no quería que fuera así, me decidí a hacer algo al respecto.

Especificar un resultado digital

Al: No hemos sabido qué hacer, porque lo que mi compañera quería era adelgazar y evidentemente no funcionaría decir simplemente «Nunca más» a la comida.

Me alegro de que os dierais cuenta. Si no, ¡vaya problema! Bueno, veamos: ¿a qué es lo quiere ella decir «Nunca más» en realidad? Ella no quiere dejar de comer. Lo que quiere es dejar de *comer en exceso*. Este patrón no funciona con resultados analógicos, es decir, con comer menos, como sería el caso en este ejemplo. Si cambiáis el marco a *comer en exceso*, estará trabajando con algo digital a lo que le resultará cómodo decir «¡Nunca más!». Cuando utilicéis este patrón, aseguraos primeramente de especificar un resultado digital y, segundo, que la persona describa la conducta de modo que *pueda* y *quiera* decir «Nunca más» a la situación.

Al: Comer es algo con lo que uno tiene que enfrentarse por lo menos tres veces al día. ¿No será probable que alguna vez coma en exceso?

Es posible. Estoy seguro de que conocéis historias de personas que hacen dietas y se sienten bien hasta que llega un fatídico día en el que se dan un atracón de helado, galletas, caramelos, chocolate o lo que sea. O se comen un sólo caramelo y piensan que la dieta ya no sirve. Suele suceder que entonces echan a perder semanas de régimen y piensan que han fracasado, ¿no es cierto? En situaciones como estas es útil incorporar posibles excepciones, entendiendo que no es un fracaso absoluto reincidir una o dos veces y que aún así pueden limpiarse las migas de los labios y reanudar la dieta.

Cathy: ¿Es posible limitarse a tomar las submodalidades finales de la antigua conducta e intercambiar mapas con la nueva conducta? (1).

No lo he probado, pero supongo que tendrás una proporción de éxito muy superior si haces que la persona siga el proceso en su totalidad tal como lo hemos descrito aquí. Si haces que la persona efectúe todo el proceso del umbral, esas submodalidades finales aparecerán de forma natural. Pero si sólo intentas instalar las submodalidades de la antigua conducta en la nueva, me parece que te encontrarás con mucha resistencia. Y tendrás menos posibilidades de poder observar cualquier problema ecológico que pudiera surgir.

Hombre: ¿Es el patrón del umbral otra forma de cambiar los criterios?

El patrón del umbral no cambia los criterios; los *utiliza*. Si percibes solamente una situación desagradable, o tal vez unas pocas situaciones menores que infringen tus criterios, no necesariamente te verás impulsado a pasar a la acción y decir «Nunca más». Sin embargo, cuando ves muchas situaciones desagradables que se repiten a lo largo del tiempo, o bien sólo una situación pero de gran calibre, puede que infrinjan los mismos criterios, pero el impacto será *tan grande* que cruzarás el umbral.

(1) Ver el punto 5 del ejercicio del capítulo 2: intercambio de mapas. N.T.

Utilización del proceso de umbral de modo «inconsciente»

Cuando hayáis comprendido realmente cómo funciona este patrón y tengáis desarrollada una fina agudeza sensorial, podréis utilizarlo sin necesidad de conocer todos los detalles de lo que pasó por el cerebro de la persona para que se decidiera a cruzar el umbral.

Así lo hice con Lou durante el ejercicio. Lou había cruzado claramente el umbral en el pasado, pero no era capaz de identificar las diferencias en las submodalidades que la llevaron a cruzarlo. Entonces le pedí que regresara al punto anterior de la experiencia de cruzar el umbral y luego que volviera a experimentar lo que sintió al traspasarlo. Al empezar, Lou movía la cabeza de una forma particular e hizo unos gestos con sus manos que utilicé después para anclar todo el proceso. Observaba sus respuestas no verbales cuando volvía a experimentar el cruce del umbral, y a medida que lo iba haciendo le comentaba que no sólo estaba recordándolo, sino que *mientras tanto su cerebro estaba aprendiendo los pasos que tenía que dar para cruzar el umbral*. Cuando Lou terminó de revivir toda la experiencia, le pedí que volviera a hacerlo *para que su cerebro pudiera memorizar perfectamente toda la secuencia para poder cruzar el umbral de forma fácil y ecológica*. Esta vez utilicé mi anclaje para ayudarla a dirigirse directamente al inicio del proceso, y observé que reproducía la misma secuencia de cambios no verbales que había expresado antes. Después de dos «ensayos», le pedí que tomara el nuevo contenido respecto al cual deseaba cruzar el umbral y que repitiera el mismo proceso. Le dije que aunque no fuera consciente de todos los pasos, su cerebro sabría qué hacer. También utilicé mis anclajes no verbales para asegurarme de que su cerebro se pusiera en el buen camino.

Esta forma de hacerlo no es tan fiable como cuando se conoce perfectamente la secuencia de cambios en las submodalidades que la persona realiza para cruzar el umbral. Si el enfoque «inconsciente» no funciona bien, tendréis que volver

atrás e investigar los fallos para averiguar qué tenéis que hacer exactamente. Sin embargo, está bien tener otra opción, especialmente cuando necesitéis hacer un trabajo más encubierto.

Motivación

Richard: ¿Podría hacerse en sentido contrario? ¿Se podría utilizar este patrón para *empezar* a hacer ejercicio en vez de para *dejar de* comer en exceso?

Si quieres *empezar* a hacer algo, lo que te conviene es crear una motivación; y para ello lo más sencillo y efectivo es utilizar la técnica del «intercambio de mapas» con una situación en la que te sientas muy motivado o bien emplear la técnica de crear un futuro motivante.

El umbral de la última gota, por el contrario, para lo que sirve es para *romper* una motivación que *ya* está establecida. Ya estás motivado a tener un coche, un hábito o una relación, pero no está funcionando como quisieras. Al igual que ocurre con la voladura de compulsiones, este patrón se aplica en situaciones donde no es posible simplemente reducir la acumulación, sino que algo tiene que aumentar hasta llegar a un umbral irreversible.

Kate: ¿Existen casos en los que la persona no pueden cruzar el umbral de ninguna manera, en los que la gente permanece en una situación por mala que sea y pase lo que pase?

Si, los hay. Pero si uno no tiene forma de cruzar el umbral, puede añadir una situación más al amplio repertorio de su vida. Hay personas que nunca pudieron aprender a acumular experiencias en el tiempo. Lo típico es que aguarden a que sea la *otra* persona la que cruce el umbral y ponga fin a la situación. Como nunca traspasan el umbral ni toman una decisión activa, con frecuencia se les atribuye la etiqueta psiquiátrica de «agresivos-pasivos», porque no tienen una capacidad particular. Si alguien está en una situación en la que soporta ser maltratado o aguantar a una persona que no merece ser tole-

rada, es muy posible que lo que le suceda es que no sabe acumular las situaciones.

Otra posibilidad es que aunque sean capaces de reconocer muchos ejemplos desagradables en el pasado, piensan que el futuro será mejor. La mujer de un alcohólico pensaba así: «Bien, yo lo cambiaré», o: «Más adelante mejorará, así que seguiré con él». A estas personas lo que les hace cruzar el umbral es poner las situaciones en el futuro además de en el pasado.

Una tercera posibilidad es que la persona se imagina que su vida seguirá siendo horrible de todas formas, porque no ve ninguna alternativa posible. Entonces, cuando construyes una alternativa satisfactoria y subjetivamente real, a veces la persona cruza automáticamente el umbral, porque lo que le hacía echarse atrás era la ausencia de una alternativa. Por otra parte, el utilizar este patrón después de haber empleado otra técnica para crear una alternativa de nueva vida puede afianzar el cambio.

En el otro extremo está la persona que cruza el umbral enseguida y con demasiada facilidad. Este tipo de personas suelen tener una larga lista de ex-amigos o ex-empleos. A veces es útil aprender a cruzar el umbral solamente en una actividad en concreto, en vez de hacerlo continuamente y en todos los ámbitos. Es posible decidir no volver a confiar en alguien con respecto al dinero y, sin embargo, seguir conservando su amistad y tenerlo como confidente.

Los patrones de umbral son muy poderosos; tanto, que pueden incorporar importantes cambios en la vida de una persona. Sin embargo, os instamos a considerarlos como «patrones de último recurso». En la mayoría de las ocasiones será posible utilizar otros patrones de la PNL más sencillos y más básicos que brindarán los resultados que precisan vuestros clientes pero que ocasionarán muchas menos repercusiones o eventuales efectos secundarios.

7. Referencias internas y externas

Algunas personas tienen frecuentemente dificultades porque asumen que son los demás los que tienen la razón, de modo que basan sus decisiones en opiniones ajenas. Los sociólogos los han descrito como «dirigidos por otros» o «conformistas». La PNL los define como personas que utilizan «referencias externas». Usar *referencias externas* significa que algo o algún *otro* decide por mí lo que es bueno, malo, justo, erróneo, divertido, aburrido, etc. Las personas que utilizan referencias externas suelen preguntar continuamente a los demás qué es lo que tienen que decir o hacer: «Voy a mirar el horóscopo para decidir lo que tengo que hacer». Los terapeutas a menudo son la referencia externa de sus clientes: «El Dr. X dice que tengo complejo de Edipo, así que debo tenerlo»; o: «Si mi psicoanalista me dijera cómo tengo que vivir mi vida, sería feliz». Uno de nuestros chistes favoritos es aquel de un psiquiatra que se dirige a su paciente tumbado en el diván: «Tengo buenas noticias para usted, Sr. Jones; mi madre piensa que está usted mucho mejor». A menudo ocurre que una persona que usa referencias externas tiene a su alrededor varias personas distintas dándole instrucciones o diciéndole lo que tiene que hacer, con lo cual tendrá la dificultad añadida de tener que elegir entre una de ellas. También hay gente que tiene una única referencia externa, como es el caso de las personas que pertenecen a un culto religioso dogmático. En estos casos la referencia externa es el dirigente del culto y/o cualquier escritura sagrada que tal culto emplee.

Tener una *referencia interna* significa, por el contrario, que soy yo quien decide lo que está bien, mal, etc. Aun cuando reciba montones de información de los demás o del entorno, soy yo quien decide al respecto.

Mujer: ¿Por interna se entiende que presto atención a mi experiencia interna y por externa que presto atención a lo que sucede afuera?

No. Y me alegra que hayas suscitado esta cuestión porque son categorías diferentes. Lo que tú mencionas tiene que ver con la *consciencia* de lo interno y de lo externo. La *referencia*, sin embargo, no tiene necesariamente que ver con tu atención sino con la decisión. Es posible estar muy atento a las opiniones de los demás sobre mí o reunir mucha información del exterior y sin embargo tener una referencia interna. Tener una referencia interna significa que estoy empleando mi propio juicio para decidir sobre todas esas opiniones y datos.

Mucha gente utiliza la referencia interna/externa como una categoría de diagnóstico: «¿Eres una persona con referencia interna o externa?». Por nuestra parte, hemos estado explorado las diferencias de submodalidades que se producen según se utilicen referencias internas y externas. De este modo es posible *cambiar* de comportamiento si así se desea.

Ejercicio en grupo

Me gustaría que experimentarais con nosotros para averiguar qué pasa *en vuestro* cerebro cuando pasáis de una referencia interna a una externa, o viceversa. Queremos que imaginéis que tenéis una referencia interna y que imaginéis que tenéis una referencia externa, y que observéis cómo cambian las submodalidades en estas dos experiencias. Probablemente se os ocurran momentos en que tuvisteis una orientación más interna o más externa como referencia. Para este ejercicio queremos que finjáis o imaginéis adoptar cada una de ellas de forma extrema. El hecho de que alguien tenga dificultades para imaginar una referencia interna o externa extremas constituye también una información interesante.

En primer lugar, queremos que hagáis *como si* tuvierais una referencia interna. Te voy a decir algo, y puesto que tienes un sistema de referencia interna eres tú quien decide o

evalúa lo que digo: «Si haces el pino mirando al norte durante hora y media al día, eso mejorará enormemente tu calidad de vida». Observa qué experimentas cuando contrastas esta frase con tu referencia interna. *Tú* decides...

Ahora, y sólo temporalmente, haz *como si* tuvieras una referencia externa y yo soy esa referencia. Recuerda que esto es sólo temporal; recuperarás fácilmente tu capacidad de decidir en cuanto hayas intentado este ejercicio. Ahora soy tu referencia externa. Sabrás claramente que lo que digo es verdad: «Si tarareas una canción cada mañana durante cinco minutos te sentirás en armonía con el universo». Observa qué experimentas cuando afrontas esta afirmación desde una referencia externa.

Comentarios

¿Qué es lo que cambió? ¿Qué es distinto cuando pasáis de una referencia interna a una externa?

Dee: Cuando estaba con la referencia externa había una sola voz: la tuya. Con la referencia interna había dos o más voces; era más como un diálogo o una discusión. Oía tu voz y la mía también.

Eso es bastante normal. ¿Y con las imágenes? ¿Qué cambios se produjeron en tus imágenes?

Dee: Pasaba lo mismo con las imágenes: había sólo una para la referencia externa y varias para la referencia interna.

Dick: Con la referencia interna tenía múltiples imágenes. Había una que era lo que la otra persona estaba diciendo, pero también tenía otras imágenes relacionadas con mi *propia* experiencia —lo que sé de mi pasado o lo que puedo imaginar— que representaban posibles opciones alternativas entre las cuales decidir.

Esta es una parte esencial de la forma en que mucha gente se representa una referencia interna.

Carolyn: En la referencia interna no tengo imágenes múltiples. Me hago una película en la que me veo asociada y la

paso durante unos minutos, así sé si quiero hacerlo o no. A medida que corre la película me hago preguntas sobre lo que pasa: «¿Me está haciendo algún bien? ¿Hasta qué punto me gusta esta persona? ¿Debería hacer esto por ellos? ¿Tienen algo que yo quiera?».

¿Cómo has respondido a estas preguntas: verbal o visualmente?

Carolyn: Verbalmente. Me decía: «No, no es divertido; no lo quiero hacer».

Esta es otra forma de empezar a desarrollar múltiples alternativas y así poder decidir cuál te gusta más. ¿Cómo haces la referencia externa?

Carolyn: También era una película, pero en este caso me veía en ella disociada. No la puse a prueba para decidir si la quería o no.

Ann: En la referencia externa, la imagen de lo que otra persona decía estaba abrumadoramente cerca. En la referencia interna, las imágenes estaban mucho más alejadas.

La mayor parte de la gente tiene una imagen grande, brillante y cercana para la referencia externa. Si lo piensas, verás que ello es lógico: si estás receptivo a lo que te dice otra persona y haces que la imagen de lo que te dice se vuelva realmente grande y próxima, no habrá más espacio para imágenes alternativas. Es muy difícil pensar por tu cuenta cuando lo único que ves dentro de ti es una representación de lo que dice un «experto».

Ahora comprobemos la localización de vuestras imágenes. ¿Hay alguna diferencia en cómo veis las imágenes según se trate de una referencia interna o externa?

Sam: Las externas están más arriba.

Muchos estáis asintiendo. ¿Hay alguna excepción? Sí, Joan. Así que tu representación de lo que decía la persona en la referencia externa estaba más abajo. ¿Te resultaba más compulsiva de esta forma?

Joan: No. Estaba más abajo y era más pequeña y más oscura, y yo era muy pequeña en la imagen. En la referencia interna, sin embargo, la imagen estaba más arriba y era mucho más grande.

Es extraño, no parece encajar con el patrón de las respuestas que hemos visto hasta ahora.

Chris: La mía era bastante similar a la de Joan. Pero comprendí que aunque intentaba utilizar la referencia externa, en realidad estaba adoptando una postura interna. Se trataba de una metaposición, por eso la imagen era pequeña y estaba abajo. Tuve muchos problemas con la referencia externa. Entonces Richard y yo pensamos —y lo dijimos al mismo tiempo—: «Podríamos hacerlo si hiciéramos una regresión». Regresé a mi niñez e inmediatamente la referencia externa se volvió grande y luminosa.

Joan, lo que dice Chris ¿vale para ti?

Joan: Sí. Me resultó muy difícil hacer la referencia externa; sólo pude hacerlo brevemente.

Así que a fin de cuentas esas excepciones aparentes tienen sentido. Se pueden entender, cuando uno tiene suficiente información.

Frank: En nuestro grupo experimentamos más relajación en la referencia externa. Era un alivio limitarme a esperar a que me dijeran lo que tenía que hacer y no tener que tomar decisiones.

Bill: A nosotros nos pasó lo contrario, quizás porque la gente de nuestro grupo tengamos una orientación más interna. Durante el ejercicio todos sentimos una gran tensión al tratar con la autoridad externa. Era como una batalla; era algo así como: «Odio esto».

De modo que te resulta más confortable seguir tu tendencia natural. Es comprensible que sintieras tensión si estabas luchando con lo que estaba diciendo la otra persona.

Sally: Tuve problemas con la referencia externa. Si pensaba que algo sonaba a una orden, una puerta se cerraba de golpe en mi cerebro y dejaba de escuchar. Sandy era más flexible; podía aceptar lo que se le decía y considerarlo, y pasar a otras imágenes que eran alternativas. Pero yo no lo podía hacer. Cuando pienso que otra persona está eliminando mis opciones y posibilidades, me digo: «¡Olvídalos!».

Este tipo de reacción de polaridad protectora puede ser útil, pero utilizarla en todas las ocasiones también implica algún riesgo. ¿Qué pasa si alguien grita: «¡Fuego! ¡Abandonad el edificio AHORA MISMO!», y uno se queda pensando: «De ninguna manera. ¡Tú no eres quién para decirme lo que tengo que hacer!». (Risas.) Una reacción de polaridad como ésta *intenta* protegeros de las opiniones de los demás y *mantener* vuestro abanico de opciones, pero en realidad suele acabar *limitándolas*.

Sea lo que fuera que alguien pudiera decirme —una orden, un ruego, un halago, una crítica o lo que sea— creo que preferiría estar abierto al contenido y evaluarlo, en vez de cerrar la puerta de un portazo y limitar las opciones: «No me gusta como suena, así que ¡olvidadlo!». Si reacciono al tono de voz de alguien, puedo perderme una información importante. Personalmente, prefiero tener la flexibilidad de mantener abiertas mis opciones y poder escuchar ideas, me las digan como me las digan y por muy descabelladas que puedan parecer. Lo que acabo de decir es un ejemplo de referencia interna y, además, incluye también una par de patrones de encuadre.

Características de la referencia externa

Deduzcamos ahora algunas generalizaciones a partir de todos estos datos. Si queréis desarrollar una fuerte referencia *externa* haced que las imágenes sean grandes, brillantes y lo más parecidas posible a lo que dice el experto. Aseguraros de que la imagen sea grande y lo suficientemente convincente como para que no deje espacio en vuestro campo visual a ningún otro tipo de pensamiento. Cuando veáis a esas otras personas en vuestra mente, vedlas situadas ligeramente en alto. Si oís algo, ponédlo en la voz del «experto» o en la vuestra propia repitiendo lo que dice el experto, preferiblemente utilizando el mismo tono y ritmo de voz del experto.

Instalación de una referencia externa

Los dirigentes y los líderes son muy buenos instaladores de referencias externas y por eso consiguen que la gente haga lo que ellos dicen. Nunca los veréis en una posición más baja que la de la audiencia, sino que generalmente hablan de pie desde una plataforma elevada. Suelen colgar grandes carteles en los que aparecen con una gran imagen contemplando a la gente desde arriba. Sabemos de un director de seminarios que cuando trabaja pone detrás suyo un cartel de sí mismo de tamaño mayor que el natural, y también tiene dos enormes monitores de TV en los que aparecen primeros planos de su rostro.

Por otra parte, muchos dirigentes de cultos religiosos hacen todo lo posible para disuadir a sus seguidores de pensar de maneras diferentes. En una reunión abierta a la que asistimos, un joven dirigió una pregunta muy razonable (a nuestro parecer) a un gurú muy conocido. El gurú contestó diciendo solemnemente: «Yo soy un escultor de madera; y tú eres un trozo de madera. El mes pasado un estudiante decidió no hacer lo que le dije y al día siguiente sufrió un accidente de coche y murió».

Greg: ¡Suena muy parecido a los discursos militares!

Frank: ¿Quieres decir que lo militar *no es* un culto religioso? (Risas.) Siempre pensé que eran la misma cosa.

No es casual que los militares prefieran con mucho a los reclutas más jóvenes, muchos de los cuales todavía no han desarrollado una referencia interna clara. Por otra parte, aunque no seamos grandes simpatizantes de los militares debemos reconocer que la supervivencia de una unidad militar suele depender de la obediencia instantánea e incondicional a los jefes. Se supone que el tipo que da las órdenes sabe más que tú y sabe lo que está haciendo, pero aunque no sea así es mucho más efectivo seguir sus órdenes que actuar como un individuo aislado.

Chris: Cuando estaba con la referencia externa probé una cosa que resultó ser muy reveladora. Imaginé que estaba reci-

biendo algunas instrucciones que o bien eran confusas o bien yo no las entendía. Fue una experiencia desconcertante. Obtuve una imagen grande, brillante y próxima, pero totalmente borrosa.

Exacto. Si supones que alguien tiene razón y entonces te da una cantidad de información que te resulta confusa, es muy probable que asumas que has recibido las instrucciones adecuadas pero no podrás comprender qué es lo que tienes que hacer. Eso puede ocasionar situaciones muy difíciles.

Sandy: Esto es lo que les pasa a menudo a los niños en el colegio. Los maestros son las autoridades, así que se supone que saben lo que hacen. Si dan instrucciones confusas los niños no saben qué hacer. Es muy posible que ello sea una de las razones del fracaso escolar.

Andy: Mientras hacíamos el ejercicio estuve recorriendo la habitación con la mirada y observé que al pasar de la referencia externa a la interna todo el mundo cambiaba de postura. Para la referencia externa la gente estaba más inclinada hacia adelante, mientras que para la referencia interna la mayoría estaba un poco inclinada hacia atrás.

Buena observación. Para la referencia externa la gente también es más propensa a ladear la cabeza y a tener una mirada muy abierta; mientras que para la referencia interna la cabeza se suele echar hacia atrás y los párpados están menos abiertos.

Qué hacer y cuándo

En la mayoría de las situaciones os sentiréis mejor si tenéis una referencia interna que os permita tomar vuestras propias decisiones de acuerdo con vuestros valores y la mejor información de la que dispongáis. La referencia interna suele estar fuertemente relacionada con la supervivencia. Victor Frankl descubrió que muchos supervivientes de los campos de concentración eran capaces de mantener sus opciones *internas*, incluso en situaciones aparentemente controladas totalmente por otros. También los supervivientes del cáncer suelen crear al-

ternativas internas en sus vidas en vez de aceptar pasivamente la sentencia de muerte que les han emitido. Los «expertos» les dicen que morirán dentro seis meses y ellos no están de acuerdo. Si esto es posible para personas en situaciones tan desesperadas, ¿qué no podremos lograr nosotros?

Sin embargo, en los casos en que alguien realmente *sabe* más que tú, la referencia externa tiene su sentido. Por ejemplo, si llevas a un niño enfermo a urgencias, será mejor seguir los consejos del médico de urgencias en vez de esperar a doctorarte en medicina para poder decidir por tu cuenta.

En momentos como ese, vuestra información es tan incompleta que es adecuado aceptar la de otra persona como una referencia externa para un contexto particular, por lo menos temporalmente. Esto es lo que suele hacer la gente cuando recurre al médico, al fontanero o a cualquier otra persona que es experta en algo de lo que ella sabe muy poco. Cuando haces eso, contextualizas a fondo la referencia externa y la *anidas dentro* de una referencia interna, integrando las dos. En estos casos todavía sigues siendo capaz de decidir con sumo cuidado cuándo es útil confiar en la opinión de otra persona, y sigues pudiendo aplicar todas las comprobaciones que te permiten tus mínimos conocimientos. De este modo, si el médico te dice que te pongas sanguijuelas o el fontanero sugiere abrir un pozo negro en medio del comedor, ¡todavía puedes decidir buscarte otro experto!

José: Yo acepto una referencia externa cuando alguien dice algo sobre un tema del cual ignoro casi todo y además no tengo ningún marco de referencia para compararlo. Pero también me ocurre cuando miro lo que ha dicho alguien en el pasado y compruebo que casi siempre tuvo razón.

Ambos son ejemplos de tener una referencia externa anidada dentro de un interna.

Crear una referencia interna

A mucha gente le gustaría ser más capaz de decidir por su cuenta, en vez de dejarse dominar por la opinión de los de-

más. Si queréis tener una fuerte referencia *interna*, aseguráros de ser capaces de generar representaciones alternativas internas, tanto mediante una búsqueda interna como mediante una búsqueda externa, o ambas. Estas representaciones alternativas internas deberían ser por lo menos tan convincentes y motivantes como las representaciones que provienen de otras personas.

Si queréis tener una referencia más interna, pensad en una situación en la que hayáis estado más externos de lo que hubierais querido; por ejemplo, si seguisteis el consejo de alguien y no salió bien. Podéis regresar a esa situación, tomar la representación de lo que la persona estaba diciendo y encojerla, alejarla o volverla más tenue y con menos color, etc. De este modo responderéis menos a esa situación y tendréis más espacio para hacer vuestras *propias* representaciones alternativas. Además, podéis explorar ese hecho pasado buscando formas de poner rápidamente en evidencia que no era una buena idea confiar en esa persona, o bien en busca de ocasiones de efectuar las comprobaciones que os habrían brindado esa información pero que en aquel entonces desaprovechasteis. Después, utilizad la técnica de acompañar en el futuro lo que hayáis aprendido.

No sentirse intimidado por las figuras de la autoridad

Hemos utilizado esta técnica con personas que se sentían intimidadas por figuras de autoridad. Cuando el cliente piensa en una persona que le intimida, generalmente dice algo como: «Oh, sí, puedo verle. La imagen es grande, brillante, está próxima y arriba del campo visual». En estos casos, le pedimos que la vuelva más pequeña, que la aleje un poco, que la baje y que le quite brillo. Esto le permitirá pensar en alguien que tenga alguna autoridad sin sentirse abrumado y sin tener que estar forzosamente de acuerdo con lo que dice. De este modo le será más fácil tratar a la otra persona

como un igual en vez de como al Gran Hermano de la obra de Orwell.

Es posible que también necesitéis instalar una voz protectora como la que tenía Carolyn, que cuestiona continuamente lo que dice la otra persona en términos de sus objetivos, examina las consecuencias de hacer lo que le dicen que haga y aporta posibles alternativas. En el caso de que tu cliente tenga tan sólo *una* representación de cierta situación, todavía le será posible actuar sobre ella aunque tú la vuelvas más pequeña, oscura y lejana. En el siguiente capítulo describimos un método específico para enseñar a la gente a hacer sus propias evaluaciones y tomar sus propias decisiones.

Responder compulsivamente a los demás

Algunas personas no se sienten especialmente intimidadas por la figura de la autoridad, pero son tan hipersensibles a las necesidades de los demás que descuidan las suyas propias. Estas personas suelen «quemarse» en un proceso que tiene una estructura muy similar a la de ser intimidado. Para volveros hipersensibles a las necesidades de los demás, en primer lugar haced una representación de lo que la otra persona necesita. Luego haced que la imagen se vuelva grande, brillante y próxima, o enfocadla de forma panorámica, de manera que llene completamente vuestra pantalla visual y no quede espacio para otras imágenes. Si lo único que veis son las necesidades de los demás, a eso es a lo que responderéis. Normalmente, estas imágenes *no* están arriba, a diferencia de lo que ocurre con las imágenes intimidantes.

Para el antídoto:

1. Piensa en alguien ante el cual eres hiper sensible, al grado de dejar de lado tus propias necesidades.
2. Observa cómo ves a esa persona en tu mente. La imagen, ¿es grande, próxima, tal vez panorámica? ¿Tiene su voz alguna cualidad que te impide ignorarla? (Si tienes problemas en identificar las submodalidades importantes, *contrasta* está

imagen con la imagen de alguien respecto del cual no te sientes hipersensible.)

3. Desplaza la imagen de él y de sus necesidades alejándola, volviéndola más pequeña, más débil y con menos brillo y color, etc. Si era panorámica, redúcela a un pequeño encuadre frente a ti. Permite que la voz baje de volumen o cambie de tonalidad, hasta que te sientas menos abrumando por las necesidades de esa persona.

4. Ahora crea otra pantalla con el mismo tamaño, brillo, y distancia, etc., que antes tenía la imagen de las necesidades de la otra persona, y pregúntate: «¿Qué es lo que yo quiero?», y coloca las respuestas en ese nuevo marco.

5. A continuación observa las dos imágenes simultáneamente: una representa tus necesidades, la otra representa las necesidades de la otra persona. Pregúntate: ¿Qué es lo que mejor resolvería las necesidades de *ambos*, yo y la otra persona? En algunos contextos o con ciertas personas puede resultar más apropiado hacer que tus necesidades sean más (o menos) importantes que las del otro. ¿Eres ahora más capaz de responder a las necesidades de ambos? ¿Guardan ahora un mejor equilibrio?

6. Acompasa en el futuro esa forma en que has elegido ver las cosas aplicándola a las situaciones futuras.

Es relativamente fácil ayudar a desarrollar una referencia más interna a alguien que tiene una referencia externa. Las mayoría de las personas que buscan ayuda voluntariamente son precisamente aquellas que tienen una referencia externa más acusada, aunque es posible que otras partes inconscientes de su ser tengan sus propias ideas. La gente con gran orientación externa tenderá a preguntarnos qué tiene que hacer y seguirá todas vuestras instrucciones, porque suponen que son correctas. Puesto que no es muy difícil que os acepte como su referencia externa, podéis decirle lo que tiene que hacer: «Creo que es el momento de prestar más atención a tus propios deseos y de pensar por tu cuenta». Si la persona hace esto, empezará a conectar con su referencia interna. Si se niega a hacerlo, también estará respondiendo con una refe-

rencia interna —en este caso más profunda— pues estará decidiendo por su cuenta en vez de hacer lo que dicen los demás.

Retroalimentación

Si las personas que tienen una referencia interna están abiertas y receptivas a la retroalimentación y a la información que les llega del exterior, es muy posible que tanto ellas mismas como quienes las rodean sean felices. Si queréis volveros más receptivos a los puntos de vista de los demás, podéis hacer que vuestras ideas sean menos importantes (más pequeñas, apagadas, más alejadas) dejando espacio para otras representaciones. Cuando menos, podéis hacer que las ideas de los demás os resulten lo suficientemente motivantes como para hacer que las tengáis en cuenta.

Si alguien es reactivo a la retroalimentación, preguntadle si hay alguna otra persona en sus imágenes cuando toma decisiones. Probablemente no tenga ninguna. Pedidle entonces que añada a su esposa, sus hijos, empleados o a cualquier otra persona a quien puedan afectar sus decisiones, y luego pedidle que preste atención a cómo reacciona esa gente a la acción o decisión propuesta. Esto producirá un cambio útil hacia una mayor receptividad a la retroalimentación. Estrictamente hablando, es una intervención en el *contenido* más que una intervención en el *proceso* de la submodalidad, pero es muy útil para ayudar a que la persona se vuelva más abierta. La gente que vive con una referencia externa es más propensa a tener muchas personas en sus imágenes. ¡Algunos tienen hasta miles! A esta gente le será muy útil experimentar el tomar decisiones sin tener a tantos mirones.

Por otro lado, algunas personas que tienen referencia interna llegan al extremo de dar por sentado de antemano que tienen razón, e ignoran las opiniones de los demás. Esta gente normalmente construye imágenes tan compulsivas de sus propias opiniones que no queda espacio para considerar nin-

guna otra representación alternativa. Cuando alguien está cerrado a la retroalimentación será más difícil que cambie, porque ya está programado para ignorar las ideas de los demás, ¡incluidas las vuestras!

Alguien con una fuerte referencia interna rara vez busca ayuda; es probable que sea un asiduo de los tribunales o un cónyuge que no coopera. Cuando trabajéis con alguien que está cerrado a la retroalimentación debéis ser muy cuidadosos y acompañar su sistema de creencias teniendo en cuenta que ello implica que el que tiene la razón es él, y sois vosotros los equivocados. Exagerándolo un poco, el enfoque sería: «Evidentemente usted sabe mucho más sobre su situación de lo que yo podría llegar nunca a saber. Lo más que puedo hacer es ofrecerle algunas pobres sugerencias con la débil esperanza de que usted decida que una o dos de ellas podrían serle de alguna utilidad». Todo lo que queráis que haga deberá estar encuadrado tanto como sea posible como *su* idea, o al menos como *su* decisión: «Ya me ha dicho lo importante que es esto para usted. He aquí un par de ideas que podría considerar —aunque seguramente ya se le habrán ocurrido antes— y que tal vez podrían hacer que sus planes fueran aún más completos». Al acompañar la creencia de la persona de que no hay nada que merezca la pena escuchar, paradójicamente os convertiréis en alguien a quien merece la pena escuchar.

Es más peligroso estar totalmente cerrado a la retroalimentación —especialmente para los demás— que tener una referencia demasiado externa. Pensad en alguien a quien conocáis que pueda encajar en esta categoría. Son personas que piensan: «No necesito ver ni oír nada del exterior para comprobar que tengo razón». Estas personas no buscan información relevante en el mundo externo: perfeccionamiento, confirmación o disconformidad, aprendizajes adicionales, etc. Tampoco escuchan la retroalimentación, ni siquiera cuando se les ofrece, porque normalmente se están diciendo a sí mismos: «Ya sé que tengo razón, así que no merece la pena molestarse». Cambiar este tipo de referencia interna extrema es muy difícil, porque en el momento en que decís algo que

transgrede lo que la persona *cre*e que es verdad, dirá: «¡Ni hablar!». Trabajar con este tipo de personas es todo un reto, porque vive en una realidad muy estrecha y específica. Un ejemplo destacado lo podemos encontrar entre los paranoicos.

Sally: ¿Cómo se podría trabajar con ellos?

Bueno, no hay métodos a prueba de locos pero hay varias cosas que podéis probar; la mayor parte de ellas encubiertas.

Con un paranoico, o con alguien que sea muy desconfiado, puedes decir: «¡No confíe en mí! Aunque no quiero hacerle daño, podría hacérselo accidentalmente. Quiero que esté muy atento y que examine con detenimiento cada cosa que digo y hago, *para estar seguro de que lo que hacemos juntos aquí es para su beneficio*». Una vez más, al darle a la persona la instrucción de desconfiar de ti —cosa que haría de todos modos— consigues, paradójicamente, que confíe en ti. Mientras, puedes deslizar algunas presuposiciones y reencuadres que te serán de utilidad más adelante. Por ejemplo, las tres frases que he citado hace un momento introducen la distinción entre intención, conducta y objetivo, así como las dos presuposiciones de que es posible trabajar juntos y que, además, ello puede ser beneficioso para la persona.

En vez de intentar cambiar el sistema de creencias de una persona, suele ser mucho más fácil utilizar el que actualmente tiene como una palanca para conseguir que haga lo que queréis. Después de efectuar este acompañamiento concienzudamente, podéis utilizar las restantes herramientas de la PNL de un modo encubierto o apropiadamente encuadradas: «Puesto que usted es más inteligente que el resto de su familia, le debería resultar fácil ser cariñoso y amable con ellos mientras aprenden lentamente lo que usted ya sabe»; o también: «Puesto que está tan seguro de que tiene razón, no le causará ningún perjuicio escuchar atentamente las opiniones de su esposa y considerarlas concienzudamente como si fueran tan importantes como las suyas propias. Sólo alguien que se sintiera inseguro de sus propias opiniones se negaría a hacerlo».

La persona que está cerrada a la retroalimentación normalmente estará de acuerdo en que es peligroso confiar en los

demás. Después de acompañar eso, podéis señalarle que los demás a menudo actúan tontamente de formas que podrían resultarle perjudiciales, y que por eso mismo es tan importante saber qué es lo que piensan, por muy equivocados que estén. De ahí a señalar la importancia de considerar lo que piensan los demás antes de tomar una decisión sólo hay un pequeño paso. Es aún más útil *demostrar* lo peligroso que puede ser para la persona estar cerrado a la retroalimentación. Podéis conseguirlo aportando un ejemplo de sus dificultades previas, o mediante un ejemplo actual durante una sesión de pareja o una sistémica familiar, o podéis crear vosotros mismos una situación así.

Otra alternativa es eludir completamente la mente consciente de la persona utilizando metáforas y patrones de lenguaje hipnótico, y apelar con ello a alguna parte ignorada o menos consciente de la persona.

Si conocéis lo suficientemente bien el sistema de creencias de la persona, es también posible acompañarlo concienzudamente y entonces, «accidentalmente», desmontarlo señalando incoherencias y contradicciones o bien pidiéndole sinceramente que aclare vuestra eventual confusión. Si intentáis esto, debéis ser en todo caso muy cuidadosos. Si fracasáis, perderéis compenetración —tal vez irreparablemente— y si tenéis éxito y conseguís echar abajo su realidad es posible que la persona llegue a sentirse realmente muy rara.

Nuestra anécdota favorita sobre este tema es la de un enfermo mental del Hospital de Palo Alto que se creía Dios. Estaba muy ido y distante, y nadie había sido capaz de establecer contacto con él. Don Jackson, un psicólogo *muy* ocurrente y experimentado, se ofreció para hacer una demostración de cómo abrir la comunicación. Cuando apareció el paciente, Jackson le ofreció una silla a su lado. El paciente cogió la silla y la alejó, y entonces se sentó adoptando una actitud regia y mirando silenciosamente al grupo con un aire de inmensa superioridad y desdén.

Después de observarlo durante unos minutos, Don Jackson se aproximó, se arrodilló respetuosamente, inclinó su ca-

beza y le dijo: «Evidentemente, eres Dios. Y puesto que eres Dios, sólo tú eres digno de tener las llaves de este hospital», y puso amablemente su juego de llaves en el regazo del paciente. Tras una pausa, prosiguió diciendo lentamente: «Pero, si eres Dios, no necesitas estas llaves». Entonces recogió las llaves, se levantó, regresó a su silla y se sentó. El paciente se quedó allí, mirándole fijamente durante unos minutos bastante agitado. De repente se levantó de un salto, acercó su silla a la de Jackson, le miró profundamente a los ojos y le dijo enérgicamente: «Tío, ¡creo que *uno* de los dos está completamente *chiflado*!».

La comunicación de Don Jackson, tanto la verbal como la no verbal, acompañó el mundo del paciente y luego resaltó una contradicción en él. El paciente *podría* haber dicho: «¡Claro que no necesito las llaves!, porque soy Dios, pero de todas maneras me las quedaré»; pero *no lo hizo*.

John Rosen hace lo mismo pero de una forma un poco menos sutil. Con un paciente que se cree Dios, John se trae a cuatro o cinco ayudantes bien fuertes que lo derriban al suelo. Entonces se sienta sobre su pecho y le dice: «Si eres Dios, ¿cómo es que nosotros, unos simples mortales, podemos clavarte así al suelo? Pareces totalmente impotente. Si eres Dios destrúyenos». Y es muy difícil quedarse catatónico cuando alguien esta sentado sobre tu pecho y gritándote. Y Rosen insiste con el contacto. Si el paciente aparta la cabeza, ¡se la agarra y la gira de nuevo! Y si cierra los ojos, ¡se los abre! Y sigue así todo el tiempo que haga falta. Puede parecer brutal, pero es ciertamente muy difícil que el paciente le ignore.

Richard: He descubierto que algunas personas con fuertes referencias internas también tienen fuertes respuestas de polaridad.

Es una buena observación. Y eso mismo se puede utilizar también como palanca: «Bien, por supuesto que alguien como *usted* no tendrá *nunca* la ocasión de demostrar su inteligencia acomodándose a otras personas que son importantes en su vida».

Los casos de personas con referencias internas o externas extremadamente acusadas son raros pero muy interesantes, y los contrastes entre ellas pueden enseñarnos algunas distinciones útiles. Por supuesto, la mayoría de la gente encaja en algún sitio entre estos extremos y es, por lo tanto, capaz en cierto grado de generar alternativas a lo que algún otro dice así como compararlas y evaluarlas. Que alguien tenga una referencia con una orientación más interna o más externa depende de las submodalidades que utilice esa persona para crear representaciones alternativas. Por lo tanto, será posible ayudarle a encontrar una manera mejor de alcanzar sus objetivos pidiéndole que pruebe de ajustar esas representaciones.

Para terminar, queremos prevenirnos contra otra forma de referencia anidada que es menos obvia, y también mucho menos útil. ¿Es posible tener una referencia externa y tener anidada dentro de ella una referencia interna? Se da el caso de ciertos líderes o gurús que parecen tener una referencia interna: son ellos quienes dicen a los demás lo que tienen que hacer. Sin embargo, esta referencia está incorporada dentro de una referencia externa: la desesperada necesidad de tener un gran grupo de seguidores que estén de acuerdo con ellos. Puesto que este sistema es circular —el único aspecto importante de la creencia es que un gran número de gente también crea en ella— es también sumamente frágil. Si los seguidores le dejan, el mundo del dirigente se derrumba. Jim Jones fue un buen ejemplo de esto; y existen otros muchos, incluso dentro del pequeño mundo de la PNL.

8. Estrategia para responder creativamente a las críticas

Uno de los presupuestos fundamentales de la PNL es que «El fracaso no existe, sólo hay retroalimentación». Es un bello pensamiento que nos señala una dirección muy útil: si algo no ha salido perfecto, es posible aprender de ello y hacerlo mejor la próxima vez. Sin embargo, para la mayoría de las personas esto no es sino una frase ingeniosa que no cambia instantáneamente sus experiencias o reacciones. La mayoría de las personas (aproximadamente el 70%) reaccionan inmediatamente a las críticas con sentimientos negativos abrumadores. Luego intentan salir mediante la racionalización del agujero emocional que ellas mismas se han cavado, *intentando* acceder a un estado positivo, *intentando* ser objetivos, etc. Puesto que ya se encuentran en un estado negativo, normalmente casi ninguno de esos intentos funciona muy bien. Y dado que la mayor parte del esfuerzo se encamina a recuperar el bienestar, no pueden hacer un buen uso de la retroalimentación y la información que las críticas contienen. Y en caso de hacerlo, suele ser mucho tiempo después.

En el otro extremo, algunas personas (quizás el 20%) reaccionan a las críticas rechazándolas sin más. Se protegen a sí mismas contra cualquier emoción negativa, pero también se privan de considerar siquiera si alguna parte de la crítica es una retroalimentación útil o válida.

Finalmente, un tercer grupo (menos del 10%) escucha las críticas sin sentirse mal de inmediato e incluso puede ponderar si la crítica contiene alguna retroalimentación válida y utilizarla de un modo productivo para modificar su comportamiento futuro.

Por supuesto que estos tres grupos no son categorías rígidas. Probablemente en vuestra propia vida habréis respondido a la crítica según uno u otro de estos tres modelos dependiendo de vuestro estado de ánimo momentáneo, del contexto, del marco, de quién realizara la crítica, etc. La mayoría de nosotros entramos de vez en cuando en estados negativos en los que reaccionamos de forma desagradable al comentario más inofensivo. Otras veces, sin embargo, nos encontramos en un estado tan positivo que por muy dura que sea la crítica podemos procesarla y evaluarla como información interesante.

Hace algunos años tuvimos la curiosidad de descubrir la estructura interna que permitía que los «expertos en responder adecuadamente a las críticas» lo hicieran con gran soltura. Tomamos el ejemplo de un cierto número de personas que se caracterizaban por su excelente capacidad de responder a las críticas de maneras creativas y útiles. Aunque existen ligeras variaciones, descubrimos que todas utilizaban el mismo proceso interno. Este es el proceso que exponemos ahora aquí, de modo que su estrategia puede ser aprendida por otros fácil y rápidamente.

Ejemplo

(La siguiente demostración es la transcripción de una cinta de video donde Steve muestra cómo instala esta estrategia en Carl, un participante de uno de nuestros Cursos para Practicantes, en Enero de 1987. Incluimos también algunos comentarios complementarios que hizo Carl dos semanas después.)

Vamos a hacer dos cosas en esta demostración. Una, demostrar cómo se instala propiamente la estrategia y examinar a fondo sus diversas bifurcaciones. La otra, es mostrar una forma solapada de instalar la estrategia y que consiste en hacerlo a través de un estado disociado. Así que para ti, Carl, va a ser una especie de «viaje», porque no tienes demasiada práctica en disociarte, ¿no es cierto?

Carl: Mmm, no, y me gusta experimentar disociaciones.

Estupendo. Lo que quiero que hagas es que veas a Carl ahí fuera, en alguna situación en la que alguien le da una retroalimentación que puede ser interpretada como una crítica. Tu simplemente te limitas a verle allí, ¿de acuerdo? (Carl se inclina un poco hacia atrás) ¡Allá vas! Eso está mejor. Muy bien. Puedes verlo a la distancia que quieras. Y si quieres puedes poner en medio un cristal o una lámina de plexiglás. (Carl sonríe y asiente.) Ah, eso te ha gustado, ¿no? Bien, de acuerdo. Quiero que permanezcas en este estado disociado y que lo observes a él ejecutando la estrategia. Vas a ser un mero observador cuya función es observar constantemente por si surge algún tipo de problema en lo que estás observando. Si es así, me lo haces saber y haremos algo para solucionarlo. (De acuerdo.)

Estupendo. Así que sólo vas a estar observando. Otra manera de encuadrar esto sería decirle al cliente que sólo lo vamos a probar en la persona que ve ahí fuera y que no lo vamos a instalar en él mismo hasta que no haya concluido el proceso y hayamos comprobado que todo funciona perfectamente ahí fuera, que no le vamos a hacer nada a la persona que está aquí. Esto es verdad sólo hasta cierto punto, pero esta picardía es muy útil para las personas que se preocupan mucho y tienen miedo a que les «coman el coco» o algo parecido. Por una parte, es verdad que no se le va a instalar nada hasta que hayamos realizado las comprobaciones ecológicas. Así que esa parte es verdad. Sin embargo, cuando te estás viendo fuera de ti haciéndolo estás también aprendiéndolo ya en tu interior en virtud de esa auto-metáfora. Así que esa es la parte de ti que está aprendiendo una nueva forma de responder a la crítica, porque supongo que no estás demasiado contento con la que tienes ahora, ¿no es así?

Carl: (Sacudiendo la cabeza) Para nada. No me gusta nada.

Bien. Así que mira a Carl ahí fuera, y en algún momento alguien te va a decir algo que podría ser interpretado como una crítica. Y lo que él va a hacer es muy, muy importante. El va a disociarse de las críticas. (Bien.) Y tú vas a observarlo...

Carl: ...Disociado, mientras que yo estoy también disociado.

Mientras que tú estás disociado, correcto. (Bien).

Es algo parecido al procedimiento con las fobias, donde teníamos una triple disociación; y su función es la misma. Así que alguien va a decirle algo a Carl. Puedes inventártelo, si quieres, que alguien va y le dice algo. Y ese Carl de ahí va a mantenerse distanciado, de un modo u otro hasta que haya tenido ocasión de evaluar adecuadamente lo que le dicen. Y lo puede hacer por lo menos de dos maneras: puede oír las palabras e imaginárselas impresas sobre la imagen a una distancia de un brazo, más o menos, o puede escucharlas como si vinieran de muy lejos. (Bien.)

Puede hacerlo de muchas formas, y tú estás simplemente observando y te das cuenta de qué hace y cómo lo hace. Así que obsérvale mientras escucha la crítica. Es algún tipo de crítica dirigida a él. Y él la mantiene a una cierta distancia; está disociado de ella. Y entonces ese Carl va a crear una imagen de lo que representa esa crítica, preferiblemente como si fuera una película. Así que está contemplando una representación de la crítica, disociado. (Bien.) Y va a comparar esa película con otra contiene la mejor información de la que él disponga sobre la misma situación. ¿Está claro? (Sí.) Para evaluarla y poder responder a la pregunta: «Bien, ¿tiene sentido eso?». ¿Hay alguna forma de que él pueda encontrarle sentido a eso? Ahora, mientras le contemplas, ¿ves si puede sacar alguna comprensión de esa crítica? ¿Tiene sentido que alguien pueda haber dicho eso sobre él?

Carl: Sí, tiene *mucho* sentido.

Bien, tiene *mucho* sentido. Ahora quiero que veas qué tipo de respuesta quiere dar a esta información. Porque si le encuentra sentido, significa que es una información válida que hasta entonces no había tenido, ¿correcto? (Sí.) Así que podría decir: «Gracias», o: «Me alegro de que me hayas llamado la atención sobre eso. Veré lo que puedo hacer», o responder de cualquier otra manera...

Carl: Ya no se siente hecho polvo por dentro... (Risas.) Quiero decir...

Eso está muy bien.

Carl: Todo se siente muchísimo mejor.

Bien. A partir de ahora va a ser más fácil para él usar adecuadamente cualquier información que contenga una crítica, porque ya no se siente hecho polvo por dentro, ¿correcto?

Carl: ¡Sí, sí! Va ser mucho más fácil para él ser objetivo con las críticas.

Exactamente. Y por cierto, eso es lo que significa ser «objetivo». «Ser objetivo» quiere decir que estás disociado. Así que, mientras lo observas, quiero que te des cuenta de cuál es el proceso que sigue para decidir qué tipo de respuesta es apropiada para esa situación, en el sentido de averiguar qué podría hacer de una forma diferente en el futuro. Tal vez sea algún tipo de cambio que podría decidir hacer, o algo que considere apropiado como respuesta útil a la información que ha recibido... Bien, entonces ya ha concluido el proceso de decisión. Ahora haz que lo lleve a cabo realmente, si es que es apropiado hacerlo ahora. Alguien lo criticó ¿no? Y ya hay una respuesta apropiada hacia esa persona; tal vez sea un: «Gracias por haberme llamado la atención sobre esto», o: «Vaya, he metido la pata», o...

Carl: ¡Sí! Eso es exactamente lo que hizo: ¡Darle las gracias a la persona!

¡Vaya! Eso sí que es nuevo, ¿eh? En lugar de derribarla a puñetazos.

Carl: Sí. Antes jamás había dado las gracias. En el pasado no es que sintiera rabia contra la otra persona, sino más bien contra sí mismo... (Muy bien.) ...y ya no tiene por qué enfadarse consigo mismo nunca más. Puede aceptarlo como aprendizaje.

Estupendo. Y cuando haya terminado la interacción con esa persona, quiero que le observes mientras hace un acompañamiento futuro, de modo que tenga un comportamiento diferente de ahora en adelante. Así que ha tomado algunas decisiones sobre algo de lo que no se había dado cuenta hasta ahora, o que había olvidado, o que descuidó, o lo que sea. (Bien.) ¿Cómo puede hacer un acompañamiento futuro de esa

nueva conducta? Primero, tendrá que decidir sobre el nuevo comportamiento... lo que va a hacer de forma distinta en el futuro, mientras que tú lo observas acompañar eso en el futuro, de modo que tome la decisión sobre *cuándo y dónde* quiere ser diferente y, muy *específicamente, cómo*. Podría revisar rápidamente algunas de sus antiguas respuestas, o bien podría utilizar el «Generador de Nuevo Comportamiento», o lo que sea. Bien. ¿Ha hecho ya el cambio? (Sí.) Estupendo.

Carl: Sí, realmente sí. Ya no siente esa tensión dentro de él. Está encantado de que ocurriera esto, porque está aprendiendo gracias a ello.

¿Hay ahora algo distinto con respecto a sus experiencias anteriores?

Carl: ¿Algo distinto? No había experimentado esto en su vida. ¡Nunca!

Eso parece, ¿no? (Risas.) ¡Tiene todo el aspecto de haber visto un ángel descender del cielo!

Carl: Es mucho mejor, ¿sabes? Y tiene que ver con la familia y... nunca había pasado un buen rato con la familia anteriormente, pero esto es... o sea, está riendo de verdad.

Bueno. Quisiera que echaras un vistazo a un escenario un poco distinto. Así que nuevamente ves a Carl ahí fuera y no hay nadie por ahí, todavía. (Bien.) Y esta vez alguien va a llegar y decirle algo que es una crítica pero muy vaga, algo así como: «Oye, merluzo», o: «Tú, mamarracho». Y puesto que se trata de algo tan impreciso tiene que hacer una pausa para reunir más información. Porque cuando escucha lo de «oye, merluzo» y ve una película de una merluza y luego pasa otra de sí mismo, se da cuenta de que no encajan la una con la otra, ¿verdad? (risas.) Así que tiene que reunir más información. Podría preguntar: «¿Puedes decirme algo más? Concretamente, ¿en qué me parezco a una merluza?», o lo que sea, hasta que sepa a qué se está refiriendo la persona.

Carl: Hasta que sepa qué es lo que están intentando decirle.

«¿Qué intentan decirle?» Y puede hacerlo de un modo bien sobrio y neutral porque está...

Carl: ...Porque puede estar disociado.

...Disociado. Y él lo que quiere es simplemente recibir información. Y cuando tiene la información suficiente como para crear una película que represente eso a lo que la persona se refiere, nuevamente puede seguir el mismo proceso anterior... ¿Encaja ahora esa crítica o no?

Carl: ¿Después de las explicaciones?

Ahora que ya tiene más detalles. ¿Encaja todo?

Carl: Sí. Más que nada se trataba de una broma. (Bien.) Pero probablemente nunca lo hubiera sabido si no hubiera preguntado. Habría pensado: «Sí, soy un merluzo». O bien: «Vete a paseo; tú eres el único merluzo».

Estupendo. Ahora, míralo nuevamente atravesar el proceso de decidir qué respuesta dará a esa persona. Bien. Y entonces, en el futuro, ¿hay algo que le gustaría cambiar en su comportamiento? ¿Hay algo que le sea útil? Algunas veces puede tratarse tan sólo de una broma, de unas chanzas que no tienen mayor importancia, y entonces no hay ninguna necesidad de cambiar de comportamiento...

Bien. Ahora quiero que lo hagas todo una vez más. Esta vez se trata de alguien realmente extraño, de un bicho raro que aparece de repente por la calle y te hace un comentario que no tiene ni pies ni cabeza. (Bien.) Y entonces, nuevamente ese Carl de ahí fuera le pregunta: «¿Puedes explicarte un poco más?»; o bien: «¿Podrías ser más concreto?»; o algo así. Y recibe una tontería por respuesta. Ese tipo está realmente pirado; ya sabes, se acaba de escapar del hospital psiquiátrico o algo similar. Y cuando Carl pasa la película correspondiente e intenta compararla con lo que recuerda que acaba de suceder se da cuenta de que no encaja en absoluto. (Correcto.) Y en un momento determinado Carl le dice: «Gracias por nada» o: «Disculpeme» o algo parecido. Ha hecho un esfuerzo coherente por descubrir lo que la persona trata de expresar y ver si hay en ello alguna información real o bien no es más que una tontería o un insulto que provienen del propio espacio interno de esa persona, en cuyo caso puede prescindir de ello con total seguridad, porque no contiene ninguna...

Carl: ...no vale la pena.

Exacto, no vale la pena porque no contiene ninguna información que le sea de utilidad para cambiar su comportamiento en el futuro, ¿correcto?

Carl: No va a aprender nada con ello.

Exacto. Muy bien. Ahora, observando cómo ese Carl de ahí fuera pasa por todo ese proceso, da la impresión de que se siente estupendamente, ¿no? (Realmente estupendo.) ¿Es todo agradable? (Muy agradable). Hay algún problema con alguna parte del proceso? ¿Hay alguna parte que te gustaría ajustar o variar de un modo u otro, o algo que te preocupe o moleste?

Carl: Lo único que me gustaría es... que esto suceda de verdad. O sea... Quiero estar ahí, ¡no quiero estar disociado! (Risas.)

Bien. Ese es el próximo paso. Pero desde ahí lo ves todo bien, ¿verdad? (Ningún problema.) Bien. Estupendo.

Ahora atrae gradualmente a ese Carl que está ahí fuera (Steve muestra con señas cómo atraerlo, extendiendo sus brazos y luego acercándolos lentamente hacia su pecho), y muy gradualmente, a tu propio ritmo, simplemente ve reintroduciéndolo dentro de ti, recuperándolo plenamente en ti. (Carl hace esos mismos gestos y va introduciendo de regreso al Carl exterior dentro de sí. A medida que lo hace es posible contemplar cómo se producen en él diversos cambios no verbales —en la expresión, en la respiración, etc.— que evidencian que se está produciendo una poderosa integración con mucho sentimiento.)

Tómate unos instantes para integrar todo esto... Quédate con tus sentimientos todo el tiempo que necesites... (Carl se seca las lágrimas). Ha sido intenso, ¿verdad? (Carl asiente.) Me alegro de que subieras al estrado. Ha estado muy bien... Así que tómate el tiempo que necesites y permite que todo ello se asiente. Yo voy a seguir trabajando con el grupo; tú quédate simplemente contigo mismo un rato más.

Muy bien. ¿Alguna pregunta? Podéis revisaros la hoja del esquema general, si os hace falta.

Dee: Bueno, o me lo he perdido o ha faltado algo, porque —que yo viera— no le has puesto a Carl ante alguien a quien

realmente admirara o respetara o le importara de veras, alguien muy cercano a él que le dijera algo totalmente desagradable, bajo o ruin.

Cuando trabajes con tu grupo, asegúrate de que hacen eso contigo. (Risas.)

Dee: Bueno, quiero decir que si tropiezas con algún payaso por la calle y te dice algo, entonces tú vas y dices (se encoge de hombros): «¿Y a mí que me importa?». Pero si se trata de alguien que te es muy querido no es igual de fácil de sobrellevar.

Cierto, es muy diferente. Pero es que, efectivamente, él eligió en primer lugar a alguien de su familia...

Carl: Empecé precisamente así.

Así que empezó de hecho con una situación de ese tipo.

Carl: Porque, ya sabes, en lo que a mí respecta, eso es lo más duro... era lo más duro para mí. Y no es que me enfadara con la persona que me hacía eso, sino que me enfadaba mucho conmigo mismo por no ser capaz de responder de la manera que me habría gustado. Y, en lo que respecta a mi familia, yo sé que me quieren muchísimo y que a ellos les parece constructivo lo que me dicen. Pero era la forma en que yo lo recibía. Ya sabes, automáticamente me ponía en segundo plano y empezaba a cuestionar lo que sea que yo estuviera haciendo: «Sí, soy esa persona despreciable» y todo eso. Y eso que yo sabía que sus intenciones eran buenas; sólo que yo no sabía cómo responder ante esa situación. Y el ser capaz de disociarme y verme disociado...

Dee: Bien. Pero hubieras sentido lo mismo si lo que te estuvieran diciendo... O sea, cuando dijiste: «Oh, sí, puedo ver que eso es válido»... Pero suponte que eso fuera algo totalmente falso para ti. Podría ser cierto para ellos y ellos podrían estar convencidos de ello, pero ser algo absolutamente irreal para ti, algo evidentemente falso. ¿Hubieras sentido igual?

Carl: ¿Mientras lo veía de esa manera? Oh, sí. Ya estoy protegido. Anteriormente, en el pasado, todo eso me llegaba directamente al interior (Carl gesticula hacia el centro de su pecho), pero el ser capaz de ver lo que me dicen como en una

película y experimentar esa disociación es exactamente igual que lo que ocurre con la cura rápida de fobias: te permite experimentar algo estando al margen, así que no tienes que estar asociado sintiendo que eres una birria. (O dicho más psicológicamente: recibirlo directamente). Exacto. Dime cualquier cosa ahora mismo, si quieres, y lo comprobaremos.

Dee: Bueno... No se me ocurre nada fuerte que decirte.

(Dirigiéndose a ellos) He repetido esto mismo un montón de veces, pero tú has sido incapaz de comprenderlo. (Carl le mira y sonríe, mientras que Dee se sobresalta). Bueno, esto ha sido una comprobación. A esto lo llamamos comprobación, ¿verdad?

Dee: Creí que Carl era el más susceptible, pero lo que dijiste me sobresaltó de veras.

Si hay alguna situación particular, Dee, que es la que siempre te duele o la que más te hiere, te recomiendo que no la uses en primer lugar cuando pruebes esta técnica. Al igual que cuando estás aprendiendo a conducir no te subes sin más al automóvil para dirigirte inmediatamente a la parte de la ciudad que tiene el tráfico más difícil, sino que —al menos, eso espero— aprendes en una vía muerta o en un descampado. Usala de todas las maneras posibles en todas aquellas ocasiones en las que hayas de afrontar el tipo de crítica que más te duele, ya sea por parte de tu jefe, de tu pareja, de un hijo o lo que sea. Usala de todas las formas posibles, pero sólo llegado un determinado momento y después de que hayas obtenido una cierta fluidez ejecutando los diferentes pasos, porque de otro modo puedes bloquearte en un determinado paso y venirse todo abajo. Compruébala de todas las maneras posibles. Y comparto lo que entiendo que es el objeto de tu comentario: «Bueno, ya sabes, esto puede funcionar en algunos casos pero ¿qué hay de esos casos reales auténticamente desagradables?». Pruébalo por todos los medios en los casos desagradables. Funcionará perfectamente si realmente has instalado el sistema, porque la estrategia —al igual que ocurre con la cura rápida de fobias— establece la disociación de tal manera que puedes observar lo que ocurre ahí fuera. Una de las cosas más

encantadoras de este método de instalación es que si al tú que está ahí fuera le aprietan las tuercas..

Carl: ...Tú permaneces protegido.

Estás protegido. Puedes permanecer observándolo y, en un momento dado, rebobinar la película, hacer algunos ajustes y decir: «Bien». Y entonces volver a avanzar la película de modo que...

Carl: ...Tienes total control, pase lo que pase.

Entrevista de seguimiento

Ahora que ya han pasado dos semanas, cuéntenos cómo te ha ido.

Carl: Bueno; después de la instalación de la estrategia para las críticas un par de los asistentes se me echaron encima, como caídos del cielo, y empezaron a llamarme pelmazo y a decirme de todo y luego empezaron a reírse porque sólo estaban tratando de hacer una comprobación, pero...

No fue una comprobación muy buena, ¿no?

Carl: No. Es en el mundo real donde es preciso hacerlo. En mi trabajo, por ejemplo. Mi trabajo consiste en que tengo que entrar en los hogares de la gente y recoger el equipo que mi empresa les instaló previamente. Y, bueno, ya sabes, cuando lo desmonto quedan agujeros en las paredes y en todas partes. Y hay un contrato firmado en el que mi empresa no se hace responsable por nada de eso, pero yo soy su representante y estoy ahí y —fíjate que no me había dado cuenta antes— yo soy el que se lleva todos las quejas y los gritos. Y anteriormente no era consciente de lo mucho que me afectaba todo eso. Pero cuando ha sucedido durante estas dos semanas he descubierto que automáticamente retrocedía interiormente un paso; y me está ocurriendo también ahora mismo, cuando lo estoy recordando. Me di cuenta en la primera ocasión en que me ocurrió, y entonces decidí que merecía la pena y continué haciéndolo desde en-

tonces. Y cuanto más ocurría, más rápido sucedía. Y entonces la gente con la que trabajaba sintonizaba inmediatamente y respondía de un modo estupendo para mí. Era casi como un reencuadre general. Era como, ya sabes, un: «¡Sigue así, tío! Esto es estupendo para mí».

Cuanto más mejor. (Sí.) Así es como esto funciona. Cuando instalas un nuevo sistema como éste, cuanto más lo ejecutas más automático se vuelve. Ahora bien, dijiste que habías retrocedido un paso conscientemente. Quieres decir que te *diste cuenta* conscientemente, ¿verdad? (Exacto.) No es que pensaras conscientemente en hacerlo, ¿no?

Carl: No, no, no. Sucedió por sí mismo. Mientras conducía el coche —porque yo paso mucho tiempo conduciendo— me ha sucedido un par de veces que me he desenganchado de alguien que me increpaba y también me ha funcionado estupendamente bien. (Risas.) Especialmente... Ya sabes, anteriormente me lamentaba: «Oh, soy un pésimo conductor»; mientras que ahora, si la queja tenía justificación, he pensado: «Sí, bueno, la próxima vez lo haré mejor».

Bueno, menos mal. Por un momento temí haberte convertido en un conductor irreductible.

Carl: Pero la mejor comprobación ocurrió ayer. Fui a cortarme el pelo y me sentí estupendamente. Me veía bastante bien y me fui a ver a mis padres a su casa, a hacerles una visita. Nada más llegar dije: «Hola mamá, vengo de cortarme el pelo». Ella me miró y empezó: «¿Y por qué no te has cortado la parte de atrás?». Se refería a que generalmente me lo corto mucho por detrás. Y se puso muy seria, ya sabes: «¿Qué ha pasado con la parte de atrás?». E instantáneamente di un paso atrás: «¿Está esto justificado?». «No». Fue algo realmente poderoso. Y por el hecho de suceder ahí, en medio de una escena familiar, y porque yo no lo planeé, fue algo totalmente inconsciente y realmente muy poderoso. Así que soy un éxito.

Muy bien. Muchas gracias.

Carl: Gracias a ti.

(Después de pasados ocho meses Carl seguía respondiendo igual de bien a las críticas)

Repaso de la estrategia

1. Instalar la estrategia en un estado disociado

«Ann, contéplate a ti misma frente a ti. Esa Ann va a aprender una nueva manera de responder a las críticas.» Hacer lo que sea necesario para mantener y reforzar la disociación. «Esa Ann puede estar tan distante como tú lo desees, o puedes verla en blanco y negro si lo prefieres o incluso instalar una barrera de cristal entre tú y ella, si ello te ayuda a permanecer distante como un observador.»

Usar siempre pronombres y adverbios de lugar, tales como «ella, ahí fuera» para mantener la distancia y la disociación. Estar atentos a las expresiones no verbales que indiquen que se está produciendo la disociación. En el caso de Carl, cuando comenzó a verse a distancia sus hombros y cabeza se desplazaron ligeramente hacia atrás, lo cual era una buena indicación de que estaba disociándose más plenamente. Así que asegurarnos de que el cliente adopta un aspecto diferente cuando está disociado de cuando está asociado.

En ocasiones, hay alguna gente que prefiere utilizar una disociación auditiva —oírse a sí mismos en una grabadora situada en una ubicación espacial distinta— y también, aunque muy raramente, hay personas que prefieren una disociación cinestésica que consiste en palparse con la punta de sus dedos en otra ubicación espacial. Para la gente que no consigue visualizar bien conscientemente, es también posible usar el encuadre «como si» o un lenguaje vago o ambiguo: «Haz como si pudieras verte ahí fuera.» «Siente como si estuvieras detrás de un escudo de vidrio o plexiglás.»

2. Disociarse de la crítica

«Esa Ann de ahí fuera está a punto de ser criticada. Observa y escucha lo que sucede cuando ella inmediatamente se disocia de la crítica.» Es posible hacer esto de diversas formas. Una forma es que la Ann de ahí fuera se observe siendo criticada. Otra es que imprima las palabras de crítica en algún lugar del espacio a la distancia de un brazo, o puede salir de su cuerpo y verse recibir la

crítica. Si la simple disociación es por sí misma insuficiente como para mantener a la Ann frente a ti en un estado pleno de recursos, intenta usar algunos otros cambios de submodalidad de apoyo. Haz que *esa* Ann haga más pequeña la imagen de ser criticada, o más alejada, transparente, difusa, o cualquier otro cambio de submodalidad que disminuya lo suficiente su respuesta. La disociación previene de los malos sentimientos inmediatos que la mayoría de la gente experimenta, y provee además del punto de vista objetivo que es necesario para el siguiente paso.

3. Hacer una representación disociada del contenido de la crítica

Observa a Ann hacer una película de lo que el crítico está diciendo.» Nuevamente, esa Ann puede hacer esta representación más pequeña o más alejada al objeto de preservar un estado pleno de recursos. Hay gente que construye una imagen tan grande, brillante y próxima de esa cosa «horrible» que hicieron que les es sumamente difícil mantener un estado pleno de recursos. Es posible hacer que la representación esté lo suficientemente lejos o sea lo bastante pequeña, o lo que sea, de modo que la persona puede sentirse confortable y, sin embargo, tener todavía una imagen suficientemente clara. Antes de poder evaluar la crítica es necesario haberla *comprendido*. ¿Qué quiere decir esta persona? Si alguien te dice: «Has llegado veinte minutos tarde; ahora tendremos que darnos prisa o llegaremos tarde a la película», te será posible hacer fácilmente una representación interna razonablemente detallada de esa información en cualquiera de los grandes sistemas figurativos.

Sin embargo, suele ocurrir que la crítica es demasiado ambigua y es difícil de entender bien. Si alguien te dice: «Eres mezquina», o «Eres muy desconsiderada», esa Ann tendrá que reunir información más específica para poder comprender exactamente qué es lo que el crítico quiere decir con ello. Antes de requerir más información es siempre útil acompañar de algún modo al crítico: «Lamento que creas que soy mezquina», «Te agradezco tu sinceridad al decirme esto», «Lamento haberte molestado», etc. Después puedes

preguntar: «¿Qué es lo que hice exactamente que fue desconsiderado?».

«Observa cómo esa Ann sigue reuniendo información hasta que consigue formarse una representación clara y detallada de la crítica en todos los principales sistemas figurativos.»

4. Evaluar la crítica, recabando información cuando ello sea necesario

«Observa a Ann mientras ella compara su representación de la crítica con cualquier otra información de la que disponga en relación con la situación, al objeto de que vea si la crítica encaja o no con lo demás.» La manera más simple y directa de conseguir esto es que Ann revise la película de sus propios recuerdos en relación con el evento y la compare con la película de la crítica. Es posible visionar también películas del evento desde diferentes puntos de vista, incluyendo el del crítico, un espectador o cualquier otra persona relevante. Los comentarios de otros espectadores pueden ser útiles para evaluar si la crítica contiene o no información válida y útil.

Si al hacer esto, las películas de los recuerdos y de la crítica no encajan en absoluto, es posible que sea necesario retornar al punto 2 y recabar más información todavía respecto a la crítica. Por ejemplo, ella puede no haberse percatado de que cuando el crítico le dijo que estaba «gritando» y «vociferando» lo que quería decir en realidad era que había incrementado el volumen y el tono de la voz en un 10% y que esto era algo a lo cual era muy sensible porque le conectaba con haber sido maltratado en la infancia.

Si todavía hay un desencaje absoluto tras haber recabado información reiteradamente, es posible que haya llegado el momento de concluir que está en desacuerdo. El crítico puede haber estado alucinando o generando de un modo u otro experiencias internas propias. Por ello, sus comentarios no son de hecho sobre ella, sino sobre sí mismo, su historia personal, etc. Por supuesto, siempre cabe la posibilidad de que Ann haya incurrido en una repentina amnesia de lo que realmente ocurrió, o de que su perspectiva sea tan diferente que no haya

encontrado todavía la manera de comprender al crítico. Dependiendo de la situación, puede o no merecer la pena seguir trabajando para conseguir una mayor comprensión.

Lo normal es que haya un mínimo grado de coherencia entre la representación de Ann y la crítica. Cuando esto es así, ella podrá ver las partes que encajan y requerir mayor información respecto de las partes que todavía no comprende.

Cuando las dos representaciones encajan, esto es equivalente a decir que, de acuerdo con su mejor información —y cuanta más tenga, ¡mejor!— la crítica es una retroalimentación precisa que contiene información valiosa y útil para ella.

5. Decidir una respuesta

Observa a Ann mientras decide qué quiere hacer.» Hasta aquí su única respuesta al crítico ha sido acompañarle y recabar más información. Ha llegado el momento de dar una respuesta, aunque se trate de una respuesta todo terreno tipo: «Gracias por hacerme esta observación; pensaré seriamente sobre ello». La respuesta de Ann dependerá de qué tipo de persona es —sus metas, criterios, valores— así como del contexto y de la propia crítica. Puede elegir ofrecer sus excusas, incluso dar algún tipo de restitución para compensar su falta. O, por otro lado, si su intención era molestar al crítico, un simple: «Ya sabes lo que pasa», puede ser apropiado. Si hay un total desencaje, puede responder simplemente: «Esto no es ciertamente lo que yo recuerdo del suceso». Si la visión del crítico es una interpretación de la conducta de Ann, ella puede decir: «Eso no es lo que yo quería transmitir, pero comprendo que tú lo interpretarás de esta forma. Lo que yo pretendía hacer era...», y aclarar el error.

«Observa a Ann llevar adelante la respuesta que ha elegido.»

6. Considerar la posibilidad de cambiar el comportamiento en el futuro

«Pregunta a la Ann de ahí fuera: «¿Quieres usar la información que has obtenido de esta crítica para cambiar tu comportamiento en

el futuro?»». Si es así, observa a Ann elegir el nuevo comportamiento(s) y acompañarlo en el futuro.

En el paso 5 observaste a Ann responder al crítico en el «presente». En este paso observas a Ann decidir si desea ajustar su comportamiento al objeto de obtener en el futuro una respuesta diferente por parte del crítico o de otras personas. Si desea ser diferente en el futuro, es ahora el momento de elegir o crear nuevos comportamientos y acompañarlos en el futuro dentro de los contextos apropiados. Si no tiene tiempo en ese momento, siempre le será posible dedicar unos instantes a grabar los cambios que desea realizar y programarse a sí misma para efectuar esos cambios en un momento y lugar determinados en los que dispondrá del tiempo necesario. Esto es «acompañar en el futuro el proceso de acompañamiento futuro» en un tiempo en que podrá hacerlo más concienzudamente.

7. Repetición

Es útil repetir la estrategia dos o tres veces. Cada ensayo debe contener uno o más de los principales elementos opcionales de la estrategia que no se emplearon en los ensayos previos. Por ejemplo, si la crítica del primer caso era detallada y específica, la siguiente crítica debe ser tan genérica que Ann tenga que recabar más información para poder representarse la crítica. *«Observa a Ann ahí fuera en otra situación en la que está a punto de ser criticada. Esta vez la crítica va a ser muy general, de modo que va a tener que requerir información más detallada acerca de lo que el crítico quiere decir. Observa y escucha cuidadosamente mientras Ann atraviesa el mismo proceso en esta nueva situación.»*

Los principales elementos opcionales son:

- a. *Recabar más información*, cuando la crítica es genérica.
- b. *Encaja o no encaja*, cuando se compara la representación de la crítica con la propia representación del mismo evento.
- c. *Decidir una respuesta*, inmediatamente a continuación de la situación dada.
- e. *Usar la información contenida en la crítica a fin de seleccionar y acompañar un nuevo comportamiento en el futuro.*

Por lo general, tres ensayos son suficientes para instalar la nueva estrategia. Cuando se considere que la estrategia ha quedado instalada, se debe comprobar: *«Pregunta a Ann si comprende este nuevo método de responder a la crítica lo suficientemente bien como para usarlo automáticamente en cualquier ocasión futura en la que reciba una crítica»*. Si la respuesta es «No», identificar la parte precisa en la que hay carencia de comprensión y fijarla, o bien observarla detenidamente mientras ella recorre el proceso completo algunas veces más. También es conveniente hacer algunas comprobaciones ecológicas: si se siente bien, si desearía hacer algún ajuste, etc.

8. Reasociación con la parte de ti que ha aprendido la estrategia

Ha llegado el momento de reasociar el yo disociado a fin de incorporar la estrategia. *«Acabas de observar a una parte de ti aprender una nueva manera más útil de responder a la crítica. Agradece ahora a esa parte de ti el haber sido un recurso especialmente valioso para este fin... Ahora quiero que abras tus brazos y extiendas tus manos para abrazar a esa Ann, y que dulcemente la atraigas de regreso a ti. Tómate todo el tiempo que necesites para que todo ese aprendizaje esté disponible para ti inmediatamente e inconscientemente en cualquier ocasión en que te encuentres siendo criticada en el futuro.»*

Al igual que con cualquier otra técnica de PNL, deberás ser muy sensible y estar alerta a cualquier objeción que surja a lo largo de todo el proceso, y hacer las adaptaciones que sean necesarias en tal caso.

Instalación

Si piensas en alguna crítica que te hayan hecho y usas su contenido para efectuar en tu imaginación todos los pasos de esta estrategia, puedes instalar esta estrategia en ti mismo mediante un proceso de ensayo disociado. La estrategia llegará a funcionar de un modo muy fluido y automático si repites este proceso con diferentes tipos de crítica, provenientes

de distintas personas y en diferentes contextos a lo largo de tu vida, de modo que generalices y uses en la estrategia todos los elementos que hemos especificado. Aunque es posible instalarse uno mismo esta estrategia, hemos descubierto que es muy útil contar con la ayuda de alguna otra persona en lo que se refiere a establecer la disociación y ofrecer una guía mientras se sigue el proceso de instalación, puesto que la mayoría de la gente responde demasiado rápida y «fóbica-mente» a las críticas.

Resumen

1. Instalar la estrategia en un estado disociado.
2. Disociarse de la crítica
3. Hacer una representación disociada del contenido de la crítica
4. Evaluar la crítica, recabando información cuando ello sea necesario
5. Decidir una respuesta
6. Considerar la posibilidad de cambiar el comportamiento en el futuro
7. Repetición
8. Reasociación con la parte de ti que ha aprendido la estrategia.

Comprobación

Cualquier buen trabajo de PNL incluye efectuar comprobaciones antes y después de la intervención, a fin de asegurarse de que efectivamente ha ocurrido un cambio útil. En lo que se refiere a la comprobación, suponemos que vuestro cliente ya os ha demostrado que responde de un modo poco creativo a la crítica. Para la comprobación posterior, y dado que la mejor comprobación es siempre conductual, podéis decir —manifestando además un comportamiento no verbal análogo y congruente—:

«He enseñado este mismo proceso a muchas personas, pero de todas ellas tú has sido el que me ha hecho las preguntas más *estúpidas*», y observáis su respuesta. También puede ser de utilidad el efectuar comprobaciones haciendo que vuestro cliente se encuentre en los diferentes principales contextos (de gente, lugares o situaciones) que previamente le resultaban problemáticos, con el objeto de asegurarnos de que ha generalizado plenamente esta nueva habilidad.

Comentarios

Puesto que hay poca gente que sea capaz de evaluar una crítica objetivamente y responder a ella congruentemente, hemos encontrado que esta estrategia ha sido muy útil para la mayoría de nuestros clientes. Muchas de las personas a quienes se la enseñamos nos han informado de que la han enseñado a su vez muy fácilmente a otra gente, lo que demuestra que este patrón funciona bien por sí mismo y que el cambio no se debe al estilo personal de alguien en particular, a su carisma o a otro tipo de peculiaridades. Algunos de nuestros estudiantes incluso la instalan por rutina en todos sus clientes, dada su utilidad. Cuando le enseñas a alguien esta estrategia, le estás de hecho instalando una porción de referencia interna, es decir, le estaréis aportando mayores facultades para basarse más en sus propias evaluaciones internas mientras que permanecen, sin embargo, abiertos a la retroalimentación externa. ¿Alguna pregunta?

Joan: Has usado una doble disociación para enseñar la estrategia, y después reincorporas esa parte dentro de ti. Cuando después te critican, ¿tienes una o dos disociaciones?

Tienes sólo una disociación, puesto que has reintegrado la primera disociación. Esa segunda la usas únicamente para aprender la estrategia.

Mark: Por favor, dame algunas sugerencias sobre cómo podría hacerse que alguien generara esta estrategia en su pasado. Tengo un cliente que todavía conserva algunos resabios por algunas críticas que recibió en el pasado.

Aquí hemos afrontado críticas en el presente, pero es posible hacer exactamente lo mismo en el pasado. Piensa en alguna crítica que te resultara realmente devastadora en el pasado y contéplate a ti mismo ahí fuera a punto de recibir esa crítica. Cuando atravesies todos los pasos de la estrategia, estarás efectivamente combinando esta estrategia con un patrón de cambio de la historia personal. Algunas personas han utilizado esta estrategia para revisar relaciones amorosas difíciles de su pasado y aprender de ellas. A menudo sucede que, a medida que obtienen información, se sienten profundamente conmovidos por la importancia de lo que aprenden y tienen una sensación de relajación y de que algo ha sido resuelto. Este tipo de experiencia puede tener además un efecto curativo y resultar en un retomar la relación.

Sylvia: Yo no tengo muchas dificultades con la crítica proveniente de los demás, pero la mayor parte del tiempo estoy criticándome a mí misma y yo soy la peor crítica de mí misma. ¿Cómo puedo trabajar eso?

Puedes usar la misma estrategia pero usando una voz interna o cualquier otra parte de ti que te está criticando. Simplemente disóciate de esa voz. Y permíteme sugerirte una forma excelente de hacerlo. ¿En qué parte de tu cabeza escuchas esa voz?

Sylvia: ¿Que en qué parte de mi cabeza? ¿Quieres decir geográficamente...?

Sí. ¿La escuchas aquí (señalando hacia la parte derecha de la cabeza) o aquí (señalando hacia la izquierda) o más bien aquí (señalando la coronilla) o tal vez justo en el centro, o...?

Sylvia: Más bien hacia el lado izquierdo de mi cabeza.

¿Puedes oír esa voz ahora mismo? Imagínate que está diciendo algo crítico. ¿Qué podría decir? Tal vez: «No lo estás haciendo muy bien», o...

Sylvia: Sí. «Qué estupidez estás haciendo.»

«Qué estupidez estás haciendo.» Muy bien. Ahora escucha esa misma voz pero proviniendo del dedo gordo de tu pie izquierdo... (Risas.) Ahora se siente de un modo *realmente* diferente, ¿verdad?

Sylvia: Sí; desde luego que sí.

Ese truco da la distancia necesaria, la disociación auditiva. Y entonces ya puedes ir a través de la misma estrategia con esa voz interna crítica.

Bill: Mientras realizamos esta instalación, todo el mundo está advertido de antemano de que lo que va a suceder a continuación es que va a recibir una crítica, de modo que es probable que se hayan protegido tras un escudo previamente. Sin embargo, en la vida real no es así. Es más bien como que primero me siento mal, y es entonces cuando me doy cuenta de que: «Oh, vaya, me acaban de hacer una crítica», pero ya tengo clavado el cuchillo.

Hasta ahora esto nunca ha sido un problema para nosotros. Si descubres que esto sí es un problema para ti, entonces dedica algún tiempo en diseñarte un «sistema de alerta temprana» para la crítica. ¿Cómo puedes saber que alguien va a decir algo de ti? Usa ese dato como clave de arranque para instalar tu estrategia. Es una posibilidad que tiene cierta lógica, pero hasta ahora no ha representado ningún problema práctico a la hora de instalar esta estrategia.

Sally: ¿Es posible utilizar esta estrategia en situaciones en las que alguien está con otra persona que te está criticando, y entonces la crítica te llega proveniente de esa tercera persona?

Claro. No importa cuál sea el canal de entrada. Esta misma estrategia funciona tanto si alguien te critica por teléfono, como por carta o de cualquier otra manera posible. El canal podría ser incluso algo puramente no verbal. Alguien puede poner cara de «dolor», o suspirar, o girarse con cara de «disgusto», o lo que sea. Si quieres estar totalmente seguro de que la estrategia funcionará, puedes usar un canal diferente en cada ensayo para forzar a la persona a generalizar a los diferentes tipos de canal de entrada.

Aunque muy poca gente se queja de ello, nos hemos dado cuenta de que la mayoría de las personas son tan vulnerables a la adulación como lo son a la crítica. La gente puede, entonces, darles un «baño de mantequilla» llenándoles de cumplidos y después aprovecharse de ellos, o bien sucede que no se dan cuenta de ciertos problemas de conducta que precisarían ser co-

rregidos. Una de las paradójicas galletitas de la suerte que más nos gusta comentar dice: «Eres demasiado inteligente como para que la adulación te haga mella». (Risas.) Si no evaluáis cuidadosamente los cumplidos, es muy posible que lleguéis a creer cosas de vosotros que no son verdad. La gente que se permite autoengañarse por las adulaciones son menos receptivas a la retroalimentación; y cuando ello se hace finalmente evidente, suele ser mucho más devastador. La gente no sólo tiene que ajustar el desenchaje entre su comportamiento y la crítica de otra persona, sino también ajustar el desenchaje entre su comportamiento y sus propias fantasías e ilusiones o las adulaciones. En ocasiones, hay gente que no sabe ponderar las críticas o la adulación y lo que hace es evitar sin más a la gente crítica rodeándose solamente de aduladores. Si bien es cierto que esto les hace la vida más fácil a corto plazo, también es cierto que, por otra parte, se pierden gran cantidad de información valiosa y —tarde o temprano— acaban por darse de narices cuando tropiezan con su propia sombra.

La estrategia ante las críticas es igualmente útil para los que quieran aprender a ponderar los cumplidos antes de responder a ellos. El único cambio que se requiere consiste en variar ligeramente la descripción de las claves iniciales correspondientes al primer paso. En lugar de decir: «Disóciate de cualquier crítica», debes decir: «Disóciate de *cualquier* comentario sobre ti mismo o sobre tu comportamiento, ya sea halagador o crítico». y sólo se requiere otro pequeño cambio más: incluir una instrucción específica para asociarse con cualquier comentario halagador que evalúes como acertado, de modo que puedas disfrutarlo plenamente.

Una de las consecuencias más generativas de enseñar este proceso es que la gente cambia en la dirección de tener mucha más referencia interna mientras que, simultáneamente, se vuelve mucho más abierta a la información que proviene de fuentes externas. Y este es el mejor de los mundos posibles: poder estar abiertos a todas las fuentes de información y, sin embargo, ser capaces de tomar las propias decisiones basados en nuestros propios valores, metas y criterios.

9. Cómo acceder a estados cinestésicos (1)

Ahora nos gustaría enseñaros una forma muy fácil de acceder profunda e intensamente a cualquier estado cinestésico y contar en él con múltiples recursos. Este patrón es particularmente eficaz para acceder a los estados alterados de conciencia producidos por las drogas y también para suprimir o controlar el dolor.

Aquellos de vosotros que hayan probado las drogas recreativas saben que tienen ciertas consecuencias indeseables, tales como el precio, los efectos secundarios, los problemas con la ley y el hecho de que no puedes regresar fácilmente al estado normal. Las drogas son muy útiles para llevarte a otros estados, pero una vez que estás en ellos normalmente es difícil volver. A veces tienes que conducir para volver a casa o hacer alguna otra cosa que requiera el contacto con el mundo real, y el hecho de estar drogado lo hace imposible.

Acceder mentalmente a un estado sin drogas tiene la ventaja de que no se produce ninguna de estas consecuencias secundarias indeseables y que, además, es posible salir de él cuando se quiera, porque siempre es posible contextualizar fácilmente el estado alterado de manera que no interfiera con la vida normal. Si enseñáis este proceso a los drogadictos, lo podrán utilizar para conseguir reproducir el estado que obtienen con la droga sin tener que soportar las consecuencias.

Esta técnica tiene también una gran aplicación en medicina y odontología, especialmente para controlar y suprimir el dolor. Aunque la medicina es una ciencia maravillosa y hace muchas cosas estupendas, todas las drogas tienen efec-

(1) Aprendimos esta técnica de Richard Bandler, quien atribuye su desarrollo inicial a Ed Reese, presidente del Southern Institute of NLP. Nosotros hemos desarrollado la sección correspondiente al rediseño de los estados alterados.

tos secundarios más o menos perniciosos y algunas de ellas muy fuertes, especialmente tomadas en grandes cantidades o durante mucho tiempo. Además, algunas personas son hipersensibles o alérgicas a ciertas drogas, incluso ingeridas en pequeñas cantidades.

Este proceso es básicamente una aplicación del principio de que si desglosas o desmenuzas algo en partes lo suficientemente pequeñas, es posible lograr casi cualquier cosa. Nuestro ejemplo favorito al respecto —por lo extraño que es— es el caso de un muchacho que decidió comerse una bicicleta para figurar en el *Guía Guinness* de los récords mundiales. Desmontó la bicicleta reduciéndola a fragmentos minúsculos y en un período de tres meses se la comió completamente. Estoy seguro de que se os ocurren aplicaciones más útiles del principio de desglose, ¡pero desde luego ésta es memorable! (Risas.)

Es posible recuperar fácilmente un estado alterado de conciencia que se haya experimentado en el pasado si se desglosa esa experiencia en elementos lo suficientemente pequeños, denominados estados de *transición*. Y, precisamente, una de las cosas más poderosas que se pueden hacer con la ayuda de la PNL es descubrir los estados de transición. Seguro que en algún momento de vuestra vida habréis experimentado estados horribles y también estados maravillosos. La cuestión es, ¿cómo habéis hecho para pasar de uno a otro? Cuando uno está deprimido puede recordar el estado de alegría, pero aun así puede serle muy difícil salir del actual. Es decir, no basta con saber que existe otro estado diferente; necesitas saber *cómo llegar a él*. Muchos de los castillos que las personas construyen suelen estar en el aire y lo que hace falta es construir escaleras que permitan llegar hasta ellos. La PNL es la tecnología que permite construir esas escaleras.

Las drogas psicoactivas son una forma muy poderosa de conseguir un estado alterado de conciencia. Las personas que las usan entran en distintos estados de realidad, algunos de los cuales son útiles y otros no. Pero el caso es que, por lo general, no saben acceder a tales estados sin ayuda de drogas y tampoco tienen forma de establecer una conexión entre las

experiencias y aprendizajes que tienen en esos estados y su vida cotidiana. Es por ello que hay gente que se engancha a diversas drogas, ya sea psicológica o físicamente.

Nos gustaría comentar otra cosa antes de hacer la demostración. Este método requiere tener cierto recuerdo de cómo sobreviene el estado alterado creado por las drogas. Si no recuerdas bastante bien lo que sentiste al entrar en el estado alterado, el proceso todavía se podrá hacer pero será un poco más complicado. La mayoría de las personas, sin embargo, recuerda sus sensaciones lo suficientemente bien, aunque algunas inicialmente no lo crean.

Ahora vamos a demostrar el proceso. ¿Hay alguien que quiera acceder a un estado alterado? No hace falta que digáis nada sobre la droga en sí.

Demostración de una suscitación

1. Secuencia cinestésica

Stan, el primer paso es descubrir las sensaciones cinestésicas que se produjeron *cuando la droga empezó a hacer efecto*. Para ello queremos que dividas en muchas pequeñas etapas o partes el proceso que experimentaste cuando entraste en ese estado. Por ejemplo, puedes haber sentido un pequeño rubor, o un pequeño hormigueo, o una sensación de relajación en alguna parte de tu cuerpo. Queremos saber las sensaciones que fuiste experimentando y su *secuencia*. Tal vez experimentarás una repentina afluencia de calor por todo tu cuerpo; pero si lo examinas a fondo, probablemente se originó inicialmente en un lugar específico y luego se propagó gradualmente por más sitios.

Stan: Tengo problemas en decidir qué droga utilizar.

Bueno, escoge una cualquiera; cuando hayas aprendido el patrón con una podrás utilizarlo para reproducir las demás. El tipo de droga que elijas no afecta al proceso.

Stan: Bien. Lo primero que aparece en mi cabeza es una

sensación de calor en la base de la nuca, una ligereza... un zumbido suave, realmente muy dulce, una vibración.

Te refieres a una vibración cinestésica, no a una auditiva, ¿verdad? (Sí.) Correcto. Si lo dividimos todo todavía más, ¿se produjeron todas esas sensaciones a la vez o se produjeron con alguna *secuencia*? ¿Sentiste primero el calor y luego la vibración, o...?

Stan: Créo que en realidad la ligereza viene primero... luego el calor y luego la vibración.

¿Todas las sensaciones se producen en el mismo punto?

Stan: Sí. Básicamente... Luego hay una especie de tirantez, como si se tratara de un antifaz, un antifaz de bandido alrededor de mis ojos... (La voz Stan se vuelve muy lenta.) Después siento un ligero hormigueo en la parte interior del labio superior...

Por supuesto, a medida que vamos reuniendo información hay una fuerte tendencia a entrar en el estado e «irse». Esa es la razón por la que algunos os estáis riendo; habéis notado que sus ojos están brillantes y que está empezando a inclinarse en la silla. ¿Y luego qué, Stan? Ahora tienes que volver aquí para comunicarte con nosotros.

Stan: En el plexo solar... podría ser excitación o miedo. Estoy intentando averiguar qué tipo de sensación física es.

«Excitación» y «miedo» son etiquetas *evaluadoras* de la sensación. Para nuestro propósito no nos interesa cuál es la interpretación o evaluación de lo que sientes. Limitate a describir la sensación en términos cinestésicos de calor, hormigueo, luminosidad, pesadez o alguna palabra que sea una *descripción* de la sensación, y no una *evaluación*.

En realidad, está un poco más arriba de mi plexo solar. Está a la altura del esófago... una especie de calor. Y es de color rojo. (Hace gestos desde la parte alta de su pecho hacia la parte baja.)

Así que empieza cerca del cuello y va bajando. ¿Hay algo más? Ya tenemos una buena lista. A estas alturas estás realmente metido en ese estado, ¿no es cierto?

Stan: Sí.

Para no perdernos, vamos a dividirlo arbitrariamente en seis partes. Ahora nos gustaría que ensayaras todo el proceso una vez más por dos motivos: para que puedas revisarlo y establezcas una secuencia buena y regular, y porque queremos que observes si falta algo. ¿Es ésta la secuencia apropiada?: 1. Ligereza en la base de la nuca. 2. Calor. 3. Vibración. 4. Antifaz de bandido, alrededor de los ojos. 5. Hormigueo en el labio. 6. Calor desde la garganta hasta el plexo solar. Ahora examínalo de nuevo. ¿Quieres que te lo vaya diciendo mientras lo haces? ¿Te ayudaría más?

Stan: Ya lo he hecho. Identifiqué las sensaciones a medida que las ibas diciendo, en secuencia.

Estupendo. Observad que su cara está sonrojada. Estamos interesados en su experiencia subjetiva, pero hay una clara confirmación externa y no verbal de que esta secuencia es útil para acceder al estado alterado. ¿Tiene alguien alguna pregunta sobre cómo hacerlo? Es necesaria una secuencia específica de sensaciones cinestésicas desglosadas en partes pequeñas. No se precisan evaluaciones secundarias, como «ansiedad», «miedo» o «excitación». Lo que necesitáis son sensaciones primarias: «calor», «hormigueo», «ligereza», «pesadez», «expansión», «radiación» o cualquier otra palabra que describa adecuadamente la experiencia sensorial cinestésica. Normalmente, la drogas siempre actúan directamente sobre la fisiología, por eso una secuencia cinestésica es siempre fiable. En definitiva, vuestra experiencia es el resultado de la acción de la droga sobre el sistema nervioso, el sistema endocrino y todo lo demás.

2. Otros cambios de submodalidades

Ahora que tenemos una lista de los cambios cinestésicos que Stan experimenta cuando entra en un estado alterado, el siguiente paso es determinar qué *otras* submodalidades cambian en los restantes sistemas figurativos junto con estas variaciones cinestésicas.

Stan, examina las etapas que has identificado y observa qué submodalidades cambian en los demás sistemas, como el

visual y el auditivo. Cuando vuelves a las sensaciones de ligereza, calor y vibración en la base de la nuca, ¿ocurre algo a nivel auditivo? Ya sea con los ojos abiertos o cerrados, ¿qué otros cambios de submodalidades percibes?

Stan: Mi oído. Iba a decir que se volvía más agudo. Me volví mucho más consciente del ruido del aire acondicionado. También, a medida que hacía el proceso, empecé a darme cuenta de que tenía mayor agudeza visual y era más consciente de detalles menores.

¿Enfocas una área y borras el resto, como observar de repente la nariz de alguien o el color de unos pantalones, o es otra cosa? ¿Puedes describirlo con un poco más de detalle?

Stan: Me vuelvo más consciente de los cambios, de pequeñas variaciones. No es que capte un detalle de un objeto estático, sino más bien que me doy más cuenta de los movimientos o de los cambios.

¿Hay alguna secuencia entre los cambios auditivos y los visuales?... ¿Cuál es su conexión con la secuencia cinestésica?

Stan: El cambio auditivo se produjo primero. Empezó cuando pasé por la ligereza, el calor, la vibración. Y luego empecé a observar muchos detalles visuales más pequeños.

¿Era antes de que sintieras el antifaz? Queremos conocer la secuencia. Si tienes alguna duda puedes probar deliberadamente ambas maneras, comprobando qué sensación es más coherente. Por ejemplo, podrías intentar observar los detalles visuales y luego notar el antifaz de tirantez alrededor de tus ojos. O podrías notar primero el antifaz y luego los detalles visuales. ¿Qué secuencia te parece más cómoda o natural?

Stan: Siento primero el antifaz, y luego veo los detalles visuales.

Así que sientes el antifaz alrededor de tus ojos, y luego ves los movimientos y los detalles visuales. Y entonces sientes hormigueo en la parte interna del labio superior. ¿Qué más cambia cuando se produce esto?

Stan: Se refuerzan la ligereza, el calor, y la vibración en la nuca.

Bien. De modo que el hormigueo en el labio refuerza las

sensaciones en la nuca. A veces se obtiene una repetición como esta. Más que tener una secuencia de sucesos *diferentes*, tienes una repetición de una parte que amplifica el estado.

¿Cambia algo más cuando sientes bajar el calor desde el esófago hasta el plexo solar?

Stan: Eso también refuerza las sensaciones en la base de la nuca.

Ahora, Stan, nos gustaría que ensayaras lo que hemos dicho hasta ahora. ¿Quieres que te vaya repitiendo la secuencia mientras lo haces?

Stan: Claro.

Primero tienes la sensación de ligereza en la base de la nuca, luego el calor, y luego la vibración. A medida que experimentas las sensaciones anteriores vas experimentando pequeños cambios auditivos. Luego sientes la tirantez alrededor de los ojos, el antifaz. Y luego observas pequeños detalles de movimiento o cambios, tanto con los ojos abiertos como cerrados. Y luego sientes el hormigueo en la parte interna del labio superior que refuerza las sensaciones en la nuca. Entonces un calor desciende desde el esófago hasta el plexo solar, lo cual también intensifica las sensaciones en la nuca...

Al hacer esto, ¿tienes la sensación de entrar en ese estado de droga particular?

Stan: Sí. No es tan potente como a veces ha llegado a serlo el auténtico estado de droga, pero sí tanto como lo ha sido otras veces.

¿Nos hemos olvidado de algo? Sólo has tenido oportunidad de hacerlo un par de veces. ¿Hay algo más?

Stan: No, cubrí todas las etapas.

Correcto. Cada vez que quieras acceder a ese estado, este proceso te brindará una forma muy específica y sistemática de hacerlo, una especie de receta que te permitirá acceder a él con relativa facilidad. No has tenido ningún problema en hacerlo ahora aquí, aunque lo estabas explorando por primera vez. En lo sucesivo, cada vez que lo hagas será aún más fácil

y lo podrás hacer más de prisa. Cuando lo hayas hecho unas cuantas veces probablemente lo único que tendrás que hacer es empezar a notar las sensaciones en la base de tu nuca y entonces el resto de la secuencia ocurrirá automáticamente.

Demostración de rediseño de estados alterados

3. Ajustar las submodalidades

El siguiente paso es efectuar el rediseño. ¿Cómo puedes mejorar aún más ese estado? Probablemente hayáis oído hablar de que hay químicos que diseñan «drogas sintéticas». Vosotros también podéis diseñar *estados* de drogas alterando las submodalidades de la secuencia o añadiendo otras. Lo único necesario es experimentar para averiguar qué es lo que hace que el estado cambie en la forma en que queréis. Stan, queremos que pruebes unas cuantas cosas y luego nos lo cuentes. ¿Qué pasa si esas sensaciones en la base de tu nuca se extendieran hacia arriba y también cuello abajo?

Stan: Eso incrementa un poco el estado.

Ahora prueba a cambiar la sensación de tirantez alrededor de tus ojos por un hormigueo...

Stan: Reduce el estado.

Bien. Prueba a añadir chispitas a cada uno de los pequeños cambios que observes visualmente...

Stan: Lo intensifica mucho.

De modo que podéis experimentar así para averiguar cómo modificar el estado. Hay muchas cosas que podéis probar. ¿Qué pasaría si vuelves esas sensaciones más densas? ¿Qué pasaría si las sensaciones cambiaran de caliente a frío, o si propagas la sensación de la base de la nuca a todo tu cráneo? Puedes sentirte tan ligero como un burbuja con un límite muy definido; o bien con un límite difuso, como si tuvieras un abrigo de pieles. Puedes sentirte ligero conteniendo un montón de pequeñas burbujas en vez de una sola y grande, y así sucesivamente.

Stan: ¿Hay algún aspecto de este estado alterado que te resulte desagradable?

Stan: Hay una pesadez o letargo que a veces me gustaría cambiar, pero otras veces está muy bien.

Bien. Ahora experimenta para descubrir cómo podrías aliviar esa pesadez y, al mismo tiempo mantener el resto del estado. Por ejemplo, siente la pesadez ahora... y luego imagina que todo tu cuerpo tiene pequeñas chispitas centelleantes por toda su superficie...

Stan: Así se aligera considerablemente la pesadez.

Una suposición acertada. Antes descubriste que las chispitas intensificaban el estado, así que las chispitas centelleantes tenían más probabilidades de hacerte «subir» que bajar. Por supuesto, podrías probar otras muchas cosas, y algunas podrían funcionar aún mejor.

4. Ajustar la secuencia

Hasta ahora hemos cambiado o añadido submodalidades, pero dejando la secuencia como estaba. También puedes cambiar la *secuencia* de tus experiencias para alterar el estado. Por ejemplo, Stan, ¿qué pasaría si el hormigueo dentro del labio superior se produjera justo después de la sensación en la base de la nuca?...

Stan: Eso parece potenciarlo un poco más; el conjunto de las sensaciones en la base de la nuca, la sensación de subida en mi cabeza, son diferentes. La intensidad sube un grado. Cuando lo hice, las vibraciones eran elevadoras, ascendentes.

Desde luego parece diferente. ¿Que tal si *primero* sientes el antifaz de tirantez alrededor de los ojos y luego la sensación en la base de tu nuca?...

Stan: Eso no me sirve de ayuda.

Eso disminuye su respuesta, y podéis comprobarlo externamente observando su comportamiento no verbal. Es evidente que no profundiza tanto en el estado con ese cambio. ¿Y qué pasa si primero sientes calor, luego ligereza y luego vibración?...

Stan: Cuando la vibración está en primer lugar funciona mejor.

Bien. Prueba poniendo la vibración primero.... ¡Parece que va muy bien! Algunas de las cosas que pruebes incrementarán el estado y otras lo disminuirán. Estos son unos pocos ejemplos de cómo puedes reorganizar la secuencia de la experiencia para cambiarla.

5. Comprimir la experiencia

Una cosa que suele ocurrir al reorganizar los pasos de una secuencia es que todo el proceso tiende a producirse *más deprisa*. Además, el hecho de comprimirlo en un período de tiempo más breve suele aumentar su intensidad, y esto lo podéis conseguir simplemente recorriendo la secuencia original más deprisa. Además, si Stan lo repite una y otra vez llegará a hacerlo automáticamente. La droga real puede tardar quince minutos o una hora en hacer efecto, pero con este patrón Stan podrá hacerlo en apenas unos pocos segundos. Después de hacerlo unas cuantas veces el proceso se volverá más fluido e inconsciente. Muy pronto lo único que tendrá que hacer es acceder a la primera sensación y el resto de la secuencia se producirá automáticamente; será como montarse en una ola.

Stan, ¿tienes alguna pregunta concreta? Seguramente se te ocurran momentos en que te gustaría acceder a ese estado. ¿Tienes alguna pregunta sobre cómo hacerlo?

Stan: No. Creo que me has enseñado a hacerlo.

Bien. Muchas gracias. Vamos a revisar los pasos de este proceso:

Resumen: Acceder a un estado cinestésico

A. Inducción

1. Obtener una secuencia de pequeños elementos de experiencias cinestésicas.

2. Determinar qué cambios de submodalidades auditivas y visuales se producen en cada etapa de la secuencia cinestésica.

B. Rediseño

3. Ajustar, añadir o suprimir submodalidades en la secuencia.

4. Cambiar el orden de la secuencia.

5. Comprimir la secuencia, de modo que vaya más deprisa.

El cerebro es un detector de coincidencias

Por lo que sabemos, esta técnica funciona de la siguiente manera. El cerebro es un detector de coincidencias. Miles de millones de horas de trabajo de psicólogos con ratas y perros han demostrado que la contigüidad en el espacio y el tiempo es el determinante más significativo del aprendizaje. Así que vuestro cerebro aprende cualquier secuencia de hechos que se produzcan próximos en el espacio y el tiempo.

¿Cuántos habéis visto la película *All of Me*? En la película aparece un ermitaño del Himalaya que nunca en su vida había visto un retrete con cisterna. En un momento dado de la acción tira de la cadena de un retrete, y cuando el agua borbotea casualmente el timbre de un teléfono contiguo comienza a sonar. Tira inmediatamente de la cadena otra vez y el teléfono da su segundo timbrado. La sincronización es perfecta: cada vez que el ermitaño tira de la cadena el teléfono suena. Y así sucede una y otra vez hasta que, finalmente y como es lógico, el teléfono deja de sonar. Entonces el ermitaño se queda mirando al retrete ¡como si se hubiera roto! Es un ejemplo tonto, pero es lo que hacemos siempre que conectamos dos sucesos externos contiguos que se producen muy seguidos en el tiempo.

Skinner, en un experimento de condicionamiento con pichones, echaba una bolita de comida a intervalos de unos pocos segundos, hiciera lo que hiciera el pichón. De este modo se reforzaba cualquier acción que el pichón estuviera realizando en el momento en que caía la bolita. Así, por ejemplo, si estaba sobre una pata o sacudiendo un ala, tendía a repetir

esa conducta. Cuando diez segundos más tarde volvía a caer la bolita, la conducta se reforzaba aún más. Finalmente consiguió desarrollar unos pichones extrañamente «supersticiosos», porque el cerebro del pichón —al igual que el nuestro— es un detector de coincidencias, y en este caso relacionaba un suceso externo con una reacción conductual interna.

Recientemente se ha descubierto que el cerebro puede incluso condicionar la respuesta inmunológica. Ciertos experimentadores condicionaron la respuesta inmunológica de los ratones a un olor. Para lograrlo, les implantaron un tubo a través del cual les administraban una pequeña dosis de bacterias que desafiaban al sistema inmunológico; simultáneamente les presentaban un olor. El sistema inmunológico reaccionaba y destruía la bacteria. Lo hicieron cinco o seis veces, utilizando análisis de sangre para averiguar cómo respondía el sistema inmunológico. Luego pusieron sólo el olor, ¡y el sistema inmunológico reaccionó igual que cuando estaba la bacteria! Ese único experimento tiene enormes ramificaciones para todas enfermedades en las que se sabe que el sistema inmunológico está deprimido o hiperactivo: alergias, cáncer, reumatismo, artritis, etc.

Otra confirmación es que las alergias se pueden curar accediendo, anclándolo, a un estado pleno de recursos en el que la persona no reacciona a la alergia. Muchas de las coincidencias que vuestro cerebro observa, y a las cuales reacciona, son completamente inconscientes. Son el tipo de respuestas que Milton Erickson llamaba «las cosas que sabes, pero no sabes que sabes».

Drogas y anclaje

Puesto que vuestro cerebro es un detector de coincidencias, se da cuenta de que cada vez que tomáis alguna droga en particular tenéis un cierto tipo de sensaciones cinestésicas. Esas sensaciones particulares, en una secuencia particular, ocurren *sólo* cuando se produce vuestra reacción fisiológica a

esa droga. Las drogas son, en definitiva, como un anclaje que afecta a vuestra fisiología y que funciona siempre y en cada ocasión. Esta fiabilidad en su uso es una de las razones de que las drogas sean tan populares. Pase lo que pase, cuando tomáis la droga, hace su efecto.

Por supuesto, esta es una generalización extrema porque vuestra fisiología reaccionará de forma algo diferente en momentos distintos. Vuestra reacción cuando tomáis un sedante después de tomar cincuenta tazas de café será algo distinta a cuando lo tomáis después de un largo día de trabajo y sin haber tomado ningún estimulante. Si alguien va a un quirófano en un estado de gran ansiedad, tiene tanta adrenalina y otras sustancias químicas estimulantes en la sangre que, para dormirlo, seguramente el anestésista tendrá que utilizar más droga de la habitual, lo cual aumenta las probabilidades de efectos secundarios nocivos.

Conocemos a varios anestésistas que el día *anterior* a la operación dedican cierto tiempo a hablar con el paciente. Establecen entonces algunos anclajes tranquilizadores y de relajación que luego utilizan al día siguiente mientras acompañan al paciente al quirófano. Cuando hacen esto, no suelen necesitar más que una fracción de la dosis habitual de anestesia.

Además, cada individuo responde de un modo peculiar y diferente a las drogas. Una amiga nuestra tarda *mucho tiempo* en responder a las drogas, pero cuando por fin responde lo hace con mucha *intensidad*. Una vez advirtió a un anestésista al respecto: «No me dé una segunda dosis sólo por que no haya perdido la consciencia al cabo de un tiempo determinado, aguarde un poco más». Pero el médico no le hizo caso y cuando no perdió la consciencia en el tiempo establecido le administró una segunda dosis. Afortunadamente, nuestra amiga volvió en sí... ¡cuarenta y ocho horas más tarde!

A pesar de esas respuestas diferentes, las drogas son poderosos anclajes para los estados alterados. La droga os lleva a cierto estado. Mientras ello ocurre, experimentáis esa secuencia de sensaciones diversas que son las señales que indican los cambios fisiológicos que se van produciendo. Al re-

crear las señales se puede reaccionar al cambio de estado sin necesidad de drogas.

Es posible intensificar o también disminuir ese estado cambiando o resecuenciando las señales. Tal vez queráis colocaros, pero no *tanto*. A veces, cuando la gente toma drogas se queda totalmente «ida», o se vuelve muy ruidosa y salvaje. El estado de Stan era más tranquilo y mucho más interno.

También es posible cambiar el carácter del estado alterado de conciencia siempre que queráis. Puede que hayáis tomado una droga que os ha llevado a un estado demasiado interno. Tal vez tuvisteis unas imágenes internas muy interesantes, pero os gustaría estar un poco más externos de vez en cuando para poder interactuar con los demás. Mediante la experimentación, podéis descubrir los cambios de submodalidades que os producirán ese efecto.

Desglose

Este proceso desglosa o desmenuza en pedazos pequeños lo que la gente ha estado haciendo en la PNL durante años: acceder a estados llenos de recursos. «¿Cuándo te encontrabas en ese estado tan excelente? ¿Dónde estabas? ¿En qué habitación?», etc. Este patrón desmenuza el proceso en elementos mucho más pequeños, con lo cual resulta mucho más fácil repetirlo y se consiguen estados más profundos. Todos habréis estado en situaciones en las que de repente os dais cuenta de que: «Oh, estoy en un estado pésimo. ¿Cómo puedo volver a uno bueno?. Sí, lo recuerdo; pero, ¿dónde está y cómo puedo llegar hasta ahí?». A veces es muy difícil volver a acceder a un cierto estado. Este patrón os proporciona «una autopista señalizada» que os conducirá directamente hasta allí.

Hombre: ¿En cuántos pedazos deberíamos desglosar una secuencia?

Solemos hacerlo en unas cinco o seis partes, pero en general la regla a seguir es dividirlo en tantas partes como sean

necesarias teniendo en cuenta que *el objetivo de hacer un desglose es facilitar el proceso*. Las sensaciones suelen empezar en un lugar determinado y luego se propagan por todo el cuerpo. Eso, ¿de cuántas partes requiere? ¿De una parte, de dos o de veinte? Si piensas en términos de tener un número fijo de elementos podrías cometer el error de hacer cuatro partes sólo del principio del proceso y dedicar únicamente una parte para todo lo demás. Así que es preferible mantener presente el objetivo: *identificar cómo haces la transición completa al estado alterado dividiéndolo en partes lo suficientemente pequeñas para que te permitan acceder fácil y plenamente a ese estado*. Dividirlo en menos partes es insuficiente y hacerlo en más partes es perder el tiempo.

Regresar del estado alterado

Mujer: ¿Ha tenido alguien alguna vez problemas para salir del estado alterado auto-inducido?

Habréis oído que hace algunos años, cuando la época del LSD, algunas personas tenían «regresiones» espontáneas al estado alterado y no podían salir de ellas. Más recientemente tal vez hayáis oído hablar de «regresiones al Vietnam», que es un fenómeno similar. Enseñar metódicamente a alguien a entrar en un estado alterado es algo muy distinto a caer accidentalmente en él sin ningún control. Puesto que de hecho la persona no tiene la droga en la sangre, que yo sepa siempre se puede salir de ese estado, aunque tengas que armar algún escándalo, gritarle «¡fuego!» o algo parecido. Uno de nuestros alumnos trabaja con alcohólicos y drogadictos. A veces, después de aplicarles este patrón tiene que llevarse los a dar una vuelta en un día frío de invierno en mangas de camisa para serenarlos, pero siempre los ha hecho volver.

Si vais a trabajar con alguien que está poco enraizado en la realidad, siempre podéis ir sobre seguro descubriendo primero cuál es su secuencia de experiencias cuando *sale* del estado alterado y asegurándoos entonces de que tenéis una se-

cuencia eficaz para sacarlo del estado antes de empezar a averiguar cómo entra en él. También es posible hacerlo pasando hacia *atrás* la secuencia de acceso al estado alterado.

Si vais a hacerlo con vosotros mismos y os preocupa vuestra propia seguridad, podéis hacerlo de otra manera. Antes de induciros el estado alterado por vuestra cuenta, disponed que una parte de vosotros sea como un «perro guardián» que os alerte y os saque del estado si sucede algo peligroso o inesperado. Lo podéis hacer con un reencuadre: cerrando los ojos, vais hacia adentro y os decís internamente: «Voy a entrar en un estado alterado. Lo voy a hacer aquí porque considero que éste es un sitio seguro. Quiero que alguna o varias partes de mí mismo me avisen si se produce cualquier situación de peligro o si aparece alguna posibilidad de consecuencias desagradables. Tan pronto surja la menor sugerencia de que puede haber algún peligro o daño, por favor hazme volver inmediatamente para que pueda afrontarlo con todas mis facultades disponibles. ¿Hay alguna parte o partes que quieran llevar a cabo esa función para mí?». Cuando recibáis una señal de confirmación del inconsciente, podréis acceder seguros al estado alterado sabiendo que estáis protegidos. La mayoría de las personas normalmente ya tienen partes protectoras que funcionan así, pero esta es una manera de hacer explícitamente que así sea.

Aplicaciones médicas

La mayoría de las drogas se utilizan para controlar el dolor o aliviar síntomas, así que el proceso que hemos detallado aquí tiene muchas aplicaciones prácticas directas en este campo. Steve lo utiliza cuando le hacen una limpieza dental o un empaste. Anteriormente solía ponerse muy tenso en el sillón del dentista: su estómago seguía hecho un nudo unas seis horas después y durante el resto del día estaba muy agotado. Ahora casi le apetece ir al dentista, porque es para él una excelente ocasión para relajarse y olvidarse de todo.

Hace poco a una amiga nuestra, Bobbi, se le infectó el riñón y se puso muy enferma. El médico le recetó antibióticos para la infección, y analgésicos —Tylenol III, Tylenol IV, o 1.000 mg. de Darvoset— para aliviar los dolores. Uno sólo de estos medicamentos es capaz de dejarte fuera de combate durante unas seis u ocho horas, y ella tenía que tomar ¡4 dosis al día durante aproximadamente un mes! Bobbi había aprendido esta técnica para entrar en estados alterados o de drogas pero hasta entonces no había tomado ese tipo particular de droga analgésica, de modo que tomó una píldora, se sentó junto a una grabadora y describió todos los cambios que se producían cuando entraba en el estado alterado. Después, escuchó la cinta muchas veces hasta que supo exactamente qué pasaba cuando tomaba realmente la droga. Esto le brindó una información precisa para poder acceder voluntariamente a ese estado y fue capaz de controlar casi totalmente el dolor mediante este sistema. En vez de tomar cuatro píldoras por día sólo tomaba dos a la semana. Las pocas veces que utilizaba las píldoras era casi siempre por la noche, cuando estaba muy cansada y no se sentía con la concentración suficiente como para utilizar el acceso al estado alterado. Si este método fuera más conocido, los doctores no tendrían que recetar tantas píldoras. Tan sólo harían falta las suficientes para una dosis «de aprendizaje» y unas pocas más para circunstancias extremas.

Cuando utilicéis este proceso de acceso al estado alterado con el objetivo de disminuir el dolor u otro alivio de síntomas, normalmente elegiréis quedaros con la secuencia que produce esa droga particular que fue seleccionada por un médico experto para producir un efecto específico en vuestro cuerpo. Es de esperar que el médico sabe lo que hace; pero a veces no es así.

Suponiendo que el médico haya elegido la droga apropiada, hay dos formas útiles de experimentar con ella. Una es intensificar el efecto deseado de la droga; la otra es eliminar los efectos secundarios, tales como náuseas o somnolencia.

Bobbi, por ejemplo, tenía náuseas con el Tylenol III, de modo que observó lo que le sucedía en la secuencia justo antes y justo después de empezar a sentir las náuseas: era un cambio en su respiración. Entonces se saltó este paso y observó que las náuseas desaparecían. Era únicamente ese paso el que creaba las náuseas, y éste no era imprescindible para ocasionar el efecto analgésico.

Las náuseas son una respuesta a alguna experiencia. Cuando no hay una experiencia externa del mundo real que la produzca, entonces probablemente se trate de una respuesta a una experiencia interna. Pensad en todas las experiencias del mundo real que os producen náuseas. Si recreáis internamente cualquiera de esas experiencias observaréis que también os producen náuseas. Las imágenes internas de una persona suelen empezar a inclinarse, a girar o a deslizarse. Si cambiáis eso, la persona no tendrá náuseas.

Queremos advertiros de que seáis *mucho* más cautelosos si intentáis utilizar este método como sucedáneo de otro tipo de drogas, como los antibióticos, por ejemplo, cuyos efectos están dirigidos específicamente a combatir las bacterias y tienen un efecto psicológico o perceptual mínimo. Sin embargo, si somos capaces de condicionar el sistema inmunológico de modo que responda al olor, como hemos visto antes, ¿quién sabe que otras posibilidades podremos descubrir? Si en alguna ocasión me resultara muy difícil encontrar asistencia médica —por lejanía o por lo que fuera— o bien si fuera alérgico a ese medicamento, no tendría la menor duda en probar este proceso con él.

Este método funciona muy bien con cualquier droga que se use para aliviar síntomas y que tenga efectos perceptuales claros. Si una droga tiene efectos perceptuales mínimos, evidentemente será mucho más difícil utilizar las señales perceptuales como guía para acceder al estado alterado.

Inducción cinestésica

Mujer: Has subrayado que hay que empezar por el sistema

cinestésico, pero con ciertas drogas psicodélicas el primer cambio que observo es visual. ¿Puedo empezar por ese sistema?

El objetivo global es ser capaz de recrear esa experiencia sin utilizar drogas. Aunque el sistema cinestésico parece ser particularmente poderoso, también es posible empezar por el sistema visual o auditivo y luego continuar suscitando los cambios cinestésicos que los acompañan. Sin embargo, hay varias razones que aconsejan empezar por el sistema cinestésico. Por una parte, el uso del sistema cinestésico asegura que la persona recreará el estado alterado asociada, y no disociada. Si empiezas por el sistema visual o auditivo es muy posible que la persona se disocie en cuanto recuerde el estado. Además, puesto que una inducción cinestésica es algo poco habitual, es muy probable que resulte subjetivamente impresionante y, en consecuencia, que funcione muy potentemente. Hemos utilizado muchas veces la inducción cinestésica con éxito y, por lo tanto, sabemos que es eficaz; no estamos igual de seguros con los cambios visuales o auditivos, ya que apenas hemos experimentado un par de veces el iniciar la inducción con ellos.

Diferencias individuales

Hombre: ¿Las secuencias son específicas para cada individuo, o existen algunos rasgos comunes en las secuencias de distintas personas que han experimentado la misma droga en concreto?

Hasta cierto punto, esto parece depender del tipo de droga en cuestión. Por ejemplo, hemos comprobado que las drogas psicodélicas producen reacciones muy diversas para cada persona, mientras que las drogas que producen un impacto específico en la fisiología —como los estimulantes, sedantes, etc.— parecen presentar características más comunes. Pero incluso con estas, hay una gran variedad de respuestas.

Utilización recreativa

Cuando hayáis suscitado vuestra secuencia para una droga particular, podéis enseñársela a los demás y hacer que os enseñen la suya. Podéis utilizar la secuencia de los demás como una «receta» para acceder a ese estado. Es una forma estupenda de empezar una fiesta: no tienes que comprar un montón de basura, ni preocuparte por la ley, ni sufrir problemas para conducir de vuelta a casa más tarde. Un ejemplo de esto es lo que se ha venido en llamar un «contagio de estado»: si acompañáis realmente bien a alguien, también experimentaréis las mismas modalidades que él.

Una vez, cuando Steve estaba en la facultad, asistió a una fiesta donde la mayor parte de las personas que le rodeaban estaban borrachas. Steve no había bebido nada, pero se lo estaba pasando muy bien. Un estudiante se le acercó y le miró con cara perpleja diciéndole: «No has bebido nada y te lo estás pasando tan bien como yo. ¿Cómo lo haces?». El estudiante estaba muy desconcertado, porque él no podía acceder a ese estado sin drogas o alcohol.

Adicción

Los seres humanos llevan miles de años utilizando y buscando drogas. Las drogas tienen su utilidad, pero también tienen graves efectos secundarios. Personalmente, somos esencialmente contrarios a las drogas. Ambos hemos probado algunas ocasionalmente, pero no nos agrada la desorganización mental y fisiológica que originan y que se mantiene después incluso durante días enteros. Las drogas tienen muy poco atractivo para nosotros, aunque para otros las drogas son tan seductoras y fascinadoras que el resto de su vida se viene abajo. Pero las drogas tienen algunas funciones útiles; sirven para relajarse, divertirse, olvidarse de los problemas, etc. Todas las cosas tienen algún tipo de valor. Utilizar este proceso es una manera de gozar

de los beneficios de las drogas sin tener que soportar sus problemas.

Si trabajáis con drogadictos, podéis decir: «¿Te gustaría entrar al estado alterado siempre que quieras sin tener que gastar dinero y sufrir dificultades para conseguir la droga, sin los problemas asociados a no poder abandonar ese estado cuando lo necesites, sin complicaciones legales y sin los problemas de salud?». Normalmente dirán: «Hombre, claro. ¿Porqué no? Podría cortar con mi camello». Entonces, podéis utilizar el acceso a los estados alterados para brindarles control voluntario sobre sus estados. Al hacerlo, podéis utilizar otros métodos de PNL para ayudarles a integrar y reorganizar sus recursos personales de manera que tengan menor necesidad del estado alterado.

Otros estados cinestésicos

Hemos hablado ampliamente de los estados alterados producidos por las drogas debido a que, normalmente, puedes confiar en obtener una sólida secuencia cinestésica. Además, la técnica de acceso a estados alterados por las drogas tiene provechosas aplicaciones en medicina, especialmente en lo que respecta a evitar los efectos secundarios producidos por determinadas drogas. Además, este patrón tiene muchas posibilidades de aplicación en lo que respecta a la amplia gama de problemas resultantes de la drogadicción.

Sin embargo, también se puede utilizar este mismo proceso para acceder a *cualquier* estado que tenga fuertes componentes cinestésicos. Por ejemplo, tiene muchas aplicaciones para la gente que quiere incrementar su sensibilidad sexual. Una de las participantes a un seminario —que normalmente era muy visual— accedió a un estado alterado de relajación. Cuando empezó a experimentar el cambio de estado empezó a tener espontáneamente fuertes orgasmos, uno tras otro. Se puede perseguir esto más directamente recordando una experiencia sexual especialmente satisfactoria y luego aprender a

volver a acceder a ese estado cuando uno «no está de humor», pero le gustaría estarlo.

Podéis utilizar este proceso para recrear una reacción que soléis tener y que os resulta desagradable, y luego retocar el diseño de la secuencia para cambiarla de manera que llegue a ser útil. Por ejemplo, había un hombre que se enfadaba muy a menudo. Su secuencia del estado de enfado incluía una presión que cambiaba y se intensificaba a medida que se propagaba desde la mandíbula hasta el estómago, después a la frente y luego a todo el resto del cuerpo. Con cada paso de esta secuencia se sentía más y más acalorado. Cuando hicimos que en vez de ello se *enfriara* a medida que se desarrollaba la secuencia, su enfado disminuyó considerablemente. Además, al final de la secuencia tenía una sensación de presión por debajo de la piel, como si fuera un globo demasiado inflado, hasta que «estallaba» en un enfado manifiesto. Haciendo que sintiera que su piel era permeable, como si tuviera miles de pequeños agujeros que permitían que saliera el aire, conseguimos que su enfado disminuyera todavía más. Cuando logró menguar la intensidad de su enfado de esta forma, descubrió que tenía mucho más control y más opciones disponibles para hacer frente al problema que causaba su estado de enfado.

La onda cinestésica

Se puede utilizar esta misma idea con el objeto de amplificar un estado cinestésico agradable. Primero pensad en un estado agradable que hayáis experimentado,... y luego observad con detalle la sensación cinestésica... ahora imaginad que esas sensaciones son como ondas que se expanden rápidamente por todo el cuerpo y cobran mayor intensidad al alcanzar la superficie de la piel, reverberando intensamente por todo el cuerpo...

Otra participante de un seminario había montado a caballo de jovencita con un grupo de jóvenes atractivos. En un

momento dado su caballo tropezó y ella cayó quedándose sin sentido. Cuando volvió en sí todos los muchachos estaban arrodillados a su alrededor hablándole muy preocupados y atentos. En esta situación ella estaba en el «séptimo cielo» y se echó a reír. Cuando volvió a acceder a ese estado con esta técnica, sus carcajadas de gozosa alegría llenaron toda la habitación. Experimentando, descubrió que podía controlar la intensidad del estado tocando el suelo con las manos extendidas. Si levantaba completamente las manos del suelo podía acceder plenamente a ese estado, sabiendo que si llegaba a resultar demasiado intenso podría «reducirlo» con sólo tocar el suelo con un dedo. No se había permitido acceder plenamente a ese estado hasta entonces porque tenía miedo de perder el control. Cuanto más descubráis cómo controlar vuestro propio sistema, menos dependeréis de las drogas, de otras personas o de que se produzcan las situaciones adecuadas para entrar en estados agradables y útiles.

10. Otras intervenciones con submodalidades

Hay algunas intervenciones con submodalidades que son tan específicas y profundas en su impacto que cuando tropiezas con una piensas: «¡Esta la tengo que recordar!». A estas intervenciones Richard Bandler las llama «Terapias Super Breves». He aquí algunas de las que nos han resultado muy útiles reiteradamente.

Intercambio de mapas

En el libro de Richard Bandler *Use su cabeza... para variar*, hay unos cuantos ejemplos de cómo determinar las diferencias que hay en las submodalidades entre un estado problemático y un estado pleno de recursos, y luego «intercambiar los mapas» entre ellas para transformar el estado problemático en un estado de recursos. El ejemplo más claro aparece en el capítulo 6, donde una estructura de confusión se transforma en otra de comprensión. Este es también el método que hemos utilizado en este libro para ajustar líneas temporales, crear un futuro convincente, construir compulsiones y cambiar criterios y sistemas de referencias. Aunque este es uno de los métodos más sencillos del trabajo con submodalidades, sus aplicaciones parecen infinitas, tanto para ayudar a cambiar a una persona como para modelar la estructura de la excelencia.

Por ejemplo, un practicante de uno de nuestros cursos dirige un programa para delincuentes. En cierta ocasión enseñó a una muchacha que odiaba a sus padres a tomar una representación de ellos e intercambiar mapas con las submodalidades de la representación de un amigo que le gustaba mucho.

Después de ello, fue capaz de tratar con sus padres de forma amistosa.

Es posible utilizar esta técnica de intercambiar mapas para llegar desde cualquier estado problemático a un estado de recursos apropiado: del letargo a la motivación o la excitación, del aburrimiento a la fascinación, de la seriedad al absurdo, del estar atrapado en algo que te importaba a algo que ya no te importa.

Un hombre que era alérgico al vino tinto y a la cerveza negra resolvió su problema tomando las representaciones de estas bebidas e intercambiando mapas con las submodalidades del vino blanco y la cerveza rubia, que no le producían alergia. En algunos casos de personas con múltiples trastornos de personalidad se ha comprobado que una personalidad puede ser alérgica a un tipo de sustancia mientras que otra personalidad del mismo individuo no lo es. Esto sugiere que las submodalidades pueden desempeñar un papel relevante en la forma en que las diversas personalidades se mantienen clasificadas y separadas, y que esta información también se podría utilizar para integrarlas.

El intercambio de mapas es también un elemento capital en un nuevo patrón de una sola sesión que hemos desarrollado para las personas que sufren por la pérdida de algo o alguien muy querido. En un libro que está en preparación enseñamos a substituir el vacío del dolor o la pena por una sensación de plenitud, y a substituir la preocupación por alguna pérdida pasada por el interés en un futuro satisfactorio.

El reencuadre literal

La palabra «reencuadre» es una palabra visual, pero mucha gente lo considera un proceso auditivo, algo así como «reparafrasear». Si bien es cierto que para hacer un reencuadre se usan palabras, el efecto que se pretende conseguir es el de visualizar el problema en un marco o encuadre diferente. Esto se puede hacer metafóricamente, pero

también es posible hacerlo literalmente de forma muy sencilla.

1. Piensa en una situación que hace que te sientas mal cuando la recuerdas. Podría ser un antiguo recuerdo, una limitación o situación problemática actual o cualquier otra cosa...

2. Echa un buen vistazo a la parte visual de la experiencia problemática... y luego aléjate de ella, para poder verte a ti mismo inmerso en esa situación. Si no puedes visualizar conscientemente, simplemente ten la «sensación» de que haces esos cambios visuales o haz «como si» los estuvieras haciendo.

3. Ahora pon un gran marco barroco dorado, de unos veinte centímetros de ancho, alrededor de la imagen y observa cómo cambia tu experiencia de esa situación...

Para la mayoría de las personas, esto anclará una serie de sensaciones más ligeras y humorísticas que son mucho más útiles a la hora de desarrollar nuevas opciones en la situación problemática.

Es posible utilizar muchos otros marcos literales alternativos. Se puede utilizar un marco ovalado, como en los retratos familiares, espejos y cuadros religiosos antiguos. O también un marco de acero inoxidable, o de madera. Tal vez un marco de plástico con diversos colores pueda ser más útil para alguien que no reacciona al marco dorado barroco.

Una vez seleccionado el marco, también podéis añadir varios adornos. Un foco de museo montado sobre el cuadro «arroja una luz diferente sobre el tema» que la que produce una vela votiva en un velador bajo el mismo. De hecho, ver ese mismo cuadro ya enmarcado colgado en la pared de un museo entre otros cuadros, o en la casa de algún amigo, o en tu despacho en vez de en tu casa, puede añadir una «perspectiva diferente».

Incluso podéis escoger a vuestro pintor favorito —o al que menos os guste— y transformar vuestra imagen en una obra realizada con el estilo de ese artista. ¿Qué pasaría si lo vierais como un Rembrandt o un Monet?

Troncharse de risa

1. Piensa en alguna situación, o imagínala nítidamente si no la has vivido nunca, en la que estás hablando con un amigo o amiga —preferiblemente alguien en quien confíes— que tiene una gran sabiduría y experiencia. Esta persona, en un momento dado de la conversación, encuentra que lo que dices es *tan* divertido que se «troncha de risa»; se ríe tanto que casi no puede respirar y tiene que secarse las lágrimas de los ojos mientras sigue riendo a carcajadas, pese a que está intentando parar...

2. Ahora piensa en algún problema o limitación que estás experimentando en tu vida...

3. Ahora imagina que le cuentas el problema a tu amigo. Apenas le cuentas los datos básicos de tu problema, empieza a «troncharse de risa» y no puede parar, hagas lo que hagas...

4. Vuelve a pensar en tu problema. ¿Lo sientes de la misma manera o hay algo distinto? La mitad de las personas a quienes le hagáis esto será incapaz de volver a tomarse el problema tan en serio, especialmente si el amigo que se ríe es alguien con gran sabiduría y profundo entendimiento. Puede que sigan queriendo cambiar la situación problemática, pero se sentirán con muchos más recursos y capacidad para hacerlo.

El humor y la risa son dos de los recursos más estupendos y menos utilizados de que disponemos. Ponerse serio con respecto a algo normalmente quiere decir que estás tan inmerso e identificado (asociado) con una situación que te quedas bloqueado en una sola forma de percibirla. Una forma de salir de esa trampa es disociándonos, lo cual conseguiremos con la ayuda del humor, tomando una profunda respiración y mirando las cosas de forma diferente.

La otra mitad de las personas a quienes le hagáis esto normalmente se enfadará mucho por no haber sido comprendidas o porque no «se las ha tomado en serio». Incluso *eso* puede ser un paso en la buena dirección, porque el enfado es un estado más activo y lleno de recursos que quedarse atra-

pado en sentimientos impotentes de tristeza, incapacidad o lástima de sí mismo. El enfado puede ser una fuerza positiva que lleve a alguien a expresar sus necesidades y tomar una postura hacia algo que es importante para él. La mera «catarsis» rara vez es útil *a menos* que se utilice para ayudar a alguien a sentirse poderoso y a identificar sus objetivos, para después desarrollar una forma más eficaz de conseguirlos. Hacemos una clara distinción entre el enfado, que a veces puede fortalecer y dar poder a la persona, y la violencia, que normalmente es una indicación de falta de recursos y de impotencia.

El patrón Chocolate Godiva

Richard Bandler desarrolló este patrón para crear motivación. Habréis observado que hay personas que se sienten motivadas a hacer una gran variedad de cosas que a vosotros os pueden resultar asombrosas o ridículas. Esto se debe a que la mayoría de las personas nos sentimos motivados a realizar ciertas actividades por razones aleatorias que no guardan relación con los beneficios o el valor intrínseco de la actividad en sí.

Una aplicación muy útil de este patrón es que te permite cambiar tus sentimientos respecto a alguna tarea que con toda *congruencia* has decidido que quieres/tienes que llevar a cabo, pero que actualmente no disfrutas haciéndola. Si has decidido congruentemente que es importante hacer tal tarea, ¿por qué no hacerla disfrutando? *Sed muy cuidadosos con la ecología al ejecutar este patrón; sin querer, podríais instalar casualmente un profundo deseo de hacer algo que no habéis decidido hacer.*

Esquema general

1. Imagen motivadora. Suscita una imagen *asociada* de ti mismo ejecutando alguna cosa o actividad que disfrutas muchísimo y que te sientes tremendamente motivado a realizar (comer chocolate, por ejemplo). Déjala a un lado por un momento.

2. Imagen de la tarea. Suscita una imagen *disociada* de ti mismo haciendo algo que has decidido *congruentemente* que quieres/tienes que hacer, y que sería mejor poder hacerla disfrutándolo.

3. Comprobación ecológica. ¿Hay alguna parte de ti que rechace el que puedas *disfrutar* haciendo la tarea que has decidido que tienes que hacer?

4. Patrón Iris.

a. Visualiza mentalmente la imagen de la tarea (2) y sitúa la imagen motivadora (1) justo *detrás* de ella. Abre un pequeño agujero en el centro de la imagen 2, de modo que a través de él puedas ver la imagen 1. Haz que el agujero se abra rápidamente, como un diafragma fotográfico o pupila del iris, y se vuelva tan grande como haga falta para que tengas una sensación de respuesta completa a la imagen 1.

b. Ahora encoje rápidamente el agujero, *tan* rápidamente como puedas hacerlo, *conservando* simultáneamente la sensación de respuesta a la imagen 1 que has adquirido en el paso anterior.

c. Repite varias veces los pasos 4a y 4b, haciéndolo lo más deprisa que puedas. El objetivo es conectar las sensaciones de la imagen motivadora con la imagen de la tarea.

5. Comprobación. Mira la imagen 2 de la tarea. ¿Te sientes atraído por ella? Si no, repite el paso 4 o vuelve a los pasos anteriores para asegurarte de que tienes los elementos adecuados.

Además de sus aplicaciones terapéuticas evidentes, este patrón tiene también muchas aplicaciones empresariales valiosas para ti o las personas con las que trabajas, que tal vez tienen empleos útiles pero que no son intrínsecamente agradables. También es muy útil con agentes de ventas que sufren de «telefonitis» o «timbritis», para que desarrollen su motivación a la hora de emprender la tarea de hacer «llamadas frías».

Supresión

Este patrón suele ser muy útil para suprimir sin más una imagen interna que una persona tiene y que se interpone en

su camino. Como cuando alguien se obsesiona con una película de terror o piensa continuamente en una foto de una revista, sin que ello sirva a ningún fin útil que podáis determinar.

Antes de utilizar este método, haced una comprobación ecológica muy meticulosa. La supresión crea amnesia. La imagen podría estarle sirviendo al cliente con algún fin, aunque fuera poco evidente, como proveerle de información sobre qué hacer o evitar en el futuro. Si fuera así, entonces es muy importante extraer la información útil y ponerla en una nueva imagen antes de destruir la antigua, o utilizar alguna otra intervención que no cree amnesia.

Se llama *cuarteado* a lo que les pasa a los cristales templados —como la ventanilla o el parabrisas de un coche— cuando se hacen añicos. Se rompen en miles de fragmentos diminutos y se desmoronan. Imaginaros que esa imagen visual de la que queréis libraros es como el parabrisas de un coche, o bien está pintada sobre el parabrisas. Dadle un golpe muy fuerte con un martillo y observad cómo se rompe en mil pedazos y se desvanece. Lo podéis repetir muchas veces para que la supresión sea total y permanente.

Una mujer me llamó una noche, sumamente aturdida y apenas coherente. Aun así, me las arreglé para averiguar lo que le sucedía: acababa de ver una película de terror muy vívida en la que los protagonistas mataban a sus padres. La película le había trastornado mucho. Puesto que esos sentimientos fueron instalados por la película, no me pareció que el hecho de repetir esas imágenes en su mente y el hecho de sentirse mal con ellas contuviera una información útil y valiosa. Cuando procedimos a la supresión con la película se calmó inmediatamente. Después dedicamos algún tiempo a averiguar si había algo en su propia vida que debiera ser tratado.

Otra mujer estaba obsesionada por una imagen de Michael Jackson. Después del primer martillazo sólo quedó un guante blanco. Dos martillazos más la libraron del guante. Algunas personas cuentan que la imagen no se desvanece total-

mente, pero cambian una o más submodalidades —la imagen se vuelve más pequeña o la ven en blanco y negro— de modo que ya no les molesta.

También podéis decirle a la persona que contemple la película «dentro-fuera». No sabemos qué es lo que esto quiere decir, pero la gente hace cosas interesantes y útiles dentro de su cabeza en respuesta a esta instrucción. Una forma de interpretar ese «dentro-fuera» es hacer que todo lo que esté en el centro de la película original se desplace hacia el extremo y todo lo que está en los bordes se comprima en el centro.

Otra experiencia que sirve como referencia para hacer una supresión es ver una película en la que la bobina se detiene y el proyector quema cada fotograma haciéndole un agujero. También podéis quemar simplemente la imagen hasta reducirla a cenizas.

Otras experiencias útiles para suprimir una imagen es girarla en un caleidoscopio, contemplar una acuarela en la acera bajo la lluvia, ver una imagen en un espejo que se hace añicos, etc.

Es posible utilizar este proceso a la inversa. En cierta ocasión me llamó una mujer que se encontraba fatal porque se sentía fragmentada, «como si estuviera haciendo malabarismos con tantas cosas que me pierdo». Visualmente, tenía muchas imágenes fugaces e inestables. Le pedí que imaginara que estaba viéndolo todo sobre la superficie de un estanque que se agitaba porque había habido una tormenta, y que a medida que el viento se clamaba, la superficie del estanque iba recuperando su forma lisa y suave, y las imágenes fragmentadas volvían a unirse gradualmente en una imagen organizada. Al cabo de unos minutos de reorganización se sintió tranquila y relajada, y sabiendo qué hacer a continuación.

Separar el Yo del contexto

Como hemos visto en el capítulo 2, hay muchas personas que tienen problemas a consecuencia de experimentar sensa-

ciones desagradables en respuesta a otras personas o situaciones. A menudo es útil destruir esas relaciones de causa-efecto desagradables, dejando espacio a otras más agradables.

Esta es una forma de hacerlo:

1. Piensa en un recuerdo desagradable y haz una breve película con él. Observa cómo reaccionas ahora a ese recuerdo...

2. Obsérvate en la película, disociado. Utiliza todas las diferencias en las submodalidades que puedas emplear para diferenciar fácilmente al yo disociado del contexto. Normalmente las más útiles son el tamaño, el color, la distancia, la transparencia, etc. Por ejemplo, si la imagen está en blanco y negro, visualiza al yo en color. Si la imagen es lejana, visualízalo muy cerca.

3. Pasa la película hacia adelante con tu *yo disociado* moviéndose a doble velocidad y el contexto moviéndose a la mitad de la velocidad (¡no al revés!) Evidentemente, el yo disociado llegará al final de la película antes que el contexto, así que tendrá que esperar a que llegue el contexto...

4. Pasa la película hacia atrás con el *yo a la mitad de velocidad* y el contexto a doble velocidad (¡no al revés!) Esta vez el contexto llegará al principio de la película antes que el yo disociado...

5. Ahora pasa la película como sueles hacerlo, para averiguar si hay algún cambio en tus sentimientos.

6. Si no hay ningún cambio, repite el proceso completo otra vez, pero esta vez visualízate *asociado* y utiliza la submodalidad del tamaño para sentir al yo más grande que el contexto.

La gente suele decirnos que tiene «el cerebro echo un lío» después de este ejercicio. Este patrón es muy útil para romper anclajes de causa-efecto entre el contexto y el yo. Cuando vas a doble velocidad, las señales se producen *después* de tu respuesta a esas señales. Este método utiliza el tempo para destruir la secuencia de causa-efecto. Cuando el efecto se produce antes que la causa, de repente deja de tener sentido. Podéis utilizar este patrón en terapia de pareja o familiar para

«borrar la pizarra», suprimir todas las antiguas relaciones causa-efecto desagradables y poder entonces instalar algo que sea más agradable y divertido.

Separar el estado interno de la conducta externa

Algunas veces las relaciones de causa-efecto ancladas que hay que destruir no son entre la conducta de alguna otra persona y vuestro estado interno, sino entre vuestra *propia* conducta y vuestro estado interno. Esto es lo que suele ocurrir cuando, por ejemplo, alguien se deprime en un contexto donde no hay razón para ello. En cierta ocasión, Steve Lankton trató a una anciana que se golpeaba el muslo con la mano, mientras murmuraba sin cesar: «El dolor, el dolor». Steve levantó imperceptiblemente el brazo de la anciana de modo que su mano seguía dando golpes, pero ahora en el aire porque había perdido el contacto con el muslo. Ella se quedó atónita y dijo: «¡El dolor se ha ido!».

Utilizad cualquier submodalidad para hacer una distinción entre vuestra conducta externa y el estado interno. Haced esto de cualquier manera que os parezca apropiada. Luego pasad la película hacia adelante, estando asociados, con vuestro estado interno avanzando a doble velocidad mientras que la conducta externa va a la mitad de velocidad. Entonces pasad la película hacia atrás, con vuestro estado interno a la mitad de velocidad y la conducta externa a doble velocidad.

Separar el estado interno de los diálogos/pensamientos internos

Si os sentís mal por culpa de vuestros propios pensamientos, sin que exista gran contribución de lo externo, podéis utilizar el mismo procedimiento para destruir esas relaciones de causa-efecto. Esta vez, utilizad cualquier submodalidad para

establecer la distinción entre vuestro *pensamiento* y el estado interno. Luego pasad la película hacia adelante con el estado interno a doble velocidad y los pensamientos a la mitad de velocidad. Después pasad la película hacia atrás con el estado interno a la mitad de velocidad y los pensamientos a doble velocidad. Probad a hacerlo asociados y disociados para ver cuál de las dos variantes funciona mejor.

Modelar la excelencia

La mejor fuente de desarrollo de nuevos patrones con submodalidades es modelar a las personas que hacen algo bien para averiguar cómo lo hacen. En nuestros grupos de formación avanzada solemos hacer que la gente descubra en los demás habilidades que puedan modelar, y nosotros mismos disfrutamos haciéndolo siempre que tenemos oportunidad.

Hace poco Steve y yo conducíamos por una carretera que serpenteaba a través de las montañas de Colorado para dar un curso de verano. Estábamos planificando la presentación, y esa combinación de carretera sinuosa y concentración de trabajo hizo que sintiera náuseas. Steve comentó: «Pues, haz como yo, que me siento bien». Steve me estaba tomando el pelo, pero se me ocurrió que lo que había dicho era una buena idea. Así que me imaginé que yo era Steve: hablaba con su tono de voz y su ritmo, su postura, tono muscular, etc. En cuanto lo hice, las náuseas desaparecieron y me sentí muy bien.

Entonces nos entró la curiosidad de averiguar qué es lo que había cambiado. ¿Qué cambios internos hice cuando me «convertí en Steve» para que desaparecieran las náuseas? Inicialmente no fui capaz de obtener conscientemente esa información; pero, a medida que pensaba en ello, empecé a darme cuenta de que siendo «Steve» había adquirido una consciencia panorámica del horizonte que me rodeaba: mi foco de atención estaba en el lejano círculo de montañas que llegaban al cielo. Era como si ese círculo remoto fuera piel, mi propia

frontera. Incluso cuando recorriamos un estrecho valle donde la vista no alcanzaba muy lejos, internamente tenía esa panorámica estable del lejano círculo de montañas tocando el cielo. Con esta imagen en la mente, el movimiento del automóvil resultaba insignificante en comparación con el entorno. Lo que sucedía, fundamentalmente, es que estaba respondiendo a la *estabilidad* del amplio entorno externo, más que al relativamente insignificante movimiento del coche.

Anteriormente me habían dicho que mirara un punto lejano para evitar las náuseas al conducir. Lo había probado pero no había funcionado. Lo que hacía que las cosas cambiaran para mí era ser consciente de todo el panorama estable de los alrededores, en vez de limitarme a mirar un punto. A partir de entonces, si íbamos por carreteras sinuosas, lo primero que hacía era observar el panorama geográfico que me rodeaba e instalarlo para mantener el estado. No he vuelto a marearme desde entonces.

Esta experiencia nos pareció fascinante. Encajaba con lo que habíamos descubierto hasta entonces sobre nuestra respectivas experiencias recíprocas y nos ayudaba a entendernos mutuamente todavía mejor. Steve no sólo tiene en la cabeza esa visión panorámica del entorno cuando conduce entre las montañas, sino siempre. Siempre le ha importado dónde vive. Puesto que la mayoría del tiempo trabajamos en espacios cerrados, muchas veces le he preguntado: «¿Qué más da que estemos en la ciudad o en la montaña?». Ahora entiendo que a él le importe porque, como siempre tiene ese panorama a su alrededor, para él *no es* lo mismo. Para Steve es más difícil concentrarse en una tarea cuando el entorno es caótico. En cambio, yo puedo concentrarme fácilmente en cualquier entorno porque sistemáticamente tiendo más a ser consciente de la gente que me rodea. Aunque apreció la belleza geográfica, soy muy flexible respecto a dónde vivo.

En este caso, más que hacerle preguntas sobre las submodalidades, me identifiqué con Steve acompañando su conducta externa. Dado que el comportamiento externo es una manifestación de las submodalidades internas, si acom-

pasáis a alguien a fondo también asumiréis sus submodalidades.

Este proceso de «meterse en los zapatos del otro» también se ha llamado «identificación en trance profundo» y «cambio de índice referencial». Para que en el futuro los aprendizajes resultantes de este proceso estén fácilmente disponibles para vosotros, y también a disposición de otros, es esencial identificar las submodalidades internas específicas que caracterizan el estado.

En ciertos aspectos, esta aplicación concreta puede parecer trivial. Sin embargo este método abre la puerta a muchos otros descubrimientos fascinantes sobre la habilidad y capacidad de las personas. Identificándoos con alguien que tiene una capacidad determinada, y codificando en submodalidades lo que aprendéis, podréis entender y aprender su capacidad «natural» y enseñársela fácilmente a otros.

Aprendimos el proceso de identificación en trance profundo hace muchos años. Aunque nos resultó personalmente útil, éramos incapaces de especificar la estructura esencial de aquello que aprendíamos utilizándolo. Aprender las distinciones precisas en las submodalidades permite especificar meticulosamente el estado que se alcanza cuando uno se identifica con otra persona. Hemos disfrutado observando a la gente en el parque dando un paseo, o imitando la postura corporal, estilo, tono de voz, etc. de las estrellas de TV, y observando cómo cambiaban entonces nuestras submodalidades internas. Es una forma estupenda de empezar a entender detalladamente en qué se diferencian los estados de otras personas de los tuyos propios. Al identificaros con vuestros clientes podréis obtener una información detallada y valiosa sobre el tipo de mundo en que viven. Puesto que existe el peligro de que estéis alucinando, os sugerimos que tratéis la información que habéis obtenido como una *hipótesis* que debe ser verificada, más que como una verdad. ¿Os permite eso trabajar más eficazmente con el cliente? ¿Os permite tener éxito con una técnica que *anteriormente* estaba fuera de vuestro alcance?

Imitar las submodalidades es un proceso enormemente poderoso y útil. Aunque la tecnología existente nos permite hacer muchas cosas, todavía queda mucho por hacer. Apenas acabamos de empezar a explorar los límites de los métodos actuales y ya están apareciendo nuevos descubrimientos que los vuelven aún más eficaces. Cuando dominéis a fondo los patrones de este libro, os invitamos a seguir modelando otras habilidades y capacidades.