

Robert Dilts, Tim Hallbom y Suzi Smith

IDENTIFICACIÓN Y CAMBIO

DE CREENCIAS

Ripped By Act. Demian Lucyferian

ROBERT DILTS

TIM HALLBOM Y SUZI SMITH

PNL

Programación Neurolingüística

**Identificación
y cambio
de
CREENCIAS**

Un camino hacia la salud
y el bienestar

URANO

Agradecimientos

En una obra como ésta, la lista de las personas a las que se debe reconocimiento es amplia y profunda. Los individuos que han contribuido al trasfondo intelectual y operativo de los contenidos aquí presentados no sólo abarcan toda mi vida, sino también la extensión completa de la historia. Personas como Aristóteles, Sigmund Freud, Konrad Lorenz, Fritz Perls y otras que han preparado el terreno para nuestra actual comprensión de la psique humana merecen ser reconocidas. John Grinder y Richard Bandler, los creadores de la Programación neurolingüística, han contribuido enormemente al trabajo que aquí se expone; no sólo en su calidad de originadores de muchos de los principios y técnicas de los que estos procesos se derivan, sino también como mentores personales y amigos míos. Entre otras personas cuyo trabajo ha influido en esta obra, habría que citar a Milton Erickson, Gregory Bateson y Timothy Leary, con los que tuve el tremendo privilegio de estudiar personalmente.

También me gustaría expresar mi reconocimiento a la difunta Virginia Satir, cuyo trabajo ha sido muy importante para el desarrollo de este material. Mi colega Todd Epstein, que sirve de caja de resonancia para casi todas mis ideas, ha contribuido constantemente a estas ideas. Me gustaría dar las gracias a la multitud de mis colegas en PNL, a la red de formadores, a todas aquellas personas a quienes he tenido ocasión de asistir y ayudar, y de los que he podido aprender en mi trabajo sobre las creencias, en mis esfuerzos por comprender más plenamente: y promover el proceso del bienestar, la elección y la creatividad humanas. En último término, pero no por ello menos importante, quiero dar las gracias a mi madre, que ha sido mi guía principal en la comprensión experimental e intuitiva de este libro y en su posterior desarrollo.

ROBERT DILTS

Nos gustaría añadir también los siguientes agradecimientos: a Dave Young, que realizó una transcripción del capítulo sobre las alergias; a Michael y Diane Phillips, de Anchor Point, que ayudaron con sugerencias sobre la edición; a Paula Walters, que en un principio nos proporcionó su apoyo; al Eastern Institute de PNL que nos facilitó transcripciones de sus talleres, ya Steve y Connirae Andreas, de NLP Comprehensive, que nos proporcionaron grabaciones y vídeos de talleres dirigidos por Robert, así como valiosas ideas sobre la preparación del libro. Y también a Dale L. Longworth por la elaboración del índice de términos, y a Lynn Turner por el mecanografiado. Así mismo, nos gustaría dar las gracias, a los muchos amigos, estudiantes y colegas que nos han alentado a realizar este trabajo.

SUZI SMITH
TIM HALLBOM

Introducción

El cambio es un proceso en múltiples niveles ...

Hacemos cambios en nuestro entorno;

Cambios en las pautas de comportamiento por las que nos relacionamos con el entorno;

Cambios en nuestras capacidades y en las estrategias por la que dirigimos y orientamos nuestro comportamiento;

Cambios en nuestras creencias y en los sistemas de valores por los que motivamos y reforzamos nuestros mapas y sistemas de orientación;

Cambios en nuestra identidad, de la que seleccionamos los valores y creencias según los cuales vivimos;

Cambios en nuestra relación con aquellas cosas que son más grandes que nosotros, cosas que la mayoría de la gente llamaría lo espiritual.

Este libro trata de la manera de tener más opciones en un nivel de cambio determinado: el nivel de las creencias. Su objetivo consiste en proporcionar las herramientas conceptuales e interactivas que se necesitan para comprender y aumentar el número de opciones dentro de los sistemas de creencias que orientan nuestro comportamiento en el mundo que nos rodea.

Empecé a explorar seriamente los procesos que intervienen en el cambio de creencias cuando a mi madre se le reprodujo un cáncer de mama en 1982, con metástasis bastante extendidas y un mal pronóstico de recuperación. Fue al ayudarla en su dramático y heroico camino hacia la recuperación, algunos de cuyos elementos se recogen en este libro, cuando me relacioné íntimamente con los efectos de las creencias de una persona respecto a la salud y a los demás niveles de cambio que intervienen para realizar un cambio de comportamiento completo y duradero.

El primer taller sobre «Las creencias y la salud» tuvo lugar en diciembre de 1984. La mayoría de los conceptos y técnicas descritos en este libro se deriva de ese programa, de los programas que siguieron y también del trabajo que he llevado a cabo con individuos que estaban pasando por cambios tanto amenazadores para su vida como transformadores de la vida. Si bien las raíces de los conceptos y técnicas que se exponen en este libro se han extendido amplia y profundamente, se basan sobre todo en los principios y técnicas de la Programación neurolingüística. Las fuentes del material aquí presentado son principalmente seminarios avanzados de PNL en los que se planteó y se abordó la cuestión de las creencias como una habilidad de nivel avanzado.

El libro está escrito de tal manera que el lector pueda implicarse como si participara en un taller real. Imagínese que está usted ahí, observando las demostraciones, escuchando las preguntas y respuestas e interviniendo en los debates y ejercicios.

El principal propósito de este libro es el de proporcionar explicaciones prácticas para el cambio de creencias, aunque espero que, en su calidad de lector, también hallará inspiración en los conceptos y en los ejemplos personales que ofrece este libro.

Asimismo, debería señalar que esta área de la PNL se está desarrollando tan rápidamente que ya tenemos suficientes actualizaciones y técnicas nuevas para llenar un segundo volumen. Así pues, le recomiendo que aborde este libro como un medio para ampliar sus propias creencias acerca de las posibilidades y los métodos implicados en el proceso de cambio duradero, más que como una simple descripción de técnicas o procedimientos.

Las creencias: identificadas y cambiadas

En 1982 mi madre llegó a un punto de transición. Muchas cosas estaban cambiando en su vida: su hijo menor se iba de casa y mi madre debía afrontar lo que su marcha significaba para ella; el bufete de abogados en que trabajaba mi padre se dividía, y él se disponía a trabajar por su cuenta; la cocina, que para mi madre era el corazón del hogar, se había incendiado, y ella se sentía frustrada y molesta porque la cocina era «su sitio» y en parte representaba lo que era ella en nuestro sistema familiar. Además, trabajaba largas horas como enfermera para varios médicos y venía comentando que «se moría por tomarse unas vacaciones».

En mitad de todas estas tensiones de cambio en su vida, se le reprodujo un cáncer de mama con metástasis en el cráneo, la columna, las costillas y la pelvis. Los médicos le ofrecían un mal pronóstico y básicamente decían que harían todo lo posible para que «se sintiera cómoda».

Mi madre y yo pasamos cuatro largos días trabajando sobre sus creencias acerca de sí misma y de su enfermedad. Utilicé todas las técnicas de PNL que me parecieron adecuadas, y para ella fue una tarea agotadora. Cuando no estábamos trabajando, o comía o dormía. Le ayudé a cambiar diversas creencias limitadoras y a integrar los principales conflictos que habían surgido en su vida a consecuencia de los cambios vitales que se habían presentado. Como resultado de este trabajo sobre sus creencias mi madre pudo experimentar una mejoría espectacular en su salud y decidió no someterse a quimioterapia, ni radioterapia ni ninguna otra terapia convencional. En el momento de escribir este libro (han pasado siete años) se halla en excelente estado de salud y no ha presentado nuevos síntomas de cáncer. Practica la natación varias veces por semana y lleva una vida plena y feliz en la que no faltan viajes a Europa e intervenciones en anuncios de la televisión. Mi madre es una inspiración para todos nosotros en cuanto a las posibilidades que tienen las personas con una enfermedad potencialmente mortal.

El trabajo que realicé con mi madre fue decisivo para el desarrollo de modelos de PNL aplicables a la salud, las creencias y los sistemas de creencias. Los modelos que utilicé en la actualidad han evolucionado considerablemente en los últimos siete años, y constituyen el punto focal de este libro.

Los sistemas de creencias me interesaban ya antes de trabajar con mi madre, desde que me di cuenta de que, incluso después de una intervención de PNL «con éxito», algunas personas con las que trabajaba seguían sin cambiar. Al indagar por qué, con frecuencia descubría que las personas mantenían creencias que negaban de algún modo el cambio deseado. Un ejemplo típico de ello ocurrió durante una presentación ante un grupo de maestros de educación especial. Una maestra alzó la mano y me dijo: «Creo que la estrategia de la PNL para mejorar la ortografía es muy buena y la utilizo con todos mis

alumnos, pero ¿sabe usted? conmigo no funciona». La sometí a una prueba y descubrí que, de hecho, la estrategia de la PNL sí funcionaba con ella. Le enseñé a deletrear una palabra hasta que pudo hacerla correctamente, tanto al derecho como al revés. Sin embargo, puesto que se *creía* incapaz de hacerla, desechó la nueva capacidad. Esta creencia le permitía rechazar la evidencia de que, en efecto, podía escribir correctamente.

Los sistemas de creencias son el marco general que envuelve todo trabajo sobre el cambio que pueda usted hacer. Puede enseñar ortografía a cualquier persona siempre que esté viva y sea capaz de devolver información. Sin embargo, si la persona cree de veras que no puede hacer algo, encontrará alguna manera inconsciente de impedir que se produzca el cambio. Hallará la forma de interpretar los resultados de modo que se conformen con la creencia existente. Para conseguir que la maestra a que me he referido antes utilizara la estrategia para escribir correctamente, habría que trabajar antes con su creencia limitadora.

Un modelo para el cambio utilizando la PNL

Al trabajar con cualquier creencia limitadora, el propósito que usted se plantea es pasar de su estado actual a su estado deseado. El primer paso, Y el más importante, consiste en identificar su estado deseado. Necesita usted una representación clara de su objetivo. Si está trabajando con un fumador, por ejemplo, tendrá que hacerle considerar cómo será y qué hará en sus relaciones, su vida laboral, su ocio, etc. cuando ya no fume. Una vez haya ayudado a alguien a fijar un objetivo, habrá puesto en marcha el proceso de cambio, porque el cerebro es un mecanismo cibernético. Esto quiere decir que una vez la persona en cuestión tenga claro el objetivo, su cerebro organizará el comportamiento inconsciente de manera que pueda alcanzarlo. La persona empezará a recibir automáticamente señales autocorrectivas que la encauzarán hacia su objetivo.

Hace poco oí hablar de un ejemplo de ello. En 1953, se presentó una tesis doctoral acerca de la fijación de objetivos en una universidad de Estados Unidos. El autor de la tesis descubrió que sólo un 3 por ciento de los alumnos había formulado por escrito sus objetivos en la vida. Veinte años después, en 1973, alguien investigó a los supervivientes de aquel curso y comprobó que el 3 por ciento de los alumnos que había escrito sus objetivos obtenía unos ingresos superiores a todo el resto de la clase en conjunto. Éste es un ejemplo de cómo el cerebro organiza el comportamiento para alcanzar un objetivo.

Una vez haya usted identificado qué quiere, puede recoger información acerca de su situación actual; su estado presente. Comparando y contrastando su estado presente con su estado deseado, podrá determinar qué capacidades y recursos necesita para alcanzarlo.

Una fórmula para el cambio

Me gustaría presentar mi sencilla fórmula de PNL para el cambio

Estado presente (problema) más recursos igual a estado deseado.

Estado presente + recursos = estado deseado

Este es en esencia el proceso que se utiliza con todas las técnicas específicas que la PNL ha desarrollado en los últimos diecisiete años. A veces se encuentran dificultades para

añadir recursos al estado presente. En el modo de pensar de la persona hay algo que interfiere. Entonces se tiene un modelo como el siguiente:

Estado presente + recursos = estado deseado

↑ ↑ ↑

Interferencias

(Entre ellas, las creencias limitadoras)

Reconocer las interferencias y trabajar con ellas

A veces califico humorísticamente a las interferencias de «terroristas internos» que sabotean sus mejores esfuerzos. Por desgracia, no se puede entrar a detener al «terrorista», porque se trata de una parte de usted que debe evolucionar y ser incorporada antes que ser destruida. Considere la interferencia como una comunicación de que se necesita *otra serie de recursos* antes de avanzar hacia el estado deseado.

Las interferencias más típicas son aquéllas que existen dentro del individuo. A veces alguien trata de alcanzar un objetivo deseado, pero no es consciente de que el problema que intenta superar está proporcionándole algún beneficio positivo. Permítame exponer algunos ejemplos de cómo ocurre esto.

Una mujer puede tener dificultades para perder peso porque teme que, si lo pierde, los hombres se sientan atraídos sexualmente hacia ella. Perder peso le produciría ansiedad, porque no sabe si podría manejar adecuadamente esas situaciones.

Cuando un hombre que ha enfermado recibe de su familia cierta clase de atención que no suele recibir normalmente, eso en sí puede convertirse en un motivo para seguir enfermo. Cuando está sano, dan por sentada su presencia y no le prestan la atención que él desea.

Recuerdo a un individuo con el que trabajé que tenía un cáncer de hígado. Cuando le pregunté si había alguna parte de él que tuviera objeciones a recobrar la salud, vaciló. Una parte de él estaba preocupada porque había reunido a todos sus amigos en una grandiosa fiesta de despedida, en la que todo el mundo desnudó el alma y lloró. A él le parecía que, si se ponía bien, no podría estar a la altura de toda aquella increíble emoción. A partir de ahí todo iría cuesta abajo, porque había tenido una experiencia cumbre que estaba postulada sobre su muerte. La incapacidad de vivir a la altura de esa experiencia cumbre representaba una interferencia, y tuve que ocuparme de ella antes de añadir ningún otro recurso.

Las interferencias pueden adoptar tres formas. La primera es que alguna parte de la persona no quiere cambiar. A menudo la persona no es consciente de esta parte. Una vez trabajé con un hombre que quería dejar de fumar, y todas sus partes conscientes estaban completamente de acuerdo. No obstante, había una parte inconsciente de él, «un muchacho de quince años», que consideraba que si dejaba de fumar sería demasiado conformista. Si dejaba de fumar ya no sería él mismo. Tuvimos que abordar esta cuestión de identidad antes de proporcionarle maneras más adecuadas de ser una persona independiente. Para crear un cambio, hay que *querer* el cambio de un modo congruente.

Un segundo tipo de interferencia se da cuando la persona no sabe crearse una representación del cambio ni cómo se comportaría si cambiara. Hay que saber cómo pasar del estado presente al estado deseado. Una vez trabajé con un chico que utilizaba una estrategia auditiva para aprender ortografía y no sabía hacerla bien. Intentaba guiarse por el sonido de las letras, y, naturalmente, no lo conseguía, porque para mejorar la ortografía de

un modo eficaz hay que ver la palabra y percibir una sensación de familiaridad o extrañeza. Le enseñe la estrategia de memoria visual de la PNL, y eso le permitió «saber cómo» se escribe correctamente.

Esto nos lleva a la tercera clase de interferencia. La persona tiene que darse la *oportunidad* de utilizar sus nuevos conocimientos, y hay algunas maneras bastante comunes en que la gente no se da la oportunidad de cambiar.

Con frecuencia la gente necesita un tiempo y un espacio para que se produzca el cambio. Si alguien prueba una estrategia eficaz para perder peso y no ve resultados en unos pocos días, no se ha dado una «oportunidad» de cambiar. Así pues, a veces basta que se dé usted tiempo para darse la oportunidad que necesita.

Tim Hallbom y Suzi Smith encontraron otro ejemplo de esta Clase de interferencia cuando hablaban con una instructora de una escuela universitaria acerca de cómo se podía ayudar a la gente a crear cambios en su vida. La instructora les dijo: «He leído algo sobre la técnica de la PNL para curar las fobias en *Using Your Brain For a Change*, pero nunca la utilizaría porque sólo es una "solución rápida"». En su opinión, para que el cambio valiera la pena debía alcanzarse tras un proceso largo y doloroso. Tim y Suzi adujeron: «Hemos utilizado este método muchas veces y hemos visto que el resultado puede durar años».

La instructora replicó: «No importa que sea duradera; sigue siendo una solución rápida». Esta instructora era una persona que *quería* ayudar a la gente de una manera más eficaz, pero no podía aprender *cómo* hacerla porque no se daba la *oportunidad*, a causa de su creencia fija y limitadora acerca de cómo debía producirse el cambio.

Resumen

En resumen, se puede crear un cambio a través de los siguientes pasos:

1. Identificar el estado presente;
2. Identificar el estado deseado;
3. Identificar los recursos adecuados (estados internos, fisiología, información o habilidades) que se necesitan para pasar del estado presente al estado deseado, y
4. Eliminar cualquier interferencia mediante el uso de tales recursos.

Hay que *querer* cambiar, *saber cómo* cambiar y darse la *oportunidad* de cambiar¹

Elementos adicionales que influyen en el cambio

Hay cuatro elementos adicionales que pueden influir sobre el cambio y son parte de querer cambiar, saber cómo cambiar y darse uno mismo la oportunidad de cambiar. Estos elementos son: 1) la fisiología, 2) las estrategias, 3) la congruencia y 4) los sistemas de creencias. Cualquier cambio que realice usted se verá influido de alguna manera *par* cada uno de dichos elementos, que podrían agruparse así:

- La fisiología y las estrategias tienen que ver con el «*saber cómo*». ¿Cómo desarrolla usted una conducta determinada?
- La congruencia y las creencias tienen que ver con *querer* hacer algo o darse uno mismo la *oportunidad* de hacerla. Tiene usted que ser capaz de establecer un compromiso personal pleno y no luchar consigo mismo ni con otros para poder cumplirlo. Asimismo, también tiene que ser capaz de creer que es posible para usted

1. Joseph Yeager, conocido autor y formador de PNL, definió los tres componentes necesarios para un cambio eficaz: a) querer cambiar; b) saber cómo cambiar, y c) tener la oportunidad de cambiar.

1. La fisiología

La fisiología, en el sentido en que utilizo aquí el término, se relaciona con el acceso a los estados adecuados del cuerpo, con situar los procesos fisiológicos en la modalidad apropiada (ver, oír, tocar) para hacer una cosa determinada. Permítame citar algunos ejemplos de lo que estoy diciendo con respecto a la fisiología. Llevo varios años estudiando la lectura rápida y he comprobado que quienes leen más deprisa son los que aprovechan mejor la fisiología. .

Un hombre al que estudié hace lo siguiente para disponerse a leer: coge un libro, lo deja en la mesa y se aparta unos pasos, mientras se prepara para lanzarse sobre él. Se acerca, se apodera de él, lo mira por encima, le da la vuelta rápidamente entre las manos y vuelve a apartarse. ENTONCES es cuando se mete *de veras* en el asunto: hace crujir los nudillos, se afloja el cuello de la camisa, respira hondo y coge de nuevo el libro al tiempo que se sienta y empieza a leer velozmente. ¿Qué le parece eso? ... Es un poco estremecedor. ¡Después de pasar por todo este proceso de preparación, es imposible leer con lentitud! Por otra parte, si pretende leer rápidamente y empieza usted a suspirar, y se arrellana en el asiento completamente relajado ... le resultará un poco más difícil leer con rapidez.

He aquí otro ejemplo: cuando le enseña a alguien a visualizar, como parte de un proceso de cambio, es posible que tenga usted que hacer algo más que decirle a esa persona que cree una imagen. Quizá deba también situarla en la fisiología adecuada. Así, por ejemplo, si una mujer comenta que no sabe por qué no puede formarse una imagen, fíjese en su postura. Si se ha dejado caer hacia atrás y respira profundamente en una postura cenestésica, o si tiene la cabeza gacha y ladeada hacia la izquierda, no es de extrañar que no pueda formarse una imagen visual, porque tiene el cuerpo en una posición que se asocia con los sentimientos y la audición, no con la visión.

Mi metáfora para la fisiología (que se extiende hasta los cambios fisiológicos sutiles, como alzar la mirada para formar imágenes, y bajarla para los sentimientos y sonidos) es la de un receptor de radio o televisión. Hay emisoras que envían ondas de televisión hacia la habitación en que está usted sentado en este mismo instante. El televisor tiene una constitución fisiológica que le permite captar esas ondas. Cuando conecta el canal 7, capta las ondas de una frecuencia determinada a exclusión de las demás, con una interferencia mínima por parte de éstas.

Las personas funcionan de un modo muy semejante. Si quiero formar imágenes internas, miro hacia arriba y hacia la derecha, respiro superficialmente y coloco el cuerpo en una posición erguida. Así puedo formar una imagen.

De vez en cuando, al conectar el canal 3 se captan interferencias del canal 4, Y lo mismo le ocurre a veces a la mente. Tiene la imagen de lo que desea, pero va unida a una voz que no es la que corresponde, y que dice: «No, eso no puedes hacerla». De manera que recibe usted ruido de otro canal, su canal auditivo. El empleo correcto de la fisiología le permite llevar a cabo una conducta determinada y alcanzar el objetivo que desea

2. Las estrategias

En PNL, la palabra «estrategias» se utiliza para designar la manera en que las personas secuencian sus imágenes internas y externas, los sonidos, sensaciones, olores y sabores, a fin de producir una creencia, un comportamiento o un esquema de pensamiento. (Los cinco sentidos los consideramos representaciones o modalidades. Nunca experimentamos el

mundo directamente: nos lo «re-presentamos» por medio de imágenes, voces y sonidos internos y sensaciones cinestésicas.) Una estrategia eficaz utiliza las representaciones más apropiadas en la secuencia más apropiada para alcanzar un objetivo.

Cuando el objetivo es escribir una palabra correctamente, por ejemplo, las personas que tienen buena ortografía casi siempre se forman una imagen recordada de la palabra y a continuación observan sus sensaciones para asegurarse de que la imagen es «correcta». Las que cometen errores utilizan estrategias ineficaces, como tratar de formular la palabra fonéticamente o de construir una imagen de la palabra a partir de su sonido. Ninguna de estas estrategias produce buenos resultados de forma regular.

En el caso de la lectura rápida, mientras la persona vaya subvocalizando, su velocidad de lectura se verá limitada por la velocidad a que sea capaz de hablar. Sea cual sea el estado fisiológico en que se halle, su velocidad tendrá un límite. Si pronuncia las palabras para sus adentros en lugar de verlas, la velocidad disminuye, porque las palabras son secuenciales. Para cambiar a una velocidad de lectura superior, tendría que ver las palabras y formarse directamente imágenes de su significado.

Algo que convierte a un individuo en un buen deportista o un buen bailarín es la capacidad de ver como la gente hace una cosa y de lanzarse luego a hacerla él mismo. Se podría suponer que lo hacen bien porque tienen mejor coordinación que la mayoría de la gente, pero ¿qué les permite tener una mejor coordinación? El mapa que utilizan mentalmente; la secuencia de representaciones y las submodalidades que utilizan. (Las submodalidades son las cualidades o elementos más pequeños de cada modalidad. Por ejemplo, entre las submodalidades del sistema representativo visual figuran el brillo, la claridad, el tamaño, la localización y el foco; en el sistema auditivo, el volumen, el ritmo, la localización del sonido; en el cinestésico, la presión y la duración del contacto. Cambiar las submodalidades o la secuencia de representaciones hace cambiar la experiencia subjetiva de cualquier acontecimiento, con frecuencia de un modo espectacular.)

Todos tenemos «talentos», no porque seamos más listos o tengamos mejores genes, sino porque podemos construir representaciones robustas para una habilidad o conducta en particular con rapidez y eficacia. Para ilustrarlo, piense en alguna asignatura de la escuela que aprendió rápida y fácilmente y para la que tenía talento, y luego piense en otra con la que tuvo que esforzarse. Advierta la diferencia en la manera en que se representa cada una de ellas. La diferencia de «talento» está relacionada con la estrategia que utilizaba.

3. La congruencia

La congruencia se da cuando asume usted plenamente un compromiso consciente e inconsciente con un objetivo o comportamiento determinado. Comer correctamente y mantener el peso adecuado es fácil si «todas las partes» de usted quieren hacerla, si utiliza la fisiología adecuada y si tiene buenas estrategias para seleccionar y consumir sus alimentos. En cambio, resulta muy difícil si teme usted que comer de un modo sano reducirá su disfrute de la vida. Puede adoptar la fisiología más adecuada y aprender estrategias eficaces, pero no llegará a comer de un modo saludable si el deseo de hacerlo no es congruente.

La incongruencia es a menudo la causa de que algunos comportamientos sean muy difíciles de cambiar. Cuestiones como fumar, beber en exceso, reducir peso, etc. son problemáticas porque una parte de usted quiere cambiar, pero otra parte (a menudo inconsciente) obtiene algún beneficio positivo del comportamiento que pretende cambiar.

Una vez, trabajando con una mujer que quería perder peso, le pregunté: «¿Puede decirme qué ocurriría si volviera a ser esbelta. Me respondió: «Sé exactamente lo que ocurriría. Volvería a tener el mismo aspecto que cuando era una reina de belleza y me detestaba a mí misma». No es de extrañar que llevara años esforzándose en vano por reducir su peso. Cuando era una reina de belleza, no tenía control sobre su propia vida. Para ella, poder comer lo que quisiera y cuando quisiera estaba relacionado con tener el control de su vida. Ser delgada significaba que alguien regulaba todo lo que hacía y la juzgaba. Para ella, lo que había en juego era mucho más que simplemente «perder peso».

Cuando aplique sus recursos y energías a un objetivo respecto al que no sea usted congruente, una parte de usted se opondrá al cambio y seguramente impedirá que se produzca. Antes he llamado a esta parte, en tono humorístico, el «terrorista interno». Si es usted congruente respecto a lo que quiere, resulta mucho más fácil encontrar múltiples maneras de alcanzar el objetivo.

Si se encuentra usted en un sistema más amplio, como el entorno de una empresa, y hay incongruencias entre los objetivos o valores de las personas que trabajan en ella, cualquier proyecto que intente usted poner en práctica proporcionará ocasión de conflictos. Cuando está en juego la congruencia, puede usted contratar a los mejores profesionales, recurrir a los mejores asesores, comprar el mejor equipo, adquirir el mejor material de enseñanza, y aun así es probable que no obtenga los resultados que desea.

Los conflictos internos (incongruencias) adoptan muchas formas. Puede haber problemas de congruencia entre lo que usted *debería hacer* y lo que *quiere hacer*. Por ejemplo, quizá piense que *debería* dejar de fumar porque es perjudicial para la salud, pero en realidad *quiere* seguir fumando porque es lo único que hace por su propia cuenta.

Puede haber problemas de congruencia respecto a lo que usted *puede hacer* o *no puede hacer*. Usted sabe que puede pedirle un aumento a su jefe porque cree que se lo merece, pero lo cierto es que no puede decidirse a hacerlo. Las creencias «no puedo» son más difíciles de identificar que las «debería», porque la persona está diciéndole: «Sí, *quiero* hacerlo, pero es que *no puedo*». La persona *parece ser* perfectamente congruente (se lo parece sobre todo a ella misma), pero algo le impide hacer lo que quiere. Por lo general, a la persona le parece que es sabotada desde el interior (surge el «terrorista»). Las creencias «no puedo» suelen proceder de improntas inconscientes. Las improntas se examinan en el capítulo 4.

4. Las creencias y los sistemas de creencias

Las creencias representan uno de los marcos de referencia más amplios para el comportamiento. Cuando usted cree de veras algo, se comportará de un modo congruente con esa creencia. Hay varios tipos de creencias que deben estar bien situadas a fin de alcanzar el objetivo deseado.

Una clase de creencia se denomina *expectativa de objetivo*, lo cual quiere decir que usted cree que su objetivo es alcanzable. En relación con la salud, quiere decir que usted cree que es *posible* que la gente supere una enfermedad como el cáncer, por ejemplo. Cuando una persona no cree que un objetivo (como curarse de una enfermedad) sea alcanzable, se siente desesperanzada. Y una persona desesperanzada no emprende la acción adecuada para curarse.

Ninguna expectativa de objetivo = desesperanza

Otra clase de creencia recibe el nombre de *expectativa de autoeficacia*.² Esto significa que usted cree que el objetivo es posible y que *usted* tiene lo que hace falta para alcanzar el objetivo. Con relación a la salud, esto quiere decir que usted cree que dispone de los recursos necesarios para curarse (aunque crea que necesita reorganizar dichos recursos).

Una persona puede creer que un objetivo es alcanzable para otros — por ejemplo, hay quien puede superar el cáncer —, pero que no es posible para ella misma. Cuando la persona cree que no tiene lo que le hace falta para alcanzar su curación, es típico encontrar en ella una sensación de desamparo. La ausencia de una expectativa de autoeficacia da como resultado una sensación de desamparo, y también el desamparo conduce a la inacción.

Ninguna expectativa de autoeficacia = desamparo

Las dos clases de creencias son esenciales para emprender una acción que permita alcanzar los objetivos de salud deseados. Cuando alguien se siente a la vez desesperanzado y desvalido, se vuelve apático. Eso puede presentar un auténtico problema cuando la persona está trabajando con enfermedades que son potencialmente mortales. Cuando trabaje usted sobre las creencias de otra persona, puede ser necesario hacerla sobre una de estas creencias, o sobre las dos.

Si le pide a una persona que evalúe sus expectativas de objetivo y de autoeficacia, se encontrará a menudo con una incongruencia. Al preguntar, por ejemplo: «¿Cree usted que se recuperará de su enfermedad?», muchas veces obtendrá la respuesta verbal: «Naturalmente», al tiempo que la persona menea la cabeza en un gesto de desacuerdo no verbal. Si trabaja usted con una persona basándose únicamente en lo que *dice*, se le escapará la mitad del mensaje. Cuando alguien le ofrece un mensaje incongruente como el del ejemplo, seguramente convendrá trabajar con las partes en conflicto utilizando el «marco de negociación» (del que hablaremos en el capítulo 5) para construir unas creencias adecuadas en cuanto a expectativas de objetivo y de autoeficacia

La expectativa de respuesta y el efecto placebo

Otra creencia que resulta útil conocer es la llamada *expectativa de respuesta*.³ La expectativa de respuesta es lo que usted espera que le suceda, ya sea positivo o negativo, a consecuencia de las acciones que emprende en una situación determinada. El efecto placebo es un buen ejemplo de la expectativa de respuesta.

El efecto placebo se presenta cuando una persona responde positivamente a una «droga» que carece de actividad fisiológica: una píldora de harina, una cápsula de sólidos lácteos, una pastilla de azúcar o algún otro ingrediente inerte. Se le da el placebo a alguien, se le dice que producirá cierto efecto y, ciertamente, a menudo lo produce. Los placebos presentan con frecuencia un porcentaje de éxitos muy elevado: en promedio, actúan tan bien como las drogas auténticas en aproximadamente una tercera parte de los casos.

Hace unos años estudié una considerable cantidad de investigaciones sobre el tema porque Bandler y Grinder querían comercializar placebos. Su idea era envasarlos en frascos con la etiqueta «Placebos», acompañados de un folleto en el que se explicaría que los

2. A. Bandura, «Self Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change», *Psychological Review*, 84 (1977), pp. 191-215

3. Irving Kirsch, «Response Expectancy as a Determinant of Experience and Behavior», *American Psychologist* (nov. 1985), pp. 1189-1201.

placebos se han mostrado eficaces en el tratamiento de diversas enfermedades en «x» número de casos. El comprador podría examinar la lista y calcular sus probabilidades de éxito en base a las estadísticas.

Mi trabajo sacó a la luz algunas estadísticas interesantes. En el caso del dolor, las investigaciones han demostrado que los placebos pueden funcionar tan bien como la morfina en el 51- 70 por ciento de los pacientes⁴. Otro estudio consideraba los placebos desde el punto de vista contrario⁵. En este estudio, los investigadores querían averiguar qué efecto producían las drogas auténticas sobre las personas que respondían positivamente a los placebos, para lo cual les administraron dosis de morfina. De esta manera descubrieron que el 95 por ciento de quienes respondían a los placebos respondía también de forma positiva a la morfina. En comparación, sólo el 54 por ciento de las personas que no respondían a los placebos obtenía alivio con la verdadera morfina, una diferencia del 41 por ciento. Las personas con una elevada expectativa de respuesta para el alivio lo alcanzaban. Con datos como éstos, cabe preguntarse por la eficacia de ciertas medicinas.

Otro estudio interesante demostraba que la expectativa de respuesta (la creencia acerca del efecto que produciría la droga) era el principal factor decisivo que influía en los resultados.⁶ La droga utilizada en este estudio era el alcohol, y los sujetos se dividieron en cuatro grupos:

1. personas a las que se dijo que se les daría alcohol y se les dio alcohol;
2. personas a las que se dijo que se les daría alcohol y se les dio un placebo;
3. personas a las que se dijo que no se les daría alcohol pero sí se les dio, y
4. personas a las que se dijo que no se les daría alcohol y no se les dio.

Los dos grupos a los que se les había dicho que iban a tomar alcohol presentaron respuestas casi idénticas, y muy distintas a las del grupo al que se le había dicho que no iba a tomar alcohol pero sí lo tomó. Los dos grupos a los que se les había dicho que iban a recibir alcohol empezaron a desear que les dieran más; el grupo al que se le dijo que no iba a recibir alcohol pero sí lo recibió no presentó esta reacción. Los varones a los que se había dicho que iban a recibir alcohol (tanto si efectivamente lo habían recibido como si no) tendían a presentar un ritmo cardíaco más lento de lo normal cuando se los colocaba en situaciones que los investigadores denominaban «productoras de ansiedad sexual». Los grupos a los que se había dicho que no iban a recibir alcohol (tanto si lo habían recibido como si no) mostraban un ritmo cardíaco acelerado en esas mismas situaciones.

4. a) F. J. Evans, «The Placebo Control of Pain», en J. P. Brady y cols. *Psychiatry: Areas of Promise and Advancement*, Spectrum, Nueva York, 1977.

b) «The Power of a Sugar Pill», *Psychology Today* (1974,1977) pp. 55-59.

c) «Placebo Response: Relationship to Suggestibility and Hypnotisability», *Actas del 77º congreso anual de la APA* (1969), pp. 889-890.

5. L. Lasagna, F. Mosteller, J. M. von Felsinger y H. K. Beecher, «A Study of the Placebo Response», *American journal of Medicine*, 16 (1954), pp. 770 - 779.

6. a) G. A. Marlatt y col., «Cognitive Processes in Alcohol Use», en *Advances in Substance Abuse: Behavioral and Biological Research*, SAI Press, Greenwich (Connecticut), 1980, pp. 159-199.

b) Bridell y cols., «Effects of Alcohol and Cognitive Set on Sexual Arousal to Deviant Stimuli», *Journal of Abnormal Psychology*, 87, pp. 418-430.

e) H. Rubin y D. Henson, «Effects of Alcohol on Male Sexual Responding», *Psychopharmacology*, 47, pp. 123-134.

d) G. Wilson y D. Abrams, «Effects of Alcohol on Social Anxiety and Physiological Arousal: Cognitive vs. Pharmacological Processes», *Cognitive Therapy and Research*, 1 (1977), pp. 195-210.

Los investigadores llegaron a la conclusión de que la droga produce tanto un efecto farmacológico como un efecto de expectativa. El estudio señala también que la expectativa de respuesta es el elemento más importante, por lo menos en aquellos comportamientos afectados por el alcohol. Otro estudio comprobó que hombres y mujeres presentaban distintas respuestas fisiológicas. Como los investigadores no pudieron encontrar la manera de explicar este fenómeno en razón de los efectos farmacológicos del alcohol ni de diferencias fisiológicas entre hombres y mujeres, llegaron a la conclusión de que las respuestas eran en función de las creencias.⁷

En esencia, todos estos estudios apuntan a lo mismo: el efecto placebo (la expectativa de respuesta de cada persona) es un componente muy importante del comportamiento y del cambio.

Muchas creencias tienen que ver con las expectativas. Si usted no espera curarse de una enfermedad, no hará todas las cosas que pueden ayudarle a mejorar, especialmente las que quizá presenten dificultades. Dicho de otro modo: si usted no cree que su objetivo vaya a cumplirse cuando haya terminado de trabajar sobre la cuestión, o si no cree tener lo que hace falta para alcanzar el objetivo, no hará lo necesario para alcanzado.

¿Cómo se cambian las creencias?

Las creencias no se basan necesariamente en un sistema de ideas lógico. De hecho, son notoriamente refractarias a la lógica. Su función no es coincidir con la realidad. Puesto que usted no sabe realmente qué es lo real, tiene que formarse una creencia: es un asunto de fe. Es muy importante tener esto en cuenta cuando se trabaja con una persona para ayudarla a cambiar sus creencias limitadoras.

Abraham Maslow explica una vieja anécdota que ilustra bien este punto. Un psiquiatra trataba a un hombre que creía ser un cadáver. Pese a todos los argumentos lógicos del psiquiatra, el hombre persista en su creencia. Finalmente, en un destello de inspiración, el psiquiatra le preguntó: «¿Pueden sangrar los cadáveres?». El paciente respondió: «¡Eso es absurdo! Los cadáveres no sangran». Tras pedirle permiso, el psiquiatra le pinchó el dedo con una aguja y extrajo una gota de brillante sangre roja. El paciente se quedó mirando el dedo, completamente atónito, y al cabo exclamó: «¡Que me aspen! ¡Ahora resulta que los cadáveres sangran!».

Es un relato humorístico, desde luego, pero en varias ocasiones he trabajado con personas que tienen algo en común con el paciente de esta anécdota. Y ello es especialmente cierto cuando la persona padece una enfermedad potencialmente mortal. La creencia es: «Ya soy un cadáver; ya estoy muerto, y ningún tratamiento servirá de nada. Lo más inteligente que puedo hacer es dejar de luchar contra lo inevitable». Es una dura creencia, porque en el estado actual de nuestros conocimientos nadie puede asegurarle si se pondrá bien o no.

Hace unos años leí un estudio interesante, pero no recuerdo la fuente específica. Una mujer entrevistó a cien «supervivientes de cáncer» con la esperanza de averiguar qué tenían todos ellos en común. La autora del estudio definía a un superviviente del cáncer como una persona a la que se había diagnosticado un cáncer terminal con mal pronóstico de recuperación, pero que pasados diez o doce años seguía viva y sana, disfrutando de la vida. Lo más interesante era que no logró encontrar ninguna pauta común en el tratamiento

7. *Ibid*

seguido por cada una de esas personas. Los supervivientes habían recibido toda clase de tratamientos distintos, como quimioterapia, radioterapia, programas de alimentación, cirugía, curación espiritual, etc. Sin embargo, una cosa tenían en común: todos los supervivientes creían que el método de tratamiento que estaban siguiendo iba a dar resultado en su caso. Era la creencia, no el tratamiento, lo que marcaba la diferencia

Tipos de creencias

1. Creencias sobre la causa

Usted puede tener creencias acerca de lo que causa algo. ¿Qué causa el cáncer? ¿Cuál es la causa de que una persona sea creativa? ¿A qué se debe que su negocio sea próspero? ¿Qué le hace fumar? ¿Cuál es la causa de que no consiga perder peso? La respuesta que dé a cada una de estas preguntas será una declaración de creencia.

Podría usted decir: «Tengo mal genio porque soy irlandés», o «Mi familia es propensa a las úlceras», o «Si sales sin abrigo cogerás un resfriado». La palabra «porque» (explícita o implícita) suele indicar una creencia sobre la causa.

Unos amigos míos, asesores de empresa, estaban trabajando con una gran compañía que se veía acosada por las enfermedades. Un gran número de empleados tenía resfriados y gripes. El presidente de la compañía les explicó a mis amigos que estaban reparando a fondo los sistemas de aire acondicionado y ventilación de su nuevo edificio, porque suponían que la causa de las enfermedades estaba en una mala ventilación. Mis amigos descubrieron más tarde que la oficina donde todo el mundo estaba enfermo había sufrido cuatro importantes reorganizaciones en los últimos siete meses. ¿Cuál era la causa de que tanta gente cogiera la gripe? ¿Las tensiones de la reorganización, el sistema de ventilación o los gérmenes? Las creencias sobre la causa provienen de los filtros de su experiencia. Si usted cree que «x» causa algo, su comportamiento se orientará a hacer que «x» ocurra o deje de ocurrir, si tiene consecuencias negativas

2. Creencias sobre el significado

Se pueden tener creencias sobre el significado. ¿Qué significan los acontecimientos, o qué es importante o necesario? ¿Qué significa que tenga usted un cáncer? Si tiene un cáncer, ¿significa eso que es una mala persona o que está siendo castigado? ¿Significa que se ha propuesto matarse? ¿Significa que debe introducir cambios en su forma de vivir?

¿Qué significa que no pueda dejar de fumar? ¿Significa que es usted débil? ¿Significa que es un fracasado? ¿Significa simplemente que todavía no ha integrado dos partes?

Las creencias sobre el significado se traducirán en comportamientos congruentes con la creencia. Si usted cree que sus dificultades para dejar de fumar se derivan de la existencia de dos partes no integradas, probablemente trabajará para integrarlas; si cree que significan que es usted débil, quizá no emprenda ninguna acción hacia la integración.

3. Creencias sobre la identidad

Las creencias sobre la identidad engloban causa, significado y límites. ¿Cuál es la causa de que haga usted algo? ¿Qué significan sus comportamientos? ¿Cuáles son sus límites personales? Cuando usted cambia sus creencias acerca de su identidad, se convierte de algún modo en una persona distinta. Como ejemplos de creencias limitadoras sobre la

identidad se podrían citar: «No valgo nada», «No merezco tener éxito» o «Si obtengo lo que quiero, perderé algo». Las creencias sobre la identidad son también las que pueden impedirle cambiar, sobre todo porque muy a menudo no es usted consciente de ellas.

Contrastemos las creencias sobre la identidad con las fobias.

Las fobias suelen ser comportamientos que no encajan con su identidad; éste es uno de los motivos de que, por lo general, resulte tan fácil cambiarlas. Richardandler trabajó en cierta ocasión con una mujer que tenía fobia a coger gusanos. Richard le preguntó: «¿Tiene que coger gusanos con mucha frecuencia? No trabajará usted en un criadero de gusanos, ¿verdad?». La mujer respondió: «No, pero tener miedo a coger gusanos es algo que no va conmigo». Richard pudo ayudarla a eliminar ese miedo rápidamente.

En este caso, el miedo en cuestión se hallaba *fuera* de la definición que la mujer se hacía de su propia identidad. Por lo mismo, resultó mucho más fácil abordar esta cuestión que si se hubiera tratado de algo que constituyera parte de su identidad. No sé cuántas veces he estado trabajando con un cliente cuando de pronto se da cuenta de que va a obtener el cambio que estaba pidiendo y me dice: «No puedo hacer eso porque entonces ya no sería yo».

Los efectos de la creencia sobre la identidad pueden ser considerables. Por ejemplo, en un taller que tuvo lugar en Europa estuve haciendo un trabajo de cambio con una mujer que tenía varias alergias bastante graves. Cuando traté de averiguar si el cambio sería ecológico para ella, la mujer se quedó paralizada: resultó que era una especialista en alergias, y el hecho de cambiar su alergia mediante un sencillo proceso de PNL habría demolido su identidad como practicante de la medicina. En primer lugar, se necesitaba un cambio importante en su identidad profesional.

En resumen, las creencias pueden ser de significado, de identidad y de causa. Pueden referirse al mundo exterior incluyendo a las demás personas, o pueden tener que ver con su propio «yo» y su identidad.

Las creencias son en gran medida procesos inconscientes de pensamiento organizado. Puesto que son principalmente inconscientes, resultan difíciles de identificar. Hay tres grandes obstáculos ocultos que siempre debe tener en cuenta para no caer en ellos cuando intenta identificar las creencias o los sistemas de creencias de otra persona.

Obstáculos para la identificación de creencias

1. Soñar con peces.

El primero de los tres obstáculos es el fenómeno que yo denomino «soñar con peces». La idea viene de un programa humorístico que, según me contó David Gordon (conocido autor, promotor y formador de PNL), solía emitirse por radio en Los Ángeles. El personaje era un psicoanalista que albergaba la creencia de que soñar con peces era la raíz de todos los problemas psicológicos. Los pacientes acudían a él y empezaban a hablarle de sus problemas, pero el psicoanalista los interrumpía y les preguntaba:

Psicoanalista: Disculpe, pero ¿anoche tuvo algún sueño, por casualidad? .

Cliente: No sé ... Sí, me parece que sí. *Psicoanalista:* No soñaría usted con peces, ¿o sí?

Cliente: Ah ... No, no.

Psicoanalista: ¿Qué soñó, entonces?

Cliente: Bueno; soñé que iba andando por la calle. *Psicoanalista:* ¿Había algún charco en la cuneta?

Cliente: Bueno ... , no lo sé.

Psicoanalista: ¿Hubiera podido haberlo?

Cliente: Supongo que hubiera podido haber agua en la cuneta, o algo así.

Psicoanalista: ¿Hubiera podido haber algún pez en esos charcos?

Cliente: No ... , no.

Psicoanalista: En la calle de su sueño, ¿había algún restaurante?

Cliente: No.

Psicoanalista: Pero hubiera podido haberlo, ¿no? Ha dicho que iba usted andando por una calle.

Cliente: Bueno ... , supongo que hubiera podido haber un restaurante.

Psicoanalista: ¿Servían pescado en el restaurante?

Cliente: Bueno, supongo que en un restaurante... Podría ser.

Psicoanalista: ¡Ajá! ¡Lo sabía! Sueña con peces.

Así pues, uno de los problemas que plantea la identificación de creencias es que usted, como ayudante, tiende a buscar la confirmación de sus propias creencias en la otra persona. Conozco a una terapeuta que sufrió abusos sexuales en la infancia, y siempre trataba de descubrir abusos en las personas con las que trabajaba. De hecho, conseguía hallar una historia de abusos sexuales en la mayoría de los clientes, tanto si habían existido como si no.

2. La pista falsa

Cuando la gente habla de sus creencias, a menudo ofrece construcciones lógicas inventadas para explicar determinados comportamientos a los que se entrega. Freud propuso el concepto de la angustia difusa (angustia causada por un conflicto inconsciente). Según Freud, la persona que tiene este problema sólo es consciente de la sensación de angustia, de manera que se inventa razones lógicas para explicar lo que siente. Estas razones lógicas no tienen nada que ver con sus sensaciones de angustia.

A estas construcciones lógicas las denomino «pistas falsas». Si ha trabajado usted alguna vez con una persona «obsesivo-compulsiva», probablemente se habrá encontrado con este fenómeno. Así, por ejemplo, una mujer puede ofrecer explicaciones acerca de los microbios para justificar por qué se siente mal; por lo general, sus explicaciones no tienen nada que ver con la verdadera causa de esos sentimientos. Freud aseguraba que su origen residía siempre en la represión de los impulsos sexuales; sin embargo, mi experiencia me indica que los sentimientos que esa mujer experimenta a menudo se derivan de conflictos internos que son, ciertamente, inconscientes, pero que con frecuencia no tienen nada que ver con la sexualidad.

3. La cortina de humo

Aún hay otro comportamiento problemático que puede impedirle identificar una creencia, el que yo llamo «la cortina de humo».

Muchas veces, cuando se está trabajando con una creencia, y sobre todo con una creencia relacionada con la identidad de la persona (o una cuestión que resulta muy dolorosa abordar), la creencia en cuestión se oculta tras cortinas de humo. Las cortinas de

humos pueden identificarse cuando la persona de pronto se queda en blanco o empieza a hablar de algo irrelevante para el proceso que se está llevando a cabo. Es como si la persona se hubiera sumergido en una nube de confusión. Es importante tener en cuenta que la gente a menudo se queda «nublada» justo en el momento en que se empieza a llegar a algo realmente importante. Como un pulpo que lanza una nube de tinta para escapar de un depredador, la persona se pierde en una niebla porque ella (o alguna parte de ella) tiene miedo. Debe enfrentarse con una creencia relacionada con su identidad, una creencia dolorosa o desagradable, y no quiere reconocerlo ni ante sí misma.

Muchas veces la gente dice: «Cuando me pregunta eso, me quedo en blanco». Si utiliza usted un sentimiento para remontarse en el tiempo hasta la experiencia de una impresión temprana, quizá la persona le diga: «Recuerdo esa experiencia, pero no tiene nada que ver con mi problema». Otras veces se lanza a hablarle de alguna experiencia absolutamente inconexa, o queda *muy* confusa y no es capaz de responder nada.

Resumiendo, los tres obstáculos principales para la identificación de creencias son:

- 1) El fenómeno de «*soñar con peces*», que refleja sus propias creencias;
- 2) La *pista falsa*, cuando se crea una explicación lógica de sus sentimientos porque no es usted consciente de su verdadera causa;
- 3) Las *cortinas de humo*, en las que se bloquea o se disocia alguna estructura de creencias para no tener que afrontarla.

La identificación de creencias

Una vez que ha logrado esquivar los obstáculos, ¿cómo identifica las creencias? Es evidente que, cuando se trabaja con una creencia inconsciente, no se le puede preguntar a la persona con la que se está trabajando: «¿Cuál es la creencia que lo limita», porque ella no lo sabe. En un caso así, puede obtener dos respuestas: o la persona le contesta algo o no dice nada. Si responde, puede estar ofreciendo una pista falsa o alzando una cortina de humo; si no contesta, es que ha llegado a un punto muerto porque no tiene ni idea. No suele ser fácil definir las propias creencias, porque hasta tal punto forman parte de la experiencia cotidiana que resulta difícil tomar distancia y verlas con claridad.

A menudo se pueden encontrar creencias limitadoras mediante el trabajo con las cortinas de humo. Cuando se llega al punto muerto, pueden recibirse respuestas como: «No lo sé .. » o «Lo siento, pero me he quedado en blanco», o «Esto es una locura; no tiene ningún sentido». Paradójicamente, ésta es la clase de respuestas que usted busca, porque le indican que está a punto de sacar a la luz una creencia limitadora.

Las creencias limitadoras con frecuencia se formulan de un modo que viola el metamodelo.⁸ Las pautas de lenguaje que más comúnmente suelen indicar una creencia son los *operadores modales* y las *nominalizaciones*, y es característico que tengan que ver con lo que la persona *puede* o *no puede* hacer, *debe* o *no debe* hacer y *debería* o *no debería* hacer. También es posible que oiga usted: «Yo soy así», «Tengo pésima ortografía», «Soy una persona obesa». Estas afirmaciones indican creencias de identidad que limitan la idea que la persona tiene de sí misma y de lo que puede hacer para cambiar.

Las creencias también pueden expresarse como fenómenos de causa y efecto, que a menudo se manifiestan en declaraciones del tipo «si ... entonces ...»: «Si no rezo mis

8. Para una descripción completa del metamodelo, véase John Grinder y Richard Bandler, *The Structure Of Magic I*, Science and Behavior Books, Palo Alto (California), 1975. [Hay trad. al castellano: *La estructura de la magia I*, edit. Cuatro Vientos, Santiago de Chile, 1988.]

oraciones, seré castigado», «Si afirmo mi personalidad, seré rechazado», «Justo cuando empiezo a tener éxito, todo se convierte en basura».

Finalmente, muchas veces es posible identificar las creencias buscando una situación problemática que la persona haya intentado cambiar sin éxito recurriendo a una variedad de métodos (incluso la PNL). Cuando se pregunta: «¿Qué dice acerca de usted el hecho de que no haya sido capaz de cambiar esto?», a veces se obtiene como respuesta la expresión de una creencia de identidad. Puede preguntarle a la persona: «¿Qué es lo que quiere usted, y qué le impide tenerlo?». A continuación, se puede anclar la respuesta que se obtenga (una sensación de malestar, un vacío mental, lo que sea) y remontarse desde ahí hasta la experiencia que sentó los cimientos de la creencia. Las maneras de identificar creencias se irán volviendo más claras a medida que exponamos algunas de las distintas maneras en que se puede trabajar sobre las creencias utilizando la PNL.

Si pretende usted cambiar su identidad o alguna creencia suya limitadora:

- 1) Tiene que *saber cómo hacerla*.
- 2) Tiene que *querer su objetivo de un modo congruente*.
- 3) También debe tener la creencia de que le es *posible* hacer ese cambio.

Si falta alguno de estos elementos, el cambio no será completo. Quizá quiera usted hacer algo y crea que puede hacerlo, pero si no sabe cómo, no tiene la fisiología o carece de la estrategia adecuada, encontrará dificultades. Además, puede tener todas las capacidades, todo el entrenamiento y todo lo que necesita para ser eficaz en algo, pero si es usted incongruente acerca de ello o si no tiene la creencia de que puede hacerlo, no logrará obtener el cambio que desea.

La estructura de las creencias y la realidad

¿Cómo podemos saber qué lleva a una persona a creer en algo? ¿Cree en las cosas por medio de sentimientos? Y si cree algo por medio de sentimientos, ¿cómo llega a esos sentimientos? ¿Tiene un sentimiento a consecuencia de algo que ve u oye?⁹ ¿Cuál es la orientación básica de su estrategia?

Me he encontrado con muchas personas que dicen: «No sé, me he repetido un millón de veces que la próxima vez que me encuentre en esa situación no voy a *sentirme* así», o bien: «Me he prometido a mi mismo que cuando vaya a hablar con esa persona no me sentiré violento, pero cuando llego allí siempre me siento igual». Que alguien se prometa que cambiará no da resultado, porque su estrategia para alcanzar el *sentimiento* no tiene nada que ver con lo que se dice a sí mismo. Tiene que ver con su *imagen* de sí y el sentimiento, o con la comparación de dos imágenes, o con alguna otra estrategia. Quizás otra persona diga: «Bien, he probado *visualizar* cosas una y otra vez, pero algo me dice que no va a funcionar. Yo tampoco lo entiendo, porque se me da muy bien crear imágenes claras. Me veo consiguiendo un ascenso y yendo todo muy bien, pero algo me dice que fracasaré». Si sabe usted observar y escuchar estas conexiones internas, descubrirá cómo ha estructurado la persona sus creencias limitadoras.

9. Véase John Grinder y Richard Bandler, *The Structure of Magic II*, Science and Behavior Books, Palo Alto (California), 1976. [Hay trad. al castellano: *La estructura de la magia II*, edil. Cuatro Vientos, Santiago de Chile, 1990.]

A menudo la gente deriva sentimientos de las imágenes internas que se hace. Resulta útil saber que, a veces, lo más importante es la clase de imagen de que se trata. En ocasiones hay una sutil «diferencia que marca la diferencia» en las submodalidades, y que determina que tenga usted o no un sentimiento intenso acerca de algo. (En el capítulo 3 de este libro se expone una demostración de cómo sacar a la luz esas diferencias.) Es importante reunir la suficiente información de alta calidad (del comportamiento) para saber exactamente cómo hay que intervenir.

Muchos practicantes de la PNL se ven en apuros porque actúan bajo la creencia de que la PNL es tan rápida que si algo les lleva más de veinte minutos es que lo están haciendo mal. Esta creencia puede ayudarles a aumentar su velocidad; sin embargo, a veces vale la pena dedicar un poco más de tiempo para descubrir los elementos más críticos de una creencia limitadora. No hay nada necesariamente importante en cómo añadan los recursos. El proceso de añadir recursos, sea cual fuere la técnica que se utilice, es menos importante que saber qué hay que cambiar. Los dos capítulos siguientes tratan de cómo descubrir la manera en que alguien ha construido su realidad y sus creencias. Tener la capacidad de identificar la estructura del pensamiento de una persona permite saber exactamente cómo intervenir con eficacia

Estrategias de realidad

Asegurar que algo ha ocurrido en la experiencia sensorial cuando en realidad era un sueño o una fantasía es una experiencia común en la infancia. Muchos adultos todavía no saben con certeza si una experiencia poderosa que tuvieron en la niñez fue real o imaginaria. Otra experiencia común es la de estar absolutamente seguro de haberle dicho algo a alguien y que la otra persona lo niegue, y más tarde recordar que lo ensayó mentalmente pero de hecho nunca llegó a decirlo.

En tanto que seres humanos, nunca sabremos exactamente qué es la realidad, porque nuestro cerebro no conoce realmente la diferencia entre experiencia imaginada y experiencia recordada. Utilizamos las mismas células cerebrales para representar a las dos. Debido a ello, hemos de tener una estrategia que nos dice que la información recibida por los sentidos pasa ciertas pruebas que la información imaginada no pasa.

Pruebe a hacer un pequeño experimento. Piense en algo que hubiera podido hacer ayer, pero que usted sabe que no hizo. Por ejemplo, ayer hubiera podido ir de compras, pero no fue así. Luego piense en algo que sabe que hizo, como ir a trabajar o hablar con un amigo. Compare mentalmente las dos cosas: ¿cómo puede determinar que hizo una y no hizo la otra? La diferencia puede ser sutil, pero la calidad de sus sensaciones cinestésicas, imágenes y sonidos internos será distinta. Al comparar la experiencia imaginaria con la real, examine su experiencia interna: ¿están situadas en el mismo lugar de su campo visual?

(A Joe:) ¿Cómo sabes que tomaste el tren y el autobús y que le echaste canela al helado en lugar de salsa de chocolate caliente? ¿Cómo sabes que en realidad hiciste una cosa y no otra?

(Al grupo:) Observen. Ahora nos mostrará la respuesta.

Joe: Bien, sé que le eché canela al helado porque he pasado por el proceso de recordarlo, y habiéndolo recordado, sé que debo haberlo hecho.

Robert: Lo que está haciendo es interesante, porque he inducido muchas estrategias de realidad en distintas personas y esto por lo general suele venir más adelante. Joe ha dicho: «Bien, he pensado primero en la canela, así que lógicamente debo haberme tomado eso».

(A Joe:) ¿Cómo sabes que has pasado por este proceso? Quiero decir sentado aquí mismo, ahora mismo.

Joe: (Mirada hacia arriba y a la izquierda,) Bien, cuando me pediste que dijera algo que hice ayer ...

Robert: Lo visualizaste.

Joe: Sí. (Mirada otra vez hacia arriba y a la izquierda,)

Robert: (Al grupo.) Como ya he dicho, hay una *secuencia* de procesos. He visto a Joe hacer algo más que formarse una imagen, aunque ése fue el punto de partida. Normalmente no cuestionamos nuestro primer control de realidad, porque al pensar en lo que hicimos hay una cosa que viene a la mente, y nos parece que es todo lo que hay. No se cuestiona una sola imagen mental, pero si se tienen dos imágenes distintas se puede cuestionar la realidad.

(A Joe:) Voy a preguntarte qué hiciste ayer en realidad, y esta vez quiero que visualices la salsa de chocolate. .

Joe: No tomé salsa de chocolate.

Robert: Exacto. Pero voy a pedirte que te la imagines. Así es como «conoces» la diferencia. Al principio, cuando te pregunté: «¿Qué hiciste ayer?», viste canela en lugar de salsa de chocolate. Ahora voy a pedirte que repitas el mismo proceso, porque creo que tienes más controles de realidad que una simple imagen de canela sobre un helado. Lo que quiero ahora es que crees dos imágenes, una del helado con canela y otra con chocolate caliente, y que las hagas iguales. Te preguntaré: «¿Qué tomaste ayer?», y quiero que visualices la salsa de chocolate caliente con las mismas cualidades visuales internas que la canela.

Joe: Acabo de hacerla mientras hablabas.

Robert: Muy bien. ¿Qué tomaste ayer?

Joe: (De modo incongruente.) Ah ... Tomé un helado con ... ah, chocolate caliente.

Robert: ¿De veras?

Joe: No.

Robert: Muy bien. ¿Cómo lo sabes?

Joe: Es una buena pregunta, porque puedo hacerme una imagen bastante buena del helado con salsa de chocolate caliente. Lo he tomado muchas veces. No es una imagen que surja de la nada; en cierto modo, es parte de mí.

Robert: Pero aun así, sabes qué tomaste. Eso es importante.

Ahora tienes dos imágenes que son igualmente claras. Puedes ver una cosa tan bien como la otra. Si te digo: «¿Qué tomaste ayer?», puedes ver las dos cosas. ¿Cómo sabes qué tomaste en realidad?

Joe: Es una buena pregunta. Supongo que no depende sólo de la imagen.

Robert: Piénsalo bien: ¿estás seguro de qué tomaste ayer?

Joe: Ah ... , sí.

Robert: Bien. (Risitas) ¿Qué te hace estar seguro?

Joe: Puedo contextualizarlo.

Robert: Eso también está bien.

(Al grupo:) De modo que aquí tenemos otro fragmento. Típicamente, la primera respuesta de realidad es cualquier cosa que surja en la primera asociación a la pregunta. Aunque ahora estamos hablando de un caso trivial, podemos poner todo esto en el contexto de las creencias. Por ejemplo, le preguntas a alguien: «¿Tienes buena ortografía?».

«No.»

«¿Cómo lo sabes?»

¿Es una más clara que la otra? ¿Una es una película y la otra una foto fija? ¿Hay alguna diferencia en la calidad de sus voces interiores? La calidad de la información que tenemos en nuestros sentidos está de algún modo codificada con mayor precisión en el caso de la experiencia real que en el de la imaginaria, y eso es lo que marca la diferencia. Usted tiene una «estrategia de realidad» que le permite conocer la diferencia.

Muchas personas han intentado cambiar o reprogramarse visualizando que han alcanzado el éxito deseado. Para la gente que utiliza esto como estrategia natural, el resultado será bueno. Para las personas que utilizan una voz que les dice: «No puedes hacerla», la programación visual no dará resultado. Si yo quiero lograr que algo sea real para usted o convencerle de algo, tengo que hacer que encaje con *sus* criterios para su estrategia de realidad. Tengo que hacer que sea coherente con las cualidades de sus

imágenes, sonidos y sentimientos internos. (Estas cualidades se llaman submodalidades.) Así pues, si le ayudo a cambiar su comportamiento de alguna manera, necesito asegurarme que lo que haga encajará con usted como persona. Al identificar su estrategia de realidad, podrá usted determinar con precisión *como* ha de pensar para convencerse de que algo es lo bastante legítimo para que usted lo haga

Demostración de una estrategia de realidad

Robert: Joe, ¿quieres hacer el favor de subir aquí para que pueda demostrar cómo induzco una estrategia de realidad y trabajo con ella? Lo que buscamos en Joe es una secuencia de representaciones o comprobaciones internas que utiliza para determinar qué es real. Mientras observan y escuchan esta demostración, me gustaría que tuvieran presente un par de reglas generales para la inducción de estrategias. La primera regla es empeñar a la persona en el aquí y ahora tan plenamente como sea posible mientras se induce su estrategia. Quieto comprometer a Joe en un ejemplo práctico de su estrategia de realidad antes que pedirle que recuerde algo, y hablaré en tiempo presente para mantenerlo asociado a la experiencia.

La segunda regla se refiere al contraste. Quiere contrastar una experiencia que Joe sabe que es real con una que él sabe que es imaginaria. Por medio del contraste, puedo identificar qué es *diferente* en su proceso de pensamiento; lo que es igual no me importa. Serán las diferencias lo que sometamos a prueba para asegurarnos de que tenemos su estrategia de realidad, y no cualquier otra.

(Dirigiéndose a Joe:) Para empezar, quiero que pienses en una acción sencilla que no tenga ningún contenido emocional. Dime algo que hiciste ayer que tú sabes que lo hiciste.

Joe: Viajar en tren y autobús para llegar aquí.

Robert: Ahora elige algo que hubieras podido hacer pero no hiciste.

Joe: Tomarme una copa de helado.

Robert: Hubieras podido tomarte una copa de helado, pero no lo hiciste. Eso entra perfectamente en el reino de lo posible. .

Joe: Ah, un momento, a decir verdad ...

Robert: Te la tomaste, ¿eh? *(Risas)* ¿Qué le echaste encima a tu copa de helado?

Joe: Solamente la espolvoreé con canela.

Robert: Así que le echaste canela. ¿Qué otra cosa hubieras podido echarle encima, pero no lo hiciste?

Joe: Hubiera podido echarle salsa de chocolate caliente.

Robert: Hubieras podido echarle salsa de chocolate. Una de las cosas buenas que tienen las estrategias es que *no importa cuál sea el contenido*. Créanme: cuando empezamos a determinar qué es real para Joe y qué no lo es, la distinción entre salsa de chocolate caliente y canela será exactamente igual de importante que cualquier otra identificación de realidad. Tanto si se trata de una copa de helado con salsa de chocolate caliente como de enzarzarse en una pelea con alguien, el contenido carece realmente de importancia. El proceso será el mismo.

«Nunca la he tenido.»

La primera asociación es cualquier cosa que surja. Lo que Joe ha dicho a continuación es: «No es sólo la imagen que aparece, ahora hay un contexto que la envuelve».

Vamos a averiguar qué significa un contexto. Lo que supongo que vamos a descubrir, a juzgar por las pistas de acceso de Joe, es una película interna.

(A Joe:) Quizá te viste coger el frasco de la canela. La canela no se convertirá de pronto en chocolate caliente sólo porque puedas ver claramente una foto fija o una imagen de una copa de helado con salsa de chocolate caliente. ¿Es eso?

Joe: Absolutamente. Buena suposición.

Robert: Muy bien. ¿Qué ves ahí arriba? (*Señala a la izquierda de Joe, hacia donde Joe lleva la mirada.*)

Joe: La hora de la cena, junto con todo el contexto de los demás platos que comí. Mi mujer estaba presente, pero no hubo chocolate caliente en esa experiencia.

Robert: ¿Puedes incluir el chocolate caliente?

Joe: Sí, de acuerdo.

Robert: ¿Ves la imagen del chocolate caliente?

Joe: Lo tengo todo en el ojo de la mente.

Robert: Ahora, dime: ¿qué le echaste encima a tu helado anoche después de cenar?

Joe: Canela.

Robert: ¿Cómo lo sabes? Cuando te lo pregunté, ¿viste las dos cosas? ¿Cómo llegaste a una decisión?

Joe: Porque me lo he oído decir a mí mismo.

Robert: Ah, porque te lo has oído decir. Eso es interesante.

Tienes una voz en la cabeza que te dice lo que es real.

(Al grupo:) Vaya llevar esto un poco más tejas, y acabaremos llegando a un punto en el que verán ocurrir un cambio. Verán una confusión momentánea.

(A Joe:) Oyes una voz...

Joe: Mientras estábamos aquí sentados, acabo de decírtelo... (*Joe pone énfasis en la palabra «decírtelo» refiriéndose a una voz interna.*) Era más bien un hábito. Ya te he dicho que le eché canela al helado, así que...

Robert: ¿Es un hábito?

Joe: Debo de haberlo dicho al menos media docena de veces.

Robert: ¿Qué se necesitaría para que te resultara igualmente familiar haber hablado de chocolate caliente?

Joe: Lo habría hecho. Tendría recuerdos de estado haciendo.

Robert: La repetición es una manera de hacer que algo se vuelva real y familiar. ¿Cuántas veces se necesitarían para que lo vieras y te dijeras que lo habías tomado? ¿Media docena?

Joe: No lo sé.

Robert: (A Joe.) Voy a preguntarte media docena de veces qué le echaste ayer al helado, y me gustaría que visualizaras la imagen que tienes del chocolate caliente y dijeras: «Chocolate caliente». ¿Estás dispuesto a hacerla?

Joe: Sí, claro.

Robert: ¿Qué le echaste ayer a tu copa de helado?

Joe: Salsa de chocolate caliente.

Robert: ¿Estaba buena?

Joe: Muy buena.

Robert: Dime otra vez, ¿qué tomaste ayer con el helado?

Joe: Chocolate caliente. Tuve que preparado a toda prisa, porque debía irme en seguida.

Robert: ¿Qué has dicho que tomaste?

Joe: Chocolate caliente.

Robert: Esperemos un poco...

Joe: En realidad, era chocolate a la vainilla. *(Risas.)*

Robert: ¿Estaba muy caliente o...?

Joe: Es mejor dejar que se enfríe un poco, para que el helado no se derrita tanto. Estaba muy bueno.

Robert: Muy bien. ¿Cómo concuerda ahora? ¿Qué tomaste?

Joe: Tomé chocolate caliente.

Robert: Muy bien. *(Risas.)*

(Al grupo:) Sólo hemos hecho unas pocas pruebas. Es la misma estrategia que se utiliza con las cintas de afirmación. Si repites una cosa el número suficiente de veces, se vuelve más real para ti.

(A Joe:) ¿Qué tomaste anoche?

Joe: Canela.

Robert: ¿Cómo lo sabes?

Joe: Las imágenes son distintas...

Robert: Piensa en la canela. Piensa de veras en ella. Quiero que la visualices. Bien. Eso está bien. Ahora visualiza el chocolate caliente. Visualízalo de veras. He advertido una diferencia en la fisiología que nos muestra Joe. Cuando visualices estas dos cosas, Joe, quiero que las veas lado a lado. ¿Las tienes lado a lado o una se superpone a la otra?

Joe: Hasta ahora, sólo he pensado en ellas por separado.

Robert: Cuando visualizas la canela, ¿en qué parte del campo de visión mental se sitúa?

Joe: Por aquí, más o menos. *(Hace un gesto hacia el centro y la izquierda.)*

Robert: Por aquí. *(Repite el gesto de Joe.)* ¿Dónde está la imagen cuando visualizas el chocolate caliente?

Joe: Creo que estaba casi en el mismo sitio.

Robert: ¿Aquí? *(Señala ligeramente a la derecha del centro.)* ¿Hay alguna diferencia cualitativa entre las dos imágenes? Compáralas ahora.

Joe: Acabo de pasar por el proceso de hacerlas iguales, así que... no, no hay diferencia.

Robert: Muy bien. Ahora quiero que lleves la mirada allí y visualices el chocolate caliente allí. *(Señala a la izquierda del centro.)* ¿De acuerdo? Ahora, coge la canela y ponla allí. *(Señala a la derecha del centro.)* ¿Ya está? ¿Qué tomaste ayer? *(Sigue un largo silencio, una expresión confusa en el rostro de Joe y luego risas del grupo.)*

Joe: Ayer tomé... canela.

Robert: Bien.

(Al grupo:) La cuestión es que estamos empezando a ver un pequeño desfase en este proceso. Naturalmente, se puede llevar la cosa al extremo, pero no es eso lo que pretendo. El motivo de que esté haciendo todo esto con Joe no es que quiera confundirlo acerca de la realidad, sino averiguar cuáles son esos controles. Digamos que quiero que Joe cambie algo, y quiero convencerlo de que el cambio al que puede acceder es real. Si de veras quiero que Joe tenga tanta posibilidad de elección respecto a un nuevo comportamiento como la que tenía respecto a un viejo comportamiento, tengo que identificar sus controles de realidad.

Lo único de que dispone Joe para determinar la realidad son las representaciones (imágenes, sonidos y sentimientos) que tiene almacenados en la mente.

Puesto que el cerebro no conoce la diferencia entre una imagen construida (inventada por uno mismo) y una imagen recordada, resulta fácil imaginarse qué confusión puede surgir cuando se trata con cosas que ocurrieron hace diez años. O si se trata de un sueño y uno no está seguro de si realmente lo soñó o se lo ha inventado. ¿Cómo sabemos qué es real?

Joe: Las distinciones de submodalidad me parecen muy importantes a la hora de determinar la diferencia. Mi película contextual del chocolate caliente no es tan clara, no está tan enfocada y ..

Robert: (Al grupo.) Nos está diciendo qué pasos hemos de dar a continuación. Mejor que proseguir esta demostración, Joe puede seguir explorando todo esto en el próximo ejercicio.

Vaya pedirles que hagan el siguiente ejercicio porque cuando se está trabajando con las creencias de alguien a menudo resulta útil explorar su estrategia de realidad. Joe se basa en una serie de imágenes, sonidos y sentimientos que le saltan a la mente en una fracción de segundo. Cuando alguno de ustedes toma una decisión acerca de lo que cree, nunca se sienta a analizar lo que está ocurriendo en su cerebro. ¿Son las submodalidades de una manera determinada? ¿Hay una película o una voz? Una película puede ir acompañada de sentimientos y otra no, etc. No se tiene ocasión de analizar conscientemente estos fugaces procesos mentales. Lo característico es fijarse en la primera imagen o voz que viene a la mente y eso es lo que parece real... lo que está improntado con más fuerza. Por eso creo que es importante examinar la propia estrategia de realidad ... No todo el mundo tiene la misma estrategia que Joe, y es útil averiguar cómo determina uno mismo qué es real.

Un ejercicio sobre estrategias de realidad

Me gustaría pedirles a todos que hicieran un ejercicio de acuerdo con el siguiente formato.

Parte I:

a) Elija alguna cosa trivial que haya hecho y otra que hubiera podido hacer pero no hizo. Procure que la cosa que hubiera podido hacer pero no hizo sea algo que se halle por completo dentro de su gama de comportamiento. Si hubiera podido ponerle mantequilla de cacahuete al helado pero a usted no le gusta la mantequilla de cacahuete con el helado, en realidad no lo habría hecho. Elija un ejemplo como el de Joe, en el que haya hecho una cosa en repetidas ocasiones pero también haya hecho otra cosa en repetidas ocasiones. La única diferencia debe ser que «en efecto» ayer hizo una de las dos.

b) Determine cómo conoce la diferencia entre lo que hizo y lo que hubiera podido hacer. Lo primero que se le ocurra será, por lo general, el control de realidad más evidente. Puede que tenga una imagen de una cosa y no de la otra. Tras formarse la imagen, puede que advierta otras cosas acerca de ella. Joe pasó por diferencias de submodalidad. Hizo una película del caso e incluyó otros fragmentos. Según él, la cosa que había hecho era más nítida

Parte II:

c) Elija dos cosas que ocurrieron en su niñez y determine cómo sabe que fueron reales. Seguramente comprobará que es un poco más difícil determinar qué ocurrió años atrás. En el caso de Joe, tomamos algo que había ocurrido menos de veinticuatro horas antes y pudimos desplazar las realidades. Cuando se considera algo que ocurrió hace veinticuatro años, el proceso de decisión es aún más interesante, porque las imágenes no suelen ser tan

claras y es posible que estén distorsionadas. A veces la gente reconoce las cosas que ocurrieron realmente porque son más borrosas que las inventadas.

d) Empiece a inventar un suceso inexistente del mismo modo que el que sí le ocurrió. Cuando las imágenes de lo que hubiera podido hacer tengan el mismo aspecto que las de la experiencia real, cambie el sistema representativo por el auditivo o el cinestésico. Por ejemplo, Joe cambió al contexto actual cuando dijo: «Puedo comprobarlo porque hace unos minutos, cuando me preguntaste por primera vez cuál era real, contesté que la canela, y me acuerdo de eso». Todavía no hemos cambiado ese recuerdo.

Cuando empiece a cambiar la cosa que no hizo para representarla como la que sí que hizo, tenga cuidado. Me gustaría que llegara por lo menos a un punto en el que de veras tenga que pararse a pensar qué experiencia fue real, como en nuestro ejemplo con Joe.

Aquí no se trata de confundir sus estrategias de realidad, sino de averiguar qué estrategias de realidad existen para usted; recuerde, estamos induciendo una estrategia, no intentando destruirla. Nota: en este experimento, la persona que responde puede suspender el proceso cuando usted quiera. Si la situación empieza a ajustar (como a veces ocurre), se puede oír un ruido sibilante, o quizá se note como un giro rápido. (La persona puede recibir varias clases de señales.) Cuando es usted el que responde y otra persona está induciendo y jugando con sus estrategias de realidad, es adecuado pedirle que se detenga si empieza a sentirse incómodo.

Discusión

Permítame exponer aquí un proceso que nos enseñaron John Grinder y Richard Bandler cuando empezábamos a aprender la PNL. La cosa consistía en tomar una serie de experiencias que habíamos realizado un día determinado (con éxito o sin él) y localizar el punto en que se había tomado una decisión. Luego elegíamos tres recursos de comportamiento alternativos que hubiéramos podido utilizar en cada una de esas experiencias y les aplicábamos nuestras estrategias de realidad, haciendo que cada elección de comportamiento fuese tan completa, radiante y evocadora (utilizando las mismas submodalidades) como nuestras estrategias de realidad.

Tanto si el comportamiento había tenido éxito como si no, eso nos permitía desarrollar más elecciones. Si se trataba de una experiencia negativa, con frecuencia descubríamos que hubiera bastado hacer una cosa muy sencilla para contar con más recursos. Este proceso me parece muy recomendable para las experiencias negativas. Después de una experiencia negativa, repásela de principio a fin asegurándose de que todo resulta de una manera positiva. La siguiente vez que se encuentre en una situación semejante a la de la experiencia negativa, en vez de volver atrás y asociarse inconscientemente con lo que hizo la última vez (y la anterior, y la anterior), tendrá un punto de decisión con nuevas opciones. Responderá de una manera nueva.

Suelo afirmar que: «El éxito limita la creatividad tanto como el fracaso». Esto es así porque, cuando recuerda usted un éxito, el recuerdo suele hacerse bastante poderoso y le proporciona una sensación agradable. Por lo tanto, es probable que siga usted haciendo lo mismo una y otra vez sin explorar otras opciones, hasta que llega a un punto en que cesa de ser creativo y se atasca, porque se ha encontrado con una situación nueva en la que sus antiguos comportamientos no funcionan y usted no tiene nuevas opciones.

La industria automovilística de Estados Unidos es un buen ejemplo de ello. Tras muchos años de éxito, ahora parece incapaz de responder con rapidez y eficacia a las cambiantes

necesidades del mercado y a la competencia extranjera. Una vez le oí decir a alguien que si la industria estadounidense del automóvil hubiera evolucionado tanto desde su origen como lo ha hecho la industria de los ordenadores, hoy en día un Cadillac costaría 2,75 dólares y podría recorrer un millón de kilómetros sin rellenar el depósito. La industria de los ordenadores ha cambiado y se ha refinado para adaptarse a las nuevas realidades y necesidades, pero la innovación automovilística estadounidense ha sido un proceso lento que durante mucho tiempo ha confiado en su propio éxito

Preguntas

Hombre: Cuando trabajaba con Joe, le hizo visualizar varias veces la salsa de chocolate caliente. ¿Querría decimos algo más sobre esta clase de repetición?

Robert: Permita que le responda citando el caso de un cliente.

En cierta ocasión trabajé con una enfermera que había llegado a estar tan deprimida que pensaba envenenarse y envenenar a sus dos hijos. Según me dijo, estaba dispuesta a hacer lo que fuese con tal de sentirse mejor. Le respondí: «Lo primero, tendrá que cambiar su estado; vamos a ver si tiene usted algún recuerdo bueno». Naturalmente, como la mayoría de las personas deprimidas, dijo que no. Advierta que, de hecho, no le pedí un recuerdo, sino una decisión. En esencia, le dije: «Repase sus recuerdos, encuentre uno que usted *decida* que es positivo y cuéntemelo». Es complejo responder a eso, y en realidad no tiene nada que ver con la mala memoria; tiene que ver con formular juicios y decisiones acerca de qué es positivo. Puesto que quería cambiar el estado de aquella mujer, le sugerí: «¿Qué ocurriría si ahora respirase de un modo distinto, se sentara en una postura erguida, alzara la mirada hacia arriba y a la derecha y se imaginara algo positivo?».

La mujer alzó la mirada y empezó a visualizar algo positivo.

Vi en ella un cambio de fisiología que parecía muy positivo. Entonces, se interrumpió de súbito, bajó otra vez la vista y retornó al estado deprimido. Le pregunté: «¿Qué ha ocurrido? ¿Ha tropezado con algún mal recuerdo o ha surgido algún obstáculo?». Ella respondió que no. Le pregunté por qué había dejado de hacerla. Su contestación fue: «Se me hace extraño poner la mirada allí. Es muy desacostumbrado». Reflexione en esta respuesta: tenemos aquí una persona que se siente tan mal que está pensando en envenenar a sus hijos, y sin embargo deja de hacer algo con lo que se siente bien porque le resulta desacostumbrado. Así pues, le pregunté cómo sabría que no era desacostumbrado. «Lo habría hecho antes», respondió. La hice mirar hacia arriba una, dos, tres veces más, y finalmente, después de repetirlo unas diez veces, dejó de parecerle desacostumbrado. Este proceso representó un importante avance en la terapia. Haber hecho una cosa antes es un poderoso factor de persuasión que confirma la realidad de una experiencia, ya sea positiva o negativa. La repetición es uno de los medios por los que la gente hace que algo parezca real y familiar.

Joe tiene una parte capaz de determinar cuál de sus experiencias es real ahora, porque durante el proceso de inducir su estrategia (y esto ya no tiene nada que ver con lo que ocurrió ayer) nos dijo que le había echado canela al helado más veces que chocolate caliente. Así pues, la repetición es muy convincente.

¿Qué significa que alguien le diga que durante más de treinta años ha sido incapaz de hacer algo como cantar sin desafinar? ¿Demuestra eso que no puede hacerla? *No. Significa solamente que ha estado mucho tiempo intentándolo de una manera equivocada. No significa que no pueda hacerla. Esto lo recalco porque es significativo, ya que la repetición*

de la experiencia es muy importante. Uno de los motivos de que sea importante es que hay un proceso por el que todos pasamos que se llama umbral. El concepto de umbral puede aplicarse a las creencias, a las estrategias de realidad o a las estrategias de aprendizaje. Si coge usted una varilla de metal y la dobla hacia uno y otro lado, quedará más o menos igual que al principio. La varilla recobra la misma forma de antes, aunque se haya doblado un poco. Si seguimos doblando y retorciendo esa varilla de metal, llegará un momento el que se romperá, y una vez rota ya no hay manera de hacerle recobrar la forma que tenía antes. La varilla metálica ha cruzado un umbral. Nada de lo que yo pueda hacer ahora le devolverá su forma, a menos que vuelva a forjarla o la suelde. Hemos sometido repentinamente la varilla a un cambio radical a fuerza de doblarla y retorcerla. Lo mismo sucede cuando se somete a una persona a un cambio tan espectacular que hace que su pasado le parezca mucho menos real que hasta el momento. Esto es una consecuencia de la manera en que funciona el cerebro.

Mujer: ¿Qué relación tienen las estrategias de realidad con algo como la Generación de Nuevo Comportamiento?

Robert: Cuando se practica la Generación de Nuevo Comportamiento, se visualiza uno mismo haciendo algo con recursos nuevos y luego se introduce en la visualización. Si no filtra usted esta nueva experiencia a través de su propia estrategia de realidad, sólo estará fingiendo. Aunque, por otra parte, ¿qué diferencia hay entre fingir y cambiar realmente? Si finge durante el tiempo suficiente, le parecerá tan real como cualquier otra cosa.

Hombre: Para mí era muy importante aferrarme a mi «realidad» y no cambiarla.

Robert: ¿Ha tenido alguna vez una experiencia en la que dudara de la realidad?

Hombre: Sí.

Robert: Aquí el objetivo no consiste en confundir su estrategia de realidad. Si usted quisiera cambiar esa estrategia, nos remontaríamos al momento en que dudó de la realidad y haríamos que lo volviera a experimentar con los recursos apropiados. Muchas de las creencias que hemos adquirido nos fueron instaladas antes de cumplir los cinco años, por nuestros padres, por otros adultos importantes y posiblemente por los medios de comunicación, y a menudo ninguno de ellos sabe instalar buenas estrategias de realidad. Muchas de sus creencias estaban en su cerebro antes de que hubiera desarrollado bien sus estrategias de realidad. Aquellos de ustedes que adquirieron buenas estrategias de realidad fueron afortunados o, si no, es que tuvieron malas experiencias con las estrategias alternativas y finalmente aprendieron a instalar buenas estrategias.

Aunque la mayoría nos sentimos seguros de nuestra realidad; les sorprendería saber en qué medida cada uno se ha construido su propia realidad. Seguramente hubo una época en que casi todos ustedes creían en Santa Claus, pero ya no creen que exista. Sin embargo, podría ser que aún siguieran manejando creencias y realidades que les fueron programadas en una época en que carecían de recursos para identificara información de alta calidad. Por ejemplo, es frecuente que los niños confundan los sueños con la realidad. A veces la gente tiene estrategias de realidad tan poderosas que eso les impide utilizar la imaginación como un recurso. Es un equilibrio muy delicado, aun cuando se sabe qué se está haciendo.

A veces la gente «difumina» las malas experiencias y finge que no han existido. Les quitan importancia. Otras veces, toman una experiencia y la exageran más allá de lo que realmente ocurrió.

¿Y si tomamos un acontecimiento que una persona considera real y que hace veinticinco años la impulsó a tomar cierta dirección en la vida y lo cambiamos? Al hacer una cosa así,

seguramente tendremos que trabajar antes que nada con la creencia: «He perdido veinticinco años de mi vida debido a las creencias que había adquirido».

Por ejemplo, trabajé con una mujer que había tenido muchos problemas físicos y emocionales, problemas bastante graves que constituían para ella una cuestión de supervivencia. La raíz de los problemas estaba en una «voz» interior que le ocasionaba toda clase de quebrantos y apuros. Le dimos recursos relativos a una experiencia anterior para que pudiera cambiar su imagen corporal y a la parte que creaba «la voz» también le dimos nuevos recursos. Cuando integramos todos esos recursos, la mujer se puso muy, muy triste, como si hubiera perdido algo. Al preguntarle qué ocurría, me contestó: «Durante toda mi vida, mi objetivo ha sido sobrevivir. Sobrevivir siempre ha sido un desafío. Ahora que tengo todos estos recursos, es como si una parte de mí hubiera desaparecido. ¿Para qué vaya vivir ahora?». No es malo llegar a esta situación con un cliente, porque entonces se le puede responder: «Para qué *quiere* usted vivir? ¿Cuál sería una misión que valiera la pena? ¿Qué le gustaría hacer, en lugar de limitarse a sobrevivir todo el tiempo?».

Cuando se hace un trabajo realmente bueno y se ayuda a una persona a crear un cambio importante, es muy probable que se plantee esta cuestión de la misión. Y no siempre es algo que se ve venir por adelantado. Si trabajamos con esta posibilidad antes de abordar otras cuestiones, y situamos en el futuro nuevas posibilidades para esa persona, el trabajo resultará más fácil.

¿Cuántos de ustedes luchan contra su propia estrategia de realidad y se quedan atascados cuando intentan cambiar de comportamiento? He oído decir a más de una persona: «Daría cualquier cosa por ser de otra manera, pero no quiero engañarme». Eso equivale a decir: «Si filtro esta nueva creencia de comportamiento a través de mi estrategia de realidad de tal manera que sea tan real para mí como las demás cosas que hago, me estaré engañando». Pierde usted si lo hace y pierde si no lo hace: es un callejón sin salida. Aunque esté usted controlando la realidad de un asunto trivial, como si le echó canela o chocolate al helado, con frecuencia chocará de frente contra creencias o conflictos de verdadera importancia.

El valor de comprender las estrategias de realidad no está en determinar qué ocurrió realmente en su vida, sino en que le permite establecer una serie de controles de decisión o controles de comportamiento que deben superarse antes de que esté usted dispuesto a creer que algo nuevo es verdadero o antes de emprender de hecho alguna acción. No emprenderá usted ninguna acción acerca de algo a menos que ese algo esté claro, o a menos que encaje en el marco general de quién es usted, etcétera

Estrategias de creencia

Las estrategias de creencia son las maneras en que mantenemos y sostenemos las creencias. Al igual que las estrategias de realidad, tienen una estructura consistente de imágenes, sonidos y sensaciones que opera de un modo en gran medida inconsciente. Las estrategias de creencia son una serie de procedimientos de prueba que utilizamos para decidir si algo es creíble o no. Esta clase de prueba suele ser en forma de submodalidades, es decir, las cualidades de sus imágenes, sonidos y sensaciones. Haga el siguiente experimento: compare algo en lo que cree con algo en lo que no cree. Fíjese en las diferencias que pueda haber en las cualidades de las imágenes, los sonidos y las sensaciones cinestésicas. ¿Cómo codifica su cerebro las diferencias? Una diferencia muy frecuente es la situación de las imágenes, porque sin duda habrá otras.

Las estrategias de creencia son distintas de nuestras «estrategias de realidad» porque no podemos someterlas a prueba mediante controles de realidad basados en los datos sensoriales. Como están sumamente estructuradas, pueden durar toda la vida, lo cual es una suerte, ya que sin estas estrategias nuestra comprensión de nosotros mismos y el mundo no sería estable.

El problema es que las estrategias de creencia funcionan de forma automática y duradera tanto con las creencias limitadoras como con las que nos impulsan hacia el desarrollo de nuestro potencial. Por fortuna tienen una estructura definida susceptible de ser inducida, de manera que también pueden cambiarse en los niveles más básicos del pensamiento por medio de una intervención consciente.

Demostración de una estrategia de creencia

Robert: Judy, piensa en algo que te gustaría creer acerca de ti misma pero que no crees. ¿Hay alguna cuestión así?

Judy: Bien, he estado trabajando sobre mi peso, porque para mí es un problema importante ...

Robert: Un problema de peso, sin duda. ¿Qué crees ahora al respecto?

Judy: ¿Que qué creo? Tengo muchas creencias conflictivas.

Utilizo todos los «debo» y «no puedo» y los aplico a mi peso. Tengo muchos conflictos.

Robert: ¿Cuál sería uno de esos «no puedo» que te limitan?

Judy: Que no puedo perder peso.

Robert: De manera que no puedes perder peso. Vamos a explorar un poco el asunto ... Dime algo que sepas que puedes hacer.

Judy: Puedo utilizar métodos de PNL con mis clientes.

Robert: En primer lugar, vamos a hacer una comparación básica que quizá nos proporcione toda la información que necesitamos.

Quiero que pienses durante un momento en perder peso.

(Judy hunde los hombros, suspira y mira hacia abajo ya la izquierda al tiempo que contrae los músculos de la boca.) Ahora piensa en practicar la PNL con un cliente determinado, quizás en una ocasión en que validaste un éxito. *(Judy se yergue, le desaparece la tensión de la cara y alza la mirada.)* Muy bien.

(Al grupo:) Como habrán visto, la diferencia en la fisiología es bastante notable; en las pistas de acceso y en el resto de la fisiología.

He querido hacer esta prueba con Judy por dos motivos. En primer lugar, sabremos si ha cambiado o no su creencia acerca de su capacidad para perder peso en base a lo que veamos. ¿Qué vamos a ver? No veremos la primera fisiología, sino la segunda. Ahora tenemos una manera de comprobar si ha cambiado o no de creencia. Las diferencias en la fisiología nos proporcionan una prueba precisa e inconsciente de nuestro trabajo. El segundo motivo es que la prueba nos proporciona un punto de comparación entre el estado presente y el estado deseado y nos permite observar cómo cambia su fisiología.

(A Judy:) Ahora querría que hicieras mentalmente unas comparaciones. Cuando piensas en perder peso, ¿cómo piensas?

Judy: Es una lucha.

Robert: Es una lucha. *(Al grupo:)* Y repite perfectamente el contraste que ya habíamos visto en su fisiología. Una de las cosas buenas de trabajar con personas es que tienden a ser muy sistemáticas en sus pautas. Ya hemos visto esta fisiología unas cuantas veces. Parece una pauta estructurada.

(A Judy:) ¿Qué hace que sea una lucha? *(Judy repite la fisiología o asociada con la dificultad para perder peso y mira hacia abajo y a la izquierda, el movimiento ocular que indica diálogo interior.)*

Robert: Te creo. ¿No será algo que te dices a ti misma quizá?

Judy: Es probable que lo sea.

Robert: ¿Qué te dices a ti misma?

Judy: Que debo esforzarme la única manera en que puedo perder peso es contar las calorías y controlar todo lo que me llevo a la boca. Pero entonces sé que voy a pasar hambre y a estar incómoda.

Robert: Así pues, cuando te decides, cuentas las calorías... , aunque es duro y dices que es una lucha. ¿Cuál es el conflicto?

Judy: Bueno, que lo hago durante un tiempo y después dejo de hacerla.

Robert: ¿Qué te hace dejado? Ahora mismo, cuando piensas en ello, ¿cuál es el conflicto?

¿Es un conflicto porque crees que va a ser duro y no quieres que sea duro? ¿Crees que va a ser duro pero que no dará resultado?

Judy: Me gustaría olvidarme del asunto y dejar que mi cuerpo se cuidara de sí mismo. Eso es lo que me gustaría.

Robert: ¿Y crees que no puedes hacerla?

Judy: Exacto. Creo que otros sí que pueden, porque he ayudado a otras personas a hacerlo. Pero yo no puedo. *(Hace un gesto con la mano derecha mientras la izquierda permanece inmóvil.)*

Robert: Vaya pedirte que prestes atención a un par de cosas. *(Al grupo:)* Fíjense que, cuando habla del conflicto, hay una asimetría en sus gestos. Judy dice: «Me gustaría olvidarme del asunto y dejar que se encargara mi cuerpo», y utiliza las dos manos; un gesto simétrico... Y luego ha hecho un gesto asimétrico al decir que no puede hacerla. Estas asimetrías suelen ser muy, muy reveladoras de un conflicto interno. Cuando alguien me

dice, por ejemplo: «Quiero ser más agresivo», y deja la mano derecha colgando flácida, seguramente eso indica que una parte de él quiere que sea agresivo y otra parte no quiere. Calibrar la simetría corporal resulta muy útil. No es que yo crea que cada vez que alguien gesticula de un modo asimétrico tiene un conflicto; más bien se trata de una comprobación adicional que utilizo. Si no hay simetría, permanezco atento a ver cuándo hacen gestos con una mano y cuándo con la otra al hablar de su problema. En el caso de Judy, nos fijaremos en qué dice y en cómo piensa acerca de su «lucha» mientras gesticula.

(A Judy:) Cuando dices que debes «contar las calorías», ¿son ésas las palabras que oyes en tu cabeza?

Judy: (Mira hacia arriba y a la izquierda, lo que indica un recuerdo visual.) Bien, así es como he tenido éxito en el pasado.

Robert: Entonces, cuando piensas en contar calorías, ¿ves algo mentalmente? ¿Te dices algo al respecto, o qué?

Judy: Sí, veo la libreta de contar calorías, y consulto cosas, y las escribo ... (Desvía la mirada hacia abajo ya la izquierda, lo que indica diálogo interior, y luego a la derecha, lo que indica sensaciones.)

Robert: Y al ver esas cosas, es evidente que hay cierta sensación o algo que va unido. Así que; cuando haces eso, ¿tienes alguna sensación?

Judy: Sí, así es. También me hablo a mí misma.

Robert: Ahora dime, el mero hecho de ver la libreta y el recuento de calorías ¿hace que tengas esa sensación? (Judy se imagina la libreta, hunde los hombros y lleva la mirada hacia abajo y a la derecha.) Muy bien. De manera que sólo mirar eso puede desencadenar las sensaciones. Ahora vamos a compararlo con practicar la PNL con clientes, el comportamiento que Judy cree que puede hacer cómodamente.

(A Judy:) Has practicado la PNL con otras personas ... ¿sí? (Judy adopta inmediatamente la fisiología más plena de recursos.) ¿Cómo sabes que puedes hacer eso? ¿No es mucho trabajo?

Judy: Bien, puedo verlo con claridad en mi mente.

Robert: ¿Qué ves?

Judy: Veo a la persona con la que estoy trabajando. Veo la reacción y oigo respuestas del cliente que me lo confirman.

Robert: Esto es lo interesante. Se trata de un fenómeno al que denomino, un poco en broma, el síndrome del terapeuta o del consejero. Tiene una todas estas habilidades que se desarrollan en base a ver y oír a otras personas, pero cuando se trata de uno mismo, no puede verse ni oírse, de manera que se encuentra perdido. No sabe uno qué hacer. Y no es porque se haga nada mal; es sólo que no puede uno verse y oírse a sí mismo ni darse información. No tiene nada que ver con ninguna insuficiencia por parte del practicante.

(A Judy:) Así que ves a la otra persona y obtienes información sobre su problema. ¿Cómo sabes que puedes hacer algo para ayudarla? ¿Cómo sabes qué hacer?

Judy: Tengo una sensación.

Robert: Muy bien, así que tienes una sensación. En esta imagen interna en la que estás trabajando con alguien satisfactoriamente, ¿ves a la persona con tus propios ojos? Es decir, ¿estás asociada a la experiencia? ¿O te observas también a ti misma de una manera disociada?

Judy: Con mis propios ojos, como si estuviera allí con la persona.

Robert: ¿En qué se diferencia esta imagen de la imagen de la libreta de contar calorías?

Judy: Es una imagen más amplia. Es más amplia en el sentido de que abarca más.

Robert: (Al grupo.) ¿Ven la simetría? Al describir la situación de su cliente, Judy gesticula con las dos manos.

Judy: Cuando pienso en contar calorías, sólo veo la libreta y nada más.

Robert: Así que sólo ves la libreta. ¿Y ves algo en la libreta?

Judy: Veo las palabras, y la portada, y los colores ... Es como una fotografía en color.

Robert: ¿Y cuando ves al cliente? (*Judy cambia de fisiología y el grupo se ríe.*)

(Al grupo:) Podría ser una pauta. Con el cliente tenemos simetría de las dos manos, y asimetría al contar las calorías; aquí sólo hace gestos con la mano izquierda.

Vaya resumir lo que hemos conseguido hasta ahora. Hemos obtenido información sobre la creencia de Judy de que «no puede perder peso». Al preguntarle sobre la pérdida de peso, se forma una pequeña imagen fija de una libreta de contar calorías y nota una sensación negativa. Luego aparece una voz y le dice: «Otras personas pueden perder peso». También hemos observado una asimetría en sus ademanes: cuando habla de perder peso, contar calorías y hacer esfuerzos, gesticula con la mano izquierda; cuando dice: «Pero puedo ayudar a otras personas», gesticula con la mano derecha. Además, hay una postura consistente que parece carente de recursos y que es la que adopta cada vez que piensa en perder peso.

Hemos contrastado todo esto con algo que ella se cree capaz de hacer: ayudar a clientes por medio de la PNL. Aquí comprobamos que Judy forma una gran imagen panorámica y oye al cliente como si estuviera allí con él. Y también adopta una postura de plenitud de recursos y gesticula simétricamente con ademanes congruentes.

Lo que hemos estado haciendo ha sido buscar las *pautas* de comportamiento que se presentan con cada creencia. Al llegar a este punto en la recogida de información, suelo pedirle al cliente que identifique otra creencia acerca de sus capacidades, otra creencia acerca de lo que puede hacer. A continuación busco la misma información sobre la fisiología, los movimientos oculares, la postura y las imágenes, voces y sensaciones internas, para convalidar la anterior información. Quiero averiguar qué pautas son *las mismas*, respecto a estas cualidades, tanto en la creencia de que puede ayudar a la gente por medio de la PNL como en alguna otra creencia útil acerca de lo que «puede hacer».

Judy: Mientras hablabas he pensado en una. Hice un gran cambio en lo que sentía acerca de mi madre ... , que se generalizó a toda mi vida.

Robert: ¿Cómo lo hiciste?

Judy: (Riendo) Acudí a una especialista en PNL.

Robert: ¿Qué hizo esa especialista? ¿Qué cambió en tu manera de pensar acerca de tu madre? Bien, de hecho el cambio lo hiciste tú; ella sólo te lo facilitó.

Judy: Lo que cambió fue mi manera de sentir respecto a mi relación con mi madre.

Robert: La especialista en PNL no se limitó a decir: «Cambia un sentimiento», y el sentimiento cambió sin más. Algo que hiciste dentro de ti hizo cambiar el sentimiento.

Judy: A decir verdad, me hizo escribir una carta. O sea que supongo que me hablé a mí misma.

Robert: ¿Cómo cambió eso tu percepción?

Judy: Me ayudó a tomar contacto con un sentimiento que estaba allí cuando yo ... (*Alza la mirada hacia arriba y a la izquierda.*)

Robert: ¿Ves alguna cosa?

Judy: Sí, veo toda la escena en que ocurrió esto.

Robert: Así, ves a esa persona ...

Judy: No, me veo a mí misma escribiendo la carta.

Robert: Así, te estás viendo escribir la carta. ¿Te ves dissociada, como desde una tercera posición?

Judy: Sí.

Robert: ¿Y realmente crees que has cambiado de actitud hacia tu madre? ¿Significa eso que puedes cambiar de actitud hacia la gente en general?

Judy: Sí, porque veo que puedo hacerla en muchos aspectos de mi vida.

Robert: Porque ves esa capacidad en muchos aspectos de la vida.

(Al grupo:) Una de las cosas que le he oído decir a Judy un par de veces y que muestra una semejanza entre las dos situaciones es que interviene una «imagen grande». Ahora ha dicho: «Veo toda la escena», y no sólo fragmentos de una imagen, como era el caso de la libreta de contar calorías. Fíjense en la diferencia que hay entre una concentración miope en un pequeño detalle y ver toda la escena. Judy obtiene mucha menos información de una pequeña imagen fija que de toda una escena completa. .

(A Judy:) ¿Tienes la imagen completa acerca de perder peso o sólo es esa libreta pequeña? Has ayudado a otras personas a perder peso. ¿Qué te permite ayudar a alguien a perder peso? ¿Cómo lo haces?

Judy: Bien, eso depende de la situación de la persona. Utilizo diversas técnicas de PNL.

Robert: Al margen del contenido, hay algo que te hace saber cómo debes proceder. ¿Qué es ese algo?

Judy: Noto lo que hay que hacer. Absorbo lo que necesito saber para estar en condiciones de dar el siguiente paso. Para mí es casi intuitivo, pero sé que no es intuitivo ...
(Risas.)

. Robert: (Al grupo.) A propósito, uno de mis objetivos cuando utilizo la PNL con la gente es ayudarles a funcionar en su nivel intuitivo, porque si has de quedarte sentado pensando en todo lo que haces, se gasta mucho tiempo y esfuerzo. Los métodos de la PNL validan las intuiciones y ayudan a mejorar, eso es todo.

Yo plantearía la hipótesis de que Judy se dedica a recoger información de la persona hasta que de pronto ve la imagen completa y es así como sabe lo que ha de hacer. En estos momentos no quiero forzosamente que encuentre la solución a su problema; lo que quiero es conseguir que *crea* que puede hacerla. Evidentemente, no va a perder peso aquí sentada delante nuestro. Si ella cree que puede hacerla, pienso que tiene los recursos necesarios para alcanzar su objetivo.

(A Judy:) Te gustaría creer que puedes perder peso de la misma manera que crees que pudiste cambiar tus sentimientos acerca de tu madre, ¿es eso?

Judy: Sí.

Robert: ¿Qué te impide ver la imagen grande?

Judy: Cuando pienso en mi peso, tengo una mala sensación.

Quizá si viera toda la imagen vería qué he de hacer.

Robert: Probemos a hacer que tu estrategia de creencia limitadora sea como las estrategias en las que crees que puedes hacer algo. Contéplate mentalmente como si fueras una cliente que ha venido a verte. Obsérvate a ti misma y las cosas que has hecho hasta ahora para intentar perder peso. Más aún, óyete a ti misma describir lo que has intentado. Imagínate que tú, «la cliente», te cuenta *a ti* todo lo que me has dicho *a mí*.

En primer lugar, coloca la imagen delante de ti. *(Hace un gesto)* ¿Te ves a ti misma?

Judy: Veo fragmentos de la libreta de calorías, pero sigo teniendo la sensación ...

Robert: Sigues teniendo la sensación. ¿Qué haces con un cliente que tiene una sensación de la que no puede librarse?

Judy: Bien, uso algún trquito. Puede que le haga concentrarse en la sensación. Entonces le doy un impulso y lo saco fuera y ya tengo... (*Judy cambia a la fisiología de saber qué hacer*)

Robert: Suena bien. (*Risas*)

(*Al grupo:*) Pienso que tiene todos los recursos. Ella misma me dirá cómo hay que hacer esto.

(*A Judy:*) ¿Puedes decirme cómo puedes perder peso?

Judy: Veamos si puedo. (*Lleva la mirada hacia arriba ya la izquierda, y después hacia abajo y a la derecha para acceder a sus sensaciones.*) Es una sensación muy grande.

Robert: Así que es una sensación grande. ¿Qué haces con un cliente que tiene una sensación grande? ¿Qué le harías hacer a tu cliente?

Judy: Eso depende. Puede que lo introduzca en la «grandeza» de la sensación y luego juegue con ella o, si es adecuado puede que le haga encoger la sensación y hacerla más pequeña.

Robert: ¿Cuál de estas dos cosas sena más apropiada para ti?

Utiliza tu intuición.

Judy: A veces pienso que si pudiera meterme de veras en esa gran sensación, podría manejar mi problema.

Robert: (*Al grupo.*) Ahora vaya hacer otra cosa. Podemos ver que no sólo se trata de una sensación; allí también hay una imagen. (*Señala hacia arriba y a la izquierda de Judy.*) Será útil averiguar qué clase de imagen es.

(*A Judy:*) Ahora vuelve a la sensación y: mira hacia arriba. ¿Ves algo? Está bien que sigas con la sensación; puede ser algo que ves ...

Judy: Veo una mujer enorme ... Pero enorme de verdad. (*Judy se pone perceptiblemente en tensión.*) *Robert:* ¿Quién es?

Judy: Bueno me influye.

Robert: Es algo que ves y de algún modo esa imagen está relacionada contigo ¿no? La imagen es más grande que tú y crea esa sensación grande que influye en ti. ¿Qué relación tiene contigo?

Judy: Es lo que podría llamar una influencia sobre mí.

Robert: ¿Cómo ejerce esa influencia?

Judy: Tengo la sensación de que esa mujer enorme está ahí rodeándome todo el tiempo

Robert: Así que está ahí fuera ... como si te estuviera rodeando.

Judy: Sí.

Robert: Ahora que tenemos esta información, toma distancia. Contempla una imagen de ti misma rodeada por ella delante de ti.

Judy: (*Se relaja.*) De acuerdo sí, me gusta más allí fuera.

Robert: Ahora que puedes ver lo que está ocurriendo allí fuera, ¿qué recurso necesita el tú que está rodeado por ella a fin de tener las opciones que quieres?

Judy: ¡Ah, esto es interesante! Estaba intentando ocuparme de ella. No se me había ocurrido ocuparme de mí.

Robert: Bien, eres tú quien necesita recursos.

Judy: Necesito asegurarme de que ella no soy yo.

Robert: ¿Y qué necesitas para eso?

Judy: Necesito separarlas visualmente a las dos.

Robert: Hazlo. Si necesitas más recursos, los añadiremos.

Judy: Sí. Muy bien, puedo hacerla.

Robert: Bien. ¿Necesita alguna otra cosa el tú que está ahí arriba? (*Señala con un gesto.*)

Judy: Estoy repasando todo este asunto de las creencias.

Cuando me separo de esa mujer enorme que me rodea *puedo* cambiar la creencia que tenía. Veo que mi creencia acerca de perder peso no es lógica, desde luego, porque se basa en esa sensación, y en lo que represente esa personificación de una mujer enorme.

Robert: (*Al grupo.*) Al observar cómo calibra Judy empezamos a ver que entra un poco de esa otra fisiología, la fisiología asociada con lo que Judy cree que puede hacer,

(*A Judy:*) Pienso que tienes los recursos que necesitas. Probablemente lo que detenía la creencia era que no sabías qué estabas mirando allí fuera. Como esta creencia limitadora se ha venido manifestando visualmente, te resulta difícil ver lo que has de hacer (*señala con un gesto*) cuando estás rodeada por ella aquí dentro (*señala hacia el interior*). No se trata de descomponerla y ascender o descender ahí fuera fragmento a fragmento; tienes que ver la imagen completa. Pienso que esto ha tenido un importante papel en lo que estaba ocurriendo.

Mientras lo contemplas ahí fuera delante de ti, ¿puedes ensanchar la imagen? ¿Cómo podrías separar la influencia o habértelas con ella?

Judy: Tengo un pequeño ejercicio mental que podría utilizar ahora. Es una de las técnicas que emplearía con otra persona. Puedo separarlas a las dos y después ver qué debo hacer para perder peso. (*Mientras lleva a cabo este proceso mental, su fisiología cambia espectacularmente a la fisiología con plenitud de recursos de «lo que ella cree que puede hacer».*)

Robert: Pienso que tienes los recursos que necesitas. ¿Crees que puedes perder peso? Las técnicas específicas de cómo perder peso podemos abordarlas más tarde. Recuerda, cuando empezaste a pensar en perder peso, había un conflicto.

(*Al grupo:*) No doy el paso siguiente con una persona hasta que observo un cambio de fisiología bastante claro, como el que estamos viendo aquí. Sé que he realizado un progreso cuando al pedirle que volviera a pensar en ello Judy no ha recaído en la primera fisiología carente de recursos. He visto claramente que ahora la cuestión de la pérdida de peso lleva asociadas una estrategia y una fisiología muy distintas que al preguntarle por primera vez sobre su creencia

Ejercicio para identificar estrategias de creencia

Ahora vamos a hacer un ejercicio. Piense en algo que usted crea que puede hacer y compárelo con algo que lo limita. Determine la diferencia. A continuación, tome la creencia limitadora y hágala igual que la cosa que usted cree que puede hacer. Si no puede hacerla porque algo se lo impide, averigüe qué es.

El propósito del ejercicio es conseguir que la limitación se vuelva más parecida a la creencia con plenitud de recursos. Utilice cualquier proceso de cambio que pueda. Lo que haga usted al final puede no parecerse en nada a lo que hice yo en la demostración, en términos de identificar la interferencia y añadir el recurso apropiado. El objetivo básico es conseguir que la creencia que usted no cree se parezca lo más posible a la que cree.

Discusión

La mayoría de los participantes comprobó que podía identificar las creencias y crear el cambio deseado con bastante rapidez. Algunos encontraron buenos ejemplos de pasadas

experiencias significativas (Impronta) que se lo impedían. En el capítulo 4 se exponen detenidamente las técnicas de Impronta y Reimpronta.

Otras personas encontraron buenos ejemplos de creencias sobre la necesidad de ser perfectos. Esta clase de creencias puede anular por completo a la persona. Quienes tienen esta creencia se dicen: «Lo he hecho, pero no lo he hecho a la perfección». Se puede hacer una cosa a la perfección mil veces, y si luego se hace mal una vez, quiere decir que no se ha hecho a la perfección y todos los éxitos anteriores quedan anulados. Y naturalmente, aunque tenga usted un éxito, sabe que quizá no sea «real» porque si la próxima vez lo hace mal, las anteriores no contarán. Si se compara usted con Dios, acabará sintiéndose bastante despreciable. Uno de los problemas que presenta esta clase de creencias es que su criterio para definir el éxito es inadecuado.

Probablemente muchos habrán constatado que las creencias que han identificado conllevan una comparación. Vaya poner un ejemplo: en cierta ocasión trabajé con una mujer que tenía una idea clara de lo que quería conseguir. Cuando más se acercaba a alcanzar su objetivo perfectamente, peor se sentía por no alcanzarlo aún del todo. Como ven, era un callejón sin salida: cuanto mejor estaba, peor se sentía, porque cuanto más cerca se hallaba de la perfección, peor se sentía respecto a ese último trocito que no había logrado. Esta persona tenía la siguiente pauta vital: empezaba algo, lo hacía muy bien, llegaba muy cerca del éxito ... y entonces se encontraba bajo tanta tensión que lo abandonaba. Nunca alcanzó un éxito total en nada.

Este proceso que acabamos de completar resulta útil para recopilar información. Utilizando este procedimiento de análisis comparativo, se puede localizar el lugar preciso en que hay que aplicar el trabajo para el cambio. Eso puede ahorrarle tiempo y frustraciones cuando trabaje con otros.

Reimprontar

Tim y Suzi trabajaron una vez con un hombre que tenía miedo a viajar en avión. Aunque este hombre había intentado muchas cosas para cambiar su miedo, ninguna había funcionado. Tim y Suzi le hicieron acceder a las sensaciones asociadas con el volar y establecieron un ancla cinestésica consistente en tocarle el hombro. (Las anclas son procesos de estímulo-respuesta por los que un estímulo externo se hace corresponder con un estado interno o conjunto de representaciones. Un ejemplo de ancla que se presenta espontáneamente es una canción determinada que nos dispara hacia una experiencia anterior cada vez que la oímos. Bandler y Grinder descubrieron que las anclas también pueden establecerse deliberadamente, es decir, que los estados internos se pueden asociar con un estímulo externo como un contacto físico, un sonido o algo que la persona pueda ver. Una vez establecida esta asociación, es posible disparar la experiencia interna a voluntad. Si se establece un ancla cinestésica, se puede mantener estable un estado mientras dura el contacto.)

Tim y Suzi le sugirieron que la sensación anclada «le hiciera retroceder en el tiempo» hacia otros acontecimientos en los que hubiera experimentado la misma sensación. Casi inmediatamente, el hombre se quejó de que «se quedaba en blanco». Ellos mantuvieron el ancla con mucha paciencia y siguieron en sintonía con él, mientras le indicaban que «quedarse en blanco» era de hecho muy significativo y le recomendaban que se relajara y se concentrara en ese «en blanco». A medida que se relajaba, le contaron un relato, una metáfora terapéutica, acerca de una noche de niebla en que tuvieron que salir a pie para buscar un perro; la niebla era tan espesa que apenas podían ver nada a tres metros, pero aunque eran incapaces de ver, se daban cuenta intuitivamente de dónde estaban situadas las cosas y lograron encontrar lo que buscaban.

Al cabo de unos diez minutos, el hombre empezó a ver imágenes fijas, como diapositivas, que en su opinión no podían tener nada que ver con la fobia. La primera imagen que apareció fue la de un caballero entrado en años que llevaba unas flores en la mano. El cliente había sido vecino suyo cuando era pequeño. A continuación vio algunas otras imágenes con las que pudieron componer una película sobre una antigua experiencia infantil.

En este caso, se trataba de una experiencia que el hombre no recordaba en el nivel consciente, pero que, al explorar sus conexiones, resultó relacionada con la fobia. El hombre estaba jugando con otros chiquillos en un solar vacío que había detrás de la casa del anciano caballero cuando encontraron un frigorífico abandonado, tumbado cara arriba. Al parecer, uno de los niños se quedó encerrado dentro sin poder salir. El hombre con el que Tim y Suzi trabajaban cambió mentalmente de posición con el niño atrapado y experimentó todo el pánico del pequeño. Los demás niños fueron a pedir ayuda, y finalmente el que estaba encerrado pudo ser rescatado antes de que le ocurriera nada grave.

Cuando el padre del cliente llegó al lugar del suceso, le recalcó: «Que te sirva de lección. No entres *nunca* en un sitio del que no puedas salir». Llegado a la edad adulta, este hombre experimentaba la misma sensación de pánico cada vez que se veía «encerrado» en un avión.

Después de superar el estado de «quedarse en blanco» o vacío mental, Tim y Suzi utilizaron el proceso de reimpronta que se expone a grandes rasgos en este capítulo a fin de proporcionarle nuevas opciones acerca de la sensación que suscitaban en él los aviones. Actualmente, ese hombre viaja en avión tres o cuatro veces al mes por motivos de trabajo, y se siente tan cómodo que a menudo se pasa el vuelo durmiendo.

Qué son y cómo se producen las improntas

Una impronta es un acontecimiento pasado significativo a partir del cual usted se formó una creencia o un conjunto de creencias. Todas las formas de curación que conozco, ya sea física o psicológica, reconocen el hecho de que los comportamientos actuales con frecuencia han sido creados o configurados por comportamientos y sucesos pasados. Para nosotros, en tanto que practicantes de la PNL, lo más importante de las experiencias pasadas no es el contenido de lo que ocurrió, sino la impresión o creencia que la persona se formó a partir de esa experiencia.

El concepto de impronta procede de Konrad Lorenz, que estudió el comportamiento de las crías de pato cuando salían del cascarón. Lorenz descubrió que los patitos recibían una impronta de la figura materna durante el primer día (o primeros días) de vida. Para ello se fijaban en el movimiento, de manera que si algo se movía a su lado en cuanto salían del cascarón, los patitos lo seguían y ese algo «se convertía» en su madre. Lorenz, por ejemplo, se movía, y los patitos lo seguían. También descubrió que si más tarde los reunía con su verdadera madre, los patitos no le hacían ningún caso y seguían pendientes de él. Cuando salía por la mañana, se encontraba a los patitos acurrucados en torno a sus botas, en vez de estar en su propio nido.

Una vez explicó que una pelota de ping pong rodó junto a uno de los huevos en el momento en que éste se abría, y que el patito recién nacido recibió la impronta de «madre» de la pelota. Más tarde, cuando creció, ese pato esquivaba a sus congéneres en la época del apareamiento y trataba de montar varias clases de objetos redondos.

Konrad Lorenz y sus colegas creían que las improntas se establecían en ciertos periodos neurológicamente críticos, y que una vez pasado el periodo crítico, lo que quedaba «impreso», fuera lo que fuese, era permanente y no susceptible de cambio.

Timothy Leary investigó el fenómeno de impronta en los seres humanos. Partiendo de la base de que el sistema nervioso humano es más refinado que el de los patos y otros animales, determinó que, en las condiciones adecuadas, se podía acceder a los contenidos que se habían improntado en anteriores periodos críticos y se los podía reprogramar o reimprontar.

Leary también identificó diversos periodos críticos significativos en el desarrollo de los seres humanos. Las improntas establecidas durante tales periodos determinaban creencias profundas que configuraban la personalidad y la inteligencia del individuo. En los periodos críticos primarios se establecían improntas que determinaban creencias sobre la supervivencia biológica, el bienestar y los apegos emocionales, la destreza intelectual, el papel social, la apreciación estética y el metaconocimiento, o conciencia de los propios procesos de pensamiento. Así pues, los problemas de salud podrían derivarse de creencias profundas y comportamientos de sostén establecidos durante el periodo crítico de supervivencia biológica, en tanto que las fobias podrían tener su raíz en el periodo de bienestar emocional. Las dificultades para el aprendizaje podrían resultar de improntas

formadas durante el periodo crítico relacionado con la destreza intelectual, y así sucesivamente.

Mi elaboración de la técnica de Reimpronta en PNL se desarrolló a partir de una serie de seminarios que codirigí con Leary. A consecuencia de mi trabajo con él, me di cuenta de que algunos episodios traumáticos experimentados por los clientes eran algo más que meros recuerdos malos que podían afrontarse mediante sencillas técnicas de integración. Con frecuencia eran improntas configuradoras de creencias e identidad que constituían las piedras fundamentales de la personalidad del individuo, y por consiguiente requerían un enfoque distinto a fin de influir en la persona de un modo adecuado y duradero.

Las improntas pueden ser experiencias significativas «positivas», que conducen a creencias útiles, o bien experiencias traumáticas o problemáticas que conducen a creencias limitadoras. Es típico, pero no siempre ocurre, que impliquen la incorporación inconsciente de un «modelo de rol» (o de función) de otra persona significativa.

Comparemos el comportamiento de los patitos con el comportamiento humano utilizando el maltrato infantil como término de comparación. La investigación corrobora que las personas maltratadas en la niñez a menudo establecen relaciones en la edad adulta que repiten la experiencia de la infancia. Por ejemplo, es frecuente que las mujeres maltratadas en la infancia se casen con hombres que las maltratan en la edad adulta. Los hombres acostumbrados a que les pegaran en la infancia tienden a maltratar a sus hijos. Si era su madre quien les pegaba, es posible que establezcan relaciones en las que se hallan de algún modo en inferioridad. Las investigaciones demuestran que las mujeres golpeadas por sus madres tienden a ser más violentas con sus propios hijos que las que no tuvieron esa experiencia. Las improntas constituyen una explicación de este fenómeno. Es posible que las personas maltratadas en la infancia hayan recibido la impronta de que éste es el comportamiento característico que se asocia con padres, madres, esposos o esposas.

En el momento en que los patitos salían del huevo no decían: «Caramba, esta madre me parece muy rara; más vale que me asegure bien»; su cerebro probablemente decía: «Así es como son las madres». Los seres humanos hacen el *mismo* tipo de cosas.

Adoptar el punto de vista de otro y tomarlo como modelo

En cierta ocasión trabajé con una mujer que padecía cáncer de laringe. Tenía la sensación de que su garganta, y de hecho el resto del cuerpo, 'no eran de ella. Era como si alguien se los hubiese arrebatado. Anclé esta sensación y utilizándola como ayuda consiguió recordar una experiencia de su pasado. Era un recuerdo de la primera infancia. Según dijo: «Mi madre me ha cogido por el cuello y me está zarandeando». Sin embargo, mientras decía esto era ella quien hacía el ademán de zarandear con sus propias manos. La voz que utilizó era colérica, como debió de ser la de su madre, no la voz de una niña asustada. Había cambiado de posición con su madre. No exhibía el comportamiento de la niña, sino el de la madre, la agresora.

Los niños se hallan en una intensa relación dinámica con sus padres, en el curso de la cual improntan (internalizan) algunas de sus creencias y pautas de comportamiento y las asumen como propias. Tal como se lo oí decir un día a una mujer: «Cuando era pequeña y mi madre me pegaba, sólo me sentía confusa y dolorida. Ahora que soy mayor, me resulta más fácil identificarme con los sentimientos de mi madre. En vez de los sentimientos doloridos y asustados que tenía de pequeña, tengo los sentimientos airados de mi madre». Otra mujer me dijo que «a veces me siento poseída por mi madre». A medida que lo

persona crece y le cambia el cuerpo, es característico que le sea más fácil equipararse con el comportamiento del adulto.

Las improntas no son necesariamente lógicas. Se trata de una cosa intuitiva, que ocurre típicamente en los periodos críticos del desarrollo.

En la infancia, la mayoría de nosotros carece de un auténtico sentido de la propia identidad, de manera que fingimos ser otra persona y con frecuencia copiamos nuestro «modelo de rol» con todas sus características. Así, podemos terminar como los patitos, que no examinaban demasiado lo que iban a aceptar por madre.

Lo que es usted como adulto depende en muchos aspectos de la incorporación de los modelos adultos con los que se crió. Su modelo de persona adulta posee las características de aquellos otros que fueron significativos en su pasado personal, características que se consolidan en tempranas maneras de creer y de comportarse que usted convirtió en parte de su ser a una temprana edad. Estas creencias y pautas de comportamiento emergen cuando llega a cierta edad y deja de ser un niño; por eso es tan importante, en el proceso de Reimpronta, tratar con las otras personas implicadas además de con el «usted» más joven.

Una vez trabajé con una mujer que quería hacer más ejercicio y estar en forma. Cuando empezamos a acercarnos al cambio que ella deseaba, presentó una reacción muy fuerte. «¿Qué la detiene?», le pregunté, y me contestó: «Si hiciera este cambio, me gustaría de veras a mí misma». Eso no me pareció nada malo, así que le pregunté en qué sentido representaría un problema. La mujer me dijo: «Si me gusto a mí misma, pierdo a las personas que me importan». Le pregunté que de dónde venía eso, porque se trata de una creencia. «Si me gusto y me ocupo de mí misma, pierdo a otras personas.»

Resultó que había precedentes en la historia de su familia. Cuando otros miembros significativos de su familia hacían algo bueno para ellos mismos, su pareja se sentía amenazada y no podía afrontarlo. Y entonces se rompía la relación. Cuando mi cliente contemplaba su futuro, el hecho de estar haciendo algo bueno para ella misma le producía una mala sensación, una sensación relacionada con algo perteneciente al pasado de otra persona que le había servido como «modelo de rol». De manera que es posible tener poderosas creencias limitadoras que resultan de imaginarse lo que sería estar en el lugar de otra persona.

Identificar improntas y trabajar con ellas

A la hora de cambiar cualquier sistema de creencias, los mayores problemas tienen que ver con el hecho de que, por lo general la impronta se halla fuera del campo de la percepción consciente. Sus comportamientos más significativos suelen ser los más habituales, es decir, aquéllos de los que es usted menos consciente. Cuando se utiliza una sensación anclada para llegar a antiguas memorias, las experiencias que primero recuerde quizá no sean tan importantes como el llegar hasta un punto en que usted se sienta confuso y diga: «No lo sé». «No sé por qué hago eso.» Al llegar a este punto —yo suelo llamarlo un callejón sin salida—, puede tener la certeza de que ha dado con algo significativo. Se trata de una orientación bastante interesante, y quizá representa un enfoque distinto del que hubiera podido usted adoptar en el pasado. Entonces es cuando sabe que está «en el buen camino», en cuanto a identificar las circunstancias en las que creó la creencia limitadora.

Quedarse en blanco. Callejones sin salida

Si no consigue usted encontrar una impronta asociada con un callejón sin salida, haga que la persona se invente algo que quizás esté asociado con la impronta. Puede decirle: «Trate de adivinar a qué se refiere esa sensación». Así obtendrá un punto de partida. Si el episodio inventado muestra una fisiología de la misma intensidad que el estado causado por el problema, puede estar seguro de que hay una relación.

De vez en cuando, cuando ancle una sensación, aunque sea intensa, y la mantenga para ayudar a la persona a recordar experiencias pasadas, el cliente se quedará en blanco, como le ocurrió al hombre que tenía fobia a los aviones. De pronto, no hay nada con lo que trabajar. Al parecer, algunas personas han aprendido a disociarse del dolor para evitar lo que podría venir luego. En tales casos, puede usted anclar ese estado «en blanco» o disociado y llevarlo atrás en el tiempo, en busca de una impronta significativa. Tendrá usted que ser paciente, pero a menudo la paciencia le dará buenos resultados. Muchas veces, la persona empezará a visualizar imágenes fijas, «diapositivas», que pueden combinarse para averiguar los detalles de la situación de impronta.

Otra técnica útil para la identificación de improntas, cuando se llega a un callejón sin salida, consiste en interrumpir inmediatamente a la persona y anclar un estado de recurso poderoso. Posiblemente le convenga que este recurso sea algo así como el valor o el poder, es decir, un recurso genérico que puede ser útil en muchas situaciones distintas. A continuación, vuelva a llevar este recurso anclado al callejón sin salida para ayudar a la persona a superarlo.

He comprobado con frecuencia que los relatos terapéuticos (metáforas) resultan útiles cuando se trabaja hacia la integración. Si se llega a un callejón sin salida en el que la mente consciente está haciendo una cosa y el inconsciente otra, suele ser útil narrar una metáfora, sobre todo si la persona está diciendo: «Esto no tiene ningún sentido». Tengo colgada en la pared una frase de Albert Einstein que dice: «Todo debe expresarse de una manera tan sencilla como sea posible, pero no más sencilla», y a menudo se la cito a la gente cuando se atasca, y les sugiero que si pretenden hacer algo de una manera más rápida o menos sencilla de lo que es posible, a veces encontrarán resistencias. Una de las cosas buenas de las metáforas es que son procesadas por los dos hemisferios cerebrales, con lo que salvan muy bien las lagunas del pensamiento. Aunque la metáfora no haga más que repetirlo que usted acaba de decir, expresándolo en forma de analogía o parábola, puede ser comprendida en un nivel distinto.

Cambios de historia sin «modelos de rol»

Es posible que encuentre de vez en cuando experiencias de impronta en las que no hay internalización evidente de un otro significativo. He aquí unos ejemplos de improntas en los que no hay un cambio claro de posición con un modelo de rol. Estuve trabajando con un hombre de 35 años que era un ejecutivo de éxito, pero tenía problemas con la ortografía. Tratamos de enseñarle la estrategia para escribir correctamente, pero fracasaba una y otra vez. Al final resultó que en cuanto llevaba la vista hacia arriba y a la izquierda para visualizar la palabra que debía deletrear, empezaba a asociarse a una experiencia en la que veía la cara de su maestra que lo miraba y le reprochaba lo mal que lo hacía. Y entonces se sentía mal. Esta imagen «atascaba» los canales, de manera que el hombre no lograba ver las palabras, sino únicamente la cara de la maestra. Según dijo, cuando intentaba visualizar

palabras, le resultaba imposible retenerlas en la memoria visual y desaparecían inmediatamente. El problema se derivaba de su relación con un otro significativo, aunque no había cambiado de posición con la maestra.

Exploramos la intención positiva a que respondía el comportamiento de su maestra de tercer grado haciéndole cambiar de posición con ella. El hombre descubrió que la maestra intentaba motivarlo para que aprendiera a escribir. El hecho de determinar la intención positiva cambió la relación que había establecido en su mente, y ya no hizo falta que siguiera apareciendo el rostro de la maestra. A partir de ahí, el hombre ni siquiera necesitaba volver a mirar la palabra; le saltaban literalmente las letras a la mente. Tenía las letras y sabía escribir sin errores; el problema era que no podía acceder a las palabras en el ojo de la mente a causa de esa interferencia. Cuando eliminamos la interferencia (la imagen de la cara de la maestra), las palabras aparecieron de repente. Éste es un ejemplo de una experiencia de impronta que impedía a la persona realizar un proceso sencillo y la había llevado a creer que no sabía escribir.

No hace mucho tiempo me llamaron para que trabajara con un buzo profesional que tenía miedo a sumergirse en aguas turbias, aunque no sabía por qué. Mientras me hablaba de su estado presente, advertí que miraba hacia arriba y a la izquierda: evidentemente, estaba formándose una imagen que se hallaba fuera de su percepción consciente. Aunque el acceso era visual, él decía que el agua le daba la *sensación* de ser «fangosa». Al preguntarle qué percibía visualmente, me respondió: «No lo sé, no veo nada». (En la identificación de creencias, es frecuente que la persona sólo tenga una conciencia parcial de sus propios procesos de pensamiento.) Le pedí que mirase hacia arriba y que exagerase la sensación, que la hiciera más intensa, para ver si se presentaba alguna imagen. De pronto, mientras exageraba la sensación, surgió una imagen recordada de estar jugando en un río fangoso cuando tenía doce años de edad. Estaban dragando el río en busca del cadáver de un ahogado, y él lo pisó sin darse cuenta. Eso era lo que le preocupaba cuando se sumergía en agua turbia. Sin embargo, el mero hecho de reconocer la impresión pasada no afectó a su miedo; tuvimos que considerar qué capacidades, información u otros recursos había que añadir a la experiencia anterior para volverla distinta.

Puesto que no había ningún intercambio de posición con otros, no tuve que hacer una Reimpronta completa, sino sólo un anclado básico. Le hice regresar a la experiencia y, utilizando técnicas de anclado básicas, añadí más opciones para proporcionarle el estado deseado. Fue un paso sencillo, pero resultó definitivo: a partir de entonces, fue capaz de sumergirse en aguas turbias, tomando las precauciones adecuadas.

Experiencias de impronta con «modelos de rol»

Por lo general, una experiencia de impronta conlleva la asunción inconsciente de un otro significativo como modelo de rol. El propósito de la Reimpronta es proporcionarle nuevas opciones en cuanto a la manera en que usted piensa sobre la antigua experiencia de Impronta. Estas opciones le ayudan a cambiar las creencias que se ha hecho acerca de usted mismo, el mundo y los modelos de rol.

Para lograr la Reimpronta, tiene usted que añadir los recursos que hubiera necesitado en el momento de la experiencia para haber tenido más opciones en cuanto a su comportamiento. Probablemente necesitará añadir también recursos a las demás personas que intervinieron en esas antiguas experiencias, (vea el resumen del proceso de Reimpronta, pasos III y IV)

Nota del editor Original: Lo que sigue es la transcripción completa de una sesión de reimpresión con un cliente, en la que se muestra como se añaden recursos al modelo de rol además de al mismo cliente. Adviértase el uso coherente que hace Robert de la proyección hacia atrás para establecer una buena relación y facilitar la comprensión. Sus comentarios al grupo son también metáforas y explicaciones dirigidas a Bill.

Demostración de una Reimpresión.

Robert: Bill, ¿por qué no te presentas y nos dices cuál es el objetivo de tu presencia aquí hoy?

(Al grupo:) Bill dice que no le importa revelar contenido si es necesario o apropiado. Yo utilizo el contenido de diversas maneras. A veces resulta útil tener *algo* del contenido de las experiencias significativas (improntas) que ha tenido una persona, para ver cómo encajan las cosas. Asimismo, también necesito el contenido suficiente para calibrar el tono de voz, las pistas de acceso, la fisiología y demás que se asocian con la experiencia de Bill. Cuando le pido a alguien que me hable de la experiencia «x», no me importa mucho la respuesta verbal consciente que puedan darme. Lo que me interesa es la postura corporal, las pistas de acceso, el tono y la velocidad de la voz, los gestos y las pautas de lenguaje que utilizan. Según vayamos avanzando, les iré explicando qué información obtengo de estas pistas.

Bill: Me llamo Bill y soy de San Francisco. El otoño pasado me diagnosticaron un «estado relacionado con el sida», que es precursor del sida. En estos momentos, mis síntomas no indican nada importante, pero cuando se consideran en su totalidad le indican al médico que mi sistema inmunitario está tocado. Además, he dado positivo en una prueba del virus del sida.

Robert: Me gustaría comentar contigo qué idea tienes de lo que sería un estado deseado.

Bill: Seguir con vida.

Robert: Muy bien. Así pues, seguir con vida. Ahora vamos a buscar algo en lo que tu cerebro pueda centrarse. Seguir con vida es un objetivo valioso y muy grande.

(Al grupo:) A veces pienso que mi papel en esta etapa del trabajo es el de un agente de viajes para el comportamiento. Alguien acude a ti como agente de viajes y le preguntas: «¿Adónde quiere ir?». Si te contesta: «Quiero ir a casa», necesitas mucha más información antes de estar en condiciones de ayudarlo.

(A Bill:) Cuando pensabas en eso, he advertido que dirigías la mirada hacia arriba. ¿Tienes una imagen?

Bill: Y tanto. Me veo en el futuro, sintiéndome bien y sin síntomas.

Robert: Tienes una imagen disociada. La expresión «sin síntomas» es una declaración negativa respecto a lo que no tendrás. Si no tienes síntomas, ¿cómo estarás?

Bill: Me veo sano.

Robert: ¿Qué harás en ese futuro sano que no hagas ahora?

Bill: Me sentiría mejor físicamente.

Robert: ¿Notas esa «mejor sensación» cuando miras la imagen?

Bill: Si la miro durante el tiempo suficiente.

Robert: ¿El tiempo suficiente?

Bill: Me veo haciendo ejercicio en el gimnasio y sintiéndome mejor.

Robert: Bien. ¿Cómo extenderías eso también a otros contextos? ¿Harías algo de un modo distinto en tus relaciones o en el trabajo?

Bill: Pasaría mucho más tiempo con otras personas. Últimamente no me encuentro bastante bien para tener muchas relaciones.

Robert: Así que pasarías mucho más tiempo con otras personas.

Bill: Pasándomelo bien con ellas.

Robert: ¿Hay algunas personas en particular? No hace falta que me des nombres.

Bill: Sí. Amigos y compañeros de trabajo.

Robert: (Al grupo.) Fíjense que ahora tenemos una imagen ampliada. Bill había empezado sólo con una imagen de estar sano en un gimnasio. Queremos que contemple la vida más amplia que rodea eso. Así que podríamos empezar preguntándole: si estás sano en ese marco, ¿qué significado tiene para el resto de tu vida?

Tenemos que comprobar si en otras áreas de la vida existen cuestiones ecológicas que debemos tener en cuenta. A veces, lo que representa la salud para una persona es que podría vivir la vida tal como realmente le gustaría. Cuando se trabaja con una persona que quiere renunciar a algo, quizá diga, por ejemplo: «Si dejo de fumar, por fin podré hacer todo lo que siempre he querido en la vida». Naturalmente, eso significa que hay más cuestiones de por medio que simplemente dejar de fumar porque el hecho de dejarlo conlleva una gran implicación. Para Bill, la salud significa mucho más que hacer ejercicio en un gimnasio.

(A *Bill:*) ¿Qué necesita cambiar en el interior de tu cuerpo para darte el futuro sano que quieres? Imagínate el interior de tu cuerpo en este mismo instante e imagínate también en qué serías diferente como persona si fueras el «tú» sano. Compara las imágenes.

Bill: Mi sistema inmunitario sería más fuerte.

Robert: ¿Cómo, concretamente? ¿Qué aspecto tendrías?

Bill: No lo sé. Se me ocurre el modelo Simonton, como pequeños Pac Man.¹

Robert: El modelo Pac Men del sistema inmunitario.

(Al grupo.) Lo primero que dice Bill es que nunca se lo ha imaginado. Nos ha dicho: «No sé qué aspecto tendría», y salta a un modelo en que sus Pac Man (el sistema inmunitario) serían más fuertes que el virus, o algo por el estilo.

¿Qué es el sida, y qué hace? Se trata de un virus que presenta una paradoja. El virus, en efecto, ataca a ciertas células del sistema inmunitario; si tratamos de atacar a esas células por medio de la visualización, en realidad estamos yendo contra nuestro propio sistema de defensa. El virus del sida infecta las células marcadoras del sistema inmunitario, las que identifican lo que es bueno y lo distinguen de aquello que las restantes células inmunitarias deben eliminar. Por eso la persona que tiene el virus del sida es más susceptible a la infección. No es que tenga menos Pac Man; los Pac Man no están infectados. Las células que manejan el mando, sí. El problema está en que debemos desprendernos de algunas de nuestras propias células inmunitarias para reforzar el sistema inmunitario.

Así pues, no se trata de tener más Pac Man. Se trata de conseguir que hagan las cosas adecuadas. No se trata de hacer que los Pac Man se coman nada, se trata de mantener la integridad de tu identidad física. Hay muchos ejemplos de personas que tienen el virus del sida pero no presentan ningún síntoma. Puede que tarden años en presentarlos, o que no los presenten nunca.

1. Carl Simonton y Stephanie Matthews-Simonton, *Getting Well Again* (Nueva York: Bantam Books, 1982 [hay trad. al cast.: Recuperar la salud, Libros del comienzo, Madrid, 2a. ed., 1994.]). En el Centro Simonton de Asesoramiento sobre el Cáncer, los pacientes practican una especie de meditación llamada imaginación en combinación con los tratamientos convencionales para el cáncer, y visualizan las células cancerosas abrumadas por el tratamiento y expulsadas del cuerpo.

(A Bill:) Para alcanzar el futuro sano que tú quieres, hay que lograr también algunas cosas en el interior de tu sistema inmunitario. Por eso te he preguntado qué imagen tenías y estoy dando esta explicación.

Bill: Comprendo.

Robert: Tu sistema inmunitario determina lo que *es uno mismo* y lo que *no es uno mismo*. Es una cuestión de identidad. A veces, los problemas del sistema inmunitario y de la enfermedad se corresponden también con otras cuestiones de identidad. Este es otro motivo de que te haya preguntado: «¿Quién vas a ser en tu futuro sano?».

Permíteme un breve ejemplo. Las personas con múltiples personalidades a menudo presentan distintas reacciones inmunitarias en cada personalidad. Por ejemplo puede que tengan una alergia en una personalidad y no en otra. Incluso leí algo de una mujer que tenía diabetes en una personalidad y no en la otra. Un tipo de diabetes está relacionado con una disfunción por la cual el sistema inmunitario ataca a las células del páncreas que producen la insulina. Al cambiar la identidad, a menudo se cambian muchas otras cosas (como el sistema inmunitario) de arriba abajo.

(A Bill:) ¿Qué clase de imagen tienes ahora mismo? He dado alguna información que quizá pueda ayudarte a formar una imagen del estado presente.

Bill: Veo una imagen de mi sistema inmunitario, pero se parece al sistema circulatorio con los vasos sanguíneos colapsados y contraídos. La solución obvia es que se dilaten. Lo encuentro un poco más realista que la imagen de Pac Man que tenía antes.

Robert: Muy bien. Así que quieres ver que algo se abre. ¿Qué hace que esté colapsado y contraído?

Bill: Yo.

Robert: ¿Cómo?

Bill: No sé cómo, pero de algún modo, en la mente, lo hago yo.

Robert: ¿Por qué le hartas esto a tu sistema inmunitario?

Bill: Se me ocurren varias explicaciones posibles. En el pasado, he utilizado la enfermedad para obtener amor. Lo hice de pequeño, cuando tenía asma. Al ponerme enfermo, conseguía que me prestaran atención. Ahora mismo, estoy consiguiendo atención.

Robert: Has dicho, «Advierto que obtengo un beneficio positivo de esto. Atención».

(Al grupo): También ha dicho: «Asma y constricción». Aquí hay cierta correlación. Podríamos abordar estrategias para conseguir atención, pero quiero abordar las creencias subyacentes. Ahí se verá realmente la diferencia.

(A Bill): ¿Crees que puedes hacer lo que tienes que hacer para lograr el futuro sano que tú quieres?

Bill: Lo intento. Toda mi experiencia con la PNL en los dos últimos años es que la PNL no funciona conmigo. La he visto funcionar muchas veces con otras personas, e incluso la he utilizado con otros satisfactoriamente, pero parece ser que no hay nada que funcione conmigo.

Robert: (Al grupo.) Esta es una buena indicación de que aquí hay presente una creencia limitadora. Cuando los practicantes de PNL preguntan: «¿Cómo se identifica una creencia?», a menudo les sugiero que busquen algo que la persona lleva mucho tiempo intentando cambiar sin haberlo conseguido. Cuando Bill habla de lo que quiere, mira hacia arriba y a la derecha; cuando habla de lo que se lo impide, hace un gesto así (mueve la mano hacia abajo y a la izquierda por detrás de él). Tenemos que observar qué hace cuando dice «sí» a diferencia de cuando dice «no». No tenemos que interpretarlo todavía, solamente verlo.

(A *Bill*:) Aunque dices que no crees que puedas cambiar, estás aquí arriba delante del grupo. En algún nivel todavía crees que es posible alcanzar los cambios que deseas.

Bill: Creo que puedo cambiar, pero todavía no he averiguado cómo. Ese es el «no puedo».

Robert: Cuando piensas en ti mismo ahora, en comparación con donde quieres estar, ¿qué se interpone?

Bill: Ahora no estoy obteniendo resultados en el trabajo de cambio que intento hacer sobre mí mismo.

Robert: ¿De modo que es solo el hecho de que no hayas obtenido resultados?

Bill: Es un horrible círculo vicioso.

Robert: Vamos a explorar esto un poco. Piensa en algunas cosas que hayas hecho. ¿Ha habido algún tiempo en el que creías que ibas a obtener resultados?

Bill: Sigo pensando que los obtendré, pero no es así.

Robert: Así que piensas que obtendrás resultados.

Bill: Espero obtener resultados, pero no *pienso* que vaya a obtenerlos. Es distinto.

Robert: Tú dices: «Espero obtener resultados». Eso es distinto a pensar que los obtendrás y es distinto a creer que los obtendrás. Así lo esperas, pero ...

Bill: No lo sé.

Robert: (Al grupo) Ha dicho «*No lo sé*». No ha dicho «*No lo sé*», y eso es algo a tener en cuenta. Cuando estás tratando de alcanzar un objetivo, no te limitas a agarrar la primera información que venga y sales corriendo con ella. Lo que buscas es una *pauta*. En eso consiste la PNL, en encontrar pautas de comportamiento. Una de las maneras en que me doy cuenta de que tengo una pauta es cuando encuentro tres ejemplos de la misma pista no verbal. Cuando veo u oigo la misma respuesta, empiezo a darme cuenta de que hay una pauta. Si comparo la fisiología de la persona tres veces que ha fracasado con tres veces que ha tenido éxito y veo u oigo las mismas cosas, sé que tengo una pauta.

Otra manera en que me doy cuenta de que he descubierto una pauta es cuando veo coherencias de comportamiento en tomo a la misma categoría de acontecimientos internos. Esta es otra manera de encontrar una respuesta cuando alguien dice: «No sé qué me lo impide» durante la etapa de recoger información utilizando las condiciones para la definición de objetivos bien formados.

(A *Bill*:) Cuando empezaste con la PNL, ¿tenías la creencia de que iba a funcionar fácilmente contigo o creías que no funcionaría?

Bill: Cuando empecé, había oído contar cosas maravillosas de la PNL. Pienso que tenía la creencia de que funcionaría.

Robert: Regresemos a la primera vez. ¿Qué fue lo primero a que aplicaste la PNL?

Bill: Dolor de espalda en la región lumbar. Trabajé con un monitor de PNL, y el trabajo que hizo me alivió el dolor durante cosa de una hora.

Robert: O sea que luego ocurrió algo y empezó a dolerte de nuevo. ¿Qué hizo que volviera a dolerte?

Bill: (Baja la voz a una tonalidad auditiva.) No sé qué hizo que volviera a dolerme otra vez.

Robert: Ahora mismo has mirado hacia abajo y a la izquierda, lo que de ordinario significa que estás pensando en palabras. ¿Estabas simplemente repitiendo la pregunta o ... ?

Bill: No, sólo era consciente de la sensación de mi espalda.

Robert: Cuando notabas la sensación de la parte inferior de la espalda, has dirigido la mirada hacia abajo y a la izquierda. Lleva la mirada hacia abajo y a la izquierda. ¿Qué hizo el monitor de PNL

Bill: (*Mira otra vez abajo y a la izquierda.*) Un Generador de Comportamiento en el que te ves a ti mismo desarrollar un nuevo comportamiento en una situación y luego entras en él y lo experimentas; pero no funcionó. Tengo un terrorista interior.

Robert: Has dicho que tienes un terrorista interior. ¿Cuándo fue la primera vez que te diste cuenta de ello?

Bill: No sé exactamente cuándo me di cuenta por primera vez. Siempre me ha resultado muy difícil obtener lo que quiero.

Robert: Ha dicho: «*Siempre me ha resultado difícil obtener lo que quiero*». Eso es un ejemplo de una declaración de creencia.

Bill: Sí, y ha tenido un efecto espantoso en mi vida.

Robert: ¿De dónde procede esta creencia? ¿Quieres tener esa creencia?

Bill: No.

Robert: Entonces, ¿cómo es que todavía la tienes?

Bill: (*Frustrado*) Porque el trabajo que hice para cambiarla no dio resultado.

Robert: Bien, ahora acabas de mirar hacia arriba y a la izquierda. (*Señala con la mano.*) ¿Qué ocurría? Esta vez tu mirada se ha ido hacia allí. (*Señala hacia arriba y a la izquierda de Bill.*)

Bill: Estaba empezando a enojarme.

Robert: ¿Con qué? Vuelve a llevar la mirada allí.

Bill: Me enoja por lo difícil que ha sido mi vida.

Robert: Y ahora, ¿qué ves en tu mente?

Bill: Toda clase de ejemplos de lo difícil que ha sido mi vida.

Robert: ¿Hasta dónde se remontan?

Bill: Hasta la pubertad.

Robert: Quédate ahí un momento. Has dicho que empezabas a sentirte enojado.

Bill: Sí; enojado y frustrado.

Robert: Enojado con tu vida. Ver esos ejemplos hace que te enfades.

Bill: No. Frustrado con mi vida. Y eso hace que me enfade.

Robert: Dices que frustración primero y luego enojo. Por lo general la frustración se presenta cuando sabes cuál es la meta pero ignoras cómo alcanzarla. O sea que ha habido cosas que querías hacer pero no podías. (*Bill asiente con la cabeza.*) ¿Te has sentido frustrado contigo mismo o con el mundo?

Bill: Primero conmigo.

Robert: Primero contigo. Quiero que vuelvas a ver esa imagen y tomes la sensación de frustración...

(*Al grupo:*) Fíjense. Aquí hay una persona que necesita tener una creencia que lo impulse hacia estar sano. Hacer todo lo necesario para mejorar puede resultar difícil a veces arduo ya veces complicado. Lo que dice Bill es que tiene muchos, muchos ejemplos de casos en que no ha conseguido obtener lo que quería. En cuanto emprende algún intento de cambiar, se queda frustrado. Le vienen a la mente todos esos comportamientos y recuerdos de antes e interfieren con su intento de obtener lo que quiere. Recuerden que, para alcanzar cualquier meta, hacen falta tres cosas. Hay que *querer* alcanzarla, *saber cómo* alcanzarla y *darse uno mismo la oportunidad* de alcanzarla. Si una persona tiene la creencia de que le resulta difícil conseguir las cosas, le será difícil darse a sí misma la oportunidad de... de

pasar por todo lo que tiene que hacer y mantenerse en ello el tiempo necesario para obtener lo que quiere. A veces mantenerse en ello es precisamente lo que se tiene que hacer, aunque haya frustración.

(A Bill:) Empecemos con la frustración y la ira ya que al parecer estas emociones son lo primero que (sale. Has dicho que a cosa se inició en la pubertad. Tómate un momento y piensa en lo frustrante que ha sido todo. *Ancla la sensación.*) Lleva esta sensación hacia atrás en el tiempo; puede que haya también palabras. *(Una larga pausa mientras Bill hace memoria.)*

Robert: ¿Qué ves?

Bill: Preferiría no revelar el contenido.

Robert: Muy bien. ¿Implica a otras personas?

Bill: Sí.

Robert: ¿Principalmente a una persona?

Bill: Sí, ah, hum

Robert: ¿Ves a esa persona mirándote directamente?

Bill: No, me veo a mí con la otra persona.

Robert: Sitúate dentro del «tú de entonces» por un instante nada más. ¿Qué generalizaciones haces respecto a lo que está ocurriendo?

Bill: Lo malo que soy. *(Pausa larga.)* Que no puedo conseguir lo que quiero. Que no merezco lo que quiero.

Robert: Que no te mereces lo que quieres.

Bill: Y también que si obtengo lo que quiero me veré metido en muchos problemas. *(Voz temblorosa, lágrimas, lloriqueos.)*

Robert: ¿Estás construyendo alguna creencia sobre la otra persona o sobre el mundo que te rodea?

Bill: El mundo que me rodea iría contra mí si supiera lo que quiero. Se trata de obtener aceptación cultural y todo eso.

Robert: Tiene que ver con la aceptación cultural. ¿Cuál es la intención? ¿La intención que hay tras el pensamiento de que el mundo irá contra ti si llega a saber lo que quieres?

Bill: No lo sé. *(Voz temblorosa y emocionada.)*

Robert: *(Al grupo.)* Estaba intentando averiguar si existía alguna generalización o creencia a propósito del intento.

(A Bill:) *(Cambia de voz.)* Ya es hora de salir de eso. Vuelve a esta sala. Robert aquí *(se señala a sí mismo)* y Bill aquí *(señala a Bill. Risas)*.

Muy bien. He aquí lo siguiente que me gustaría que hicieras. Vuelve a mirar esa experiencia que tuviste en la pubertad. Ponla allí, bien alejada, que quede completamente aparte; no te metas en ella en absoluto. *(Señala hacia un punto situado enfrente de Bill.)* Eso es ... Mira a ese chico y la otra persona implicada, allá fuera, mientras permaneces aquí cómodamente sentado.

Bill: *(Pausa larga.)* Lo veo. *(Con el tono de voz neutro que se asocia con observarse a uno mismo.)*

Robert: ¿Cómo te ha afectado esa experiencia desde aquella época?

Bill: Me ha producido mucha culpa. *(Mira hacia arriba y a su izquierda)* . .

Robert: Así que ves que te ha producido mucha culpa. ¿Que creencia te habrías formado respecto a eso?

Bill: Que lo que quiero es malo.

Robert: (Al grupo) Esto es un poco diferente de lo que ha dicho antes. Antes ha dicho: «No puedo conseguir lo que quiero, no merezco conseguir lo que quiero y si en efecto consigo lo que le quiero el mundo me castigará. Si el mundo sabe lo que quiero, me castigará igualmente». Y lo que dice ahora es: «Lo que quiero es malo». Eso se convierte en una creencia subyacente. Tenemos aquí un bonito grupo de creencias que podría explicar por qué Bill ha tenido problemas para conseguir las cosas que quiere.

Permítanme señalar algo: las creencias tienden a cumplirse a sí mismas. Cuando se intenta discutir con una creencia en el presente, la persona se enfrenta a todos los datos recopilados a lo largo del tiempo que apoyan o «demuestran» la creencia inicial. Cuando regresamos al punto en que se formó, con frecuencia las cuestiones son mucho más claras y sencillas. Desde luego no están arropadas por posteriores confirmaciones. No me importa tanto lo que ocurrió en la experiencia inicial de la pubertad como la manera en que afectó a todo el sistema de creencias. En la pubertad, sobre todo, la persona construye muchas creencias acerca de ella misma, su identidad y su sexualidad

Recuerden que hemos hecho que Bill mirase atrás para ver si había alguna otra creencia o alguna otra manera en que le hubiera afectado esta experiencia. Tengo una razón para hacerla así. Primero le hemos hecho regresar dentro de la impronta y volver a experimentarla a fin de obtener una fisiología que pudiéramos ver y oír. Le he preguntado: «¿Qué clase de creencias estás construyendo ahí?» para ver si podía identificar una pauta en su tono de voz. A veces, cuando se le pide a la persona que exprese su creencia en palabras, es la primera vez que la verbalizan. De esta manera empezamos a implicar un poco más del cerebro en todo este proceso, lo cual puede ayudarnos luego él encontrar una solución.

El motivo de que después le pida a la persona que contemple de nuevo la experiencia de referencia es que a veces la experiencia fue confusa o incluso positiva en el momento en que ocurrió. Un ejemplo de experiencia confusa podría ser cuando alguien ha sufrido abusos deshonestos por parte de un familiar. A menudo la persona era muy pequeña y quizá no sabía qué pensar de la situación. Puede que en aquel momento no se hubiera formado ninguna creencia: se limitaba a hacer lo que quería mamá, o papá, o el tío Ernie. Fue *más tarde* cuando se construyó una creencia como: «He sido mancillado para toda la vida». La cuestión es que puede haber creencias que se construyen tanto durante una experiencia de impronta como después de ella.

(*A Bill:*) También participaba otra persona significativa.

Bill: También hubo más de una experiencia específica. Hubo una serie de experiencias dentro de un lapso de tiempo. (*Hace un gesto hacia la izquierda.*)

Robert: (*Repite el gesto.*) Un lapso de tiempo. Bien, nos interesa saber dónde está eso. Bill, lo que ahora quiero hacer es un proceso que se llama Reimpronta.

(*Al grupo:*) Vamos a repasar lo que hemos hecho. Había cierta frustración asociada con la creencia de Bill de que podía cambiar, y la hemos llevado atrás en el tiempo. No nos interesa el contenido de la experiencia; nos interesan las generalizaciones —las creencias— que se formaron entonces.

Las improntas pueden resultar de una sola experiencia o de una serie de experiencias que se repiten una y otra vez. Así, la persona cree que la realidad es de esa manera. Quiero hacerle una pregunta a Bill respecto a su conjunto de experiencias.

(*A Bill:*) La creencia de que hacías mal, ¿surgió únicamente de tus experiencias y de lo que tú considerabas que estaba ocurriendo, o se formó a consecuencia de juicios que te fueron transmitidos por la otra persona significativa?

Bill: Juicios hechos por la otra persona y también por mí mismo, en fechas posteriores.

Robert: Y también por ti mismo en fechas posteriores. Una de las cosas que se descubren con las improntas es que 135 creencias de los otros significativos son tan importantes para la creación de las propias creencias como la experiencia misma. En la pubertad, no es difícil rechazar temporalmente las opiniones del otro significativo, pero a veces, al hacerse uno mayoría adquirir un sistema de creencias adulto, las creencias del otro significativo empiezan a cobrar más fuerza.

Me gustaría que revisaras la película de tu experiencia de la pubertad y te observaras a ti mismo y a la otra persona significativa. Sospecho, Bill, que cuando hablas de un terrorista interno inconsciente, te refieres al hecho de que tu cerebro le da vueltas constantemente a algún aspecto del comportamiento del otro significativo. Pero esta vez lo experimentas como tú, no como el otro significativo. Me gustaría saber qué recurso necesitaba la otra persona. Doy por sentado que la otra persona participó en los juicios que te formaste sobre ti mismo.

Bill: De esa otra persona es de donde saqué los juicios que tengo sobre mí mismo.

Robert: Y esa persona, ¿ intenta instalar en ti la creencia de que no te mereces lo que quieres? ¿ Es esa la intención?

Bill: No. Intenta instalar en mí otras creencias. Intenta instalar en mí la creencia de que cierta categoría de comportamiento es mala. Todas mis demás creencias provienen de ésta.

Robert: ¿ Con qué intención hace eso? ¿ Tiene la intención de crearte problemas?

Bill: No, es para mi bien.

Robert: Para tu bien. Si supiera lo que ocurre ahora contigo, ¿ se sentiría satisfecho?

Bill: No, él no querría que me sintiera mal conmigo mismo.

Robert: ¿ Qué tendrías que darle a esa persona para que respondiera de una manera distinta?

Bill: (*Reflexiona.*) Más aceptación.

Robert: Así que necesita comprender que las distintas personas tienen distintos modelos del mundo. Aceptar más a los otros. Bill, ¿ has tenido alguna vez el tipo de sensación de que estás hablando, la de tener más aceptación? Respecto a cualquier persona o cosa.

Bill: Sí.

Robert: (*Al grupo.*) Le pregunto a Bill si ha tenido alguna vez el recurso que le faltaba al otro significativo.

(*A Bill:*) Quiero que recuerdes vívidamente una ocasión en que tuviste plenamente ese sentimiento de aceptación. Busca una experiencia específica.

Bill: (*Pausa larga; asiente con la cabeza.*) He tenido esa sensación específica de aceptación.

Robert: (*Ancla este estado de recurso.*) Toma este sentimiento y dáselo a la otra persona. Esa otra persona está ahora mismo en tu cerebro; la imagen, el recuerdo provienen de tu cerebro. Toma esto (*aprieta el ancla*) y dáselo, ¿ Qué hace ahora de un modo distinto?

Bill: Que ... que no importa lo que yo haga. Me quiere de todos modos.

Robert: ¿ Cómo te mira cuando dice eso? ¿ Cómo responde el adolescente?

Bill: Tiene una sensación maravillosa.

Robert: ¿ Qué creencias construye ahí?

Bill: Ah... , que yo estoy bien. No tengo que sentirme culpable por lo que quiero. Que está bien ser quien soy.

Robert: (*Con firmeza.*) *Que está bien ser quien soy.* Proyecta esta misma sensación sobre todo ese periodo de tiempo. Si hubieras tenido esta misma sensación durante todo ese tiempo ... ¿ cómo se habrían desarrollado las cosas? No tienes que decir nada en voz alta.

Hazlo en tu interior, y deja que tu mente inconsciente revise cada experiencia con esta creencia y esta sensación. (*Aprieta el ancla.*) Sabemos que esa persona no tenía el recurso de aceptación en aquellos momentos, aunque es un recurso que *tú* sí tienes. *Puedes* tratarte a ti mismo de esa manera. Ahora puedes actualizar el modelo con este nuevo recurso, de manera que no tengas que estar reviviendo la frustración una y otra vez.

Ahora bien, Bill, en esa experiencia hay un yo más joven que también necesita recursos de los que entonces carecía. Si ahora vuelves la vista hacia él, ¿es esa la creencia que quieres construir a partir de tu experiencia? Mira todas esas creencias: no me lo merezco, soy malo, etcétera. No sé si son las creencias que quieres construir sobre la base de esa experiencia. ¿Qué habría necesitado ese tú adolescente? ¿Qué recursos tienes *ahora* que te hubieran permitido construir un conjunto de creencias distinto en la pubertad?

Volviendo a contemplar ahora esa experiencia, ¿qué clase de creencia habrías preferido construir?

Bill: Ah ... Que puedo aceptarme a mí mismo sea cual sea la reacción de los demás.

Robert: Muy bien. Así que puedes aceptarte a ti mismo sea cual sea la reacción del mundo exterior, Me parece que si entonces hubieras sabido que los juicios de los demás responden a su modelo del mundo y no al tuyo, la experiencia habría significado otra cosa. Cuando vuelves la mirada hacia las opiniones de esa otra persona, ¿crees que tenía razón? Y a propósito, ni siquiera consiguió lo que pretendía. Esa persona tampoco quería que construyeras creencias limitadoras; se comportó como lo hizo debido a sus propias creencias y sistemas de creencias. Resulta útil darse cuenta de que los demás tienen sus propios modelos. Sus modelos no tienen por qué influir en ti.

Bill: La otra persona tenía buenas intenciones, pero estaba muy equivocada.

Robert: No creo que lo supieras cuando eras un niño y vivías la experiencia.

Bill: No lo sabía. Yo creía que él tenía razón.

Robert: Creías que tenía razón. Tiene mucho más sentido decir: «Él tenía buenas intenciones, pero estaba muy equivocado». Ahora lo sabes. Has dicho que querías saber que estaba bien ser quien eres fueran cuales fuesen las reacciones que te llegaban del exterior. ¿Has tenido alguna vez esta experiencia, más recientemente? ¿Aunque fuera sólo una vislumbre?

Bill: Sí, claro.

Robert: Piensa en una ocasión en que supiste que estaba bien ser tú. Te sentiste bien con independencia de todas las reacciones del exterior.

Bill: He dicho una mentira. No, no hay una ocasión así.

Robert: ¿Qué es lo más parecido que recuerdas a tener este recurso? Una de las cosas buenas del anclado y las submodalidades es que podemos construir el recurso que necesites.

Bill: (*Recuerda una ocasión.*)

Robert: (*Ancla a Bill mientras cambia de fisiología.*) ¿Qué ocurrió?

Bill: Alguien me habló por teléfono muy enfadado, muy grosero, pero yo sabía que lo que estaba diciendo no tenía nada que ver con la realidad.

Robert: Muy bien. ¿Cómo lo sabías? ¿Qué te hacía saberlo dentro de ti? (*Toca el ancla.*)

Bill: Una sensación que tenía aquí. (*Señala la región del corazón.*)

Robert: (*toca el ancla.*) ¿Puedes intensificar esa sensación) Es una buena sensación, por cierto. Si hicieras una imagen de ella, ¿qué aspecto tendría? ¿Qué sonido tendría?

Bill: Sería como un círculo de luz.

Robert: ¿Y si la luz fuese más brillante?

Bill: La sensación es mejor.

Robert: ¿Y si la hicieras más grande, de modo que te envuelva por completo?

Bill: Empiezo a sonreír.

Robert: Sí. .. Lo que me gustaría que hicieras, ahora, es que cogieras esa luz (*toca el ancla*) y la hicieras brillar sobre tu historia. Hazla brillar sobre ese tú más joven. (*El ritmo de la voz de Robert se adapta a la respiración de Bill*) Haz que la luz brille desde ese lugar en tu interior (*el lugar cercano al corazón que Bill ha señalado antes*) hacia el mismo lugar en él..., de manera que aunque la otra persona esté diciendo todas esas cosas que dijo, el tú más joven permanece en contacto con la luz, que puede crecer y hacerse más brillante en él. Me gustaría saber..., ¿cómo habría respondido entonces a la otra persona? ¿Le habría hablado de otra manera? ¿Le habría dicho: «Creo que tienes buenas intenciones, pero estás muy equivocado»?

Bill: No. El yo adolescente le habría dejado decir lo que quisiera, pero no le habría afectado.

Robert: ¿Cómo habría afectado eso a la otra persona?

Bill: De hecho, tampoco me prestaba demasiada atención. No sé si le habría afectado de un modo u otro.

Robert: Quizá te habría gustado que te dedicara su atención.

Bill: Claro que sí.

Robert: Si hubieras tenido *eso* (*aprieta el ancla*), ¿habrías recibido la atención que necesitabas o te habría hecho falta alguna otra cosa, además?

Bill: Era muy difícil recibir atención positiva de él.

Robert: Entonces, vaya a pedirte que hagas esto. Me parece que aquí se necesita otro recurso, tanto en términos de la experiencia de impronta como en términos de lo que está pasando con tu enfermedad. Has dicho antes que, a no ser que estuvieras enfermo, no recibías atención positiva. Me pregunto si posteriormente ha existido algún momento en que hayas tenido la experiencia de recibir atención positiva de alguien.

Bill: Sí.

Robert: ¿Qué recursos son esos? Piensa en un momento específico.

Bill: Cuando estoy relajado, sencillamente, y siendo yo mismo. Es una sensación de estar cómodo con la gente. (*La fisiología de Bill cambia a un estado de estar cómodo*). *Robert ancla el estado de recurso en el hombro de Bill.*)

Robert: Cogemos esto también (*toca el ancla de recurso que está en el brazo de Bill*) y llevaremos las dos cosas a ese tú adolescente ... Esto es un poco distinto, ¿no?

Bill: Bueno, hace que conseguir su atención sea como un juego y un desafío.

Robert: Ajá. ¿Y él qué hace? (*Bill sonríe.*) Tomemos estos dos recursos (*toca las dos anclas*) y hagamos brillar la luz sobre todas esas experiencias para iluminarlas. Vuelve a tomar también este recurso de aceptación (*toca el ancla*). Asegúrate de que estos recursos son adecuados para todas esas experiencias. Haz que la luz brille a través de ellas como un haz, y que las conecte unas con otras ...

(*La voz de Robert adopta un tono y un ritmo suave e hipnótico*) Puedes estar relajado y seguro, sentirte tranquilo y cómodo contigo mismo. Haz que obtener lo que quieres sea un divertido desafío

Bill: ¡Sí!

Robert: Todavía tenemos que hacer una cosa importante. Has reexaminado todo esto de una manera disociada, *observándote* a ti mismo. Me gustaría volver atrás y que te pusieras tú mismo en la experiencia. Recuerda, he hecho que le dieras a esa persona significativa los recursos necesarios. Ahora, quiero que vuelvas y *te sitúes tras los ojos de la otra persona*.

Vas a estar en su lugar con *este* recurso (*toca el ancla mientras Bill cierra los ojos*) en aquellas situaciones. Di lo que dirías y ve lo que verías con sus ojos. Ve a ese muchacho adolescente que tienes delante y que está construyendo un modelo del mundo, sabiendo que puedes prestarle una verdadera atención y darle el apoyo que necesita para aceptarse a sí mismo y a los demás. Y cuando hayas terminado, puedes regresar aquí... , tomándote todo el tiempo que necesites para terminar.

Bill: (Suspira, abre los ojos y mira a Robert.)

Robert: Había aquel chico joven que necesitaba saber en lo más íntimo que estaba bien ser quien era, que podía sentirse relajado y confiado y recibir la atención que necesitaba. Has visto cómo habrían cambiado las cosas si hubiera tenido el recurso asociado con la luz y también la capacidad de recibir atención.

Entra en la experiencia, sé él y llévate esto contigo (*sostiene las tres anclas de recursos*). Mira por sus ojos. Haz que mire a la otra persona, que ahora tiene los recursos que necesita ... y repite todas las situaciones. Hazlo crecer hasta que se convierta en el tú que está aquí sentado. Llévate contigo estas nuevas creencias, estas nuevas comprensiones, y extiéndela, por esas experiencias que hasta ahora sólo han sido una demostración de fracaso. Ahora son una demostración de la nueva creencia. (*Robert acompasa el ritmo de la voz con la respiración de Bill.*)

Bill: Aquí hay un agujero. (*Señala un punto del espacio situado junto a su oído izquierdo.*) Ya no me llegan las acusaciones de «eres malo», pero tengo una extraña sensación de vacío.

Robert: ¿Qué te gustaría poner en ese agujero?

Bill: Ah ... , que soy un hombre tierno y cariñoso exactamente como soy, y que eso está muy bien. Si alguien quiere hacer juicios sobre mí, es su problema.

Robert: Pon eso ahí. *Quiero que lo oigas.* Llena el agujero con ese sonido, de manera que resuene y reverbere de un lado a otro. Dilo de tantas maneras como puedas, con tantos sentimientos como tengas. De manera que si estás frustrado o alegre, o enfadado, o lo que sea, sepas que eres un hombre tierno y cariñoso y que eso está muy bien. Si los demás te juzgan, es su problema. Siempre tienes la opción de recibir atención positiva de ellos. Dilo más alto, que el sonido sea más fuerte y llene todo el agujero. Muy bien; ahora, ¿qué era lo que querías cuando te has sentado aquí? Algo acerca de estar sano. ¿Ha cambiado esa imagen?

Bill: Me veo más pleno, más sólido en esa imagen.

Robert: ¿Te lo mereces?

Bill: (Con congruencia.) ¡Sí!

Robert: ¿Te ocuparás de ti mismo de las maneras que hemos hablado?

Bill: Absolutamente.

Nota del editor original: Al empezar la intervención de Robert, Bill estaba encorvado y su tez tenía un tono pálido y grisáceo. Al terminar el proceso de Reimpronta, la piel había adquirido un color más vivo y saludable y su postura era mucho más erguida.

Preguntas

Mujer: Le ha pedido a Bill que observara todo el recuerdo, viéndose a sí mismo ya la otra persona significativa. A continuación, le ha hecho entrar en sí mismo y en la otra persona y comportarse de un modo más pleno de recursos. ¿Querría resumir todo el proceso?

Robert: La descripción que acaba de dar constituye la esencia de la Reimpronta. Una vez que se ha encontrado la experiencia de impronta, se dan recursos tanto a la persona con la que está trabajando como a los otros significativos que estuvieron presentes en la experiencia de impronta. Recuerde que usted no cambia a los otros significativos; es el cliente quien cambia su propia perspectiva, la creencia que asumió como propia a consecuencia de la experiencia de impronta. Cuando se toman múltiples perspectivas sobre una situación, aun sin añadir recursos, se la convierte en una experiencia distinta.

Haga una prueba: piense en una experiencia desagradable que haya tenido con otra persona, como una discusión o una ocasión en que alguien dijo algo que la hirió. Recuérdela como si estuviera ocurriendo ahora mismo ... y ahora flote hacia arriba y contemple la situación desde lo alto, viéndose a usted misma y a la otra persona. Observe a la otra persona y fíjese en su postura, en su tono de voz, en su forma de moverse y gesticular, y considere todo lo que sepa sobre la experiencia de *ella*, tanto recientemente como en el pasado... Ahora, entre flotando en ella y adopte su fisiología tan completamente como pueda. Vuelva a experimentar el acontecimiento, mirándose a usted misma con los ojos de la otra persona ... Cuando haya vuelto a experimentar plenamente el acontecimiento desde el punto de vista del otro, flote hacia un lado y obsérvelo de nuevo, viéndose a usted misma ... y a la otra persona. Luego entre de nuevo en usted como si estuviera volviendo a suceder lo mismo. Observe qué distinta es la experiencia.

Tener más información desde múltiples perspectivas crea un cambio en su propio punto de vista. Es una serie de pasos muy poderosa. Tener múltiples perspectivas es la base de la sabiduría en conflictos, decisiones y negociaciones, y para limpiar su propia historia personal.

Hombre: ¿Les daría recursos a los agresores, como violadores y demás, de la misma manera en que se los ha dado al «otro significativo» de Bill?

Robert: Una de las razones para practicar la Reimpronta es hacer que el cliente perciba qué clase de recursos necesita la gente, incluso los violadores, a fin de resolver por completo la situación o evitarla desde un principio. Con frecuencia, quienes han sido víctima de un delito como una violación u otra forma de violencia no quieren darle recursos a «ese hijo de puta» porque les parece que eso equivaldría a dar el visto bueno a su comportamiento. Están enojados de veras con todo el asunto, y tienen buenos motivos para estarlo. Les parece que sería como perdonar al agresor o disculpar su comportamiento, y no quieren olvidarlo ni condonarlo en modo alguno.

De hecho, el objetivo de darle recursos al agresor no es perdonar su comportamiento ni hacer que desaparezca el recuerdo. En cambio, para la víctima es importante comprender qué recursos habría necesitado la otra persona para ser la clase de persona que se hubiera comportado de un modo distinto. Muchas veces, cuando alguien ha sido víctima de una agresión, su creencia limitadora se mantiene por medio de la ira o el miedo. Dar recursos al agresor es un paso para ayudar a la Víctima a superar todo esto. No se trata en modo alguno de hacer que esa horrenda actividad parezca aceptable.

En la mayoría de los casos, es buena idea darle al agresor los recursos que necesita *antes* de que ocurra el incidente en que se produjo la experiencia de impronta. Vaya poner un ejemplo.

En cierta ocasión trabajé con una mujer cuya madre se enfadó tanto que la sacó por una ventana a cinco pisos de altura. Estaba tan encolerizada que iba a tirarla a la calle para que se matara. Preguntarle a esta mujer qué recursos necesitaba su madre mientras la tenía colgando en el vacío hubiera sido absurdo. Lo que hice fue pedirle a la mujer que pasara la película hacia atrás, hasta una época anterior al incidente, y entonces instalé los

recursos allí. Con los recursos adecuados, la madre nunca habría perdido la cabeza hasta el extremo de amenazar así a su hija. Es algo parecido al trabajo que se hace con las fobias. Queremos que la persona con la que estamos trabajando empiece a recordar la experiencia fóbica *antes* de que se produjera el incidente, cuando aún se sentía segura. A continuación, la persona pasa una película disociada y observa a su yo más joven durante todo el incidente hasta que vuelve a sentirse segura.

Podemos concebir una fobia como un caso especial de impronta. Al trabajar con una fobia, conviene insertar el miedo entre tiempos de seguridad.² Esto, por lo demás, puede considerarse un principio general para el trabajo con cualquier clase de impronta traumática: vayan del estado de recursos (o al menos de un estado neutro) al trauma y otra vez a un estado de recursos. Esta manera de trabajar con un cliente ayuda a aislar el acontecimiento y le proporciona un «final».

Hombre: Algunas improntas son bastante traumáticas. El hecho de dejar al cliente disociado, como sucede en el método rápido para la fobia, ¿no hace que sea un trabajo incompleto?

Robert: A menudo el procedimiento rápido para la fobia es lo único que se necesita. Recuerde que se reasocia al cliente en el último paso del procedimiento, cuando se le hace volver a experimentar el trauma en sentido inverso. A veces, empero, hay una impronta que también debe tenerse en cuenta. Freud tenía la creencia de que una fobia era un ejemplo de angustia desplazada: en realidad la persona tenía miedo o alguna otra emoción que se dirigía hacia alguna otra persona significativa. Para resolver la fobia, primero había que descubrir y tratar el «verdadero» miedo de la persona. Naturalmente, el problema de este enfoque es que la gente debe soportar mucho dolor hasta que se resuelven las cuestiones de relación. Con la PNL podemos resolver los sentimientos de inmediato, de manera que la gente no ha de seguir experimentando miedo y pánico. A veces todavía queda alguna otra cuestión de relación o alguna impronta que es necesario abordar.

En muchas de las improntas traumáticas con que he trabajado y que terminaron como fobias, había implicada otra persona. Recuerdo a una mujer con la que trabajé que tenía fobia a las mariposas nocturnas. Se trataba de una mujer capaz de sostener en la mano una tarántula viva sin alterarse, pero cuando una mariposa nocturna pasaba volando a su lado perdía la compostura. La fobia se debía a que en su infancia una amiguita la había perseguido blandiendo un tarro que contenía una gran mariposa. La mujer en cuestión se había sentido humillada ante los demás amigos, pero en vez de aplicar el miedo y la ira a su amiga, había conectado su miedo a la mariposa. Le apliqué el tratamiento de la PNL para las fobias y eliminé el miedo, pero eso no resolvió por sí solo todas las cuestiones que ella tenía asociadas con esta situación.

También se pueden encontrar otras clases de fobias que exigen algo más que aliviar los sentimientos de pánico. Estas fobias se producen a veces cuando los padres dejaron solo a un niño y le ocurrió algo malo. Una mujer con la que trabajé le tenía miedo al agua porque había estado a punto de ahogarse intentando escapar a nado de su madre que estaba pegándole una paliza. La técnica para la fobia eliminó el miedo al agua, pero, evidentemente, había otras cuestiones que también tuvimos que abordar.

2. La técnica de PNL para las fobias se describe en el libro *Using Your Brain-For a Change*, de Richard Bandler, que puede solicitarse a Real People Press, en Moab (Utah), Estados Unidos. [Hay trad. al cast.: *Use su cabeza para variar*, Cuatro Vientos, Santiago de Chile, 1988.]

Mujer: Después de reimprontar un trauma pasado o de resolver estructuras de identidad conflictivas, ¿cómo sabe si la persona dispone de estrategias adecuadas para continuar el cambio de una manera positiva? ¿Cómo sabe si la persona todavía tiene maneras de conseguir lo que quiere?

Robert: Permítame responder a eso con un relato. David Gordon (monitor de PNL y escritor) y yo trabajamos juntos en cierta ocasión con una mujer que tenía la compulsión de lavarse las manos, porque creía que se le echaban encima lo que ella llamaba «pulgas imaginarias». Estas «pulgas» eran «reales» en el sentido de que ella las «sentía» cuando se le echaban encima, pero eran «imaginarias» porque sabía que nadie más las experimentaba. Llevaba quince años padeciendo a esas pulgas, y habla construido su vida en torno a su presencia.

Las pulgas dirigían su vida de determinadas maneras. Por ejemplo, esa mujer tenía 72 pares de guantes que utilizaba para distintas ocasiones. Tenía que esquivar a unas personas más que a otras para no recibir sus pulgas. Sus padres estaban especialmente infestados, así que, aunque «los amaba tiernamente», debía limitar sus contactos con ellos. Como las pulgas eran imaginarias, podían hacer cosas de las que las pulgas corrientes son incapaces, como viajar por el teléfono. A causa de ello, no podía hablar con sus padres por teléfono durante mucho rato.

Mientras trabajaba con ella, le sugerí que tratáramos su alergia real imaginaria a las pulgas reales imaginarias. Le dije que obviamente se trataba de una reacción alérgica, pues aunque todo el mundo tenía esas pulgas, sólo la afectaban a ella. Sencillamente, era alérgica a las pulgas, como hay quien es alérgico al polen. Esto trastocó de veras su manera de pensar respecto a las pulgas. Como no tenía ninguna creencia automática acerca de una alergia real imaginaria, le di unas píldoras de azúcar y acompañé cuidadosamente sus procesos de pensamiento diciéndole que esas píldoras reales imaginarias le curarían la alergia.

A la semana siguiente regresó verdaderamente asustada porque las píldoras habían dado resultado. Ya no sabía qué ropa comprar, puesto que siempre había comprado prendas un par de tallas demasiado grandes para que las mangas le cubrieran las manos y la protegieran de las pulgas. Ya no sabía cómo tratar a sus padres, cocinar ni realizar sus actividades cotidianas, porque había desaparecido la preocupación por las pulgas que era el principio organizador de su vida.

Necesitaba estrategias para toda clase de cosas. Trabajamos con ella en una nueva estrategia de decisión; le hicimos modelarse sobre otras personas para adquirir nuevos comportamientos y así sucesivamente. El meollo de este relato es que a menudo, después de ayudar a alguien a cambiar una creencia limitadora, su antigua manera de hacer las cosas ya no le sirve, y hay que ofrecerle nuevas estrategias.

Una de las objeciones ecológicas más asombrosas que a veces presenta la gente tiene un gran interés. Al llegar a determinado punto en el procedimiento, los clientes protestan: «Si hago lo que usted me pide, ¡vaya cambiar de veras!». Se resisten a mover una imagen interna, a completar una integración de polaridades o a hacer lo que se les indica. No saben muy bien si están dispuestos a cambiar su identidad.

Mujer: ¿Hasta qué punto es importante que la persona crea que la impronta es una experiencia real en lugar de imaginaria?

Robert: Una vez vino a verme una mujer que había ingresado en una orden religiosa que practicaba la meditación y el celibato. Su problema era que, cada vez que se ponía a meditar, veía mentalmente un pene enorme y no lograba hacerla desaparecer. Esto la tenía muy preocupada. Todo el mundo le decía que era una santa, pero ella se

consideraba muy mala.

Las experiencias como la de esta mujer son las peculiares comunicaciones de la mente inconsciente a propósito de algo. Le propuse que averiguáramos a qué se refería aquella comunicación. Evidentemente, existía una impronta acerca de algo malo que había ocurrido cuando era muy pequeña. La mujer no sabía de qué se trataba y tenía miedo, por lo que evitaba pensar en ello. Le sugerí que cogiera esa imagen borrosa y la pusiera lejos de sí, en la pared, del tamaño de un sello de correos, de esta manera quedó lo bastante alejada como para que pudiera disociarse de ella. La mujer empezó a contemplar la imagen y llegó a ver que había un hombre y una mujer haciendo algo de índole sexual, aunque ignoraba qué. A medida que fue acercando la imagen, surgió la cuestión,

La mujer pensaba que quizás había sufrido abusos deshonestos por parte de su padre, pero no estaba segura. No recordaba lo ocurrido y estaba llena de confusión. También podía tratarse de algo que le había contado su madre (con voz convincente) acerca del padre de ésta; un relato que la mujer se había imaginado, con el que se había asociado y del que había derivado los sentimientos del caso como si le hubiera ocurrido a ella. Sin embargo, daba igual que le hubiera ocurrido a ella o a su madre, porque en su experiencia era *real*.

Ella nunca había afrontado el asunto; se trataba únicamente de algo grande, oscuro y malo. Después de que se inventara cierto número de posibilidades que acaso hubieran ocurrido, finalmente le dije que en realidad carecía de importancia. Lo importante era que necesitaba cierto recurso y que no lo tenía. Le hice representar cada una de las posibilidades figurándose que era la «real» y buscar la solución de todas ellas. Esta mujer se había pasado veinticinco años construyendo una manera de vivir basada en una experiencia que ni siquiera sabía si era objetivamente real o no. Por eso a veces lo que «ocurrió realmente» no tiene mayor importancia.

Hombre: Después de hacer una reimpronta, ¿cómo sabe la persona qué ocurrió en realidad?

Robert: Lo que hacemos en la práctica es darle a la persona la oportunidad de actualizar y poner al día lo que llevan dentro de la cabeza. No intentamos confundirlos respecto a la realidad: les permitimos que vuelvan a experimentar las mismas cosas sin la cicatriz ni el impacto negativo. Al final terminamos con creencias diferentes y recursos diferentes, y la impronta significa algo completamente distinto.

No pretendemos borrar lo que ocurrió en realidad, porque a fin de cuentas lo importante no es el contenido de la impronta sino lo que la persona ha *aprendido* de ella y el conocimiento de que ahora tiene lo que necesita en términos de recursos.

Resumen del proceso de re impronta

I. Identifique las sensaciones o sentimientos específicos (también pueden ser palabras o una imagen) asociados con el callejón sin salida. (Ánclelo.) La mayoría de la gente quiere evitar estos sentimientos porque son incómodos, pero es importante recordar que evitarlos no resuelve la limitación. Haga que la persona se quede con el sentimiento (mantenga el ancla) y remonte en la memoria hasta la experiencia más temprana del sentimiento asociado con el callejón sin salida.

A. Mientras la persona sigue en ese estado asociado y regresado, hágale

verbalizar las generalizaciones o creencias que se formaron a partir de esa experiencia.

II Disocie a la persona de la experiencia. Hágale ver la experiencia como si estuviera mirando una película de ella misma.

B. Pídale que verbalice cualesquiera otras generalizaciones o creencias que se formaron a consecuencia de la experiencia de impronta. (A menudo las creencias se forman «después del hecho».)

III. Busque la intención positiva o beneficio secundario de la sensación asociada con el callejón sin salida. Asimismo, si en el recuerdo intervienen otros significativos, busque también la intención positiva de su comportamiento. Esto puede hacerse preguntando directamente a las personas que se ven en la imagen.

IV Identifique y ancle los **recursos** u opciones que la persona y los otros significativos necesitaban y entonces no tenían —cada uno individualmente—, pero que **ahora la persona tiene a su disposición**. Recuerde que no debe limitarse necesariamente: a las capacidades que la persona y los otros significativos tenían en aquel momento; si la persona (no los otros significativos) dispone de los recursos ahora, puede usted utilizarlos para ayudarle a cambiar esa experiencia.

V Pídale a la persona que vuelva a proyectar la película una vez por cada uno de los otros significativos que intervinieron en la experiencia de impronta, para que vea cómo habría cambiado la experiencia si esa persona hubiera tenido a su disposición los recursos necesarios. Hágalo una vez para cada persona y asegúrese de que los recursos identificados bastarían para cambiar la experiencia. De no ser así, repita los pasos III y IV e identifique otros recursos o intenciones positivas que hubiera podido pasar por alto.

C. Después de añadir los recursos, pídale a la persona que verbalice qué nuevas generalizaciones o creencias elegiría como resultado de haber añadido esos recursos.

VI Utilizando las anclas de recursos fijadas en el paso IV, haga que la persona **reviva la experiencia de impronta** desde el punto de vista de cada una de las personas significativas implicadas en ella (una por una). Hágala entrar en el cuerpo de la otra persona y ver la experiencia por sus ojos. Para terminar, hágala entrar en su yo más joven de manera que pueda experimentarla mientras está asociada a ese yo más joven. Mantenga usted las anclas de recursos a lo largo de todo el proceso. Repita la nueva experiencia el número de veces que haga falta para que sea tan fuerte como la impronta original

D. Pídale a la persona que actualice o modifique las generalizaciones que harta ahora a partir de esa experiencia.

VII. Mientras mantiene las anclas de recursos utilizadas durante todo el proceso, haga regresar a la persona a lo largo del tiempo desde el momento de la impronta original hasta

el presente. Sugíerale que, mientras regresa por el tiempo, puede pensar en otras ocasiones de su vida en las que esos recursos que ahora están anclados le habrían resultado útiles para cambiar otras experiencias.

La incongruencia y los conflictos de creencias

Todos hemos conocido ocasiones en las que tenemos la mente dividida acerca de algo. ¿Ha decidido alguna vez que se levantara temprano para hacer ejercicio, pero al llegar la mañana se dio cuenta de que tenía mucho sueño y que en la cama se estaba muy bien? Así que se quedó usted durmiendo y luego tuvo que oír todo el día una voz dentro de su cabeza que se lo reprochaba. ¿No ha hecho nunca una gestión para un amigo sin sentir el menor entusiasmo, porque en realidad quería hacer otra cosa para usted mismo? Estos son dos ejemplos de incongruencia.

La incongruencia suele experimentarse como un conflicto interior con uno mismo. A menudo parece que haya dos aspectos en la persona. Es como si hubiera dos «usted». Hay una parte que quiere hacer algo y otra parte que se opone. Podría tratarse de dos comportamientos, dos creencias, dos sistemas de creencias o incluso dos aspectos de su personalidad.

A veces, cuando se enfrenta uno con conflictos de creencias y de identidad, una «parte» ni siquiera es consciente de que existe la otra. El resultado es confusión acerca de uno mismo. Recuerdo que una mujer me comentó que no lograba entender por qué su marido decía siempre que ella era una persona muy crítica. No era ésta la idea que tenía de sí misma, y llevaba seis meses haciendo afirmaciones en el sentido de que era una persona amable y generosa. Su parte consciente que quería abrirse a los demás estaba fuera de contacto con la parte de ella que sabía que también debía atender a sus propias necesidades. Eso la hacía estar a la defensiva y mostrarse resentida con los demás cuando sus necesidades eran descuidadas. Mientras no se integraron estos dos aspectos de ella, de modo que pudiera tomar en consideración tanto sus propios sentimientos como los sentimientos de los demás, se sintió desdichada y su comportamiento era imprevisible.

Causas de incongruencia

La incongruencia puede resultar de experiencias de impronta del modelado sobre otros significativos, de conflictos en la jerarquía de criterios o de cambios y transiciones en la vida.

Las improntas

Las improntas pueden crear conflictos internos, y los crean como vimos en el capítulo anterior con el caso de Bill. Aun después de reimprontar con éxito una parte de su historia anterior puede que todavía le quede por resolver una incongruencia respecto a qué creencias caracterizarán a partir de ahora al «nuevo usted» y lo proyectarán hacia el futuro. Después de una reimpronta, el problema no tendrá que ver directamente con el pasado, sino más bien con el presente y el futuro.

Creación e imitación de modelos

Podría ser que en cierta época de su vida hubiera sido usted educado por alguien que mantenía cierta creencia con la que usted se modeló (como «siempre debes pensar primero en los demás»), y luego por alguna razón pasó a ser educado por otra persona con distintas creencias (como «mis necesidades son lo primero») sobre la que también se modeló. Las creencias que tomó por modelo y convirtió en parte de usted mismo son internamente incompatibles.

Si se han modelado semejantes creencias opuestas, puede uno sentirse condenado cuando se ocupa de sí mismo, y condenado cuando piensa antes en los demás. Es un dilema sin solución, y haga lo que haga nunca estará bien hecho.

Podría ser también que hubiera usted tomado como modelos a distintos miembros de su familia que albergaban creencias contradictorias. Quizá su padre fumaba, y su madre juzgaba que fumar era malo. Si llegado a la edad adulta es usted fumador, es posible que no cese de reproducir en su mente este conflicto en la relación entre sus padres, suponiendo que la internalización haya tenido una extensión importante. Los distintos criterios, valores y estrategias que usa para pensar sobre las cosas los toma usted de otras personas importantes a las que ha tomado como modelo.

La jerarquía de criterios

Los conflictos interiores a menudo son conflictos de criterios. Puede que usted se diga: «Quiero esa casa nueva con tan buena vista, pero he de ahorrar el dinero para cuando me retire». Al final, termina comprando la casa y luego se preocupa por el futuro. A diferencia de los conflictos de creencias, de los sistemas de creencias o de los aspectos de su personalidad que se hallan disociados el uno del otro, los criterios se estructuran en una jerarquía. En el capítulo 6 examinaremos los criterios con más detenimiento.

Los cambios y transiciones en la vida

Los cambios y transiciones en la vida también pueden ser causa de conflictos. Por ejemplo, un hombre al que llamaré George trabajaba para la empresa «X» con su padre y sus tíos. Acérrimos partidarios del sindicato, desconfiaban de la dirección y mantenían los valores tradicionales de la clase obrera. Gran parte de la identidad de George se había formado escuchando y observando los valores y comportamientos de su familia. Cuando de pronto fue ascendido a un cargo de supervisor, un puesto de «oficina» con un elevado sueldo, se vio abrumado por toda una andanada de conflictos imprevistos; se preguntaba: «¿Significa esto que soy distinto o mejor que mi padre? ¿He de convertirme en un *yuppie*, adoptar nuevos valores y desechar mis antiguas creencias y valores? ¿He de convertirme en una de esas personas que mi familia y yo siempre hemos criticado y detestado, en virtud de mi propio éxito?». La transición le creó a George un conflicto de creencias, aunque en nuestra cultura se consideraría que había sido un éxito».

Las transiciones de la vida no sólo tienen que ver con los detalles de un cambio, sino con *quién es usted y qué es usted*. Mientras trabajaba con mi madre en sus problemas de salud, en 1982, cuando tantas cosas de su vida estaban cambiando, descubrimos que tenía un gran conflicto entre ser una madre y ser una persona independiente que se ocupaba de

sí misma. A veces me decía: «Es muy importante que cuide de otras personas, pero ahora por fin tengo tiempo de hacer cosas solamente para mí. Necesito unas vacaciones de toda esta tensión». Y en seguida cambiaba y decía: «Quizá sea demasiado egoísta al pensar en todas esas cosas que necesito para mí misma». Oscilaba constantemente entre estos dos sistemas de creencias, a veces en la misma frase, sin tener la menor conciencia de que emitía dos mensajes contradictorios. Le hice visualizar los dos aspectos de ella misma.

Una parte, la «identidad de madre», la visualizaba como una vieja desaliñada. Estaba cansada, quería descansar, pero siempre deseaba cuidar de otras personas. Representaba una de sus misiones en la vida.

La otra parte estaba mucho menos desarrollada. Tenía el aspecto de una millonaria de la *jet set* que vestía ropas vistosas y no se parecía a ella. Esta parte «de la *jet set*» decía: «Olvídate de todas esas historias de madre, con toda esa gente que depende tanto de ti que ni siquiera puedes irte y cuidar de ti misma».

Estas dos partes representaban decididamente distintas maneras de ser y ni siquiera se gustaban la una a la otra. Las diferencias se manifestaban en forma de una asimetría corporal cuando mi madre hablaba de sus objetivos. Al decir «asimetría» me refiero a que gesticulaba con la mano derecha cuando hablaba sobre su «parte de madre» y con la mano izquierda cuando hablaba de la parte que quería ocuparse de sí misma. Los movimientos de las dos manos no concordaban.

Estos conflictos abarcaban todas las áreas de su vida, incluso a su voluntad de vivir. El conflicto llegó a ser tan apremiante y tan extendido que cuando se imaginaba muerta le parecía un estado pacífico.

Tanto su madre como su hermana habían muerto de cáncer de mama. Cuando comentamos la posibilidad de que ella se pusiera bien, experimentó sentimientos de culpa. Miró hacia atrás y dijo: «Eran mis "modelos de rol". ¿Quién soy yo para considerarme mejor que ellas?». Entonces yo le pedí que no pensara únicamente en sus propios modelos de rol, sino que mirase hacia el futuro y viera que su hija (mi hermana) se fijaba en ella para saber cómo debía ser en la vida. Esto ejerció un poderoso impacto sobre mi madre; cuando pensaba en su hija, no quería que padeciera un cáncer de mama sólo porque ella, su modelo de rol, lo había tenido. Esto me ayudó a reimprontar algunas creencias de mi madre relacionadas con el modelado en esta situación.

En resumen, aun después de reimprontar con éxito una parte de la historia personal, puede que todavía quede por resolver una incongruencia. Después de la Reimpronta, a menudo quedan «dos caras» de la persona. Puede tratarse de dos creencias o bien de dos aspectos de la identidad que no son compatibles entre sí, pero ya no tienen nada que ver con el pasado, sino con la creación de una nueva identidad presente y futura.

La identificación de conflictos

Cuando se trabaja con alguien que tiene un conflicto de creencias, con frecuencia se observa una asimetría en la postura del cuerpo. Esta asimetría no es tan sutil como los cambios en el color de la tez u otras pistas fisiológicas mínimas, y por lo general resulta fácil percibirla. Sabemos que estamos tratando con dos partes disociadas cuando la persona hace gestos con la mano izquierda al hablar de un aspecto del problema, y con la mano derecha al hablar del otro aspecto conflictivo. Es interesante observar que a menudo la mano derecha (que en la mayoría de las personas diestras con pistas de acceso

ocular normalmente organizadas se asocia con el hemisferio izquierdo) tiene intenciones que tocan a las relaciones y a ser una persona de mérito en contextos que implican a otros, en tanto que la mane izquierda (relacionada con las funciones del hemisferio derecho) tiende más bien a asociarse con el individuo como persona independiente y con el deseo de tener una vida rica y plena. Este tipo de conflicto podría definirse como la diferencia entre una parte «orientada al otro» y una parte «orientada al sí mismo».

También es posible hallar un conflicto «excitatorio» e «inhibitorio» en el que una parte tiene grandes ideas y quiere ir adelante mientras que la otra parte quiere retenerse. Eso inhibe a la persona y le impide avanzar. Un hombre con el que trabajé tenía grandes ideas para establecer su propio negocio, pero otra parte quería que conservara su empleo como funcionario del gobierno porque le ofrecía «seguridad». Al final, acabó teniendo dos identidades separadas que luchaban entre sí. Cuando pensaba en dejar su trabajo y poner en marcha un negocio, experimentaba sentimientos de angustia; cuando aceptaba quedarse en su empleo actual, se deprimía.

Al trabajar con esta clase de conflictos se advierten distintas fisiologías asociadas con cada parte o creencia. El hombre que quería montar su propio negocio describía sus planes con voz aguda y rápida, miraba hacia arriba y a su derecha (construcción visual) y gesticulaba con la mano izquierda. Cuando hablaba de la seguridad, lo hacía con voz lenta y uniforme, y mantenía la mano izquierda inmóvil sobre el regazo. Una manera de reconocer la existencia de un conflicto es observar a la persona mientras describe un objetivo. Si no se advierte una simetría corporal total en términos de gestos y ademanes (las dos manos moviéndose al mismo tiempo de la misma manera), puede tomarse como señal de un posible conflicto de creencias.

Trabajar con creencias en conflicto

El proceso que a muchas personas con conocimientos de PNL se les ocurriría utilizar para manejar una situación con dos partes en conflicto es la integración de polaridades.¹ Sin embargo, la típica comprensión visual en la que se integran dos comportamientos o se colapsan dos anclas no da buen resultado cuando se tienen dos partes marcadamente distintas, y tampoco funciona bien cuando la persona está asociada a cualquiera de las dos partes y juzga a la otra de un modo negativo. Vamos a ver un ejemplo típico de ello.

Uno de mis clientes pasó por un durísimo proceso de aflicción tras la pérdida inesperada de un pariente cercano, a raíz del cual empezó a comer en exceso y aumentó considerablemente de peso. Este hombre tenía un importante conflicto entre dos aspectos de su identidad.

Históricamente, había sido un niño bastante rechoncho que no se sentía a gusto consigo mismo. Estaba asustado durante gran parte del tiempo y el mundo le parecía un lugar abrumador. No obstante, cuando llegó a la pubertad empezó a crecer y se volvió bastante alto y musculoso, con un aspecto como el de Tom Selleck, con lo que pasó a creerse capaz de todo.

1. Véase John Grinder y Richard Bandler, *The Structure of Magic II* (véase más arriba, nota 9)

Cuando trabajé con él y empezamos a diferenciar e identificar cada parte, se hizo patente que tenía una parte llena de preocupaciones, con muchos pensamientos regresivos e incluso temores paranoicos acerca de una guerra nuclear. En cambio tenía otra parte muy segura y confiada que se consideraba en condiciones de alcanzar el éxito en cualquier cosa que se propusiera. Cada una de estas partes estaba asociada con una época distinta de su vida. El aspecto «paranoico» era casi el completo opuesto del aspecto «confiado». Cada una de las partes era todo lo que la otra no era.

Hice que se disociara de las partes imaginándoselas plenamente en cada mano: la imagen que tenían, el sonido y los movimientos. Mientras las describía, se hizo evidente que cada una de ellas se definía en relación a la otra, como la materia y la antimateria o como un comunista y un anticomunista (no existe uno sin el otro). Cuando se identificaba con el aspecto de su identidad que «era capaz de todo», juzgaba a la otra parte débil e inútil; cuando se identificaba con la parte que lo hacía sentir paranoico, decía que la otra no era «real», que sólo era algo que se había inventado. La identidad de una era todo lo que la otra no era

Me di cuenta de que la solución no estaba en colapsar dos anclas ni en utilizar lenguaje hipnótico para comprimir dos imágenes en una y obtener una integración, debido a las creencias que se hallaban implicadas en el caso. Si lo hubiera intentado y hubiera tenido éxito, estoy seguro de que habríamos creado una desintegración de su proceso de pensamiento. Tuve que hacerle diferenciar las partes con mucho cuidado, disociándolo de las dos mientras se las imaginaba una en cada mano.

A medida que cada parte se fue volviendo más clara y definida, resultó evidente que debíamos establecer un nuevo sistema de creencias que incluyera a las dos coidentidades conflictivas. Lo que hicimos para conseguirlo fue «desmarcar» la intención de cada parte (por medio de la pregunta: «¿De qué le serviría el hecho de tener eso?») hasta que encontramos intenciones *comunes* para ambas partes. A partir de ahí, mi cliente pudo integrar las partes en una nueva identidad, una nueva imagen de sí que existía en un nivel lógico superior del pensamiento. Hay que tener siempre en cuenta que es muy importante encontrar *intenciones comunes* para cada aspecto de la identidad antes de tratar de integrarlos; de otro modo, como ya he dicho, se podría producir una desintegración de los procesos mentales de la persona.

El propósito de integrar aspectos disociados de la identidad de una persona es crear una nueva imagen de *si*. Volviendo al conflicto de mi madre, cuando reunió las dos partes de sí misma (la «madre») y la («miembro de la *jet set*»), apareció una imagen muy interesante. La imagen que se le presentó espontáneamente fue la de un gigantesco y resplandeciente Mercurio alado, con alas en la cabeza, pero también con unos grandes pies bien firmes sobre la tierra.

Demostración de un conflicto de creencias

Nota del editor original

Dee ha sufrido asma y alergias durante la mayor parte de su vida, con reacciones especialmente graves a los gatos. Robert le hizo contrastar su estado presente (asma y reacciones alérgicas a los gatos) con su estado deseado: sentirse y comportarse de una manera sana en presencia de los gatos. Cuando Robert le preguntó qué le impedía alcanzar su objetivo de salud, Dee experimentó una sensación que describió como «desvalida e inútil» pero que también tenía asociada ira. Robert ancló la sensación y le

pidió a Dee que se remontara atrás en el tiempo guiándose por esa sensación hasta descubrir sus orígenes. Dee descubrió una serie de experiencias en las que sus padres discutían y se peleaban y no le prestaban atención cuando era niña. Siempre resulta asombrosa la manera en que se puede anclar una sensación adulta familiar y utilizarla para guiar al cliente hacia experiencias preverbales. Por lo general, resulta la manera más rápida y sencilla de lograr una regresión en el tiempo para encontrar el origen de improntas problemáticas.

Las experiencias que Dee recordó eran de estar tendida en la cuna, llorando y reclamando una atención que no recibía porque sus padres estaban discutiendo. Llegados a este punto en el trabajo, Robert utilizó el procedimiento de Reimpronta descrito en el capítulo 4, adaptándolo al caso concreto de Dee.

A menudo, después de ayudar a la persona a añadir los recursos adecuados que se necesitaban para resolver las cuestiones históricas que dieron lugar a la creencia limitadora, la persona sigue sin tener todos sus recursos organizados de tal manera que pueda alcanzar su objetivo deseado. Como ya se ha dicho con frecuencia estos recursos se organizan en «partes» separadas de la identidad de la persona y no están disponibles de una forma integrada.

La siguiente demostración empieza en el punto en que Robert, al comprobar los resultados de la Reimpronta que ha realizado con Dee, descubre un conflicto importante.

Robert: Vuelve a esta parte de aquí abajo. (*Le dirige la mirada hacia la posición en que estaba cuando experimentó la sensación de desvalidez durante la Reimpronta.*)

Dee: Me siento curiosa y asustada.

Robert: ¿De qué?

Dee: Noto una sensación de peligro, como si ahí fuera hubiese algo temible.

Robert: ¿Qué es eso que todavía sigue ahí? ¿Qué necesitas aún?

Dee: Lo primero que me viene a la mente es que necesito la garantía de que no vaya sufrir ningún daño, pero pienso que no vaya recibirla. Noto como si hubiera una sensación de destrucción.

Robert: ¿Es que ese «algo» te destruiría'?

Dee: Sí. Me destruiría.

Robert: ¿Sabes qué es?

Dee: Da la sensación de un agujero negro.

Robert: (*Al grupo*) Aquí hay una imagen que «da la sensación de un agujero negro», Fíjense que Dee está mirando hacia abajo más o menos a su derecha. Tiene las pupilas dilatadas y está describiendo un color. La posición de los ojos indica una sensación, y además está describiendo un color. Esto es una sinestesia. Hay sinestesia cuando se experimenta más de un sistema representativo al mismo tiempo, Con frecuencia, esto hace que a la persona le resulte más difícil encontrarles internamente un sentido a las experiencias desagradables; es como si la experiencia estuviese menos ordenada en su mente. En vez de obtener una imagen o un sonido completo, puede parecer fragmentado y difícil de descifrar desde el interior. Es como si hubiera una imagen, hubiera sonidos, pero flotando justo por debajo del nivel consciente. Habitualmente, lo único que la persona llega él percibir es una sensación desagradable. Aunque también debería señalar que la sinestesia no siempre es disfuncional y él menudo se asocia con un estado de plenitud de recursos, Mozart, por ejemplo, utilizaba la sinestesia en sus estrategias creativas. Sin embargo, cuando tratamos con una creencia limitadora, es como si los pensamientos estuvieran englobados en una sola representación confusa en la que no se

puede ver ni oír con claridad lo que ocurre dentro.

(A Dee:) Tienes miedo de que ese «agujero negro» te absorba de algún modo y no puedas volver a salir nunca más.

Dee: Sí.

Robert: Y quieres alguna clase de garantía de que puedes entrar y salir de lo que ese agujero negro representa, sea lo que sea.

Dee: Sí.

Robert: Ésta está diciendo que no quiere garantías (*señala hacia la parte*); sin embargo, no te ayudaría a hacerla si no tuviéramos al menos la garantía de que no ibas a ser destruida. ¿Cómo podrías explorar eso y garantizar que podrías entrar en eso sin ser destruida? ¿Cuál es el recurso que necesitas? En otras palabras...

Dee: Tengo la sensación de que es exterior a mí..., como si ahí fuera hubiese algo real que pudiera destruirme.

Robert: ¿Ahí dónde?

Dee: Ahí, a distancia (*hace un gesto*).

Robert: ¿Está dentro de tus recuerdos, esa distancia?

Dee: No, está en la distancia de ahí fuera (*hace un gesto*).

Robert: (*Al grupo.*) Esto es interesante. ¿Está ahí fuera (*señala a lo lejos*) o está aquí dentro? (*Señala a Dee.*)

(A Dee:) ¿Es una parte de ti? No queremos que seas destruida ni queremos decir que algo no es real si en verdad es real. Ahora tienes cierta sensación de curiosidad ...

Dee: Sí. Me siento muy curiosa.

Robert: ¿Cómo puedes explorar algo que está lejos, a distancia, sin poner en peligro tu vida? Para eso están los ojos, a propósito. Si veo que ocurre algo hacia allí (*señala lejos de Dee*), al verlo y saber que está ahí mi vida estará más protegida que si nunca me acerco a ello.

Dee: El problema es que está oscuro. (*Risas.*)

Robert: Me parece a mí que necesitas un recurso para poder mirar eso primero sin tener que ir allí. ¿Y si tuvieras luz? Si llevaras a esta situación algunos de los recursos de visualización que tienes, ¿te serviría de algo?

Dee: Sí.

Robert: Haz esto: pon los ojos aquí abajo (*señala el lugar donde Dee indicó que estaba situado el agujero negro*) para hacerte una idea de lo que es ... , y sigue estando ahí, a distancia. No está bastante cerca para ser peligroso. Y ahora, manteniendo la misma distancia, *alza la vista* y míralo a lo lejos. No dejes que se acerque y te ponga en peligro.

Dee: Sí. Da la sensación de ser un remolino.

Robert: ¿Qué ves? No lo sientas, míralo.

Dee: Es difícil iluminarlo. Siento que hay luz a su alrededor pero no siento luz en eso, y da la sensación de ser un remolino que podría tragarme y destruirme.

Robert: Es una clase distinta de «cortina de humo». Así que no puedes darle luz. ¿Qué es? Quizá sea alguna otra parte de ti.

Dee. Muy bien. Ahora lo veo. Es una parte que es muy impulsiva y loca.

Robert: (*Al grupo.*) Al fin hemos llegado a una cuestión de identidad. Dee está diciendo: «Es una parte que podría ser yo. Podría caer en eso y ser impulsiva y loca». Esto es muy real. Conozco a gente que ha cedido a esta clase de impulsos. Aquellos de

ustedes que trabajan con otras personas seguramente habrán visto actuar a alguien en esta clase de remolino. He mencionado antes que algunas personas intentan encerrar una parte así en su propio manicomio particular, o meterla en una jaula para no tener que afrontarla. Pero de esta manera no se puede resolver el conflicto, que está siempre presente, esperando para absorberte hacia el remolino.

(A Dee:) Esta parte de ti que está ahí fuera, ¿qué intenta hacer por ti? ¿Quiere absorberte y destruirte?

Dee: Es como si la curiosidad me hiciera desear meterme en ella. Es como si la curiosidad también fuese peligrosa.

Robert: La curiosidad mató al gato (*Dee tiene varias alergias graves a los gatos*), pero no te preocupes: tiene siete vidas. (*Risas.*) En cierto sentido, aquí están ocurriendo dos cosas. Esta parte en sí es impulsiva, no es necesariamente curiosa ...

Dee: No. Es muy peligrosa. Es como si toda ella fuese puro impulso. No piensa en nada.

Robert: ¿Es ésa su intención? Pregúntale a esta parte si intenta destruirte y absorberte y ser completamente impulsiva.

Dee: No, Quiere diversión, excitación y aventura.

Robert: Así que quiere diversión, excitación y aventura. No quiere una destrucción que te absorba hacia el remolino y amenace tu vida,

Dee: Exactamente.

Robert: De manera que has dejado salir el gato de la bolsa y has descubierto que sus dientes y sus zarpas no son tan afilados como creías. ¿Tuviste alguna vez un gato cuando eras pequeña?

Dee: No.

Robert: ¿Tuviste algún animal?

Dee: No.

Robert: ¿Hasta donde alcanza tu memoria?

Dee: Sí.

Robert: Así que esta parte quiere diversión y aventura y luego tienes otra parte con curiosidad. Es la combinación de la curiosidad con la diversión y la excitación lo que arrastraría a eso. Dicho de otro modo, el remolino implica dos cosas que responden la una a la otra. ¿Qué recurso necesitarías *tú* para poder tener diversión y aventura y todo lo que esa parte pretende, pero sin quedar atrapada en ello y ser destruida? ¿O, en otras palabras, para no perder tu identidad y ser absorbida por el caos?

Dee: Mi primer pensamiento fue analizarla, pero cuando la analizo desaparece toda la curiosidad.

Robert: Así que cuando la analizas desaparece toda la curiosidad, y cuando te sientes curiosa no hay nada de análisis.

Dee: Exacto.

Robert: (*Al grupo.*) Lo que estamos oyendo es otra vez procesos disociados. ¿Cómo podemos reunir el análisis y la curiosidad? Aquí hay dos recursos que no tienen ninguna manera de trabajar juntos. ¿Se trata de una estrategia? ¿Cómo se puede ser curioso y analítico simultáneamente?

(A Dee:) Vamos a tratar con la parte curiosa. ¿Dónde está tu parte curiosa?

Dee: Ahora mismo me estoy sintiendo curiosa.

Robert: ¡Ah! Así que eres curiosa. ¿Dónde está la parte analítica de ti?

Dee: Parece que está observando.

Robert: Muy bien. Estas dos partes no se solapan demasiado entre sí. Pongámoslas una en cada mano.

Dee: Ésta sería el análisis (*hace un ademán con la mano derecha*). Va vestida de traje.

Robert: Seguramente es lo adecuado. Va vestida de traje. Pasemos a esta parte. (*Señala la mano izquierda.*) ¿Cómo es la parte curiosa de ti?

Dee: Es la artista.

Robert: Así que es artística.

Dee: Ajá.

Robert: ¿Qué aspecto tiene la otra parte de ti que está ahí fuera? (*Señala.*) La parte «divertida y excitante».

Dee: Aspecto de traer muchos problemas. (*Se ríe.*)

Robert: ¿Qué aspecto tiene, ahí fuera?

Dee: No quiero decírtelo. Esto tengo que censurarlo (*riendo*).

Robert: Está bien. Podemos darnos cuenta por tu fisiología y por el cambio de color de tu piel. Otra vez volvemos a tener experiencias disociadas. Cuando la parte analítica contempla la creativa, ¿qué piensa de ella?

Dee: No piensa mucho en ella. Es frívola.

Robert: Piensa que es frívola y ésta (*señala la mano izquierda*), ¿tiene la Intención de ser frívola?

Dee: Ajá.

Robert: ¿Quiere ser frívola? ¿Es ése su objetivo en la vida?

Dee: Sí. Quiere ser curiosa y pintar y ser creativa y no ganar dinero.

Robert: Y no ganar dinero ... ¿O es que no le importa el dinero?

Dee: No le importa el dinero, y el resultado es que no gana dinero.

Robert: ¿Se aparta del dinero? Así es como lo has expresado al principio.

Dee: No, no se aparta de él, es sólo que se dedica a hacer cosas» que no están relacionadas con ganar dinero. No es nada responsable. No paga las facturas, y no limpia el lavabo del cuarto de baño, y ..

Robert: Pero también es necesaria, a pesar de todo.

Dee: (*Vacila.*)

Robert: Ahora, que ésta (*señala la mano izquierda*) mire a ésta (*señala la mano derecha*).

Dee: Piensa que es aburrida.

Robert: ¡Estupendo! Así que puedes elegir entre ser frívola y ser aburrida. (*Risas.*) Esto me recuerda una frase que leí en un libro de Woody Allen: «Por una parte nos encaminamos a la destrucción total y la ruina, y por otra afrontamos el deterioro y la ausencia de sentido. Quiera Dios que tengamos el buen juicio de hacer la elección correcta». (*Risas.*)

(*Al grupo:*) Ahora pueden empezar a ver cómo se presentan los dilemas sin solución. Cuando Dee está limpiando el lavabo del cuarto de baño, es responsable pero aburrida; si hace lo otro, es creativa y encuentra cierto sentido, pero es frívola. Vuelve a ser una cuestión excitatoria e inhibitoria. Además, también tenemos esa otra parte de ahí fuera (*señala*) a la que en seguida volveremos.

Queremos llegar a un punto en que nos sea posible encontrar la manera de conseguir que todas estas partes trabajen juntas.

(A Dee:) Ésta (*señala la mano derecha*) también debe encontrar recursos en ésta (*señala la mano izquierda*).

Dee: Sabe apreciar la creatividad.

Robert: Ya ves que la creatividad también puede ser práctica porque si te limitas a comportamientos aprendidos de memoria puedes acabar haciendo algo impráctico, por la fuerza de la costumbre.

Dee: Ajá.

Robert: Del mismo modo, si vas a ser creativa (*mano izquierda*), ésta otra (*mano derecha*) es la que ha de ponerlo en práctica, porque es la que hace que ocurran las cosas en el mundo real.

Dee: Ésta (*la mano izquierda*) aprecia realmente a esta otra (*la mano derecha*). Es sólo que la encuentra aburrida.

Robert: Pero ve su valor.

Dee: Sí, ve su valor.

Robert: ¿Y si pudieras lograr que estas dos ya no estuvieran separadas, sino que tuvieras una parte de ti que fuera a la vez creativa y práctica?

Dee: Es imposible.

Robert: ¿Qué lo hace imposible?

Dee: Que sería un compromiso.

Robert: (*Al grupo:*) Lo que estamos oyendo es que no vamos a hacer eso porque una parte comprometería a la otra.

(A Dee:) No quiero que comprometas a ninguna de ellas. De hecho, en estos momentos ninguna de las dos es capaz de hacer muy bien lo suyo porque la otra siempre se lo impide. ¿Cómo podrías tener una parte de ti que tuviera los recursos plenos de las dos, que fuera tan creativa como ésta (*mano izquierda*) y a la vez tan práctica como ésta (*mano derecha*), sin necesidad de renunciar a nada? Lo único que haces es sumar recursos. ¿Cómo podrías crear algo de manera que tuvieras tanto de ésta (*mano derecha*) como tienes de ésta (*mano izquierda*)? Lo que está ocurriendo ahora es que se obstaculizan mutuamente.

¿Conoces a alguien que sea a la vez creativo y práctico y que no sea aburrido ni frívolo ni quiera aceptar un compromiso?

Dee: Quizá conozca a alguien. ¿Puedo inventarme a alguien que yo crea que es así?

Robert: Sí. ¿Qué hacen estas personas? ¿Cómo equilibran y reúnen estas dos cosas de manera que ninguna quede comprometida y puedan tener acceso pleno a los recursos de las dos?

Dee: Humm ... No conozco tan bien su vida. ¿Puedo inventármelo?

Robert: Naturalmente. Puedes hacerla de manera que la creativa (*mano izquierda*) cree algunas piezas, y ésta (*mano derecha*) puede examinarlas para ver si resultan prácticas. Así, la parte creativa presenta las posibilidades y la otra parte las comprueba para ti.

Dee: ¡Oh! (*Larga pausa.*) A esta parte creativa (*mano izquierda*) se le ocurren ideas absolutamente extravagantes, y esta otra (*mano derecha*) sabe que son absolutamente no prácticas.

Robert: Eso está bien. Ahora, en vez de rechazar las ideas haz que ésta (*mano derecha*) las pule. Cuanto menos práctica sean al principio, más posibilidades nuevas

permitirán. Al hacerlas reales, quizá descubras que se te ocurren soluciones en las que otra persona se habría atascado, porque no partía de un punto de vista tan extravagante. ¿Puedes hacerlo?

Dee: Ajá. A eso iba. A ésta (*mano derecha*) le gustan las ideas, pero no quiere ponerlas en práctica inmediatamente por falta de dinero.

Robert: Sigue adelante y haz que retoque esas ideas de manera que puedan llevarse a cabo sin dinero o bien que te *conduzcan* al dinero.

Dee: ¡Oh! Muy bien.

Robert: (Al grupo.) Ocurría que antes de que empezáramos a negociar con estas partes las ideas eran rechazadas de entrada. Ahora hemos creado un marco de comunicación entre las dos. Es algo que tiene mucho sentido, desde un punto de vista lógico, pero hasta que no se instala, la persona no lo hace.

Dee: Ésta (*la mano derecha*) tiene que saber dónde está el dinero, porque no lo sabe.

Robert: Ahí es donde puede ayudar esta otra (*la mano izquierda*).

Dee: Ajá. (*Las manos empiezan a moverse al unísono con bruscos movimientos ideomotores.*)

Robert: (Al grupo.) Vean que no está moviendo las manos conscientemente.

Dee: Es una relación muy incierta. (*Risas.*)

Robert: Me doy cuenta.

Dee: Hay cierta confianza, pero no demasiada.

Robert: ¿Qué necesitan para confiar la una en la otra?

Dee: Experiencia. Necesitan seguir adelante y experimentar cada una los recursos de la otra.

Robert: Todavía falta otra pieza. Ahora tenemos aquí todas estas ideas, pero ¿dónde entran la diversión y el entusiasmo? En cuanto tienes unos cimientos sólidos y empiezas a poner en marcha esta integración, ya no necesitas tener miedo. Imagínatela en términos de una metáfora química: si junto dos cosas puede que obtenga una reacción química, pero si sumo esto, aquello y lo de más allá, de pronto obtengo una solución completamente distinta. Y puede que se trate de algo más que una metáfora química, porque realmente se producen cambios químicos en el cerebro cuando se integran las pautas neurológicas asociadas con estas partes.

Dee: (*Sigue moviendo lentamente las manos.*) Esto es muy extraño (*riendo*).

Robert: Cuanto más extraño sea, más bien encaminada estás.

Dee: Muy bien (*riendo*). ¡No estoy muy segura de eso!

Robert: Ahora es la parte práctica (*mano derecha*) la que habla. Tienes que ser práctica en esto.

Dee: Hay una parte de mí que quiere decir: «Adelante, adelante». A ésta (*mano derecha*) no le hace ninguna gracia aquella otra de ahí fuera (*señala a un lado*) y quiere amenazarla con el dedo.

Robert: Ah. O sea que esta parte práctica (*mano derecha*) le echa la culpa a esa parte divertida de allí fuera.

Dee: Quiere amonestarla y hacerla ir bien derecha.

Robert: ¿Comprende esta parte práctica (*mano derecha*) que la intención de la otra no es hacer cosas malas y que la amonesten por ello, sino procurar que tengas diversión y excitación?

Dee: Correcto. Lo comprende ...

Robert: Pero no acepta la manera en que lo hace.

Dee: O en que quiere hacerla.

Robert: No confía en que sea eso lo que realmente quiere.

Dee: O eso, o que lo hará mal.

Robert: (Al grupo.) Aquí es donde entran algunas de las cuestiones de represión y conflicto.

(A Dee:) ¿Cree esa parte divertida (*señala a un lado*) que podría tener diversión y excitación con estas dos, si la trajeras aquí?

Dee: Ajá. Pero esta práctica (*mano derecha*) no lo cree así. Ésta es muy rígida y quiere que se haga de una manera específica, lo que ya no funciona.

Robert: ¿Y lo sabe?

Dee: Sí.

Robert: De modo que, aunque la parte práctica quiere diversión, ¿aún sigue atrapada en esa rigidez? Entonces está actuando de una manera que no es la manera en que quiere actuar. ¿Qué recurso necesita esa parte a fin de actuar de un modo distinto?

Dee: Necesita experiencia, y no la tiene.

Robert: ¿Cómo se reacciona en una situación en la que todavía no se tiene experiencia? Es una cuestión muy importante centrada en la identidad. Vas a ser una persona distinta. ¿Cómo puedes saber antes de intentarlo qué resultados van a producirse? El dilema es que estás pensando: «Confiaré cuando lo haya experimentado, pero no lo experimentaré mientras no confíe. No voy a decirte: «Olvida el asunto de la confianza, tú ve adelante y hazlo». Eso es probablemente lo que diría esta parte creativa (*mano izquierda*), y la práctica (*mano derecha*) diría: «No, no intentes nada».

Dee: Justo. Exactamente.

Robert: ¿Cómo puedes hacerlo? Esta parte creativa (*mano izquierda*) lo sabe.

Dee: Esta parte creativa (*mano izquierda*) lo sabe. La parte aventurera (*a un lado*) pasará películas.

Robert: ¿Qué ocurriría si ésta pasara películas de cómo hacerlo y cómo tener algunas de esas experiencias y dejara que esta otra (*mano derecha*) las evaluara para ver si son prácticas?

La creativa (*mano izquierda*) lo pone en marcha, y la práctica (*mano derecha*) lo detiene, y esta parte aventurera (*a un lado*) pasa una película sobre lo que ocurrirá si continúa.

Y luego la práctica (*mano derecha*) monta la película para asegurarse de que se halle dentro de los límites de lo práctico.

Dee: Sí. Y luego la creativa (*mano izquierda*) puede darle a ésa (*a un lado*) más información.

Robert: Es una estrategia.

Dee: Sí, y luego ésta (*a un lado*) puede volver a pasar la película y ésta otra, la práctica (*mano derecha*) la aprueba o la desaprueba.

Robert: Si la desaprueba, no tiene por qué rechazarla ... , puede pulirla. Tiene que decir: «Esto es impugnable. ¿Puedes cambiarlo en parte?».

Dee: Eso es. Hum. Esto es interesante. La práctica (*mano derecha*) recibe información y da información, y ésa de ahí (*a un lado*) es como el montador que hace encajar todos los pedazos.

Robert: ¿Puedes hacerlo?

Dee: SI.

Robert: ¿Puedes reunir las a todas?

Dee: Ya están juntas. Bueno ... , ésa (*a un lado*) todavía está ahí fuera, pero supongo que ya está bien así.

Robert: Queremos incluir a ésa también.

(*Al grupo:*) Queremos asegurarnos de que Dee dispone de igual acceso a todas ellas. Las queremos integradas.

(*A Dee:*) ¿Cómo podrías reunir las de manera que esta parte de ti que era un tremendo agujero negro sea parte de ti? Es decir, que sea parte de un tú integrado en el que tengas acceso a todas las partes de ti.

Dee: Esta parte (*mano derecha*) piensa que quizá deberíamos dejar a esa parte ahí fuera.

Robert: Lo creo. Pero eso no va a funcionar. ¿Qué necesitarías hacer ahora para permitirte tener una experiencia de mejor calidad? ¿Para ser más práctica que impráctica?

Dee: Bien. Ya está aquí (*en la mano izquierda*).

Robert: O sea que esta parte (*la mano izquierda*) es a la vez creativa y divertida. En esencia, está dando un paso más pequeño. Vamos a poner ésta (*a un lado*) aquí (*en la mano izquierda*) primero.

Dee: (*La mano derecha se mueve hacia la izquierda.*)

Robert: Esta parte práctica (*mano derecha*) está un poco más angustiada que esta parte divertida y aventurera (*mano izquierda*). ¿Necesita ésta (*la mano izquierda*) alguna cosa más? Ésta también teme por su propia identidad.

Dee: Sé lo que ésta necesita (*mano izquierda*) y se lo añado.

Robert: Bien. Ahora, quiero asegurarme de que todas las objeciones se han tenido en cuenta y de que las dos se encuentran cómodas reunidas para formar una nueva parte de ti. Una parte que es al mismo tiempo creativa y divertida y práctica/analítica.

Dee: (*Las manos siguen moviéndose con movimientos ideomotores.*) Da la sensación de que no tienen más objeciones) están dispuestas a unirse.

Resumen

(*Al grupo:*) Mientras Dee sigue integrando estos aspectos de ella misma, permítanme resumir el trabajo que hemos hecho aquí. Empezamos aclarando la historia personal de Dee por medio de una Reimpronta. Cuando se hace eso, a veces todavía quedan partes en conflicto. Así pues, se procede a identificar las partes en conflicto mediante la observación de posibles asimetrías en la fisiología y las posturas.

A continuación se le pide a la persona que haga una representación completa de cada parte, viéndolas, oyéndolas y sintiéndolas una en cada mano. Luego se hace que cada parte mire y considere la otra. Con frecuencia tendrán importantes objeciones la una para con la otra, o una desconfianza mutua.

Acto seguido, busquen la *intención positiva* u objetivo de cada una. Muchas veces, cada una pensará que la otra tiene propósitos negativos. En este proceso, es crucial llegar al nivel intencional de cada parte. Normalmente, ninguna de las partes tendrá objeciones a la intención de la otra. A menudo se puede continuar trabajando con las dos partes hasta que encuentran una intención común que les es posible compartir, como por ejemplo, procurar que la persona tenga una vida plena de sentido y que valga la pena.

Finalmente, hagan que cada parte mire a la otra y perciba qué recursos existen. En este punto, se puede hacer que la persona considere cada «parte» un conjunto de recursos. Si la persona tiene todos esos recursos a su disposición, ciertamente resultarán mucho más eficaces. Alcanzar la congruencia respecto a lo que se quiere es una de las cosas más importantes que se pueden hacer.

También queremos que la persona se dé cuenta de que, si las partes combinan sus recursos, serán mucho más poderosas como una sola totalidad integrada capaz de cumplir sus propósitos más elevados y su objetivo común.

La intención les permite empezar a compartir recursos, de manera que obtenemos lo mejor de las dos trabajando-hacia su objetivo común. Así pues, en este punto vemos que las partes se reúnen para convertirse en una parte unificada, haciendo completa a la persona. Esta clase de sensación —la de ser una «persona completa»—, es algo que no resulta fácil describir, porque es «sencillamente usted».

Preguntas

Hombre: Ha dicho antes que debemos comprobar si la integración es completa. ¿Cómo se comprueba?

Robert: Cuando las manos de Dee se han unido, le he hecho una serie de preguntas sobre su capacidad para ganar dinero y hacer cosas prácticas de una manera divertida y creativa. Las respuestas de Dee han sido congruentemente positivas y ha gesticulado con las dos manos en movimientos armoniosos.

Para averiguar si la integración es total y completa, hago que la persona emprenda actividades adecuadas. Si la cuestión de que se trataba era el fumar, les hago volver atrás y pensar en fumar, y observo qué sucede.

A continuación, observo si hay una fisiología integrada. Si están verbalizando que la imagen de la nueva parte está integrada pero advierto que su cuerpo no lo está, atiendo a la fisiología y sé que la integración todavía no es completa.

Naturalmente, lo mejor es siempre una comprobación por el comportamiento. Si pueden poner realmente a la persona en la situación que creaba problemas y obtienen una respuesta nueva y congruente, pueden considerar que ha cambiado algo y que se ha producido la integración.

Mujer: Durante este proceso, ha habido momentos en los que Dee parecía confundida. ¿Qué nos dice de eso?

Robert: Hay que distinguir entre la confusión «buena» y la confusión «mala». A veces, cuando la persona está confundida es porque acaba de integrarse; a veces es porque está desintegrada. En los dos casos, sus pensamientos y sensaciones le parecerán diferentes, no familiares, y no comprenderá lo que está ocurriendo.

Cierta confusión es buena. Cuando se acaban de integrar unas partes en conflicto, el mundo es literalmente distinto; las cosas parecen muy diferentes. Y a la inversa: hay otros momentos en los que a uno le parece estar desgarrado entre sus panes internas, y no sabe si ir por un lado o por otro. Ésta es clase de confusión que te deja atascado.

Mujer: ¿Por qué pone las partes en las manos?

Robert: Cuando le hago poner a alguien una «parte» en la mano y hablar con ella es porque quiero tomar algo que sólo es una sensación y añadirle representaciones visuales y auditivas. Quiero que la persona acceda a una mayor proporción del cerebro que cuando es sólo una sensación. Y también lo hago como desarrollo natural de la *gesticulación*

asimétrica.

Además, cuando se hace que la persona vea, oiga y sienta la parte que tiene en la mano, se le está haciendo considerar la parte y su intención desde una «metaposición». En vez de estar atrapada en ella, está fuera de ella, con lo que la considera de una manera distinta y obtiene una nueva perspectiva.

Hombre: ¿Cómo sabe cuándo ha de ir por una impronta y cuándo ha de hacer una resolución de conflicto?

Robert: Si la conducta tiende claramente a la asimetría y cambia de derecha a izquierda, me planteo cuestiones de congruencia; si la persona es más simétrica pero muestra una intensa fisiología asociada con el comportamiento, eso me indica que probablemente es una impronta.

Mujer: Ha hablado de asimetría. ¿Hay otras pistas fisiológicas que observar o utilizar?

Robert: A veces, cuando la persona se halla en un estado de conflicto, le costará pasar los ojos de una posición de acceso visual a otra. Con frecuencia se observará una fisiología distinta asociada con cada movimiento ocular. Cuando la persona describe una creencia, es posible que mire hacia arriba y a la izquierda. Cuando describe la creencia conflictiva, es posible que desvíe la mirada hacia abajo y a la derecha. Si tiene una fisiología muy distinta para cada aspecto de su identidad, pueden apostar a que también tendrá procesos mentales muy distintos.

Cuando trabajo con una persona, a menudo le planteo la pregunta: «¿Qué le impide alcanzar su objetivo deseado?». A continuación, busco inmediatamente una respuesta fisiológica inconsciente que se produce antes de que tenga la oportunidad de pensar conscientemente en ello. (Esto es lo que se llama la regla del medio segundo.) No me interesa tanto la respuesta verbal como las pistas no verbales que se presentan en el primer medio segundo y que me indican exactamente cómo está atascada la persona.

A veces se encuentra una discontinuidad en los movimientos oculares cuando la persona desplaza la mirada de una posición a otra. Cuando lleva los ojos de V^r (arriba y a la izquierda) a K (abajo y a la derecha) y se advierte una vacilación o un desvío en la dirección, es señal de que algo no está integrado adecuadamente.

Cuando se advierte una discontinuidad en los movimientos oculares, el primer paso consiste en empezar a integrar las dos fisiologías. El propósito es ayudar a la persona a pasar fácilmente de un cuadrante ocular al otro, lo cual puede conseguirse haciéndola acceder a un estado y situarse por completo en él, y mientras se mantiene ese estado se le hacen mover los ojos hacia el cuadrante conflictivo. El objetivo del monitor es ayudar a la persona a crear literalmente un acceso entre los dos cuadrantes. Esto instala un nuevo camino para acceder a sus recursos y le da más opciones respecto a sus creencias y comportamientos.

Así pues, una manera de avanzar hacia la integración es crear un movimiento fluido entre las dos polaridades, y las pistas de acceso ocular proporcionan un medio de conseguirlo.

También se puede avanzar hacia la integración utilizando los tonos de voz. Haga que la persona empiece con un tono de voz y que a continuación vaya cambiando lentamente el tono o el ritmo hasta que se convierta en el otro. La idea básica consiste en crear conexiones entre las dos partes en conflicto.

El mejor momento para instalar este camino fluido (ya sea visual o auditivamente) es cuando la persona se halla en situación de decir: «No sé qué hacer». Eso indica un

callejón sin salida, y conectar las dos partes entre sí con frecuencia dará un resultado increíble

Resumen del modelo para la integración de conflictos

1. Identifique las creencias conflictivas y calibre las fisiologías de cada una de las partes en conflicto. (Preste especial atención a las asimetrías.)
2. Represente las creencias en todos los sistemas sensoriales, colocando las distintas creencias en distintas manos. Ve a la mano derecha el usted que tiene la creencia «X», y ve a la otra mano el usted que tiene la creencia «y». Averigüe qué imágenes, voces, sonidos y sensaciones se asocian con cada parte.
3. Pídale a cada parte que mire a la otra y describa lo que ve. En esta fase, es frecuente que las distintas partes no se gusten la una a la otra y desconfíen mutuamente. Debería usted ver que la persona muestra distintas fisiologías cuando pasa de una a otra mano.
4. Averigüe el propósito y la intención positiva de cada parte. Asegúrese de que cada parte reconoce y acepta la intención positiva de la otra. Ponga de relieve que su conflicto obstaculiza directamente el logro de sus propias intenciones positivas. Si es necesario, acuda a la intención de nivel superior de cada parte.
5. Identifique el objetivo común que comparten las dos.
6. Haga que cada parte mire a la otra y describa los recursos que posee la otra y que serían útiles para esa parte. Consiga un acuerdo congruente entre las partes para combinar sus recursos con objeto de alcanzar más plenamente sus intenciones positivas.
7. En este punto, si la imagen de alguna de las partes ha sido metafórica, visualice esa parte bajo su propia imagen.
8. Sugiera a las partes que se muevan la una hacia la otra al mismo tiempo que se crea una nueva identidad. Busque una representación plena en todos los sistemas sensoriales, que integre completamente los recursos de las dos partes. Calibre una integración/simetría de las dos fisiologías que acompañaban a las partes separadas.
9. Una vez que se han unido las manos y la integración es completa, compruébela en contextos futuros para asegurarse de que no existen otras cuestiones de ecología.

6

Los criterios

Los criterios y los valores constituyen una categoría especial de creencias. Son las creencias que usted mantiene sobre *por qué* algo es importante o valioso. Son muy poderosos e individualizados.

Escriba, como si estuviera contestando en voz alta, su respuesta a la siguiente pregunta: «¿Qué quiere usted de un empleo?». La palabra que le venga a la mente representa su criterio para un empleo. Si su posición no satisface en gran medida esos criterios, se sentirá usted descontento en su trabajo. Puede comprobar el poder de estos criterios haciéndole esa misma pregunta a un amigo o amiga y anotando su lista de criterios. Finja que va a asignarle una tarea laboral utilizando primero las palabras que reflejan los criterios *de usted* y luego vuélvale a asignar la misma tarea utilizando las palabras específicas de su amigo. A menos que los dos hayan utilizado exactamente las mismas palabras, podrá observar una gran diferencia en su fisiología. Si quiere entusiasmar a una persona con algo, utilice los criterios *de ella*, no los suyos propios. A veces las personas tienen problemas con la manera en que piensan sobre sus criterios y se los representan interiormente. Estos problemas pueden considerarse según: 1) la jerarquía; 2) el grado; 3) el tamaño del fragmento; 4) la identidad y 5) los conflictos.

La jerarquía de criterios

Es importante recordar que todos organizamos nuestros criterios jerárquicamente. Digamos, por ejemplo, que divertirse y ganarse la vida son dos cosas importantes para usted es posible que ganarse la vida sea más importante que divertirse, de modo que no falta al trabajo para irse a esquiar.

Pueden surgir problemas cuando la jerarquía interna no está ordenada de la manera más conveniente. Así, si su afición a los dulces es más importante que la salud puede ganar mucho peso y acabar enfermando.

El grado

Al tratar con los criterios, se plantea la cuestión del grado. Por ejemplo, si ganarse la vida es más importante para usted que divertirse, pero se ve en la necesidad de elegir entre una actividad que es *sumamente* divertida y otra que sólo le proporcionará unos menguados ingresos, es posible que opte por la actividad divertida.

Las personas pueden tener problemas cuando sus ideas sobre esta cuestión de grado no están claras. Así, por ejemplo algunas personas siempre postergan la diversión en aras de ganar dinero, y es posible que acudan a verle porque se hallan insatisfechas con su vida.

El tamaño del fragmento

A veces la gente sólo tiene una definición vaga de sus criterios. Por ejemplo, alguien podría decir: «Es importante estar sano». Si entonces usted le pregunta: «¿Qué entiende por estar sano?» para responderle tendrá que recurrir a otra lista de criterios como tener mucha energía, no tener exceso de peso, sentirse de determinada manera, etc. Cuando una persona no ha pensado bien en cómo sabrá que cierto criterio se ha cumplido, ni cuáles, son los subcriterios o los criterios equivalentes, es muy posible que se sienta confusa en cuanto a la manera de lograr lo quiere o abrumada por la idea de lograrlo. Si desmenuza usted un criterio en sus partes componentes, sabrá qué es y qué hace falta para satisfacerlo.

La identidad y los criterios

Si al sopesar la compra de un automóvil decide usted que un deportivo representaría «el nuevo usted» y que un modelo familiar representaría su responsabilidad ante su familia, entonces no está usted tratando sólo con criterios, sino con su identidad.

Pongamos otro ejemplo, el de fumar. Hay quienes dejan de fumar porque molesta a los demás. Dejan de fumar porque el criterio de ser apreciados por los demás tiene más peso que el placer que obtienen del fumar, es decir, que utilizan su criterio para modificar un comportamiento. Otros, sin embargo, complican la cuestión al decir: «Si puedo dejar de fumar, puedo hacer cualquier cosa. Realmente puedo ser la persona que siempre he querido ser». Si trabaja usted con una persona como la primera, le ayuda a cambiar un hábito, un comportamiento; si trabaja con la segunda, tendrá que vérselas con quién es la persona y en quién va a convertirse, y el asunto será mucho más complicado.

Los conflictos de criterios

Los conflictos que hay en nosotros a menudo son conflictos de criterios. Por ejemplo, usted quiere hacer cosas divertidas pero tiene que ganarse la vida. Si ha definido estas actividades de una manera excluyente, tener una le impedirá tener la otra, y se sentirá usted estafado elija la que elija.

Tras esta breve introducción a los criterios y los valores, me gustaría explorar el caso en que una persona quiere hacer un cambio determinado pero se retiene, empieza a cambiar pero se le acaba el vapor, o bien se mete en alguna clase de conflicto cuando intenta poner en práctica el cambio. Un ejemplo corriente del problema a que quiero referirme se da cuando ha decidido usted hacer ejercicio pero, al llegar la hora, ese plan se evapora y surge otra cosa que le apetece más hacer. Cuando ocurre algo así, casi siempre hay un conflicto de criterios. ¿Quién tiene una situación así?

Demostración de un conflicto de criterios

Robert: ¿Quieres subir aquí, Mary?

Mary: Cada vez que empiezo una dieta, la sigo durante unos días y luego todo el plan empieza a venirse abajo.

Robert: (Al grupo.) De manera que Mary tiene el problema de que decide empezar a

hacer algo que quiere hacer pero luego no sigue hasta el final.

Su auténtico objetivo no es sólo perder peso, sino establecer nuevas pautas de alimentación. A menudo hacer dieta no sirve para conseguir un éxito a largo plazo porque no resulta forzosamente en mejores pautas de comportamiento. En términos generales, no creo que las dietas sean la manera más eficaz de perder peso. Cuando se pierde peso, primero se pierde tejido muscular y *después* grasa; cuando se empieza a recuperar peso la grasa vuelve antes de que se desarrolle el músculo. La persona pierde y gana peso mientras el cuerpo intenta alcanzar una homeostasis, un equilibrio entre músculo y grasa. Hay mucha gente que a lo largo de la vida ha perdido miles de kilos haciendo dieta, sólo para ganarlos de nuevo.

Lo que se necesita para alcanzar y mantener un peso saludable es organizar la estrategia de alimentación y los criterios para que realmente funcionen tal como uno quiere.

(A Mary:) Has dicho que haces dieta y pierdes peso hasta cierto punto y que entonces ocurre algo. ¿Qué es lo que ocurre? ¿Empiezas a perder la fuerza de voluntad o a sentirte frustrada? ¿Qué ocurre exactamente?

Mary: Mantengo el nuevo peso durante un tiempo, y luego dejo de intentarlo y lo recupero otra vez. Una de las cosas que se me han ocurrido hace un momento, mientras hablabas es que hace cosa de un año interrumpí una dieta cuando ya llevaba dieciocho meses controlando cuidadosamente lo que comía. Decidí que dejaría a mi cuerpo alcanzar su peso natural, y desde entonces no he parado de engordar como una loca.

Robert: Estás hablando de dejar que el cuerpo haga lo que quiera. Pero de lo que en realidad se trata es de poner tu mente y tu cuerpo en armonía.

Tu objetivo no es sólo perder peso, sino ser una persona más delgada, ¿no es eso? (Mary asiente con la cabeza.) ¿Qué haría para ti ser una persona delgada?

Mary: Quiero moverme con facilidad y que la ropa me quede bonita. Pero aún más importante, quiero sentirme bonita con mi ropa y también quiero ser congruente en lo profesional: como terapeuta, quiero ofrecer una imagen adecuada en cuanto a mi peso y mi apariencia.

Robert: (Al grupo.) Durante todo mi trabajo, recojo información no verbal mientras configuramos el objetivo de Mary. Las pistas de acceso ocular representan una manera en que nos ofrece información. Cuando Mary habla de moverse con facilidad, lleva la mirada hacia abajo. No es exactamente un acceso cinestésico claro, pero va en esa dirección.

(A Mary:) ¿Qué percibes cuando piensas en moverte con facilidad?

Mary: Principalmente percibo lo que se siente al moverse. Pero tengo la sensación de que allí arriba también hay algo (señala hacia arriba ya su derecha).

Robert: Así que tienes una sensación y alguna clase de construcción visual vaga. Quieres estar bonita. ¿Cómo piensas en eso?

Mary: (Mueve los ojos hacia arriba y a la derecha.) No lo visualizo bien, pero percibo un destello de color y algún movimiento. Según mi experiencia, cuando pienso en esto resulta todo bastante vago, en términos de imágenes concretas.

Robert: (Al grupo.) Hay un principio general que conviene mencionar aquí. Al entrevistar a una persona que es muy buena en algo, resulta frecuente que tenga una representación clara y muy detallada de la cosa que hace bien. Se representa los éxitos

con mucha vividez. En cambio, al preguntarle por sus fracasos, suele tener una representación vaga y apenas hay ninguna respuesta fisiológica.

Si, por el contrario, le preguntan por sus éxitos a alguien que tiene dificultades para hacer algo, los describirá como una representación interna muy vaga y manifestará muy poca fisiología. Pregúntenle por las veces en que ha fracasado y recibirán toda clase de representaciones detalladas.

Hace poco he estado en contacto con una empresa llamada Sybervision. Entre otras cosas, producen videos para aumentar el rendimiento en el deporte, basados en algunos métodos y descubrimientos de la PNL. Uno de los métodos que utilizan consiste en mostrar repetidamente imágenes como la de un golpe de golf correcto, repitiéndolas una y otra vez para que la persona que se adiestra tenga una imagen de referencia que pueda usar como modelo. Cuanto más percibe el cerebro una cosa y cuantos más niveles de detalle se tienen, mayor va a ser la capacidad de ponerlo en práctica, tanto si es un éxito como un fracaso.

(A Mary:) ¿Cómo es esta imagen que tienes? ¿Asociada o disociada? ¿Como algo que has visto antes o más bien como una construcción?

Mary: Como una construcción.

Robert: ¿Y lo de sentirte bonita con tu ropa?

Mary: (Ojos abajo y a la derecha.) Con eso tengo más experiencia. Puedo sentirlo.

Robert: Muy bien. Cuando piensas en la idea de congruencia profesional, ¿qué ocurre dentro'?

Mary: Tampoco aquí estoy segura de lo que hago por dentro. Tengo una buena sensación de mi misma como terapeuta, y muchas imágenes de ocasiones en que he realizado un trabajo eficaz. De algún modo, estas imágenes no casan con mi exceso de peso.

Robert: Estás hablando de una especie de comparación ¿Qué es lo que se compara? ¿Estás comparando unas imágenes con otras o imágenes con una sensación corporal?

Mary: Las imágenes no casan con lo que siento sobre mí misma.

Robert: Mary, piensa en una ocasión en la que tuviste la oportunidad de mantener unos hábitos de alimentación nuevos o de volver a los antiguos, y ganaron los antiguos. ¿Qué ocurrió ahí?

Mary: A veces puedo mantenerme un poquitín por encima del peso que me he fijado como objetivo. Cuando me acerco, es casi como si hubiese una barrera. Cuanto más cerca llevo de ese peso, más me aparto de él.

Robert: ¿Qué clase de cosa ocurre específicamente cuando te apartas? ¿Cómo se manifiesta este «apartamiento»? Dame un contexto.

Mary: La sensación de que la gente me miraría más que me sentiría.

Robert: ¿Qué significa para ti este criterio? ¿Significa que no quieres ser juzgada? ¿Que conocerían a la verdadera «tú» ... ?

Mary: Algo así como que me verían superficialmente y entonces perderían la pista de lo que yo tengo la sensación de ser.

Robert: Así que perderían la pista de lo que tienes la sensación de ser. ¿Hay algo más?

Mary: Me gusta mucho la variedad en la comida y las comidas fuertes. Si no me aparto, temo que perdería eso en mi vida.

Robert: Perder variedad. Perder la pista de lo que eres. He aquí un par de razones del apartamento. Se trata de negativas emparejadas; Mary intenta evitar emparejarse con una negativa. Alcanzar el peso deseado significaría que la gente perdería el sentido de lo que ella es y que sería una persona que no tendría ciertas clases de variedad en su vida.

(*A Mary:*) Cuando te preocupa que la gente responda a ti superficialmente y no a quien en realidad eres, ¿cómo percibes esta preocupación?

Mary: Tengo una sensación como si de algún modo cambiara de posición en relación conmigo misma. Que de algún modo me dissociara también en la imagen de mí misma. También oigo mentalmente una frase, una frase que ya creía haber superado. Una vez en que había reducido peso hasta llegar a algo parecido a mi peso natural, mi marido dijo que por mucho peso que perdiese seguiría teniendo forma de pera.

Robert: ¡Ajá! De modo que aquí tenemos una A (*auditivo recordado*) con una K (*cinestésico*) bastante grande. ¿Qué más? Has dicho que de algún modo «cambiabas de posición».

Todavía sigues en esta sensación negativa, ¿verdad? Así que tenemos este conjunto de presentaciones y de repente surge esta sensación K negativa que no es como las demás representaciones. Es más bien una K al cuadrado, una «megasensación».

De modo que has oído esa voz y notado esa mala sensación. ¿Es eso todo lo que has oído o había otra voz u otra declaración? Esa voz, ¿ha traído otros recuerdos o pensamientos?

Mary: (*Mira hacia arriba ya la derecha*) Hum ... La forma de pera que veo mentalmente es la forma que le veo a mi madre.

Robert: ¿Es una imagen recordada?

(*Al grupo:*) Tiene ahí una forma de pera. *Ahora* nos dice que ve eso.

(*A Mary:*) ¿Lo ves literalmente? ¿Es una imagen clara? He visto que trazabas esa forma en el aire.

Mary: Ciertamente es más clara que ninguna imagen que pudiera hacerme sobre mí yo ideal.

Robert: Cuando ves esa forma, ¿ves también una imagen de tu madre? ¿Cómo la relacionas con tu madre?

Mary: Veo imágenes de mi madre que aparecen y se desvanecen, de cuando no estaba vestida. Veo unas cuantas ocasiones.

Robert: ¿Cuántas imágenes dirías que tienes?

Mary: Dos o tres.

Robert: Así que tres imágenes V^r (*visual recordado*).

(*Al grupo:*) Podemos observar la manera en que se representa estas experiencias y empezar a advertir que las representaciones son desiguales. En las imágenes de su estado deseado, sólo tenía un destello de color y una sensación de movimiento. Aquí tiene una representación mucho más rica. Se representa de un modo literalmente distinto. Lo que hemos de hacer es equilibrarlas e igualar la ecuación.

(*A Mary:*) Abordemos la cuestión de la variedad. ¿Cómo piensas en la pérdida de variedad?

Mary: Eso va unido con la idea de dieta. Las dietas limitan tus opciones.

Robert: ¿Qué hay ahí?

Mary: Es como una situación con dos alternativas excluyentes. No es que pueda tener variedad y cantidades más pequeñas; es más bien que o tengo variedad o no tengo lo suficiente.

Robert: Lo único que necesito saber en este punto es lo siguiente: cuando te preocupa perder variedad, ¿cómo lo percibes? ¿Qué ocurre en tu interior?

Mary: No veo ninguna imagen, pero si miro hacia allí (*eleva la mirada hacia arriba y a la derecha*) no tengo casi el conflicto de perder variedad.

Robert: Así que la variedad está asociada de algún modo con esta cosa auditiva interna. Baja los ojos hacia allí (*señala a la izquierda de Mary*). ¿Cómo perderás la variedad?

Mary: No tengo palabras, sólo como un trueno en los oídos.

Robert: Muy bien, un ruido atronador.

(Al grupo:) Cuando la observamos acceder, sabemos que su representación es claramente un diálogo auditivo. Sin embargo, por el momento lo único que nos interesa es la estructura. Esta ecuación tiene dos miembros.

He aquí el último paso antes de que empecemos a reunir todas estas piezas. Tenemos que encontrar una representación interna que sea mayor que la voz de su marido diciendo que tiene forma de pera y que la imagen recordada del cuerpo de su madre con forma de pera.

(A Mary:) ¿Ha existido alguna ocasión en que hayas hecho algo que resultó en una pérdida de variedad y que estarías dispuesta a repetir, aunque limitara tus opciones?

Mary: ¡Aprender! Aprender, aprender, aprender, aprender.

Robert: ¡Aprender! ¡Y cinco veces! ¿Cómo piensas en el aprender?

Mary: Puedo perder la pista de mí misma y perderme en la tarea, o puedo hacer una tarea que alguien me asigna. Como ayer, cuando nos asignaste una tarea que realizar en el seminario de prácticas. Se me ocurrían otras maneras de hacer la tarea pero me resultó fácil limitarme al enfoque que tú sugerías porque quería aprender tu enfoque. (*Mary habla más deprisa y en un tono ligeramente más alto, lo que indica acceso visual.*)

Robert: (*Al grupo.*) Mientras habla, la veo acceder a más lugares.

(A Mary:) Cuando describes eso, ¿qué ocurre dentro? Tienes palabras, está claro, y además esas palabras tienen cierto ritmo y tono de voz.

Mary: Siento mucho más movimiento, me siento mucho más suelta.

Robert: ¿Cómo sabes sentirte más suelta? La sensación, ¿proviene de palabras o de Imágenes?

Mary: Es una sensación como de efervescencia. Siento que realmente puedo moverme.

Robert: Es una sensación efervescente. Antes has dicho aprender, aprender, aprender, aprender, aprender, y luego has hecho una declaración para ti misma. ¿Qué te dices a ti misma?

Mary: De hecho no alcanzo a oír todas las palabras que me digo, pero tienen mucho ritmo. También hay una sensación de mucha flexibilidad verbal.

Robert: (*Al grupo.*) Muy bien. La idea de aprender se impone a la de no tener variedad. Tiene un componente auditivo, un componente cinestésico y un componente visual, todos con submodalidades identificadas. Ahora disponemos de suficiente información para seleccionar un proceso específico que podemos utilizar para ayudar a

Mary a hacer el cambio que ella quiere. Existen al menos tres métodos distintos a nuestra disposición que utilizarían sólo este criterio.

Uno de ellos se llama «leveraging». Leveraging, en este caso, consistiría en tomar el criterio superior identificado en la situación en que Mary estaría dispuesta a limitar la elección (*aprender*) y aplicarlo al comer.

Sabemos que el criterio de aprender se impondría al criterio de variedad, aunque ella no lo aplica para ganar el peso ideal que desea ganar.

Mary: Me gusta eso. «Ganar el peso ideal» suena mucho mejor que «perder peso».

Robert: Y puede sonar más fuerte, además. ¿Cómo puedes hacer que tener el peso que quieres, estar bonita, sentirte bonita y estar equilibrada sea una tarea de aprendizaje? ¿Acaso no necesitas aprender cómo se hace?

Mary: He estudiado sobre el trabajo corporal y soy consciente de que aprendo muchas cosas en un sentido corporal.

Robert: ¿Cómo puedes aprender a tener el peso que quieres sin necesidad de perder ningún sentido del yo ni de la variedad?

Mary: Creo que es posible, pero no tengo ninguna evidencia de que sea capaz de hacerla.

Robert: ¿Tienes alguna evidencia de que puedes aprender a hacerla?

Mary: Hum ... Tengo evidencia de que he aprendido muchas cosas.

Robert: Que tengas o no evidencia no es relevante para el aprendizaje. Cuando te dispones a aprender algo, no sabes qué va a ocurrir. Sabes que hay otras maneras de hacer algo. Te resulta fácil ir por ello, sin más.

Mary: Todavía tengo una sensación aquí (*se señala el centro del cuerpo*).

Robert: Tienes aquí (*señala el centro del cuerpo*) la sensación de que no podrás hacerla. Fíjate que esta sensación no encaja en ninguna parte en la representación del aprender. ¿De dónde proviene? Es algo distinto a lo de que te perderás a ti misma o que no tendrás variedad. Suena como una creencia, como la creencia de que no podrás hacerla. ¿De dónde viene esa sensación?

Mary: De aquí (*se señala el centro del pecho*). Es como que la respiro y la siento aquí. (*Le aparecen lágrimas en los ojos y le sube el color.*)

Robert: (*Le ayuda a romper el estado tocándole suavemente el brazo.*) Muy bien. Veo por tu fisiología, dicho sea de paso, que ésta es probablemente la sensación más congruente que tienes ahora. Aquí también interviene otra cuestión. Has hablado de una forma de pera. (*Mary vuelve a mostrar la fisiología de la sensación en el pecho.*) En *NLP Volume 1* explicamos que la persona con forma de pera suele tener una estrategia determinada.¹ Por lo general, las personas con forma de pera suelen utilizar una estrategia visual-cinestésica; visual arriba y cinestésica abajo, como de base.

(*A Mary:*) Cuando cambias de peso, cambias también tu estrategia. Te conviertes en una persona distinta. Tu manera de pensar es distinta. El acceso visual empieza a cobrar prioridad sobre el cinestésico en ciertos aspectos, pero esto no quiere decir que pierdas tu sentido cinestésico. Las personas con forma de pera tienden a dirigir visualmente, pero las sensaciones y sentimientos son la base. Así pues, cuando hablas de ganar el peso que deseas, estás hablando de ser otra persona. Eso equivale también a permitir que lo visual

1. Robert Dilts, Richard Bandler, Judith DeLozier, Leslie Cameron Bandler y John Grinder, *NLP Volume 1*, Meta Publications, 1979.

sea más parte de tu identidad.

Mary: Mi mente va a aprender, aprender, aprender, aprender, aprender.

Robert: Exacto. Cuando yo perdí peso, tuve que estar conforme con ser una persona distinta, y hubo cierto número de cuestiones que debí abordar a fin de aprender a ser una nueva persona. La sensación que tienes ahora es sin duda cinestésica pura. Es importante tener esta información. ¿Se trata de una sensación antigua?

Mary: Es como si... , ya que el cuerpo de mi madre tiene este aspecto, el mío también ha de tenerlo. Eso me desalienta mucho (*con lágrimas en los ojos*).

Robert: (*Ancla la sensación.*) Volvamos a eso y quedémonos un rato con esta sensación. ¿Cuándo fue la primera vez que la tuviste? ¿De dónde procede esa sensación, y qué creencias van asociadas con ella?

Mary: En mi familia había mucho interés genealógico, y se comparaba mucho a los niños con los padres.

Robert: ¿Tienes la sensación cuando piensas en esas conversaciones? Hay mucho sentimiento ahí.

Mary: No.

Robert: Vuelve a donde tuviste esa sensación.

Mary: ... Hubo una ocasión, hacia el principio de mi adolescencia, en que mi madre me obligó a recibir un enema. Ni siquiera sé si había una razón médica o no. Recuerdo que chillé y le pedí que no lo hiciera, pero igualmente lo hizo. (*Se echa a llorar.*)

Robert: Está bien. ¿Qué creencia construiste a partir de esa experiencia?

Mary: Que ella ganaría y yo perdería.

Robert: Ahora ya podemos regresar a 1986. (*Rompe el estado dándole unas palmaditas suaves en el brazo.*)

(*Al grupo:*) Fíjense que en todas las descripciones de Mary aparece el tema de «perder identidad». Cuando se tiene una megasensación, una K sumamente intensa, suele ser consecuencia de una impronta. Lo que me pregunto cuando encuentro una K tan grande en alguien es: «¿Por qué este criterio en particular es tan importante para la persona?».

Por ejemplo, ¿por qué piensa alguien que la responsabilidad personal ante su familia es muchísimo más importante que ocuparse de sí mismo? El motivo de que alguien intente aferrarse con tanta fuerza a algo está en una experiencia de impronta; éste es el caso nueve de cada diez veces. Cuando se presenta un incidente como el del enema, suele ser en una época en que la persona está formándose una opinión sobre la identidad.

¿Crees que tu madre tenía idea de tu respuesta? Hay muchas ocasiones en que el padre o la madre imponen su voluntad al hijo y no resulta ninguna impronta. Otras ocasiones, en cambio, determinan algo respecto a *quién* eres tú como persona. Eso es lo que convierte el incidente en una impronta. Puede que aquí se trate de una impronta porque no sabías lo que estaba ocurriendo y se convirtió en una cuestión de fuerza de voluntad.

(*A Mary:*) Me gustaría que vieras a esa «tú más Joven» con tu madre, en el momento del altercado. ¿Eres amiga o enema? ¿Puedes cambiar esta animosidad? (*Risas.*) Ahora sí que va a volar la mierda ... Muy bien; cuando miras eso ahora, ¿te formaste otras generalizaciones?

Mary: Que ella no me comprende; que no me cree.

Robert: No me comprende. No me cree.

Este es otro conjunto de equivalencias complejas. ¿Tenía tu madre la intención de hacerte perder, de no creerte y de conducirte a las dificultades que tienes hoy?

Mary: No.

Robert: Ahora, cuando piensas en ese momento, ¿cuál crees que era su intención?

Mary: Creo que mi madre hacía lo que ella creía que debía hacer. Creo que, cuando empecé a resistirme, para ella pasó a ser una cuestión de control.

Robert: Si me detengo en todo esto es porque las cuestiones de control constituyen un problema frecuente cuando a alguien le resulta difícil mantener el peso deseado. La persona crea una especie de sabotador interno cuya función es mantener el control, y esta parte siempre encuentra alguna manera de resistir. Así que recibes el enema y decides retenerlo tanto tiempo como puedas para que tu madre se entere.

(Al grupo:) Recuerdo que, cuando revisé mi pubertad me encontré con cuestiones semejantes. Mi padre venía a despertarme por la mañana y me decía: «Levántate, ya es hora de ir a la escuela». Yo no quería levantarme porque él me lo mandara; iba a levantarme porque yo quería. Así que decidía esperar cinco minutos para poder levantarme cuando yo quisiera. Y al cabo de cuatro minutos y medio, mi padre volvía a llamarme, de modo que debía esperar cinco minutos más ... La cosa había empezado a convertirse en una cuestión de control. A propósito, me hice una reimpronta al respecto.

(A Mary:) O sea que la intención de tu madre no era un enfrentamiento a ganar o perder. ¿Qué hubiera necesitado tu madre entonces a fin de que esta experiencia hubiese podido resultar más positiva para las dos? ¿Para que el incidente nunca hubiera llegado a convertirse en una situación de ganar o perder?

Mary: Necesitaba enseñarme a hacerla por mi misma. También habría necesitado explicarme por qué tenía que hacerse. A aquella edad, habría podido hacerla yo sola.

Robert: Según oigo, aquí también interviene una cuestión de aprendizaje. Así que necesita saber que te gusta aprender y necesita enseñarte. También necesita reconocer que estás en esa edad en que puedes empezar a cuidar de ti misma. Mary, sé que hay ocasiones, cuando trabajas con tus clientes, en las que reconoces que necesitan hacer algo por sí mismos. Ocasiones en las que se les ha de enseñar a hacer algo, en vez de hacerla por ellos. Piensa en una ocasión en que hayas sido realmente capaz de notar esta sensación, quizás incluso de niña.

Mary: Sí, tengo una ocasión así. .. *(Robert ancla su estado y Mary accede a una ocasión.)*

Robert: Ahora vamos a mantener el ancla mientras miras a tu madre en el pasado y le das este recurso. ¿Cómo habría cambiado su manera de manejar la situación?

Mary: *(Cambia por completo el tono de voz.)* Me habría llevado a otra habitación y me habría explicado lo que ocurría. Está calmada y se muestra paciente.

Robert: ¿Qué ocurre con la «tú» más joven? ¿Cómo responde?

Mary: Con una sensación de alivio y curiosidad.

Robert: De acuerdo, muy bien. Me gustaría que volvieras a pasar toda la experiencia. Ahora que tu madre actúa de una manera paciente y comprensiva, ¿cómo respondes? No creo que tu intención de niña fuese crear una respuesta que te incomodara durante el resto de tu vida. ¿Qué recurso necesita esa tú más joven para que la situación no se convierta en esta desagradable experiencia de impronta?

Mary: Dejar claro que necesitaba más información.

Robert: Necesitabas dejar claro que querías recibir conocimiento de tu madre. El problema no era que te pusiera un enema. Tu madre necesitaba saber que no es una cuestión de poder, sino una cuestión de información.

¿Alguna vez has tenido que hacer eso con alguien? ¿Hay alguna ocasión en que pudiste validar la intención del otro así como tu propia intención y pasar a lo que era importante?

Mary: La respuesta es que sí, pero no se me ocurre ninguna ocasión concreta.

Robert: Por supuesto, es *importante* tener un ejemplo concreto. Tuvo que ser una ocasión en la que algo te resultaba confuso y necesitabas dejarlo bien claro sin meterte en una inútil lucha de poder ... , una ocasión en la que reconociste eso ... una ocasión en la que le dijiste a la otra persona: «Comprendo que su intención es tal y tal, pero antes necesito aclarar algo pudo ser con un médico, un maestro o cualquier otra persona

Mary: Recuerdo una vez que fui al consultorio del médico y querían someterme a algún procedimiento. Les pedí que me lo explicaran todo de manera que yo pudiera comprender las implicaciones antes de que me lo hicieran. Quería saber que ocurriría y cuáles eran las alternativas. No intentaba resistirme sólo quería información.

Robert: (Al grupo.) Mary ha dicho antes, cuando hablaba de sus intentos de seguir una dieta, que empezaba a «mudar de posición». Cuando muda de posición, perder peso se convierte en algo que no quiere hacer.

¿Qué hace una impronta? La persona empieza a cambiar de posición con la otra persona de su pasado. Entonces perder peso deja de ser algo que quieres hacer y se convierte en algo que te hacen. Es algo a lo que hay que resistirse para conservar la integridad. El propósito de realizar una reimpronta es que, si luego cambias de perspectiva de un modo u otro, dispondrás de los recursos adecuados.

(A *Mary:*) ¿Qué experimentaste cuando interrogaste al médico? ¿Cómo supiste que podías hacerlo? ¿Qué clase de creencia tienes ahora que te permitió hacer eso?

Mary: Podía hacerlo. Creo tener la suficiente seguridad en mí misma y la suficiente capacidad de expresión como para formular las preguntas necesarias para satisfacer mis necesidades en una situación así. Además, creo ser lo bastante consciente de mis necesidades como para expresarlas.

Robert: Muy bien. Démosle este conjunto de recursos a esa tu más Joven, en aquella situación con tu madre. (*Mantiene el ancla de recursos.*) ¿Qué hace de un modo diferente esa tú más joven?

Mary: Bien, para empezar no se pone histérica, ni grita, ni se echa a llorar. En vez de eso, habla.

Robert: Sospecho que también tenemos un impacto completamente distinto sobre tu madre. («Tenemos» en plural.)

Mary: También he notado que se me aflojaba todo el cuerpo. Eso significa que el impacto del enema habría sido diferente, porque mi cuerpo no hubiera estado tan tenso.

Robert: Lo que ahora quiero que hagas es que vuelvas a la escena con tu madre y te metas en ella y veas por sus ojos. Dale el recurso de saber cuándo alguien necesita que le enseñen. (*Toca el ancla de recurso establecida anteriormente*). Repasa lo que viste y oye lo que decías.

Mary: Es diferente.

Robert: (Sigue tocando el ancla.) Ahora, repásalo desde la perspectiva de la niña. Métete en ella... Mary, has dicho antes que la creencia que te formaste como resultado de esa experiencia fue que tu madre no te comprendía ni te creía. ¿Qué creencia tienes ahora?

Mary: Bien, una de las cosas que le he dicho cuando revivía la experiencia ha sido que yo estaba asustada. Le he dicho a mi madre que no sabía demasiado lo que significa estar asustada y le he sugerido que habláramos de ello. Ha sido como si las dos hubiéramos ganado algo nuevo y útil.

Robert: Entonces, ¿cómo expresarías eso en una declaración de creencia?

Mary: Si las dos aprendemos lo que es importante para cada una, las dos ganamos. Y ésa es la sensación que tengo ahora.

Robert: Una cosa más que has de hacer: ahora pon la mirada aquí abajo. (Señala hacia abajo y a la derecha de Mary, indicándole que quiere que acceda cinestésicamente.) Quiero que repitas todas estas creencias que sientes mientras miras allí. Que eres inteligente ... , que las dos podéis ganar ... , que eres lo bastante capaz y lo bastante importante ... (Mantiene todas las anclas de recursos.)

Mary: Es una creencia que ya tengo en muchas otras situaciones. No es difícil hacerla.

Robert: Muy bien. Regresemos otra vez al momento y el lugar presentes. También has mencionado una ocasión en la que tu marido dijo que por mucho peso que perdieras seguirías teniendo forma de pera. ¿Qué ocurre cuando oyes eso ahora? No sé nada de su intención. ¿Cuál crees que era?

Mary: A él costaría más enseñarle. (Risas.)

Robert: Virginia Satir ha dicho que las personas pueden ser lentas, pero son educables. Cuando has mencionado que tu marido había dicho eso, es evidente que ahí había algunos sentimientos. ¿Cuáles eran esos sentimientos?

Mary: Algo así como: «Ahora que empiezo a tener un poco de éxito, me dice eso». Otra vez pierdo. Me sentí una fracasada

Robert: Un dilema sin solución. «Incluso cuando gano, fracaso ante las personas que me importan.» ¿Cuál supones que era su intención? Una vez oí a un hombre decide a su mujer que estaba perdiendo peso: «Te querré igualmente estés como estés, pero me alegro de que te adelgaces». ¿Cuál de las dos afirmaciones es la verdadera? Es una paradoja, ¿verdad? La querrá igualmente esté como esté, pero se alegra de que haga un esfuerzo para estar guapa y cuidarse de sí misma.

¿Qué intenciones crees que tenía tu marido cuando te dije que por mucho peso que perdieses seguirías teniendo forma de pera?

Mary: Su intención era controlarme. Por eso ahora es mi ex marido.

Robert: ¿Tenía miedo de que adelgazaras y tuvieras buen aspecto?

Mary: Sí.

Robert: Se decía: «Oh, oh, ahora será demasiado independiente».

(Al grupo:) Cuando trabajo sobre problemas de peso, a menudo encuentro cuestiones parecidas en otras personas.

Una mujer dijo: «Si hago ejercicio y me siento realmente bien conmigo misma, perderé a las personas que me importan». Cuando regresamos a la situación de impronta, en un matrimonio anterior, descubrimos que ese matrimonio se basaba en una relación de dependencia. Cuando la mujer empezó a crecer, en el sentido de su propia evolución

personal, el marido se preocupó y, finalmente, surgieron problemas matrimoniales. Cuanto mejor se sentía ella consigo misma, más se alejaba su marido. La mujer empezó a orientarse hacia afuera de la relación, buscando nuevos amigos y emprendiendo nuevas actividades. Finalmente, se rompió el matrimonio. Ella no se dio cuenta de cuáles eran las cuestiones en juego hasta después de disuelto el matrimonio. Tenía la creencia de que si hacía cosas para ella misma estropearía sus relaciones más importantes.

Mary: Creo que cuando lo elegí por marido yo tenía la sensación de que necesitaba ser controlada en algún nivel. Esas cuestiones ahora ya están resueltas.

Robert: Todavía tenemos que tratar con esa afirmación auditiva recordada acerca de tu peso y de tener forma de pera. Tienes el recuerdo de tu marido diciendo esto y notas esta gran sensación negativa. La creencia tiene menos que ver con tu aspecto que con lo que ocurría en vuestra relación.

(Robert cambia el tono de voz que venía utilizando por el tono suave que utilizó al aplicar la última ancla de recurso, y toca el punto que ancló antes al reimprontar el recuerdo del enema.) Podríamos reimprontar esto, pero en vez de reimprontarlo, vuelve a escuchar la voz y ten una experiencia distinta. *(Mary vuelve a oír mentalmente la afirmación mientras mantiene la fisiología de plenitud de recurso.)*

(Al grupo:) Quiero repasar lo que hemos hecho hasta ahora.

Empezamos «*leveraging*» el criterio de Mary, pero nos encontramos con una impronta: una sensación intensa que debía reimprontarse antes de seguir adelante. *Leveraging* los criterios es una manera de identificar improntas y de averiguar dónde hay que profundizar. Hemos completado la reimpronta y ahora quiero hacerle a Mary algunas preguntas más relativas al criterio que nos presentó antes.

(A Mary:) ¿Crees que puedes moverte con facilidad, sentirte guapa, tener equilibradas la manera en que te sientes por dentro y la manera en que te ves por fuera, de un modo natural? ¿De un modo en que no pierdas la pista de ti misma? ¿De un modo, en realidad, en que puedas seguir la pista de tu verdadero yo... teniendo variedad, comiendo adecuadamente y aprendiendo a hacer todo esto de una manera buena para ti?

Mary: (Con mucha congruencia) ¡Sí!

Robert: Lo que vamos a hacer ahora es tomar el objetivo que tienes de estar equilibrada, estar guapa, sentirte bien, moverte con facilidad, seguir tu verdadera identidad y tener variedad, y hacer que encaje con la estructura de tus criterios para aprender. Lo haremos literalmente en el nivel de las submodalidades y la fisiología. Sabes muy bien cuándo aprendes algo porque tu representación tiene cierta chispa. Tiene una calidad de movimiento especial, un conjunto de palabras con una calidad particular. Lo que quiero es que pienses en cómo te gustaría ser. Aprender exige cierto tiempo. Mejor que seguir una dieta, ¿puedes aprender a ser la persona que quieres ser?

Cuando yo perdí mis quince kilos, no quería seguir una dieta; quería ser la persona que soy ahora. Me dije: «Ahora no estoy siguiendo ninguna dieta, así que ¿por qué debería seguirla?». El hecho de que adelgazara se debió a que me convertí en una persona distinta en muchos aspectos.

Recuerdo a una mujer que dijo: «Había dejado de fumar muchas veces, pero no conseguí dejarlo hasta que me convertí en no fumadora». Dicho de otro modo, hasta que ser no fumador «se convirtió en un aspecto de mí».

Terminemos de repasar lo que hemos logrado hasta ahora. Mary, quieres que tu cuerpo sea congruente con tu identidad profesional. Antes de la reimpronta, no obstante,

tus imágenes de ti misma como terapeuta eficaz no casaban con la sensación que tenías de ti misma. Además, parece ser que te preocupaba que la gente te *mirase* más que «sentir» quién eres en realidad. En este sentido, el comentario de tu marido de que siempre tendrías forma de pera por mucho que adelgazaras presenta una interesante paradoja. Por una parte, él no lograba percibir la «verdadera tú» que tú experimentas en la práctica de tu profesión. Por otra parte, quizá tocó a una «verdadera tú» con la que te sentías asociada; o incluso que te había sido impuesta por tu madre a consecuencia de una impronta adolescente. Me ha parecido interesante que dijeras que la imagen del cuerpo de tu madre era más clara que cualquier imagen que pudieras formarte de tu yo «ideal». Eso sugería que en realidad tu imagen de la tú profesional era más idealizada que la «verdadera» tú. Esto crea una «división V-K» que se manifiesta en la «figura de pera» visual arriba y cinestésica en la base. La reimpronta que hemos hecho ha equilibrado más estos dos aspectos al añadir recursos del sistema auditivo, bajo la forma de tu capacidad para expresar tu necesidad de información y hacer preguntas.

Ahora que hemos despejado las creencias limitadoras de tu historia personal por medio del proceso de reimpronta, eres libre de «aprender, aprender, aprender, aprender, aprender» más delgada y más simétrica. En varias ocasiones, al referirte a tus recursos de aprendizaje has utilizado la palabra «aprender» repetida cinco veces. El hecho de que sean cinco me parece importante y me gustaría incorporarlo en donde vas a ir a partir de aquí

En primer lugar todos tenemos cinco sentidos, y me parece que, para convertirse en una persona más delgada hay algo que aprender en cada uno de ellos. En segundo lugar, hay cinco niveles en los que aprender: los del entorno, el comportamiento, la capacidad, la creencia y la identidad. Tus cinco sentidos forman una dimensión horizontal para el aprendizaje, y los cinco niveles forman una dimensión vertical. Así pues, para «aprender, aprender, aprender, aprender, aprender», te convendría averiguar qué puedes ver, oír, tocar, oler y saborear en tu entorno, tu comportamiento, tus capacidades, tus creencias y tu identidad, que te ayude a volverte más ligera y equilibrada. Eso debería proporcionarte suficiente *variedad*.

Mary: Hummm. Parece un enfoque interesante.

Robert: Así es. Y puedes sentirte en libertad de limitarte a aquellas partes del enfoque que te ofrezcan más variedad para alcanzar lo que quieres alcanzar, como hiciste con la tarea del otro día que has mencionado antes.

Ahora me gustaría que te tomaras un momento y te colocaras en una postura cómoda. Entra profundamente en ti misma hasta un lugar en el que puedas aprender plena y completamente (*pausa.*) Eso es. Percibe plenamente lo que significa tener una identidad congruente y coordinada. Siente y oye las cualidades profesionales y plenas de recursos que encarnan tu manera de ser tal como tú sabes que eres realmente en tu interior. Visualiza el aspecto que tienes cuando manifiestas estas cualidades. Contempla la figura que tienes y la calidad de tus movimientos, no como una imagen ideal, sino como una imagen normal y natural que se corresponde con lo que ya eres. Respira hondo e inspira esa imagen hacia dentro de ti, de manera que se convierta en parte de ti. Fíjate en el olor y en el sabor que te deja en la boca. Déjate guiar por ese olor y ese sabor para saber lo que vas a comer en el futuro.

Ahora, revisa las creencias que necesitarás, y que ya tienes, que respalden a esta persona congruente y equilibrada. Cuando todas las partes y todos los aspectos de ti

aprendan qué es importante para ellos, toda tú ganas. *Esa* tú puede percibir cuándo necesitas aprender algo y expresar las preguntas que debes formular para obtener la información adecuada. *Esa* tú puede tener la variedad que te gusta en muchos, muchos sentidos, además del comer. Deja vagar la mente sobre tus experiencias vitales y busca ejemplos de ocasiones en las que has hecho esto antes. Percibe las sensaciones y sentimientos que te hacen saber que necesitas información. Siente la curiosidad que te motiva a buscar la información que necesitas. Oye ese tono de voz que demuestra confianza y sabe que eres consciente de tus verdaderas necesidades y puedes satisfacerlas. Ve las situaciones en tu mente, todas las situaciones en que has sido capaz de satisfacer adecuadamente tus necesidades; contéplalas una y otra vez ...cada situación con su aroma único. Regálate la vista con todas esas situaciones en las que has sido capaz de seguir la pista de tus propias necesidades, y llénate con la cantidad adecuada de información.

Revisa las capacidades que tú tienes y que respaldan esta identidad y estas creencias. La capacidad de aprender por medio de todos tus sentidos. De comerte el mundo que te rodea con los ojos y los oídos y de llenarte con una sensación de curiosidad y entusiasmo. De buscar todas las opciones disponibles para ensanchar y enriquecer tu mapa del mundo, de modo que tengas más espacio para moverte con facilidad y comodidad. De modelarte a ejemplo de otros que han sido capaces de equilibrar con éxito su identidad personal y su identidad profesional de una manera ecológica y armoniosa. La capacidad de perderte en lo que estás haciendo y seguir tu olfato. Eso es..., tu inconsciente lo sabe. La capacidad de hablar y preguntar para satisfacer tus necesidades. La soltura la efervescencia, el ritmo... todo ahí, justo en la punta de la lengua... cuando tu objetivo empieza a estar tan cerca que casi puedes saborearlo.

Ponte en contacto con los comportamientos específicos que vas a desarrollar a medida que la verdadera tú se manifieste más y más. Ve, oye, toca, huele y saborea la variedad de maneras en que aprenderás a realizar cosas nuevas en tu vida; hacer ejercicio, cocinar, relacionarte con los demás, andar, moverte, beber lo que es bueno para ti. Comer lo que es adecuado y ecológico. Muchas, muchas cosas nuevas y maravillosas que aprender.

Explora tu entorno. ¿Qué hay de nuevo en él? ¿Qué clase de alimentos conservarás? ¿Qué olores y sabores percibirás? ¿Qué olores y sabores representan mejor a la persona nueva que ahora eres? ¿Qué recordatorios tendrás a tu alrededor que puedas ver, oír y tocar? Quizá si comieses más peras podrías «recortar» lo que ya no encaja contigo, y tu «figura de pera» se convertiría en una «figura de par» que atrae y se amolda a la persona con la que más te gustaría emparejarte. * Busca anclas para cada uno de los sentidos. ¿Qué clase de variedad podrías añadir a tu entorno en términos de color, música y actividades, que estimulara y respaldara tus nuevos comportamientos, capacidades, creencias e identidad?

Eso es. Y sigue permitiéndote aprender, aprender, aprender, aprender, aprender; y buscar la información que necesitas para quedar satisfecha en todos los niveles y por medio de todos los sentidos. Y quizás, a medida que te permitas llegar a ser plena mente consciente de las imágenes, sonidos y olores que te rodean..., de tu cuerpo, del sabor que notas en la boca ..., puedas percibir la nueva tú en contacto pleno con el presente y disfrutar realmente del mero hecho de ser tu misma

* En inglés, las palabras *pear* («pera»), *pare* (que aquí he traducido como «recortar») y *pair* («par», «pareja») tienen la misma pronunciación. (N. del T.)

Mary: Gracias.

Resumen de la jerarquía de criterios

1. Identifique un comportamiento que la persona quiera poner en práctica pero ella misma se lo impida; por ejemplo la persona quiere hacer ejercicio con regularidad.

2. Induzca los criterios que mueven a la persona a desear el nuevo comportamiento; por ejemplo, la persona quiere hacer ejercicio a fin de «estar sana» y «tener buen aspecto».

a. Induzca la estrategia y las submodalidades que utiliza la persona para decidir cada criterio; por ejemplo, «salud» Ad/V^c ; «tener buen aspecto» = V^c

3. Induzca los criterios que impiden que la persona cambie. NOTA: Éstos serán criterios de un nivel superior, porque se imponen a los criterios de motivación; por ejemplo, la persona no hace ejercicio con regularidad porque «no tiene tiempo» y porque «es doloroso».

a. Induzca la estrategia y las submodalidades que utiliza la persona para decidir cada criterio; por ejemplo, «no tengo tiempo» = Vr/K ; «es doloroso» = K

4. Induzca un criterio de nivel superior que se imponga a los criterios limitadores del paso 3. Por ejemplo, se podría preguntar: «¿Qué hay que sea tan importante que siempre busque tiempo para hacerla y que esté dispuesto a hacerla aunque sea doloroso?», p. ej.: «la responsabilidad para con mi familia».

a. Induzca la estrategia y las submodalidades que utiliza la persona para decidir este criterio; por ejemplo, «responsabilidad para con mi familia» = V^c/K

5. Ahora está usted en condiciones de aplicar una de las siguientes técnicas:

a. *Leveraging*. Aplique el criterio de más alto nivel al comportamiento deseado para superar las objeciones limitadoras. Por ejemplo, podría decir: «Dado que su comportamiento es un modelo para su familia, ¿no demostraría más responsabilidad si buscara tiempo para mantenerse sano y ofrecer su mejor aspecto?».

b. *Compartir los criterios limitadores*. Busque una manera de lograr que el comportamiento deseado se corresponda con los criterios de los tres niveles y no viole los criterios limitadores. Por ejemplo: «¿Hay algún programa regular de ejercicios que no exija tiempo, que no sea doloroso y en el que pueda hacer participar a su familia?».

c. *Utilización de estrategia/submodalidad*. Ajuste las características de estrategia y/o submodalidad de los criterios del comportamiento deseado para que se correspondan con las características de estrategia/submodalidad del criterio de nivel superior.

La PNL Y la salud

Los métodos de visualización y la ecología

Se han elaborado programas para reforzar las creencias del paciente en su capacidad para recobrar la salud y también para mejorar los resultados del tratamiento. En estos programas, una de las principales técnicas que se emplean suele ser la visualización. Teniendo en cuenta algunas de las consideraciones ecológicas que hemos expuesto en este libro, me gustaría recomendar cierta cautela en la aplicación de algunas técnicas de visualización para la salud. Permítanme explicar por qué. Cuando la tensión o la enfermedad que padece la persona es creada o intensificada por algún tipo de conflicto interno, determinados procesos de visualización pueden exacerbar el conflicto.¹ El método que consiste en ver a los glóbulos blancos como «los buenos» y las células cancerosas como «los malos» puede convertirse en una metáfora del conflicto interno de la persona, y, en la práctica, puede llegar a agravar el conflicto. Por desgracia, casi toda nuestra comprensión del sistema inmunitario está modelada sobre la metáfora de la guerra.

Cuando mi madre afrontaba su cáncer, utilizaba la visualización de una manera más eco lógica. Así, visualizaba los glóbulos blancos como ovejas que pacían en un prado, ocupándose de las matas de hierba (las células cancerosas) que habían crecido demasiado. El tumor se representaba como hierba que había crecido en exceso y debía ser reciclada para crear armonía ecológica. Piense en lo que es una célula de cáncer: no es un invasor extranjero, sino una parte de su propia persona que es idéntica en muchos aspectos a las células sanas. Su programa, sencillamente, se ha descompuesto. Incluso se han llevado a cabo experimentos que demuestran que a veces las células cancerosas colocadas en una caja de Petri vuelven a convertirse en células sanas. Así pues, cuando esté usted practicando con alguien técnicas de visualización para la salud, evite toda referencia a «los buenos» y «los malos» si no quiere correr el riesgo de agravar un conflicto ya existente. Se trata de conseguir que los dos lados funcionen juntos y se unan para crear una atmósfera armoniosa.

Cómo hacer que la visualización dé resultado

Tim y Suzi llevan doce años estudiando los procesos de visualización. Antes de aplicar filtros de PNL a la visualización, querían saber por qué algunas personas son capaces de crear rápidamente cambios físicos y de comportamiento por medio de la visualización en tanto que otras no consiguen producir ningún cambio tras visualizar durante largos periodos de tiempo. Por ejemplo, uno de los alumnos que tuvieron en un taller sobre el estrés en el que enseñaban técnicas de visualización padecía sinusitis

1. Véase el método Simonton 1, descrito en la sección «Reimprontar», capítulo 4, págs. 90 y ss

Crónica. Según les explicó, hacía años que sufría este trastorno, que había llegado a formar parte de su vida. El alumno les anunció posteriormente que los síntomas de la sinusitis habían desaparecido de pronto y que se encontraba bien después de practicar durante unos cuantos días la técnica de visualización que Tim y Suzi le habían enseñado. Otras personas con las que habían trabajado obtuvieron los mismos resultados. Sin embargo, hubo otros que aun después de visualizar la mejora de un síntoma o un problema durante muchos días no experimentaron ningún cambio

Por entonces, Tim y Suzi enseñaban procesos de visualización «estándar» de diversas maneras que habían aprendido de los libros.² Los procesos expuestos en esos libros eran básicamente semejantes, de modo que Tim y Suzi acabaron sintetizando lo que habían leído y elaboraron el siguiente proceso de visualización:

1. Sepa lo que quiere. Utilice afirmaciones u otras técnicas para solventar cualquier posible objeción interna a obtener lo que quiere.
2. Póngase en un estado mental relajado y receptivo.
3. Visualice el tener o el ver lo que quiere de la manera más rica posible.
4. Espere y crea que lo recibirá.
5. Dígase a sí mismo que lo merece.

Aplicando filtros de PNL a los visualizadores que habían tenido éxito y contrastándolos con los visualizadores que no tenían éxito, Tim y Suzi descubrieron algunas importantes diferencias entre los dos grupos. En primer lugar, las personas que alcanzan el éxito tienen objetivos que son congruentes con el resto de sus deseos y que satisfacen las condiciones formuladas por Bandler y Grinder para la definición de objetivos bien formados.³ En segundo lugar, los visualizadores que tienen éxito utilizan por lo general submodalidades distintas que aquéllos que no logran alcanzar sus objetivos.

Las personas que tienen dificultades para lograr que las visualizaciones den resultado a menudo ven una imagen disociada de ellas mismas haciendo lo que quieren o alcanzando su objetivo. A veces es incluso una imagen fija, pequeña y enmarcada, que resulta cualquier cosa menos apremiante. Por otra parte, los visualizadores con éxito son capaces de ver una experiencia plenamente asociada de haber alcanzado su objetivo. Esto significa que ven lo que quieren con sus propios ojos, además de oír, tocar, moverse, oler y saborear su objetivo como si estuviera produciéndose en su experiencia presente. Esta clase de visualización resulta en una sensación positiva sobre la visualización y refuerza la práctica de la técnica.

La expectativa de respuesta, la creencia de que va a ocurrir algo determinado a consecuencia de una acción, también es importante. Quienes tienen éxito experimentan su objetivo en las submodalidades visual, auditiva y cinestésica de la expectativa.

Para crear sus propias submodalidades de expectativa, tómese un momento y piense en algo que hace constantemente, como irse a la cama por la noche. Compruebe cómo piensa en eso. ¿Qué imágenes internas se forma? ¿Se dice algo a sí mismo u oye otros sonidos? ¿Qué sensaciones cinestésicas de movimiento o tacto intervienen?

Las personas que no tienen éxito en sus visualizaciones suelen codificar su

2. *Creative Visualization*, Shakti Gawain [*Visualización creativa*, Sirio, monólogo, 1990]; *Visualization: Directing the Movies Of Your Mind*, Adelaide Bry; *The Silva Method of Mind Control*, José Silva [*El método Silva de control mental*, Edaf Madrid, 1989]; *Getting Well Again*, Cad Simonton [véase más arriba, pág. 90], etcétera

3. Véanse las condiciones para la definición de objetivos bien formados, en el Apéndice

experiencia interna en las submodalidades de la esperanza e incluso de la duda. Para comprobar sus propias submodalidades de esperanza, piense en algo que «espera» que suceda. Le gustaría que sucediera, pero no está seguro de ello; por ejemplo, conseguir un ascenso en el trabajo o que su cónyuge se acuerde de su aniversario. Examine las imágenes, los sonidos y la cinestesia que percibe interiormente. Las submodalidades más corrientes suelen ser imágenes borrosas, películas disociadas, un tono de voz «interrogativo» o representaciones múltiples (imágenes de tener algo e imágenes de no tenerlo se alternan rápidamente o se ven al mismo tiempo).

Si, al utilizar el proceso de visualización para la salud o para cualquier otro objetivo que desee alcanzar, incluye un objetivo bien formado, una experiencia plenamente asociada detener ya el objetivo más las submodalidades de expectativa, las probabilidades de alcanzar el objetivo aumentan considerablemente. A continuación se expone una completa descripción de un proceso de visualización cuya utilidad hemos podido comprobar.

Una fórmula para el cambio de comportamiento

1. Decida qué es lo que realmente quiere. Debe ser algo que se halle bajo su control y también algo que quiera, no que «no quiera». Determine cómo sabrá que ha alcanzado su objetivo. ¿Qué verá, oírás y sentirás que se lo demuestre?

- ¿Cuáles son las consecuencias positivas y negativas de alcanzar su objetivo? Modifique el objetivo para solventar cualquier consecuencia negativa, interna o externa.

- Aborde cualesquiera reservas que pueda tener respecto al logro de su objetivo. Exprese por escrito los motivos por los que no puede alcanzarlo, permítase experimentar plenamente cualquier sensación negativa que pueda tener y cree una afirmación (una autodeclaración positiva) que libere cualquier bloqueo que pueda experimentar.

2. Adopte un estado mental relajado y receptivo.

3. Piense en algo que crea plenamente y sin reservas que va a ocurrir. Métase dentro de usted mismo y advierta cuáles son las cualidades (submodalidades) de sus imágenes internas (color, situación, brillo, claridad, número de imágenes); sus voces y sonidos (calidad tonal, volumen, timbre) y sus sensaciones (sensaciones táctiles, sensación de movimiento, sensación de acción) cuando tiene la expectativa de que ocurra algo. Anote estas cualidades para tenerlas siempre presentes.

4. Imagínese plenamente que se ve a sí mismo una vez alcanzado su objetivo como si se estuviera viendo en una película.

- Si no le gusta lo que ve, modifíquelo hasta que le guste.
- Si lo ve «correcto» y no experimenta ninguna reserva al respecto, métase en la película e imagínese que está experimentando el haber alcanzado su objetivo, utilizando las submodalidades de expectativa.

5. Déjelo ir. Dígase a sí mismo que se lo merece

La metáfora

Lenguaje orgánico y frases hechas

Algo a lo que debe prestar una atención especial cuando trabaje con personas sobre cuestiones de salud es el lenguaje orgánico, es decir, las declaraciones metafóricas que hacen referencia a partes del cuerpo. No es extraño que la gente utilice expresiones metafóricas relacionadas con problemas fisiológicos concretos que ellos mismos padecen. A menudo parece que el inconsciente interpreta literalmente el lenguaje y refuerza los síntomas «sugeridos» por el individuo en el habla. (Si alguien gusta de «atacar» los problemas, puede sufrir un ataque de corazón.)

Para utilizar esto en su trabajo, piense en alguna expresión orgánica que pueda relacionarse de alguna manera con el problema tal como lo expone la persona, y empiece a utilizar metáforas orgánicas al dirigirse a ella. Permanezca atento a la aparición de cualquier cambio fisiológico que le indique que está aproximándose a la cuestión. La mente inconsciente de la persona responderá. A continuación se enumeran algunos ejemplos del tipo de cosas que puede usted explorar; recuerde que se trata únicamente de muestras representativas.

Problemas de la piel: ¿Le han dicho alguna cosa que le pica? ¿Hay algo que le hace sentir comezón? ¿Tiene el prurito de actuar de determinada manera?

Úlceras y trastornos estomacales: ¿Hay algo que lo reconcoma? ¿Le ha ocurrido alguna cosa que no puede digerir? ¿Hace falta estómago para realizar su trabajo? ¿Hay algo que le dé tres patadas en la barriga?

Dolores de cabeza y de cuello: ¿Choca siempre de frente con los mismos problemas? ¿Le echan todo el peso sobre sus espaldas? ¿A veces no sabe dónde tiene la cabeza? ¿Hay algo que no le entre en la cabeza?

Vista: ¿Hay alguna cosa que se niega a mirar? ¿Está ocurriendo algo que no quiere ver? ¿Contempla con malos ojos la conducta de alguien? ¿Le parece que las cosas no están nada claras?

Estreñimiento: ¿Se retiene usted siempre? ¿Suele aferrarse a sus problemas? ¿Cree que las cosas nunca le salen bien?

Corazón: ¿Hay algo o alguien que le rompa el corazón? ¿Suele tomarse las cosas muy a pecho? ¿Se descorazona con frecuencia? ¿Tiene un corazón de piedra?

Yo utilizo las metáforas y el lenguaje orgánico principalmente como herramienta diagnóstica. Por ejemplo, hace varios años trabajé con un hombre que presentaba un síntoma muy interesante: desde hacía algún tiempo se le coagulaba la sangre y había disminuido su velocidad en todo el cuerpo. Esta persona comentó que llevaba un par de años «fuera de la circulación debido a su enfermedad, y yo le respondí: «Bien, la sangre es mas espesa que el agua». De súbito, el hombre se dio cuenta de que sus síntomas se habían presentado dos años antes, cuando recibió la noticia de que su hija estaba muriéndose de un tumor cerebral. No había sido capaz de dejar partir esa dolorosa experiencia y él mismo se había puesto «fuera de la circulación»

No creo que una metáfora cause por fuerza una enfermedad también podría suceder que la enfermedad se refleje en la metáfora. De un modo u otro, la metáfora puede proporcionarle una información muy importante en su trabajo con una persona.

La metáfora como un contexto para el cambio

Tuve una experiencia muy interesante cuando se me presentó la ocasión de ayudar a una mujer de treinta y pocos años que tenía leucemia desde la niñez. Metafóricamente, se puede concebir la leucemia como un trastorno en el que los glóbulos blancos se niegan a crecer; no quieren madurar. Eso significa que acaba usted protegido de una manera infantil: los glóbulos blancos no saben qué hacer, de modo que se multiplican sin cesar, y eso crea toda clase de problemas. La situación de esta mujer se complicó cuando los médicos descubrieron que también se le había presentado un cáncer de colon. El tratamiento para el colon empeoraba la leucemia, ya la inversa, de manera que la paciente se hallaba en un auténtico dilema sin solución. Lo que hicimos fue volver atrás y trabajar un poco sobre sus «quiero». En particular, le hice comprobar si realmente quería estar sana o no. Resultó que tenía algunas cuestiones de impronta con su madre a consecuencia de las cuales había hecho el voto de no crecer nunca. Después de Reimprontar y reencuadrar, pasamos a los «cómo» de lo que iba a visualizar si su sistema inmunitario respondía adecuadamente.

Después de realizar este trabajo con ella, ocurrió algo interesante. La mujer acudió a un hospital universitario para someterse a unas pruebas especiales. El análisis inicial de sangre arrojó un resultado de unos 53.000 glóbulos blancos por unidad de volumen (lo normal sería entre 6.000 y 10.000). Las personas que realizaban la prueba se sintieron muy alarmadas. Ella les dijo: «Esperen un poco. Estoy con mucho estrés por el Viaje. Denme unos minutos y lo arreglaré». Los médicos se rieron disimuladamente, pero le permitieron hacer la visualización. Al cabo de unos veinte minutos, la mujer les pidió que repitieran el análisis, y esta vez el resultado se situó en torno a los 12.000 por unidad de volumen. Los médicos supusieron que se había cometido un error en alguna de las dos pruebas, y decidieron realizar una tercera. La mujer aceptó y dejó de hacer la visualización. Al repetir el análisis, veinte minutos más tarde, el resultado volvió a ser de 53.000, por lo que dedujeron que el error había estado en la segunda prueba. Sin embargo, ella volvió a hacer la visualización y pasados veinte minutos el resultado volvía a ser de 12.000. Después de realizar cinco análisis, los médicos llegaron a la conclusión de que debía tratarse del efecto placebo, pero mi cliente se había dado cuenta de que lo hacía ella misma. Había encontrado un procedimiento de verificación para confirmar que su «cómo» daba resultado.

Después de la prueba, el médico quiso fijar inmediatamente una fecha para extirparle una parte considerable del colon. La mujer aplazó la operación para seguir realizando su trabajo personal. Ya tenía el «quiero» y había comprobado que sabía «cómo», de modo que el paso siguiente era tener una «oportunidad». Trabajando con la parte inconsciente de ella misma que era la responsable de su salud, le preguntó cuánto tardaría en curarse. La «parte» respondió de una manera que le pareció muy congruente: unos dieciséis días.

El médico se molestó al saberlo, pero accedió a aplazar la operación hasta que ella hubiera tenido ocasión de realizar su trabajo. Sin embargo, insistió en reconocerla periódicamente. Cuando la examinó al décimo día y no advirtió ninguna diferencia apreciable en su estado, empezó a sentirse preocupado por el peligro al que, en su opinión, estaba exponiéndose mi cliente al retrasar la intervención. La mujer aceptó someterse a la operación el día diecisiete, pero sólo si el médico volvía a examinarla el día dieciséis para asegurarse de que aún era necesaria. El examen del día dieciséis no reveló ni rastro del tumor. El médico quedó muy asombrado y le dijo que el cáncer había remitido, pero que podía volver a presentarse en cualquier momento. Pero el concepto de remisión es muy

peculiar. Yo podría decir que mi resfriado remitió hace cinco años. Todos los factores que causan el resfriado siguen estando presentes, pero mi sistema inmunitario los mantiene bajo control.

No hace mucho volví a tener noticias de esa mujer. Ha adoptado un hijo, lo cual quiere decir que sigue bien y que tiene todas las intenciones de vivir una larga vida. También dijo que poco antes se había sometido a más de seis horas de pruebas: los médicos no sólo habían comprobado que ya no presentaba ningún síntoma de cáncer de colon ni de leucemia, sino que ya no podían encontrar *ninguna* indicación de que hubiera tenido jamás estas enfermedades. La mujer añadió que quería darme las gracias por dos creencias importantes, creencias que yo considero el punto esencial de este libro. En primer lugar, por ayudarle a construir la creencia de que las enfermedades son una comunicación, y que cuando se responde a esta comunicación, los síntomas se resuelven por sí solos. Cuando la persona sigue manteniendo la comunicación consigo misma y con su cuerpo, puede conservar la buena salud.

La segunda creencia es que a menudo hay múltiples comunicaciones, así como múltiples causas para una enfermedad. Si aborda usted una cualquiera de ellas, puede que no esté abordando la totalidad del problema. Si no cesa usted de responder a todas sus comunicaciones, al final se pondrá bien. Durante mi trabajo con esta mujer le había ofrecido una metáfora acerca de una mamá pájaro con un nido lleno de polluelos, que plan todos a la vez para ser alimentados de inmediato. Si la madre alimenta a uno de ellos, todos los demás siguen piando, y parece que no se consigue nada. No sólo eso; si luego empieza a alimentar a los demás, el que acaba de recibir la comida vuelve a piar otra vez. Pero si se mantiene un enfoque equilibrado en la comunicación con estas partes distintas (los distintos polluelos) al final podrá alimentarlas a todas. Todas crecerán y se irán volando en libertad.

Era una metáfora importante, en vista de lo que ocurría con las células de leucemia, que no maduraban y seguían chillando para recibir su alimento. La mujer la empleó provechosamente como visualización, además de como metáfora.

Preguntas

Hombre: ¿Cuáles son las estadísticas sobre el éxito de la gente que trabaja con creencias utilizando los modelos de PNL que ha desarrollado usted para cuestiones relacionadas con la salud? Sé que ha estado trabajando con médicos ... ¿Se ha hecho algún seguimiento?

Robert: No puedo darle cifras concretas en forma de percentiles o estadísticas. Una de las dificultades que presenta este tipo de medición es que el trabajo que realizamos se dirige únicamente a un elemento de la salud general. En la salud intervienen también muchos otros elementos.

Después de trabajar con las creencias de una persona, encontrará usted muchas reacciones y resultados distintos. En algunos casos, cambiar la creencia limitadora es la gota que hace rebosar el vaso, la última pieza del rompecabezas, el elemento que completa la masa crítica de cambio necesaria para que la persona recobre la salud.

He recibido informes de personas que han experimentado recuperaciones excepcionales después de *observar* sencillamente una demostración en un seminario. Una mujer que acudió a un taller tenía un quiste ovárico del que no había hablado a nadie (ni tampoco a mí). Cuando volvió a su casa después de la sesión, había desaparecido. Otra vez, cuando trabajaba sobre una cuestión de peso con un sujeto de demostración, la

persona que manejaba la cámara de video cambió ciertas creencias sobre sí misma y adelgazó quince kilos después de terminado el taller. En ese mismo taller, la persona que manejaba la otra cámara quiso trabajar para mejorar la vista. No pude trabajar personalmente con él, pero a las tres semanas del programa su visión había mejorado un 60 por ciento, y al cabo de un año su estado había cambiado por completo. Ahora ya no necesita gafas. Todos éstos son ejemplos de cambios importantes ocurridos en personas que ni siquiera se han sometido directamente al trabajo de cambio. Es una de las cosas buenas que tienen las creencias: son contagiosas.

Permítanme citar algunos ejemplos de los resultados que hemos obtenido con personas que han experimentado directamente el trabajo sobre las creencias. Los resultados previsibles dependen del tipo y de la gravedad de la cuestión con que se trabaje. Hace varios meses, en un seminario, trabajé con un hombre que tenía un cáncer grave, y según tengo entendido ha venido pasando altibajos desde entonces. En estos momentos, su salud no está demasiado bien. Por otra parte, han acudido a mí personas con problemas graves, como esclerosis múltiple, y han obtenido cierta mejoría. Con frecuencia se da el caso de que la persona, después del trabajo, experimenta cierta medida de cambio y luego se estanca otra vez. Hace algún tiempo hice una demostración en un seminario con una mujer que padecía artritis grave. Un año después, cuando volví a dar otro seminario en el mismo sitio, los organizadores quisieron llamar a esa mujer para que comentara los cambios que había experimentado, pero les resultó difícil ponerse de acuerdo con ella porque ya había hecho planes para irse a montar a caballo y a practicar *windsurfing* ese fin de semana, lo cual constituye una buena indicación de los cambios experimentados.

He recibido muchos informes de personas con las que he trabajado en cuestiones de peso. Los cambios que señalan han sido duraderos, cambios a largo plazo con resultados positivos. A menudo hace falta cambiar algunas creencias para que la persona sea capaz de regular su peso según lo que es correcto para ella.

He trabajado con varias personas que padecían lupus, un trastorno en el que el sistema inmunitario se ataca a sí mismo. A la primera mujer con la que trabajé acababan de diagnosticarle esta enfermedad. Los síntomas no se habían desarrollado mucho, y después del trabajo los resultados de los análisis de sangre volvieron a la normalidad. Al cabo de un año y medio tuve noticias de ella y sigue bien. La otra mujer enferma de lupus con la que trabajé había perdido los dos riñones y estaba en diálisis; más tarde declaró que su actitud había cambiado a mejor, que las relaciones con su familia habían mejorado y que en general le iba muy bien. Naturalmente, no habían vuelto a crecerle los riñones.

Cuando tomó contacto por primera vez con el modelo de creencias, Tim practicó terapia con una mujer en torno a cuestiones de autoestima y de relación. La mujer había dado un resultado positivo en las pruebas para los anticuerpos del sida, que le habían sido transmitidos por su ex esposo. Unos tres meses después de las sesiones de terapia, regresó al hospital y esta vez las pruebas fueron negativas, y todavía lo siguen siendo.

Puedo citar muchos casos en que estas técnicas han dado buen resultado aplicadas por personas a las que he entrenado. Tim y Suzi trabajaron con una mujer a la que se le había diagnosticado un tumor maligno de la tiroides. Estaba tan convencida de que la PNL podía influir en el tumor que aplazó la operación durante un mes, a pesar de que su médico insistía en que debía operarse inmediatamente. Después de trabajar sobre sus creencias durante dos sesiones, decidió someterse a la operación aunque el tumor parecía más pequeño. La biopsia realizada tras la extirpación del tumor demostró que ya no era maligno.

En cuanto a los sujetos de demostración mencionados en este libro, puedo decir lo siguiente: en el momento de escribirlo, tanto Judy como Mary habían adelgazado. Tim y Suzi vieron a Mary hace poco y afirman que ya no tiene forma de pera, en absoluto. El sistema inmunitario de Bill retornó a un estado plenamente funcional; al cabo de unos seis meses los resultados de las pruebas del sida pasaron de positivos a negativos, con gran sorpresa por parte de los médicos, y se han mantenido así desde hace dos años. Tras realizar la Integración de Conflictos con Dee, se llevaron dos gatos al seminario a petición de ella misma, que los cogió y jugó con ellos sin dar ninguna muestra de reacción alérgica.

Sabemos que en cualquier clase de intervención sobre un sistema tan complejo como un ser humano resulta difícil alcanzar un porcentaje de éxito del cien por cien. Lo que pretende la mayoría de nosotros es incrementar las probabilidades de éxito cuando ayudamos a las personas a resolver problemas relacionados con la salud. ¿Alguno de ustedes podría decirnos qué éxito ha tenido al trabajar con este modelo?

Kate: Este modelo ha tenido un gran impacto en mi trabajo y me ha permitido alcanzar resultados asombrosos con mis clientes, pero no en todos los casos. Por eso estoy aquí, porque quiero más información acerca de cómo trabajar con distintas clases de personas. Hace cosa de un mes estuve trabajando con mi madre, que tenía un trastorno del sistema inmunitario que afectaba al funcionamiento de los músculos de las piernas. La semana pasada, sus piernas habían mejorado tanto que pudo volver a conducir (hacia más de un año que no conducía un automóvil).

Ken: He estado trabajando con una mujer desde que hace unos seis meses asistí a un taller en el que se me expuso por primera vez este modelo. La mujer ha cambiado de veras. Padece una depresión crónica desde los ocho años, cuando perdió a su madre, y creo que nunca se había sentido feliz hasta que utilicé con ella las técnicas para cambiar el modelo de creencias. De hecho, podría citar docenas de casos en los que este material ha dado unos resultados espectaculares.

Hombre: ¿Han colaborado con alguna de las universidades o institutos donde se trabaja en medicina psicosomática?

Robert: Hemos estado colaborando con la Facultad de Medicina de la Universidad de Miami. Han establecido algunos programas, pero todavía no he recibido ninguna estadística sobre los resultados. A medida que se vayan desarrollando los programas actualmente en marcha, es de esperar que podamos disponer de más estadísticas. De todos modos, intervienen diversas variables que podrían hacer que las estadísticas no parecieran muy buenas. Según la naturaleza de lo que le ocurre a la persona, su ecología, su sistema familiar, sus recuerdos de la infancia y demás, una sola sesión puede ser o no ser suficiente para abordar todas las cuestiones.

Hombre: El concepto de cáncer significa cosas distintas para distintas personas. ¿Puede decirnos algo más al respecto?

Robert: Permítanme utilizar como ejemplo el caso de mi madre. Cuando reapareció su cáncer de mama, tuvimos que trabajar mucho sobre algunas creencias populares y algunas creencias médicas respecto a lo que significa tener cáncer. Por ejemplo, algunas personas tienen la creencia de que el cáncer causa la muerte. Sin embargo, no es el cáncer lo que causa la muerte, en realidad, sino el colapso del sistema inmunitario; es decir, es la respuesta del cuerpo ante el cáncer lo que causa la muerte. Por lo general, el paciente no muere a consecuencia directa del cáncer, sino porque su sistema inmunitario, u otras

partes del cuerpo, se debilitan y se deterioran tanto que puede que se instaure la infección o que el organismo no logre seguir funcionando.

Algunas personas creen que el cáncer es un invasor extraño y que hay que hacer algo excepcional para librarse de él. El cáncer no es un invasor extraño. Las células son parte de uno mismo. El paciente debe transformarse a sí mismo para crear salud, no librarse de algo.

Otra creencia es que mucha gente enferma de cáncer en un momento u otro, y que lo importante es que el sistema inmunitario esté lo bastante sano para ocuparse de la enfermedad. Existen muchos ejemplos de personas que han presentado una remisión espontánea. El motivo de que lo llamen «remisión espontánea» es que nadie sabe identificar el motivo del cambio.

A veces las creencias médicas entran en conflicto con los métodos psicológicos para lograr la salud. En el caso de mi madre, por ejemplo, al principio tuvo que enfrentarse con la oposición de algunos de sus médicos. Cuando le habló a su cirujano del trabajo que estábamos haciendo con sus conflictos internos, él le respondió que era un disparate y que sólo conseguiría volverla loca. Intenté explicarle algo de las investigaciones y las ideas en que se basaba nuestro enfoque, pero él se limitó a mirarme y me advirtió: «¡No debería hacer experimentos con su madre!». Pero al mismo tiempo, los médicos no le ofrecían ninguna alternativa. De manera que también hay que tener en cuenta esta clase de cuestiones. Los médicos pueden tener una influencia muy poderosa sobre sus pacientes y fácilmente pueden afectar las creencias del paciente. La persona que padece una enfermedad grave se halla en un estado muy vulnerable. Mi madre y yo reconocimos que los médicos tenían una intención positiva y que no querían que ninguno de los dos cometiera una tontería ni se hiciera falsas esperanzas; más que rechazar a los médicos, respondimos a su *intención*, no a sus palabras.

Gracias al trabajo que hicimos en 1982, ahora mi madre está sana y aquellos mismos médicos la llaman su «paciente estrella». Actualmente, mi madre conserva la salud e incluso ha realizado un anuncio en televisión.

Cuando se trabaja con un proceso como el cáncer, es probable que se encuentren diversos tipos de resistencia. En la primera sesión con una persona no siempre se puede predecir cuáles van a ser las resistencias al cambio. Las personas pueden obtener beneficios tremendos en ciertas áreas, pero como encuentran resistencia en su sistema ecológico interno, su sistema familiar, su sistema de trabajo y otros lugares, eso hace que otras áreas resulten mucho más difíciles de cambiar.

Mujer: ¿Se podría decir que lo realmente decisivo es la actitud ante la enfermedad?

Robert: No es sólo la actitud o el cambio de creencia lo que marca una diferencia. Las creencias constituyen un nivel muy importante de los procesos, pero la persona debe hacer lo necesario en términos de forma de vida, nutrición, relaciones, etc. Una de las cosas que pueden decirse de la actitud positiva es que genera esta clase de cambios.

Las actitudes positivas fluctúan con el tiempo. Incluso la persona que hace un intenso trabajo personal y cambia espectacularmente tendrá momentos de duda. Es natural y humano que ocurra así, y la persona necesita que la apoyen en esos momentos de duda. Si encuentra resistencia antes que apoyo por parte de las personas importantes de su vida, puede sufrir un retroceso.

La actitud positiva no es un estado constante. Si se levanta usted con el pie izquierdo, tiene una gran discusión con su cónyuge o se encuentra con problemas en el trabajo, sus dudas pueden verse reforzadas. Por otra parte, la persona que hace un importante cambio

de creencia y a continuación se abre y emprende nuevas relaciones o mejora las antiguas está reforzando su actitud positiva, porque de esta manera establece un bucle autorreforzante, de forma que constantemente recibe un refuerzo positivo. Cuando alguien me dice: «He cambiado mi creencia y sé que puedo ponerme bien de nuevo», pero no cambia lo que come, sus hábitos de ejercicio, sus relaciones en casa y en el trabajo, no creo necesariamente que haya cambiado la creencia ni que haya de ponerse bien. Cuando alguien cambia realmente una creencia se producen muchos otros cambios en su vida.

Me gustaría comentar aquí otro punto importante. Cambiar las creencias no tiene forzosamente por qué ser un proceso largo, arduo y doloroso. El hecho de que al comenzar el trabajo con mi madre nos llevara cuatro días no significa necesariamente que a todo el mundo le lleve cuatro días ni que sea eso lo que hay que esperar. Cada persona es distinta, en términos de sus necesidades.

La persona con la que estén trabajando en una cuestión importante de salud necesita un sistema de apoyo y necesita también refuerzo positivo. Estas dos cosas influirán decisivamente en su capacidad para hacer que los cambios funcionen a largo plazo.

Hombre: ¿Cómo encaja el tratamiento médico en este modelo?

Robert: El trabajo con las creencias *no* es independiente del tratamiento médico ni opuesto a él; se puede coordinar con los métodos tradicionales, y muchas veces la persona sigue necesitando el tratamiento médico. Pocos médicos afirmarían que las creencias positivas sobre la salud pueden perjudicar físicamente a la persona, aunque a algunos les preocupen las «falsas esperanzas». Voy a exponer un ejemplo de cómo coordiné un caso entre el médico y la cliente.

Hace cuatro o cinco años trabajé con una mujer de algo más de treinta que tenía cáncer al recto, con numerosas implicaciones a largo plazo. El médico que hizo el diagnóstico le aconsejó una colostomía, lo cual quería decir que el orificio rectal quedaría cerrado. Yo le dije a la paciente que no creía que nadie pudiera molestarse si solicitaba una segunda opinión.

La mujer consultó a un segundo médico y luego a un tercero. El segundo le dijo: «Usted no necesita una colostomía. En su caso, lo más aconsejable es la quimioterapia». El tercer médico le dijo que la quimioterapia no era adecuada, debido a la naturaleza del tumor, y le recomendó terapia de radiación. Después de recibir respuestas tan distintas, cuando la mujer volvió a verme se encontraba más confundida que antes. Le sugerí que, si creía en él, el tratamiento que eligiera probablemente sería el mejor para ella. Le ayudé a descubrir cuál era el tratamiento el que realmente podía creer, y eligió la radioterapia sin embargo, le preocupaban los posibles efectos secundarios de la radiación sobre los demás órganos de esa región del cuerpo.

Hicimos algún trabajo sobre las creencias y la mujer se curó bien y rápidamente del cáncer. Lo que más impresionó a sus médicos fue el hecho de que el tratamiento no tuviera ningún efecto secundario. La paciente no tuvo una menopausia prematura, ni pérdida del apetito, ni depresión ni le quedaron cicatrices. Los médicos le pidieron que escribiera un folleto para los demás pacientes acerca de cómo había evitado los efectos secundarios negativos. Ya propósito, ahora está completamente sana.

Tom: ¿Querría hablarnos más detenidamente de los bucles de refuerzo positivo que se deben establecer en las personas?

Robert: Algo que influye muchísimo en la capacidad de la persona para recuperarse de una enfermedad potencialmente mortal es tener un «propósito» y un sentido o una razón para vivir. No se trata únicamente de la relación de la persona consigo misma ni de

las imágenes que tiene o sus objetivos con respecto a su salud. La voluntad de vivir no se basa en tener una clara imagen de cómo desaparece el tumor; más bien tiene que ver con el *significado* de que desaparezca el tumor. Si el tumor desaparece, ¿quién será usted entonces? El hecho de estar sano, ¿qué le permitirá hacer? He comprobado que es muy útil que la persona defina su misión en la vida; si no existe ninguna razón para vivir, ¿por qué tomarse la molestia de curar?

Michael: Yo antes trabajaba en un hospital, y muchos de los pacientes podían decir de un modo congruente: «Mi vida ha terminado; he cumplido la tarea por la que fui enviado aquí y ya es hora de que siga adelante». Me preocupa que esta declaración pueda deberse a una creencia y que el paciente no sea capaz de ver ni considerar un futuro para sí mismo. ¿Usted qué piensa?

Robert: Lo que está diciendo Michael es que la vida no dura para siempre. ¿Cómo se puede saber si una persona dice con completa congruencia: «He logrado todo lo que quería lograr y mi vida ha llegado a su fin»? Ciertamente, al tratar con la muerte y el morir hay ocasiones en las que se debe reconocer que el deseo de morir es adecuado. Por otra parte, también podría suceder que la persona crea que su vida ha terminado debido a limitaciones de su sistema de creencias o su identidad. Esa identidad está acabada, por cierto, pero eso no significa necesariamente que le todas sus cuestiones vitales estén también acabadas. De hecho, me parece muy adecuado describir la recuperación de una enfermedad potencialmente mortal mediante el término «remisión», ya que las remisiones a menudo se producen después de que la persona haya establecido una nueva misión, o una «re-misión».

Nunca se puede decidir por otra persona si debe seguir viviendo o no. El trabajo con la PNL y las creencias nos permite pasar a un nivel distinto con la persona y decir: «No sé si es mejor para usted morir o seguir viviendo, pero lo que voy a hacer es trabajar para ayudarle a que sea usted congruente respecto a lo que quiere». Asegúrese de que la persona no se enfrenta con numerosos conflictos internos acerca de si ha de vivir o no. Trate de ayudarla a afrontar cualquier situación o impronta del pasado que todavía esté creándole problemas. Para que una persona esté en condiciones de tomar una decisión de vida o muerte, debe estar muy «clara», «abierta» y «sintonizada» consigo misma y con el mundo que la rodea. Cuando es realmente congruente, puede decidir sobre sus opciones.

Mujer: ¿Qué diferencia hay entre trabajar con una creencia sobre la salud y trabajar con una creencia no relacionada con la salud que quizá pueda tener la persona?

Robert: Los métodos para identificar una creencia y las herramientas que se utilizan son los mismos. Parece ser que las cuestiones de relación, los conflictos internos, los comportamientos inhibitorios, etcétera, a menudo producen síntomas físicos o los refuerzan. Distintos estados y emociones crean distintos equilibrios químicos en el organismo y proporcionan las condiciones para que se desarrolle la enfermedad. Cuando se ayuda a alguien a resolver un conflicto en el nivel de la identidad, con frecuencia se solventan las condiciones internas que crean la enfermedad.

Fred: ¿Todas las enfermedades están relacionadas con creencias?

Robert: La enfermedad es función de las interacciones en sus sistemas biológico y neurológico. Se trata de un proceso sistémico que no se relaciona exclusivamente con una sola cosa. Algunas enfermedades implican interacciones sistémicas muy complejas; otras son más sencillas. De hecho, algunos problemas físicos, como muchas reacciones alérgicas, son fenómenos de estímulo-respuesta y pueden cambiarse utilizando procesos mentales muy rápidos y sencillos, como veremos en el siguiente capítulo.

Las alergias

En el primer seminario que dirigí sobre las creencias y la salud, uno de los oradores invitados, el doctor Michael Levi (investigador en el campo de la inmunología y la genética y ganador del premio de la Organización Mundial de la Salud por su demostración definitiva, en los años cincuenta, de que los virus son una infección) me comentó de pasada que una alergia era similar a una fobia del sistema inmunitario. Este comentario me interesó porque le encontré mucho sentido en un nivel intuitivo y porque encajaba con otras observaciones que yo había podido hacer.

Por ejemplo, yo había conocido a varias personas que padecían una alergia y que, cuando se distraían o se quedaban dormidas, mostraban un cambio inmediato en los síntomas. Eso me hacía suponer que intervenía algún factor en el plano neurológico, además de en el fisiológico. Es un hecho conocido que las personas pueden perder la sensibilidad a una alergia o «dejar atrás» su alergia. También había observado la desaparición espontánea de una alergia después de que la persona que la padecía realizara un trabajo de cambio psicológico. Así pues, la idea de que las alergias pudieran funcionar como una fobia del sistema inmunitario me pareció una metáfora adecuada, y este concepto se convirtió en semilla de un proceso para abordar las reacciones alérgicas.

Reflexionando sobre el comentario del doctor Levi y sobre el hecho de que ya existía un proceso de PNL diseñado para curar una fobia arraigada en un lapso notablemente breve, me pregunté si no se podrían adaptar los mismos principios al trabajo sobre las reacciones alérgicas.

Empecé a aplicar esta idea a individuos con alergia para averiguar qué daba resultado y qué no. Al principio trabajaba con un dispositivo de retroalimentación biológica desarrollado por mí mismo que permite medir cambios fisiológicos sutiles.¹ De esta manera conseguí descubrir qué tipos de proceso cerebral estaban relacionados con las alergias. Partiendo de estas investigaciones se llegó al proceso de tres anclas para la alergia. Tim y Suzi abreviaron esa técnica y la convirtieron en el proceso rápido para la alergia que se explica y se demuestra en este capítulo. Las siguientes demostraciones han sido transcritas a partir de la grabación magnetofónica de las sesiones que realizaron en dos talleres distintos.

Antes de seguir adelante, querría hacerle una advertencia al lector. Al trabajar con alergias, como con cualquier otro problema médico, es importante hacerla en conjunción con un tratamiento médico adecuado. Algunas alergias producen o pueden producir un choque anafiláctico grave y, de hecho, son potencialmente mortales. Así pues, antes de utilizar estas técnicas, asegúrese de que la persona con la que está trabajando cuenta con la supervisión o el tratamiento de un profesional médico calificado.

1. El «Mind Master» es un complejo dispositivo de *biofeedback* diseñado para funcionar con un ordenador Apple 2 o IBM PC. Contiene varios juegos de *biofeedback* y otros programas muy útiles. Puede solicitarse a: Behavioral Engineering, 230 Mt. Herson Road, Santa Cruz, California 95066 (Estados Unidos).

(Evidentemente, esta advertencia se aplica también a todas las demás técnicas descritas en este libro.)

Creo asimismo que, ya que podemos influir sobre el sistema inmunitario en relación con las respuestas alérgicas, quizá sea posible aplicar estos principios de modo que influyan en problemas del sistema inmunitario más profundos y extendidos, como el cáncer, el sida, el lupus, la artritis y muchos otros trastornos sistémicos en los que interviene como punto focal el comportamiento del sistema inmunitario.

Demostración del proceso rápido para las alergias

La siguiente demostración se realizó en el Congreso Nacional de la Asociación Nacional de Programación Neurolingüística celebrado en Chicago en 1988.

Suzi: Muy bien, Lynda. Has dicho que eres alérgica al heno y la hierba.

Lynda: Sí. Me examinó un especialista en alergias y sé que el fleo es la hierba que me provoca la reacción más intensa, pero incluso cuando siegan el césped noto molestias. Tengo un caballo, o sea que ser alérgica al heno resulta bastante incómodo.

Suzi: Me lo figuro. Si ahora estuviéramos segando aquí mismo una extensión de fleo, ¿qué te ocurriría?

Lynda: Lo primero que noto es inflamación y moqueo. Luego me pica el velo del paladar, y los ojos se me ponen inyectados en sangre y llorosos.

Suzi: Ahora, a modo de prueba, imagínate que tenemos aquí la hierba. Que tú ...

Lynda: (*Empieza a presentar la reacción y se echa a reír.*)

Suzi: Muy bien. (*El público se ríe.*) ¡Basta! ¡Basta! Sólo queremos ver lo justo para calibrar.

(*Al grupo:*) Lynda acaba de demostrarnos una de las cosas interesantes que tienen las alergias: a veces basta pensar que se está en presencia del alérgeno para que se desencadene la reacción. Recuerdo el caso de un médico de principios de siglo llamado Mackenzie que estaba tratando a una mujer que presentaba una violenta reacción alérgica a las rosas. Mackenzie descubrió que si le mostraba a esa persona una rosa artificial de apariencia muy real, igualmente se producía la reacción.² Lynda también nos ha demostrado el poder de la mente. Sólo con pensar en la hierba se dispone a presentar la reacción que tendría típicamente.

(*A Lynda:*) ¿Cuánto tarda en presentarse la reacción? Parece inmediata, ¿no? Si permaneces expuesta al alérgeno durante un tiempo, ¿tiende a empeorar?

Lynda: Es inmediata, y en cuanto aparece el alérgeno surge también la respuesta, a no ser que tome medicación. Si abandono la situación, los síntomas se calman.

Suzi: ¿Cuánto hace que tienes este problema?

Lynda: (*pausa.*) Desde que tenía once o doce años.

Suzi: De modo que has tenido que afrontado durante mucho tiempo, la mayor parte de tu vida.

No sé si sabrás cómo funciona el sistema inmunitario; la verdad es que es muy interesante. Lo que ocurre en la alergia es que tu sistema inmunitario se ha vuelto demasiado activo y reacciona de una manera exagerada.

2. John N. Mackenzie, «The Production of the So-Called "Rose Cold" by Means of an Artificial Rose», *American Journal of Medical Science*, 9 (1886). pp. 45-57.

En el sistema inmunitario podemos distinguir diversas clases de células con funciones muy distintas. Los macrófagos son las células que típicamente se harían cargo de las partículas de heno, hierba, polvo y demás sustancias inocuas que entran en el organismo con la respiración; podríamos describirlos como «células carroñeras». Se parecen un poco a un pulpo de largos tentáculos que capturan e ingieren las sustancias extrañas que se introducen en el cuerpo.

Cuando un macrófago se encuentra con un virus ingiere una parte, pero también exhibe una parte del virus como si fuese una bandera. Es casi como una señal de victoria que se iza para anunciar al resto del sistema inmunitario que el cuerpo ha sido invadido.

Esta bandera alerta a las células T ayudantes de un posible peligro. Su función consiste en comparar las muescas que presenta la bandera que se ha izado con las muescas que ellas tienen en sus costados y que marcan a las sustancias como peligrosas. Si las muescas concuerdan, las células T se adhieren a la sustancia extraña y envían *inmediatamente* una petición de ayuda a las células T asesinas. Las células T asesinas vienen a toda prisa, listas para luchar. Acuden al lugar donde está izada la bandera y hacen estallar el virus inyectándole una sustancia química.

Lynda: ¿Qué célula hacen estallar?

Suzi: Hacen estallar las células que se encuentran en el punto donde el macrófago ha izado la bandera. Esto funciona muy bien si allí hay un virus o una bacteria, pero cuando se trata de una alergia, las células T asesinas atacan a tus propias células sanas. Una de las sustancias químicas que se liberan cuando estallan las células es la histamina, que provoca el moqueo, la irritación y otros síntomas que acompañan a la fiebre del heno.

En resumen, el sistema inmunitario ha cometido un error acerca de lo que es peligroso y ha marcado sustancias que hacen entrar en acción a la parte activa del sistema inmunitario. Una vez que se ha cometido esta equivocación y la célula ha sido codificada por el cuerpo, el sistema inmunitario entra en acción inmediatamente cada vez que aparece.

Podemos agradecerle a nuestro sistema inmunitario que se comporte de esta manera. Una vez marcado un virus de la gripe o una bacteria, el sistema inmunitario actúa en respuesta a ese peligro. Sin embargo, no resulta muy agradable que entre en acción cuando no hay peligro.

(A *Lynda:*) El hecho de que tu sistema inmunitario aprendiera esa reacción tan rápidamente quiere decir que es muy adiestrable. Lo que vamos a hacer ahora es enseñarle una nueva respuesta. Vamos a mostrarle que la respuesta que tiene ahora no es necesaria, y le enseñaremos una más adecuada. Le diremos a tu sistema inmunitario: «Esta respuesta no, *esta* respuesta. (*Gesticula con las dos manos.*) Ésta no; *ésta*». O sea que sólo es cuestión de reeducarlo.

(Al grupo:) Antes de empezar, hemos de hacer una comprobación ecológica.

(A *Lynda:*) Si no tuvieras esta reacción al heno y la hierba, ¿cómo sería tu vida? ¿Qué implicaciones tendría eso para ti?

Lynda: Bueno, la alergia ha ido disminuyendo en los últimos diez o quince años, así que supongo que seguiría liberando energía. Y sólo me faltaría esa parte. La basura.

Suzi: Entonces, ¿no tendría ninguna consecuencia negativa? ¿Existe algún motivo por el que *no deberías* renunciar a esta alergia?

Lynda: No, no se me ocurre ninguno.

Suzi: ¿No querrías dedicar todo tu tiempo a los caballos, por ejemplo, y dejarías de lado otras cosas?

Lynda: (Se ríe.) No. No reduciría la cantidad de tiempo que dedico a otras cosas. No lo permitiré.

Suzi: Una vez, cuando Tiro y yo estábamos aplicando este proceso con un hombre que era alérgico a la hierba, recibimos una respuesta distinta a esta pregunta. El hombre nos dijo: «¡Vaya! ¡Entonces tendré que segar yo el césped! ¡Ahora lo hace mi mujer!».

(Al grupo:) En este momento del proceso hemos de asegurarnos de que tenemos en cuenta cualquier beneficio secundario que pueda existir. Por ejemplo, puede darse el caso de un niño con asma o con una alergia que obtenga mucha atención gracias a ello. En un caso así, hay que ayudar al niño a encontrar maneras de conseguir atención sin necesidad de asma ni alergia.

(A Lynda:) ¿Hay algo parecido al heno o a la hierba que no te provoque ninguna reacción y con lo que tu cuerpo no haya cometido ninguna equivocación? ¿Alguna clase de hierba o planta verde?

Lynda: ¿Las plantas de interior, por ejemplo?

Suzi: De acuerdo. ¿No tienes problemas con ninguna clase de plantas de interior? Dicho de otro modo, ¿tu cuerpo no ha cometido ninguna equivocación con ellas?

Lynda: No. Las plantas de interior no me dan ningún problema.

Suzi: Lo que buscamos ahora es alguna clase de contra ejemplo que se parezca a la sustancia que actualmente crea la reacción; cuanto más parecido, mejor.

Vuelve al pasado y sitúate *totalmente allí* con tus plantas de interior: *realmente* allí. Quiero que tu sistema inmunitario preste una *atención especial* a su manera de responder cuando estás en presencia de plantas de interior y otras cosas verdes que crecen en tu casa. Y que tu sistema inmunitario preste especial atención a la manera exacta en que lo hace. (Ancla ese estado.) Bien.

(Al grupo:) Estoy asegurándome de que tengo un ancla buena y fuerte para ese contraejemplo. Asocien a la persona con una situación específica antes de anclarla.

(A Lynda:) Ahora, Lynda, quiero que te imagines que hay un escudo de plexiglás que cruza toda esta habitación de pared a pared y te protege. Y allí, al otro lado del plexiglás, ves a Lynda y ves a Lynda con esta respuesta que acabamos de establecer. (Sigue sujetando el ancla.) Una Lynda cuyo sistema inmunitario conoce la manera de responder adecuadamente a las cosas verdes que crecen dentro de casa. Y al mirar a esa Lynda de allí, *tú sabes* que tiene la clase de sistema inmunitario que sabe reaccionar adecuadamente. (Pausa.) Muy bien. Ahora quiero que, con mucha delicadeza, pongas a esa Lynda de allí en una situación en la que esté en contacto con hierba; la clase de hierba que solía crearle problemas: el fleo. O lo que sea. Mira a esa Lynda de allí *sabiendo* que tiene *esta respuesta* que hemos anclado a su *completa disposición*. Su sistema inmunitario sabe responder adecuadamente y advertirás que *esa* Lynda cambia a este lado *mientras* está en contacto con la hierba. Al principio puede parecerte muy extraño por dentro. (Pausa.) Y permanece atenta a esa respuesta que es semejante, *ahora*, a la que tiene ella ante las plantas verdes (pausa.) Muy bien. *Eso es*.

Ahora quiero que salgas allí y recojas a esas Lyndas y las traigas de vuelta a esta Lynda que está sentada aquí. Vuelve aquí conmigo. Imaginate, en este mismo instante, que alguien está segando la hierba en esta habitación. Están segando fleo, y tú aún tienes tu sistema inmunitario completamente intacto, funcionando de la manera que tú quieres que funcione. Tu sistema inmunitario sabe exactamente cuál es la respuesta adecuada mientras te imaginas la hierba, mientras estás aquí conmigo. (pausa.) Bien relajada (pausa.) Ajá. Eso es.

Llegará un momento, en un futuro muy próximo, en el que tendrás ocasión de estar

en presencia de heno, fleo o cualquier cosa de esa naturaleza. Me gustaría que fueras mentalmente con tus caballos y los alimentaras.

Lynda: De acuerdo.

Suzi: Y haz que tu sistema inmunitario preste una atención especial. Ahora tiene el conocimiento de cuál es la respuesta adecuada cuando te encuentras en esa situación. *(Pausa.)* Muy bien.

(Al grupo:) Vamos a esperar un momento para que se consolide. Cuando estás aplicando el proceso para la fobia con una persona ocurre un poco lo mismo; a menudo tienes un cliente que se muestra dudoso durante algún tiempo y dice: «Espere un momento, no sé qué está pasando. Esto no debería ser tan fácil no debería dar tan buen resultado».

¿Tienen alguna pregunta acerca de Lynda y de su experiencia con todo esto?

Hombre: (A Lynda.) Cuando te imaginabas que estabas en presencia del alergeno, ¿tenías alguna clase de sensación?

Lynda: Sólo un poquito. Como en el centro de la cara por la parte interior, si esto tiene algún sentido. Es lo único que he notado que se parezca a lo que normalmente me ocurre. Es como el principio mismo de la antigua respuesta, sólo que ya no sigue.

Mujer: ¿Cómo has experimentado la reorganización de tu sistema inmunitario?

Lynda: Como algo muy parecido a un ancla colapsada. Es como si notaras que se está modificando el cableado de un sistema. Está ocurriendo algo.

Suzi: Es una magnífica descripción. Esto realmente actúa en los niveles profundos de su neurología para hacerla cambiar.

(A Lynda:) Ahora que se ha consolidado, imagínate lo mismo que al principio, que estás aspirando *una bocanada gigante de fleo.* *(pausa, voz más suave.)* Y advierte lo que ocurre en tu interior. *(pausa.)* Ahora intenta volver a notar la antigua respuesta *(Voz más suave.)* Inténtalo con todas tus fuerzas. *(Pausa.)*

Lynda: Todavía sigo en guardia, esperando que ocurra algo. *(Se ríe.)*

Suzi: Me sorprendes. *¿No puedes conseguir nada más que eso? (Se ríe)*

(Al grupo:) Para aquellos de ustedes que han estado calibrando: ¿es ésta la misma respuesta que obtuvimos *antes* de iniciar el proceso?

Asistentes: No.

Suzi: Ahora todavía está en guardia, y con mucha razón. Lynda tenía once o doce años cuando empezó todo esto. Todavía espera la respuesta, porque ese estímulo la provocaba infaliblemente cada vez.

(A Lynda:) Y tú te sentirás agradablemente sorprendida cuando salgas por ahí y esperes la antigua respuesta y digas: «Oh, no se presenta. Puedo disfrutar tranquilamente de mis caballos cuando estoy con ellos».

Lynda: Ajá.

Suzi: (Con voz más suave.) No tiene por qué ocurrir nada más. Puedes darle las gracias a tu sistema inmunitario por estar tan dispuesto a aprender nuevos hábitos.

Lynda: Gracias.

Suzi: El proceso es muy fácil y puedes ponerlo en práctica tú misma. Has dicho antes que eras alérgica a muchas cosas distintas.

Lynda: Sí, hay algunas cosas más, pero ésta era la más importante.

Suzi: Ahora, si eres una persona que generaliza con facilidad, no tienes que pensar *en todas las demás cosas con las que esto también podría dar resultado.*

Lynda: (Riéndose.) Muy bien.

Suzi: Haz que tu sistema inmunitario realice automáticamente el proceso ... de manera que no tengas que hacerla conscientemente. Porque, ya sabes, aprendemos muy deprisa, y no hay nada que te impida seguir adelante y aplicar el proceso a las demás sustancias, de manera que ni siquiera tengas que tomarte la molestia

Preguntas

Mujer: ¿Y si la persona no sabe cuál es la sustancia que desencadena la alergia?

Suzi: Evidentemente, resulta mucho más difícil encontrar un contraejemplo adecuado si no se sabe cuál es el alérgeno. Si la persona que padece la alergia sólo sabe que es «algo que hay en el aire», se puede probar a utilizar como contraejemplo algo como harina polvo o borrilla flotando en el aire. También se puede utilizar el mismo aire en otras épocas del año, cuando la persona reacciona adecuadamente.

Hombre: En las pruebas, algunas personas se muestran alérgicas a prácticamente todo. Pero hay veces en que responden al alérgeno y otras veces que no. ¿Cómo es eso?

Suzi: Eso puede significar que el alérgeno está muy relacionado con el estrés y tiene que ver con el estado emocional. Eso nos permite saber que debemos tener en cuenta otra cosa en nuestra intervención; enseñarles a responder de un modo distinto en la situación que crea el estrés. Por ejemplo, si alguno de ustedes padece alergia al polen, ¿se ha fijado en que algunos años es mucho peor que otros? Si reflexionan, verán que podría deberse a lo que estaba ocurriendo en su vida, no a que la cantidad de polen en el aire fuera distinta. Es el estado interior lo que causa la diferencia.

Hombre: ¿Qué se puede hacer si vuelve a presentarse?

Suzi: Si recrea la respuesta de un modo u otro, repita el proceso. Por lo general, no lleva más de cinco minutos. Asimismo, compruebe que utiliza un contraejemplo adecuado y que no hay cuestiones ecológicas, especialmente creencias que interfieran en el proceso. Alguna vez puede resultar necesario hacer una reimpronta o una integración de conflicto.

Mujer: ¿Ha utilizado esta técnica con niños?

Suzi: Sí, y da buen resultado. El niño más pequeño con el que se ha practicado el proceso, que nosotros sepamos, tenía unos tres años.

Hombre: ¿Y si el proceso no da resultado?

Suzi: Quizá la persona no ha utilizado el contraejemplo adecuado. Cuanto más se aproxime el contraejemplo al alérgeno, tanto mejor. Tomemos, por ejemplo, la alergia a la leche de vaca. ¿Puede la persona beber leche de cabra o leche de soya? Si es alérgica a toda clase de leche, ¿hay algún líquido blanco que no ocasione problemas, como la leche de coco o algo por el estilo? Por lo general, he comprobado que lo mejor es que sea la persona quien elija su propio contraejemplo, y no yo, aunque a menudo las sugerencias resultan útiles.

Otra razón importante de que el proceso no dé resultado tiene que ver con los beneficios secundarios y la ecología. Es muy posible que las cuestiones de ecología no se presenten al principio del proceso; quizá no se dé cuenta de ellas hasta que haga que la persona se proyecte hacia el futuro. Puede que deba usted utilizar un reencuadre, un generador de nuevo comportamiento, una reimpronta, un cambio de historia personal, etc. para abordar primero la cuestión del beneficio secundario antes de pasar a ocuparse del sistema inmunitario.

En tercer lugar, puede haber una impronta subyacente que sea la auténtica raíz de la alergia. Nunca está de más comprobar si existe alguna experiencia de impronta no resuelta antes de iniciar el proceso para la alergia con una persona. Así se puede ser realmente minucioso.

Mujer: ¿Ha utilizado el proceso con alergias potencialmente mortales?

Suzi: Sí, Y si fuera usted una cliente que acudiera a mí con una alergia potencialmente mortal, insistiría en que visitara a un médico que le hiciera una prueba médica adecuada para confirmar clínicamente que ya no presenta la reacción. Cuando se trata con un caso grave de alergia, ya sea potencialmente mortal o de síntomas sumamente desagradables, puede ser conveniente utilizar la disociación en tres lugares, como si se tratara de una fobia. El propósito es alejar a la persona lo suficiente para que no recaiga en los síntomas.

Resumen del proceso rápido para las alergias

1. **Calibrar.** Pregunte: «¿Qué experimenta cuando está en presencia del alérgeno?». Observe la fisiología de la persona, pistas de acceso ocular, respiración, etc.

2. **Explique la equivocación del sistema inmunitario.** Explíquelo a la persona que su sistema inmunitario considera erróneamente que algo es peligroso cuando en realidad no lo es. El sistema inmunitario ha señalado como peligroso algo que en si no presenta ningún peligro. Se lo puede reeducar con bastante rapidez.

3. **Compruebe la existencia de beneficios secundarios/ ecológicos.** ¿Cómo sería su vida sin la reacción alérgica? ¿Hay alguna consecuencia positiva o negativa? En este punto, utilice las técnicas de PNL que sean necesarias para tratar con las cuestiones de ecología antes de seguir adelante.

4. **Busque un recurso adecuado que sirva de contraejemplo.** Encuentre un contraejemplo tan parecido al alérgeno como sea posible ante el cual el sistema inmunitario reaccione adecuadamente. Ancle esa respuesta y *mantenga el ancla durante todo el proceso.* Asegúrese de que la persona está asociada mientras usted fija el ancla. A ser posible, procure que la persona elija su propio ejemplo.

5. **Haga que la persona se disocie.** Utilizar un escudo de plexiglás de pared a pared es una forma sencilla de establecer la disociación. *Mientras mantiene el ancla,* haga que la persona se vea al otro lado del plexiglás dotada del recurso necesario. Utilice un lenguaje suave para sugerirle que esa persona es «el *usted* que usted quiere ser» y que su sistema inmunitario funciona correctamente.

6. **Introduzca GRADUALMENTE el alérgeno.** Mientras la persona se contempla al otro lado de la barrera de plexiglás, hágale introducir lentamente el alérgeno, la Cosa que provocaba el problema. Introdúzcala de un modo gradual para que la persona pueda irse acostumbrando. **En este punto, espere hasta que advierta un cambio fisiológico.** Es como si el sistema inmunitario dijese: «De acuerdo, ya lo he captado. Cambiaré las muescas de la bandera para que no coincidan con ninguna de las células T que tengo».

7. **Reasocie.** Devuelva la persona a su propio cuerpo y pídale que se imagine que está en presencia del alérgeno, mientras usted sigue manteniendo el ancla del recurso.

8. **Sitúela en el futuro.** Pídale que se imagine una ocasión futura en la que se halle en presencia de la sustancia que antes desencadenaba la reacción alérgica.

9. **Compruebe.** Si puede hacer una comprobación cuidadosa en el mismo lugar, hágala. Si no, recalibre para ver si la fisiología, las pistas de acceso ocular, la respiración

y demás han cambiado.

Resumen del proceso de tres anclas para las alergias

Este proceso es el primero que utilizó Robert Dilts cuando empezó a trabajar con las alergias. La única diferencia entre la técnica anterior y ésta es que este proceso utiliza tres anclas simultáneamente (una para la disociación, una para el contraejemplo y un ancla de recurso) en lugar de sólo un contraejemplo.

1. Calibración.
2. Explique el error del sistema inmunitario.
3. Compruebe la existencia de beneficios secundarios/ecológicos.
4.
 - a. Haga que la persona se disocie y ancle el estado de disociación. Esto le da una seguridad adicional de que puede mantener disociada a la persona.
 - b. Busque un recurso adecuado como contraejemplo y áncelo. Esto es igual que en el otro proceso.
 - c. Pregúntele a la persona cómo quiere sentirse cuando esté en presencia del alérgeno. Esto podría ser «el *usted* que usted quiere ser» de la otra situación. Ancle también este recurso.
5. Utilice las tres anclas fijadas en el paso 4 para que la persona se vea a sí misma con esos recursos a su disposición.
6. Introduzca gradualmente el alérgeno en el estado disociado.
7. Suelte el ancla de la disociación y haga que la persona se reasocie teniendo los otros dos recursos aún a su disposición.
8. Sitúela en el futuro utilizando las dos anclas de recursos.
9. Compruebe.

Primer plano/Segundo plano

El modelo que vamos a comentar a continuación recibe el nombre de procedimiento de Figura/Fondo o Primer plano/Segundo plano. Robert desarrolló esta técnica después de leer acerca de los experimentos de Pavlov con perros.³

Como sin duda recordarán, Pavlov fue un científico ruso que realizó muchos de los primeros estudios sobre los fenómenos de estímulo y respuesta. En uno de ellos, condicionó a un perro para que salivara al oír una campana, un timbre y un zumbador al mismo tiempo. Pavlov comprobó que cada uno de estos sonidos tenía un valor distinto como desencadenante de la salivación: la campana podía provocar diez gotas de saliva, el timbre cinco y el zumbador dos, por ejemplo. Dicho de otro modo, la campana estaba en el «primer plano» de los sonidos que oía el perro, es decir, que el perro prestaba más atención a la campana que al timbre o al zumbador. El sonido de menor valor constituiría el segundo plano.

Pavlov descubrió que si a continuación inhibía la respuesta del perro al zumbador, de manera que no salivara en absoluto cuando lo oía (de modo que su valor era cero), cuando reintroducía el zumbador al mismo tiempo que la campana y el timbre, el valor de

3. *The Essential Works Of Pavlov*, Bantam Books, Nueva York, 1966

los tres sonidos combinados se reducía a cero. La combinación de los tres sonidos ya no servía como estímulo para que el perro salivara.

Este mismo principio puede aplicarse también a las alergias y a otros problemas de estímulo y respuesta que tienen las personas. Se puede utilizar la técnica de Primer plano/Segundo Plano cuando se tiene un estímulo específico en un contexto definido. Se ha utilizado con fobias, con reacciones desagradables ante el sonido del taladro del dentista, reacciones negativas a tonos de voz desagradables, etcétera.

Demostración de la técnica de Primer plano/ Segundo plano

Tim: ¿Alguno de los presentes tiene una alergia?

Gary: Yo soy alérgico a los chopos. Cuando sueltan su pelusa, me da congestión. Lo interesante del caso es que cuando presto atención a los síntomas, empeoran. Cuando me abstraigo en otra cosa no son tan malos.

Suzi: Bien. Quizá podamos ayudarte a fijarte de veras en otras cosas.

Tim: ¿Qué experimentas cuando estás en un lugar en que hay chopos?

Gary: *(Presenta tensión alrededor de los ojos y el color de la piel se le vuelve desigual.)* Empiezan a picarme los ojos y se me congestiona la nariz.

Tim: Si ahora hubiese pelusa de chopo por aquí, ¿te molestaría?

Gary: Ah, si.

Tim: ¿Te gustan los pinos? Me figuro que en un bosque de pinos te encuentras bien. *(Anda cinestésicamente el brazo de Gary mientras éste empieza a pensar en los pinos.)*

Tim: *(Repentinamente, manteniendo todavía el ancla «de los pinos».)* ¿Qué sensación notas en los pies con esas zapatillas deportivas? *(Crea una asociación entre las sensaciones que Gary pueda tener en los pies y lo que representa para él estar en un pinar.)*

Tim: *(Suelta el anda.)* ¿Y los chopos? Si estuvieras paseando entre chopos ... , ¿qué notas?

Gary: *(Confusión, parpadea varias veces, su estado cambia a la fisiología asociada con los pinos.)* Espera un momento ...

Suzi: Esto se llama quemar los circuitos.

Gary: Es como una conmoción *(permanece sentado sin decir nada durante unos instantes.)*

Tim: ¿Qué notas ahora cuando piensas en chopos? ¿Puedes volver a percibir la antigua respuesta?

Gary: No.

Suzi: Bien, imagínate que toda la habitación está llena de esas bolitas de pelusa blanca.

Gary: ... Me esforzaré más. *(Sin dar ninguna muestra de la fisiología que había exhibido antes al pensar en chopos.)* Cuando regreso mentalmente al pasado, a cuando tenía la reacción, es como si nunca hubiera existido. Es muy extraño.

Tim: *(Al grupo.)* Este proceso es tan rápido que resulta fácil aplicarlo de un modo encubierto. Sus aplicaciones para la terapia familiar, las relaciones de negocios y el trabajo de pareja seguramente son obvias, ya que funciona mediante respuestas ancladas

visuales o auditivas.

Suzi: (Al grupo.) Vaya explicarles lo que Tim acaba de hacer con Gary. Los chopos al principio eran primer plano en la percepción de Gary. Los pies, que siempre están presentes, eran segundo plano.

Tim. Así pues, hemos creado una poderosa asociación entre sus pies y un contraejemplo (los pinos) que no provoca ninguna reacción inmunitaria. Siempre que el contraejemplo se aproxime lo bastante a los chopos, según su manera de pensar, la técnica dará resultado.

Hombre: ¿Cómo lo hubiera hecho de un modo encubierto?

Tim: Tal como lo he hecho ya ha sido encubierto para cualquiera que no esté familiarizado con las anclas. Como ejemplo, le explicaré un caso que ocurrió el otro día mientras hablaba con un hombre que nevaba chaqueta y corbata. El hombre me contaba que tenía problemas con su mujer porque ella siempre le regañaba cuando ella llamaba desde el trabajo. Yo supuse que debía de tener un ancla negativa con el tono de voz de su esposa en el contexto de regañar. Después, comenté que me alegraba de no tener que llevar corbata y le pregunté si no le importaba llevarla. Mientras él accedía a si le importaba o no, anclé visualmente la respuesta llevándome la mano al cuello para sujetar un nudo de corbata imaginario. A continuación le pregunté si había tenido conversaciones con su esposa en las que hubiera estado realmente interesado en lo que ella le decía, al tiempo que disparaba el ancla visual del nudo de corbata imaginario. Después, le pregunté por las ocasiones en que le regañaba, y el hombre respondió de una manera muy distinta a la de la primera vez que había mencionado los regaños. Me dijo que seguramente no eran tan molestos a fin de cuentas. El hombre no tenía ninguna idea consciente de lo que había ocurrido, pero estoy seguro de que su mente inconsciente lo aprobaba, y tengo la certeza de que también lo aprobará su esposa cuando él empiece a escucharla.

Lo importante aquí es encontrar un contraejemplo que esté «lo bastante cerca» en el pensamiento de la persona como para poder generalizar. La mejor clase de contraejemplo es cuando la persona hubiera debido tener la reacción que le molesta pero no la tuvo. Por ejemplo, habría podido preguntarle a Gary si alguna vez ha estado en contacto con la pelusa de los chopos sin presentar la reacción alérgica. Después de eso, el mejor contraejemplo es algo que la persona considere en la misma categoría de cosas (en el caso de Gary, los árboles) o de comportamientos (las conversaciones en el caso del hombre de la corbata).

Suzi: La primera vez que vimos a Robert utilizar este proceso, estaba trabajando con una mujer que se ponía nerviosa cuando oía el tomo del dentista. Robert le pidió un contraejemplo, algo que sonara como un tomo de dentista pero que no le provocara ninguna reacción, y la mujer pensó en una batidora eléctrica. La técnica no funcionó bien con este contraejemplo, porque resultó que un elemento crítico era que *ella* controlaba la batidora pero el taladro lo controlaba *el dentista*. Al cambiar el contraejemplo por una maquinilla eléctrica de peluquería, la técnica dio resultado. El sonido era parecido y la peluquera controlaba la maquinilla.

Tim: Y todavía resulta mejor cuando el contraejemplo es algo que le gusta a la persona. La mujer dijo que le gustaba ir a la peluquería porque tenía la sensación de estar haciendo algo que la volvía más atractiva. Parte de esa sensación agradable se transmitió al contexto del dentista.

Como elemento de segundo plano puede elegirse algo que esté siempre presente: la temperatura, sensaciones en las manos o los pies, etc. Sin embargo, hay que tener un

poco de cuidado con lo que se elige y comprobarlo antes con la persona. Una vez trabajamos con un hombre que era alérgico al humo de cigarrillo. Su esposa fumaba, de manera que el hombre tenía un gran problema. Para resolverlo, utilizamos los pies como elemento de segundo plano, igual que en el caso de Gary, y de pronto el hombre presentó una reacción desagradable. Resultó que el hombre antes también fumaba, ¡pero lo dejó cuando el médico le dijo que tenía problemas de circulación en los pies!

Resumen del proceso de Primer plano/ Segundo plano

1. Identifique una respuesta limitadora que se produce en un contexto específico (una alergia, el sonido del tomo del dentista, un tono de voz molesto).
 - a. Calibre la fisiología asociada con esa respuesta.
 - b. ¿Qué está en primer plano? ¿De qué es más consciente la persona?
2. Encuentre un recurso de contraejemplo adecuado. Puede ser una ocasión en que la persona hubiera debido tener la respuesta pero no la tuvo, o un contexto semejante al limitador.
 - a. ¿Qué está en primer plano? ¿De qué es más consciente la persona?
3. Identifique algo que debe ocurrir tanto en el contexto limitador como en el contraejemplo y que se halle fuera de la percepción consciente de la persona. ¿Qué es segundo plano en los dos casos? (Por ejemplo, la sensación en las plantas de los pies. el peso de la ropa, etcétera.) Ancle este rasgo.
4. *Mientras mantiene el ancla*, haga que la persona se concentre en aquello de que es más consciente en la experiencia de contraejemplo. Se trata de crear una intensa asociación entre lo que está más presente en la conciencia (el primer plano) y algo a lo que la persona no presta atención (el segundo plano).
5. Suelte el ancla e inmediatamente haga que la persona recuerde la experiencia anteriormente limitadora y se asocie a ella.
6. Calibre la respuesta fisiológica.

Si la respuesta limitadora sigue presentándose, recicle desde el paso 3 con un contraejemplo distinto y refuerce la asociación entre los rasgos de primer plano y segundo plano.
7. Sitúe a la persona en el futuro sosteniendo el ancla de segundo plano mientras la persona piensa en contextos futuros.

Resumen del proceso de transposición de mapas entre submodalidades

Existe una manera de utilizar contraejemplos y submodalidades en el trabajo con las alergias. En vez de utilizar anclas, averigüe qué submodalidades están presentes cuando el sistema inmunitario funciona adecuadamente y transponga este mapa al lugar en que tiene una respuesta inadecuada. Con frecuencia comprobará que hay una diferencia crítica de submodalidad.⁴

1. Calibre.
2. Explique el error del sistema inmunitario.
3. Compruebe la existencia de cuestiones de beneficio secundario o ecológicas.
4. Busque un recurso/contraejemplo adecuado. Induzca las submodalidades de ese

4. Véase *Using Your Brain for a Change*, Richard Bandler, Real People Press. 1985.

contraejemplo. Puede preguntarle a la persona cómo piensa en ese contraejemplo. Éstas son las submodalidades que utiliza el sistema inmunitario cuando reacciona adecuadamente.

5. Induzca las submodalidades asociadas con la situación del alérgeno. Éstas son las submodalidades que utiliza el sistema inmunitario de la persona cuando reacciona de un modo inadecuado.

6. Mientras la persona piensa en el alérgeno, hágale transponer el mapa de submodalidades de manera que concuerde con las submodalidades del contraejemplo.

7. Sitúela en el futuro.

8. Compruebe.

Epílogo

Una de las creencias centrales de la PNL, y una de sus promesas, es que las estrategias de pensamiento eficaces pueden ser modeladas y utilizadas por cualquier individuo que lo desee. Una buena parte de este libro se ha elaborado tomando como modelo las estrategias y creencias de personas que se habían recobrado efectivamente de enfermedades potencialmente debilitadoras o mortales, además de otras cuestiones mentales y físicas relativas al bienestar. Los mismos principios pueden aplicarse y utilizarse en otros campos de la excelencia humana. Por ejemplo, a Wolfgang Amadeus Mozart se lo considera uno de los mayores compositores musicales que han existido en toda la historia de la humanidad. Como ya hemos mencionado en páginas anteriores, quizá lo que distingue a Mozart de los demás no sea un talento misterioso y etéreo, sino más bien una estrategia muy real y definida para organizar e integrar su experiencia. Mozart utilizaba su estrategia de una manera que le permitió destacar en la medida en que lo hizo. Estudiando sus cartas he comprobado que Mozart describió un proceso de pensamiento creativo bastante explícito, y al mismo tiempo sumamente elegante, que he tomado como modelo. Este proceso puede utilizarse para crear armonía en terrenos muy distintos al de la notación musical. El siguiente apartado presenta una meditación para la salud derivada del proceso de pensamiento formal que utilizaba Mozart para componer sus obras. Aunque el contenido se refiere a la experiencia interna, a la salud y la vitalidad, la estructura de esta sinfonía psicológica proviene del propio maestro.

Ejercicio

Permítase unos momentos para tomar conciencia de su cuerpo ... sea consciente de sus sensaciones ... quizás hay partes de usted a las que no ha prestado mucha atención durante el día ... perciba la simetría de las manos, los pies, el lado izquierdo con el lado derecho ... y después ... preste atención ... profundice en su interior., y encuentre una parte de usted en la que siempre ha podido confiar que estuviera sana ... que a pesar de todas las enfermedades por las que usted haya pasado, siempre ha podido contar con esta parte de usted ... esta parte de su cuerpo.

Quizá sea su corazón. Quizá sean los ojos. Quizá los labios. Quizá las piernas. Quizá los oídos. Encuentre una parte de usted que, al pensar en ello, siempre la note vital, siempre parezca sana. La parte de usted en la que *más confía* que se mantenga sana y vital. (*pausa.*)

Y a medida que dirige su conciencia hacia esa parte, a medida que se introduce

realmente en ella, *siéntala*. Sienta esa parte de su fisiología, de su cuerpo. (*Pausa.*) Y mientras lo hace, empiece a imaginar que esa parte de su cuerpo es como un instrumento musical. Y que emite un sonido, un ruido una melodía. Escuche el sonido de estas sensaciones ... , el sonido de esa parte de su cuerpo que incorpora en sí su vitalidad y su energía. Escuche ese sonido. Y mientras lo está oyendo, quizá pueda hacer que la sensación se vuelva más intensa, y que el sentido de salud y vitalidad, la sensación de estar con vida, empiece a extenderse más allá de esa parte de su cuerpo. (*Pausa.*)

Y mientras oye ese sonido y experimenta esa sensación, quizá mientras hace la siguiente inspiración, advierta cómo huele ese sonido. Huela esa sensación de vitalidad, de estar con vida. Y advierta cómo es ese olor para usted. ¿Es dulce o afrutado? ¿Es picante? ¿Es aromático? Fíjese cómo es ese olor por dentro. Advierta qué sabor tiene. De modo que pueda oler y saborear esa sensación, la sensación de vitalidad. (*Pausa.*)

Deje que ese olor y ese sonido empiecen a extenderse. Piense en cualquier parte de su cuerpo y en cualquier otra sensación que quizá no sean tan sanas como a usted le gustaría. Y escuche los sonidos y los sabores de esas partes de usted, como si fueran parte de una comida ... como si fueran parte de una sinfonía ... una composición musical. Y vaya permitiendo que el sonido, el olor y el sabor de esa vitalidad, esa salud, esa vida, le sirvan de contrapunto en un baile con todas las partes de su cuerpo. De modo que la sensación se extienda por toda el cuerpo desde el interior. E incluso empiece a verla, como si fuera una luminosidad que se extiende desde esa parte de su cuerpo. Vea qué color, qué brillo tendría esa energía, esa vitalidad, mientras danza en ritmo ... en colores ... en música ... con todas las demás partes de su cuerpo, extendiéndose de dentro afuera. Dando un masaje desde dentro a todas las partes de su cuerpo. (*Pausa.*)

Y sepa que *esa* música y *esa* danza pueden continuar. Incluso a lo largo de esta noche, en sus sueños, mientras duerme, en el fondo de su mente ... esa música puede extenderse ... esa luz puede extender su calor y su aroma por todo su cuerpo. Sepa que puede saborearla, en las cosas que le rodean, en los alimentos que ingiere. En las imágenes que ve y en los sonidos que oye. Y que los sonidos de la vida y la salud, y los colores de la vida y la salud, y los sabores de la vida y la salud pueden estar siempre presentes para usted. Y si puede prestarles atención, su mente inconsciente le conducirá a las cosas más adecuadas para comer, para ver, para oír. (*pausa.*)

Y quizás esa luz interior puede hacerse tan intensa y refulgente gente que empiece a brillar a través de sus poros y en sus ojos. , el sonido se derrama en su tono de voz y se extiende a los demás sin ningún esfuerzo por su parte, sólo con estar cerca de usted. La gente lo percibe, lo siente. (*pausa.*)

Permita que este proceso continúe a su propio ritmo a su propia velocidad, de la manera más ecológica para usted. Y cual quiera de las ideas o de las cosas que usted ha aprendido hoy aquí, sepa que puede aceptarlas o incorporarlas, o considerarlas, de la manera que resulte más ecológica y adecuada para usted.

Y que mañana por la mañana, cuando despierte, pueda levantarse con una sensación de energía y vitalidad, una sensación relajada pero al mismo tiempo alerta, que quizá pueda sentir cuando deje que se le abran los ojos y tomen contacto con el mundo que le rodea aquí. Y ni siquiera los ruidos del exterior estorbarán esa sensación de vitalidad y paz interior.

Glosario

AGUDEZA SENSORIAL (*Sensorial Acuity*): La capacidad aprendida de observar, escuchar y percibir cinestésicamente las mínimas pistas que otra persona ofrece en su analogía.

ANCLA (*Anchor*): Estímulos que suscitan de un modo coherente los mismos datos internos en un individuo. Las anclas se producen espontáneamente. Bandler y Grinder descubrieron que es posible establecer un estímulo por medio de un gesto, un contacto o un sonido a fin de mantener estable un estado. El estímulo externo se conecta con un estado interno.

BÚSQUEDA TRANSDERIVACIONAL (*Transderivational Search*):

Habitualmente denominada «búsqueda T-D». Proceso en el cual se anda una sensación y, utilizando el ancla, la sensación se lleva atrás; en el tiempo hasta anteriores ocasiones en que la persona haya tenido la misma sensación.

CALIBRACIÓN (*Calibration*): Uso de la agudeza sensorial (vista, oído, tacto) para percibir cambios específicos en el estado externo de una persona, como tono de voz, postura, ademanes, color de la piel, tensión muscular, etcétera, a fin de advertir los cambios que se producen en su estado interno.

CALLEJÓN SIN SALIDA (*Impasse*): Una cortina de humo. Cuando la persona se queda en blanco o experimenta confusión mientras se está trabajando con ella.

CAMBIAR LA HISTORIA PERSONAL (*Change Personal History*): Un proceso de anclado de la PNL que añade recursos a los recuerdos de problemas pasados.

COMO SI (As If): Método que consiste en «fingir» o comportarse «como si» algo fuera cierto. Se utiliza para crear un recurso.

COMPARTIR (también acompañar) (*Pacing*): Reflejar o adoptar el comportamiento de otra persona, como la postura, el tono y el ritmo de la voz, la respiración, los predicados, etcétera, (Véase **Sintonía**.)

CONGRUENCIA (*Congruity*): Cuando todas las partes de usted están de acuerdo en cuanto a su comportamiento en un contexto en particular.

ESTADO (*State*): La suma de todos los procesos de pensamiento de una persona en un momento dado para crear un conjunto de procesos de pensamiento que afecta directamente a la fisiología.

ESTADOS ASOCIADOS (*Associated States*): Estados en los que se experimenta un acontecimiento «en el tiempo» como si estuviera ocurriendo en el presente, en el propio cuerpo, mirando con los propios ojos. Plena absorción en el momento o pleno revivir una experiencia pasada.

ESTADOS DISOCIADOS (*Dissociated State*): Hallarse en la posición de observador

mental de su propia acción; verse a uno mismo con los del observador.

ESTRATEGIA (*Strategy*): Secuencia de representaciones internas (imágenes, sonidos, palabras, sensaciones) que conducen a un objetivo,

ESTRATEGIAS GENERADORAS DE NUEVO COMPORTAMIENTO (*New Behavior Generator Strategies*): Proceso mediante el cual la persona revisa una situación en la que no se comporta como le gustaría y a continuación añade nuevos recursos a esa situación. En este caso se puede (1) elegir un recurso al que se haya tenido acceso en el pasado; (2) fingir que se tiene el recurso, o (3) elegir a otra persona que tenga el recurso y utilizarla como modelo.

INCONGRUENCIA (*Incongruity*): Cuando una persona tiene alguna clase de conflicto interno en el que se envían dos mensajes distintos. La conducta externa y las sensaciones internas no concuerdan, lo que a menudo se manifiesta como una asimetría en la fisiología de la persona.

INTEGRACIÓN DE POLARIDADES (*Visual Squash*): Proceso de negociación entre dos «partes» internas o polaridades que consiste en definir las partes, identificar la intención o propósito positivo de cada una y negociar un acuerdo entre las dos que resulte en una integración.

METAMODELO (*Meta-Model*): Diecisiete distinciones de lenguaje que se utilizan para recopilar información sumamente específica basada en la percepción sensorial.

METAPROGRAMAS (*Meta-Programs o Meta..Sorts,*): Procesos habituales de pensamiento que la persona utiliza para clasificar la información y dar sentido a su mundo.

OBJETIVO (*Outcome*): Resultado final que presenta una evidencia definida de éxito basada en la percepción sensorial.

PARTE (*Part*): Un complejo de comportamientos o una estrategia. Por ejemplo: «Una parte de mí quiere adelgazar».

PISTA DE ACCESO OCULAR (*Eye Accessing Cue*): Movimientos oculares que se correlacionan con el pensamiento visual, auditivo o cinestésico.

PSEUDO ORIENTACIÓN EN EL TIEMPO (*Pseudo-orientation in Time..*): Reorientar a una persona en el pasado o el futuro.

REENCUADRE (*Reframing,*): En la terminología de la PNL, un proceso de redefinición en el que se valida el beneficio secundario que corresponde a la intención de un comportamiento determinado, Este proceso cambia la perspectiva de la persona y proporciona nuevas opciones.

SINTONIA (*Rapport.*): Hallarse en la misma longitud de onda que otra persona; estar «sintonizado» con ella. La sintonía se presenta cuando se refleja o se comparte el comportamiento de otra persona en una diversidad de niveles.

SISTEMA REPRESENTATIVO (*Representational System,*): Las imágenes, sonidos, palabras y sensaciones, tanto internos como externos, que utilizamos para «representar» y dar sentido al mundo.

SITUARSE EN EL FUTURO (*Future Pacing*): Asociar a una persona a una situación futura en la que un factor externo del entorno desencadena una respuesta interna o un comportamiento específico. Una vez el cerebro ha ensayado un proceso de esta manera, el comportamiento se hallará automáticamente disponible en ese contexto futuro.

SUBMODALIDAD (*Submodality*): «Modalidad» es un término que hace referencia a uno de los cinco sentidos; por ejemplo, visual, auditiva, cenestésica, etc. Una submodalidad es una parte componente o una cualidad de una modalidad. Así, en la

modalidad visual, las submodalidades serían el brillo de la imagen, la claridad, el enfoque, el tamaño, si está asociada o disociada, etc. Entre las submodalidades auditivas figuran el tono, el timbre, el volumen, el ritmo, la duración del sonido, etc. Submodalidades cenestésicas serían la presión, la extensión, la duración, etc.

Apéndice

Condiciones para la definición de objetivos bien formados

I. ¿Que quiere usted?

A. ¿Qué significará para usted alcanzar este objetivo?

B. El objetivo

1. ¿Está formulado de manera positiva? (lo que usted quiere, no lo que no quiere)
2. ¿Puede iniciarlo usted?
3. ¿Puede controlarlo usted?
4. ¿Es un gran objetivo general o es un fragmento de un tamaño manejable?

II. ¿Cómo sabrá que lo ha conseguido? (Procedimiento de demostración.) La demostración, ¿está descrita en términos basados en la percepción sensorial? (vista, oído, tacto, olor, sabor).

III. ¿Dónde, cuándo y con quién lo quiere? (Contexto.)

IV. ¿Qué le impide alcanzar su objetivo ya?

V. ¿Cuáles serán las consecuencias positivas y negativas de alcanzar su objetivo?

VI. ¿Qué recursos necesita para alcanzar su objetivo? (Información, actitud, estado interno, preparación, dinero, ayuda o colaboración de otros, etc.)

VII. El primer paso para alcanzar su objetivo, ¿es específico y realizable?

VIII. ¿Existe más de una manera de alcanzar su objetivo?

IX. ¿Qué plazos de tiempo intervienen?

X. Imagínesse que se sitúa en el futuro y que ha alcanzado plenamente su objetivo. Mire hacia atrás y determine qué pasos hicieron falta para alcanzar el objetivo ahora que ya lo tiene.

ROBERT DILTS

TIM HALLBOM Y SUZI SMITH

PNL

**Identificación
y cambio
de
CREENCIAS**

A partir de un enfoque basado en los principios de la Programación Neurolingüística, esta obra se propone ampliar nuestras opciones en un nivel de cambio concreto: el de las creencias.

Porque los sistemas de creencias que albergamos orientan nuestra vida y pueden ocasionar comportamientos negativos o, por el contrario, convertirse en caminos hacia la salud, el bienestar y la plena expresión de nuestro potencial.

URANO

ISBN 84-7953-256-4



9 788479 532567