

## EL SISTEMA VESTIBULAR

Es una parte importante del sistema kinestésico. Tiene que ver con nuestro sentido del equilibrio, permitiéndonos mantener equilibrado el cuerpo en el espacio. Está situado en la compleja serie de canales situados en el oído interno. Habitualmente empleamos muchas metáforas relativas a este sistema (tambalearse, perder el equilibrio). El sistema vestibular tiene mucha importancia, y muchos lo consideran un sistema representativo independiente.

## REENCUADRE Y TRANSFORMACIÓN DEL SIGNIFICADO

El reencuadre es interpretar las situaciones que se nos presentan desde un punto de vista positivo, es decir, reencuadrar la situación de una manera diferente, y por consiguiente, encontrarle un significado diferente.

El reencuadre no es una forma de ver el mundo a través de cristales color de rosa, de manera que «realmente» todo sea bueno. Los problemas no desaparecen por sí mismos, tienen que ser afrontados, pero cuantas más formas de verlos tenga, más fáciles le serán de resolver.

Reencuadre para ver una ganancia posible, y represente una experiencia de forma que apoyen sus objetivos personales y las que comparte con otros. Usted no es libre de elegir cuando se ve empujado por distintas fuerzas que quedan fuera de su control. Busque el reencuadre para tener espacio por el que maniobrar.

Por ejemplo, los chistes son reencuadres. Casi todos los chistes comienzan ubicando los hechos en un marco determinado y luego, de pronto, lo cambian drásticamente. Los chistes toman un objeto o situación y, de repente, lo ponen en un contexto diferente o le cambian el significado.

Hay dos tipos principales de reencuadre: del contexto y del contenido.

### Reencuadre del contexto

Casi todos los comportamientos son útiles en algún lugar. Hay muy pocos que carezcan de valor o propósito en algún contexto. Por ejemplo no es recomendable aburrir a la audiencia en un seminario, pero es útil para deshacerse de ciertas visitas molestas. No será muy popular si cuenta mentiras a su familia amigos, pero puede que sí si emplea su imaginación para escribir novelas.

El reencuadre del contexto funciona mejor en oraciones como: «Estoy muy...», 0: «Me gustaría dejar de...». Pregúntese:

«Cuándo podría ser útil este comportamiento?» «Dónde podría serme de utilidad este comportamiento?»

Cuando encuentre un contexto en donde el comportamiento sea el apropiado, puede probarlo mentalmente en ese contexto concreto y hacer que el comportamiento se ajuste al contexto original. El Generador de Nuevo Comportamiento puede ser útil aquí.

### Reencuadre del contenido

El contenido de una experiencia es cualquier cosa por la que usted opte centrarse. El significado puede ser el que usted quiera.

El reencuadre del contenido es útil para oraciones del tipo «me enfado cuando la gente me presiona», o «me pongo enfermo cuando se acerca la fecha de entrega de algo».

Pregúntese:

«¿Qué otra cosa quiere decir esto?» «¿Cuál es el valor positivo de este comportamiento?» «¿Cómo podría describir de otra forma este comportamiento?»

### Intención y comportamiento

En el corazón del reencuadre se halla la distinción entre comportamiento (o conducta) e intención: lo que usted hace, y lo que está intentando realmente alcanzar al hacerlo. Es ésta una distinción crucial en

cualquier comportamiento. A menudo lo que usted hace no le reporta lo que quería; por ejemplo: una mujer puede estar preocupándose constantemente por su familia. Es su forma de demostrar que los quiere; la familia lo ve como una intromisión y está resentida. Un hombre puede demostrar su amor a la familia trabajando muchas horas al día. La familia querría que estuviera más tiempo con ellos, aunque tuvieran que pasar con menos dinero.

A veces el comportamiento reporta aquello que queremos, pero no encaja bien con el resto de nuestra personalidad. Por ejemplo, un oficinista podrá adular al jefe y reírse con sus gracias, para conseguir un aumento, pero puede estar odiando por hacerlo. Otras veces puede usted no saber lo que se intenta conseguir con un comportamiento, parece solamente una molestia. Siempre hay una intención positiva escondida detrás de todo comportamiento, si no, ¿por qué lo iba a hacer? Todo lo que uno realiza está encaminado hacia una meta, sólo que puede que esté caducada; y algunos comportamientos (fumar es un buen ejemplo) alcanzan objetivos muy diferentes.

La forma de deshacerse de comportamientos no deseados no es intentar detenerlos con fuerza de voluntad; esto garantiza que persistirán, porque les presta atención y energía. Encuentre una manera distinta y mejor para satisfacer su intención, una que esté más a tono con el resto de su personalidad.

Tenemos múltiples personalidades conviviendo en una alianza inestable en nuestro interior. Cada una está intentando alcanzar sus objetivos; cuanto mejor las armonizamos y hagamos trabajar juntas, más felices seremos. Somos una mezcla de muchas partes, que a menudo entran en conflicto. El equilibrio varía constantemente y hace la vida interesante.

- **Reencuadre en seis pasos**

Es una técnica de terapia y desarrollo personal. Tiene que ver de forma directa con varios temas psicológicos.

Uno es el de la ganancia secundaria: la idea de que, por muy extraño o destructivo que pueda parecer un comportamiento, siempre obedece a un propósito útil en algún nivel, y este propósito puede ser inconsciente. No tiene sentido hacer algo que sea totalmente contrario a nuestros intereses. Siempre hay un beneficio; la mezcla de motivos y emociones rara vez es armónica.

El otro es el trance. Cualquiera que realice el proceso de reencuadre en seis pasos, estará en un trance suave, con su centro de atención en su interior.

En tercer lugar, el reencuadre en seis pasos también emplea habilidades negociadoras entre las partes de una persona.

El reencuentro en seis pasos funciona bien cuando hay una parte de usted que le hace comportarse de una manera que no le gusta. Puede utilizarse también cuando hay síntomas psicosomáticos.

- 1. Primero: identifique el comportamiento o respuesta que hay que cambiar**

Normalmente está en la forma: «Quiero hacer... pero algo me lo impide». O: «No quiero hacer esto, pero me parece que voy a terminar haciéndolo igualmente». Si está usted trabajando con alguien, no necesita saber el verdadero problema de su comportamiento. No influye en el proceso de reencuadre saber cuál es el comportamiento.

- 2. Establezca comunicación con la parte responsable del comportamiento**

Interiorice y pregúntese: «La parte responsable de X se comunicará conmigo de forma consciente?». Observe la respuesta que obtiene. Mantenga todos los sentidos abiertos a señales internas, sonidos, sentimientos. No adivine, espere una señal definida, que a menudo es un débil sentimiento corporal. ¿Puede usted reproducir esa señal exacta y conscientemente? Si pierde, vuelva a hacerse la pregunta hasta que obtenga una señal que no pueda controlar a voluntad.

Esto puede parecer extraño, pero la parte responsable es inconsciente; si estuviera bajo control consciente, no estaría reencuadrándola sino que simplemente la detendría. Cuando hay partes en conflicto, siempre

hay alguna señal de que saldrán a la conciencia. ¿Ha estado de acuerdo alguna vez con los planes de alguien aunque abrigara alguna duda? ¿Qué consecuencias tiene en su tono de voz?; ¿Puede controlar esa sensación en el estómago cuando acepta realizar una tarea con alguien cuando preferiría estar descansando en su jardín? Movimientos de la cabeza, cambios en el tono y en los gestos son ejemplos evidentes de cómo se expresan las partes en conflicto. Cuando hay un conflicto de interés, siempre hay alguna señal involuntaria, que seguramente será muy sutil; deberá estar muy alerta. La señal es el pero en el «sí, pero...».

Ahora debe convertir esa respuesta en una señal de sí/no. Pida a la parte que aumente la fuerza de la señal para el «sí» y la disminuya para el «no». Pida ambas señales una detrás de otra, hasta que queden claras.

### **3. Separe la intención positiva de lo que es el comportamiento**

Dé gracias a la parte por su cooperación. Pregunte: «La parte responsable de este comportamiento me dejará saber lo que está intentando hacer?». Si la respuesta es la señal del «sí», obtendrá la intención, y puede que esto sorprenda a su parte consciente. Agradezca a la parte su información y su cooperación. Recapacite sobre si realmente quiere que la parte lo haga.

De todas maneras, usted no necesita saber la intención; si respuesta a su pregunta es «no», usted puede explorar circunstancias en las que la parte podría dejarle saber lo que está intentando conseguir. Si no, suponga una buena intención. Esto no significa que le guste el comportamiento, sólo que se supone que la parte abriga un propósito que le beneficia de alguna forma.

Vaya a su interior y pregunte a la parte: «Si te dieran otras vías que te permitieran alcanzar esa intención, por lo menos tan bien como lo estás haciendo ahora, si no mejor, ¿podrías intentarlas?». Un «no» en esta cuestión significaría que sus señales están mal; ninguna parte en su sano juicio podría despreciar una oferta así.

### **4. Pida a su parte creativa que genere nuevas maneras para lograr el mismo propósito**

Habrán momentos en su vida en que haya estado creativo lleno de recursos. Pídale a la parte con la que está trabajando que comunique su intención positiva a su parte creativa y con recursos. La parte creativa podrá entonces crear otras maneras de alcanzar el mismo propósito. Unas serán buenas, tras no tanto. De algunas será consciente, pero no importa si lo es. Pida a la parte que escoja solamente aquellas que considera tan buenas como, o mejores que, el comportamiento original. Deberán ser inmediatas y accesibles. Pida que le dé la Señal de «Sí» cada vez que tenga otra opción; continúe hasta que al menos obtenga tres señales de «sí». Puede estar en este proceso todo el tiempo que crea necesario. Agradezca a su par-creativa cuando haya terminado.

### **5. Pregunte a la parte X si está de acuerdo en usar las nuevas opciones en vez de la conducta anterior en las próximas semanas**

Esto es representarse el futuro, ensayar en la mente una nueva conducta en una situación futura.

Si todo va bien hasta el momento, no hay razón por la que no deba obtener un «sí»; si obtiene una señal de «no», asegúrele a la parte que aún podrá usar el antiguo comportamiento, pero que le gustaría que empleara primero las nuevas opciones. Si sigue obteniendo un «no», puede reencuadrar la parte que le objeta llevándola por este proceso de reencuadre de seis pasos.

### **6. Revisión ecológica**

Necesitará saber si hay otras partes que pondrían objeciones a las nuevas opciones. Pregunte: «Hay alguna otra parte de mí que pondría objeciones a las nuevas opciones?». Esté atento a cualquier señal, sitúese aquí con todo su ser. Si hay alguna señal, pida a la parte que la intensifique si es que realmente es alguna objeción. Asegúrese de que todas las partes interesadas aprueban las nuevas opciones, porque, de lo contrario, alguna podrá sabotear su labor.

Si hay alguna objeción, puede elegir una de estas dos cosas: volver al paso 2 y reencuadrar la parte que

ponga objeciones, o pedir a la parte creativa, de acuerdo con la parte que objeta, que cree nuevas opciones. Asegúrese de que estas nuevas opciones son revisadas por todas las partes para que no haya objeciones.

## **CALIBRACION**

Calibración es la palabra empleada por la PNL que significa reconocer cuándo la gente está en estados diferentes. Es ésta una habilidad que todos tenemos y empleamos en nuestra vida diaria, y que es muy útil desarrollar y pulir.

Usted distingue expresiones sutilmente diferentes de la misma forma que otros experimentan recuerdos diferentes y estados diferentes. Por ejemplo, cuando alguien recuerda una experiencia escalofriante, sus labios pueden que se pongan más finos, la piel más pálida y su respiración más superficial. Mientras que cuando recuerdan algo agradable, los labios parecen más llenos, el calor de la piel más sano y la respiración más profunda, con un relajamiento de los músculos de la cara.

A veces nuestra calibración es tan pobre que sólo nos damos cuenta de que alguien tiene un problema cuando comienza a llorar. Confiamos demasiado en las palabras de la otra persona para saber cómo se siente; no nos conviene calibrar que la otra persona está enfadada sólo después de recibir un puñetazo en la nariz, ni nos conviene suponer toda suerte de posibilidades porque alguien nos guiñó un ojo.

## **CREACION DE MODELOS**

La creación (o imitación) de modelos puede definirse sencillamente como el proceso de reproducir la excelencia humana. Las explicaciones de por qué algunas personas sobresalen más que otras citan, por lo general, talentos innatos. La PNL deja de lado esta explicación estudiando cómo podemos sobresalir lo más rápido posible. Utilizando nuestra mente y nuestro cuerpo de la misma forma que una persona de éxito, podemos aumentar de modo inmediato la calidad de nuestros actos y nuestros resultados. La PNL permite crearse modelos de metas posibles porque seres humanos de carne y hueso ya las han alcanzado.

Hay tres fases en el proceso de creación de modelos. La primera fase consiste en vivir con el modelo mientras actúa en la forma que a uno le interesa. Durante esta fase, uno se imagina en la realidad del modelo, utilizando habilidades de la segunda posición, y hace lo mismo que él hasta lograr obtener aproximadamente los mismos resultados. Hay que concentrarse en lo que hace el modelo (comportamiento y fisiología), cómo lo hace (estrategias de pensamiento interno) y por qué lo hace (las creencias y los supuestos de apoyo). El “que” se puede obtener por observación directa. El “cómo” y el “por qué” se estudian preguntando.

En la segunda fase eliminamos, de manera sistemática, saca elementos del comportamiento del modelo para ver en qué estriba la diferencia. Si se deja fuera algo y apenas hay diferencia, es señal de que es un elemento innecesario. Si se deja fuera algo y se ve que hay diferencias en los resultados obtenidos, entonces ese elemento es una parte esencial del modelo. Durante esta fase, refinamos el modelo y empezamos a comprenderlo conscientemente. Esto es exactamente lo opuesto a las técnicas tradicionales de aprendizaje. El aprendizaje tradicional nos dice que añadamos piezas poco a poco hasta lograr reunirías todas; pero de esta manera no podemos saber fácilmente lo que es esencial. La creación de modelos, que es la base del aprendizaje acelerado, toma todos los elementos, y luego realiza sustracciones para ver qué es y qué no es necesario.

La fase tercera y final consiste en diseñar una manera de enseñar la habilidad a otros. Un buen maestro será capaz de crear un ambiente propicio, de forma que los alumnos puedan prender por sí mismos a obtener resultados.

Los modelos han sido diseñados para que sean sencillos y comprobables. No se necesita saber por qué funcionan, de la misma manera que no se necesita saber cómo funciona un motor para conducir un coche. Si está usted perdido en el laberinto del comportamiento humano, necesitará un mapa para (orientarse, no un análisis psicológico de por qué necesita encontrar la salida del laberinto).

Crear modelos en cualquier campo da resultados y técnicas, y también proporciona más herramientas para hacer otros modelos. La PNL es generadora porque sus resultados pueden aplicarse para lograr una mayor

efectividad. La PNL es un «programa personal» para el desarrollo de la persona; cada uno puede imitar sus propios estados creativos y recursos y, de este modo, puede acceder a ellos a voluntad. Cuantos más recursos y creatividad tengan a su disposición, más creativo será y de más recursos dispondrá.

En resumen, usted puede obtener modelos de cualquier comportamiento humano si logra dominar las creencias, la fisiología y los procesos de pensamiento específicos, es decir, las estrategias que se esconden tras ellos. Antes de proceder a estudiarlos más detalladamente, vale la pena recordar que sólo estamos tocando la superficie de un campo tan extenso como nuestras propias posibilidades futuras.

## CREENCIAS

Las creencias (en el sentido de convicciones) que cada uno tiene sobre sí mismo, los demás y cómo es el mundo, tienen una importancia suma en la calidad de nuestra experiencia. Debido al «efecto profecías de necesario cumplimiento», las creencias influyen en nuestro comportamiento. Pueden favorecer una determinada conducta o inhibirla. Por esto son tan importantes las creencias en la creación de modelos.

Una de las formas más sencillas de crear modelos basados en las creencias de personas con talentos extraordinarios es preguntarles por qué hacen lo que hacen. Las respuestas que ellas estarán llenas de percepciones que nos servirán para penetrar en sus creencias y valores. Una historia nos habla de un niño en Roma que se pasó horas observando a un extraño joven que trabajaba sin descanso. Al final, el niño le preguntó: «Señor, ¿por qué se dedica a golpear esa roca?». Miguel Ángel lo miró y le dijo: «Porque hay un ángel ahí dentro y quiere salir».

Las creencias pueden tomar, por lo general, una de tres formas principales. Pueden ser creencias acerca de lo que significan las cosas. Por ejemplo, si uno cree que la vida es fundamentalmente una lucha competitiva que acaba en la muerte, su experiencia de la vida será muy diferente de la que tendría si hubiese creído que es una especie de escuela espiritual donde hay una variada oferta de enseñanzas valiosas y enriquecedoras.

Las creencias también pueden referirse a lo que causa algo (causa y efecto) y de este modo dar origen a las reglas que hemos escogido en nuestra vida. Y, por último, pueden ser creencias acerca de lo que es valioso y lo que más importa, dando así nacimiento a nuestros valores y criterios.

Cuando buscamos modelos para nuestras creencias, podemos concentrarnos en aquellas que tienen más relación con y prestan apoyo a las habilidades y aptitudes que nos interesan. Algunas buenas preguntas para enterarnos de creencias y metáforas son:

1. ¿Por qué hace lo que hace?
2. ¿Qué significa eso para usted?
3. ¿Qué pasaría si usted no hiciera eso?
4. ¿A qué se parece eso? ¿Con qué lo compara usted?
5. ¿Qué considera enriquecedor en todo esto?

Una vez que se ha enterado usted de las creencias de su modelo, puede empezar a experimentar con ellas por su cuenta. Cuando va más allá de la simple comprensión e intenta «ensayar una creencia» para «ver cómo encaja», puede que note una profunda diferencia. Usted realiza esto simplemente obrando durante un tiempo como si la creencia fuese cierta, y observando qué cambios se producen cuando obra así. Una de las creencias más arraigadas de Einstein era que el mundo es un lugar amistoso. Imagínese lo diferente que aparecería el mundo si usted actuara como si eso fuese verdadero.

¿Qué nuevas acciones realizaría usted si creyese eso? ¿Qué haría usted de forma diferente? ¿De qué otras cosas sería usted capaz?

Si comprende que lo único que hay entre usted y lo que usted quiere es una creencia, puede empezar a adoptar una nueva simplemente obrando como si fuese verdadera.

## **ANALISIS PNL**

La PNL es el arte y ciencia de la excelencia personal. Es un arte, porque cada uno da su toque único personal y de estilo a lo que esté haciendo, y esto nunca se puede expresar con palabras o técnicas. Es una ciencia, porque hay un método y un proceso para descubrir los modelos empleados por individuos sobresalientes en un campo para obtener resultados sobresalientes. Este proceso se llama modelar, y los modelos, habilidades y técnicas descubiertas tienen un uso cada vez mayor en el campo de la educación, asesoramiento y negocios para conseguir una comunicación más efectiva, tener un mayor desarrollo personal y acelerar el aprendizaje.

La PNL le enseña a comprender y organizar sus propios éxitos, es una forma de descubrir y desvelar su genio personal, una forma de sacar a la luz lo mejor de usted y de otros.

La PNL es una habilidad práctica que crea los resultados que nosotros verdaderamente queremos en el mundo, mientras vamos dando valor a otros durante el proceso. Es el estudio de lo que marca la diferencia entre lo excelente y lo normal. También va dejando detrás todo un conjunto de técnicas sobre educación, asesoramiento, negocios y terapias, extremadamente efectivas.

### **Santa Cruz, California, 1972**

La PNL empezó a principios de los años setenta como resultado de la colaboración entre John Grinder, quien era entonces profesor ayudante de lingüística en la Universidad de California en Santa Cruz, y Richard Bandler, estudiante de psicología en la misma universidad. Richard Bandler estaba muy interesado también en la psicoterapia. Juntos estudiaron a tres psiquiatras punteros: Fritz Perls, el innovador psicoterapeuta y creador de la escuela de terapia conocida como Gestalt; Virginia Satir, la extraordinaria psiquiatra familiar, capaz de resolver difíciles relaciones familiares que muchos otros terapeutas creían intratables; y Milton Erickson, el mundialmente famoso hipnoterapeuta.

Bandler y Grinder no tenían la intención de iniciar una nueva escuela de terapia, sino la de identificar los patrones empleados por los mejores psiquiatras y divulgarlos. No se entretuvieron en teorías; elaboraron modelos de terapias que funcionaban en la práctica y podían enseñarse. Aunque los tres psiquiatras que estudiaron eran personalidades bien diferentes, los tres empleaban patrones sorprendentemente similares en lo fundamental. Bandler y Grinder tomaron estos patrones, los depuraron y construyeron un elegante modelo que puede emplearse para una comunicación efectiva, cambio personal, aprendizaje acelerado y, por supuesto, mayor disfrute de la vida. Plasmaron sus descubrimientos iniciales en cuatro libros publicados entre 1975 y 1977: *The Structure of Magic 1 and 2* [La estructura de lo mágico, 1 y 2] y *Patterns 1 and 2* [Patrones, 1 y 2], dos libros sobre el trabajo de Erickson con hipnoterapia. La literatura sobre PNL ha ido en constante aumento desde entonces.

En aquel tiempo, John y Richard vivían muy cerca de Gregory Bateson, el antropólogo británico que escribe sobre comunicación y la teoría de sistemas. También había escrito sobre muchos otros temas: biología, cibernética, antropología y psicoterapia. Es más conocido por haber desarrollado la teoría de la doble ligazón en la esquizofrenia. Su contribución a la PNL fue profunda. Puede que solamente ahora esté haciéndose patente hasta qué punto influyó.

De estos modelos iniciales, la PNL se desarrolló en dos direcciones complementarias. En primer lugar, como un proceso para descubrir los patrones para sobresalir en un campo; y, en segundo lugar, como las formas efectivas de pensar y comunicarse empleadas por personas sobresalientes. Estos patrones y habilidades pueden emplearse en su propio provecho, y también reintroducirse en el proceso modelador para hacerlo aún más poderoso. En 1977, John y Richard realizaron seminarios públicos por todo el país con gran éxito. La PNL creció rápidamente; hasta el momento [comienzos de 1995], sólo en Estados Unidos más de 100.000 personas han realizado algún tipo de práctica de PNL.

### **Santa Cruz, 1976**

En la primavera de 1976, John y Richard estaban en una cabaña de madera, en las montañas que dominan Santa Cruz, poniendo en común las intuiciones y descubrimientos que habían realizado. Hacia el final de la

maratoniana sesión de 36 horas se sentaron frente a una botella de vino tinto californiano y se preguntaron: «¿Cómo demonios vamos a llamar a esto?».

El resultado fue «Programación neurolingüística», un engorroso término que cubre tres sencillas ideas. La parte «neuro» de la PNL recoge la idea fundamental de que todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, audición, olfato, gusto, tacto y sentimiento. Tomamos contacto con el mundo mediante los cinco sentidos, damos «sentido» a la información y actuamos según ello. Nuestra neurología cubre no sólo los invisibles procesos del pensamiento, sino también nuestras reacciones fisiológicas visibles frente a las ideas y acontecimientos. El uno es el simple reflejo del otro en un nivel físico. Cuerpo y cerebro forman una unidad inseparable, un ser humano.

La parte «lingüística» del título indica que usamos el lenguaje para ordenar nuestros pensamientos y conducta y para comunicarnos con los demás. La «programación» se refiere a las maneras que podemos escoger para organizar nuestras ideas y acciones a fin de producir resultados.

La PNL trata de la estructura de la experiencia humana subjetiva; cómo organizamos lo que vemos, oímos y sentimos, y cómo revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos. También explora cómo lo describimos con el lenguaje y cómo reaccionamos, tanto intencionadamente como no, para producir resultados.