

SOBRE EL META MODELO Y OTRAS COSAS

Por Gabriel Guerrero

Una cosa es memorizarte los patrones lingüísticos del Meta Modelo y “ladrar” preguntas cada vez que escuchas una de las denominadas ‘violaciones’ a este modelo. Pero otra cosa muy diferente es *saber **qué preguntar y cuándo preguntarlo para obtener información valiosa***. Richard Bandler ha dicho muchas veces que el Meta Modelo nunca tuvo la intención de ser un modelo de condicionamiento al estilo de Pavlov. Es decir que la intención nunca fue condicionar a los alumnos a que por ejemplo, al escuchar alguna frase que incluyera una cuantificación universal (siempre, nunca, todos, nadie, etc.) la persona automáticamente cuestionara esta generalización como si no tuviera alternativa. Es decir que NO siempre al escuchar la palabra ‘siempre’ se debe de preguntar “¿siempre?” En ocasiones cuestionar esto será útil pero en otras ocasiones no lo será.

Incluso dice que si te detienes a pensar que en cada frase existe una eliminación, es decir que en toda frase que incluya sujeto y predicado siempre existe algún verbo inespecífico y/o una eliminación simple. Esto querría decir que con preguntar ‘específicamente que’ o ‘específicamente como’ podrías tener siempre una pregunta de meta modelo para cada frase. Pero eso no resultaría necesariamente útil. En algunas ocasiones lo será, por ejemplo especificando un objetivo... pero otras muchas veces no lo será y hasta contraproducente resulta en contextos terapéuticos o de negocios.

Nos encontrábamos en Orlando este año (2005), cuando Richard explicaba esto del Meta Modelo al grupo de entrenadores potenciales que participaban en el entrenamiento para entrenadores (Trainers Training). Richard dijo que sabía que muchos habían aprendido a usar el Meta Modelo mal y que iba a hacerles un examen. En ese momento uno de los participantes interrumpió preguntando, ‘¿específicamente qué preguntarás y cómo?’ a lo que Richard respondió... “esa es una muestra de cómo ladrar una pregunta puede meterte en problemas”. Y continuó diciendo, “Si estuvieras cautivo, si fueses prisionero de Hussein o alguien así... cuando el dijera que te iba a torturar, tu no querrías preguntarle específicamente qué y cómo... ¿o sí?”

La mayoría de ocasiones *es mejor escuchar, poner atención* a lo que dice la persona... a la secuencia que utiliza la persona. *Poner atención a lo que presupone* lo que dice la persona y comprender como construye sus generalizaciones. Para aplicar adecuadamente PNL en terapia, ventas o educación es importante comprender 'cómo' esta formada la estructura interna de la persona o personas con las que trabajarás. Requieres de explorar su estructura, sus generalizaciones, para poder decidir la mejor forma de emplear tus herramientas.

El trabajo más elegante en PNL no siempre es cambiar las estructuras... muchas veces el trabajo más elegante será aprovechar las estructuras presentes para modificar el resultado final. Porque cuando aprovechas la misma estructura y simplemente cambias 'cómo' se emplea, no existe el riesgo de desestabilizar el sistema interno. Muchas veces la resistencia o lo que llaman la intención positiva, se reduce a lo siguiente: el sistema está buscando mantener estabilidad o en su defecto estabilizarse.

Si jugamos a 'interpretar' la resistencia o a 'descubrir' la intención positiva o 'encontrar' la ganancia secundaria... podemos encontrar lo que queramos. ¿Por qué? Simple, porque nosotros lo pondremos ahí. Cualquier buen hipnoterapeuta sabe que lo que diga puede convertirse en una sugestión. Y si nos regresamos un paso, la idea de 'encontrar' o 'descubrir' ya presupone su existencia. Ese es uno de los trucos más efectivos que usamos con hipnosis.... ¡presuponer algo para crearlo! Entonces podemos eliminar resistencias, preservar intenciones positivas y resolver ganancias secundarias, simplemente aprovechando la estructura presente en el sistema.

Aunque claro está que esto no quiere decir que no se pueda cambiar las estructuras, ni que no sea una buena idea cuando sabes lo que haces. Lo que trato de decir es que el resultado final muchas veces es producto de no saber aprovechar nuestras propias estructuras y no resultado de que las estructuras sean malas o deficientes. Un martillo no es bueno ni malo... si lo usas para armar un mueble es bueno... si lo usas para golpear en la cabeza a alguien es malo. Lo importante es 'cómo' lo usamos.