

878525  
UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO <sup>1</sup>29

**ESCUELA DE PSICOLOGIA**  
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



" EL METAMODELO Y LOS NIVELES LOGICOS  
DE PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA ENFOCADOS  
A LA COMUNICACION EN PSICOTERAPIA "

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A N :

**TESIS CON**  
**FALLA DE ORIGEN** **SANDRA MARIA BURKART PONCE**  
**REYNA LEVY ISRAEL**

DIRECTOR DE TESIS :  
DR. ALFREDO TRONCOSO MUÑOZ  
MEXICO, D. F. 1993



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## INDICE

INTRODUCCION .....	4
I. PROGRAMACION NEUROLINGÜISTICA (P.N.L.)	
I.1 Definición de P.N.L. ....	15
I.2 Antecedentes de P.N.L. ....	20
1.2.1 Virginia Satir .....	22
1.2.2 Milton Erikson .....	25
1.2.3 Gregory Bateson .....	27
1.2.4 Noam Chomsky y la gramática transformacio- nal .....	31
1.2.5 Richard Bandler y John Grinder .....	37
2. EL MAPA NO ES EL TERRITORIO	
2.1 Definición de mapa y territorio .....	39
3. SISTEMAS REPRESENTACIONALES	
3.1 Definición de sistemas representacionales.....	44
3.2 Canales de acceso .....	52
3.3 Establecimiento de "rapport" a través de los canales de acceso .....	57
4. LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL	
4.1 Antecedentes .....	62
4.1.1 Ray Birdwhistell .....	62
4.1.2 Albert E. Scheflen .....	64
4.1.3 Edward T. Hall .....	65
4.1.4 Ervinng Goffman .....	66

4.2	Esquema clasificatorio del lenguaje no verbal según Knapp .....	68
4.2.1	Movimientos del cuerpo .....	69
4.2.2	Características físicas .....	70
4.2.3	Paralenguaje .....	70
4.2.4	Proxémica .....	70
4.2.5	Artefactos .....	71
4.2.6	Factores del entorno .....	71
4.3	El lenguaje no verbal en el proceso de la comunicación .....	72
5. METAMODELO		
5.1	Definición de metamodelo .....	75
5.2	Eliminaciones .....	79
5.2.1	Nominalizaciones .....	81
5.2.2	Verbos inespecíficos .....	82
5.2.3	Eliminaciones simples .....	82
5.2.4	Falta de índice referencial.....	82
5.2.5	Eliminaciones comparativas y superlativas.....	83
5.3	Generalizaciones .....	83
5.3.1	Cuantificadores universales .....	84
5.3.2	Operadores modales .....	84
5.4	Distorsiones .....	85
5.4.1	Causa efecto .....	85
5.4.2	Adivinación del pensamiento .....	86
5.4.3	Actor perdido .....	88

5.4.4	Equivalencia compleja .....	88
5.4.5	Presuposiciones .....	89

6. NIVELES LOGICOS

6.1	Definición y aplicación de niveles lógicos.....	92
-----	--	----

CONCLUSIONES .....	101
APENDICE 1 .....	103
APENDICE 2 .....	131
NOTAS Y CITAS .....	134
BIBLIOGRAFIA .....	142

## INTRODUCCION

"Si el lenguaje no se utiliza correctamente, lo que se dice no es lo que se piensa. Si lo que se dice no es lo que se piensa, entonces no se hace lo que hay que hacer, y si no se hace la moral y el arte se corromperán; si la moral y el arte se corrompen, la justicia se torcerá y si la justicia se tuerce; la gente quedará sumida en una irremediable confusión".

## CONFUCIO

El proceso de aprendizaje en que se ve envuelto el ser humano desde el mismo momento de su nacimiento transcurre en un medio que transmite información y modos de calibrar dicha información; que enseña lenguajes y reglas acerca de dichos lenguajes; que va organizando la conducta del sujeto mediante pautas regladas de interacción muy complejas, precisas y totalmente fuera del nivel de percatación (salvo, tal vez, cuando tales reglas se ven violadas).

Este proceso determina o favorece a su vez una visión de sí y del mundo que se incorpora al estilo del sujeto sin cuestionamiento y sin conciencia de su existencia.

Nadie nos enseña, específicamente, cómo se combinan los mensajes verbales y los no verbales pero de todas maneras se enseñan y se aprenden.

El lenguaje es el factor más importante en la vida del individuo pues a través de él se estructura como ser humano.

Entiéndase por lenguaje la comunicación verbal y no verbal y los paramensajes (señales no verbales que no son, forzosamente, movimiento como la forma del cuerpo, olor, color, peso, vestuario, etc.).

Las palabras son herramientas importantes para la comunicación. Se emplean de una manera más conciente que cualquier otra forma de comunicación; no pueden separarse de los suspiros, los sonidos, los movimientos y el contacto de la persona que los emplea.

El acto del lenguaje es, literalmente, el resultado de todo un conjunto de procesos que el cuerpo lleva a cabo. Participan en ello todos los sentidos, el sistema nervioso, el cerebro, la respiración. (1)

El lenguaje es el sistema representacional por excelencia, nos sirve para comunicar nuestras experiencias, sin embargo, la eficacia de dicha comunicación se ve mermada debido a los filtros sensoriales que limitan la experiencia individual y a la incongruencia entre un lenguaje y otro, provocando que la comunicación sea inapropiada.

Lo anterior se corrobora cuando lo que una persona "dice o hace" puede ser entendido o percibido de una manera diferente por la persona que lo está escuchando u observando. De ahí probablemente el dicho popular: "Cada cabeza es un mundo" es decir, que cada persona percibe el mundo de una forma única y no sólo eso, sino que al describirlo lo hace a su manera.

¿ Qué es lo que hace que cada uno de nosotros tenga un

"modelo"(2) diferente del mundo?

¿Cómo es que nuestro lenguaje verbal en ocasiones no es congruente con nuestro lenguaje no verbal?

¿Cómo podemos comunicarnos y entendernos con otras personas si tenemos diferentes "modelos" del mundo?

¿Entendemos como terapeutas, realmente, lo que quiere decir un paciente?

Al pretender dar respuesta a estas interrogantes y tratar de sistematizar el estudio de los errores de comunicación, llegamos a la conclusión de que son tan frecuentes que valen la pena ser investigados en un estudio objetivo y científico. En pocas palabras, estamos ante un fenómeno social con características definidas, analizables y comprobables.

El objetivo de este estudio es el de entender no sólo el problema, sino las probables soluciones al mismo.

El método que nosotros encontramos más apropiado para este propósito, es Programación Neuro Lingüística (P.N.L.) propuesta por Richard Bandler y John Grinder en 1975 y junto con ellos, Robert Dilts y Judith Delozier, quienes trabajaron cada uno de ellos, en sus diferentes habilidades para poder desarrollar el concepto completo que ahora se maneja en P.N.L. ofreciéndonos una metodología precisa para analizar el modelo lingüístico y no verbal de la comunicación humana, en la cual está implicada la resolución de problemas.

Como explicaremos en el capítulo 1, P.N.L. es un nuevo modelo de comunicación creativa, aprendizaje y cambio, que puede ser utilizado en terapia, porque hace claros los pro-

cesos mentales específicos al señalar el comportamiento de la gente.

Se basa en el supuesto de que el lenguaje está estructurado a manera de "modelos" y que la conducta de un individuo está determinada, en gran medida por el modo que tiene de estructurar el mundo conforme a su lenguaje.

En este capítulo se dará una definición amplia de P.N.L. y su utilidad práctica y teórica.

Intentamos establecer el marco de referencia del que surge P.N.L., definiendo algunos aspectos teóricos como son: La teoría general de los sistemas; la teoría cibernética de Bateson; el modelaje en psicoterapia de Virginia Satir y Milton Erikson; así como la gramática transformacional de Chomsky, que es de suma importancia para P.N.L., ya que a partir del desarrollo de las teorías de Chomsky, Bandler y Grinder desarrollan el metamodelo.

Se introducen nociones básicas como: Estructura de superficie, estructura profunda, buena formación semántica, estructura constituyente y relaciones lógico semánticas.

El capítulo 2 define uno de los postulados básicos de P.N.L. que es : " El mapa (modelo) no es el territorio (realidad)".

Aclaremos la distinción entre mapa y territorio y tratamos de explicar qué es un "modelo de la realidad" y cómo es que cada uno de nosotros forma sus "modelos".

En el capítulo 3 explicamos cómo el lenguaje no verbal o analógico, funciona de diferente manera que el lenguaje digi-

tal o verbal; cómo los movimientos oculares y los movimientos del cuerpo dan información acerca del proceso que utiliza una persona para expresar su experiencia.

Se da una definición de lo que son los sistemas representacionales y la manera cómo se utilizan. El manejo de los canales de acceso y su utilidad para establecer "rapport" facilitando así la labor terapéutica.

En el capítulo 4 se hace referencia a los estudios sobre la comunicación no verbal de Birdwhistell, Schefflen, Hall y Goffman.

Se habla también de la congruencia e incongruencia entre el lenguaje verbal y no verbal, presentando un esquema clasificatorio del estudio del lenguaje no verbal de Knapp, a fin de ilustrar claramente la importancia de ambos lenguajes en terapia.

El capítulo 5 trata acerca del metamodelo y su utilidad, lo cual proponemos como una herramienta que puede ser utilizada en diferentes psicoterapias para ayudar a las personas a enriquecer sus mapas del mundo y tener así diferentes opciones y soluciones.

En el capítulo 6 se da una definición de los niveles lógicos a partir de Bateson y su utilidad en P.N.L. y cómo son utilizados actualmente por Robert Dilts y los programadores neurolingüistas en México.

En este mismo capítulo explicamos cómo con la ayuda del metamodelo se puede desplazar al paciente de un nivel lógico a otro superior o inferior.

Consideramos que quien acude a terapia en busca de ayuda es porque, de alguna manera, sufre bajo el peso de su relación con el mundo, bajo el peso de su concepción o "modelo" del mundo, bajo la no resuelta contradicción entre lo que las cosas son y lo que, de acuerdo a su visión del mundo deberían ser "el mapa no es el territorio".

Esto no significa que el mundo sea demasiado limitado o que no existan alternativas posibles, sino que estas personas bloquean su capacidad de encontrar alternativas y posibilidades, debido a que no están presentes en sus modelos del mundo.

Consideramos que el metamodelo utilizado en terapia es una herramienta que ayuda a las personas a expandir las porciones de las representaciones que los empobrecen y limitan, dándoles así, la posibilidad de experimentar más opciones y oportunidades de crecimiento y cambio.

Las presuposiciones que componen este modelo para una mejor comprensión son:

1. Cada quien vive en su propio modelo del mundo, es decir, cada persona tiene distintas maneras de representarse la realidad, conforme a las limitaciones biológicas naturales, sus experiencias, valores y objetivos.
2. Las personas responden a su mapa de la realidad y no a la realidad misma.
3. El significado de una comunicación es la respuesta obtenida y no la intención detrás de tal comunicación.
4. La intención de cualquier acción es siempre positiva.

5. Los individuos procesamos toda la información a través de nuestros cinco sentidos.
6. No existen fracasos en la comunicación, únicamente aprendizajes y retro-información.
7. Los individuos con mayor flexibilidad tienen más probabilidades de obtener las respuestas que desean.
8. Las personas siempre eligen la mejor opción disponible para ellas, según su modelo único del mundo y su situación.
9. Siempre existe una solución adecuada a cada problema.
10. Todas las personas cuentan con los recursos necesarios para solucionar sus problemas.
11. Una persona es distinta de su comportamiento.
12. Los individuos tienen dos niveles de comunicación: conciente e inconciente.
13. El conocimiento, el pensamiento, la memoria y la imaginación son el resultado de secuencias y combinaciones de los sistemas representacionales.
14. El cuerpo y la mente son partes de una estructura cibernética y cualquier cosa que ocurra en una parte del sistema afectará a las otras partes.
15. Si cierto resultado es posible para alguien, es posible para mí, todo es cuestión de saber cómo modelarlo.
16. Todo puede ser logrado por mí si lo dosifico y si lo subdivido en partes suficientemente pequeñas.
17. El "rapport" significa encontrarse con los individuos en su propio modelo del mundo.

Nuestro objetivo, tomando en cuenta estas presuposiciones, es dar a conocer un instrumento práctico, profundo y rápido que se puede aplicar en los diferentes tipos de psicoterapia, así como en las distintas áreas de la psicología como son: La industrial, educativa, clínica, legal, del deporte, etc.

Algunos ejemplos para lo que se puede utilizar esta técnica de P.N.L. son: Fobias; dificultades de aprendizaje; eliminar hábitos indeseados como fumar, comer demasiado, insomnio; producir cambios en las interacciones de parejas, familias y organizaciones, de modo que funcionen de manera más satisfactoria y productiva; así como en problemas psicósomáticos.

Consideramos que P.N.L. no ha sido suficientemente difundida en México, ya que es una técnica relativamente nueva creada en 1975 en los Estados Unidos. La mayoría de los entrenadores en P.N.L. que se encuentran en México hicieron sus estudios en Estados Unidos y no fué sino hasta el año de 1988 cuando se empezaron los cursos para programadores neurolingüistas en México promovido por el grupo "Indhuce". (3)

En las ciudades de Monterrey, Guadalajara y Tampico hay instructores que tienen sus propias organizaciones y que manejan con mucho éxito, en diferentes áreas, todo el concepto de P.N.L.

Debido a que la bibliografía sobre este tema es, casi toda en inglés y no la hay en México, estimamos conveniente hacer una recopilación de lo que los diferentes autores han

escrito sobre P.N.L., resumiendo los puntos básicos, con el propósito de que un mayor número de personas tengan acceso al conocimiento de P.N.L.

La terapia exitosa implica un cambio, saber exactamente qué hacer y cómo hacerlo .

Hay una vieja historia de un fabricante de calderas que fue contratado para arreglar un enorme sistema de calderas de un buque a vapor que estaba funcionando mal. Luego de escuchar de boca del ingeniero la descripción de los problemas y hacer unas pocas preguntas, se dirigió a la caldera. Durante algunos minutos observó todas esas cañerías enroscadas, escuchó su golpeteo y el silbido del vapor que se escapaba y palpó algunas cañerías con su mano. Luego, mientras tarareaba suavemente una canción, introdujo la mano en el bolsillo y sacó un pequeño martillo, con el cual golpeó una válvula una vez. Inmediatamente el sistema entero empezó a trabajar perfectamente y el calderero se fue a su casa. Cuando el dueño del barco recibió una factura por mil dolares se quejó ante el calderero de que había estado en la sala de máquinas únicamente 15 minutos y le pidió entonces que le diera una factura detallada. Esto es lo que el calderero le envió:

Por golpear con el martillo.....	US \$	0,50
Por saber dónde golpear.....	US \$	999,50

-----

TOTAL .....	US \$	1.000,00 (4)
-------------	-------	--------------

## 1. PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA (P.N.L.)

" Como el compositor creativo, algunas personas son más dotadas en el vivir, que otros. Ellas influyen, realmente, en la gente que está a su alrededor, pero el proceso se detiene ahí, porque no hay manera de describir en términos técnicos, qué es lo que ellos hacen, ya que en gran medida, no tienen conciencia de este proceso. En un futuro muy lejano, cuando la cultura sea explorada completamente, habrá el equivalente a una partitura musical, que se podrá aprender. Una para cada diferente tipo de hombre o mujer, en diferentes tipos de trabajos y relaciones, para tiempo, espacio, trabajo y juego. Vemos gente que tiene éxito y es feliz; que tienen trabajos que son satisfactorios y productivos. ¿Cuáles son los patrones que hacen diferente sus vidas de la de otros menos afortunados? Debemos encontrar los medios para hacer la vida menos fortuita y más placentera."

Edward T. Hall (1)

La P.N.L. es una técnica que nos enseña la habilidad para estudiar, sistemáticamente, las aptitudes humanas de aprendizaje, creatividad, bienestar y éxito, de manera que pueda ser accesible para todos.

P.N.L. es un modelo de comunicación que se concentra en identificar y usar los patrones del proceso de pensamiento que influyen en la conducta verbal y no verbal de las personas, como un medio para mejorar la calidad y efectividad de su comunicación.

¿Cómo es que algunas personas adquieren y mantienen su salud y bienestar mental ?

¿Qué hacen y piensan que los distingue de quienes muestran algún malestar emocional o un problema ?

¿Cómo es que encuentran soluciones creativas a problemas donde otros individuos se llenan de confusión, temor o desesperación ?

Todas estas son preguntas relevantes al campo de la P.N.L., cuya respuesta práctica, más que teórica, ofrece ya una gran aportación al campo de la salud mental.

Sin embargo, esta disciplina va mas allá, al tratar de describir los procesos mentales y perceptuales responsables de tal bienestar, buscando, además, detallarlos de manera tan concreta que sea posible aprender, uno mismo, como obtener los excelentes resultados de estos modelos de salud mental además de transmitir estos conocimientos y habilidades a terceras personas, a quienes, como profesionales de la salud mental, podemos ayudar.

### 1.1 Definición de P.N.L..

La Programación Neurolingüística es un procedimiento activo, directivo y estructurado, que se puede utilizar para tratar alteraciones psicológicas y/o psiquiátricas.

Se basa en el supuesto de que el lenguaje está estructurado a manera de esquemas (modelos lingüísticos). Sostiene que los efectos y la conducta de un individuo están determinados, en gran medida, por el modo que tiene dicho individuo de estructurar el mundo.

P.N.L. plantea que la realidad no es algo absoluto, que el hombre pueda percibir fielmente, ni física, ni psicológicamente. Más bien, el hombre construye modelos incompletos de ella .

Por eso se dice que la P.N.L. es el estudio de la experiencia subjetiva, ya que estudia el mapa que tiene el individuo de las experiencias reales, y este mapa ha sido transformado por la forma en que la persona percibe a través de su propia y única experiencia sensorial.

#### **PROGRAMACION:**

Ya que los seres humanos son sistemas cibernéticos vivos, los patrones internos pueden ser observados, directamente, por medio de claves confiables tanto verbales como fisiológicas, en nuestra conducta externa.

Este conocimiento se puede aplicar, sistemáticamente para acceder y reorganizar mapas de la mente, inconscientes e inaccesibles. Con este proceso se pueden transformar experiencias limitantes y generar nuevas pautas de comportamiento a través del desarrollo de mapas más útiles para la persona y con una respuesta más adecuada a sus necesidades.

Se refiere al proceso de organizar los componentes de un sistema (representaciones sensoriales) para poder alcanzar resultados específicos.

#### **NEURO:**

Este término se refiere a que nosotros no respondemos directamente al mundo que nos rodea, sino que lo hacemos a través de los mapas o modelos del mundo que cada uno de nosotros creamos desde las percepciones e interacciones que tenemos en el transcurso de nuestra historia personal. Recibimos y filtramos la información en nuestro sistema nervioso de una forma muy específica de representaciones sensoriales: imágenes, sonidos, sensaciones, sabores y olores. El prefijo "neuro" deriva del griego "Neurón" y se basa en el concepto fundamental de que todo comportamiento es el resultado de procesos neurológicos.

## LINGÜÍSTICA:

Este término alude al lenguaje y a otros sistemas no verbales de comunicación a través de los cuales, nuestras representaciones neurológicas son codificadas, ordenadas e interpretadas. Durante nuestro crecimiento y aprendizaje estas representaciones se combinan y se ordenan en patrones significativos de fisiología, percepción y cognición.

La neurología y el comportamiento se relacionan y se ven afectados por el lenguaje y los sistemas de comunicación no verbal que expresan y dan significado a nuestra experiencia.

La P.N.L. corresponde a un modelo que reúne habilidades y técnicas relacionadas con el comportamiento humano, podría ser la síntesis de conocimiento más importante acerca de la comunicación humana que aparece desde la explosión de la Psicología Humanista en los sesentas.

Es un nuevo modelo de comunicación creativa, aprendizaje y cambio. Su originalidad consiste en que hace claros los procesos mentales específicos, señalando el comportamiento de la gente.

Con base en la Teoría General de los Sistemas, P.N.L. busca patrones de conducta interaccional, así como de representación interna individual de las experiencias. Las personas tienen patrones para deprimirse, motivarse, pelearse, preocuparse, etc. Estos patrones o programas se componen de interacciones en un cierto contexto, como de emociones, creencias y procesos fisiológicos concomitantes, es decir, NEURO-

LINGÜÍSTICOS. P.N.L. nos permite detectar y conducir dichos patrones inconscientes en su mayoría.

Los programadores neurolingüistas convencidos de que, no es que el mundo sea demasiado limitado, o que no hay alternativas posibles, sino que, son los mismos individuos los que bloquean su capacidad para ver esas alternativas ( ya que no están presentes en sus modelos del mundo), se proponen vincular a la persona con el mundo, mostrándole ante sí, un conjunto más rico de alternativas.

La P.N.L. ayuda a las personas a "saber como saber" y a generalizar el conocimiento de un nuevo modelo aprendido en determinada situación, a cualquier otra situación que se le presente.

Esta técnica, a diferencia de otras técnicas terapéutica, no interpreta, no da importancia al contenido del pensamiento, sino más bien, a la forma en que éste está estructurado. Uno de sus paradigmas es que el orden o la secuencia de las palabras en una frase, afecta su significado.

P.N.L. presta poca atención a lo que las personas dicen que hacen, y mucha atención a lo que las personas hacen.

P.N.L. no dice el "porqué" de las cosas, sino el "cómo" y nos permite desarrollar patrones neuronales que nos ayudan a organizar nuestras representaciones.

El objetivo principal de esta técnica es delimitar y poner a prueba la organización de las creencias y los supuestos modelos desadaptativos específicos de una persona.

Es como una clase de "software de aprendizaje" que le enseña a las personas cómo manejar su propio cerebro en lugar de permitir que el cerebro los maneje a ellos.

## 1.2 Antecedentes

Desde hace mucho tiempo, se sabe que la comunicación es *conditio sine qua non* de la existencia humana.

Según cita Paul Watzlawick en su libro El Lenguaje del Cambio, (3) ya quince siglos antes de Federico II, se sabía que el lenguaje puede influir en estados de ánimo, opiniones, comportamientos y decisiones.

Ya desde los griegos, según este autor, existía un acercamiento al concepto de comunicación terapéutica:

- Antifonte de Atenas (480-411): Fue el inventor de un "arte consolatorio" y consideró posible la elaboración de un sistema conceptual cerrado para influir, mediante el lenguaje en los hombres. Su objetivo principal era conseguir la comprensión conceptual y la aplicación terapéutica de las reglas de la interacción lingüística.

- Platón: Es considerado el padre de la catarsis, es decir, de la purificación y convicción del alma mediante el lenguaje.

- Quintiliano: Aporta en sus "Instituciones Oratorias" (Siglo I), el concepto de retórica somática, es decir, de oratoria corpórea.

Este último concepto es redescubierto en las ciencias del comportamiento humano de las últimas décadas bajo diversos conceptos: Kinesiterapia, lenguaje corpóreo, fenómenos paralingüísticos, etc.

Nuestro siglo se ha caracterizado por la rápida acumulación de conocimientos y cambios importantes en la manera como

nos comprendemos a nosotros mismos y al universo que nos rodea.

Dentro de esta revolución conceptual destaca la Teoría General de Sistemas, la cual pone énfasis en la interrelación de diversos elementos de la realidad para su mejor comprensión.

Otra disciplina igualmente reciente e importante es la cibernética, raíz de las ciencias de la computación y que, bajo conceptos generales similares a los de la Teoría de Sistemas, investiga la manera cómo opera el cambio y, en especial, la información desde su recepción por una máquina o persona, pasando por diversos pasos de transformación, hasta obtener un producto o resultado que a su vez influye y retroalimenta al propio proceso de donde surgió, de manera repetida y cíclica.

La psicolingüística es la ciencia que estudia los procesos mentales que subyacen a la adquisición y uso de la lengua, echando mano de conceptos, problemas y modelos de la psicología y de la lingüística desde De Saussure a Noam Chomsky.

P.N.L. retoma algunos aspectos de las teorías antes mencionadas, como son: La Teoría General de los Sistemas; La Psicolingüística; La Gramática Transformacional de Chomsky; además de La Teoría Cibernética de Gregory Bateson y el modelaje en psicoterapia de Virginia Satir, Milton Erikson y F. Perls.

### 1.2.1 Virginia Satir:

Para Virginia Satir, en su libro "En Contacto Intimo", existe un patrón de conducta generalizado, que es un reflejo de nuestro aprendizaje en el transcurso del tiempo. Por lo general, este patrón está formado por reglas que se convierten en amos incansables que exigen una obediencia estricta.

Un problema es la imposibilidad de que estas reglas puedan aplicarse en todas las situaciones por las que pasamos. Necesitamos guías, no reglas.

Si este patrón es aprendido entonces podemos cambiarlo en cualquier momento de nuestras vidas.

Una de las propuestas básicas de V. Satir es la preservación y acrecentamiento de la autoestima. Solo así, podemos abandonar la posición defensiva que tenemos para con los otros.

La autoestima es el centro de todo nuestro ser y es esencial para vivir la vida en libertad. Lo mejor de la autoestima es que no tenemos que desarrollar otra pierna, ni cambiar de color, ni conseguir un millón de dolares, ni cambiar de sexo o edad, ni conseguir otros padres. Lo único que necesitamos es cambiar nuestras actitudes y aprender nuevos conocimientos personales; es decir, las partes que necesitamos ya las tenemos, se trata de familiarizarse con ellas, entenderlas y ampliar el uso que de ellas hacemos.

Para V. Satir cambiar consiste, en primer lugar, en aceptar con franqueza nuestros sentimientos. Ella llama a esta condición coherencia.

" La coherencia es posible para todos los seres humanos. Uno mismo es su recurso más importante. Siempre se carga consigo mismo".(3)

El término congruencia o coherencia es usado para describir una situación en la cual, las expresiones corporales y faciales, van de acuerdo con las palabras y las acciones reflejando así, nuestros verdaderos sentimientos. (4)

Según V. Satir todos poseemos las herramientas necesarias para establecer un buen contacto humano aunque tal vez, todavía no las hemos encontrado todas. Para ella, estas herramientas humanas universales son la respiración, las expresiones faciales, la voz, el cuerpo, los sentidos, los sentimientos, los gestos, la locomoción, la experiencia, las palabras, el tiempo, el espacio y los otros humanos.

Para que haya un contacto completo es necesario utilizarlas todas de tal manera que armonicen entre sí.

Creo  
que el mejor regalo  
que puedo recibir  
de alguien  
es  
que me vea,  
que me escuche,  
que me entienda  
y  
que me toque.  
El mejor regalo  
que puedo dar  
es  
ver, escuchar, entender  
y tocar  
a otra persona.  
Cuando se ha hecho esto,  
siento  
que se ha establecido contacto.

Virginia Satir (5)

### 1.2.2 Milton Erikson:

Programación Neuro Lingüística nos muestra la fórmula paso a paso de cómo poder desarrollar nuestras capacidades de aprendizaje por medio de la observación de los grandes magos.

Milton Erikson influyó mucho en las técnicas que utiliza P.N.L. para sus terapias.

En uno de sus cuentos didácticos, Erikson nos enseña como es que aprendemos muchas cosas a nivel consciente y luego, olvidamos lo que hemos aprendido y utilizamos la habilidad adquirida. (6)

Erikson cuenta que tuvo la ventaja de padecer poliomieltis, quedando totalmente paralítico. La inflamación era tan grande que incluso padecía de parálisis sensorial. El dice que se sentía muy solo y lo único que le quedaba era observar lo que hacía la gente a su alrededor. Pronto aprendió que sus hermanas decían no, cuando querían decir sí. A través de estas observaciones es como Milton Erikson empezó a estudiar el lenguaje no verbal y el lenguaje corporal.

Coincidió con su enfermedad, el hecho de que tenía una hermanita de siete meses que sabía gatear y estaba aprendiendo a pararse.

Erikson observó a su hermana con gran interés. El tenía que aprender a pararse y a caminar.

Hace una descripción metódica de todos los movimientos desde cómo estiraba la mano su hermana, en donde hacía presión; cómo por la presión hecha con las manos podía asentar sus pies; los movimientos de las rodillas; el equilibrio; la

cadera, etc.

Da una explicación completa de la forma en que se puede mantener el cuerpo derecho; las rodillas derechas; el movimiento de las manos, la cabeza y el cuerpo. Cómo adelantar un pie, perder el centro de gravedad y caerse, volverse a incorporar, alcanzar nuevamente el equilibrio; alternar derecha-izquierda, izquierda-derecha y finalmente, lograr caminar. Cuando ya sabía todos los movimientos que tenía que seguir y había hecho conciencia de cada uno de los pasos a base de repetirlos, los modelaba y podía entonces hacerlos a un lado y empezar a andar.

Este relato pone énfasis en el aprendizaje de una destreza elemental, al principio de modo consciente hasta que luego se vuelve inconsciente. (7)

A partir de ahí, Erikson, nos muestra el aprendizaje como algo interesante y carente de peligros.

Establece principios básicos para la construcción de la terapia, al referirse a la forma en que las personas aprenden.

Nos muestra cómo a través de la observación atenta se puede aprender "modelando" a los que hacen bien las cosas.

Uno de los principios fundamentales de Milton Erikson es que las personas poseen, en su propia historia natural, los recursos para superar el problema que las llevó a solicitar ayuda. En este relato de cómo se enseñó a caminar, está recordándonos que contamos con recursos de los que ni siquiera nos hemos percatado.

### 1.2.3 Gregory Bateson:

Gregory Bateson nace en 1904 hijo de una familia de la gran burguesía intelectual inglesa. Su padre estudió zoología en St. Johns College y se convirtió en una especie de francotirador en esa disciplina, combatiendo desde un punto de vista evolucionista, las teorías Darwinianas.

Bateson se inicia desde su más tierna infancia en las ciencias naturales. Ingresó a St. Johns College a estudiar zoología.

En 1924 parte hacia las Islas Galápagos siguiendo las huellas de Darwin. En 1927 se dirige a Nueva Guinea donde convive con varias tribus. En 1936, escribe su libro Naven en el que no se contenta solo con reproducir sus experiencias en el seno de una cierta cultura a través de algunas descripciones y extractos de entrevistas, sino que trata de construir una teoría de la cultura que rebasa de lejos el marco de la sociedad estudiada.

En 1948, Bateson abandona el mundo de la antropología para entrar en el de la psiquiatría. Su objetivo en este campo no es una mejora de los métodos terapéuticos sino una teoría general de una comunicación derivada de las ideas de la cibernética.

En 1951 escribe: Communication: The Social Matrix of Psychiatry. Aquí, vemos aparecer su reflexión sobre la Teoría de los Tipos Lógicos que no dejarán de figurar en sus

trabajos posteriores. (8)

En 1956 escribe un artículo titulado: Hacia una teoría de la esquizofrenia en la que desarrolla una célebre hipótesis del "doble vínculo" .(9)

Durante los años 1960 a 1970, trabaja en la Universidad de California en Santa Cruz .(10)

En 1972 aparece en Estados Unidos su libro: Steps to an Ecology of Mind.

En 1978 trabaja en el manuscrito de : Mind an Nature : A Necessary Unity.

Para Bateson la experiencia es puntuada, es decir nuestra percepción está parcelada en lo que nos parecen ser los acontecimientos y los objetos. Esta idea es el fundamento de la hipótesis de la figura y del fondo y va unida a la premisa de que nunca ocurre que no ocurra nada .

Bateson plantea que una característica del proceso de percepción es la jerarquía de subdivisiones. Esto es, que no percibimos en bloque el desencadenamiento de las terminaciones nerviosas, pero es a partir del desencadenamiento de los impulsos nerviosos que construimos imágenes de elementos identificables que al integrarse en un conjunto más vasto, poseen una significación.

Bateson propone una jerarquía del aprendizaje y lo clasifica en: (11)

Aprendizaje I : Es el aprendizaje más elemental a nivel de los reflejos (aprender a recibir señales). Por ejem: Yo aprendo a quitar la mano de una plancha caliente sin entender

porque lo hago.

Aprendizaje II : Es aprender la manera de aprender a recibir información. Por ejem: Yo aprendo porque la plancha caliente quema.

Aprendizaje III : Este tipo de aprendizaje trasciende el aprendizaje común. Por ejem: Yo entiendo cómo y porqué aprendí a quitar la mano de una plancha caliente.

El refiere que un simple aditivo a lo que se presenta como un contexto de aprendizaje de grado inferior puede precipitar cambios principales de un grado superior, para los cuales toda experiencia adquirida en el grado inferior será enmarcada de nuevo y reorganizada.

En un desarrollo teórico acerca del trabajo de Korzybski donde éste postula que: " El mapa no es el territorio y a pesar de que tiene que haber un grado de similitud entre ambos, no son lo mismo, ya que el cerebro procesa ideas y conceptos y en el interior del mismo no existen los objetos materiales que son la sustancia del mapa" (12), Bateson propone su Teoría de Niveles Lógicos que ha tenido una profunda influencia sobre los desarrollos de P.N.L. (13)

En este sentido afirma que la cita antes mencionada implica que el efecto no es la causa. Este concepto indica la necesidad de transformación o codificación de la información a fin de que ésta pueda ser procesada. La información codificada, generalmente, tiene relación directa con el efecto que la generó, pero ésta relación no es absoluta y puede haber diferencias significativas entre una y otra.

Desarrollando este tema Bateson propone que la codificación se estructura en una jerarquía de niveles lógicos tomando como base conceptual la lógica matemática de Bertrand Russell. (14)

Para Bateson la estructura de los niveles lógicos puede dar una visión de lo que es la selección natural y la conservación de la especie.

Bateson tuvo un papel muy importante en los primeros desarrollos de la cibernética y en la introducción de sistemas de la Teoría de la Comunicación. Sus trabajos contribuyeron a la comprensión de los procesos de aprendizaje, la familia y los sistemas ecológicos.

#### 1.2.4 Noam Chomsky y la gramática transformacional

En 1957, un joven investigador estadounidense, Noam Chomsky, publicó un libro que provocó una auténtica revolución para los planteamientos teóricos de la lingüística contemporánea. La obra se titulaba Syntactic Structures y en ella se demostraba de una manera evidente la falta de adecuación de las teorías estructurales para dar cuenta de los complejos hechos del lenguaje humano.

La primera gran novedad que presenta la teoría generativa es que supone el abandono de los métodos inductivos en la investigación, novedad que ya contaba con los antecedentes de L. Hjelmslev y Zellig S. Harris. Chomsky considera que la lingüística debe superar el estadio de la descripción y pasar a una nueva situación: "La construcción de modelos de predicción."

Chomsky había estudiado profundamente matemáticas, lógica, teoría de la ciencia y lingüística, materia en que había sido discípulo de dos grandes maestros estructuralistas: Harris y Jakobson. Este bagaje cultural es lo que le permitió darse cuenta de la falta de adecuación de las teorías estructurales para hechos tan simples en las lenguas naturales como la concordancia. Para demostrar esta inadecuación tuvo que recurrir a demostraciones fehacientes; estas demostraciones se llevaron a cabo gracias al aparato formal lógico-matemático, con el que dotó a su nueva teoría. No hay que olvidar que "generar" es un término matemático que significa "hacer explícito por medio de reglas".

En sus razonamientos, Chomsky parte de un hecho trivial que es posible observar continuamente en la vida cotidiana: cualquier hablante de una lengua es capaz de emitir mensajes que nunca se han producido antes y, además, es entendido por los oyentes. Este hecho elemental supone, de acuerdo con las observaciones realizadas por W. Von Humboldt, que la lengua es un mecanismo de medios finitos capaz de crear mensajes infinitos. De ahí que la creatividad del hablante, la libertad creadora, sea un punto básico en el pensamiento de Chomsky y de sus discípulos, que afecta no sólo al problema de la realización de los mensajes, sino también, al mucho más profundo de la adquisición del lenguaje.

Para Chomsky, si el lenguaje debe de ser estudiado como una de las funciones superiores del cerebro humano; y si el estudio de tales funciones es el objeto de la psicología, entonces, la lingüística es una rama de la psicología cognitiva.

La historia de la psicolingüística a partir de 1957 permanece prácticamente ligada al modelo Chomskiano y a las evoluciones que éste sufre. El modelo introducido en el libro Syntactic Structures, fue completado y modificado hasta encontrar la modificación estandar llamada "modelo clásico", en una obra posterior de Chomsky en 1965 titulada Aspects of the Theory of Syntax.

Los gramáticos transformacionistas han optado por estudiar las reglas que rigen la formación de las expresiones (sintaxis) en lugar de las expresiones mismas. Parten del

supuesto simplificador de que las reglas para formar este conjunto de expresiones pueden ser estudiadas independientemente del contenido.

Chomski postulaba que el lenguaje es un instrumento para expresar el pensamiento, pero no es un simple dispositivo aprendido pasivamente, pues en la adquisición y uso del lenguaje intervienen:

- 1.- La asimilación de las lenguas del lenguaje al adquirirlo de las personas que nos rodean.
- 2.-Un dispositivo innato que el hablante tiene de la lengua. Es un dispositivo abstracto que va a producir frases gramaticalmente. Esto, aunado a la facultad creadora del ser humano le dan al lenguaje nuevas maneras de expresión, palabras con nuevas significaciones, etc.

Estos dos factores se evidencian al analizar el modo de construcción de un enunciado en el cual Chomsky encuentra: Una estructura superficial-patente y una estructura profunda-subyacente.

La estructura superficial se refiere a la organización de la frase como fenómeno físico, y demuestra, al estudiarla, en segmentos subyacentes, que ha sufrido una transformación con respecto a la estructura profunda.

La estructura profunda será el punto de partida para la interpretación semántica, y la superficial para la fonológica.

En otras palabras podemos decir que la estructura de superficie son las palabras que estamos escuchando y la



B). Estructura constituyente: Son juicios consistentes que hacen los hablantes nativos acerca de qué elementos van juntos o combinados en una unidad o como constituyentes de una oración en su idioma. Por ejemplo:

(1) Ayer fui a la escuela

(2) La ayer fui a escuela

(C) Relaciones lógico-semánticas: Son los juicios consistentes que los hablantes nativos de un idioma hacen acerca de las relaciones lógicas reflejadas en las oraciones de su lengua.

a) completividad: Ante un verbo, el hablante nativo puede determinar cuantas y qué tipo de cosas van conectadas o descritas por una relación verbal. Por ejem :

-besar: implica una persona que besa y una persona u objeto que recibe el beso.

b) ambigüedad: Una estructura fónica puede corresponder a dos significados distintos. Por ejem:

1.- El temor de los enemigos en el Vietnam era muy grande.

1a) El temor que los enemigos tenían en el Vietnam era muy grande.

1b) El temor que se tenía a los enemigos en el Vietnam era muy grande.

c) sinonimia: Los hablantes nativos reconocen que dos oraciones tienen el mismo significado o transmiten el mismo mensaje, por ejem:

1.- Quiero hacerte un pastel

2.- Te quiero hacer un pastel

d) índices referenciales: determinan si una palabra u oración alude a un objeto particular o a una clase de objetos.

e) presuposiciones: Los hablantes nativos pueden determinar cual es la experiencia del hablante al enunciar una oración, por ejemplo alguien dice:

- Se me perdió la bicicleta. Se presupone en este ejemplo que yo tengo una bicicleta.

Como resultado del trabajo de Chomsky y otros transformacionalistas, ha sido posible desarrollar un modelo formal en que se describen los patrones o configuraciones normales de la comunicación del modelo de nuestras experiencias. Utilizamos el lenguaje para representar y comunicar nuestra experiencia; el lenguaje es un modelo de nuestro mundo.

Lo que han hecho los gramáticos transformacionalistas es desarrollar un modelo formal de nuestra lengua, un modelo del modelo de nuestro mundo, o mas sencillamente, un METAMODELO. (16)

### 1.2.5 Richard Bandler y John Grinder

Programación Neuro-lingüística surge a principios de los años 70's en la Universidad de Santa Cruz en Ca. con Richard Bandler y John Grinder. Ellos desarrollaron un modelo lingüístico para los procesos terapéuticos.

Bandler, matemático, científico computacional y Grinder, lingüista se preocuparon por saber cómo el lenguaje puede producir cambios en la gente. Modelaron los patrones lingüísticos que Virginia Satir, Frits Perls y ellos mismos utilizaban en terapia. El resultado de este modelamiento del modelo del lenguaje en terapia dió lugar al **metamodelo** .

El metamodelo provee al terapeuta de una serie de preguntas y cuestionamientos técnicos para reconectar al paciente con su modelo del mundo y asistir al terapeuta al entendimiento de este modelo.

Bandler y Grinder publicaron por primera vez su trabajo de metamodelo en La Estructura de la Magia I.

Durante la publicación de este libro en 1975 Gregory Bateson les habla a Bandler y a Grinder acerca del trabajo de Milton Erickson, un terapeuta que era considerado el mejor del mundo en la práctica médica de la hipnosis.

Bandler y Grinder viajan a Phoenix, Arizona y trabajan con Erickson. El modelaje de los patrones lingüísticos y de comportamiento en el trabajo de hipnosis de Erickson se publicó en The Patterns of the Hypnotic Technics of Milton H. Erickson, M.D. y Patterns II con la coautoría de Judith DeLozier.

Después del modelaje con Erickson, Bandler y Grinder continuaron su modelamiento con la colaboración de Virginia Satir. Estos resultados se publicaron en Changing with Families.

Más tarde, Bandler y Grinder utilizan los resultados obtenidos aplicándolos en nuevos pacientes, enfocados a los modelos de comportamiento (mapas).

De estos mapas, y de los nuevos mapas se desarrollaron una serie de patrones y técnicas que formalizaron lo que es hoy P.N.L. Estos trabajos se publicaron en Neuro-Linguistic Programming I: The Study of the Structure of Subjective Experience.

## 2. EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

### 2.1 Definición de Mapa y Territorio

Esta premisa básica en P.N.L. fue presentada por primera vez en 1933 por Korzybski en su libro, ahora un clásico, Science and Sanity. De hecho, en 1941 cuando escribí la segunda introducción a este libro, fue que acuñó el término "neuro-lingüística". El hablaba acerca de "entrenamiento neurolingüístico", "neuro-semántica", "reacciones neurolingüísticas", "efectos neurolingüísticos", etc.

Bandler y Grinder, desarrolladores del concepto actual de P.N.L. retoman a Korzybski para hacer la distinción de "mapa-territorio".

La cita original nos proporciona una penetración adicional: "El mapa no es el territorio que representa, pero si es correcto, tiene una estructura similar a la del territorio, que explica su utilidad. Si el mapa fuese idealmente correcto, incluiría (en una escala reducida) el mapa del mapa.... Si lo reflejamos según nuestros lenguajes, encontraríamos que a lo mucho se les puede considerar sólo como mapas.

Una palabra no es el objeto que representa; y los lenguajes presentan también esta peculiar autorreflexión de que nosotros podemos analizarlos por medios lingüísticos."

(1)

"Las palabras no son las cosas de las que estamos hablando... Si las palabras no son cosas, o los mapas no son el territorio, entonces, obviamente, lo único que puede unir el

mundo objetivo y el mundo lingüístico es la estructura y solamente la estructura. El único uso del mapa o el lenguaje depende de la similitud en la estructura entre el mundo empírico y los mapas/lenguajes". (2)

"Los lenguajes todos tienen alguna estructura... nosotros, inconscientemente, aplicamos al mundo la estructura del lenguaje que usamos". (3)

Korzybski afirma que los humanos somos "una especie semántica de vida". Dice que somos criaturas semánticas debido a la forma muy particular que nuestro sistema nervioso, incluido el cerebro, opera. Este extrae, generaliza, resume, etc. del territorio del mundo.

Practicamente, lo que esto significa es que somos seres que vivimos de símbolos ( palabras, imágenes, sonidos, sensaciones, ideas, etc.) De hecho vivimos tan inmersos en nuestros símbolos, que muchas veces no distinguimos entre el símbolo y la realidad, entre el mapa de la realidad y la realidad del territorio. Cuando esto sucede, según Korzybski, confundimos el mapa, nuestros símbolos lingüísticos, con el territorio. Tratamos de identificar dos cosas que existen en diferentes niveles lógicos. (4)

Mas aún, ya que somos una clase semántica de vida, inevitablemente, creamos símbolos, e inevitablemente, respondemos a nuestro mundo en términos de nuestros propios mapas.

Bandier y Grinder en 1975 describen esta dinámica cuando dicen: "no es con el mundo con el que nosotros nos relacionamos, sino con nuestro propios mapas del mundo, nuestro propio

modelo del mundo." (5)

De hecho nuestras descripciones del mundo a partir de nuestras observaciones son hechas a través de nuestras percepciones y no vemos el territorio por lo que en sí mismo es. Más bien, vemos nuestros mapas del mundo superpuestos en el territorio (de ahí, la estructura de las alucinaciones y de la hipnosis). Por supuesto, al hacer ésto, estamos en peligro de no podernos adaptar al mundo, ya que el mundo está filtrado a través de nuestros sentidos. Y ésto nos puede producir, en principio, confusión y si no se corrige nos puede conducir a la locura.

Las reacciones semánticas afectan, de hecho, a nuestras reacciones nerviosas, ya que reaccionamos de forma holística (cuerpo-mente) a los significados lingüísticos de nuestra creación. Nuestras identificaciones mentales de ciertas palabras y entendimientos con la "realidad" generan estas reacciones. Esto puede explicar la dinámica subyacente en las reacciones semánticas patológicas que ocurren en la neurosis y la psicosis .

Como ejemplo, podemos imaginarnos a un niño que le gusta dormir hasta tarde. Imaginemos, también, que en varias ocasiones no se quiere levantar cuando lo llaman. Esto lo etiqueta como "flojo".(6)

Si su padre lo etiqueta como "flojo" es posible que aparezca "la flojera" (7) del niño cuando se relacione con él. Luego entonces, en el comportamiento que se ha identificado con el símbolo, este concepto del mapa del padre va a deter-

minar lo que él experimente.

Otro ejemplo es el de una pequeña niña que toma algo de dinero de la bolsa de la mamá. Imaginemos que ella es etiquetada como "ladrona". Si la madre usa esa palabra para pensar acerca de Suzie, entonces la niña es una "ladrona" para ella. Esto probablemente va a crispar a la madre. Ella tendrá reacciones nerviosas de angustia, enojo, frustración, culpa etc. Sin embargo, éstas no son mas que "reacciones semánticas". La madre está reaccionando a la etiqueta y a su propia semántica (significados).

El trabajo de Korzybski acerca de las reacciones lingüísticas o semánticas nos proporciona los fundamentos tanto para entender cómo funciona el "metamodelo" y cómo el reenquadre cambia los significados y por lo tanto las respuestas.

Nosotros pensamos en palabras y formas de lenguaje dentro de nuestro cerebro; este mismo sistema sensorial para procesar información y crear una representación interna, también comprende la estructura de nuestro sistema nervioso. (ya que tenemos una corteza visual, auditiva etc.). Esto tiene efectos sobre el resto de nuestro sistema nervioso, nuestro cuerpo y fisiología (la conexión cuerpo-mente).

Bandler y Grinder consideran que cada uno de nosotros crea modelos de la realidad diferentes, y que éste se debe a que existen filtros limitantes: (8)

*Limitantes neurológicas:* Están determinadas genéticamente y moduladas por el funcionamiento del sistema nervioso, por ejemplo: Los seres humanos no podemos percibir ondas sonoras

que están por debajo de los 20 ciclos por segundo o encima de los veinte mil ciclos por segundo.

Aldous Huxley hace referencia a esto en su libro The Doors of Perception : "El cerebro permite que dejemos fuera la mayor parte de todo aquello que de otra forma deberíamos estar percibiendo y recordando en todo momento, y nos quedemos, únicamente, con esa pequeña y especial porción que nos pueda resultar de utilidad práctica". (9)

*Limitantes sociales:* Se refieren a todas las categorías a las cuales estamos sujetos como miembros de una sociedad: idioma, valores, religión, modalidades y convenciones aceptadas por la sociedad.

*Limitantes individuales:* Son todas las representaciones que creamos como seres humanos basados en nuestra singular historia personal.

El factor (semántica) en nuestro sistema nervioso, que no tiene nada que ver con los animales, es lo que nos da la característica de humanos.

Resumiendo, como una clase semántica de vida, nosotros creamos nuestro propio mundo por medio de las palabras y frases que usamos. Si podemos reconocer y estar conscientes de que lo que digamos acerca de cualquier cosa, no es esa cosa,

sino que estamos dando solamente una representación a nivel verbal, eso nos protegerá de la reacción semántica que se da por identificar el mapa con el territorio.

### 3. SISTEMAS REPRESENTACIONALES

#### 3.1 Definición de sistemas representacionales

Los elementos básicos de los cuales está formada la conducta humana son los sistemas perceptuales a través de los cuales los miembros de la especie humana operan en su medio ambiente.

P.N.L. sugiere que toda la experiencia individual debe de ser comprendida como la combinación de los sistemas representacionales de los sentidos. Cada persona utiliza cada uno de sus cinco sentidos para crear su propio, único e individual modelo del mundo.

El modelo que utiliza la P.N.L. presupone que todas las diferencias que como humanos podemos hacer acerca de nuestro medio ambiente (tanto internas como externas), y también nuestro comportamiento, se pueden representar en términos de estos sistemas perceptuales que constituyen los parámetros estructurales del conocimiento humano.

Programación Neurolingüística considera que cada sistema sensorial es más que un canal de acceso por donde entra la información. Considera que son sistemas procesadores que inician y modulan el comportamiento externo. Cada sistema representacional forma un complejo sensomotor, una red, que es responsable de las diferentes conductas y está formada de tres partes: (Entrada-representación /procesamiento-salida).(1)

La primera etapa, la entrada, incluye recolectar la información y obtener retroalimentación del medio ambiente

tanto externo como interno. La segunda etapa, la de representación / procesamiento, incluye el hacer el mapa del medio ambiente y establecer el esquema para hacer decisiones. La "salida", la tercera etapa, es la transformación causal del proceso de representación de los mapas.

Para P.N.L. el comportamiento se refiere a cualquier actividad que esté delimitada dentro de estos tres procesos y que puede variar desde los microcomportamientos como movimientos de los ojos, cambios en el tono de la voz, ritmo de respiración etc.; hasta macrocomportamientos como correr, discutir, bailar, etc.(2)

Es evidente que los diferentes antecedentes y medio ambiente en que cada persona se desarrolla va a influir en la forma que ésta percibe las cosas y en la forma que va a procesar la información que es recibida a través de sus sistemas representacionales.

Así, podemos decir, que una persona orientada auditivamente es alguien que va a depender más de sus oídos y se va a manejar mejor a través de la palabra hablada o de los sonidos escuchados.

De la misma manera, una persona visual, usa el sentido de la vista, primordialmente, para percibir el mundo a su alrededor y usa imágenes visuales para recordar y pensar.

La persona kinestésica va a codificar toda la información que reciba a nivel de sensaciones, de estímulos tanto externos como internos y serán estas sensaciones las que van a decidir sus respuestas.

Los sentidos del olfato y del gusto, según P.N.L. no son sentidos primarios en nuestra cultura, aunque sí pueden determinar también las preferencias de algunas personas.

Las diferentes formas en que las personas perciben su mapa del mundo va a depender de cual sistema representacional tengan más desarrollado .

Es importante entender que la mente conciente es tan sólo una parte de la experiencia. Se podría decir que mientras alguien está leyendo un libro ó escuchando una pieza de música que le agrada, no está conciente de los ruidos que hay a su alrededor ó del color de pelo que tiene la persona que está a su lado ó del sabor de la comida japonesa ó del olor que desprenden las rosas del jardín del vecino. Ni siquiera piensa en cómo es su respiración, o cómo es que el sonido de la música llega hasta sus oídos.

Se postula que la conciencia humana puede manejar constantemente, 7 (+2 ó -2) porciones de información al mismo tiempo, lo que significa que la conciencia es un fenómeno limitado. (3) Las porciones específicas de la experiencia que llegan a la mente conciente, están determinadas por la interacción de las capacidades sensoriales actuales, las motivaciones presentes del aprendizaje de la niñez.

Supongamos que estamos viendo una obra de teatro que nos interesa mucho el tema, difícilmente, vamos a estar concientes del color de ropa que lleva nuestro vecino de al lado, nuestra atención va a estar centrada en la actuación de la obra. Pero, si por el contrario, la obra nos parece aburrida

y cansada, hay la posibilidad de que nos distraigamos ante cualquier estímulo de nuestro entorno. Esto es lo que explica que la motivación presente determina los aspectos de la experiencia que traemos a nuestra mente consciente.

En relación al aprendizaje de la niñez, se puede decir que como niño uno aprende a valorar unos aspectos de la comunicación de la familia sobre otros. Si una madre le dice a su hijo que todo está bien, pero ella está tensa, con los ojos llorosos, irritada, entonces, el mensaje al que el niño atiende es el mensaje captado visualmente. (4) Si a ese mismo niño su padre lo reprende verbalmente por alguna travesura, pero le sonríe al decírselo y le da una palmada de aprobación en la espalda, ¿a qué mensaje le va a hacer caso?. Este niño va a desarrollar más su sistema representacional visual que el auditivo, va a creer más en lo que ve, que en lo que oye.

Tenemos cinco sentidos por medio de los cuales hacemos contacto con el mundo exterior: La vista, el olfato, el oído, el gusto y el tacto. Pero además de estos sistemas sensoriales tenemos "el sistema del lenguaje", que usamos para representar nuestra experiencia.

Podemos archivar nuestra experiencia en cualquiera de los sistemas representacionales antes mencionados y experimentar el ver un color rojo brillante, o una luz tenue; escuchar un sonido agudo o grave; sentir una textura suave, áspera, fría o caliente; oler un aroma especial de un perfume agradable o de una comida descompuesta; saborear lo agrio de un limón o lo dulce de un melocotón. Algunas de éstas sen-

saciones fueron más fuertes que otras al imaginarlas debido a que cada uno de nosotros tenemos más desarrollado alguno de los sentidos.

Todas estas experiencias anteriores que fueron descritas para cada uno de los sistemas representacionales tienen algo en común, todas ellas se describen con lo que es el sistema representacional por excelencia: "el lenguaje", el sistema digital de representación. Describimos con palabras, frases y oraciones las experiencias en los diferentes sistemas representacionales.

Este sistema representacional, el sistema digital, lo utilizamos para crear el mapa de nuestro mundo.

Para el oyente, es fácil discernir la forma en la que el hablante representa internamente sus experiencias, prestando atención al uso de los predicados que el hablante utiliza en su comunicación: Los adjetivos, verbos y adverbios. Estos predicados especifican el proceso de ver, oír, sentir, gustar y oler. Y ésto, nos da cuenta de la forma en que dicha persona construye su mapa del mundo . (5)

A continuación se presenta una lista de algunos de los predicados que se utilizan en los diferentes sistemas representacionales. (6)

VISUAL	AUDITIVO	KINESTESICO	OLFATIVO/GUSTATIVO
ver	oir	sentir	saborear
iluminar	tono	caliente	aroma
brillo	gritar	frio	fragante
opaco	timbre	suave	dulce
enfocar	chillar	apretado	amargo
oscuro	escuchar	áspero	salado
claro	tonado	duro	apestoso

Existen predicados que no nos indican en cual de los sistemas antes mencionados están ubicados, a éstos les llamamos predicados inespecíficos.

Algunos ejemplos de estos predicados inespecíficos son: Pensar, saber, entender, aprender, agradable, creer, cambiar, confiar, considerar.

Cuando se presentan este tipo de palabras, se puede preguntar: "¿Cómo específicamente piensas (sabes, entiendes, aprendes, etc.) ? Esta pregunta va a elicitar ya sea una respuesta verbal más completa o un comportamiento no verbal (7) que nos va a aclarar el proceso interno de la persona.

Como se mencionó anteriormente, el mapa del mundo de cada persona está determinado por la forma en la que hace sus representaciones sensoriales. Así, el mapa o modelo de cada persona va a variar con respecto a otras personas dependiendo cual sea su sistema representacional más desarrollado.

Para el terapeuta es importante entender el mapa del mundo de su paciente y unirse a él es sencillo, si logra es-

cuchar los predicados que el paciente utiliza sintonizándose con él para poder ayudarlo.

Como ejemplo podemos poner el de una pareja que llega a consulta y le dice al terapeuta:

**Ana:** No se que me pasa siento que llevo al mundo cargado sobre mis espaldas. El peso de las responsabilidades me está agobiando. Ya no puedo con la sensación de que todo el mundo abusa de mí. Especialmente mi marido, siempre hace mucha presión en lo que se debe hacer.

**José:** No veo porqué Ana percibe las cosas de esa manera, lo único que es claro para mí es que ella no puede visualizar las cosas como son y siempre se está quejando de que tiene que hacer demasiado. Si tan siquiera estuviera dispuesta a ver las cosas desde mi perspectiva, se daría cuenta de que las cosas no son tan oscuras como ella las pinta.

Si al recoger la información que esta pareja nos está dando, nos dejamos ir por el contenido de lo que dicen, (8) entonces nos veremos involucrados en la labor de decidir quien está bien y quien está mal. Podemos enredarnos en el mismo conflicto en el que ellos se encuentran y de esa manera, nunca vamos a encontrar el camino para poder ayudar a la pareja.

Así, nos damos cuenta de la forma en la que los sistemas representacionales de ambos son totalmente diferentes y que su comunicación es nula, ya que pareciera que están hablando dos idiomas distintos. Para ella, su sistema representacional por excelencia es el kinestésico, para él, el visual. No

logran comprenderse y por más que hablen, cada uno va por un camino diferente.

Para que ellos se puedan entender, lo que hay que hacer es tender un puente entre sus diferentes experiencias y eso se logra enseñando a los pacientes a escuchar los predicados que la otra parte está utilizando, encaminándolos hacia el mapa del mundo que la otra persona está experimentando.

A esta técnica P.N.L. la denomina "traslapar". En el caso anterior la utilización de esta técnica consistiría en que la persona escuchara los predicados de su pareja, iniciara una conversación utilizando esos mismos predicados que son el sistema representacional primario de su pareja y siguiera aumentando las otras modalidades sensoriales una por una.

### 3.2 Canales de acceso

Es sabido que todos los humanos tenemos ciertas experiencias internas las cuales accedemos cuando queremos traer al presente la información que necesitamos.

Uno de los accesos se da a través de la palabra hablada por medio de los predicados que utilizamos.

La otra es que cada uno de nosotros ha desarrollado una forma particular de movimientos corporales que le pueden indicar, al observador astuto, qué sistema representacional se está utilizando en ese momento.

Programación Neuro-lingüística ha estudiado este proceso cuidadosamente y nos da una explicación detallada de cuales son los patrones de movimiento de los ojos que se utilizan en este proceso.

Robert Dilts nos habla de la investigación de Kinsbourne (1972,1973), de Kocel et al.(1972) y de Galin y Ornstein (1974), (9) la cual sostiene la hipótesis que la dirección del movimiento lateral de los ojos está asociado con el acceso o la activación del hemisferio cerebral contralateral en respuesta a una variedad de labores cognitivas. La P.N.L. extiende esta investigación e incluye, no sólo el movimiento lateral de izquierda-derecha, sino también, la posición vertical de los ojos (arriba-lateral-abajo) como respuesta a preguntas sensoriales específicas.

Dilts estudia además de los patrones de respuesta de los ojos, los cambios a nivel corporal y fisiológico que se pueden dar para la detección del uso de los diferentes sis-

temas representacionales.

De esta investigación y de la observación clínica se identificaron los siguientes patrones:

(Vr) visual recordada	(Vc) visual construida
(Ar) auditivo recordado	(Ac) auditivo recordado
(K) kinestésico	

a)

CLAVES DE ACCESO

Ojos hacia arriba (izq)  
Ojos hacia arriba (der)  
Ojos desenfocados  
Ojos en el centro (izq)  
Ojos en el centro (der)  
Ojos hacia abajo (der)  
Ojos hacia abajo (izq)

SISTEMA REPRESENTACIONAL

imagen recordada (Vr)  
imagen construida (Vc)  
imágenes visuales en gral.  
auditivo recordado (Ar)  
auditivo construido (Ac)  
Kinestésico (K)  
diálogo interno

(10)

## LOS OJOS Y SISTEMAS REPRESENTACIONALES

### Persona visual:



ojos  
arriba derecha  
(Vc)



ojos  
arriba izq.  
(Vr)



ojos  
al frente  
(desenfocados)

### Persona auditiva



ojos  
a nivel derecha  
(Ac)



ojos  
a nivel izq.  
(Ar)



ojos  
abajo izq.  
(Di)

### Persona kinestésica



ojos  
hacia abajo derecha  
sentir (k)

#### b) CAMBIOS EN LA RESPIRACION

1. La respiración alta y superficial en el pecho o la interrupción momentánea de la respiración indica acceso visual.
2. Respiración profunda y hacia la parte baja del estómago indica acceso táctil o visceral kinestésico.
3. La respiración sin cambios y a la altura del diafragma o usando todo el pecho, con exhalación prolongada, es indicativo de acceso auditivo.

#### c) CAMBIOS EN EL TONO MUSCULAR

1. Aumento de la tensión muscular, especialmente en los hombros y el abdomen es indicativo de visualización.
- 2-Aumento de movimiento indica acceso táctil kinestésico.
3. La relajación muscular indica acceso visceral-kinestésico interno.
4. Tensión muscular uniforme y movimientos rítmicos menores indica, generalmente, acceso auditivo.

#### d) CAMBIOS TONALES EN EL HABLA

1. Tono alto, tonalidad nasal son indicativos de acceso visual de la información
2. Tonalidad baja o profunda indica acceso kinestésico.
3. Tonalidad clara, precisa, resonante con variaciones indica acceso auditivo.

e). CAMBIOS EN EL RITMO DEL HABLA

1. Cambios rápidos y repentinos de palabras y un ritmo apresurado al hablar indica acceso visual de la información.
2. Ritmo lento con pausas prolongadas indica acceso kinestésico.
3. Un ritmo continuo es característico de acceso auditivo.

Dilts nos habla, además, de indicadores fisiológicos de sistemas representacionales primarios. El explica que cualquiera de las claves o canales de acceso mencionadas anteriormente, si se usan por períodos prolongados de tiempo incluso, llegan a dar forma al cuerpo del individuo, contribuyendo a la posible hipertrofia y/o atrofia de diferentes agrupaciones de músculos. Si un individuo está constantemente tenso en sus hombros, por un periodo prolongado de tiempo, eso va a afectar su postura. (11)

### 3.3 Establecimiento del "rapport" a través de los canales de acceso

El "rapport" es el resultado de una relación de armonía, comprensión, confianza, apertura e identificación. Supone una compenetración con el otro, una sensación de unicidad.

El "rapport", ya sea a nivel conciente o inconciente, es el ingrediente principal de toda la comunicación y cambio que se hace en P.N.L.

Sabemos que cada uno de nosotros experimentamos el mundo de manera diferente, operamos en él, siempre a través de nuestros mapas y no de la realidad misma.

Sin embargo, el primer requisito para la comunicación efectiva es que el "rapport" sea establecido, esto significa que debemos estar en sintonía, compartir de cierta manera nuestros mapas del mundo o la experiencia de vivir en mundos afines.

El "rapport" juega un papel muy importante en la relación con el paciente cuando se está recaudando información acerca de sus necesidades, sus metas, sus propósitos.

Existen muchas maneras de establecer "rapport" al igual que diferentes estilos de como poder mantenerlo. En esto siempre van a intervenir los sistemas representacionales.

Algunas de las técnicas usadas por la P.N.L. para establecer "rapport" son:

- Calibrar se refiere a la habilidad de distinguir pequeñas señales y reconocer su significado en personas específicas.

Calibración es el nombre que le da P.N.L. al proceso de aprender cómo leer las respuestas de las personas en una determinada interacción.

El lenguaje del cuerpo es un punto de partida para entender el significado de las comunicaciones.

El calibrar permite detectar señales y verificarlas. La calibración está en función de la capacidad del observador para distinguir cambios de estado y variaciones a niveles tanto de la respiración, de los movimientos oculares, de postura corporal, tono muscular, coloración de la piel y de las diferentes características de la voz: su ritmo, tono, timbre, volumen y velocidad. (11)

-Sintonía y guía: Se trata de igualar las respuestas tanto corporales, como verbales de la otra persona y una vez que se ha logrado esto, llevarla a través de una guía adecuada al estado que se quiere elicitarse.

Sintonizarse a través del lenguaje corporal se puede hacer a través del ritmo de la respiración, de la localización de la respiración, de la postura corporal, del ritmo del habla, del tono de voz, de los gestos etc.

Para sintonizarse a través del lenguaje verbal se deben escuchar los predicados de la otra persona y utilizarlos de la misma manera.

Es importante saber hacia donde se quiere guiar a la persona. Una vez que se ha logrado marcar el ritmo, o sintonizarse con el individuo, se le puede guiar a través de los cambios de ritmo, de tono o de postura de la persona que está guiando, si se ha creado el "rapport", la respuesta será evidente y los cambios que estamos buscando se van a dar naturalmente. (12)

- **Espejear:** Es el proceso de regresarle al paciente porciones de su comportamiento no verbal, tal y como lo haría un espejo. Espejear es una forma de imitar los mensajes que el paciente nos está dando sin adjuntarle un significado de alto contenido, pero reconociendo que sí llevan un significado inconsciente importante para la persona.

Las porciones del comportamiento de la otra persona que valen la pena espejear incluyen las posturas corporales, algunos gestos específicos, ritmo de respiración, expresiones faciales, tono y ritmo de voz y patrones de entonación.

Igualando algunos de estos patrones de conducta se puede lograr una interacción armoniosa. De hecho, espejeando de esta manera, es posible no estar de acuerdo con el contenido de lo que se está diciendo, y permanecer en "rapport".

Algo muy importante en el espejeo es cuidar de no caricaturizar a la persona que se está espejeando, se debe mane-

jar con sutileza y cuidado para que se obtengan los resultados esperados.

" El individuo y lo social se mezclan en los gestos inextricablemente. Sin embargo, somos extremadamente sensibles a ellos y reaccionamos como si siguiéramos un código, secreto y complicado, escrito en ninguna parte, conocido por nadie y entendido por todos. Ese código no se relaciona con lo orgánico. Por el contrario, es también artificial, debido tanto a la tradición social como a la religión, el lenguaje y la técnica industrial. Como toda conducta, el gesto tiene raíces orgánicas, pero las leyes del gesto, el código tácito de los mensajes y las respuestas transmitidos por el gesto son obra de una tradición social compleja." (1)

Edward Sapir

#### 4. LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL

##### 4.1 Antecedentes

###### 4.1.1 RAY BIRDWHISTELL:

Sólo a comienzos de este siglo se inició una verdadera investigación sobre la comunicación no verbal.

No es fácil hacer un estudio unicamente del comportamiento humano verbal y otro, exclusivamente, del comportamiento no verbal.

El movimiento del cuerpo o comportamiento cinésico comprende de modo característico los gestos, los movimientos corporales, los de las extremidades, las manos, la cabeza, los pies y las piernas, las expresiones faciales, la respiración, la conducta de los ojos y la postura.

Uno de los primeros trabajos científicos sobre la kinesia fue hecho por Ray Birdwhistell. En 1944, Birdwhistell estudia grupos de adolescentes en Kentucky y contribuye al estudio comparativo de los rituales amorosos que realizaba Margaret Mead en Inglaterra.

Al referirse a los trabajos anteriores sobre la kinesia, Birdwhistell critica: " El cuerpo se descuartiza en esos trabajos como un carnero en el matadero, y se asigna a cada pedazo una significación precisa, independiente de todo contexto". (2)

" Debemos acercarnos con cuidado a la kinesia o cinética y estudiar un movimiento o gesto sólo en términos de un patrón completo de movimiento y debemos entender el patrón del movimiento en términos del lenguaje hablado. Los dos lengua-

jes, aunque a veces contradictorios, son también inseparables." (3)

"El cuerpo no está sólo dirigido desde el interior, está además gobernado por una especie de código de la presentación de uno mismo en público. Así pues, no puede atribuirse una significación universal a partir de ciertas invariantes biológicas a tal postura o gesto. Cada cultura, y en su seno cada contexto interaccional, utiliza el substrato fisiológico para elaborar una significación socialmente aceptable".(4)

Al estudiar varias películas que él filmaba descubrió que existe una analogía entre la cinesis y el lenguaje. Así como el discurso puede descomponerse en sonidos, palabras, oraciones, párrafos, etc., en la cinesis existen unidades similares. La menor de ellas es el "kine", un movimiento apenas perceptible. Por encima de éste existen otros movimientos mayores y más significantes llamados "kinemas", portadores del sentido cuando se les toma en conjunto. Birdwhistell se propuso determinar los kinemas del sistema kinésico norteamericano. Este trabajo se fundó en la hipótesis de una selección cultural de algunas posiciones corporales entre las millares que puede producir el cuerpo en movimiento. Así delimita, poco a poco, una cincuentena de kinemas, que reciben una grafía propia, a fin de permitir una descripción más cómoda, de esta manera llega a los kinemorfemas.

Para él la gestualidad y el lenguaje se integran en un sistema constituido por una multiplicidad de modos de comunicación tales como el tacto, el olfato, el espacio y el tiem-

#### 4.1.2 ALBERT E. SCHEFLEN:

A. Scheflen recibe en 1945 su título de Doctor en Medicina en la Universidad de Pennsylvania. Trás algunos años en la Marina, emprende una especialización en neurología y neuropatología.

En 1956 es nombrado profesor de investigación en psiquiatría en la Universidad de Temple.

Después de haber examinado suficientes ejemplos de la misma estructura comportamental en un tipo dado de interacción de la misma categoría cultural, Scheflen refiere que se puede reconstruir un programa o mapa de esta interacción y describe las propiedades o cualidades de estos programas.(6)

Scheflen postula que los programas evolucionan y son transmitidos culturalmente y que el conocimiento de estos programas se transmite de generación en generación, de los hombres de experiencia a los novicios, mediante un proceso de aprendizaje que en su gran parte es inconsciente.

Los programas se desarrollan en contextos específicos: El marco físico, la ocasión, la estructura social y la estructura cultural.

Los programas prescriben la forma de todos los comportamientos. No sólo el comportamiento verbal, sino todos los modos de comportamiento están codificados y estructurados por la tradición.

P.N.L. confirma ésto, cuando refiere que el comporta-

miento se basa en el mapa que cada persona tiene del mundo.

Scheflen observa que dos o más interactuantes pueden adoptar posturas "congruentes", es decir, idénticas o invertidas al modo de un objeto y su imagen en un espejo. (7)

#### 4.1.3 EDWARD T. HALL

Edward T. Hall se doctora en antropología en la Universidad de Columbia en N.Y. en 1942.

Hall estudió el problema de los "choques culturales". Se dedicó a desmontar de manera muy clara con la intención de llegar al público más amplio posible, los códigos de la comunicación intercultural.

Su primera obra fué El Lenguaje Silencioso en 1959. En ésta propone una visión de la cultura como sistema de comunicación descomponible en tres niveles de complejidad: Notas, series (sets) y esquemas (patterns).

En los años sesenta, se interesa muy en especial por la relación del hombre con el espacio. En 1966 publica The Hidden Dimension donde propone una escala de las distancias interpersonales. Considera cuatro distancias: Intima, personal, social y pública. Cada una de ellas comporta dos modalidades: Próxima y lejana. Las cuatro "burbujas" básicas constituyen cuatro territorios que pertenecen tanto al hombre como al animal. Pero cada cultura humana ha definido de manera diferente la dimensión de las "burbujas" y las actividades que le son apropiadas.

Hall no define sus "burbujas" únicamente midiéndolas en

metros y centímetros, sino que la vista, el tacto, el oído y el olfato contribuyen al establecimiento de las distancias socialmente adecuadas.

También estudia además del espacio "informal" de las interacciones sociales, la estructuración y la significación del espacio de organización semifija, como los muebles y las puertas.

Hall descubre que la manera de estructurar el tiempo y el espacio constituían una forma de comunicación a la que se obedecía como si formase parte integrante de los sujetos y, en consecuencia, es universalmente válida.

En The Hidden Dimension (8) Hall refiere que los pueblos de culturas diferentes viven en mundos sensoriales diferentes. No sólo estructuran el espacio de una manera diferente, sino que lo experimentan de distinto modo porque su sensorium está programado de un modo diferente.

Propone un sistema de anotación del comportamiento proxémico que descansa en ocho dimensiones o escalas sensoriales: postural-sexual, sociófugo-sociópeta (9), kinestésico, Táctil, retiniano, térmico, olfativo, vocal.

#### 4.1.4 ERVING GOFFMAN

Goffman hace sus estudios de sociología en la Universidad de Toronto. Para él, las interacciones sociales constituyen la trama de un cierto nivel del orden social, porque se fundan en reglas y normas al igual que las grandes institu-

ciones. Pero esas interacciones parecen tan banales, tan naturales, tanto a los actores sociales que las representan como al observador que las estudia, que sólo algunos casos extraordinarios, muy ritualizados como las sólo bodas o los entierros, retienen habitualmente la atención.

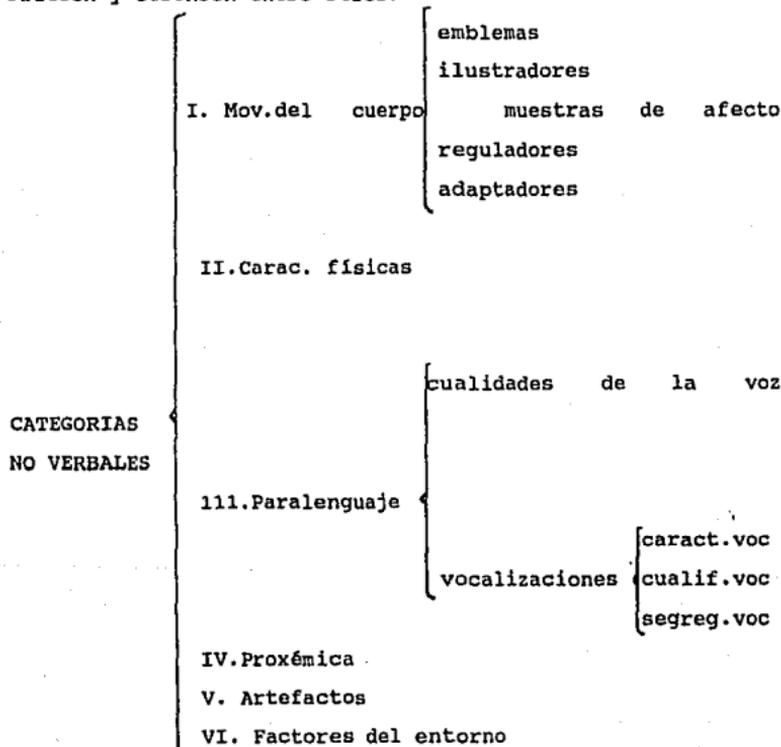
Goffman al igual que los otros, sostiene que cuando los individuos se encuentran reunidos en circunstancias que no exigen intercambio de palabras, participan de todos modos, lo quieran o no, en una cierta forma de comunicación. Ello se debe a que en toda situación se asigna una significación a diversos elementos que no están necesariamente asociados a intercambios verbales, hay que entender por ello, el aspecto físico y los actos personales tales como el vestido, el porte, los movimientos y las actitudes, la intensidad de la voz, el maquillaje y la expresión emocional en general.

Si las personas no son en absoluto conscientes de la comunicación que reciben, no es menos cierto que percibirán, agudamente, algo anormal si el mensaje no es habitual.(10) Esto explica que existe un simbolismo corporal, un dialecto de actitudes y de los gestos individuales, que tienden a suscitar en el actor lo mismo que él suscita en su entorno. Estos signos expresivos corporales, según Goffman, son aptos para traducir todo lo que un individuo pueda querer decir en un enunciado verbal.

#### 4.2 ESQUEMA CLASIFICATORIO DEL LENGUAJE NO VERBAL

(Mark L. Knapp) (11)

Mark L. Knapp examinó los trabajos más importantes realizados hasta la fecha sobre el lenguaje no verbal basado en los estudios de Birdwhistell, Hall, Scheflen, Goffman, Ekman, Friesen y Sorensen entre otros.



Knapp retoma de Ekman y Friesen (12) su clasificación de las categorías de lo no verbal del movimiento del cuerpo:

#### 4.2.I. MOVIMIENTOS DEL CUERPO

1. **Emblemas:** Actos no verbales que admiten una trasposición oral directa o una definición de diccionario que consiste, en general, en una o dos palabras o en una frase. (13) Ejem: Una bandera, "O.K."
2. **Ilustradores:** Actos no verbales directamente unidos al habla y que sirven para ilustrar lo que se dice verbalmente. (14) Ejem: Cuando alguien dice verbalmente "aquí", señala, generalmente, el lugar con el dedo índice.
3. **Muestras de afecto:** Son predominantemente configuraciones faciales que expresan estados afectivos. (15) Ejem: La sonrisa
4. **Reguladores:** Actos no verbales que mantienen y regulan de cabo a rabo la naturaleza del hablar y el escuchar entre dos o más sujetos inter-actuantes. Indican al hablante que continúe, repita, se extienda en detalles, se apresure, concede al interlocutor su turno de hablar, y así sucesivamente. (16)
5. **Adaptadores:** Se piensa que se desarrollan en la niñez como esfuerzos de adaptación para satisfacer necesidades, cumplir acciones, dominar emociones, etc. Ekman y Friesen han identificado dos tipos de adaptadores:

- A) autodirigidos --- cubrirse los ojos  
frotarse el brazo
- B) dirigidos a objetos ---- fumar (17)

#### 4.2.2 CARACTERISTICAS FISICAS

Hay señales no verbales importantes que no son, forzosa-  
mente, movimiento. Comprenden el físico o la forma del cuer-  
po, el atractivo general, los olores del cuerpo y el aliento,  
la altura, el peso, el cabello, el color o la tonalidad de  
piel.

#### 4.2.3 PARALENGUAJE

Este se refiere a cómo se dice algo y no qué se dice.  
Knapp retoma a Trager y sus componentes del paralenguaje: (18)

1. Cualidades de la voz: Registro, altura, ritmo, tempo, ar-  
ticulación y resonancia.

2. Vocalizaciones:

a) Caracterizaciones vocales: risa, llanto, suspiros.

b) Cualificadores vocales: Intensidad de voz, altura.

c) Segregaciones vocales: Hummm., M-hmmm, ah.

#### 4.2.4 PROXEMICA

Se entiende por proxémica el estudio del uso y percep-  
ción del espacio social y personal. Se ocupa de cómo la gen-  
te usa y responde a las relaciones espaciales en el estable-  
cimiento de grupos formales o informales.

" Los cambios espaciales dan tono a una comunicación, la  
acentúan, y a veces hasta hacen caso omiso de la palabra ha -

blada" (19)

#### 4.2.5 ARTEFACTOS

Comprenden la manipulación de objetos con personas interactuantes que pueden actuar como estímulos no verbales. Estos artefactos comprenden el perfume, la ropa, el lápiz labial, las gafas, etc.

#### 4.2.6 FACTORES DEL ENTORNO

Son aquellos elementos que interfieren en la relación humana pero que son parte directa de ella, por ejemplo, muebles, colores, temperatura, estilo arquitectónico, etc.

#### 4.3 LENGUAJE NO VERBAL EN EL PROCESO DE LA COMUNICACION

El comportamiento no verbal puede contradecir, sustituir complementar, acentuar y regular el comportamiento verbal.

**Contradicción:** El comportamiento no verbal puede contradecir la conducta verbal. Por ejem: Decir SI con palabras moviendo la cabeza en señal de NO.

El sistema digital (lenguaje verbal) y el sistema análogo (lenguaje no verbal) en ocasiones, pueden ser inadecuados, e incongruentes y por lo tanto contradictorios.

El término congruencia es usado para describir una situación en la cual el hablante o persona que se comunica, ha alineado todos sus canales de salida, (20) para que cada uno de ellos represente o conlleve el mismo mensaje, o al menos, un mensaje que sea compatible.

El término incongruencia se aplica para situaciones en las cuales el hablante presenta un grupo de mensajes a través de sus canales de salida, que no son compatibles y que no armonizan entre sí .

Bandler y Grinder han observado a este respecto que cuando el terapeuta no se da cuenta de las incongruencias que un paciente está presentando, el mismo terapeuta, inicialmente, se siente confundido y descontrolado.

En sus seminarios de entrenamiento para terapeutas, ellos observaron que los terapeutas tendían a igualar la clase de mensajes que estaban recibiendo, es decir, empezaban a responder incongruentemente. (21)

A este respecto Bateson propone que cuando existe una incongruencia entre lo verbal y lo no verbal (digital-análogo) la porción válida de la comunicación es la del lenguaje no verbal.

**Sustitución:** La conducta no verbal puede sustituir a los mensajes verbales. Por ejem: Un estudiante que sale abatido y acongojado del salón de clases después de un examen, una expresión facial sustituye a la afirmación " Me fue mal".

**Complementariedad:** La conducta no verbal puede modificar o elaborar mensajes verbales. Por ejemplo: Ante la actitud agresiva verbal y no verbal del jefe existe una actitud no verbal sumisa del empleado.

**Acentuación:** El comportamiento no verbal puede acentuar las partes del mensaje verbal así como el subrayado y las bastardillas sirven para enfatizarlas en el lenguaje escrito. Por ejemplo: Cuando una madre agarra de los brazos al hijo y lo forza a sentarse diciéndole en ese momento **sientate aquí**.

**Regulación:** Las conductas no verbales también se utilizan para regular los flujos de comunicación entre los interactuantes. Por ejemplo: Cuando queremos indicar que hemos terminado de hablar y que la otra persona puede comenzar, podemos incrementar el contacto visual con el interlocutor y bajar el tono de voz.

Estos estudios acerca del lenguaje verbal y no verbal y su relación entre sí, son de vital importancia en cualquier tipo de terapia ya que nos permiten comprender a las personas como un sistema completo, mente/lenguaje/cuerpo. Es decir,

cómo piensan y se relacionan las personas con los demás a través de su cuerpo, su lenguaje y sus ideas; si hay o no congruencia entre uno y otro.

De hecho, se sostiene que los modelos de comunicación incongruente, que se repiten frecuentemente, son una de las causales mayores de la esquizofrenia.

Si partimos del supuesto de que toda conducta es comunicación, ya no sólo manejamos una unidad-mensaje monofónica, sino más bien, un conjunto fluido y multifacético de muchos modos de conducta: Verbal, tonal, postural, contextual, etc., todos los cuales limitan el significado de otros.

Hay una propiedad de la conducta que no podría ser más básica por lo que suele pasársela por alto: No hay nada que sea lo contrario de conducta. En otras palabras, no hay no conducta o para expresarlo de un modo más simple, es imposible no comportarse. Ahora bien, si se acepta que toda conducta en una situación de interacción tiene un valor de mensaje, es decir, de comunicación, se deduce que por mucho que uno lo intente, no puede dejar de comunicar. Actividad o inactividad, palabras o silencio, tienen siempre valor de mensaje pues quiérase o no, influyen sobre los demás.

## 5. METAMODELO

### 5.1 Definición de metamodelo

El metamodelo fue desarrollado por Richard Bandler y John Grinder para identificar diferentes patrones en el lenguaje natural, como medio para incrementar el flujo de información entre los humanos. De hecho ésto fue lo primero que ellos desarrollaron juntos. Todo lo demás de P.N.L. fue descubierto y desarrollado haciendo uso de las preguntas del Metamodelo.

El metamodelo para terapia es un modelo formal en dos sentidos:

1. Es un modelo explícito; es decir, describe la estructura roceso de terapia paso a paso.
2. Es un modelo que se relaciona con la forma, no con el contenido. En otras palabras, es neutro con respecto al contenido del encuentro terapéutico.

El metamodelo es una forma clara y explícita de recoger información, es un instrumento que permite expandir y enriquecer los modelos de las personas con el fin de que sus vidas sean más ricas y satisfactorias.

Está provisto de un formato para desafiar el modelo del paciente, reconectándolo con su experiencia permitiendo así el cambio.

Como se mencionó en capítulos anteriores, ya que el mapa no es el territorio y las palabras son solo la representación de la experiencia (estructura de superficie), la labor del metamodelo consiste en ayudar a cambiar el mapa del mundo de

la persona, es decir, cambiar la experiencia subjetiva que tiene del mundo y no el mundo en sí. Esta labor se lleva a cabo reconectando el lenguaje de la persona (estructura de superficie) a través del reto de su modelo o mapa del mundo con la estructura profunda que proviene de la experiencia en sí.

Las estructuras de superficie (las palabras) son significativas solamente en el hecho de que están "ancladas" en una representación sensorial individual, es decir, la estructura profunda .(1)

En la codificación de nuestras experiencias sensoriales en palabras y en el proceso de decodificación (cuando la parte que escucha transforma el estímulo auditivo a su representación sensorial) la información importante se puede perder o distorsionar. Es en este sentido que el "metamodelo" sirve como interfase entre el lenguaje y nuestra experiencia.

El metamodelo nos proporciona una serie de parámetros para poder identificar patrones lingüísticos que son problemáticos en el curso de una comunicación y nos brinda respuestas, a través de las cuales, se asegura una comprensión más completa de dicha comunicación.

Como terapeutas es muy importante comprender el modelo o mapa del mundo del paciente. El comportamiento humano por absurdo que parezca, se puede entender cuando se ve dentro del contexto generado por el mapa de dicha persona.

Estos modelos no deben ser evaluados en términos de bueno, malo, saludable, enfermo o loco, sino en función de su

utilidad para enfrentarse en forma exitosa al mundo que nos rodea. Hay que tener en cuenta que el paciente tiene, por lo general, un modelo empobrecido que limita las opciones para escoger otro tipo de comportamiento.

Como dijimos anteriormente, Bandler y Grinder empezaron por estudiar los métodos de Virginia Satir y Fritz Perls. Al tratar de encontrar qué era lo que hacían estos terapeutas para obtener buenos resultados, notaron que ellos hacían preguntas muy específicas. Con los conocimientos en lingüística de Grinder y las observaciones del modelaje en terapia de Satir y Perls; Bandler y Grinder formularon un modelo que aplicaba el conocimiento de la lingüística al comportamiento humano, como un medio de identificar y responder a los patrones problemáticos en el lenguaje de las personas dentro del ambiente terapéutico.

Todo esto basado en la idea de que el mapa no es el territorio, ya que la manera como operamos en el mundo es a través de los mapas que hacemos con nuestro aparato sensorial, nuestros ojos, oídos, nariz, boca y nuestro cuerpo. Inclusive, hacemos mapas de estos mapas, o modelos de estos modelos a través de nuestro sistema de lenguaje. Esto es lo que se denomina metamodelo, un modelo acerca del modelamiento.

Hacemos estos mapas con lenguaje y a través de él proyectamos nuestras experiencias.

La labor del metamodelo es, precisamente, la de retar el modelo del mundo que tiene la gente, generando así, una

serie de opciones que existen dentro de sí mismos, pero que están limitadas a través de su experiencia subjetiva por su propio mapa del mundo.

Para ser un terapeuta efectivo es esencial el conocer el mapa del mundo de un paciente y entender que creamos nuestros modelos a través de tres procesos universales de modelaje humano que nos permiten sobrevivir, aprender y entender el mundo en el que vivimos.

Estos tres procesos del modelaje humano según Bandler y Grinder son: Eliminationes, generalizaciones y distorsiones. (2)

Eliminaciones : Son el resultado de un proceso mediante el cual prestamos atención, selectivamente, a ciertas dimensiones de nuestra experiencia, al mismo tiempo que excluimos otras. Este proceso nos da la oportunidad de enfocar nuestra atención a una sola cosa, sin que los estímulos externos nos saturen.

Este mecanismo puede, de otra manera, limitarnos como por ejemplo, un hombre que está convencido de que no merece ser querido va a eliminar todas las manifestaciones de cariño evitando que su experiencia contradiga el modelo del mundo que él tiene .

Generalizaciones: Es el proceso mediante el cual algunos elementos o piezas del modelo de la persona se desprenden de la experiencia original y llegan a representar la categoría total de la cual la experiencia es sólo un caso particular.

Nuestra capacidad generalizadora es esencial para poder

encarar el mundo, por ejemplo, la experiencia que adquiere un niño al saber que para abrir una puerta hay que girar la perilla, la puede generalizar para saber que todas las puertas se abren de la misma manera. Pero supongamos que este niño se machuca la mano con la puerta al tratar de abrirla y hace la generalización de que siempre que él abra una puerta se va a machucar e incluso rehusa abrir las puertas. Esta situación lo va a limitar en su movimiento en el mundo.

Distorsiones: Es el proceso que nos permite hacer cambios en nuestra experiencia de los datos sensoriales que recibimos, donde las relaciones entre las partes de un modelo se representan en forma diferente de las relaciones que se supone que se deben representar. La distorsión nos es útil por ejemplo en la fantasía o en la imaginación pues nos permite prepararnos para experiencias futuras. De hecho, este proceso permite las creaciones artísticas como la poesía, la pintura, etc.

Sin embargo, este proceso también nos puede limitar como en el caso de una persona que ante cualquier crítica se siente ofendida o despreciada, sin tomar en cuenta que algunas veces se hace crítica positiva que le darían la oportunidad de cambio y crecimiento.

## 5.2 ELIMINACIONES

Cuando los seres humanos crean sus modelos lingüísticos del mundo, necesariamente seleccionan y representan ciertas partes del mundo dejando de lado y sin representación otras.

La tarea del terapeuta es desafiar aquellas eliminacio-

nes que no prestan utilidad, aquellas que producen insatisfacción, que están asociadas a áreas de imposibilidad, áreas en que el paciente, literalmente, no puede ver otras alternativas que no sean aquellas que resultan insatisfactorias. (3)

La técnica de la recuperación de lo eliminado consiste en el proceso de comparar una representación (estructura de superficie) con el modelo pleno de donde se derivó (la estructura profunda).

Es importante detectar las eliminaciones, pues cuando ocurren, la descripción resultante del modelo es necesariamente insuficiente y por lo tanto empobrecido y, los modelos empobrecidos implican menos opciones o alternativas de conducta. Para recobrar el material perdido en la eliminación, se debe preguntar: ¿De qué específicamente? ó ¿A quién específicamente? ¿Cómo o cuál específicamente? Por ejemplo: (4)

" Pues eso es lo que he estado pensando" (entrevista 1, 28 I)  
Ante esto uno trata de recuperar lo eliminado preguntando:  
¿Qué específicamente ha estado pensando? (entrevista 1,29 T)

Esquemáticamente, el proceso puede delinearse así:

Paso 1 : Escuche las estructuras de superficie presentadas por el paciente.

"Eso es lo que he estado pensando"

Paso 2 : Identifique los verbos en esas estructuras de superficie:

" es" , " he estado pensando"

Paso 3 : Determine si acaso los verbos pueden ocurrir en una oración que sea más plena , es decir,

que tenga más argumentos que el original.

"Lo que he estado pensando es en mi hijo en el futuro y en lo que va a pasar". (entrevista

1 30 -I)

En las eliminaciones podemos enumerar:

### 5.2.1 nominalizaciones

El proceso lingüístico de la nominalización es un complejo proceso transformacional, mediante el cual, una palabra proceso o un verbo de la estructura profunda aparecen en la estructura de superficie como una palabra evento o sustantivo.

Las nominalizaciones pueden aparecer también, como ciertas formas de generalización y distorsión.

Si decimos, por ejemplo, que estamos peleando por verdad, justicia y libertad, son palabras que pueden representar evaluaciones y relaciones que son experimentadas muy diferente por cada individuo. Generalmente, una nominalización es un verbo inespecífico que ha sido convertido a un nombre. La forma de tratar una nominalización es regresarla a su categoría de verbo recobrando así la eliminación. Por ejemplo:

- "soy muy pasiva y dependiente de las personas" (ent.3,6 C).

La palabra dependiente se puede cambiar a un proceso preguntando:

¿Cómo específicamente dependes ? ó ¿De qué dependes? ó

¿Para que te sirve depender de las personas? Por ejemplo:

- "Tengo miedo cuando empiezo algo" ( Ent. 2, 2 P)

¿ Cómo específicamente tienes miedo? (Ent. 2, 3 T)

### 5.2.2 verbos inespecíficos

Los verbos inespecíficos no nos aclaran correctamente la experiencia que se describe. Casi todos los verbos son relativamente inespecíficos, pero sin embargo, es más específico decir "besar" que "lastimar" o "tocar". Pedir que se aclare o especifique el verbo reconecta a la persona con su experiencia.

Para retar los verbos inespecíficos se pregunta: ¿Cómo específicamente? ó ¿Qué específicamente? Por ejemplo:

- " Me da no se qué "(Ent.1,22,I )

¿ Qué específicamente te sucede?

### 5.2.3 eliminaciones simples

Es cuando queda excluida una parte de la información, por ejemplo:

- " Tengo miedo de que vuelva a ser lo mismo" (Ent. 1, 2 I)

¿ Cómo va a volver a ser lo mismo? (Ent. 1, 3 T )

### 5.2.4. falta de índice referencial

Es un tipo de generalización que limita el modelo del mundo de la persona, dejando fuera los detalles y la riqueza necesaria para tener un mayor número de opciones que nos permitan manejar mejor las situaciones que se nos presentan, por ejemplo:

-" Mis amistades no son tan malas como él las ve".

(Ent.3,56 C)

¿Quiénes específicamente no son tan malas?

Para fines didácticos en el apéndice B aparece un ejemplo ameno de lo que puede pasar cuando hay falta de índice referencial.

### 5.2.5 eliminaciones comparativas y superlativas:

Un tipo especial de eliminación involucra los comparativos y los superlativos; es decir, cuando la parte eliminada de la estructura profunda es un término de una construcción comparativa o superlativa. En español los comparativos y superlativos tienen dos formas:

- a) adjetivo + el sufijo *ísimo*
- b) más/menos + adjetivo

Los comparativos, como su nombre lo sugiere, involucran la comparación de por lo menos dos cosas.

Para los comparativos se puede preguntar: ¿Comparado con qué?, ¿en comparación a qué?, ¿comparándolo con quién?.

Para los superlativos se preguntará: ¿Con respecto a qué? ¿en comparación a cuál?, ¿en comparación a qué? Un ejemplo de comparativa:

- " Yo estaría más tranquila" (Ent. 1, 6 I)

### 5.3 GENERALIZACIONES:

Uno de los elementos más empobrecedores de la experiencia y más frecuente en el modelo de las personas es la generalización.

Entre las generalizaciones podemos incluir dos formas principales: Cuantificadores universales y operadores modales.

### 5.3.1 Cuantificadores Universales

Los cuantificadores universales se caracterizan por el uso de palabras tales como: nadie, jamás, siempre, todo, nunca, nada, todos, etc.

El cuantificador universal, así como la oración que lo contiene, no lleva índices referenciales.

La estrategia para retar los cuantificadores es poner énfasis en la generalización descrita exagerándola por medio del tono de la voz e insertando otros cuantificadores universales dentro de la misma estructura de superficie del cliente. Por ejemplo:

- " Pues yo creo que desde niña, desde siempre" ( E 3,8 C)

"¿ Desde siempre"? ( E 3, 9 T)

- " Desde niña y adolescente yo le caía bien a todo mundo"

( E 3, 12 C)

" ¿A todo mundo le caías bien ? ¿Había alguien a quien no le caías bien?" ( E 3, 13 T)

Este tipo de desafío identifica y pone en relieve la generalización presente en el modelo de la persona, y al mismo tiempo revela si hay alguna excepción a sus generalizaciones. Una sola excepción a la generalización inicia a la persona por la vía de la asignación de índices referenciales, con lo cual se comienza a recuperar los detalles y riquezas dentro del modelo de la persona. (5)

### 5.3.2 Operadores Modales

Los operadores modales son aquellas palabras que indican que no hay alternativas de donde elegir.

Los operadores modales pueden ser de necesidad o de posibilidad.

Los de necesidad son por ejemplo palabras como: debo, no debo, tengo que, debería, tendría, etc.

Los de posibilidad son palabras como por ejemplo: Puedo, no puedo, imposible, etc.

La forma correcta de retar las frases con operadores modales es a través de las preguntas:

¿Qué te impide hacerlo?, ¿Qué pasaría si no hicieras..?  
¿Qué pasaría si hicieras ..? Por ejemplo:

- " Pues las dos cosas quisiera tener" (E 3, 50 C)

- " ¿Qué pasaría si sí pudieras tener las dos cosas?"

(E 3, 51 T)

- " ¿ Qué es lo que te impide tener las dos cosas?"

#### 5.4 DISTORSIONES

El propósito de reconocer las frases que están semánticamente mal formadas, es ayudar al paciente a identificar las partes de su modelo que en alguna forma están distorsionadas y que por lo mismo empobrecen sus alternativas de experiencias. Cambiando estas porciones de sus modelos las personas adquieren más alternativas de libertad.

Entre las distorsiones podemos enumerar:

##### 5.4.1 causa y efecto

Este tipo de malformación semántica de estructura de superficie implica la creencia, de parte del que habla, que una persona o un conjunto de circunstancias pueden efectuar

una acción que necesariamente, provoca en otra persona una emoción o un determinado estado interior. (6)

Cuando esta creencia se reta, provoca que la persona explore y se pregunte si en realidad hay alguna relación entre la causa y el efecto.

Para retar esta creencia se pregunta: ¿Cómo es que X hace Y? por ejemplo:

- " E. ha hecho que me aisle, que me aleje". (E 3, 36 C)

- " ¿Cómo es que él hace que tú te alejes?" (E 3, 37 T)

#### 5.4.2 adivinación de pensamiento ó lectura de mente

La lectura del pensamiento se refiere a la creencia de parte del hablante que una persona puede saber lo que otra persona está pensando o sintiendo sin haber una comunicación directa de la segunda persona. Esta es una forma de reconocer que alguien está actuando de fantasías más que de información real. Esto, por supuesto, limita mucho el modelo del mundo de la persona.

Para retar este proceso de lectura de mente se debe preguntar: ¿Cómo, específicamente, sabes que X.....?

- " A él se le hace satisfactorio, agradable y bello estar conmigo." (E 3, 144 C)

- ¿Cómo específicamente sabes que a él se le hace.....?

" Estos dos tipos de malformación semántica, causa-efecto y adivinación pueden ser tratados por el terapeuta, esencialmente de la misma forma. Ambos tipos involucran estructuras de superficie que presentan una imagen de algún proceso

demasiado vago para que el terapeuta pueda formarse una idea clara de cuál es el modelo del cliente. En el primer caso, se describe un proceso que declara que una persona está desarrollando alguna acción que causa alguna emoción en otra persona. En el segundo caso se describe un proceso que declara que una persona sabe lo que otra está pensando o sintiendo. En ninguno de los dos casos se dice cómo, específicamente, estos procesos se están logrando. De acuerdo a nuestra experiencia, estructuras de superficie de este tipo identifican partes del modelo del cliente, en las cuales han ocurrido distorsiones negativas. En las estructuras de superficie de causa-efecto, los clientes, literalmente, sienten que no tienen alternativa, que sus emociones están determinadas por fuerzas externas, ajenas a ellos mismos. En las estructuras de superficie de adivinación, los clientes tienen pocas posibilidades, ya que ellos han decidido lo que piensan o sienten las demás personas involucradas. Por lo tanto, responden en un nivel de suposición sobre lo que los demás piensan o sienten, cuando, de hecho, sus suposiciones pueden ser erróneas. Inversamente, en las de causa y efecto el paciente puede llegar a sentirse culpable ó, por lo menos, responsable de "causar" una respuesta emocional en otros. Por lo tanto, consideramos que todas las estructuras de superficie de éste tipo están semánticamente mal formadas, hasta que el proceso mediante el cual dicen ser verdaderas se haga explícito, y las estructuras de superficie que representan este proceso cumplan ellas mismas con las condiciones de ser bien formadas en terapia." (7)

#### 5.4.3. actor perdido

El mecanismo lingüístico del actor perdido podría ser clasificado en las eliminaciones. Cabe también como una forma de distorsión. Se refiere a las afirmaciones en forma de generalizaciones que hacen las personas sobre el mundo en sí mismo, que incluyen juicios que se reconocen como verídicos en su modelo particular del mundo. Incluyen palabras como: bueno, malo, loco, enfermo, correcto, bien, mal, falso, verdadero, etc.

El propósito de retar esta estructura es ayudar a la persona a encontrar sus propias opiniones y reglas, mientras le permite al resto del mundo tener las suyas. Frecuentemente en la falta de actor perdido no hay ninguna indicación de que el hablante este conciente de otras opciones o posibilidades. Para retar al actor perdido se debe preguntar: ¿Para quién en concreto?, ¿Cómo en concreto?, ¿Cuál persona en concreto dice ...? Por ejemplo:

- "Esta mal llegar tarde"
- " ¿Cómo en concreto esta mal llegar tarde ?"
- " ¿Qué persona específicamente dice que esta mal ?"

#### 5.4.4 equivalencia compleja

Probablemente sería mejor definirla como "equivalencia simplística", este tipo de violación ocurre cuando dos experiencias se fusionan tanto que se convierten en equivalentes en la estructura de superficie del hablante. Es importante

retar estas equivalencias con las preguntas:

¿Qué tiene que ver X con Y? ó ¿Cómo específicamente, sabes que X entonces Y? Por ejemplo:

- "Creo que lo que es fácil no sirve" (E 2 ,11 T)
- "¿Qué tiene que ver que sea fácil para que sirva o no sirva?"

#### 5.4.5 presuposiciones

Las presuposiciones ocurren cuando hay una suposición básica de que algo tiene que ser verdadero para poder entender la estructura de superficie. Cualquier parte de una estructura de superficie que ocurra después de los verbos como: darse cuenta, estar conciente, ignorar, etc. es una presuposición o una suposición de esa estructura de superficie.

Es una oración que debe ser considerada verdadera para que otra oración tenga sentido. Se reta preguntando: ¿Cómo específicamente sabes eso? Como ejemplo podemos poner la afirmación:

- "Mi esposa no me quiere, porque nunca me compra chocolates".
- ¿Cómo específicamente el que no te compre chocolates significa que no te quiere?
- ¿Alguna vez has sentido que tu esposa sí te quiere aunque no te compre chocolates?

Como dijimos anteriormente, el metamodelo fue diseñado para enseñar al oyente, cómo escuchar y responder a la forma que el hablante tiene para comunicarse. El contenido puede cambiar, pero la forma en la que da la información, da la

oportunidad al oyente de responder de tal manera que pueda obtener el mayor significado de esa conversación. Con el metamodelo es posible discernir la riqueza y los límites de una información dada, así como los modelos de procesamiento humano que utiliza el hablante.

Para resumir podemos decir que las distinciones del metamodelo caen en tres grupos naturales:

- Recolección de información
- Los límites del modelo del hablante
- Mala formación semántica

La recolección de información se refiere a la forma que se utiliza para obtener información a través de las preguntas y respuestas adecuadas. Tiene a su vez cuatro subdistinciones:

- Eliminación
- Falta de índice referencial
- Verbos inespecíficos
- Nominalizaciones

Identificar los límites del modelo del hablante es muy importante porque de esa manera se les puede retar apropiadamente, ayudando así a la persona a enriquecer su modelo del mundo. Se subdividen en:

- Cuantificadores universales
- Operadores modales

Reconocer esta tercera distinción del metamodelo, la mala formación semántica, nos permite ayudar a la persona a identificar las porciones de su modelo que han sido distorsionadas y que empobrecen su modelo del mundo.

Estas se dividen en cinco subdistinciones:

- equivalencias complejas
- presuposiciones
- causa- efecto
- lectura de mente
- actor perdido

Aprender el uso del metamodelo a través de las tres categorías antes mencionadas nos permite organizar la información de una manera que es muy sencilla de integrar tanto al proceso conciente como inconsciente.

## 6. NIVELES LOGICOS

### 6.1 Definición y aplicación de los niveles lógicos

La teoría de los niveles lógicos fué propuesta originalmente por Gregory Bateson en un ensayo publicado en 1964 bajo el título: Las categorías lógicas del aprendizaje y la comunicación.

Esta teoría, que definiremos más adelante, se basó en la tipificación lógica que es una herramienta conceptual derivada de La Principia Mathematica de Whitehead y Russell publicada en 1910.

Expondremos a continuación la forma en que funciona la tipificación lógica, para posteriormente examinar de qué manera la modificó Bateson.

"Los expertos en lógica ya habían considerado que se produce una paradoja al confundir un marco de referencia con los rubros que lo componen. Un ejemplo muy usado es la paradoja del Cretense que expone: *Todos los Cretenses mienten* . Este ejemplo revela que un enunciado autorreferencial oscila entre ser un enunciado, y ser un marco de referencia sobre sí mismo en calidad de enunciado. El oyente queda desconcertado: ¿Miente el habitante de Creta cuando declara que todos los cretenses mienten? Si miente, dice la verdad; si dice la verdad, miente. Los lógicos primitivos no querían admitir estas oscilaciones indeterminables, y por ende las paradojas fueron proscriptas del ordenado mundo de los filósofos".(1)

"La teoría de los tipos lógicos se convirtió en una regla de la lógica según la cual, para evitar las paradojas,

había que indicar siempre la tipificación lógica de los enunciados. De este modo, no se confundían niveles lógicos distintos. Por ejemplo, la distinción entre un libro y sus páginas nos está indicando dos niveles lógicos, análogos a los de una clase y sus miembros respectivamente. Russell adujo que la especificación del nivel lógico de un término, concepto o expresión, impedía que éste fuera autorreferencial. Así, el uso primitivo que se hizo de la tipificación lógica consistió en vedar que las expresiones oscilaran entre distintos niveles lógicos. En el caso del libro y sus páginas esto es natural: lo corriente es que ni la página se confunda con el libro, ni el libro con la página. No obstante, en el caso de la afirmación del cretense, puede considerársela como un marco de referencia o como uno de los ítems o rubros que la integran. Para evitar esta autorreferencia el observador ha de estipular desde qué lugar de la jerarquía de niveles lógicos contempla el enunciado. El descuido de la tipificación lógica da origen a la paradoja, precisamente, porque el observador no sabe que nivel escoger, y esta misma ambigüedad genera la experiencia de la paradoja." (2)

En el año 1973 Spencer-Brown inventó las leyes de la forma, con ello las paradojas autorreferenciales expuestas en el párrafo anterior tuvieron su lugar en un sistema de lógica formal. Hasta entonces, la teoría que habían formulado Russell y Whitehead no había podido encontrar su lugar en ningún sistema filosófico normal.

VonFoester en 1978 sostuvo que existía una manera

diferente de abordar esta problemática. Para él las paradojas autorreferenciales podían ser ladrillos conceptuales de una cosmovisión alternativa. Por ejemplo, dado que el observador siempre participa en lo observado todos los enunciados que se produzcan son autorreferenciales y por consiguiente están cargados de paradojas.

Si bien Bateson coincidió con la propuesta de VonFoester fue un paso más adelante al aceptar la tipificación lógica para discernir las pautas formales de la comunicación y en la interacción entre los hombres.

Bateson sabía que estaba dando un uso más amplio a la concepción teórica de Russell y Whitehead.

" Ignoro si Russell y Whitehead, cuando trabajaban en la Principia, sabían que el tema de su interés era decisivo para la vida de los seres humanos y otros organismos. Whitehead sabía, por cierto, que es posible divertir a los seres humanos y crear hechos humorísticos bromeando con los tipos lógicos, pero ignoro si dió el paso que va de entretenerse con estos juegos a comprender que no eran banales y que podían arrojar luz sobre la biología entera. Se eludió así, tal vez inconscientemente, la intelección más general, en vez de so-  
pesar la naturaleza de los dilemas humanos de acuerdo con lo que dicha intelección proponía" (3)

Bateson sugiere que nuestro mundo de la experiencia está formulado de una manera jerárquica. En esta teoría él afirma: "Que ninguna clase puede, en una lógica formal o discurso matemático, ser miembro de sí mismo; que una clase de clases no

puede ser una de las clases que son sus miembros; que un nombre no es lo mismo que la cosa nombrada" (4).

Este uso de la tipificación lógica nos sugiere que al estar el mundo estructurado en esta forma jerárquica las distinciones que hacemos están basadas sobre otras distinciones.

Es decir, una enciclopedia en varios volúmenes puede distinguirse de un libro, y un libro de una página. Esto no quiere decir que los miembros se excluyan, ya que para formar un libro se necesitan páginas, y para formar una enciclopedia se necesitan libros; de modo que nuestras jerarquías están estructuradas en forma recursiva.

Bateson nos da varios ejemplos de los diferentes niveles de aprendizaje en los que incluye la jerarquía de ajuste somático que hace frente a demandas particulares e inmediatas a nivel superficial (más concreto) y que hace frente a ajustes más generales en niveles más profundos (más abstractos). Aquí nos habla Bateson de la capacidad que tiene el cuerpo para adaptarse, paulatinamente, a circunstancias variables. Menciona, los cambios que tiene una persona que vive a nivel del mar, cuando sube a las montañas, cómo su cuerpo empieza adaptándose con una conducta específica, que es la de jadear y sufrir taquicardia. Esta conducta es reversible e inmediata. Sin embargo, en caso de una emergencia se necesitará de un cambio somático menos reversible, ya que se está considerando una situación duradera, se producirá aquí, lo que se llama aclimatación: éstos serán cambios en la actividad cardiaca, la sangre contendrá más hemoglobina, la caja torácica y los

hábitos respiratorios se modificarán, etc.

Estos cambios adaptativos ó jerárquicos tienen un paralelo exacto con la jerarquías de aprendizaje .

Es en esta situación que Bateson hace el paralelo entre los cambios que se producen en la naturaleza y específicamente en los procesos biológicos y los cambios que se dan a nivel de aprendizaje en el ser humano.

Bateson dice que para que haya aprendizaje tiene que haber un cambio, que el cambio denota un proceso, pero los procesos son, así mismo sujetos a cambio. Por lo tanto, él propone que se ordenen las ideas acerca del aprendizaje empezando del nivel mas simple, el nivel de aprendizaje cero.

Este es el caso en el cual el nivel de cambio en la respuesta es nulo ante un estímulo X que se ha repetido varias veces. Este aprendizaje se caracteriza por la especificidad de sus respuestas, ya sea que sean correctas o incorrectas no hay posibilidad de cambio.

En el aprendizaje I hay un cambio en la especificidad de las respuestas que corrigen los errores de juicio dentro de una serie de alternativas dadas. Es en este aprendizaje donde se da la posibilidad de ensayo y error.(5)

El aprendizaje II es un cambio en el proceso del aprendizaje I; un cambio correctivo en el juego de alternativas de donde se tomaron las elecciones, o es, también un cambio en cómo se puntúa o especifica la secuencia de cierta experiencia. Se podría decir que el aprendizaje II se refiere específicamente, a cómo aprender a aprender.

El aprendizaje 111 es evolucionario, es difícil y raro para el ser humano, incluso para los científicos, sin embargo, puede suceder en psicoterapia, en conversaciones religiosas, y otras situaciones en donde hay una profunda reorganización del carácter.

En resumen, Bateson señala que en los procesos de aprendizaje, cambio y comunicación existen jerarquías naturales de clasificación. El decía que el cambio en un nivel lógico inferior podría afectar a los niveles lógicos superiores, pero esto no tiene que suceder necesariamente. Sin embargo, el cambio en un nivel lógico superior sí provoca modificaciones en los inferiores.

Robert Dilts propone lo que es la teoría de los niveles neurológicos basándose en los estudios de Bateson .

El hace la diferenciación entre lo que son los tipos lógicos, niveles jerárquicos y diferentes niveles lógicos refiriéndose a los estudios hechos en el cerebro a niveles subatómicos.(6)

Para Dilts estos niveles no son jerárquicos, sin embargo, existe una interrelación entre todos ellos.

Refiere: "El cerebro, así como cualquier sistema biológico o social, está organizado en niveles. El cerebro tiene diferentes niveles de procesamiento y como resultado de esto, los humanos tenemos diferentes niveles de pensamiento y de ser. Cuando se trabaja para entender el funcionamiento del cerebro, o el cambio en los comportamientos tenemos que manejar estos diferentes niveles. Esto es verdadero también den-

tro de un sistema de empresas donde hay diferentes jerarquías de organización." (7)

Para Dilts, desde el punto de vista psicológico existen cinco niveles con los que trabajamos más frecuentemente:

1. El nivel más básico es el del medio ambiente, se refiere a los sucesos externos.
2. Se opera en este medio ambiente por medio del comportamiento.
3. El comportamiento está guiado por los mapas mentales y las estrategias que definen las capacidades.
4. Estas capacidades están organizadas por el sistema de creencias.
5. Las creencias se organizan por la identidad.(8)

Existe un sexto nivel que es el de espiritualidad y que está por encima de todos los demás niveles.

Las interrogantes que pueden surgir en cada uno de los diferentes niveles lógicos son:

Espiritual	Transmisión
Identidad	Quién soy/ ser/ mi misión
Creencias / Valores	Porqué/ causas/categorías
Capacidades	Cómo/qué estrategias/destrezas
Comportamientos	Que hago/qué acciones /qué conductas
Medio ambiente	Dónde/ contexto externo/ situaciones

Dilts da una explicación de lo que son los niveles neu-

rológicos en los que están involucrados los diferentes sistemas de nuestro organismo. (9)

Las siguientes oraciones indican los diferentes niveles lógicos en alguien que tiene un problema de alcoholismo.

- A. Identidad - Yo soy un alcohólico y siempre seré alcohólico.
- B. Creencias - Tengo que beber para poder estar tranquilo.
- C. Capacidades - No puedo controlar mi alcoholismo.
- D. Conducta - Bebo mucho cuando voy a las fiestas.
- E. Medio amb.- Cuando estoy con algunos amigos me gusta beber.

Es muy importante para el terapeuta que utiliza este sistema de niveles lógicos, darse cuenta en donde está situado su paciente para de ahí poderlo mover al nivel lógico adecuado.

En México Federico Pérez hizo unas adaptaciones a los niveles lógicos utilizados por Dilts. (10)

Para él los niveles inferiores comprenden y dan sentido a los superiores.

Del nivel más bajo al nivel más alto se dan en forma de espiral y empiezan por el nivel de micromovimientos. El conjunto de micromovimientos nos da los comportamientos. El conjunto de comportamientos y actitudes nos llevan a tener ciertas capacidades y afectos. El conjunto de capacidades y afectos nos guían hacia nuestras creencias. El conjunto de creencias y valores es lo que nos da nuestra identidad personal y todo eso en conjunto nos acerca a la conciencia ecológica.

Es en este modelo de los niveles lógicos que se va de lo particular a lo general; de lo insignificante a lo trascendente.

Federico Pérez propone que para ayudar a cambiar de un nivel lógico a otro, el uso del reto del modelo de la persona con metamodelo es muy útil.

El sugiere que para que las personas cambien a un nivel lógico superior se utilice la pregunta ¿para qué? y para pasar de un nivel superior, a un nivel lógico inferior se puede utilizar la pregunta ¿cómo? (11)

En la práctica terapéutica encontramos que es muy útil el conocimiento y la aplicación de la teoría de los niveles lógicos y del uso del metamodelo, para ayudar al paciente a descubrir diferentes opciones para el manejo de lo que él considera un problema.

## CONCLUSIONES

En nuestra vida diaria nos enfrentamos a un sin número de mensajes a los cuales no se les presta la atención debida.

Tenemos patrones para deprimirnos, motivarnos, para pelear, para negociar, para desempeñar con excelencia nuestras labores o no; estos modelos o programas se componen de interacciones en un cierto contexto como de emociones, creencias y procesos fisiológicos concomitantes, es decir, Neuro-lingüísticos; P.N.L. nos permite detectar y conducir dichos patrones inconscientes en su mayoría, a través de una metodología precisa y congruente.

El estudio profundo de la comunicación tanto verbal como no verbal y la congruencia e incongruencia entre ambos lenguajes, nos muestra un camino muy interesante para ser usado en terapia.

Si unimos al manejo de la comunicación no verbal, el uso del metamodelo y la comprensión de los niveles lógicos en que se encuentran ubicados nuestros pacientes, nos damos cuenta de que contamos con herramientas poderosísimas para poder comprender el mapa del mundo de nuestros pacientes, ayudándoles a encontrar esas alternativas de solución que cada uno de nosotros tenemos y que no sabemos como llegar a ellas.

El manejo de estas tres variables en terapia es una opción que se puede utilizar en cualquier tipo de psicoterapia obteniendo respuestas positivas tanto en la relación con el paciente, como en los cambios que él quiere lograr y por lo que llega a terapia.

Proponemos que el uso del metamodelo, niveles lógicos y congruencia entre lenguaje verbal y no verbal son una herramienta sistemática, reproducible y eficaz en el tratamiento psicoterapéutico que se utilice.

## APENDICE 1

### ENTREVISTA 1

- 1) T: ¿Tiene algún problema que pueda y quiera platicar, es decir, un problema específico que le impida hacer algo?
  
- 2) I: (Agacha la cabeza y vuelve la vista hacia abajo)  
Sí, mi problema es que estoy separada de mi esposo (dirige la mirada hacia T. y baja el tono de su voz)....Bueno, no es mi esposo, vivimos en unión libre y tenemos un hijo. El quiere que volvamos, yo ya no quiero, tengo miedo de que vuelva a ser lo mismo. (inclina los hombros hacia el frente).
  
- 3) T: ¿Cómo va a volver a ser lo mismo?
  
- 4) I: (Elevando el tono de voz e inclinándose hacia T. )  
Sí, eso de que es parrandero, de que no lleva dinero a la casa, que toma .
  
- 5) T: ¿Cómo sería si él no regresara?
  
- 6) I: (voltea los ojos hacia arriba y a la derecha, endereza los hombros hacia arriba y mueve su cabeza en señal de asentimiento).Yo estaría más tranquila, porque igual el dinero que yo gano lo uso para man-

tener a mi hijo. (vuelve a bajar la cabeza y la mirada, el tono de voz se hace mas grave y su respiración se acelera). ¡Además ya no lo quiero!

- 7) T: ¿Entonces, para que regresaría con él?
- 8) I: (Volteando la mirada hacia T. y sin cambiar el tono de voz) Porque ya ve lo que dicen las mamás, que voy andar con uno y con otro.
- 9) T: ¿Usted andaría con uno y con otro?
- 10) I: (Enérgicamente mueve los hombros hacia atrás, levanta la cara y sube el tono de voz) ¡Por supuesto que no! Eso es lo que yo le digo a mi mamá.
- 11) T: ¿Entonces el problema es de su mamá?
- 12) I: (Baja la cabeza y el tono de voz y mira hacia el frente) Pues sí.... (Ojos hacia abajo a la izquierda) lo que pasa es que me da miedo que mi hijo crezca sin un papá.... Y que el día de mañana, cuando sea grande y vaya a la escuela, se compare con los otros niños.... ( Mira hacia T. ) Pues usted sabe, mi papá ésto, mi papá lo otro.... y yo, no quiero que él lo extrañe.

- 13) T: ¿Entonces el problema es de su hijo?
- 14) I: Pues sí...
- 15) T: ¿Para que le sirve a su hijo un papá así?
- 16) I: (Se mueve hacia atrás y levanta la cabeza, sube el tono de voz y mira hacia el frente). Pues para nada, pero yo no quiero que lo extrañe. (Señalando con el dedo índice hacia arriba y viendo hacia arriba a la izquierda). Es más, hay ocasiones en que su papá va a verlo y cuando se va, el niño pregunta por él y yo le digo que está trabajando.
- 17) T: ¿Entonces el niño sí ve a su papá?
- 18) I: Pues sí....
- 19) T: ¿Que pasaría si usted no regresa con él y el papá visita al niño? ¿Lo va a extrañar?
- 20) I: Pues le digo que ese es mi problema . (Señala nuevamente con el dedo) Es más, me ha insistido tanto en volver que en una ocasión le dije que sí, pero yo no lo quiero.
- 21) T: ¿Para que quiere volver con él?

- 22) I: Porque a veces me da lástima (ojos arriba izquierda). Si lo viera, está todo flaco y deprimido y eso me da no se qué.
- 23) T: ¿Cómo sería si regresará con él?
- 24) I: (Levanta los hombros, mueve los ojos hacia arriba y hacia abajo, su respiración se acelera). Como siempre, él esta acostumbrado a que yo le resuelva sus problemas. ( Su respiración aumenta y su voz se hace más aguda y alta). La verdad es que eso hice siempre, fui como su mamá.
- 25) T: ¿Cómo es su mamá?
- 26) I: Pues así, le resuelve todos sus problemas.
- 27) T: ¿Cómo le hace I. para meterse en los problemas de los demás?
- 28) I: (Su facie es de admiración) Pues eso es lo que he estado pensando.
- 29) T: ¿ Qué específicamente ha estado pensando?
- 30) I: Pues en todo, en el futuro, en mi hijo, en que va a

pasar.

- 31) T: ¿Cómo ve I. a su hijo si un papá borracho, parran-  
dero etc. no esta viviendo con él?
- 32) I: (Con sorpresa en su cara) Pues muy tranquilo.
- 33) T: Imagínese esta escena: " Su hijo tiene siete años,  
usted está con él. El tiene todo lo que necesita  
porque usted se lo ha dado. El papá no está.  
¿ Cómo ve al niño?
- 34) I: ¡Pues muy orgulloso de su madre..... !  
( Levanta los hombros, saca el pecho , sonrie, sube  
el tono de voz, respira tranquila y cerrando el  
puño derecho pega sobre la mesa en una actitud de  
triunfo).
- ¡Gracias me siento muy bien, no lo había visto  
así!.

## ENTREVISTA 2

- 1) T: ¿Tienes algún problema que puedas y quieras practicar, es decir, un problema específico que te impida hacer algo?
2. P: Bueno.... tengo miedo cuando empiezo algo, cualquier cosa. Me surgen muchas dudas.....por ejemplo cuando hago un trabajo.
3. T: ¿Cómo específicamente tienes miedo?
4. P: Pues.... no se si está mal, si está bien, si es lo que quiero, si lo que hago tiene futuro..... no sé.
5. T: Tu miedo es que lo que empiezas no sea productivo. ¿porqué piensas en si algo está bien o está mal?
6. P: ( Inclina la cabeza, baja el tono de voz y mueve la mirada hacia arriba a la derecha, sube los hombros).  
! No sé !
7. T: ¿Cómo sería si no pensarás que las cosas tienen que ser buenas o malas?
8. P: ( Agacha la cabeza y sonríe ligeramente, vuelve la mirada hacia abajo a la derecha). ! No sé !

9. T: ¿ Para qué piensas en lo bueno y en lo malo de las cosas?
10. P: ( Con un gesto de admiración, echando los hombros hacia atrás, abriendo los y ojos subiendo el tono de voz). ¡ Pues, para que no sean fáciles!
11. T: ¿De qué te sirve pensar si las cosas son o no son fáciles?
12. P: ( Vuelve la cabeza una vez más hacia abajo, encoge los hombros) y dice: ¡ No sé!.
13. T: ¿ Las cosas que son fáciles no sirven?
14. P: Mmmh...( Mirada hacia abajo a la izquierda y en tono de voz bajo): No, creo que no. Creo que lo que es fácil no sirve. (Niega con el movimiento de la cabeza.)
15. T: ¿Para qué te sirve que las cosas sean difíciles?
16. P: ( Respira más profundo, vuelve el cuerpo hacia atrás, levanta los hombros y sube el tono de voz). ¡Para que valga la pena!
17. T: ¿Cómo le haces para buscarle problemas a las cosas?

18. P: (Sube los ojos arriba a la izquierda, levanta las cejas con asombro) y dice: Bueno..... en el momento busco todos los defectos para ver si los tengo que cambiar.
19. T: ¿Qué pasaría si lo que haces no es tan perfecto?
20. P: (Levanta los hombros) No me sentiría bien.
21. T: ¿Que pasaría si uno de tus trabajos no es tan perfecto y aún así te lo aceptaran?
22. P: (Niega con la cabeza) y dice : Me angustiaría.
23. T: ¿Para qué te sirve angustiarte?
24. P: (Se asombra, se inclina hacia adelante, levanta las manos al nivel del pecho con las palmas hacia arriba y con tono de voz mas fuerte) comenta:  
!Para nada!  
(Se incorpora nuevamente) y responde: Lo que pasa es que soy un poco perfeccionista.
25. T: ¿Para qué te sirve ser tan perfeccionista?
26. P: (Afirmado con la cabeza). Pues para angustiarme.

27. T: Imagínate que tienes que entregar un trabajo. Tienes un tiempo determinado. Tú pones todo tu empeño en ese trabajo y sabes que el tiempo es poco. A tí no te gusta ese trabajo. La persona que recibe el trabajo te dice que para el poco tiempo que tuviste tu trabajo está muy bien hecho. ¿ Que pasaría?
28. P: Mmmh... Pues quedaría conforme a medias, pues yo se que puedo dar más.
29. T: ¿Para que te sirve exigirte?
30. P: (Sonríe ligeramente, afirma con la cabeza, ojos al frente). ¡Para nada!
31. T: ¿Cómo le harías para no exigirte?
32. P: (Mira hacia abajo a la derecha, suspira, afloja la tensión de la frente, la cara y los hombros y contesta) : Buscando las cosas buenas.
33. T: ¿Entonces puedes encontrar cosas buenas en tus trabajos?
34. P: (Afirmando con la cabeza): Pues sí, creo que sí.

35. T: Entonces, ¿Para que te sirve angustiarte?
36. P: Para nada.
37. T: Tú haces algo, y te das cuenta que tienes capacidades y las llevas a su máxima expresión. Sin embargo, tú crees que lo puedes hacer mejor. ¿Cómo podrías cambiar la creencia de que lo que haces no es suficiente?
38. P: (Con respiración lenta, la mirada hacia el frente , tono de voz pausado): Aceptando que tengo límites, que doy lo mejor de mí y que lo que hago tiene cosas buenas.
39. T: ¿ Y cómo te sentirías?
40. P: Pues muy bien, no me angustiaría tanto.

### ENTREVISTA 3

1. T: Bien C, ¿dime, qué es en lo que te puedo servir?
2. C: Bueno pues, lo que he tenido por muchos años son rasgos o tendencias depresivas.
3. T: ¿Lo que quieres que trabajemos son tus rasgos depresivos?
4. C: Sí, llevo cuatro años con ellos.
5. T: ¿Cómo son tus rasgos depresivos?
6. C: Pues... me siento mal, tengo olvidos, olvido las cosas... tengo apatía por hacer cosas y ahorita que acaba de pasar la muerte de mi mamá pues ésto se incrementó...  
Como al principio, tenía estos síntomas pero yo me sentía fuerte... y ahora me siento más débil. Siento que me falta carácter para defender muchas cosas.... soy muy pasiva y dependiente de las personas.
7. T: Este carácter o síntomas de depresión ¿desde cuando los tienes?
8. C: Pues yo creo que desde niña, desde siempre.
9. T: ¿Desde siempre?
10. C: Sí, desde siempre
11. T: ¿Siempre?
12. C: Bueno, ya es menos. Desde niña y adolescente yo le caía bien a todo mundo por lo callada, seria, buena y complaciente.

13. T: ¿A todo mundo le caías bien? ¿Había alguien a quien no le cayeras bien?
14. C: No
15. T: ¿Ni a tí?
16. C: Ni a mí ( risitas) ... bueno, no sé. Algo que me repito mucho es que soy de acción retardada, siempre digo: " Hubiera hecho ésto" .... Ahora soy un poco más espontánea, pero no lo suficiente.
17. T: .... Y ahora que eres más espontánea, ¿Les caes bien?
18. C: No sé.
19. T: ¿Y a tí misma?
20. C: A mí me agrada.
21. T: ¿A tí te caes mejor?, ¿te agrada contigo misma el ser más espontánea?
22. C: ... Sí, saber defenderme, hablar, no dejarme.
23. T: ¿No dejarte?
24. C: Algunas personas dirán que ya no soy dulce, la dejada, ya no soy buena onda.
25. T: Entonces antes eras más reservada, más callada y eso hacía que le cayeras bien a los demás.
26. C: Sí
27. T: ¿Pero no a tí misma?
28. C: Pero no a mi misma.
29. T: Ahora eres menos callada, más espontánea y eso hace que te caigas mejor.
30. C: Sí, ya me defiende.

31. T: ¿Eso te ayuda a sentirte mejor contigo misma?
32. C: Sí, aunque también estoy sola ... bueno, de la otra manera estaba sola también.
33. T: ¿Cómo es que antes estabas sola no hablando, no gustándote a tí misma?
34. C: Pues estoy sola desde que empecé con E. mi pareja.
35. T: ¡Ah! ¿Entonces, no estabas sola?
36. C: Antes tenía más amistades, siempre estaba acompañada... es muy importante para mí la amistad, tengo buenas amigas .... siento que soy buena amiga aunque ya no tanto últimamente. Pero antes era buena amiga y tenía... tengo amigas... pero E. ha hecho que me aisle, que me aleje.
37. T: ¿Cómo es que él hace que tú te alejes?
38. C: Por tonta yo.
39. T: Entonces, ¿quién hace qué ?
40. C: Yo soy la tonta, yo lo permito.
41. T: ¿Tú permites que él te aleje ?
42. C: Sí
43. T: ¿Cómo le haces para permitir que él te aleje?
44. C: Aceptando lo que él quiere. Con fulana no, con peregrina no... únicamente vamos acá y allá él y yo solos.
45. T: ¿Cómo aceptas que él decida con quien tú quieres tener amistad ?
46. C: (SILENCIO) Pues... él me dá su punto de vista, y yo por no tener más problemas, termino aceptando.

Además, en parte si es agradable estar él y yo solos, es compensatorio.

47. T: ¿Qué es lo que tú quieres?
48. C: ¿ De qué?
49. T: Entre tener amigas y/o estar con él.
50. C: Pues las dos cosas quisiera tener.
51. T: ¿Qué pasaría si sí pudieras tener las dos cosas?
52. C: SILENCIO
53. T: Realmente, ¿ qué es lo que te impide tener las dos cosas?
54. C: Pues.... que él no acepta.
55. T: Quedamos en que ¿ quién es qué?
56. C: Yo.... (risas) yo soy la que acepto, pero él tiene su punto de vista. Mis amistdes no son tan malas como él las ve....porque ... quizá es la revoltura de ser hombres y mujeres, la mentalidad cerrada, arcáica, machista.
57. T: ¿ Qué te impide a tí realmente poder tener amigos y amigas y tener a E.?
58. C: Pues.... cuando yo decidí tener amigas y ser como yo era antes de iniciar con él, pues.... me siento sin fuerzas; un tiempo lo hice, no funcionó, nada de lo que he hecho ha funcionado.
59. T: Realmente, ¿nada?
60. C: (Suspiro) Lo perdería a él.... no sé...
61. T: ¿ Nada de lo que has hecho ha funcionado?
62. C: ¡No!

63. T: ¿Hay algo que no hayas intentado?
64. C: (Silencio) No, no sé, no se me ocurre nada.
65. T: ¿Y que pasaría si no quisieras tener amigas?
66. C: ¡Ijole! ... Pues me sentiría muy mal, al menos re-  
troalimentan mucho y más ahora, que no tengo a na-  
die.
67. T: ¿A nadie?
68. C: Nadie acepta a E (llanto), ni mi familia, ni mis  
migos.... Y E. con su problemática, así como que  
no la tengo muy agradable. El me decía ayer que yo  
le he dedicado más tiempo y energía al trabajo y  
que en todo lo demás ando mal. Pero es que en eso  
unicamente me ha ido bien, no excelente, pero no  
tan mal, porque siempre he sido buena trabajadora,  
tengo buenas relaciones..... antes me ayudaba mi  
mamá, pero desde hace seis años yo solita...bueno,  
si me ayudan, por ejemplo, donde vivo no pago renta  
pero.... así una ayuda económica, nunca. (suspiro)
69. T: ¿Por eso te sientes tan triste y tan sola, porque  
ahora sientes que nadie te entiende, que nadie es-  
ta contigo?
70. C: Las amigas sí, pero....
71. T: ¿Entonces, tienes tus amigas?
72. C: Sí, ellas dicen : " Yo se que no te conviene, pero  
es tu decisión, yo te respeto" me respetan y acep-  
tan como soy.
73. T: ¿ A ellas sí las quieres?

74. C: Sí, si me quieren (llanto).
75. T: ¿Cómo sabes que tus amigas te quieren?
76. C: Me lo han demostrado siempre, lo percibo.
77. T: ¿Cómo te lo demuestran?
78. C: Con su compañía, sus regalos, sus palabras y el apoyo afectivo en los momentos difíciles que he tenido.
79. T: O sea, con sus palabras, su compañía, su cercanía.
80. C: (Suspiro) ... Yo he tenido dos abortos, y ellas son de..... bueno, las he sentido muy cerca, comprendiéndome, apapachándome, aceptándome.
81. T: ¿Cómo te apapachan específicamente?
82. C: Con abrazos, un apretón de manos, palabras....
83. T: ¿Tú sientes eso?
84. C: Sí, siento el contacto físico (llanto), por ejemplo, en la muerte de mi mamá.
85. T: ¿Sí sentías esa cercanía?
86. C: Sí, de cariño especialmente. Me acompañaron al sepelio.
87. T: Entonces, ¿si tienes a tus amigas cerca de tí?
88. C: Sí
89. T: ¿Y a tu novio también?
90. C: Sí, pero ellas y él no conviven?
91. T: ¿Pero si puedes tener a tus amigas en tu corazón y a tu novio también en diferentes lugares?
92. C: Mmm ... Sí, a X hasta hace poco lo acepta E. porque antes hasta me hizo prometerle que no la iba a ver.

Yo le dije que iba a seguir mi amistad , pero es muy difícil. Desde que E está yendo a terapia ha modificado algunas cosas, me dijo: " Tú sabrás de tu amistad con X, yo no la puedo separar.... Tú sabrás.... tú podrás platicar con ella, pero de eso a que yo vaya a su casa...." Ya no me dice nada, pero no acepta la convivencia con ella.

93. T: No entiendo, a ver, lo que él no acepta, es que él no se relacione con X., pero sí acepta que tú te relaciones con X.
94. C: Sí, pero le molesta, dice que estoy terca en continuar mi amistad.
95. T: ¿No me acabas de decir que eso sí lo acepta?
96. C: Acepta, pero le molesta mucho, y yo lo sigo haciendo.
97. T: ¿Pero tú lo que quieres es que tú puedas estar con los dos bien? ¿No?
98. C: ¡Sí!
99. T: Eso lo puedes hacer.
100. C: .... ¿De poder hacer?
101. T: Lo estas haciendo.
102. C: Pero, que ellos convivan.....
103. T: No, no, no, que ellos convivan no es un objetivo terapéutico. Que X. le calga bien a E., eso no lo puedes buscar, eso no te toca a tí, ¿ o sí?
104. C: No.... pero me gustaría.
105. T: Nos gustan muchas cosas

106. T: Se me ocurre ahorita, que como yo hice para que salieran así de mal, hacer que se arreglen ( risitas)
107. T: Pero eso no está en tus manos. Lo que está en tus manos es mantener tu amistad con X y tu relación con E. , eso sí lo estás haciendo.
108. C: ¡Sí! , pero ¿ y la convivencia ?
109. T: Ese no es el objetivo.
110. C Pero sí me gustaría.
111. T: Pero un objetivo terapéutico, no puede estar puesto en otra persona, a menos de que seas controladora.
112. C: ¡No! para ser así , tendría que ser lo contrario de lo que soy.
113. T: Entonces, ¿cómo quieres controlar a E para que le caiga bien a X. y viceversa.
114. C: Pues..... No.
115. T: Pero tú, si tienes lo que puedes hacer , que es tener una buena relación con E. y X.
116. C: Pues sí, sí, eso sí lo tengo.
117. T: ¿Tú quieres juntar a papá y a mamá, no ?
118. C: ¡Sí!
119. T: Pero ellos no son pareja.
120. C: Son muy parecidos, son agresivos....me cuesta trabajo aceptar que E es así, y que así lo amo....
121. T: Y que él no tiene que aceptar a X como tú la aceptas. Y que X no tiene que querer a E. como tú lo amas.
122. C: Pues, no.....

123. T: Pero tú,...sí aceptas y amas al uno y al otro.
124. C: Sí, yo los quiero a los dos.
125. T: Claro ... y puedes seguirlos queriendo. ¿No?  
¿Cuál es el problema entonces?
126. C: Sí verdad, no se puede la idea que yo quiero.
127. T: No, tú no puedes lograr que X y E se amen y ¡ que bueno !.
128. C: ¿ Porqué ?
129. T: Porque tú eres la pareja y tú eres la amiga.
130. C: Pero veo a otras que conviven, que se la llevan bien.
131. T: Pero no es porqué tú hagas o no hagas cosas, es porque ellos entre sí buscan hacer las cosas de esa manera, no tiene que ver contigo. Lo que deseas es estar bien con X y con tus amigas y seguir recibiendo el cariño, seguir compartiendo tu amistad y también quieres seguir manteniendo tu relación con E. El problema es que tú quieres juntarlos. Mi pregunta es ¿para que quieres juntarlos?
132. C: Para que convivamos, para compartir.
133. T: ¿ Para que los quieres juntar a ellos dos? Tú como quiera compartes con uno y con otro bien.
134. C: Sí
135. T: ¿ Para que quieres compartir a X con E y a E con X?
136. C: Es que E está bien cerrado, es obstinado....
137. T: A ver, a ver, estamos hablando de X ¿ Qué relación

hay?

138. C: Es que X es toda extrovertida, social.... y E, ve todo eso malo, así como que no es bueno.... y al vivirlo él puede cambiar esa concepción que tiene, puede socializarse. A él no le es mucho que me saluden de beso, yo no veo mal eso.
139. T: ¿ Cómo se relaciona ésto con que haya una relación entre E y X ?
140. C: Conque al ver lo sano de X, me gustaría que E aprendiera. (risitas) Me gustaría que cambie su concepto de cómo es la vida.
141. T: ¿ Y tú que andas redimiendo a X o a E ?.
142. C: Es que a mí me gustaría salir con X y su pareja. Yo le digo a E que no tenemos convivencia de pareja... aunque aparentemente no le hace falta.
143. T: Contigo le basta.
144. C: Pero a mí si me hace falta mas convivencia con otras parejas, porque sí se está haciendo rutinario lo nuestro. A él no, a él si se le hace satisfactorio, agradable y bello estar conmigo, como que cada relación sexual él la vive al máximo, pero para mi ya empieza hacerse una rutina.
145. T: ¿ Y tú crees que es porque no hay otras parejas cerca?
146. C: Creo que es porque estamos haciendo lo mismo y que así habría otras cosas . Y que además, él está muy renuente al matrimonio.... Por su experiencia, él

es divorciado, por la forma en que vivió, por su carácter.... y creo que viendo otras parejas puede cambiar.

147. T: ¿ Eso crees tú?

148. C: Eso creo yo (risitas).

149. T: No sé si la relación de X con su marido sea así como a tí te gusta.¿ Crees que el verlo allá, afuera le vaya ayudar a él a pensar en otro sentido, en términos de tener una relación más estable, un matrimonio contigo ?

150. C: Sí

151. T: ¿ Tú crees ?

152. C: A lo mejor.... no estoy segura.... no, no creo.

153. T: A mí me parece que son dos cosas: Una, que tú tienes dos grandes afectos, con tus amigas, especialmente con X. y la otra, tú te estás empezando aburrir con E y tú crees que si comparten experiencias de parejas ya no te vas a aburrir tanto.

154. C: Sí

155. T: Me parece de que el hecho de que lleves a X con Y o viceversa, no va a hacer que tú mejores tu relación con E ni que E cambie. Me parece que hay algo en la relación con E que no está bien y que es un asunto que tienes que resolver a parte de X, no en una fiesta con X y su marido.

156. C: Sí.... He estado pensando en mi relación con E  
¿ Qué onda? ¿Cómo? ¿Para qué? y si hay diferen-

- cias entre nosotros por lo que dice, que yo estoy dedicada más al trabajo que a él .
157. T: Y él está dedicado más a tí que a sutrabajo.
158. C: Sí, deja todo por venir.... eso antes, ahora ya dedica más a su trabajo (....pausa....).... Pero estas diferencias.....
159. T: A ver, cuando dices que se está volviendo rutinario, rutinaria la relación, ¿ qué quiere decir eso? ... Me dices que él disfruta muy satisfactoriamente las relaciones sexuales, muy plenamente.
160. C: Sí.... ahora caigo en el meollo.... es que.... yo ya no empiezo a disfrutar de la relación sexual, ya hay dolor.... a partir de mis abortos creo que ya no voy a poder tener hijos, o sea, tengo la fantasía porque no me he embarazado y no me he estado cuidando. Hace como tres meses tuve una infección, entonces.... creo que E le está rehuyendo mucho al embarazo. Incluso él tiene hijos de su otro matrimonio que no ve. Entonces traigo ahí una CULPOTA!
161. T: ¿ Y tú quieres tener un hijo?
162. C: Sí, pero creo que no puedo darle cosas buenas a mi hijo.... ni E.
163. T: Entonces, hay conflictos ahí. ¿ Tienes, cuantos años ?
164. C: Cuarenta años, ya me la pienso.
165. T: Pasa el tiempo, ya te la piensas mucho para tener

un hijo, tú relación con E no está bien, ultimamente tienes relaciones sexuales dolorosas.... ¿ Te dá miedo ir con un ginecólogo, o es porque no tienes dinero?

166. C: Porque no tengo dinero y porque quizá, estoy posponiendo el que me diga.....
167. T: ..... ! que ya no puedes tener hijos !
168. C: Sí, (baja el tono de voz) el ginecólogo que me hizo el papa nicolao, me dijo que me embarazara, que iba a ser un embarazo de alto riesgo, pero que me trataban en perinatología y bla,bla,bla. Esto lo deje pendiente.... a lo mejor sí .... (silencio).
169. T: A lo mejor sí ¿qué?
170. C: Si tengo miedo de tener un hijo.... a veces lo deseo, pero a veces digo que no, que qué la voy a dar a ese hijo tanto económica como moralmente.... El ginecólogo me dijo, que tal vez la infección que tengo evita el embarazo, él me aclara que no es solo una infección, que tengo miomas, que con cirugía tal vez, me pueda embarazar. Pero yo no creo que funcione la cirugía, me dijeron que con anticonceptivos podría disminuir la infección, yo los tomé por mi cuenta, no he sido muy constante porque se me olvidan. Además ,a E. lo veo apático para que yo me embarace, ni me ayuda económicamente, ni vivimos juntos. Ahorita él está mal económicamente, me ha pedido prestado y yo le presto contra toda la

voluntad de mi corazón porque me regresa nada más la mitad y eso me molesta , en lugar de que él me de a mí, yo he estado prestándole. Eso me molesta. Tiene unos departamentos que ahí están y él en lugar de venderlos.... ahí están.

171. T: ¿ Tú sólo tendrías un hijo, si él estuviera cerca de tí?
172. C: ! Hasta dos !
173. T: ¿ Sólo si él estuviera contigo?
174. C: Sí, yo quiero tener una pareja.
175. T: Y si él no quisiera tenerlo ¿ lo tendrías tú?
176. C: Sería muy difícil.... a ratos me viene el chispazo de adoptar un hijo.
177. T: No tenerlo, ¿ adoptarlo?
178. C: No tenerlo porque no puedo, sería lo ideal, pero adoptarlo no estoy muy convencida.
179. T: Pero a ratos ; te da el chispazo!
180. C: Sí, se me vienen muchas cosas bonitas a la mente que puedo darle a un hijo.
181. T: ¿ Como qué cosas se te vienen a la mente?
182. C: Mucho amor, trabajo, con quien compartir (llanto..) me siento muy sola.... A mi mamá si le daba algo...
183. T: Y ahora al hijo puedes darle eso.
184. C: Mi mamá siempre decía, no a mí, a los demás, que ojalá yo tuviera un hijo de ese hombre para tener un motivo porque vivir, una ilusión.... pero yo no es ba preparada.... Yo no pensé que estuviera embara-

- zada la primera vez..... fue muy duro.... creo que tengo algo pendiente no resuelto, ¿verdad?
185. T: Eso te deprime, ¿verdad?
186. C: (llanto)...Si claro, ya tuviera cuatro años.
187. T: Pero no es lo de la relación entre X y E lo que genera tus síntomas de depresión.
188. C: No, la dificultad con E y X afortunadamente ya disminuyó, disminuyó la agresividad de E hacia X, no la acepta, pero no la agrede como antes. Debería darle gusto que X siempre me acompaña, yo me iba a sentir muy sola cuando por ejemplo tuve que sacar a una persona del departamento. Tenía problemas con una mujer muy desgraciada; X estaba conmigo. Yo le presté a esta mujer el departamento, le deje dinero para que pagara lo del predial, lo del agua y nunca regresó y no pagó. Yo no me atrevía a hacerle nada y X me hizo conciencia de que debía cambiar la chaqueta y sacarle sus cosas.
189. T: ¿Qué fue lo que te animó a actuar?
190. C: Que X me dijera.
191. T: Sí, eso viene de afuera, pero tú no eres un títere. ¿Qué fué lo que tú te hiciste a tí misma para animarte a defender las cosas.
192. C: (exhaltada) ; Pues que ya, ya estuvo suave!
193. T: ¿Eso, te dijiste ...pues ya?
194. C: Sí,
195. T: ¿qué es lo que te puede hacer decidir a tí que

- ¡Ya, ya! revisar lo del ginecólogo? ¿Cuánto tiempo llevabas con ese problema de la señora?
196. C: Un mes.
197. T: ¿Y con lo de los niños?
198. C: ¡Años!
199. T: Entonces, no es el tiempo lo que te hizo decidir, ¿qué es?
200. C: No sé.
201. T: Sí, si lo sabes porque ya lo hiciste.
202. C: ¡Pues el coraje que esta saliendo!, pero no sé que me falta.
203. T: ¿Que te faltaría?
204. C: Sentir el apoyo de E.
205. T: ¿Qué tiene que ver el que él quisiera tener un hijo con que tú te cures físicamente?
206. C: El curarme es para tener un hijo.
207. T: Y si no, ¿no te curarías?
208. C: No sé.... es cierto, yo debo decidirme.
209. T: ¿Qué estás esperando de él, si es algo que tiene que ver contigo, independientemente de que quieras tener o no un hijo o adoptarlo? Es por tu salud.
210. C: Sí.
211. T: O qué, si él no te apoya ¿tú te mueres de un cáncer?
212. C: ¡No, no! , además mis tumores son benignos.
213. T: ¿Pero no duelen ...VERDAD?
214. C: Sí.

215. T: ¿Y van a echar a perder tu relación, VERDAD ?
216. C: Sí.
217. T: ¿Y disfrutas tu sexualidad, VERDAD?
218. C: ¡ NO !
219. T: ¿Te das cuenta que pegas una cosas con otra ?  
Esto, es un problema, el tener hijos o no, es otra  
cosa, es otra decisión. Esto, es una decisión que  
está en relación a mantener tu satisfacción sexual  
y evitar el dolor ahorita. Y ésto no tiene que ver  
con E. O que, ¿quieres que él decida hasta en las  
cosas más íntimas de tú salud?
220. C: (baja tono de voz) No, he sido muy tonta.
221. T: ¿Qué te faltaría para tomar una decisión en eso?
222. C: Pues tenerme yo amor. Voy a hacer una cita la sema-  
na que entra.... Pero, tengo una conferencia el  
jueves.
223. T: ¿ Qué tiene que ver el que tengas una conferencia  
con que dejes de hacer ésto?
224. C: Pues que necesito tiempo para prepararlo.... Sí,  
voy hacer la cita.
225. T: ¿Cómo le hiciste para cambiarle la chapa a la se-  
ñora?
226. C: ¡ Con coraje, ya estuvo bueno que se burlen de mí!
227. T: ¿Qué vas hacer con los míomas?
228. C: ¡ Pues sí ! ya estuvo suave de dejar pasar tanto  
tiempo .
229. T: Así como la señora se quedó con tu dinero, así es-

tas dejando que los mimos se queden con tu vida,  
con tu salud, con tu disfrute y pronto con tu pa-  
reja.

230. C: Sí, es cierto, ya lo voy a programar.

## APENDICE II

### Falta de índice referencial

#### ¿Qué título podría tener este relato?

En realidad el procedimiento es bastante sencillo, primero hay que separar las cosas en grupos diferentes de acuerdo con su naturaleza y color. Por supuesto, un montón puede ser suficiente dependiendo de lo que haya que hacer. Si tiene la idea de ir a alguna otra parte, debido a la falta de transporte, eso es otra cosa; si no, está en el camino correcto. Es importante no realizar esfuerzo excesivo alguno.

Es decir, es mejor pocas cosas a la vez, que pecar por demasía. A simple vista, esto que acabamos de mencionar puede parecer carente de importancia, pero pueden surgir complicaciones al tratar de abarcar demasiadas cosas. Un error en el manejo de la máquina puede resultar demasiado costoso, pues se arruinarían tanto la máquina, como las cosas. El manejo de los mecanismos apropiados es de sobra conocido y se explica por sí mismo, por lo cual, no creemos necesario insistir aquí en ello. Al principio, el procedimiento en sí parecerá complicado; sin embargo, pronto se puede convertir en un hábito de la vida. Es difícil prever cualquier término a la necesidad de esta tarea en un futuro inmediato. Pero eso no lo podemos asegurar ni predecir lo contrario.

(Un viaje a la lavandería)

W.C.

En cierta ocasión una familia de ingleses, vacacionaban en Escocia, y en uno de sus muchos paseos observaron una preciosa casita de campo que, de inmediato, les pareció adecuada para habitarla en su próximo verano; indagaron quién era el dueño de ella, resultando ser un pastor protestante de la Iglesia Anglicana, al cuál se dirigieron para pedirle que les mostrara la pequeña finca. El propietario amablemente les mostró la casita y tanto por su comodidad como por su situación, fue del agrado de la familia, quedando comprometidos a alquilarla para el próximo verano.

Ya de regreso a Inglaterra, repasaron detalles de cada habitación y de pronto la esposa recordó que no había visto el W.C. Dado lo práctico que son los ingleses, decidieron escribirle al pastor para preguntarle por ello y lo hicieron en los siguientes términos:

Estimado Padre:

Soy miembro de la familia que hace algunos días visitó su finca con el deseo de alquilarla para nuestras próximas vacaciones y como omitimos entendernos de un detalle, quiero suplicarle que me indique donde se encuentra el W.C.

Finalizaron esta carta como es de rigor (quedando .....) y se la enviaron al pastor.

Al recibirla, este desconoció la abreviatura W.C. pero creyó que se trataba de una capilla de religión anglicana llamada West Chapel, cuyas iniciales coincidían y contestó de la manera siguiente.

Estimada señora:

Tengo el gusto de informarle que el lugar a que ustedes se refieren está a 12 Km. de la casa, es molesto si se tiene la costumbre de ir con frecuencia, pero algunas personas se llevan la comida y permanecen en el citado lugar todo el día. Algunas se van a pie y otras en tranvía, llegando así, en el preciso momento.

Hay cupo para cuatrocientas personas comodamente sentadas y cien de pie.

Los asientos están forrados de terciopelo púrpura, hay aire acondicionado para evitar los bochornos y aglomeraciones, se recomienda irse temprano para apartar lugar; mi mujer por no hacerlo así, hace diez años tuvo que soportar el acto de pie y desde entonces no ha utilizado el servicio.

Los niños se sientan todos juntos y cantan en coro a fin de amenizar el servicio y esté resulte placentero, agradable y relajante a todos. A la entrada se les da un papel, las personas que no alcancen dicha repartición, pueden usar el de su compañero.

Sin más por el momento y esperando haberle sido útil ...

### Notas y citas a la introducción

- 1.- Véase capítulo 4
- 2.- Véase capítulo 2
- 3.- Este grupo ofrece en México el entrenamiento y el certificado en P.N.L.
- 4.- Citado en Bandler R. y Grinder J. De Sapos a Príncipes

### Notas y citas al capítulo 1

- 1.- Hall, Edward. El Lenguaje Silencioso p. 86.
- 2.- Watzlawick, Paul. El Lenguaje del Cambio p. 12-13.
- 3.- Satir, Virginia. En Contacto Intimo p. 21.
- 4.- El término coherencia se utilizará más adelante en el capítulo 4 para ver su relación con el lenguaje verbal y no verbal.
- 5.- ibidem. p. 5 .
- 6.- Véase Erikson, Milton. Y mi voz irá contigo .
- 7.-Para ilustrar más este proceso de la transformación del aprendizaje conciente en inconciente, véase Bandler, R. y Grinder, J. : De Sapos a Príncipes.
- 8.-Véase capítulo 6.
- 9.- Cabe mencionar que Bateson refiere después que no es el "doble vínculo" el origen de la esquizofrenia, sino que es el sistema familiar en el seno de la doble coacción o el doble mensaje.
- 10.-Es en esta Universidad, donde Bandler y Grinder tienen contacto con Bateson.
- 11.- Bateson, Hall, Watzlawick et.al. La Nueva Comunicación p. 142.
- 12.-Véase Korzybski, A. Science and Sanity .
- 13.- Véase capítulo 6 de esta tesis.
- 14.- Véase capítulo 6 de esta tesis.
- 15.- Bandler, R. y Grinder, J. La Estructura de la Magia 1 p.47-49.
- 16.- Véase capítulo 5 de esta tesis.

Notas y citas al capítulo 2

- 1.- Korsybski, A. Science and Sanity p. 58.
- 2.- Ibidem. p.59.
- 3.- Ibidem. p.69.
- 4.- Véase capítulo 6 de esta tesis.
- 5.- Véase Bandler, R. y Grinder, J. La Estructura de la Magia 1 p. 30.
- 6.- " flojo" es un verbo inespecífico, veáse capítulo 5 de esta tesis.
- 7.- "flojera" es una nominalización, véase capítulo 5 de esta tesis.
- 8.- Op. Cit. p. 28-30.
- 9.- Huxley, A. The Doors of Perception p. 22.

### Notas y citas al capítulo 3

- 1.- Véase Dilts, et.al. Neurolinguistic Programming Vol. 1 pag. 19
- 2.- Véase capítulo 4.2
- 3.- Véase Dilts. Roots of Neurolinguistic Programming, pag.23
- 4.- Al respecto, Bateson sugiere que cuando hay incongruencia entre lenguaje verbal y no verbal, la porción válida de la comunicación es la del lenguaje no verbal.
- 5.- Véase apéndice 1, entrevistas 1 y 2
- 6.- Véase Cameron and Bandler. Solutions , pag. 41
- 7.- Véase claves de acceso, capítulo 3.2
- 8.- Véase capítulo 1.1
- 9.- Dilts. op.cit. pag. 171
- 10.- Véase apéndice 1, entrevista 1 y 2
- 11.- Véase apéndice 1, entrevista 1 y 2
- 12.- Hay que tener cuidado, pues así como el paciente puede sintonizarse con el terapeuta, el terapeuta puede sintonizarse con el paciente incluso sin darse cuenta.

Notas y citas al capítulo 4

- 1.- Sapir, E. The Unconscious Pattering of Behavior in Society pag. 46
- 2.- Citado en Bateson et.al La Nueva Comunicación pag. 69
- 3.- Citado en Fast, J. El Lenguaje del Cuerpo pag. 150
- 4.- Bateson, G. op. cit. pag. 70
- 5.- Esto lo retoma P.N.L. para el estudio del comportamiento y los sistemas representacionales. Véase cap. 3.1
- 6.- Schefflen, A. Human Communication Behavioral Program and Their Integration pag. 44-55
- 7.- Véase capítulo 3.2
- 8.- Hall, E. The Hidden Dimension cap. 10
- 9.- Sociópeta se refiere al espacio que está organizado de manera que favorece la comunicación entre los sujetos. Sociófugo se refiere al espacio que propicia el aislamiento entre los sujetos.
- 10.- Véase cap. 1.2.4
- 11.- Knapp, M. La Comunicación no Verbal pag. 17
- 12.- Ekman, P. y Friesen, W. The Repertoire of Non Verbal Behavior Categories Origines, Usage and Coding pag. 49-98
- 13.- Knapp, M. op. cit pag. 17
- 14.- Ibidem pag. 20
- 15.- Ibidem pag. 21
- 16.- Ibidem pag. 22
- 17.- Ibidem pag. 24
- 18.- Trager, G. Paralanguage: A First Approximation

- 19.- Bateson, et.al La Nueva Comunicación pag. 25
- 20.- Los canales de salida son los canales a través de los cuales damos la información (voz, lenguaje, mov. corporales, etc.
- 21.- Bandler, R. Grinder, J. La Estructura de la Magia 1 pag. 31

Notas y citas al capítulo 5

- 1.- Véase capítulo 1.2.4
- 2.- Véase Bandler y Grinder La Estructura de la Magia 1  
p. 64-67
- 3.- ibidem p. 74
- 4.- La mayoría de los ejemplos que se utilizan en este capítulo son tomados del apéndice 1.
- 5.- ibidem p. 109
- 6.- ibidem p. 122
- 7.- ibidem p. 132-133

### Notas y citas al capítulo 6

- 1.- Véase Keeney. B. Estética del Cambio, pag. 44
- 2.- Ibidem, pag. 45
- 3.- Ibidem, pag. 46
- 4.- Véase Bateson, G. Steps to an Ecology of Mind, pag. 280
- 5.- Ibidem, pag. 330
- 6.- Véase Dilts, R. Roots of Neurolinguistic Programming pag. 42
- 7.- Véase Dilts, R. Changing Beliefs System, pag. 2
- 8.- Ibidem, pag. 3
- 9.- Ibidem, pag. 210
- 10.- Federico Pérez es instructor de P.N.L. , psicoterapeuta y autor de varios libros en donde utiliza técnicas de P.N.L.
- 11.- Ver apéndice 1 entrevista 3

## BIBLIOGRAFIA

- ANDREAS, Steve and Conniaarae. Change your Mind and Keep the Change. Real People Press, Utah, 1987.
- BANDLER, Richard. Use su Cabeza para Variar. Cuatro Vientos, Chile, 1988
- BANDLER, R. GRINDER, J. La Estructura de la Magia I. Cuatro Vientos, Chile, 1975.
- BANDLER, R. y GRINDER, J. The Structure of Magic II. Science and Behavior Books, Palo Alto, 1976.
- BANDLER, R. y GRINDER, J. Reframing. Real People Press, Utah, 1981.
- BANDLER, R. y MAC. DONALD, W. An Insiders Guide to Sub-Modalities. Meta Publications, Calif., 1988.
- BATESON, GREGORY. Steps to an Ecology of MIND. Ballantine Books, NEW York, 1972.
- BATESON, GREGORY. Mind and Nature: A Necessary Unity. Dutton, New York, 1979.
- BATESON, G. y otros. La Nueva Comunicación. Kairós, Barcelona, 1990.
- BIRDWISTELL, RAY. Introduction to Kinesics (An Anotation System for Analysis of Body Motion and Gesture). University of Louisville Press, Louisville, 1952.
- BIRDWISTELL, RAY. The Language of the Body. Human Communication, N.J., 1974.
- CAMERUN, L. y BANDLER, R. Solutions. Real People Press, Utah, 1985.
- CUDICIO, CATHERINE. Como Comprender la P.N.L. Garnica, Buenos Aires, 1992.
- CHOMSKY, NOAM. Estructura Sintáctica. Siglo XXI, México, 1974. (1957)
- CHOMSKY, NOAM. Aspectos de la Teoría de la Sintáxis. Aguilar, (1965) Madrid, 1970.
- DALE, PHILIP. Desarrollo del Lenquaje. Trillas, México, 1989
- DAVIS, FLORA. El Lenquaje de los Gestos. Emecé, Buenos Aires, (1971) 1975.

- DAVIS, FLORA. La Comunicación no Verbal. Alianza, México, 1989 (1976).
- DeLOZIER, J., Grinder, J. Turtles all the Way Down. Grinder, DeLozier and Associates, Calif., 1987.
- DILTS, R., Grinder, J. DeLozier, J. Bandler, R. Neuro-Linguistic Programming. Meta Publications, Cupertino, 1980.
- DILTS, ROBERT. Applications of NeuroLinguistic Programing. (1981). Meta Publications, Ca, 1983.
- DILTS, ROBERT. Roots of Neuro-Linguistic Programing. (1976). Meta Publications, Ca, 1983.
- DILTS, ROBERT. Changing Beliefs System with N.L.P. Meta Publications, Cupertino, 1990.
- DILTS, R., Halbom, T., Smith, S. Believes Pathways to Health and Well Being. Metamorphous, Oregon, 1990.
- FAST, JULIUS. El Lenguaje del Cuerpo. Kairós, Barcelona, 1988.
- FROMM ERICH. The Forgotten Language. Grove Press, New York, (1937), 1951.
- FROMM ERICH. El Corazón del Hombre. Espasa-Calpe, México, 1980.
- GOFMAN ERWING. Strategic Interaction. University of Pennsylvania Press, Philadelphia, 1979.
- GONZALEZ, LUIS J. Excelencia Personal: Valores. Font, México 1991.
- GRINDER, J., Bandler, R., Erikson, M. Trance-Formations. Real People Press, Utah, 1981.
- HALEY, JAY. Terapia no Convencional. Amorrortu, Buenos Aires (1973) 1989.
- HALL, EDWARD. The Hidden Dimension. Double Day, New York, 1966.
- HALL, EDWARD. El Lenguaje Silencioso. Alianza, Madrid, 1989 (1959).
- HERINK, RICHIE. The Psychotherapy Handbook. Meridian Book, New York, 1980.
- HUXLEY, ALDOUS. The Doors of Perception. Harper and Row, New York, 1954.

- KEENEY, BRADFORD. Estética del Cambio. Paidós, Barcelona, (1983)  
1991. BANDLER, R. Y GRINDER, J. De  
Sapos a Principes. Cuatro Vientos,  
Chile, 1982.
- KNAPP, MARK L. La Comunicación no Verbal. Paidós, Barcelona, (1982)  
1988.
- KORZYBSKY, A. Science and Sanity. The International Non-  
Aristotelian Library Publishing  
Company, Connecticut, 1933.
- LURIA, A. Lenguaje y Pensamiento. Roca, México, 1991 (1975).
- MILLER, G., Galanter, E., Pribram, K., Planes y Estructura de la  
Conducta. Debate, Madrid, 1983.
- RICCI BITTI, P., Zani, B. La Comunicación como Proceso Social.  
Grijalbo, México, 1990.
- ROBLES, TERESA. Concierto para Cuatro Cerebros en Psicoterapia.  
Instituto Milton H. Erikson, México,  
1990.
- ROBLES, TERESA. Terapia Cortada a la Medida. Instituto Milton H.  
Erikson, México, 1991.
- ROSEN, SIDNEY. Mi Voz Irá Contigo (Los Cuentos Didácticos de Milton  
Erikson). Paidós, México, 1991.
- RUSELL, BERTRAND. Principia Mathematica. Cambridge University  
Press, 1910.
- SATIR, V., BANDLER, R., GRINDER, J. Changing with Families. Science  
and Behavior Books, Ca. 1976.
- SATIR, VIRGINIA. En Contacto Intimo. Nueva Edición, México, 1991.
- WATZLAWICK, PAUL. El Lenguaje del Cambio. Herder, Barcelona, (1977)  
1989.
- WATZLAWICK, P., Beavin, J., Jackson, D. Teoría de la Comunicación  
Humana. Herder, Barcelona, 1989.