

Remodelar la PNL

Tercera Parte: Sentir, Conflicto e Integración

Por John McWhirter

La contradicción no es una señal de la falsedad, ni la ausencia de contradicción una señal de la verdad.

Pascal

Muchos, si no la mayoría, de los clientes buscan terapia por algún tipo de mala sensación o sentimiento. La PNL ofrece varias técnicas para tratar con las malas sensaciones. En esta tercera parte de mi serie sobre el remodelado de la PNL voy a centrarme en el área de sentir en general y, específicamente, en el área de conflictos y cómo podemos usar nuestras sensaciones y sentimientos para resolver asuntos difíciles.

Como en artículos anteriores, estoy intentando cubrir una gran cantidad de territorio para dar una visión global de mi remodelado de la PNL completa. Esto significa dejar fuera mucho detalle y ejemplos. Por favor, toma el tiempo para considerar los ejemplos y hacer los ejercicios. En los últimos 5 - 10 años en los que he estado enseñando mi material nuevo, lo he hecho de forma experiencial. Esta forma escrita es buena para las ideas pero hace imposible garantizar que el lector experimente con éxito lo que es necesario para sacar el máximo provecho de los nuevos modelos. Si deseas más clarificación o ejemplos referentes a esta o secciones anteriores, te ruego me contactes en la dirección que doy al final de este artículo y haré todo lo que pueda para facilitarte más. Una cosa buena del modelado desarrollativo es que siempre hay más.

¿Qué hay en una sensación?

Primero ¿qué queremos decir con sensación o sentimiento? El sentir es una prioridad para muchas psicoterapias, y sentir, sensación y sentimiento son palabras tan cotidianas que suponemos que sabemos lo que quiere decir alguien cuando dice que tiene una sensación. ¿Qué es lo que quiere decir un terapeuta cuando pide a alguien que contacte con sus sentimientos? Mediante el modelar, he identificado los siguientes tipos diferentes de sentir que experimentamos:

No.	Tipos de Sentir	Ejemplo
1.	Sensorial: Materia	"Está duro al tacto" "Se nota blando"
2.	Sensorial: Temperatura	"Se nota caliente" "Está frío al tacto"
3.	Sensorial: Textura	"Está rugoso al tacto" "Está liso al tacto"
4.	Sensorial: Perceptivo	"Notarse desequilibrado" "Sentirse inquieto"
5.	Conductual	"Sentir / palpar el interior de mi bolso en busca de mis llaves" "Andar a tientas en la oscuridad"
6.	Emocional	"Sentirse contento" "Sentirse triste"
7.	Evaluar	"Sentirse bien" "Sentirse asustado"
8.	Cognitivo	"Sentir que va a llover" "Sentir que irá bien"
9.	Gestált	"Sentirse feliz" "Sentirse uno/a con el mundo"
10.	Procesamiento Secundario	"Sentir que está bien" "Sentir que está mal"

Cualquiera de estos diez tipos puede ser “sentido”. Todos son útiles para algunas cosas pero evidentemente son muy diferentes. También usamos la palabra “sentir” como metáfora. Emplear estas distinciones puede clarificar las comunicaciones fallidas. Sin estas distinciones, modelar el sentir tan sólo puede ser, en el mejor de los casos, una aproximación a grosso modo y, en el peor, totalmente engañoso.

Congruencia, Compatibilidad y Conflicto

Una fuente principal de malas sensaciones y sentimientos son los conflictos y uno de los libros iniciales de la PNL “La Estructura de la Magia, volumen II” trataba con esta área.

Más específicamente, la estrategia para trabajar con las incongruencias incluye tres fases:

Identificar las incongruencias del cliente

Organizar [sorting] las incongruencias del cliente

Integrar la incongruencias del cliente

“Estas tres fases son, desde luego, una ficción al igual que todos los modelos. A veces ocurre que las fases no se presentan de forma plena o, frecuentemente, no serán claramente distinguibles, sino que se mezclarán fluyendo las unas con las otras. Han demostrado ser, como se exige de cualquier modelo, una manera útil tanto para organizar nuestras propias experiencias en la terapia como para enseñar a otros a hacer lo mismo.

Escuetamente, el terapeuta tiene la tarea de ayudar al cliente a aprender a emplear sus partes conflictivas de incongruencia como recursos - de ayudar al cliente a llegar a ser congruente.” (p 45)

Y después

“El término incongruente, entonces, se aplica a una situación en la que la persona que se comunica está presentando un conjunto de mensajes llevados por sus canales de salida [output] y que no cuadran entre sí, no son compatibles - dicese de tal persona que es incongruente. La experiencia que tienen terceras personas de una persona incongruente es confusión, decir que no sabe lo que realmente quiere, que es inconsistente, que no es de fiar, que es indeciso.

Los términos congruente e incongruente pueden aplicarse bien a los mensajes presentados por los canales de output de una persona o bien a las personas en sí. De este modo, si los mensajes llevados por dos sistemas de output son incompatibles, no encajan, no se emparejan bien, son incongruentes; si encajan, son congruentes.” (p. 46)

Cuando identificamos cualquier cosa hacemos uso de equivalencias (véase artículo anterior) y lo que entendamos por incongruencia dictará lo que estamos buscando y escuchando y qué sentido damos a la conducta de nuestro cliente. Bandler y Grinder no acaban de especificar cómo se decide la compatibilidad. “Compatible” ¿con qué? Cuando apreciamos la organización en niveles, entonces en un ejemplo como cuando queremos comer un cocido completo pero a la vez queremos comer sólo una ensalada estos deseos parecen incompatibles el uno con el otro. Sin embargo, son compatibles con nuestros deseos como persona entera. Esto tiene un impacto muy importante en la organización e integración que vienen después.

Bandler y Grinder partieron de la suposición de que las personas tienen partes. Si suponemos que las incongruencias son el resultado de diferentes partes, no estamos modelando sino imponiendo un modelo. La imposición de esta idea ha sido popular y es fácil conectar con ella por lo menos inicialmente. Es tan sólo cuando cuestionas el funcionamiento de la parte y su relación con el todo que el término presenta dificultades. Parte desde luego no quiere decir una parte separada como un brazo o una pierna que puede ser amputada. Volveremos a este asunto más adelante en el artículo.

Posteriormente, Bandler y Grinder recomendaban organizar las incongruencias en términos de partes y después de polaridades.

“La clasificación más común de las incongruencias de los clientes es una clasificación en dos partes - distinguimos esta situación con un nombre especial. Cuando los paramensajes incongruentes de un cliente se clasifican en dos partes para trabajo terapéutico, llamamos a estas dos partes “polaridades”. Se puede hacer trabajo terapéutico muy dramático y conseguir cambio profundo y duradero mediante las polaridades.

Recomendamos la organización de las incongruencias por polaridades como una técnica terapéutica excelente y que permitirá al terapeuta dar sentido a la conducta del cliente. Hacemos del trabajo efectivo con polaridades una condición esencial para los terapeutas antes de instruirlos en cómo trabajar con más de las partes identificables del cliente a la vez. En nuestra descripción de las fases 2 y 3, nos concentraremos en la situación de dos partes: el caso de polaridad; los comentarios que hacemos son aplicables también a trabajos en los que se están manejando más de dos partes simultáneamente. Al final de las secciones sobre las fases 2 y 3, pasaremos a comentar más específicamente el trabajar con más de dos partes a la vez” (p 62)

Usé esta aproximación durante muchos años y encontré gran valor en ella. También encontré algunas limitaciones muy importantes y añadiduras útiles como resultado de mi remodelado de esta área. El resultado ha sido un cambio en las tres fases de identificar, organizar [sorting], e integrar. Ahora pasaré a dar una visión global de estos cambios.

Historia de mi Remodelado de la Resolución de Conflictos

Hace ya casi veinte años desde que empecé a usar las ideas, habilidades y técnicas de la PNL. Mi formación anterior incluía la lingüística, terapia familiar y Gestalt. Me amoldé en seguida al metamodelo y los patrones perfilados en “La Estructura de la Magia” volúmenes 1 y 2 y “Changing with Families” (Cambiar con las Familias). La identificación de la incongruencia y los conflictos utilizando las categorías Satir fue muy útil para integrar diferentes áreas de terapia.

En “La Estructura de la Magia” 2 hay una variedad de maneras de organizar y trabajar con la incongruencia. Cuando, más adelante asistí a cursos de formación en la PNL, éstas no se incluían. En vez de eso, se empleaba una sola técnica: la de “Squash Visual” o “Técnica de Resolución de conflictos”.

La Técnica de “Squash Visual” de la PNL Tradicional

Hay ahora algunas variaciones en esta técnica. El patrón básico es el que sigue:

1. Identificar la incongruencia o conflicto y separarlo en partes
2. Colocar una parte en cada mano y desarrollar una representación sensorial completa de ellas (imagen, sonido y sensación)
3. Subir de nivel por “trozos” [chunk up] para identificar la intención positiva
4. Para cada lado, desarrollar una apreciación de la intención del otro y del beneficio de una integración
5. Establecer un acuerdo de integrarse
6. Juntar las manos para integrar
7. Comprobar la integración (el resultado de la “compresión” visual). Rehacer si es necesario.
8. Volver a integrar el resultado de la “compresión visual” en el cuerpo y hacer un “puente al futuro” [esta es la traducción más frecuente de la expresión en inglés “future pace” que se traduciría literalmente por “acomparar al futuro o hacia el futuro”]

Usé esta técnica durante años y la enseñé a muchas personas. La técnica se usaba frecuentemente con “Partes”. Poco a poco me fui dando cuenta de que la “resolución” que los clientes conseguían a veces no duraba mucho tiempo. Comprobé y contrasté esto con compañeros y otros formadores, y los que hacían seguimiento de sus clientes hablaban de resultados similares. Un *insight* que tuve fue estimulado por la distinción de los hemisferios cerebrales que se encuentra en “La Estructura de la Magia” 2 junto con un estudio detallado de varios ejemplos de resolución de

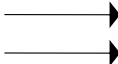

conflictos. Este *insight* sólo pudo ocurrir cuando cambié de usar “partes” a “direcciones” como manera de describir las polaridades. De lo que me di cuenta fue que estaban ocurriendo dos tipos de conflictos diferentes.

Remodelar la Consistencia, Congruencia, Dilemas y Conflictos

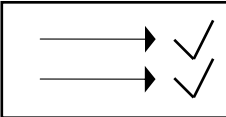
La suposición en “La Estructura de la Magia” 2 es que los mensajes diferentes si no son compatibles, son incongruentes y que la incongruencia es una mala cosa. Una vez aceptada, esta suposición es una implicación directa y sencilla de que la incongruencia debería ser cambiada en congruencia. Por ejemplo, si yo quiero salir a cenar esta noche y también quiero quedarme en casa y descansar, esto se consideraría como incongruencia en el modelo antiguo de la PNL. Si yo parto de la suposición de que los seres humanos son procesadores que procesan por un solo canal a la vez y sólo pueden pensar o sentir una cosa a la vez, entonces esto es correcto. Estoy en total desacuerdo con esto. Puedo tener muchos “deseos” en cualquier momento - todos lo hacemos. Nos acostumbramos a que normalmente sólo elegimos uno de ellos y esto puede dar la ilusión de una sola cosa. Si tenemos dificultad eligiendo, esto se considera a menudo como un conflicto y que requiere resolución. La mera presencia de la incertidumbre e indecisión hace que estas mismas pueden llegar a ser asociadas erróneamente con la incongruencia.

Abajo ofrezco una representación resumen de la Consistencia, Congruencia, Dilemas y Conflictos.

1.Consistencia:

- a. Entre
Materia- Espacio- Tiempo 
- b. A través de
Materia- Espacio- Tiempo 

2.Congruencia:

- a. Entre
Materia – Espacio - Tiempo
 - b. A través de
Materia – Espacio - Tiempo
- 

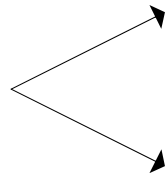
3. Dilema:

La misma dirección general
Dos alternativas o más
Materia – Espacio - Tiempo



4.Conflictos:

Dos direcciones opuestas
Materia – Espacio - Tiempo



Hay, entonces, dos tipos de conflicto. Los he nombrado dilema y conflicto. Un dilema es donde hay más de una opción para proceder en la misma dirección, por ejemplo: “¿cenamos italiano o chino esta noche?” Un conflicto es cuando hay dos direcciones por ejemplo: salir a cenar o ahorrar

dinero. La diferencia crucial es que en un dilema todas las opciones te conseguirán lo que quieres a un nivel superior. Con los conflictos cuanto más vayas por una menos consigues la otra.

En mi experiencia, los conflictos ocurren consistentemente entre asuntos de desarrollo y asuntos de seguridad. Estas son dos preocupaciones cruciales para nuestra supervivencia. Necesitamos constantemente desarrollarnos, máxime ahora que el mundo está cambiando tan rápidamente. También necesitamos estar seguros y a salvo a medida que nos desarrollamos. El desarrollo se procesa más frecuentemente por la mente consciente y es, a menudo, lingüístico y visual puesto que tiene que ver con las ideas y el logro. La seguridad es, con frecuencia, una comprobación o control inconsciente y se experimenta como una sensación.

Estos dos patrones requieren de intervenciones diferentes. El “squash visual” o “resolución de conflictos” es, irónicamente, ideal para los dilemas pero no para los conflictos. Esta técnica los lleva por trozos [chunks] hacia arriba hasta un nivel de similitud y, de este modo, los vuelve a juntar. Una vez hecho esto, el cliente puede proceder más fácilmente.

Un conflicto, en cambio, involucra asuntos referentes a seguridad y desarrollo y, por tanto, puede ser enmascarado mediante el uso de la técnica del “squash visual” porque los dos asuntos no son del mismo tipo. Cuando se los lleva por trozos hacia arriba a “similitud”, la sensación de conflicto se encubre pero no se resuelve y volverá a ocurrir más adelante. Por ejemplo, si tomamos cualquier conflicto del tipo de “hacer la declaración de la renta o ver la televisión” y llevamos los dos hacia arriba hasta conectar con un sentido de “unidad con el universo”, encontraremos que ya no sentimos el conflicto. Sin embargo el asunto conflictivo sigue estando allí, lo sintamos o no. Por eso, volverá a la superficie en cuanto volvemos a aterrizar. Hay un peligro evidente en inducir una sensación de bienestar, parecido a un estado de drogas, en vez de afrontar asuntos reales en la vida con las preocupaciones ecológicas evidentes que esto conlleva.

A veces el “squash visual” estimulará al cliente a resolver el conflicto pero dista mucho de ser garantizado y descubrí que esta fue la causa de los resultados inconsistentes. En 1987, desarrollé el siguiente patrón para tratar con los conflictos. Utiliza la porción de organizar y llevar hacia arriba del “squash visual” pero consigue la integración de una manera diferente. A esta técnica le di el nombre de “Integración Hemisférica”.

Técnica de Integración Hemisférica

1. Identificar ambos “lados” como se hace en el “squash visual”. Se puede usar lados o “manos” (por ejemplo, por un lado quiero esto, pero por otro lado quiero eso)
2. Establecer una implicación sensorial plena, al igual que en el “squash visual”
3. Llevar hacia arriba hasta el nivel de seguridad y desarrollo. Las palabras en sí no tienen mayor importancia. Se pueden emplear frases sinónimas como “hacer cosas”, “protegerme” etc.
4. Para cada lado: Establecer la necesidad de atención al otro.
 - a) Seguridad: Texto ejemplo: *“En un mundo que está cambiando constantemente, estás cambiando físicamente, necesitas desarrollar seguridad si has de seguir a salvo”*
 - b) Desarrollo: Texto ejemplo: *“ ¿Cuánto tiempo seguirás desarrollándote si no te mantienes seguro?”*
5. Integración: Usa cada lado para motivar la necesidad de una capacidad para responder integrada. Texto ejemplo: *“De modo que, ahora que te das cuenta que necesitas desarrollarte, puedes desarrollar la seguridad y desarrollarte en la seguridad y que necesitas estar seguro mientras te desarrollas y estar seguro en tu seguridad” (repetir los vínculos, invirtiendo el orden para reforzar) ...”y puedes dejar que tus manos se junten por sí solas a medida que tu inconsciente integra tu pensar y sentir para que puedas hacer lo que es mejor para que te desarrolles con seguridad. Y en el futuro, cuando sientas una de estas inquietudes, te recordará que eres más eficaz haciendo las cosas cuando tu pensar y tu sentir están integrados.”*
6. Internalización: Como en “squash visual”, instruir al cliente para que las manos se lleven al pecho y que respire hondo para introducir la sensación de integración.

7. Extensión: Repetir la respiración honda,
- una vez para extender la sensación hacia el pasado para apreciar las ocurrencias
 - de conflictos y apreciar los beneficios de estar integrado y
 - otra vez para esparcir la sensación hacia el futuro anticipando los beneficios de una aproximación integrada a la vida.

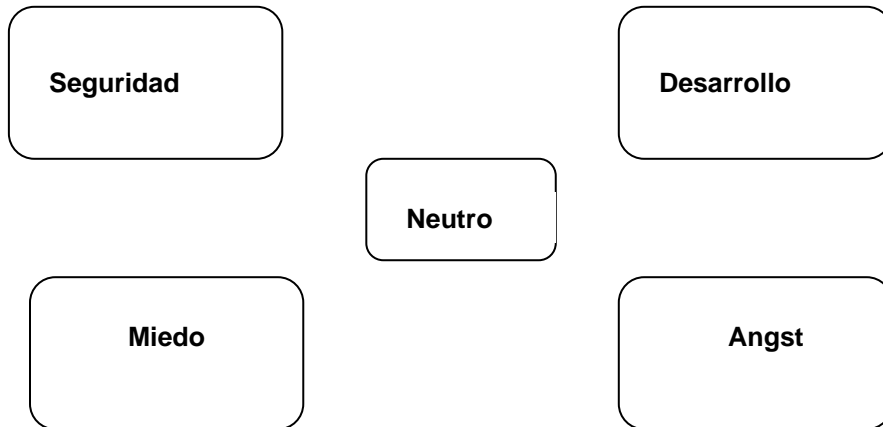
Cuando usamos la Integración Hemisférica, la Seguridad y el Desarrollo son direcciones hacia las que acercarse. Algunos clientes experimentaban las sensaciones de “alejamiento” que están conectados con las direcciones de seguridad y desarrollo. Estas sensaciones son: “miedo”, la consciencia de peligro, y lo que en inglés se suele llamar “angst”, la sensación de vacío o la falta estancada de desarrollo significativo. Esto condujo a un importante modelo nuevo para usar las sensaciones: el modelo “FADS”.

Modelo Miedo [Fear]- “Angst” - Desarrollo - Seguridad (FADS)

Este es un modelo para usar tu sentir para pensar plenamente los asuntos emocionales. A menudo dejamos de pensar y nos rendimos si un asunto se siente mal. En vez de eso, podemos aprender a usar estas sensaciones.

Ejercicio

En el suelo, colocar cuatro hojas de papel con seguridad, desarrollo, angst y miedo y organizados según el diagrama abajo.



Identificar un asunto. Un buen ejemplo para practicar sería uno que has comenzado y luego te has rendido y lo has dejado. Por ejemplo: *“Estoy aburrido en mi trabajo y me gustaría tener otro pero me podrían rechazar en una entrevista.”*

Ir andando en secuencia por los lugares que encajan con la sensación. Así que *“aburrido con el trabajo”* es “angst”, *“me gustaría tener otro”* es “desarrollo”, *“me podrían rechazar”* es “miedo”. En este punto la persona se rinde y lo deja pues la sensación de la sensación de rechazo anticipado se hace demasiado fuerte.

Repetir, esta vez volviendo al comienzo para recordarte de la sensación inicial usando la palabra “pero”: *“Estoy aburrido en mi trabajo y me gustaría tener otro pero me podrían rechazar en una entrevista pero estoy aburrido en mi trabajo.”*

Esta fase a menudo sirve para remotivar al sujeto haciendo que se vuelva meter en “por qué” necesita cambiar.

Repetir y esta vez, en el punto en que lo habías dejado, muévete a cualquiera de las áreas no usadas todavía usando la frase “así que”. En este ejemplo, el cliente añadiría seguridad *“Estoy aburrido en mi trabajo y me gustaría tener otro pero me podrían rechazar en una entrevista así que necesito estar seguro en la entrevista.”*

Seguir usando cada una de las cuatro áreas para explorar todos los asuntos posibles que pudiesen surgir construyendo un plan de acción basado en el uso de tu capacidad para identificar inquietudes y cómo usarlas en vez de permitir que las sensaciones impidan que avances.

“Así que necesito estar seguro en la entrevista. ¿Qué puedo hacer para que sea más segura? (desarrollo); podría ser aburrido (angst), ¿qué puedo hacer para que sea más interesante? (desarrollo), ¿estaría bien usar eso? (miedo), ¿cómo podría hacerlo más apropiadamente? (seguridad)” etc.

¡Que te diviertas explorando!

Partiendo de las Partes

Con mis avances en las direcciones, pude remodelar el uso de "partes" "Partes" como metáfora es una cosa, como manera de plasmar diferentes aspectos de un individuo es otra bien diferente y peligrosa en potencia. Las personas no son una aglomeración de "partes".

Las personalidades múltiples son un ejemplo extremo y, afortunadamente, muy infrecuente de la ilusión de partes llevada al extremo. Y es que ¿necesitamos usar partes? Mi respuesta es que no, no si podemos conseguir todos los resultados positivos de alguna otra manera no tan engañosa.

La secuencia de ejercicios que sigue te dará una experiencia de la diferencia. Primeramente, piensa en dos cosas que te gustaría hacer esta noche en el mismo momento. Por ejemplo, *“esta noche saldré a cenar”* (X) y *“esta noche me quedaré en casa a descansar”* (Y)

Ahora prueba a afirmar los dos ejemplos de (X) y (Y) de las tres maneras abajo indicadas notando las diferencias.

- 1) Establece una parte para cada mano y exprésalo como *“parte de mi quiere (X) y parte de mi quiere (Y)”*
- 2) Otra vez usando las manos pero cambiando el enunciado en *“parcialmente quiero hacer (X) y parcialmente quiero hacer (Y)”*
- 3) Cambia la forma de la mano de modo que estés apuntando con el dedo índice de cada mano *“quiero ir por (X) y quiero ir por (Y)”*

En 1) habrás experimentado tres entidades separadas: las dos partes y tú.

En 2) probablemente has experimentado una sensación de fragmentación o implicación parcial.

En 3) habrás experimentado un sentido de un solo “yo” con dos deseos.

El uso ocasional de partes probablemente no hará mucho daño y evidentemente algún bien. Mi argumento es que mediante el remodelado podemos conseguir todos los beneficios sin ninguno de los peligros.

La identificación de “partes” separadas en una persona es una confusión de valor (gustar, querer, necesitar) con identidad (es, mío, nuestro, nombre cosa). Este es un error muy común que se identifica en otras áreas de la PNL pero no aquí.

Hay muchos usos útiles de partes. “Parte de”, como en el ejemplo de la pata de una silla o la pierna de un cuerpo; “aparte de” como en el sentido de separado de o al margen de; “partir” en el sentido de separar o salir.

Es interesante notar que un uso más extensivo de la Semántica General por parte de Bandler y Grinder aplicado a este uso de "parte" hubiera clarificado este error de sentir valor o deseo, e identidad.

Muchos Tipos de Polaridad

También hay muchos tipos de polaridad y no sólo las formas simples identificadas por Bandler y Grinder. Otra vez el modelador, terapeuta y consultor se verá muy beneficiado por la precisión mayor que esto crea. Estas son las distinciones que he identificado.

Tipo de Polaridad	Ejemplos
Singularidades	Valorar: Disfrutar, Odiar etc.
Polaridades Básicas	Blanco - Negro Bueno - Malo Correcto - Incorrecto Introverso - Extraverso (a) Negativo y positivo: <i>"Bien y mal"</i> (b) Negativo a cero a positivo <i>"Beneficio y pérdida"</i> (c) ©Negativo a cero <i>"Desordenado a ordenado"</i> (d) Cero a positivo <i>"Noche a día"</i> Errores comunes incluyen: Amor - Odio, que son dos singularidades puestos como una polaridad.
Analógicas	Tonos de gris Espectros
Digitales Múltiples	Muchos correctos e incorrectos y parciales
Relativas	A veces correcto o incorrecto
Compuestas	Todas las arriba indicadas

A la hora de trabajar con asuntos de niveles superiores, especialmente los asuntos de identidad y con organizaciones y equipos, es a menudo importante mantener las diferencias a un nivel y hacer que sean compatibles a otro nivel superior. Por ejemplo una madre que se niega a dar caramelos a su hijo cada vez que lo exige, necesita mantener la incompatibilidad de contrariar al niño con el deseo de complacerlo también. Muchas de las maneras más empobrecidas de ejercer de padres con las que trabajé entre 1979 y 1989 involucraban la incapacidad de funcionar con muchos valores simultáneamente. El trabajo que he hecho desde entonces con equipos y con consejos de administración de empresas también demuestra la necesidad de apreciar diferentes valores. Muchos conflictos se crean innecesariamente por esta falta de comprensión. Se crean limitaciones añadidas por la falta de capacidad de operar con sistemas "multi valorados" además de con sistemas "mono valorados".

Resumen

Fase	Bandler y Grinder	PNL Remodelada
Identificar	Partes Conflictos Polaridades simples Valores sencillos	Pensamientos Sentimientos / sensaciones Valores Direcciones Dilemas Conflictos Todo tipo de polaridades Valores múltiples

Fase	Bandler y Grinder	PNL Remodelada
Organizar [sorting]	Partes: Espacial Fantasía Psicodramático Sistema representacional Categoría Satir Hemisferio cerebral	Direcciones: Espacial Fantasía Psicodramático Sistema representacional Categoría Satir Hemisferio cerebral
Integrar	Mediante similitud Solo mono valor	Mediante similitud para los dilemas Mediante la diferencia para los conflictos Posibilidad de multi valor

Este resumen engloba un cambio fundamental en el pensamiento científico que ha ocurrido a lo largo de los últimos veinticinco años. Este cambio ha sido primero, reconocer la importancia de la complejidad y segundo, desarrollar la capacidad de modelar la complejidad.

Cuando la PNL estaba en ciernes, la complejidad se evitaba en todas las áreas de la ciencia por las dificultades para trabajar con ella. Este era el caso también en la terapia. Algunos de los modelos más simples se creaban no como respuesta final, sino como respuesta simple hasta poder modelar una descripción más certera de la complejidad. A mi manera, he buscado siempre modelar la auténtica complejidad de nuestra conducta humana. Mediante el desarrollo de una apreciación de nuestra verdadera complejidad, me siento enriquecido y estoy más capacitado para enriquecer a mis clientes, amigos y las personas que se forman conmigo.

Espero que el remodelado de la PNL que he presentado hasta ahora te aliente a cuestionar positivamente y a buscar mejorar constantemente lo certera de tu comprensión y la eficacia de tus intervenciones en todas las áreas de tu vida.

Referencias Bibliográficas

Bandler y Grinder , (1975) The Structure of Magic ("La Estructura de la Magia") vol. 1. Science and Behaviour Books.

Bandler y Grinder , (1976) The Structure of Magic ("La Estructura de la Magia") vol. 2. Science and Behaviour Books.

Bandler y Grinder y Satir, (1976) Changing with Families (Cambiar con las Familias). Science and Behaviour Books

McWhirter, (1999) Re-modelling NLP, Part 1 - Models and Modelling (Remodelar la PNL, parte 1 - Modelos y Modelar)

McWhirter, (1999) Re-modelling NLP, Part 2 - Re-modelling Language (Remodelar la PNL, parte 2 - Remodelar el Lenguaje)

Copyright John McWhirter 1999.

NOTA: Si deseas más clarificación o ejemplos referentes a los artículos de John McWhirter, por favor, ponte en contacto con nosotros a través de la dirección electrónica info@sctsystemic.com, y haremos todo lo posible por ser intermediarios contigo y con John McWhirter. Gracias.