

La Magia en Accion.

Richard Bandler

Introducción

En la época en que fueron grabadas estas sesiones, la idea de curar una fobia en una sesión parecía tan absurda como la de tratar de alcanzar la luna con la mano. Incluso quienes afirmaban poder hacerlo en diez sesiones de una hora -en aquel tiempo llamaban a esto terapia breve- eran atacados. Al menos estos terapeutas consideraban que si no eran capaces de curar una fobia en diez sesiones, probablemente nunca lo lograrían. En aquel entonces, dicha postura se consideraba verdaderamente radical.

Estas sesiones surgieron porque la Universidad Marshall deseó documentar a cierto individuo que andaba por ahí diciendo que la terapia, en realidad, era sencilla. Alguien había realizado una película en la que Fritz Perls, Albert Ellis y Carl Rogers atendían a la misma paciente. Posteriormente, le preguntaron cuál de los tres le había parecido mejor y cuál pensaba ella que le ayudaría más. Pero en una sola sesión, ninguno de ellos consiguió gran cosa.

Yo afirmaba que era posible curar al paciente en una sola sesión. Y me sorprendía que la gente, especialmente los profesionales, necesitaran que se les convenciera de ello. Si no eres capaz de hacerlo en una sesión, ¿qué harás en la siguiente?

Por qué no hacer una sesión larga en la que ensayes todo lo que sabes, haciendo luego una lista de todas las cosas que no has intentado y tal vez podrían ayudar. ¿Qué sentido tiene usar una y otra vez algo que no funciona? Algunos estudios demuestran que si dejamos a un paciente esperando durante diez años, mejorará. Al menos en este caso no le estaremos sacando su dinero.

Así, la gente de la Universidad Marshall creyó tener una gran oportunidad para desmentirme públicamente. Cuando llegué vi a los pacientes en frío, en

un estudio, sin conocerlos de antes. Entonces uno de los empleados de la Marshall me espetó:

—Por cierto, Richard, como es fin de semana sólo pudimos conseguir cintas de media hora. ¿Hay algún problema?

—Sí —le respondí— pero el problema es vuestro. ¿Qué vais a hacer con el trozo de cinta que sobre?

Quienes se impresionan tanto con la velocidad de los cambios no comprenden que éstos no sólo *pueden* ocurrir rápidamente, sino que *deben* hacerlo, siempre que se trabaje con el proceso natural que utilizan los pacientes para crear y mantener sus problemas, en lugar de hacerlo con el contenido de los mismos. Tan pronto como te involucras con el contenido, comienzas a ignorar el hecho de que todo el mundo procesa la información en forma diferente, por lo que en realidad estás vendiendo ideología en lugar de realizar un trabajo que conduzca al cambio. Esto es lo que la mayoría de las psicoterapias, o psicoteologías, como las llamó Gregory Bateson, han venido haciendo, y esa es la razón por la que no han funcionado: mucha teoría y poca habilidad. Esas teorías fueron derivadas del modelo médico, el cual suponía que algo estaba averiado en el paciente, de manera que sus seguidores trataban a los pacientes como si tuvieran una infección o una pierna rota. "Siendo niño te rompiste la pierna y ahora, de adulto, continúa doliéndote porque los huesos no soldaron bien. Por eso, vamos a volver atrás y vamos a soldártela de nuevo para que puedas recuperarte".

Esta es la *razón* por la que durante décadas se ha obligado a los pacientes a concentrarse en su pasado. Pero si el pasado los hizo ser como son, el hecho de concentrarse en él tan sólo los hará aferrarse aún más a esa conducta.

Así, después de años de terapia, el paciente es incapaz de superar sus problemas porque se concentra en el pasado y en el contenido de su problema. Ese modelo no funciona del modo que lo hace la mente humana. Nuestra mente es un sistema de archivo, no de corrección. La función de borrar no existe en ella, por eso no tienes que reescribir tu pasado. Todo lo

que tienes que hacer es enseñar a tu mente a ir hacia una nueva dirección: ir "aquí", en lugar de dirigirse hacia "allá".

Es como cuando te has cambiado de domicilio pero sigues maquinalmente conduciendo hacia tu antigua casa, hasta que construyes en tu mente algo que reajusta anticipadamente el piloto automático. El truco consiste en regresar a un punto anterior al surgimiento del problema y construir una nueva ruta en el "cableado" de tu mente, de modo que puedas olvidarte del problema. Ello no significa, como algunos piensan, que debas esconder los problemas para que luego resurjan de alguna otra forma. No se trata de ocultar tus problemas, sino de abordarlos de una manera más útil. Debes dirigir tu atención hacia una dirección particular y no hacia otra. De modo que todo lo que tienes que hacer es aprender una mejor dirección y concentrar tu atención en ella.

Esta obra muestra cómo utilizo la rapidez y el sentido del humor en el trabajo con *mis* pacientes. Al mismo tiempo dará al profano una idea de cómo se desarrolla una sesión de PNL. Para eliminar la seriedad que tantos bloqueos causa, suelo bromear con los pacientes acerca de sus problemas. Ponerse serio equivale a quedarse atorado, mientras el sentido del humor es la forma más rápida de revertir dicho proceso. Si eres capaz de reírte de algo, sin duda lo podrás cambiar.

El cambio no tiene por qué ser lento ni doloroso. Si eres capaz de crear algo tan complejo como una fobia, un miedo o una compulsión, podrás aprender a usar esa misma capacidad para, ante las mismas situaciones, hacer algo totalmente distinto.

Si no eres profesional de la PLN, no trates de aprender estas cosas partiendo del presente libro. Simplemente date cuenta de que son posibles. Quiero que tu inconsciente perciba que, así como las personas que aparecen en esta obra cambiaron la dirección de sus vidas en cuestión de breves momentos, también tú podrás deshacerte de cualquiera de tus problemas y, en un plazo muy breve, podrás concentrarte plenamente en tus posibilidades. No importa cómo haya sido tu pasado; siempre tendrás un nuevo futuro.

En lugar de discutir con tu pareja, en lugar de hacer las mismas cosas aburridas y sufrir los mismos problemas como si fueran reacciones condicionadas, comienza poniendo en tu vida la señal de "se acabaron las recriminaciones" y di: "Ya basta. Quiero que desde ahora todo sea diferente". Si tienes esperanza y tenacidad, podrás hacer cualquier cosa. Si, por el contrario, eres tan impaciente como yo, puedes olvidarte del asunto y seguirás igual que hasta ahora.

Los estudiantes de PNL podrán utilizar *La Magia en acción* como libro de trabajo. Te recomiendo que primero leas el libro hasta el final, luego estudies la última transcripción y la notación y, por último, analices todas las transcripciones. Subraya las primeras cuatro líneas de todas las declaraciones de los pacientes —al principio de cada transcripción—, pues frecuentemente es allí donde se encuentra la respuesta.

Además, te recomiendo que ensayes otras formas de "troceo" aparte de las que se presentan en las notas. ¿Qué pasaría si las considerases como submodalidades? ¿Y si (las tomases) como estrategias? ¿Y (si las vieras) como metaprogramas? Y un último problema: ¿cómo se ajusta todo el conjunto? ¿Cómo supe lo que debía hacer? No sabrás cómo interactúan el metamodelo y el modelo de Milton, las submodalidades y los sistemas de representación, las estrategias y las rutas neurocorticales hasta que los coloques todos juntos y al mismo tiempo en un modelo del mundo.

La diferencia entre el contenido de un libro y la vida real nunca será suficientemente resaltada. Los libros son secuenciales. Las interacciones de la vida no lo son. Sin embargo, una parte importante del asunto consiste en dividir los procesos complejos en partes más sencillas. Si logras adquirir la suficiente habilidad en esto, cuando actúes en situaciones de la vida real aprenderás mucho y ello te será de gran utilidad. Sin embargo, recuerda que deberás siempre juntar nuevamente las piezas, formando un todo. Deberás utilizar el metamodelo y las líneas temporales más como herramientas de detección que de diagnóstico. Ellas te indicarán dónde debes intervenir para ayudar a que el paciente procese la información de manera más útil.

Las técnicas utilizadas en estas sesiones y demostraciones con pacientes, como el patrón del zumbido o la cura de las fobias, en la actualidad son ya arcaicas. Estas técnicas no constituyen la PNL. Cada situación concreta tiene soluciones muy diversas. Si tan sólo obtienes resultados utilizando un formato fijo, no eres programador neurolingüístico, eres un terapeuta que utiliza algunas técnicas de PNL.

Lo más importante es la actitud. Sin una actitud y un sistema de creencias adecuados, tan sólo estarás repitiendo palabras, no haciendo PNL.

Esa actitud es fácil de describir: se puede lograr cualquier cosa. Si posees esta creencia, serás capaz de eliminar tus creencias actuales acerca de lo que es posible y comenzarás a descubrir lo que realmente puedes hacer. De esa forma, tendrás dos opciones, cualquiera que sea la dificultad a la que te enfrentes: puedes hacerlo, o no puedes todavía; en este caso, comenzarás a buscar lo que necesites para hacerlo posible.

Tan pronto como asumas que algo es posible, te esforzarás al máximo y encontrarás las herramientas y las habilidades necesarias para lograr que suceda.

Desde el punto de vista evolutivo, apenas acabamos de arrastrarnos fuera del pantano. Ahora estamos comenzando a averiguar lo que la mente humana es capaz de hacer. Nuestra evolución cognitiva tan sólo acaba de comenzar. A partir de ahora, esa evolución puede ser más consciente y más deliberada.

Quienes están en el "negocio del cambio" hablan de la terapia, de la resolución de los problemas y de la salud mental como si fueran un fin en sí mismos. Sin embargo, ¡aún no hemos comenzado a averiguar lo bien que podríamos sentirnos! Una vez que seamos conscientes de esto, nos preguntaremos: "si soy *capaz* de disminuir mis ansiedades, ¿no podría, del mismo modo, aumentar otras cosas? ¿O crear algo que nunca he tenido? ¿Podría generar nuevos sentimientos?".

El reto de la PNL es hacer que la persona tome el control de su evolución cognitiva y que se dé cuenta de que sus imágenes, sus voces y sus

sentimientos internos le pertenecen y que puede manipularlos de la misma manera que utiliza sus dedos para girar el pomo de una puerta.

El reto es hacer que la gente comprenda que eso que ella consideraba como realidad tan sólo es su propio modelo de dicha realidad, llegando así a una situación en la que puedan decir: "si es sólo un modelo, me gustaría en lugar de ese modelo tener este otro".

Cuando logres hacerlo así de simple, sin llantos ni gimoteos y sin toda la historia personal, serás bueno en tu trabajo. Pero para lograr esa simplicidad deberás poseer habilidades muy complejas.

Quiero que todos los interesados en la PNL sepan que este es un trabajo serio, aunque al realizarlo no sea necesario actuar con seriedad. Es mucho lo que hay que aprender acerca de la sintaxis, del tono de voz, de los movimientos oculares, los metaprogramas y todas esas cosas. Puedo afirmar, sin lugar a la más mínima duda, que he tomado las enseñanzas de Virginia Satir, Milton Erickson, Bill Feldman y de todos los grandes comunicadores y he ido más allá de lo que ellos nunca soñaron, precisamente porque aprendí de ellos.

Si deseas halagar a alguien, ve más allá de lo que él fue.

Capítulo 1

La Pérdida Anticipada

La paciente de esta sesión, Susan, experimenta una aguda ansiedad siempre que alguien tarda en llegar.

Este caso es un buen ejemplo de algo que encontrarás muchas veces al trabajar con la PNL: con frecuencia, la terminología clínica oculta lo que en realidad está sucediendo. En el negocio del cambio, he encontrado muy poca correlación entre la aptitud para crear denominaciones o sistematizaciones diagnósticas y la habilidad o capacidad de provocar un cambio. Y justamente

es lo opuesto a eso -la capacidad de "desdenominar"- lo que crea la habilidad necesaria.

En este caso, Susan genera su ansiedad de la misma manera en que otros adquieren el pánico al escenario, el miedo a hablar en público, a volar, etc. Lo que ella padece es un miedo, no una fobia. Los clínicos a menudo los confunden, pero se trata de especies muy distintas.

Con frecuencia, quienes vienen para ser tratados de fobias, como la de volar, realmente no padecen ese trastorno, pues cuando están a bordo del avión se sienten bien. Su ansiedad precede al hecho real y es provocada por un proceso mental que consiste en cambiar y manipular estados internos. Las fobias son el resultado de una situación de estímulo-respuesta.

El tratamiento de los miedos y fobias es fácil, aunque ambos deben ser tratados en forma distinta. Al tratar los miedos, es necesario cambiar la parte del proceso que los provoca. Por ejemplo, en el caso del pánico escénico, es común que quienes lo padecen generen en sus mentes imágenes de los espectadores que me asustarían incluso a mí. En ese caso, sólo es necesario cambiar esa imagen por alguna otra -un público feliz, por ejemplo. Es mucho más lógico que la persona se dedique a pensar en lo que quiere hacer en el escenario, en lugar de verse a sí misma linchada por criaturas con cabezas gigantes y miradas fijas.

Si se trata de una fobia, será necesario disminuir la intensidad del sentimiento hasta un nivel en el que sea posible sustituirlo por uno más útil. Ni las ansiedades ni las fobias son trastornos. Ambas nos muestran lo fácil y sólidamente que aprendemos los seres humanos.

Observa cómo cambió la actitud de Susan en los treinta minutos que duró la sesión. La paciente pasó de creer que estaba aquejada de un problema grave a darse cuenta de que sus ataques de pánico eran algo aprendido. Finalmente, no sin cierto orgullo, se entera de que es una experta en cierta habilidad que incluso a mí podría enseñarme.

Su capacidad para generar ataques de pánico y la comprensión de cómo lo hace con su propia mente, es la misma aptitud, usada en una nueva forma, que le permite luego superar esa dificultad.

Los estudiantes de PNL observarán que en realidad la sesión no presenta la cura de una fobia. De hecho, la primera respuesta de Susan revela ya todo lo que ella necesita para vencer su miedo:

Richard: Bien, Susan. ¿Por qué no me dices qué es lo que desearías? Yo no lo sé. Simplemente nos han traído aquí a los dos y nos han puesto uno frente al otro, así que tienes que darme alguna pista.

Susan: Está bien. Mi problema es un miedo que en ciertas ocasiones me incapacita casi totalmente. Cuando lo experimento, sufro una especie de ataque de pánico. Lo que yo quisiera es distanciarme...

En el caso de Susan, la distancia de las imágenes es la variable crítica para lograr un cambio duradero que le permita controlar su calidad de vida.

Bill: Este trabajo forma parte de una serie de grabaciones en vídeo sobre Richard Bandler, creador y co-fundador de la Programación Neurolingüística. A mi lado se encuentra Michael Saggese, quien va a narrar las grabaciones del día de hoy. Michael, tenemos suerte al contar con el doctor Bandler en esta serie. Creo que es una experiencia única, porque si bien ya existen vídeos del doctor Bandler, en ellos aparece generalmente frente al público, mientras en este caso se trata de grabaciones con calidad de estudio. Esto nos dará una visión distinta de él, puesto que va a trabajar con un solo individuo, en un ambiente particular.

Me gustaría comentar brevemente el hecho de que se trata de grabaciones de estudio y de que hemos realizado grandes esfuerzos para lograr la máxima calidad. Quizás sean éstas las primeras grabaciones a las que se ha efectuado un seguimiento. Cuando termine la grabación, verán un seguimiento del paciente atendido por Richard, que en algunos casos alcanza hasta ocho meses después. Pienso que esto convierte a estas grabaciones en algo realmente único.

Bill: Así es. Creo que esto hará que los espectadores se den cuenta de que no se trata de algo temporal, sino que realmente tuvo un efecto duradero.

Michael: Correcto.

Bill: Muchas de las personas que va a ver esta grabación quizás nunca hayan oído hablar de la

Programación Neurolingüística. Si tuvieras que explicarles muy brevemente qué es la PNL,

¿cómo la describirías?

Michael: Buena pregunta. Me gustaría destacar los que, para mí, constituyen los aspectos más importantes de la PNL. En cierto modo, es una forma de modelar la conducta humana. Pero se trata de una forma única, en el sentido de que nos permite comprender la estructura de la experiencia interna. Con esto quiero decir que nuestras experiencias se componen de visualizaciones, experiencias auditivas y sentimientos, y que la PNL es el primer modelo que conozco que ha sido capaz de reconocer la relación entre la forma en que procesamos neurológicamente la información y su efecto sobre nuestra conducta y nuestros sentimientos.

Bill: Así que hace énfasis en la experiencia interna, en lugar de observar únicamente la experiencia exterior.

Michael: Bueno, enfatiza la manera en que nuestra experiencia interna o nuestra forma de procesar la información afecta a nuestra experiencia externa y a nuestra interacción con los demás. Concretamente, al ver a Richard trabajando con Susan en esta grabación, nos daremos cuenta de que él comienza a explorar, por así decirlo, las experiencias internas y las imágenes visuales de la paciente, cómo se ve ella a sí misma en las situaciones que le provocan esos sentimientos desagradables y cómo visualiza esa experiencia.

Bill: Richard trabaja mucho con los patrones de visualización.

Michael: Así es.

Bill: Y esos patrones parecen diferentes de los que se obtienen simplemente al preguntar: "¿Qué ves?". El cambia mucho de un patrón a otro.

Michael: En la PNL existen lo que llamamos submodalidades. Esta palabra significa que si tomamos un campo visual o una imagen, hay varias formas en las que podemos ajustar dicha imagen. Podemos hacerla más brillante o más oscura. También podemos aumentar o disminuir su tamaño.

Bill: Como al manipular un televisor.

Michael: Exactamente. Como cuando intentamos sintonizarlo. Podemos ajustar la claridad de la imagen. Podemos ajustar su distancia. Y, como verás, cuando el doctor Bandler comienza a hacerle preguntas a la paciente para obtener información, notarás que los sentimientos y las experiencias de ella comienzan a cambiar a medida que él va ajustando esa imagen interna.

La PNL es el único modelo que conozco que nos suministra la tecnología necesaria para comenzar a entender la experiencia interna y que nos proporciona las herramientas necesarias para modificarla en un periodo muy breve.

Bill: Creo que sería muy útil que los espectadores revisaran el manual porque éste es más explícito con respecto a las submodalidades, como tú las llamas; de este modo, al ver la grabación sabrán no sólo qué deben buscar en ella, sino también cómo encontrarlo.

Michael: Ciertamente.

Bill: En el manual constan muchas cosas que pueden observar y utilizar mientras ven la grabación, pero ¿hay algo de lo que tú particularmente desearías que los espectadores fueran conscientes mientras ven este vídeo?

Michael: Cuando vean el trabajo del doctor Bandler yo les sugeriría dos cosas. Una de ellas es que observen los movimientos de acceso visual y la conducta de Susan mientras trata de obtener o recuperar la información que le solicita el doctor Bandler. Y también les sugeriría que observaran la forma sistemática en que él logra obtener esa información, tratando de descubrir qué es lo que provoca en la paciente la experiencia desagradable. Es como si Richard buscara al factor que lo hará todo diferente. ¿Cuál es ese factor que permitirá a Susan no sentirse ya trastornada por su experiencia?

Bill: Una vez que él lo comprende, comienza a cambiar la naturaleza de ese patrón y la forma en que ella se siente con respecto al mismo.

Michael: Correcto. Y una vez que comienza a cambiar la experiencia del patrón interno, la conducta externa se modifica en consecuencia. Veremos eso en el seguimiento que se presenta al final de la cinta.

Bill: Ahora vamos a ver el trabajo del doctor Richard Bandler con Susan.

Richard: Bien, Susan. ¿Por qué no me dices qué es lo que desearías? Yo no lo sé. Simplemente nos han traído aquí a los dos y nos han puesto uno frente al otro, así que tienes que darme alguna pista.

Susan: Está bien. Mi problema es un miedo que en ciertas ocasiones me incapacita casi totalmente. Cuando lo experimento, sufro una especie de ataque de pánico. Quisiera distanciarme de manera que cuando me encuentre en esa situación deje de experimentar el miedo en el grado en que lo padezco. Quisiera controlarme a mí misma y tomar mejores decisiones.

Richard: ¿Es un miedo justificado? ¿Como si te preocupara morir en la cania o algo así?

Susan: No, es un miedo a una pérdida. Es un temor a perder amistades o relaciones íntimas. Y al anticipar esa pérdida que no es real, sufro un ataque de pánico.

Richard: La situación que te preocupa entonces, ¿tiene que ver con el pensar y anticipar esa pérdida?

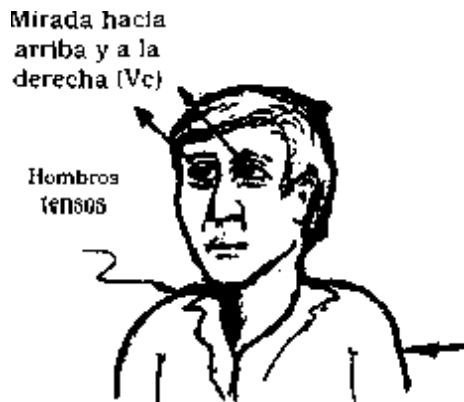
Susan: Sí. Creo que sí.

Richard: ¿Has perdido a muchos amigos?

Susan: No.

Richard: Iba a decirte que quizás no deba juntarme demasiado contigo.

Susan: No, en realidad no me ha sucedido.



Respiración poco profunda y torácica

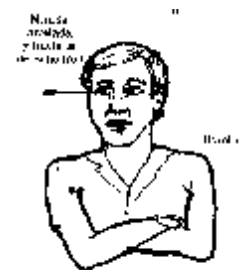
Richard: Cuando hablabas de pérdida, revisé si aún traía mi cartera.

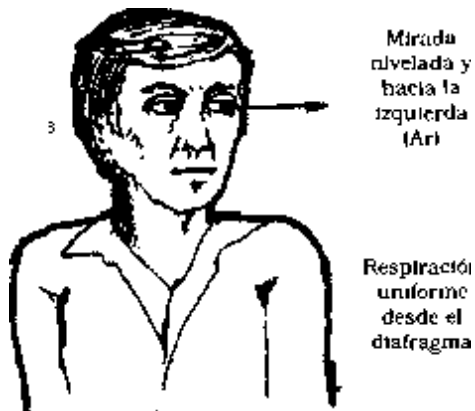
Vr - Imágenes recordadas

Ve - Imágenes construidas -ilización en el hemisferio dominante.

e ideales - Visualización en el

Construcción auditiva -Poner algo en palabras -
auditivo del hemisferio dominante.





Hombros echados hacia atrás (postura de! saxofón)

Respiración uniforme desde el diafragma

Experiencias auditivas recordadas -eso auditivo del hemisferio no dominante.



Hombros relajados y caídos La mano tocando el rostro [postura del teléfono)

icia de las sensaciones corporales - Acceso cinestésico

Diálogo interno - Hablar consigo mismo.

Señales de acceso en una persona diestra

hemisferio no dominante.

Susan: No, tiene que ver con la gente, no con objetos.

Richard: ¿Así que tiene que ver más con seres vivos?

Susan: Sí.

Richard: Déjame hacerte una pregunta. ¿Cómo sabes cuándo debes tener miedo? ¿Cómo lo haces? ¿Podrías hacerlo ahora?

Susan: Sí, si alguien... bueno, puedo hacerlo en cierta forma. Por ejemplo, si *me* hubieses dicho que ibas a estar aquí para reunirte conmigo en esta sesión y fuésemos amigos íntimos, de modo que ello me importase, y entonces tardaras en llegar...

Richard: Algunas veces ocurre...

Susan: Entonces yo pensaría que no ibas a venir y comenzaría a sufrir un ataque de pánico.

Richard: ¡Oh! ¿Hay personas con las que esto te sucede con cierta frecuencia?

Susan: Así es.

Richard: Hay personas que siempre llegan tarde. Pero, ¿cómo lo haces? ¿Cómo haces para sentir ese pánico?

Susan: ¿Te refieres a cuáles son mis sentimientos?

Richard: Digamos que debo ocupar tu lugar durante un día entero. Así que una de las partes de mi trabajo consistirá en que, si alguien tarda en llegar, yo debo sentir ese pánico que tú sientes. ¿Qué hago dentro de mi cabeza para lograr dicho pánico?¹

Susan: Comienzas a decirte frases como... Richard: Tengo que hablar conmigo mismo.

Mmm, repites una y otra vez, es tarde ya, y no han llegado. Lo cual significa que tal vez nunca lleguen.

Susan:

Richard: ¿Dices esto con un tono de voz casual?

Susan: No...

1. En esta descripción se está enviando un mensaje implícito a la paciente: se le está diciendo que ella hace algo en su mente para producir el resultado indeseable. El hecho de que alguien le diga "Puedes enseñarme a hacerlo", presupone de algún modo que la paciente podría dejar de hacerlo.

Lo importante es encontrar la forma en que debes modificar tu interacción con el paciente, a fin de que puedas hacer que la conducta deseada deje de parecer imposible y se vuelva algo posible.

Si por ejemplo, le digo que vengo de una agencia de empleos temporales, también le estoy dando el control a la paciente. Esto hace que sea ella quien sepa y no yo. Este enfoque también cura a los terapeutas de su presunción, ya que presupone que toda la interacción está centrada en el hecho de que es la paciente quien tiene la respuesta, no yo.

Esto modifica las actitudes. También, en este ejemplo, destaca la diferencia entre verdad, realidad y modelo. En otras palabras, no es verdad que ella tenga un problema y no es esa la realidad, porque en este momento está diciéndome cuál es su modelo, de modo que yo pueda repetirlo.

Con frecuencia, los terapeutas comenten el error de decir que "otras personas han tenido este mismo problema y han sido capaces de vencerlo". Entonces la paciente se ve de inmediato como alguien diferente: "Bueno, yo no soy como esas otras personas. Mi fobia es distinta. Mi problema es diferente". Pero si le dices "Mira, tienes que enseñarme a ser como tú", entonces todo el cuadro cambia. En lugar de afrontar el hecho de un modo cognitivo, haces que ella actúe "como si..."

Es imposible convencer a nadie de que lo que están viviendo no es la verdad. La paciente está atrapada en ello porque siente que es real. Y mientras esto suceda, no se dará cuenta de que el problema es sólo su modelo del mundo. Decírselo tan sólo la hará sentirse más desamparada. Y lo que queremos es poner al paciente en una posición de poder, no de desamparo. El desamparo impide incluso que el paciente mire lo que hay al borde de su modelo. Al ponerlo en una situación de poder, le estamos dando lo necesario para que pueda hacer los cambios que necesita.

Richard: Están tardando mucho... Creo que me va a entrar el pánico.

Susan: No, comienzas lentamente. Empiezas diciendo: aún tienen tiempo. Les voy a dar media hora más y si entonces no han llegado...

Richard: Me dará el pánico. Ello me da media hora para cambiar la velocidad del diálogo interno.

Susan: Pero a medida que va pasando el tiempo la presión se acumula.

Richard: ¿Cómo sé de qué tengo que hablar... utilizas también imágenes?

Susan: Sí. Imágenes de la persona ausente. Quizás imágenes de ellos...

Richard: Imágenes de la persona ausente.

Susan: La persona que debería haber llegado y no lo ha hecho.

Richard: ¿Qué clase de imágenes?

Susan: Imágenes de su rostro.

Richard: Imágenes del pasado, ¿o construyes también imágenes nuevas?

Susan: Imágenes normales, o quizás imágenes de ellos en un accidente.

Richard: ¿Imágenes de ellos en un accidente?

Susan: Sí.

Richard: Bien, cuando los ves en un accidente... ¿Desde qué punto de vista lo haces? ¿Los ves desde un lado? ¿Los ves como si miraras a través de los ojos de ellos? ¿Qué haces?

No. Lo veo como si yo estuviera de pie, mirando. ¿Desde dónde? ¿Desde un lado?

Creo que sí. En realidad no había pensado nunca en ello. Creo que es desde un lado.

Así que primero tengo que hacer eso. ¿Es una panorámica? ¿Tus imágenes tienen bordes?

No, creo que es más como una especie de "zoom".

Un "zoom". ¿Así que tus imágenes no tienen bordes?

No.

¿Te acercas a la escena cuando la imaginas?

Déjame pensar... Sí, lo hago.

Haces un "zoom". ¿Cuánto te acercas? ¿Llegas hasta sus rostros? ¿Haces eso en el accidente?

Quizás me acerco sólo como si estuvieran heridos y yo fuera alguien que los atiende o los ayuda.

Eso es estar muy cerca. Cuando comenzamos, dijiste que deseabas distanciarte de este problema. ¿Puedes detenerte un momento y recordar la última vez que tuviste esos accesos de pánico? ¿Cuáles fueron las imágenes que creaste?

Sí. Tuve uno anoche. En esa ocasión vi algunas imágenes de un accidente, pero en realidad sólo vi imágenes de la persona, probablemente tan cerca de mí como lo estás tú ahora.

¿A qué te dedicas?

Soy enfermera.

Oh, eres enfermera. ¿Trabajas en emergencias?

Susan: Realizo algunos trabajos de emergencia, pero en realidad trabajo en psiquiatría. Más bien en emergencias psiquiátricas.

Richard: Bien. Ahora esto tiene más sentido para mí. Te voy a hacer otra pregunta. Cuando no ves a las personas en un accidente, ¿de dónde surge el pánico?

Susan: Bueno, la otra cosa que veo además de la persona ausente es a mí misma, sola y abandonada.

Richard: ¿Desde qué posición?

Susan: En ese caso, miro al mundo a través de mis propios ojos.

Richard: Miras al mundo a través de tus propios ojos. Así que no te ves a ti misma.

Susan: En ocasiones me veo a mí misma totalmente sola en mi casa. Pero otras veces es sólo la sensación de soledad. Como si mirara al mundo.

Richard: ¿Ves al planeta frente a ti?

Susan: No, no, no. Es como si estuvieras de pie en tu jardín o algo así.

Richard: Pero no hay nadie allí.

Susan: Correcto.

Richard: Vamos a hacer un experimento, ¿quieres?

Susan: Bien.

Richard: ¿Te gusta jugar?

Susan: Claro.

Richard: Recuerda lo que hiciste anoche. ¿En qué momento comienzas a sentir pánico?

Susan: Cuando pienso que la persona ha tardado más de lo razonable. Muchas veces puedo decir, bueno, necesito soltarles un poco las riendas y

darles algo más de cuerda. Quiero decir, darles un poco de tiempo. Luego comienzo a pensar, nunca llegarán, nunca llegarán.

Oh, eso es bueno. Debe funcionar. Y entonces comienzo a excitarme.

Si dices que nunca llegarán, es obvio que tienes que crear imágenes que justifiquen ese hecho. Como un accidente o algo así.

Sí, un accidente o incluso los veo yéndose a sus casas o algo semejante, sin respetar la cita o lo que hayan acordado conmigo.

¿Y ello te da pánico? Sí.

Si tuvieras que distanciarte, ¿cómo sabrías que lo has conseguido?

Bueno, creo que entonces no tendría estos sentimientos. Tendría confianza, algo de autoconfianza y creo que podría decirme a mí misma, bien, el simple hecho de que no estén aquí no significa que los has perdido y en realidad no importa. Quizás algo les impidió venir. Y tú puedes también seguir con tus cosas. ¿Qué importa si no aparecen? Tú puedes seguir con lo tuyo.

Realmente eres una experta en esto. Por cierto, ¿sabes que no es nada fácil?

2

Susan: ¿Soy experta en pánico?

Richard: Apuesto a que muchas de las personas que se encuentran aquí no son capaces de sentir pánico.

Susan: Es probable. Seguramente no como yo.

Richard: Es como todo. Se aprende. No gires tu micrófono o quienes están allí arriba comenzarán a gritarnos. Siempre me sorprende la rapidez con que la gente aprende cosas. Muchas de ellas no valen la pena. Piensa en la gran cantidad de cosas inútiles que has aprendido. Pero el hecho de que lo hayas logrado es realmente impresionante. Por ejemplo, ¿puedes detenerte un momento para evocar las imágenes que recordabas anoche y regresar así al sentimiento de pánico?

Susan: Sí. Más o menos.

Richard: Toma la imagen y literalmente haz un "zoom", acércate a ella, agrándala.

Susan: Bien. Voy a cerrar los ojos para hacerlo.

Richard: ¿Todo el mundo se va cuando cierras los ojos?

Susan: Sí.

Richard: Es el Complejo del Avestruz. Funciona, ¿no es así?

Susan: Sí.

Richard: El resto de quienes estamos aquí no somos capaces de hacerlo. Tú puedes detenerte y hacer literalmente un "zoom" en la imagen, ¿no es cierto? ¿Te da pánico a medida que vas agrandando la imagen?

Así es.

2. Dado que todo es un proceso mental inconsciente, a Susan nunca se le ocurrió pensar que ella actuaba así deliberadamente. El hecho de ralentizar el proceso lo suficiente permite que la persona se dé cuenta de lo que hace. Susan reconoció que su conducta no era algo que estuviera fuera de su control, ni un trastorno psiquiátrico que necesitara algún diagnóstico, sino que era algo que ella realizaba activamente, como lavar los platos o algo por el estilo.

Vuelve a la imagen, colócate muy cerca de ella y trata de revertir el "zoom", trata de accionarlo en sentido contrario. Más. Más. Todavía más. ¿Cómo ha modificado esto tu experiencia?

Ya no siento tanto pánico.

Déjame mostrarte algo más. Vuelve y mira desde la distancia. Ahora oscurece la imagen. ¿Has visto el botón que en un televisor controla el brillo? Hazlo girar para disminuir el brillo de la imagen. ¿Qué sucede?

Se crea una distancia todavía mayor. Hace que la imagen se desvanezca.

Hace que se desvanezca. Ahora aumenta el brillo. Haz la imagen más

brillante. Lo haces muy bien. Eres rápida. Más brillante. Ahora acércate.

¿Qué sucede ahora que te acercas a la imagen y la haces más brillante al mismo tiempo? Comienzo a sentir tensión y ansiedad. Funciona. La única diferencia es que esta vez lo has hecho deliberadamente. Tu mente es un

dispositivo sorprendente por la forma en que funciona. Su capacidad de aprendizaje es fenomenal. Lo que sucede con la mente es que aprende y hace cosas independientemente de ti. La mayoría de la gente no actúa voluntariamente, sino que lo hace como si su mente no fuera algo que pudiesen usar. Tus manos se mueven, pienses en ello o no. Supongamos que al sentarte pusiste accidentalmente la mano sobre algo que estaba demasiado caliente, quizás gritaste ¡ayyyyyy! y la retiraste. Incluso puedes acercarla voluntariamente. Pero si comienza a calentarse demasiado, tienes la opción de retirarla. Esto significa que tú gobiernas tu mano. Aunque algunas personas lo hacen mejor que otras. Tengo un amigo que constantemente me rompe los vasos. Si le sirvo un vaso de vino, inevitablemente al extender la mano para tomarlo lo derrama. Aún no ha aprendido a gobernar su mano. Cuando se trata de la mente de las personas, siempre les hago la misma pregunta: ¿Quién conduce el autobús? Si no gobiernas tu mente, ésta se enoja contigo y dice: Voy a darle un susto de mil diablos. Si eres capaz de revivir los disgustos pasados, tienes una memoria fotográfica y puedes usarla; por ejemplo, imagínate si pudieras ver páginas de libros y enfocarlas tan cerca que pudieras leerlas de nuevo. Tendrías una biblioteca completa en tu cabeza. Lo que tú usas para generar pánico es lo mismo que yo uso para recordar los cheques que he hecho y cosas por el estilo. Ahora quiero que hagas algo. Te va a sonar un poco extraño, pero la mayoría de las cosas que le pido a la gente son raras. Lo que quiero que hagas es que crees una imagen de cómo piensas que serías si fueras capaz de cambiar eso. Pero no me basta con que lo veas. Para mí no es suficiente con resolver problemas, porque no creo en lo que tú llamas dificultades. En tu caso funciona perfectamente. Puedes regresar, meterte en la imagen y tener pánico. Puedes tomar la imagen y moverla. Por ejemplo, haz que la imagen sea brillante y concéntrate en ella. Cierra los ojos otra vez, entra en ella y a medida que te acercas cada vez más, comienzas a sentir pánico. Lo que quiero que hagas es que veas en la esquina inferior izquierda un pequeño cuadro oscuro que contenga una imagen de ti en la forma en que

serías si hubieras logrado este cambio que deseas. Es un cuadrito oscuro, en la esquina, pero de repente la imagen grande comienza a oscurecerse y la otra pequeña del cuadrito empieza a expandirse y a hacerse más brillante hasta que llena toda la pantalla. Pero tú puedes hacerlo aún más rápido. Eso es. Rápido. Hasta que puedas verte de la forma en que serías. Ahora quiero que vuelvas a hacer exactamente lo mismo. Quiero que lo hagas cinco veces, muy rápido. Pero no encojas la imagen grande. Quiero que la vacíes. ¿Está vacía? ¿Ese vacío es blanco o negro?

Susan: Me parece que es diferente según el día. Creo que hoy es blanco.

Richard: Bien. Me alegro de estar en el sur. Cinco veces. Así que haz whuum. Hazlo una vez. *Hazlo* de nuevo. Una, dos, tres, cinco. Perdimos la cuenta, ¿eh?

Susan: Sí.

Richard: Me gustaría que volvieras y lo hicieras tres veces más. Sólo que esta vez quiero que lo hagas realmente rápido. En un suspiro. Ese es el tiempo que quiero que tardes en hacerlo. ¿Lo has hecho tres veces? Bien. ¿Te gusta la sensación que te produce verte a ti misma?

Susan: Sí.

Richard: ¿Te agrada esa sensación?

Susan: Muchísimo.

Richard: Quiero que vuelvas al recuerdo de anoche y que revivas el pánico. En otras palabras, regresa y haz lo que generaría el pánico. ¿Puedes permanecer en ese pánico? Ahora pon el cuadro pequeño en la esquina y esta vez, mientras este cuadro se expande, quiero que el grande, a medida que se desvanece, lo lleves hacia atrás. Después quiero que el otro se acerque y se expanda. Acabarás, por así decirlo, cara a cara contigo misma en una nueva situación. ¿Cómo te sientes al estar allí?

Susan: Me siento mucho mejor.

Richard: Quiero que lo hagas tres veces muy rápidamente.

Susan: Bien.

Richard: Como te dije, había dos cosas que debíamos hacer. Esta es la segunda. Puedes hacerlo más rápido.

Susan: Ya he terminado.

Richard: Bien. Quiero que vuelvas otra vez a la imagen que te produce el pánico. Esta vez quiero que a medida que te acercas, hagas que brille tanto que se vuelva blanca.

Y ahora hazla oscura. Y mientras la oscureces, en la esquina inferior izquierda la otra imagen se expandirá y se hará cada vez más brillante mientras crece hasta llenar la pantalla completa. Te dije que no sería difícil.

Tienes muy buenas imágenes. Aunque eres un poco lenta con ellas.

Verás, a mí me gustan las películas rápidas. Hazlo otra vez, pero más rápido, ¿vale?

Aja.

Ahora vuelve y observa ese pánico. Mira si puedes mantenerlo. Quiero que lo intentes en vano tantas veces como puedas.

Es difícil. Sigo viendo la pantalla blanca.

¿Qué quieres decir?

Me es difícil lograrlo.

Pensé que eras una experta en pánico.

Soy experta en pánico. Pero en este momento, lo único que obtengo es el color blanco.

Bueno, escoge una ocasión diferente. Debes haber sentido pánico más de una vez. Quizás has perdido ya tu habilidad.

Puedo lograr el pánico, pero no tan intenso.

Continúa y trata de mantener ese pánico no tan intenso.

No funciona (risas).

Ohhhh. Caíste en la trampa. Como habrás visto, no es tan difícil cambiar ¿o sí?

Realmente no.

Inténtalo de nuevo. Sólo para estar seguros.

De verdad, no puedo.

Ahora tienes que mantener tu promesa. Dijiste que esto cambiaría tu vida totalmente.

Creo que si no tengo este problema, todo cambiará.

Richard: Inténtalo otra vez. No serás capaz de hacerlo.

Susan: Sería maravilloso.

Richard: Inténtalo.

Susan: Ya lo he hecho.

Richard: Inténtalo otra vez.

Susan: No puedo. Sencillamente no puedo.

Richard: Bueno, si era tan fácil antes y es tan difícil ahora, esto es una buena señal. Ahora ve e inténtalo en el mundo real. Mira, ¿por qué no me esperas en la máquina de café? ¿Nos vemos allí en diez minutos?

Susan: Bien.

Richard: Bien. Gracias.

Bill: Han pasado cerca de ocho meses desde que el doctor Richard Bandler atendió a Susan y a su problema, descrito por ella misma como un sufrimiento por alguna pérdida anticipada.

Susan, nos alegramos de tenerte de nuevo con nosotros después de este periodo y de contar con la oportunidad de dar un seguimiento a tus recuerdos de lo sucedido aquél día y a tu experiencia a partir de entonces.

Michael: Lo primero que me gustaría preguntar a Susan es: ¿qué crees que fue lo más importante, lo más útil que hizo el Dr. Bandler?

Susan: Trato de recordar. Es un poco difícil para mí señalar algo en particular. Sin embargo, me parece que lo único que recuerdo bien es cuando blanqueé la mala imagen de mí misma y amplié la visión de mí como quería ser. Ahora me resulta mucho más fácil visualizarme de esta forma. Eso es casi todo lo que recuerdo de la sesión.

Concretamente, ¿en qué sentido eres diferente ahora? Digamos que estás en una situación en la que alguien que se iba a reunir contigo en una comida o una cita se ha retrasado unos veinte minutos. ¿De qué manera eres diferente?

Ya no me da pánico cuando alguien tarda. Soy *capaz* de ver la situación, visualizarme a mí misma como me gustaría ser y no sentir pánico. Puedo pensar en muchas buenas razones para su tardanza y puedo manejar la situación en forma razonable.

¿Cuánto tiempo debió pasar para que sucediera?

Aquel día, cuando salí del estudio me sentía realmente bien, pero aún estaba un poco escéptica, pues mi pánico era algo muy negativo y doloroso. Fui a mi casa y la situación se repitió. Se suponía que alguien debía venir y no apareció. Tardó varias horas. Sin embargo, no me sentí trastornada en absoluto. Fui capaz de recostarme y dormir una siesta. Estaba realmente sorprendida.

Como mencionó Bill, han pasado ocho meses desde la sesión con Richard.

¿Cómo te sientes?

Me perturbo mucho menos. Algunas veces, cuando tengo que afrontar una pérdida real, me trastorno. Pero es una reacción lógica. Por ejemplo, mi mejor amiga se mudó a Texas en Noviembre. Cuando se marchó lloré, pero no sentí pánico. Fue una reacción adecuada ante una pérdida real.

Michael: Déjame ver si he entendido bien. Creo que te escuché decir que habían cambiado por lo menos dos cosas. Una de ellas es que cuando alguien tiene que ir a verte y tarda varias horas, tu imagen interna de ti misma es diferente, al igual que tu imagen interna de la situación.

Susan: Sí.

Michael: Así que no te embarga ya la antigua sensación de pánico.

Susan: Correcto.

Michael: Y ese cambio sigue sólido más de ocho meses después.

Susan: Así es.

Michael: ¿Cómo te sientes al respecto?

Susan: ¡No te puedes imaginar el gran alivio que siento!

Michael: Me alegra mucho oírlo.

Bill: Al ver los veinte minutos que el doctor Bandler te estuvo tratando me doy cuenta de que mucha gente se entusiasmará con este tipo de trabajo.

Sin embargo, queremos advertir a los espectadores que ciertamente es posible aprender a hacer las cosas que hace el doctor Bandler, pero es necesario hacerlo bajo la supervisión de un instructor de Programación Neurolingüística y con personal acreditado para impartir ese tipo de enseñanza. Al final de la grabación les mostraremos algunas de las fuen-

Michael:

Bill:

Susan: Gracias a vosotros.

tes disponibles para el aprendizaje de la PNL. Michael, ¿tienes algún comentario final?

La única advertencia que haría es la que tú ya has apuntado: Richard hace que su trabajo parezca muy sencillo. Sin embargo, se trata de algo altamente sofisticado; creo que es importante que los espectadores disfruten estas grabaciones y las usen como herramientas de aprendizaje, pero antes de comenzar a experimentar consigo mismos o con otras personas deben estudiar con un instructor titulado de Programación Neurolingüística.

Susan, muchas gracias por estar con nosotros.

Conclusión

A los lectores que no son estudiantes de PNL pero están interesados en el tema, les sugiero que se den cuenta de cómo la manipulación de los estados interiores, íj como el tamaño y la posición de las imágenes o el volumen de las voces internas, ofrecen una gran riqueza de posibilidades para controlar la mente. Si desean comprender mejor esos procesos pueden leer la obra *Using Your Brain For a Change* (Utiliza tu mente para cambiar) (Real People Press, 1985).

El estudiante de PNL notará que aunque muy corta, la sesión con Susan fue notable y produjo resultados duraderos. La importancia de la distancia como parámetro crítico quedó demostrada, primero, al usar el patrón del zumbido con el parámetro de tamaño, el cual no resultó lo suficientemente

penetrante para que Susan lo mantuviera. Posteriormente, al repetir el proceso e incorporar a la distancia como parámetro, logré un efecto duradero.

Los estudiantes de PNL deberán tener en cuenta que siempre son necesarias dos submodalidades análogas y una digital para que el patrón del zumbido produzca un cambio duradero.

Capítulo 2 Agorafobia

Lee ha sido diagnosticado como agorafóbico, aunque su caso no es una agorafobia estándar. Es capaz de salir de su casa, sin embargo no puede abandonar la ciudad en que vive. El simple pensamiento de dejar la ciudad le produce una reacción más intensa que un ataque de pánico (ver el capítulo anterior). El problema se ha vuelto tan limitante que durante los últimos años tan sólo ha intentado salir de la ciudad unas pocas veces.

Este paciente ha recibido ya tratamiento psiquiátrico. Su trastorno puede ser clasificado de muchas maneras. Sin embargo, debo comenzar diciendo que el problema de Lee no es un trastorno, sino un claro ejemplo de su capacidad de aprendizaje. Cualquier cosa que fuera lo que llevó a Lee a asociar el hecho de dejar Huntington, (West Virginia), con el terror -y quienes hayáis estado en esa ciudad sabéis lo limitadas que son sus posibilidades-, resulta que una pequeña serie de disociaciones fueron suficientes para reducir el impacto de la respuesta semántica sobre la carga neurosináptica y, por consiguiente, para disminuir la Intensidad de sus sentimientos hasta un nivel en el que fueron fácilmente manejables, evocando al mismo tiempo emoción y buen humor. Esos nuevos sentimientos fueron entonces asociados con el hecho de dejar la ciudad. Quince minutos después, Lee no sólo fue capaz de salir de Huntington, sino incluso de salir del estado de Virginia. Siempre que los sentimientos abruman a un individuo, la meta de la PNL consistirá en reducir primero la intensidad de dichos sentimientos para transformarlos seguidamente en algo más apropiado.

Pensar en cualquier dificultad como un problema psiquiátrico o concentrarse en los pasados fracasos de la persona implica negar su capacidad de aprender cosas positivas y útiles tan fácilmente como las cosas descabelladas que antes aprendió. La regla de los ordenadores es "si metes basura, saldrá basura" y los humanos funcionamos de un modo muy semejante. Dieciséis años de "basura terapéutica" no produjeron ningún resultado satisfactorio; sin embargo, quince minutos de PNL le dieron a Lee la oportunidad de usar su capacidad de aprender en forma fácil y rápida. No tuvo que superar ningún problema, sólo necesitó aprender algo nuevo. En cierto sentido la sesión fue más un modelo parcial de aprendizaje que la cura de una fobia.

Este trabajo forma parte de una serie de grabaciones *en vídeo* sobre Richard Bandler, co-fundador, creador y difusor de la Programación Neurolingüística. Hoy se encuentra conmigo Michael Saggese, que actuará como narrador. Michael, realmente hemos sido afortunados al tener al doctor Bandler trabajando con nosotros y con tres pacientes muy importantes y, debo decirlo, muy valientes, ya que se presentan ante las cámaras para exponer en cierta medida un problema que padecen. Sabemos que en muchos casos el doctor Bandler trabaja en situaciones en las que no necesita saber previamente cuál es el problema. Esto nos evidencia la singularidad del enfoque de la Programación Neurolingüística. ¿Podrías decirnos algo al respecto?

Me gustaría abundar sobre un par de comentarios que has hecho, Bill. Me impacta la singularidad de esta situación y encuentro muy emocionante tener al doctor Bandler en el estudio, verlo trabajar en directo con el paciente, tener la oportunidad de dar seguimiento a los casos y ver lo fácil que parece su trabajo, cuando en realidad está lidiando con problemas humanos muy complicados.

De hecho, esa es una de las cosas que hasta cierto punto pueden resultar peligrosas. Quienes vean esta grabación no deben pensar que cualquiera

puede hacer este trabajo. Realmente se necesita estar muy capacitado para lograr tales resultados.

Estoy completamente de acuerdo. Volviendo a la otra parte de tu pregunta, aunque el caballero que vamos a ver en esta grabación sufre una fobia, podremos observar la singularidad de la PNL, ya que se ocupa de la estructura de la experiencia y, concretamente, de la estructura de la experiencia interna. No es necesario conocer el contenido material. No es necesario pasar demasiado tiempo haciendo preguntas que tal vez resultarían embarazosas o tratan de cosas de las que es difícil hablar.

De esa forma uno se concentra en el proceso y no en el contenido.

Hablemos acerca del proceso y de la estructura. Para mí, una de las cosas que hacen extremadamente singular a la PNL es su capacidad de comprender la estructura de la experiencia interna de la persona. Y al hablar de la estructura me refiero a las imágenes o visualizaciones, a los sonidos o pista auditiva y a los sentimientos cinestésicos interiores que experimenta el individuo y que crean sus experiencias internas e influyen en su conducta externa.

¿Cómo funcionará eso al trabajar con una persona que padece una fobia? En unos momentos veremos cómo el doctor Bandler maneja ese problema.

Para mí, la PNL es el primer modelo que realmente me ha enseñado lo que sucede en una persona fóbica. Dicha persona tuvo en algún momento una experiencia que ahora puede recordar o no. Aquí tenemos el mejor ejemplo de aprendizaje por impronta. Si nunca has visto a una persona que tenga fobia a los ascensores, entra en uno de ellos e imagina que eres fóbico. La persona tuvo esa experiencia y, a partir de entonces, el sentimiento desagradable surge siempre que esté cerca del factor que genera la ansiedad o el sentimiento negativo. Me gusta emplear la analogía de la montaña rusa. Imagina que tú y yo estamos sentados, mirando cómo el tren sube por la primera cuesta, quizás podamos oír el sonido de las ruedas golpeando los rieles. Quizás oigamos también los gritos de emoción de la gente. Podemos tener ciertos sentimientos al respecto. Pero si ambos

tuviésemos que cambiar de lugar en el momento en que el tren llega a la cúspide de la cuesta, hallándonos de pronto sentados en el vagón frontal, hundidos en nuestros asientos mientras el tren desciende a toda velocidad, sin duda la experiencia sería drásticamente distinta.

Sí. Y lo que sucede es que la persona fóbica siempre está en el asiento frontal. Es como si tuvieras ciertos recuerdos y pensaras en ellos... es como si vieras una película, como si te vieras a ti mismo.

Así que Bandler va a cambiar el punto de vista de Lee como...

: Pretende ayudarlo a lo que llamamos disociar... a fin de que logre ver su experiencia en forma diferente.

Uno de los problemas de las fobias es que con frecuencia se necesita mucho tiempo para ayudar a quien las padece. Quizás diez o quince sesiones. Y una de las características notables de la Programación Neurolingüística es la que el doctor Bandler nos mostrará seguidamente. Va a trabajar con una persona fóbica y seguramente la hará cambiar en aproximadamente veinte minutos.

Michael: Pienso que una de las cosas que le permiten hacerlo es el hecho de que él comprende la estructura de dicha experiencia. Podemos emplear una disciplina particular para tratar de averiguar cuándo empezó todo, cómo nos sentimos al respecto y, sin embargo, seguir sufriendo. O podemos comenzar a entender la estructura de dicha experiencia. Y si yo la reestructuro o la altero de alguna forma definida, seguramente afectaré la manera en que me siento con respecto a ella. Al pasar de estar involucrado en una experiencia emocional abrumadora a verla todo desde una perspectiva diferente, seguramente cambiaré la forma en que me siento respecto a mí mismo y a la propia experiencia.

Queremos decir a las personas que ven esta grabación que existe un manual complementario de la misma, en el cual se incluyen varias indicaciones sobre lo que hay que buscar en ella y que les ayudará a entender mejor la experiencia que están a punto de observar. Pero, Michael, ¿desearías llamar la atención de las personas que van a ver esta cinta sobre algo en particular?

Me gustaría que estuvieran atentas a un par de cosas. Una de ellas es la forma en que el doctor Bandler llega a comprender exactamente lo que sucede en el interior de Lee. Cómo crea éste la ansiedad o reacción fóbica. Y que observaran lo que hace concretamente para cambiar esa experiencia interna. La otra cosa que me gustaría advertir, como ya hemos mencionado en otras grabaciones, es que el doctor Bandler hace que su trabajo parezca tremendamente simple y fácil. Y si bien puede serlo una vez que entendemos y aprendemos el modelo, creo que estarás de acuerdo conmigo en que recomendamos que, para usar estas técnicas en forma realmente efectiva, es necesario estudiar con un instructor certificado de Programación Neuro-lingüística y asegurarnos de que sabemos realmente lo que estamos haciendo. Se trata de una técnica muy poderosa.

Lo es. Y ahora vamos a ver esta poderosa técnica en manos del doctor Richard Bandler.

¿Cómo te llamas?

Lee.

Lee. ¿Es tu nombre de pila?

Así es.

Correcto. Primera respuesta acertada. ¿Qué te ha traído aquí, Lee? Sólo te sentaste a ver a Susan y yo no sé todavía nada de ti. Bueno... tengo, oh, creo que ustedes les llaman ataques de pánico.

¿De qué se trata? ¿Hay algo aquí que esté asustando a la gente? ¿Qué pasa aquí?

Lee: Es una fobia o como quieras llamarla, un ataque de pánico. Me resulta muy difícil salir de los límites de la ciudad. Cuando conduzco...

Richard: ¿Salir de la ciudad en lugar de llegar a ella?

Lee: La mayoría de estos ataques los padezco cuando estoy en ella y trato de salir.

Richard: ¡Qué curioso! A mí, sin embargo, el pánico me da cuando llego a la ciudad. Y creo que ello está basado en mi experiencia real. Te diré que

suelo viajar a ciudades como Nueva York o San Francisco y ello es suficiente para atemorizar a cualquiera. Por fuerza tiene uno que acostumbrarse al tráfico. Pero yo me lo tomo en una forma ligeramente distinta. ¿Te sucede cuando estás justo en los límites de la ciudad o cuando te aproximas lentamente a ellos? ¿Hay allí alguna señal que te diga: "está usted saliendo de la ciudad -¡Tenga pánico!"?

No, creo que sólo me digo a mí mismo que cuando esté listo para partir, empezaré a sentirlo, poco a poco.

¿Aún antes de salir *de casa*? Incluso si sólo pienso en ello.

¿Incluso tan sólo pensando en ello? ¿Creas imágenes o hablas contigo mismo cuando lo haces?

Cuando alguien habla de ir a algún lado, comienzo a...

No seas impreciso, tenemos poco tiempo.

Cuando alguien dice algo acerca de salir de los límites de la ciudad para ir a algún lado, mi primera reacción es decir no. No puedo, pongo cualquier excusa...

¿Sucede algo en tu mente o es sólo una reacción involuntaria?

Bueno, creo que es principalmente una reacción. Tú sabes, me digo que tendré esos ataques de pánico, así que sencillamente prefiero no ir.

Bien, si yo te sugiriese ahora que al salir de aquí tú y yo nos fuéramos al campo, ¿sentirías pánico al pensar en ello?

Si supiera que tengo que hacerlo, sí.

Bien, pues tienes que hacerlo. Ya sabes, tengo que comprobar mi trabajo.

¿En serio?

t Richard: Sí. Así es el mundo en que vivimos. Quizás mi ira hacia ti como paciente al que quiero comprobar te causará todavía más pánico. He metido en ascensores a personas que pateaban y gritaban, sólo para probar su fobia. Luego, cuando estaban dentro, descubrían que lo que más fobia les producía era yo. Pero eran buena

gente. Me gustaría saber cómo te da a ti ese pánico. ¿Puedes hacerlo ahora? Piensa en ir... *

Lee: En realidad no. Aunque si estuviera en un coche preparándome para...

Richard: Bueno, pues inténtalo. Cierra los ojos y haz como si vieras lo que verías si fueras a subir a un auto. Y percibe lo que se siente al conducir hacia las afueras...

Lee: En espacios abiertos, sí. Sólo una leve sensación de hormigueo. Nada parecido a lo que siento en realidad.

Richard: ¿Te ves a ti mismo en la imagen?

Lee: Sí, en un coche. Mirando hacia afuera.

Richard: Mirando hacia afuera. ¿Alguna vez has conducido por el campo?

1. Cuando le pedí que pensara en conducir, su piel se cubrió de pequeñas gotas de sudor. El terror que refleja su rostro es sorprendente. No puede pensar en ello; sus neuronas conectadas con el hecho de dejar la ciudad están muy cargadas. En realidad se excitan físicamente en su cerebro y lo conducen directamente al terror. La técnica que empleo no tiene ningún sentido literal, pero reduce dicha carga.

La disociación no es un fenómeno cognitivo, sino un hecho físico. Una vez que reduces la carga, tratas de hacer que realmente suceda algo. La razón por la que hago correr las cosas hacia atrás es que los pacientes nunca antes lo han hecho. Esto crea una nueva ruta hacia el humor, pues se ve como si fuera una película de Charlie Chaplin. De esta forma, la próxima vez que se encuentren en la situación "fóbica", irán en la nueva dirección.

Claro.

¿Puedes recordarlo?

Sí.

Y cuando lo haces, ¿puedes recordar lo que viste cuando ocurrió?

¿Quieres decir, cuando tuve el ataque de pánico?

¡Sí! Así es.

Bien. Creí que querías decir antes.

No. Quiero que pongas toda la carne en el asador. Mira, yo no sé. Hay gente que ha venido a verme y que mentía al decir que padecía este tipo de problemas.

Yo no te miento. Recuerdo la primera vez. ¿La primera? ¿Te tomó por sorpresa?

Sí. Me puse blanco como la nieve, mi corazón latía a cien por hora y sentí que me iba a morir. Que me iba para el otro barrio.

¿Había alguna razón para ello? No que yo sepa.

¿Motivos psicológicos profundos? No, no que yo sepa.

¿Tu mente sólo dijo *aggggh*, ¡hasta aquí! y te dio un susto de los mil diablos? Realmente así fue.

La mente es así. Yo tengo una teoría al respecto. ¿Te ha mencionado alguien mi teoría? No.

Mi teoría dice que esto se debe a que el planeta está inclinado veinte grados sobre su eje, por lo que cada uno de nosotros en realidad tiene la mente de otro y por eso todo esto es un lío.

Be: (Ríe) Bien.

Ichard: Cuanto más pienso en ella mejor me parece esta teoría. Es la extensión de mis estudios teóricos. Bien. ¿Podrías volver a aquel momento y ver lo que viste y escuchar lo que escuchaste la *primera* vez que tuviste un ataque de pánico?

[Lee: Simplemente salí de la casa de mi tío y subí a mi coche. Entré en la autopista y lo siguiente que recuerdo...

Richard: Quiero que lo hagas en tu interior. Quiero que realmente veas las mismas cosas que viste en ese momento y que escuches los mismos sonidos.

(Pausa)

Lee:

Bien.

(Pausa) Richard: Justo en el momento en que lo tuviste.

(Pausa)

Lee: Está bien.

(Pausa) Richard: ¿Lo sientes (tono más grave) mientras estás haciendo esto?

Lee: No como en aquella ocasión. Pero siento algo, sí.

Richard: Bien. ¿Es intenso?

Lee: Sí.

Richard: Bien. Sólo quería que te aseguraras de que aún tienes el problema. Algunas veces la gente pierde su problema. Pasan por la vida y de pronto *boom*, se fue.

Lee: Bueno, no es como fue en aquella ocasión. No es como sería estar allí en realidad. Es un sentimiento curioso. Pero puedo sentir que hay algo que me está indicando algo.

Richard: ¿Qué crees que esté indicándote?

Lee: Bueno, me habla de lo que sufrí y lo que sufriré si vuelvo a hacerlo.

Richard: Quizás. ¿Quién sabe? ¿Qué piensas después de haber visto a Susan?

Lee: Bueno, ha sido muy interesante. Muy, muy interesante. Uno casi empieza a creer... sí. Richard: Bien, verás., la verdad es que tengo muy buenas relaciones con el inconsciente de las personas. Sin embargo, la mayoría de las veces parece que no me llevo tan bien con sus mentes conscientes. Sé mucho acerca de cómo aprende la gente. Verás, es como si extendiera mi mano para saludarte, tu mano sabe cómo responder. Después de un tiempo, lo hace automáticamente. Piensa en la lata que sería si tuvieras que recordar cada vez cómo saludar. Bien... levanta la mano... si tuvieras que reaprenderlo de manera que sólo *quüih* ... funciona automáticamente. Así que me gusta que las cosas sean automáticas. En

algún momento tu mente aprendió a sentir pánico fuera de los límites de la ciudad. Ahora, si tu mente pudo aprender algo como eso, quizás... trata de mantenerte en la ciudad. Tal vez tenga un buen motivo. Pero por la misma razón, existen otras formas de hacer ese tipo de cosas. Parece que hubiera una especie de inconveniente. Especialmente aquí. Probablemente haya cosas bellas fuera de los límites de la ciudad. ¿Qué hay allá afuera?

Lee: Hermosos campos, para empezar. Empleos.

Viajes.

t

f Richard: ¿Empleos? Oh... bueno, quizás hay una parte de

l ti que preñere ser pobre y quedarse en tu ciudad.

* Lee: Quizás...

Richard: No, yo no creo en esa basura. Simplemente no me la trago. Sé que aprendemos todo tipo de cosas. Puede que en su momento hayan tenido una función, pero después de un tiempo, no creo que esas funciones... imagina cuántas cosas ridículas aprende la gente. Cosas que tienen una función en un momento, pero luego ya no la tienen. Recuerdo que en uno de mis seminarios de nueve meses había un tipo que medía más de dos metros de altura; era un hombre realmente grande, pero este seminario se realizó en un cuarto en el que sólo había tres sillas y el resto eran cojines y cosas así. El cuarto lo había alquilado yo en uno de esos sitios en los que se reúnen grupos. Yo me sentaba en una silla, pues no me gusta sentarme en el suelo. Un día se acercó a mí y me dijo, "Richard, siempre pensé que eras más alto que yo". En su interior, él no se sentía como si midiera más de dos metros, sino mucho más pequeño. Era como si lo hubiera olvidado. Y la gente puede olvidar fácilmente cosas como ésa. Muchas veces algunas personas no se dan cuenta de que han crecido. Así, en su interior se sienten bajas, pequeñas y todo tipo de cosas. Es realmente sorprendente que te acuerdes de sentir pánico, sea como fuere que lo hayas aprendido. ¿Cuántas veces has salido de los límites de la ciudad y has padecido eso? ¿Recuerdas cuántas veces han sido?

Entre unas cinco y ocho veces.

¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

La primera vez fue hace unos dos años y medio.

Sólo lo has intentado ocho veces. ¿Cuántas carreteras existen para salir de la ciudad?

Probablemente unas seis u ocho.

Verás, yo soy mucho más experimental que tú. Yo hubiera probado todos los caminos diferentes para ver si podía escapar. Porque tal vez el problema esté en tu coche.

Tengo el mismo coche.

¿Tomaste la misma ruta las ocho veces?

No.

Bien. Porque podría haber una señal a la salida que dijera "*No tenga pánico!*" O algo así. Tengo un amigo que aprendió una cosa sorprendente.

Siendo muy joven, un médico le dijo que o aprendía a vivir con cierto problema que tenía o de lo contrario más le valía saltar desde el puente Golden Gate. Cinco años después se descubrió una cura para su problema, que no existía hasta ese momento. Sin embargo, con frecuencia se encontraba a sí mismo vagando

por San Francisco, cerca del puente, sintiendo deseos de suicidarse sin motivo alguno. Estoy seguro de que las intenciones del médico fueron buenas, pero esta persona era muy sugestionable y se quedó atorada allí.

I Lee: Lo mantuvo todo el tiempo en su mente.

Richard: Para él fue algo serio. Pero bueno, te voy a decir lo que quiero que hagas. Lo tuyo es muy sencillo.

Además es lo mío. Seguramente nadie te ha dicho qué es lo que yo prefiero... Lo que yo prefiero son las fobias, y las prefiero porque yo no tengo ninguna... No estoy dotado con una gran memoria. En muchos sentidos soy un atolondrado. Me paso la mayor parte de mi vida pensando

dónde dejé esto o aquello. Bueno, lo que quiero que hagas es... Quiero que recuerdes el momento en que saliste de... ¿era la casa de tu tío?

Lee: Aja.

Richard: Bien. La casa de tu tío. Quiero que veas lo que verías si estuvieras conduciendo tu coche. ¿A qué distancia está?

Lee: Probablemente a unas siete millas.

Richard: Siete millas. Está bien. Así que tuhoooom, ya sabes, al punto en el que comenzó el pánico. Porque en tu cabeza, tú puedes hacerlo verdaderamente rápido. Ve lo que viste en el momento en el que estabas allí. Sólo que esta vez quiero que únicamente lo repases, para asegurarnos de que sigues teniendo ese recuerdo. Sólo quiero que te veas en él. En otras palabras, mírate a ti mismo como si pudieras volar junto a tu coche, viendo la expresión de tu rostro.

Quiero que te veas a ti mismo viviendo esa experiencia. (Pausa larga).

Bien.

Ahora, cuando te miras a ti mismo, ¿percibes alguno de esos sentimientos?

No, en realidad no. Me veo a mí mismo como un manojito de nervios.

Eso es muy malo estando al volante. Lo sé. Y lo era. Era un manojito de nervios. No te estrellaste, ¿o sí? No, logré llegar a casa.

Pero si no estuvieses nervioso, no tendrías que... Bueno, cuando estés nervioso, te sugiero que te calmes. ¿Habías pensado en ello? Trato de decirme a mí mismo: "Ahora, tranquilízate". Pero cuando estás en una situación así, es muy difícil escapar de ella.

Sí. Lo es. Ahora, lo que quiero que hagas es... Quiero que lo hagas *de nuevo*. Pero esta vez, hazlo desde dentro.

¿Quieres que me sitúe a mí mismo en el lugar en el que estaba?

Sí, sólo que esta vez estarás dentro y lo harás desde allí. De esa forma comenzarás a sentir esos sentimientos que te indican que., (pausa). ¿Aún los sientes?

No, en realidad no. Puedo pensar en ello. Puedo imaginarme cómo subí al coche y comencé a conducir cuando me sucedió. Pero no he tenido ese sentimiento de hormigueo que usualmente siento cuando pienso en ello.

Uchard: ¿No lo tuviste? Bien...

Te diré lo que vamos a hacer, sólo para estar seguros. Quiero que lo veas nuevamente, esta vez desde el exterior. Quiero que lo experimentes realmente rápido y, cuando llegues al final,

- justo después del instante en el que sentiste pánico, que es el final de este recuerdo particular, quiero que lo congeles como si fuera una diapositiva. Después quiero que flotes como si estuvieras fuera del coche y que entres en él, de manera que veas lo que verías si estuvieras allí.

Y quiero que corras la película hacia atrás has

ta regresar a la casa de tu tío. Tienes que recorrer todo el camino al revés. Esto es algo que tienes que hacer, debes recorrer ese camino al revés, marcha atrás.

(Pausa)

Lee: Bien.

Richard: Bien. Quiero que lo recorras una vez más. Observa si puedes encontrar algo de ese pánico allí. ¡Sería curioso que fuera tan fácil de cambiar! Y te pasaste dos años...

Lee: Recibiendo tratamiento, sí.

Richard: Bien, ¿sabes lo que ocurre? Nadie te dijo nunca que hicieras esto. Verás, ellos han ido a la escuela. Pero incluso en las escuelas pasan algunas veces estas cosas. Te dicen que tienes que deletrear las palabras, pero no te enseñan cómo hacerlo. Así que muchas personas lo hacen fonéticamente. ¿Aprendiste fonética en la escuela?

Lee: Richard:

Richard: Los suicidas lo han pensado. Tienen un problema y lo que realmente les gustaría es volver atrás... no haber nacido. Ahora regresa y hazlo de nuevo. Veamos si podemos conseguir que tengas algo de pánico. Te aviso de que estoy comenzando a entrar en calor.

No, al pensar en ello no percibo ese hormigueo que usualmente me da.

Richard: ¿No hay hormigueo? ¡Oh! ¡Intentalo con más fuerza! Tienes que lograr ese hormigueo.

Bien, lo intentaré.

No, en realidad no puedo.

Oh, vamos. Te gustaría estar seguro ¿no es así?

BC:

Richard: Lee: Richard:

Lee: Richard:

Lee: Yo tampoco.

Richard:

Lee: Richard:

Lee:

Richard: Si no estuvieras vivo, no tendrías problemas.

Lee: Eso es muy cierto.

Lee:

No.

Bien, entonces ni siquiera puedes deletrear "fonética" fonéticamente.

Cuando yo estaba *en* la escuela me enseñaron a deletrear, pero hay muchas palabras que no se pueden deletrear fonéticamente. Y de todas maneras, muchos maestros tampoco saben deletrear bien. Y cuando te levantas y dices, "¿Cómo se deletrea esta palabra?", te contestan con la vieja frase: "Búscala en el diccionario". Si supiera cómo se deletrea, ya la habría buscado en el diccionario. Sin embargo la mayoría de la gente cuando tienen dudas en cuanto a la ortografía de una palabra se detienen un instante y se imaginan dicha palabra. Después la copian. Yo no sabía que los demás hicieran eso.

Pues sí, eso es lo que hacen quienes no cometen faltas de ortografía. Ahora, ¿por qué no te enseñaron eso en la escuela? Como tampoco te enseñaron que cuando tuvieses un ataque de pánico, te detuvieras, te observarás desde el exterior, lo experimentarás, lo detuvieras como si fuera una diapositiva y lo hicieras correr hacia atrás. No te lo dijeron. Si alguien te lo hubiera dicho... ¿Sabes? Estoy pensando en escribir un manual de supervivencia. Me he dado cuenta de que esta vida es mortal y que vivir crea muchas dificultades.

Sí.

Sí.

Bien. Entonces, ¿por qué no salimos a dar un paseo por el campo?

Me gustaría intentarlo.

Detente y piensa en ello. Si es que en verdad deseas intentarlo. (Pausa)

Sí. Como dije... quiero intentarlo. Bien, esto es ya distinto. Dentro de un momento iremos a dar ese paseo. Pero aún hay un par de cosas que quiero que hagas antes de que salgamos. De hecho, si sólo está a ocho millas, quizás pueda hacer que alguien te lleve al campo y te traiga de regreso. Y podrás decirles a todos nuestros amigos del país del vídeo... Lo que antes sentía. Si me concentro realmente puedo lograr una cierta sensación. Pero no es como subir de verdad a un coche e irse.

Richard: Sí, lo sé.

Lee: No puedo lograr que...

Richard: Sin embargo, tú me dijiste que cuando alguien te pedía que fueras a algún lado, siempre decías "no puedo".

Lee:

Así es.

Richard: ¿Por qué no nos detenemos aquí y hacemos la comprobación?

Ha pasado cerca de una hora desde que Lee dejó la sesión con el doctor Bandler. Ambos salieron a ver lo que ocurría con su reacción fóbica ante el hecho de conducir fuera de los límites de la ciudad. Ahora han vuelto al estudio para compartir su experiencia.

Bien. Hemos vuelto y creo que debemos informarles de lo sucedido.

Salí de los límites de la ciudad y del estado. ¡Saliste del estado!

Sí, crucé el puente. Está a dos o tres millas de aquí. ¿Qué puente?

El de la calle seis en Huntington, Chesapeake, Ohio.

Entonces, ¿fuiste al campo?

Bueno, te garantizo que está fuera de los límites de la ciudad. Es un pueblecito. Incluso pensé en lo que estaba haciendo mientras cruzaba el puente.

hard: ¿Cuándo fue la última vez que lo cruzaste? Hace cuatro años y medio.

Richard: Cuatro años y medio. Bien, ¿y qué piensas al respecto?

Simplemente no puedo creer que me haya sucedido esto. Es como salir de la cárcel. ¿En realidad está sucediendo? Antes, cuando trataba de salir de los límites de la ciudad, esperaba el ataque de pánico. En ocasiones sucedía, otras veces no. Esta vez ni siquiera... Ni siquiera esperaba que sucediera. Sólo salí y luego volví.

Richard: ¿Cuándo fue la última vez que saliste de vacaciones?

Lee: Oh, caray, por lo menos hace seis o siete años.

Realmente deseo tomar unas vacaciones, pero no podía. Me gustaría ir a la Feria Mundial con mi familia...

Richard: Ahora puedes ir.

Lee: Sí.

Richard: ¿Así que vas a ir a la Feria Mundial?

Lee: Si no la clausuran antes de que llegue.

Richard: ¿Cuanto tiempo va a estar abierta?

Lee: Creo que...

Richard: Creo que todo el año ¿no es así?

Lee: No, me parece que sólo durante Octubre.

Richard: Entonces será mejor que te apresures.

Lee: Cierto.

Richard: ¿A dónde más iras? ¿Qué piensas... qué crees que sucederá cuando vayas ahora a tu casa?

Lee: No van a creerme. Así que los llevaré a algún lado. Me refiero a mi familia.

Richard: ¿Los llevarás a algún lado esta tarde?

Lee: Creo que sí.

Richard: Llévalos a pasear en coche. Es muy probable que tengas que hacerlo para convencerlos.

Lee: Sí, lo haré.

Richard: Posiblemente debas decirles que estabas atado a un poste o que te he sacado un clavo de la cabeza. La gente no suele creer que los cambios son muy fáciles.

Lee: Sí, yo nunca creí que pudiera ser tan simple.

Richard: ¿Cómo te sientes al saber que es así de sencillo?

Lee: Simplemente uno no lo cree. No puedes comprender que en realidad lo hayas logrado.

Richard: Gracias.

Lee: Gracias a ti.

Richard: Fue un placer. Pásalo bien. Hay un gran mundo allá afuera.

Lee: Sí, ya lo creo. Lo descubriré.

Richard: Quizás algún día puedas ir al oeste. Pero no conduzcas hasta donde yo vivo.

Lee: Debe ser difícil, ¿no?

Richard: Así es. Es muy difícil conducir a través del océano.

inclusión

En el caso de Lee, no fue necesario hacer un seguimiento de seis meses para conocer el resultado de la llón. El viaje fuera de la ciudad logró convencerlo de que él es capaz de hacer algo que nunca pensó que haría. En realidad, su deseo de subir al coche y conducir es más importante que el haberlo hecho. Antes Lee no podía pensar siquiera en ello; su mente no le permitía considerarlo, sin embargo ahora estaba ansioso por hacerlo. Ese es el cambio. No dijo, "Oh, es difícil". No hubo vacilación. (La falta de esfuerzo es crucial. No se volvió para "enfrentar" el problema; sólo condujo su coche hasta salir del petado y se tomó un refresco.

Sé que la reacción física de Lee no volverá. Lo que él necesita ahora es una forma de enfrentar los problemas que surgirán en esta nueva situación y de hacer que su familia y sus amigos reaccionen ante ese cambio tan rápido.

Asimismo, deberá aprovechar esta ocasión para crear nuevas oportunidades en lugar de dedicarse a analizar sus antiguas dificultades.

En la PNL a esto le llamamos "ecología". Cuando alguien consigue de repente un cambio notable que durante años había estado tratando de lograr, es muy común que le digan: "ya te lo dije". Lo importante es orientar al paciente hacia el futuro, de lo contrario puede sentirse culpable por los años que desperdició.

Algunas veces aconsejo a mis pacientes que cuando les pregunten digan simplemente que el Señor los curó y que no den más explicaciones. La mayoría de la gente admite la capacidad divina de provocar cambios rápidos y duraderos.

Capítulo 3 miedo a la autoridad

El paciente de este caso, Michael, se encuentra, ya para empezar, en una situación paradójica. Desea superar su dificultad con las figuras de autoridad pero tiene que enfrentarse a mí que, francamente, soy *capaz* de actuar con más autoridad de la que os podéis imaginar.

Al igual que Susan, Michael tiene la capacidad de generar miedo antes de que un hecho ocurra y de mantener una asociación basada en experiencias pasadas -sufriendo lo que él llama la sensación de "YUCK". Para tratar a Michael, usé directamente su capacidad de crear dichas reacciones.

En este caso, el sentido del humor es un elemento crucial, al igual que en todas mis sesiones con pacientes. Aunque las transcripciones no reflejan el tono humorístico que empleo con ellos, ésta ha sido siempre mi mejor herramienta para lograr que la gente se ría de sus miedos. ¡Cuando los seres humanos aprenden a reírse de sus problemas, pueden hacer algo para remediarlos!

Hago cualquier cosa -desde contarles chistes hasta hacerles muecas- con tal de reducir la intensidad de los sentimientos tan abrumadores que padecen.

Michael:

En el caso de Michael, utilicé el humor para reducir el impacto de las imágenes que le producían la "sensación de yuck", lo cual le permitió dominar esos sentimientos y comenzar a funcionar de una forma mucho más útil.

Me han dicho más de una vez que mi lenguaje es basto y que mis técnicas son burdas, pero he descubierto que muchas veces, con los seres humanos, lo brusco funciona mejor. No podría ayudar a mis pacientes si no estuviera convencido de que sus vidas pueden ser mejores, más fáciles y más ricas. Ningún paciente está desahuciado, por ello no hay que tratarlos como si lo estuvieran. El paciente vive su vida. La pregunta clave es, *¿es feliz* con la forma en que lo hace? Si ha sido *capaz* de aprender a tener dificultades, también puede aprender a reaccionar de un modo totalmente distinto. En la siguiente transcripción, Michael nos demuestra que no sólo no hay nada averiado en él, sino también que es extremadamente educable, si se le enseña a controlar sus estados internos.

Bill:

Este trabajo forma parte de una serie de grabaciones en vídeo acerca de Richard Bandler, co-fundador y difusor de la Programación Neuro-lingüística. Hoy se encuentra conmigo Michael Saggese, que *actuará* como narrador. Michael, realmente hemos sido muy afortunados al contar con el doctor Bandler en esta serie. Bill, creo que el hecho de tener al doctor Bandler en un estudio donde podemos *realizar* grabaciones de gran calidad y de dar seguimiento a las mismas ocho meses después, es una oportunidad realmente única. En verdad estoy emocionado con este proyecto.

Sí, creo que se trata de una ocasión única. Ambos tenemos experiencia en el trabajo clínico, en el que se trata a alguien que forma parte del público o a una persona en tu consultorio y en realidad nunca sabes si lo que hiciste resultó efectivo. Esto ocurre con mucha frecuencia en nuestra profesión. Sin embargo en esta ocasión, ocho meses después, entrevistaremos a la persona con la que va a trabajar el doctor Bandler.

Michael: Y no sólo eso, Bill. Siendo estudiante he visto muchas grabaciones -y creo que tú también- en las que aparecía alguien trabajando con un sujeto y la cinta terminaba sin que supiéramos qué había pasado con él. Creo que el hecho de que hayamos decidido que este proyecto tuviera un seguimiento ocho meses después le otorga una característica única.

Bill: Sí. Tenemos también un manual que acompaña a la grabación y en el que se explica con mayor profundidad qué es la Programación Neurolingüística. Sin embargo, ¿podrías decir rápidamente a los espectadores en qué consiste esta corriente? ¿Podrías hablar brevemente de ello, o quizás de la diferencia entre la PNL y otros enfoques que se usan comúnmente en terapia?

Michael: Creo que esa pregunta tiene muchas respuestas. Para mí, la característica más distintiva es el hecho de que la PNL, si bien es un modelo y un proceso de modulación, nos da la oportunidad de comprender la estructura interna de la experiencia de una persona. Como habrás notado en las diferentes grabaciones, el doctor Bandler trabaja precisamente con la experiencia interna del paciente.

Bill:

En lugar de observar simplemente su conducta externa.

Michael: Exactamente. Por ejemplo, en una situación, él puede comenzar a examinar las imágenes internas de alguien... o cómo habla la persona consigo misma. Y como veremos y escucharemos en estas grabaciones, la estructura de esas experiencias internas tiene un impacto y una influencia tremendos sobre sus sentimientos y sobre su conducta externa.

Bill: Una de las cosas que más me sorprenden y que me gusta observar una y otra vez es que cuando vemos a Mike trabajando con el doctor Bandler, su propio cuerpo nos indica lo que sucede en su interior. Particularmente sus

movimientos oculares, que es una de las cosas que el doctor Bandler contribuyó a descubrir. Cuando una persona comienza a construir imágenes internas, sus ojos se mueven hacia arriba. Si observamos cuando Mike visualiza algo, veremos que sus ojos se mueven hacia arriba a fin de crear esas imágenes. El doctor Bandler lo señala en varias ocasiones.

Michael: Creo que una de las características únicas de la PNL es que, dado que se basa en la información sensorial y en la forma en que procesamos la información, existen ciertas claves que podemos usar. Como, por ejemplo, los movimientos oculares. Nosotros les llamamos movimientos oculares de acceso. La mayoría de las personas accede a las imágenes visuales mirando hacia arriba, y a la información auditiva mirando hacia otros lados.

•». Es decir, ¿cuando hablan consigo mismas?

Michael: Cuando hablan consigo mismas y muchas veces también cuando lo hacen externamente. Asimismo, la gente mueve sus ojos en diferentes direcciones cuando sienten algo. Si tú, como observador, eres capaz de notarlo, ello te indicará cómo está procesando la información el individuo con el que estás trabajando.

Bill: Así, esta es una de las cosas a la que los estudiantes de PNL deben estar atentos mientras ven la grabación... en una ocasión, el Dr. Bandler descubre que Mike hace algo muy característico que le crea un problema. Cuando trata externamente con la gente, habla consigo mismo internamente. Bandler descubre esto al observar sus movimientos oculares.

Michael: Lo más fascinante es que, si ves la grabación con detenimiento, observarás que el doctor Bandler lo descubre antes que Mike

Sí. ¿Hay algo más a lo cual deban los espectadores estar atentos en esta grabación?

Bill:

Michael: Yo les pediría que emplearan sus cinco sentidos para ver y escuchar la interacción única que se da entre el doctor Bandler y este paciente y que observen los cambios que Mike comienza a experimentar. Podrán descubrir gestos faciales, movimientos oculares y el nivel de comodidad o de tensión de su cuerpo a medida que comienza a interactuar con el doctor Bandler.

Al parecer, Bandler se divierte bastante y, en ocasiones, hasta parece estar jugando con el paciente. ¿Cómo explicarías eso?

Una cosa que he aprendido de mi experiencia personal con el doctor Bandler, y creo que tú también lo has hecho, es que él siempre sabe lo que hace. Y una vez más debemos pedir a los espectadores que tengan precaución, aunque lo que hace el doctor Bandler parezca muy sencillo. En su interacción con Michael hace uso de algunas técnicas de PNL muy sofisticadas. Considero que utiliza el humor como una forma de ayudar a que el paciente se relaje y de establecer un mejor contacto con él, lo cual hace que le sea más fácil obtener la información que necesita.

Sí. Nos complace mucho presentar al doctor Bandler trabajando con Michael.

Bien. ¿Cuál es tu nombre? Te llamas Michael, ¿no es así?

Sí, Mike.

Lo recuerdo porque hace un rato creí que eras otra persona.

Cierto. Hay bastantes Michaels.

Me imagino que utilizando nombres como Michael, Richard, Bob, Gary y algunos otros, tienes un diez por ciento de posibilidades de acertar, especialmente si se trata de católicos. Con católicos es casi imposible equivocarse.

Yo soy Pat Mike.

Hard: Pat Mike, eso reduce ya las posibilidades de acierto. Bien, ¿qué te trae por aquí? Estoy seguro de que no sólo has venido de paseo.

Evidentemente buscas algo.

Así es. Se trata de ciertas conductas que hago funcionar en mí.

chard: ¿Que haces funcionar en ti? Eso es nuevo para mí. Nunca he tratado a nadie que hiciera funcionar algo en sí mismo. Vamos, dame una pista. No soy buen adivino y no sé nada de ti. Nadie me ha dicho nada.

flike: Hago funcionar sentimientos desagradables. Y quiero deshacerme de ellos.

Richard: ¿Cuáles? ¿Alguno en particular o vamos a...?

fMike: Ansiedad, miedo y una sensación en mi estómago a la que yo llamo YUCK.

Richard: ¿Se trata de sentimientos diferentes o los echas a andar todos juntos?

Mike: Todos juntos.

Richard: Los haces funcionar juntos. ¿Y cómo sabes cuándo hacerlo?

Mike: Cuando estoy en la situación adecuada. La situación me indica que es el momento de hacerlo, o bien me digo a mí mismo que lo es.

Richard: Si yo tuviera que hacerlo, digamos que tuviera que hacer eso que tú haces ¿cómo sabría en qué situaciones hacerlo y en cuáles no? Tienes que saber cuándo debes tener tu problema. Kn como la decepción, debe requerir una planifica ción adecuada.

Mike: Sí. ¿Así que quieres saber cuándo debes hacer lo? Bien. Primero tomas esos sentimientos, te..

Richard: No... tienes que saber cuándo tener esos sen!i mientos. No vas caminando tranquilamente poi la calle y de pronto te quedas fulminado por esa sensación de *yuck*.

Mike: Al hablar o al comunicarme con figuras de autoridad.

Richard: Oh, con figuras de autoridad, ¿y por qué qule res cambiar eso? ¿Qué hay de malo en sentirse mal? ¿Cómo cambiaría tu vida si no tuvieras esa sensación de *yuck*?

Mike: Podría comunicarme más efectivamente con quienes deseo hacerlo.

Richard: Quizás. O al menos te sentirías más cómodo. Mike: Sí, me sentiría mucho más cómodo.

Richard: Y, ¿cómo sabes qué personas son figuras de autoridad? Primero tienes que tomar una decisión complicada: ¿es ésta una figura de autoridad? Y ello te indica si debes sentir el *yuck* o no.

Mike: La gente que está en una posición de cierto poder con respecto a mi, como el director de ventas de mi oficina.

Richard: ¿La persona que firma los cheques?

Mike: Sí. El jefe.

Richard: Te voy a contar una historia graciosa. No hace mucho me fracturé un brazo, por lo que no me fue posible conducir para ir a una importante reunión que tenía con unos empresarios. Así que alquilé una limusina a fin de que su conductor me llevara a las reuniones que debía atender y después me condujera a varios lugares a los que debía ir. El conductor era de raza negra y vestía de traje. Hablamos y nos hicimos amigos. Al llegar se quitó la gorra y la arrojó sobre el asiento, luego subió y me ayudó a ordenar un poco mi oficina, pues yo había estado un cierto tiempo fuera de la ciudad. Mientras hablábamos y tomábamos un cocktail, aparecieron dos de los participantes en la reunión. Uno de ellos era el presidente de una gran compañía, que había dejado su puesto recientemente al cumplir los sesenta años de edad, para dedicarse a un negocio más pequeño. Debía llegar una persona más, un texano muy rico. Ambos supusieron que el chofer de color era el supermillo-nario de Texas. Hablaron unos momentos con él hasta que éste de pronto dijo: "Bueno, sé que tienen mucho de qué hablar, así que me voy abajo y me tomaré un café mientras ustedes terminan", y salió. El tipo que era presidente de la compañía miró a su alrededor y dijo, "Dios mío, lo he echado todo a perder. ¿Qué he hecho?". Yo le dije: "¿Echar a perder qué?". "He arruinado el negocio", me contestó. "¿De qué está hablando?", le dije, a lo que él

respondió: "Ese era el tipo de Texas". "No, no es él", le respondí. Como ves, aquel hombre sufrió de todos esos malos sentimientos, cuando en realidad todo había sido un error. Así que, cuando tengas esa sensación de "yuck" debes ser un poco más cuida-

doso. ¿Cómo creas esa sensación? No puedes sólo hacer ... puf... y tenerla ya. Algo tendrás que hacer. Debes crear antes algunas imágenes o hacer algo más, ¿no es así?

Hablo conmigo mismo.

¿Qué te dices?

Oh, Dios mío. Ya comienzo a sentirme así.

¿Creas imágenes... de que algo terrible está sucediendo? ¿Te ves a ti mismo internamente con esa persona, o qué? Algo debes hacer.

No estoy seguro de lo que hago.

Para eso estoy yo aquí. Quiero que te pares un momento y que pienses cómo lo haces.

Está bien; lo haré.

O no obtendrás tu paga.

Me parece que primero hablo conmigo mismo.

¿Qué te dices?

Oh, Dios mío. Quisiera salir de esta situación.

Pero, ¿cómo sabes que quieres salir?

Quisiera alejarme de ese sentimiento.

Antes de que lo tengas, así que tienes que retroceder. Tiene que haber algo que sea lo que haga surgir el yuc/c. ¿Te ves a ti mismo como si fueras muy pequeño? ¿Ves al yuc/c entrando en la situación?

Sí.

Ves, ya estamos retrocediendo.

te: Bien.

chard: Cómo sabes cuándo empezar a sentir el yuc/c? ¿Cuándo fue la última vez que lo hiciste?

Ilke: Esta mañana.

Richard: ¿En qué momento comenzaste a sentirlo esta mañana? Mike: Después de que sonó el teléfono e inicié una conversación, Richard: ¿Había alguien al otro lado de la línea cuando sonó el teléfono?

Mike: Sí.

Richard: ¿No deseabas hablar con esa persona?

Mike: Oh, sí y no.

Richard: ¿Sí y no?

Mike: Así es

Richard: ¿Cómo sabes que no querías? ¿Comenzaste a sentir que algo estaba...?

Mike: Quería comunicarle cierta situación, algo que me resultaba desagradable y no quería hacerlo por miedo a su reacción.

Richard: ¿Sentiste que reaccionó mal?

Mike: No.

Richard: ¿Fue su tono de voz?

Mike: No. Es sólo mi miedo.

Richard: Cuando tienes ese miedo, ¿cómo sabes a qué temer...? ¿Esta mañana tenías miedo?

Mike: Sí, lo tenía.

75

74

3 - EL MIEDO A LA AUTORIDAD
LA MAGIA EN ACCIÓN

Richard: ¿Te dan miedo las sillas, las baldosas? Mike: Tenía miedo de perder a un amigo.

Richard: ¿Viste que él realmente... ? Quiero decir, ¿cómo sabías que ibas a perderlo? ¿Te lo dijiste a ti mismo?

Mike: Sí, me lo dije a mí mismo.

Richard: Estás creando imágenes. Puedo ver que lo estás haciendo. No sé cuántas, pero has generado algunas. ¿A qué se referían tus imágenes cuando hablabas con él?

Mike: Imágenes de mí mismo.

Richard: ¿Te viste a ti mismo hablando con él? Quizás esa sea la *razón* por la que te has puesto tan elegante. Puedes verte a ti mismo. El caballero que estuvo aquí antes no era tan capaz de verse a sí mismo... de verse sintiendo miedo. Cuando logró verse todo cambió. Pero no es lo mismo verse en una situación que en otra. Intenta lo siguiente. ¿Puedes verte en el primer asiento de la montaña rusa?

Sí.

Mike:

Richard: Ahora ve lo que verías si realmente estuvieras allí.

Mike: Sí.

Richard: ¿Ambas imágenes son diferentes?

Mike: Sí.

Richard: ¿En qué sentido?

Mike: Cuando veo lo que veo cuando estoy allí, estoy en el... Miro desde (con voz temblorosa).

Richard: ¿Sientes como si estuvieras en la montaña rusa? (Imitando la voz de Mike). En cierta forma. Bien. ¿Y si te ves a ti mismo allí es como si vieras a otra persona en la montaña rusa?

Sí.

Richard: Si regresas y recuerdas, ves y escuchas lo mismo que viste y escuchaste en esa ocasión... está bien, no te preocupes... ve y escucha lo mismo que ocurrió la última vez que lo tuviste. ¿Logras así la misma sensación de yuck? Mike: No. O en forma muy vaga. No como yo la recuerdo.

Richard: Pero si vuelves a la conversación... O bien, elige el peor caso de esa sensación yuck que puedas recordar, el caso más intenso que encuentres y trata de escuchar y de ver lo mismo que viste y escuchaste en el momento en que ocurrió. Puedes cerrar los ojos para profundizar más en ello. ¿Puedes revivir también los mismos sentimientos que entonces tuviste? ¿Escuchas las mismas cosas que oíste entonces?

Mike:

Richard:

Mike:

En parte.

Bueno, no puedes dejar fuera una parte. Hablaba, pero no recuerdo qué dije. Si escuchara lo que decía, podría oírme hablar y escucharía palabras. Pero sí puedo recuperar el tono de mi voz más que lo que en realidad...

Richard: ¿Sabes lo que estabas viendo en ese momento?

Mike: Quizás a mí mismo.

Richard: ¡Quizás!

77

76

3 - EL MIEDO A LA AUTORIDAD
LA MAGIA EN ACCIÓN

Mike: Richard:

Mike: Richard:

Mike: Richard:

Mike: Richard: Mike: Richard:

Mike: Richard: Mike: Richard:

Mike: Richard:

Está bien. A mí mismo.

Te ves a ti mismo hablando en voz alta, ¿hablas internamente al mismo tiempo?

Aja.

Así estabas participando en dos jodidas conversaciones al mismo tiempo. No me sorprende que no recuerdes lo que dijiste. ¿Te sueles equivocarte al hablar?

Probablemente se deba a que no escuchas al exterior, sino sólo al interior.

Esto puede causarte muchos problemas con las mujeres, pues ellas escuchan cada palabra. ¿Alguna vez se te ha ocurrido dejar de hablar internamente y escucharte en el exterior?

Sí.

No es fácil, ¿o sí?

No.

¿Cómo te gustaría sentirte en lugar de tener ese *yack*?

Confiado. Tener el control.

¿De qué?

De mí. De mi voz.

Para lograr eso no es necesario que tengas ningún control. Sólo tienes que escuchar.

Bien.

¿Deseas tener confianza? En lo que a mí respecta, la confianza es un sentimiento aburrido.

¿Cómo te gustaría sentirte cuando estés en una situación determinada?
¿Cómo me gustaría sentirme? Digamos que tengo una bolsa llena de sentimientos y que puedo hacer, por ejemplo, que cuando estés en cierta situación tengas cualquier sentimiento que quieras. Tú viniste aquí y pediste no tener ciertos sentimientos. Yo logro eso con un cuchillo. Puedo hacer que nunca vuelvas a tener ninguno de ellos. Salimos por atrás del edificio, tomo el cuchillo, te rebano el pescuezo y nunca volverás ya a tener esos sentimientos. Es una solución bastante duradera y efectiva.

No vamos a hacer eso.

: Bien, entonces omitámoslo. Cuando alguien dice que quiere dejar de tener cierto sentimiento, por supuesto carece de los demás. Quiero evitar esos sentimientos en ciertas situaciones.

1: Bien. Es posible que quieras conservarlos para usarlos en otras situaciones. Así, tenemos que poner todo en su lugar. Si voy a ser yo quien elija, escojo el terror, terror puro y estremecedor. Así conseguiré otra buena grabación de vídeo. ¿Quieres? No, no me gusta.

¿Entonces cómo te gustaría sentirte? ¿Cuál es el sentimiento más útil que conoces? Mike: La hilaridad, la emoción. Richard: ¿Quieres decir algo divertido?

79

78

LA MAGIA EN ACCIÓN

3 - EL MIEDO A LA AUTORIDAD

Mike: Sí.

Richard: Creo que me gustan las palabras más llanas. Hilaridad suena demasiado intelectual.

Mike: ¿Cómo quieres que suene?

Mike: Richard:

Richard: ¿Qué tipo de sentimientos tienes cuando sientes emoción o hilaridad? ¿No es como si, al mismo tiempo, te ensuciaras un poco? ¡Sí! ¡Ese me gusta! ¡Es bueno! ¡Nos quedamos con él! Ahora vuelve y escoge de nuevo el peor momento que recuerdes. Debes haber visto algo cuando ocurrió.

Aja.

Bien. Vé lo que viste entonces, vuelve y escucha. Llévate esto (R. echa un ancla presionando el pie de Mike con su mano). Está bien. Cierra los ojos. Comienza a recorrer diferentes momentos, lugares y recuerdos. Entre cada uno de ellos, vuelve al que te dio ese sentimiento. Hilaridad plus.

Bien. Consévalo contigo. Debes llevarlo donde quiera que vayas. Hace que tu piel brille de hermosura. Has encontrado algunas partes divertidas ahí. Puedo verlo. Salen cuando bebes, ¿no es cierto?

Mike: Sí.

Richard: Así es. Ya me lo parecía. Alguien me dijo alguna vez que la vida era demasiado seria y yo le contesté que en el juego de la vida no hay objetores de conciencia. Cuando te dan una mano de cartas, te tienes que quedar con ellas, pero eso no significa que no puedas seguir tomando cartas de la baraja. Y si tienes algunos ases en la man-

ga, podrás tomar la peor de las situaciones y convertirla en algo divertido. ¿Volviste a ese sentimiento entre cada uno de tus recuerdos? Vuelve al recuerdo que... ¿Puedes pensar en una ocasión en la que estuviste en...? Cuando te pregunté acerca de algo alegre y un poquito sucio. Eso. ¿Sabes de qué recuerdo se trata? No lo digas en voz alta, que esta no es una película para adultos.

Ilke: Sí.

Richard: Bien. Entonces, lo que quiero que hagas es que tomes esto (R. activa el ancla). Si fueras esa persona, ¿puedes verte a ti mismo comportándote así en esas situaciones? Toma la forma en que actúas en ellas y obsérvate mientras te comportas de esa forma en tales situaciones. Teniendo ese sentimiento, el sentimiento de... démosle un nombre... hilaridad plus. Suena como una nueva vitamina.

Mike: Así es.

Richard: Yo tomo hilaridad plus todos los días. Toma la hilaridad plus y obsérvate a ti mismo siendo ese tipo de persona en un par de tus experiencias pasadas. En otras palabras, regresa al pasado. A esto le llamamos cambiar la historia. Si no te gusta tu pasado, construyete uno nuevo. Todos los criminales lo saben.

Mike: Cierto.

Richard: Vuelve y cambia un par de ellas. Obsérvate a ti mismo viviéndolas. Observa si te gusta la forma en que actuarías. Está bien que éstas construcciones te diviertan. Cierra los ojos. Deja que tu

80

81

LA MAGIA EN ACCIÓN

3 - EL MIEDO A LA AUTORIDAD

Mike: Richard:

Mike: Richard:

Mike: Richard:

Mike:

Richard:

Mike:

Richard:

Mike: Richard:

Mike: Richard:

imaginación vuela contigo. De todos modos, eso es lo mejor de la vida. ¿Te gusta lo que ves? Se permiten sonrisas afectadas. Sí.

¿De verdad? ¿Te gustaría conseguirlo? Estoy haciendo rebajas el día de hoy. (Con voz apagada) Me gustaría.

Pareces tan entusiasmado. ¿Es eso lo que quieres? Ten cuidado porque soy *capaz* de dar a la gente lo que me pide.

Mmm, está bien. No estoy seguro. Quizás no. Quiero algo diferente.

Bien. ¿Por qué no entras y lo modificas hasta obtener la forma en que lo quieres?

Bien.

No seas tan reservado.

Está bien.

(Pausa)

El muchacho que estuvo aquí antes que tú está ahora de vacaciones en algún lugar.

(Pausa)

No estoy seguro de lo que quiero.

Tienes dos segundos para decidir. ¿Así que no sabes lo que quieres?

Así es.

Está bien. Entonces es algo así como una aventura, ¿no es cierto? Quizás desees ser diferente en muchas situaciones. Mira, haz una imagen

de ti mismo como eres actualmente en una de esas situaciones. Crea en tu mente una buena imagen, grande y brillante. Complétala con sonido y movimiento. Yo les puse música a algunas de las mías.

Música de circo.

Richard: ¡Música de circo! Es exactamente lo que yo hago la mayoría de las veces. Me mantiene de buen humor. Continúa mirando la imagen, luego entra en ella y mira si puedes volver a captar la misma sensación de entonces. En otras palabras, ¿puedes seguir sintiendo el yucíc?

Mike: Un poco.

Richard: ¿Un poco? Oh, vamos, vuelve, inténtalo y consíguelo. ¿Sientes algo de hilaridad? ¿Plus?

Mike: No.

Richard: Ohhh. Estoy siendo atacado. Por los microbios... bip, bip. ¿No qué?

Mike: No siento hilaridad plus.

Richard: No la sientes, ¿eh? Bien. ¿Sientes... puedes volver y conseguir un poco de yucíc? ¿Puedes sentir el yucíc?

Mike: No lo siento en este momento.

Richard: ¿Podrías?

Mike: ¿Quieres decir si podría sentirlo en el futuro?

Richard: Quizás en algún momento y en algún lugar. Por cierto, yo no soy terapeuta. Los terapeutas tienen intuiciones. Yo sólo digo mentiras. Llevas una chaqueta de color marrón. Intuyo que tendrás dificultades para sentirlo.

82

83

LA MAGIA EN ACCIÓN

Mike: Richard:

Mike: Richard:

Mike: Richard:

Mike: Richard:

Mike:

Richard:

Mike:

Richard:

Bill:

Mike: * Bill:

Bien.

¿Por qué no te detienes un momento y ves si puedes crear una situación en la que sepas positivamente que lo vas a sentir con sólo pensar en ella?

Está bien.

Mira a ver si puedes entrar en dicha situación y lograr algo de yucfc.

(Responde inmediatamente) No.

Vamos, no lo has intentado con suficiente fuerza. ¿Qué has hecho? ¿Un intento de dos segundos? Tengo que comprobar mi trabajo, ¿sabes? Tienes que entrar y luchar por lograr esa desagradable sensación.

Está bien.

Después de todo, tú eras quien la dominaba. ¿No es cierto?

Sí. (Lo intenta de nuevo) Nada.

¿No puedes hacerlo? Así es.

Bien. Entonces paremos aquí. Fue un placer. Gracias.

Han pasado aproximadamente ocho meses desde que el doctor Bandler atendió a Mike sobre su problema relacionado con las figuras de autoridad. Este es un seguimiento de aquella sesión. Tenemos aquí con nosotros a Mike. Me

3 - EL MIEDO A LA AUTORIDAD

alegra darte la bienvenida. Después de todo este tiempo, deseábamos tener la oportunidad de descubrir lo que el doctor Bandler logró desde tu punto de vista y de saber las cosas que resultaron efectivas. Quizás Mike (Saggese) desee hacerte la primera pregunta.

ihael: Mike, recordando el trabajo que realizaste con el doctor Bandler, ¿qué fue para ti lo más importante que sucedió durante esa sesión? El darme cuenta de que lo que originaba el problema que yo deseaba cambiar era una conversación interna que tenía lugar en el mismo momento en que yo quería hacer otra cosa. ílchael: ¿Cuál era el resultado de esa conversación interna contigo mismo?

4ike: No afrontaba debidamente el hecho externo, por ejemplo, hablar con otras personas. Y también terminaba con sentimientos muy negativos con respecto a la situación.

/ Bill: Déjame ver si entendí. Para ti fue un descubrimiento darte cuenta de que cuando tratabas con otras personas, hablabas al mismo tiempo contigo mismo en tu interior. ¿Se trató de un descubrimiento importante para ti?

Sí.

Viendo la grabación noté que en varias ocasiones él te pregunta qué es lo que haces y tú respondes "no lo sé". Luego él te dice que estás hablando contigo mismo, ¿Es en ese momento cuando te das cuenta de ello?

Mike: Así es.

85

84

3 - EL MIEDO A LA AUTORIDAD

LA MAGIA EN ACCIÓN

Michael:

Mike:

Mike:

Mike: Michael:

Mike: Bill:

Mike: Bill: Mike: Bill:

Mike:

Bill:

86

¿En qué forma ha cambiado tu interacción con los demás a consecuencia de dicho descubrimiento?'

Ha mejorado. Ahora me siento más cómodo ;il participar en situaciones en las que quiero involucrarme sin todos esos sentimientos negativos.

Han pasado ocho meses. ¿Consideras que el descubrimiento que hiciste sigue siendo útil para ti?

Definitivamente.

¿El hecho de descubrir que tratabas de realizar dos conversaciones simultáneamente y de interrumpir realmente una de ellas, la externa, te ha ayudado a interactuar en forma más efectiva con la gente?

Sí.

¿Han sucedido cosas que no esperabas? ¿Te ha resultado útil este descubrimiento en otras situaciones?

Sí.

En particular, ¿en cuáles?

Con grupos de gente. Al hablar frente a un grupo.

Oh, bien. El hecho de hablar en público es importante. ¿Quieres decir que antes, cuando tratabas de hablar frente a un auditorio, tenías esas mismas conversaciones internas sobre cómo lo estabas haciendo o sobre lo que deberías hacer?

O me decía que no debía ponerme nervioso porque iba a hablar en público.

He tenido oportunidad de verte una o dos veces

hablando recientemente en público y no me pareció que ello sucediera. Parecías manejar muy bien la situación.

Sí.

Mike, gracias por estar con nosotros el día de hoy. Nos agradó tenerte de regreso después de este tiempo. Nos alegra saber que tu sesión con el doctor Bandler valió la pena. Que fue una aventura exitosa para ti.

Conclusión

Los tres pacientes que hemos visto hasta ahora eran Considerados imposibilidades terapéuticas y habían estado en tratamiento durante años. Todos ellos fueron tratados en menos de treinta minutos.

Lo importante no es que hayan sido tratados en treinta minutos o en treinta sesiones, sino que, en lugar de simplemente superar el problema, ahora son capaces de Imprimir una nueva dirección a su vida, de cambiar su enfoque de lo imposible a lo posible. El hecho de dar la vuelta rápida y fácilmente a una dificultad se convierte en un punto de referencia que suele mejorar todos los aspectos de sus vidas.

Quiero que los profesionales de la PNL comprendan que ésta es más un modelo generativo que un remedio. La meta del profesional de la PNL no consiste en superar una fobia, sino en reorientar a sus pacientes de manera que, en lugar de vivir con miedo, enfrenten la vida con esperanza y con una sensación de aventura. Cuando realicen

87

LA MAGIA EN ACCIÓN

una sesión de seguimiento, la pregunta clave debe ser: "¿qué me es posible lograr y cómo puedo conseguirlo rápidamente disfrutando al mismo tiempo?", en lugar de "¿qué tengo que superar ahora?".

>ítulo 4

ocolate y gusanos

Los siguientes capítulos son transcripciones de demostraciones realizadas en seminarios. Los participantes acudieron a ellos para aprender PNL y, al mismo tiempo, superar algunas dificultades personales. f El presente capítulo, "Chocolate y gusanos", contiene ; buenos ejemplos de cómo se manipulan las submodalida-¹ des para controlar los estados internos. En él se muestra cómo el ansia de chocolate o el miedo a los gusanos, que han sido fenómenos importantes en las vidas de Eileen y Anita respectivamente, dejan de ser problemas cuando ambas aprenden a usar sus mentes y comprenden el significado de la famosa frase: "Todo está en la mente". Me gustaría señalar una vez más que lo que me interesa no es sólo ayudar a alguien a superar un problema particular. El tratamiento de un deseo excesivo de chocolate o del miedo a los gusanos es para mí una oportunidad más de demostrar que se pueden eliminar las limitaciones por medio de la risa, dirigiendo a la persona hacia una vida más satisfactoria. Nadie debería malgastar su tiempo en evitar a los gusanos o combatir el excesivo deseo de tomar chocolate, teniendo en cuenta las enormes posibili-

hard:

Upo: Chard: tteen: ÍChard:

fcIleen: Uchard:

Eileen:

Richard: Eileen:

Richard:

LA MAGIA EN ACCIÓN

dades que los seres humanos tenemos de vivir nuestras vidas en una forma creativa y apasionada.

Una de las razones por las que a ciertos terapeutas les resulta difícil obtener resultados sencillos es que se obsesionan con ellos. Si pudieran curar la fobia de alguien, podrían seguir adelante y podrían localizar el siguiente problema. Para empezar, no creo que las fobias sean ningún problema; si puedo usarlas como ejemplo para mostrar el modo en que la persona controla su mente, el individuo podrá resolver sus otras dificultades y empezará así a concentrarse en cosas mucho más interesantes.

Mi meta no es lograr que los pacientes no recaigan en sus problemas. Lo que quiero es que piensen: "Puedo hacerlo cuando quiera. Sé cómo activarlo y sé cómo desactivarlo". Esto les confiere una meta mucho mayor: la de ser capaces de controlar sus mentes y sus vidas.

El deseo excesivo de comer chocolate

Richard: La primera pregunta es, ¿cómo te llamas? Eileen: Eileen.

Richard: Eileen, antes de comenzar dijiste que sientes un deseo excesivo por el chocolate, en contra de tu voluntad. ¿Cómo sabes cuándo debes tener ese deseo?

Eileen: No sé cómo hacerlo. Simplemente sucede.

Richard: Oh. Está separado del resto de tu vida. Verás, si te dijera que quiero tener ese mismo deseo tuyo de comer chocolate, ¿qué es lo que me haría tenerlo?

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

No sé qué es lo que me hace tener ganas de comer chocolate. Simplemente sucede. Lo veo, lo pruebo, lo huelo, me veo a mí misma disfrutándolo.

Ahhhhhh. Seguro. Mirad el brillo de su rostro, ifiu! (Risas)... Ahhhh...

¡Vamos!... ¿Chocolate Godiva? Apliquemos eso a su marido. (Risas) También puedo hacerlo.

Con un brillo como ése, seguramente su matrimonio durará para siempre.

Dieciséis años (Risas).

Mira esa imagen. Has hecho el ejercicio en el que se aumenta y se disminuye la intensidad de las cosas, ¿no es así? Al aumentar el brillo de la imagen, ¿se acrecentaron tus sentimientos? Pareces de ese tipo. Los sentimientos de algunas personas disminuyen cuando aumenta el brillo. En otras no tiene ningún efecto. ¿Has conseguido una imagen grande y brillante del chocolate? Bien. ¿Qué sucede si disminuyes el brillo? Se ve como un gran anuncio de chocolate. Como chocolate viejo. Disminuyelo aún más.

Parece la imagen de un anuncio de chocolate impreso en un periódico en blanco y negro. Bien. Pasemos a lo siguiente. Es lo mismo que con los cigarrillos. Lo mismo. Hasta donde yo sé, el chocolate y el tabaco son los dos hábitos principales en este mundo. ¿Qué sucede si estás en una habitación en la que la gente come

91

90

LA MAGIA EN ACCIÓN

chocolates? Recuerda que existe el exterior y H interior. ¿Sientes deseos de comerlo...?

Eileen:

No siento el deseo si otra gente lo consume. Me gusta verlos comiéndolo. Pero es posible que yo no sienta el deseo al mismo tiempo.

Richard:

Bien. En muchas personas no funciona así. En especial en el caso de los fumadores. Enciende un cigarrillo. Me gusta fumar cuando hablo acerca del tabaco. Y fumo siempre que trabajo con alguien sobre este hábito. De hecho, fue así como empecé a fumar (risas). Esto es lo que se conoce como la conducta de robo. Cuando enciendes un cigarrillo, muchas personas... bum... tratan de tomar la cajetilla. Pero parece que contigo no funciona de este modo. Bien. Sabemos que, sin importar qué es lo que la provoca, hay un momento en el que logras esa imagen grande y brillante. Si tu mente fuera consciente y diligente, al ver esa imagen, simplemente disminuiría su intensidad. Para esto se necesita la cooperación de tu mente consciente, la cual no siempre está dispuesta a colaborar. Pero si lo haces ahora y disminuyes su intensidad una vez más, sucederá lo mismo. Si eliminas el placer, ¿qué forma habrá de..., si pensamos en ello..., de hacer que lo haga por sí misma? Si piensa en el chocolate con una imagen brillante, entonces automáticamente la intensidad...

Grupo: ¿Y el anclaje?

Richard: Esto es anclaje. Por lo que a mí respecta, el anclaje es algo antiguo. Es ya anticuado. Lo que estamos haciendo aquí es una forma de anclaje mucho más metódica. El anclaje antiguo es

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

muy útil en ciertos casos. Pero esta forma es muy potente. Esa imagen que ella tiene es una ancla. Y no sólo eso, sino que además puede aumentar y disminuir su intensidad. Lo que queremos es lograr que disminuya su intensidad por sí misma cuando se presente. La mejor manera de lograrlo es hacer que alguna otra cosa aumente en intensidad. Así que lo que hacemos es hacerle preguntas: ¿por qué no comes chocolate todo el tiempo? (leen: Porque me pondría enferma. |chard: Es verdad, te pondrías enferma. ¿Hay alguna otra razón? ¿Por qué quieres disminuir el disfrute, el placer y la atracción que te provoca el chocolate? Esperaremos algunos minutos... hasta que encuentres una buena razón. (Risas). |Eileen: No me gusta demasiado el sabor del chocolate, pero deseo comer grandes cantidades y durante mucho tiempo. Y sé que en caso de hacerlo me pondría enferma. Otro: Si lograras que fuera algo usual ¿disminuiría su atractivo?

Richard: Eres tú quien lo ha dicho. ¿Estás satisfecha con tu consumo de chocolate? ¿Es algo que deseas cambiar en tu vida? No quiero destruir nada placentero.

Eileen: Lo que no me gusta es el excesivo deseo que siento de comerlo. No quiero tener ese deseo desesperado. Quiero poder elegir cuándo comer chocolate y cuándo no, pero no me gusta ese ansia de chocolate. Ahora siento como si no pudiese elegir... como si ese ansia me desbor-

93

92

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

Richard:

Eileen:

Richard:

Eileen:

Richard:

Eileen:

Richard:

Eileen:

Richard:

Eileen:

Richard

Eileen: Richard:

Eileen:

94

dará, tomara el control ¡¡Y TUVIERA COMER CHOCOLATE!!

Entonces, ¿vas y comes?

I

Entonces en ese momento no tienes alterna 11 vnj Eso es lo que quiero decir.

¿Qué es lo que no te gusta de esto? Cuando IP encuentras en esas situaciones en las que Mines que comerlo y lo haces.

Me siento fuera de control. Como si no partid para activamente en lo que hago o no hago.

¿Se da algún efecto negativo adicional? Me siento completamente sin control. Ahora estamos hablando. Me duele el estómago. Como demasiado.

Bien. Vamos por buen camino. Cuando tienes el control, los efectos secundarios son que tu piel se ve mejor, tú...

Y no me duele el estómago.

Te ves y te sientes mejor. Si creas una imagen, por ejemplo, de cuando en tu mente entras en ese estado de "AHHHHHHH, TENGO QUE COMER CHOCOLATE", un estado de ese tipo, ¿tienes en ese momento una imagen de

ti misma cuando tienes el control? En otras palabras, tú deseas controlar eso. Si realmente lo controlarás, ¿cómo crees que te verías y te sentirías? Bueno, simplemente me desagrada el hecho de no controlarme en lo que atañe al chocolate.

¿Piensas que te verías, te escucharías y te sentirías mejor? Oh, seguro.
¿Tienes alguna imagen de ello? ¿Alguna representación? Ahora, aumenta su intensidad. Hazla más *brillante*. Más *brillante* todavía. Un poco más *brillante*.
¿Aumenta la sensación placentera que la acompaña? (Extasiada) Realmente lo hace. Vamos a ensayar un juego. Esto es algo científico. Quiero que me sigas. Quiero que tomes la imagen brillante del chocolate. La realmente brillante... Aún no, yo te indicaré cuándo tienes que hacerlo... ¡no saltes dentro de tu imagen del chocolate para comértelo!... Quiero que hagas algo así, sólo como un experimento. Quiero que tomes esa imagen... No sé cómo son tus imágenes. Las de algunas personas son cuadradas, las de otras son hexagonales, pero como quiera que sea la tuya, quiero que pongas en una esquina otra pequeña imagen. Una especie de imagen pequeña y oscura de la segunda, en la que te ves y te sientes mejor y tienes más control. Pero haz que brille. Lo que quiero es que hagas esta imagen más oscura y más pequeña y que la otra crezca y se haga más brillante. Quiero que entres y que lo hagas mecánicamente cinco veces antes de apagarlo. No retrocedas, ¿comprendes? Es decir, no las hagas correr hacia atrás. Detente, abre los ojos, sal y vuelve a entrar. Crea nuevamente la imagen y haz lo mismo otra vez. Eileen: De una imagen pequeña, oscura..

LA MAGIA EN ACCIÓN

Richard: Pudiendo elegir y todo. Con una gran imagen del "deseo de chocolate". Luego, ésta se vuelve! oscura y pequeña, mientras la otra crece y se hace más brillante. Terminas allí y sales, Quiero que lo hagas cinco veces seguidas... Llevas una... Correcto. Bien, por cierto, vosotros, los de las libretas de notas... Para aquellos que estáis aprendiendo a ver los cambios en el color de la piel, es ahí donde realmente sucede todo. He descubierto que si escojo a las personas de la esquina posterior, los demás observan con las caderas giradas. Ahora, lo que quiero que hagas es... esta vez simplemente quiero que crees una imagen del chocolate y observes lo que sucede.

Eileen: No puedo hacerlo.

Richard: *Cómo puedes.* Una buena imagen del chocolate, grande y brillante. Oh, inténtalo una vez más. Inténtalo con más fuerza sólo una vez más.

Eileen: No puedo. Sólo obtengo imágenes turbias.

Richard: ¿Y cómo te sientes al haber perdido tu compulsión? (con sarcasmo). Esto se llama reparar la pena. (Risas del grupo).

Eileen: ¿Y cómo haces en el caso del tabaco?

Richard: Oh, esto no funciona con ese hábito. Ya ves, Eileen, vas a ganar la apuesta. ¿Recuerdas lo que me preguntaste ayer a la hora del almuerzo?

Eileen: (Con una risita) Oh sí... Aposté...

Richard: Por eso te dije que no funcionaría. Aún así, quiero apostar algo de dinero, NO SEAS TONTA.

Eileen: Yo no fumo, así que no... No puedo saber si fun-

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

clona con el tabaco, pero con el chocolate sí. Eso está claro. ¿Cuál es la diferencia? No puedo olerlo ni saborearlo. Sí, pero no eres tú quien va a dejar de fumar. Necesito saber qué se siente.

: Tú no tienes que sentirlo. Yo no sé cómo es tu hábito. Tú sabes cómo es cualquier hábito. Eso te permite sentirlo lo suficiente (incluso quizás demasiado).

leen:

chard:

¿Estás diciendo que esto funciona con cualquier cosa indeseable que quieras eliminar? No, sólo con las compulsiones, con las hemorroides no funciona.

Como habrás visto, la mejor parte de este proceso es que no tuvimos que hacer que el sabor del chocolate fuera desagradable, ni es necesario hacer que el cigarrillo sepa mal. Muchos de quienes andan por ahí ayudando a

otros a dejar de fumar acaban creando imbéciles, los cuales seguidamente se dedican a torturar a quienes todavía son fumadores. Eileen: ¿Te

refieres a la gente que deja de fumar? Richard: Sí. Logran que algunas personas dejen de fumar y éstas acaban actuando como estúpidos. La gente que deja de fumar con frecuencia se comporta como algunos cristianos, llamando a tu puerta y hostigándote en los aeropuertos. Ciertos cristianos de California creen que todos debemos ser cristianos, nos guste o no. Si llamas a la puerta de un judío y le dices que Jesús murió por sus pecados, seguramente te contes-

97

96

ampo:

Richard: I Grupo:

LA MAGIA EN ACCIÓN

tara: "¿Ah sí? Pues te voy a decir algo: no murld por mis pecados, sino por los tuyos, y adeniim no andaba tocando puertas ni fastidiando 4 nadie". Ese es el asunto. Eileen no ha tenido que hacer que el chocolate sepa mal ni ha sido necc sario que se autocritique. Simplemente ha ulill zado el método natural con el que la meilc aprende. También es posible crearse un hábil" En este caso, funcionaría al revés. El misnu» mecanismo puede hacer que tengas ciertos deseos y que desees hacer ciertas cosas. Como el estudio. Hay muchas cosas que desees hacer y, una vez que comienzas, te sientes bien, sólo es cuestión de involucrarse en el proceso, de comenzar. Y es posible hacer que se vuelvan compulsiones. En esencia, todo lo que he hecho es cambiar una compulsión por otra. En lugar del deseo de comer chocolate he puesto el deseo de tener buen aspecto y sentirse bien. Además, no *le he hecho* nada a ella. Todo lo que hice fue decirle qué debía hacer con su mente para darle el control de lo que ocurre en ella. De hecho, se trata de una estrategia. Ahora Eileen cuenta con una estrategia para acabar con su excesivo deseo de comer chocolate. Cinco veces no son muchas, pues es algo que lleva muchísimo tiempo ahí. Inténtalo de nuevo. Crea una buena imagen de chocolate, grande y brillante.

Eileen: No puedo. Y realmente lo intento...

Richard: Miradla. Según nos dice el asunto no tiene nada que ver con el consumo de chocolate, sino con un deseo excesivo. No es que ella mire al chocolate en el exterior y no tenga opción. Lo que sucede es... cuando ella crea la imagen mental

4 - CHOCOLATE^GUSANC^S

que generaba el deseo del chocolate, esta imagen ahora la conduce a otro estado en el que se siente realmente comprometida con otra cosa. Y es como comer barro. ¿A quién le gusta comer barro? Sólo a los niños, a los gusanos y a alguna gente de California que yo conozco y que siguen dietas terriblemente extrañas. Allí hay gente que come tierra, porque es muy orgánica. En ese lugar podéis vender cualquier cosa, siempre que sea orgánica. Estaba pensando en vender desechos orgánicos. Si ponéis un pequeño puesto cerca de una planta procesadora de alcantarillado, estoy seguro que habrá gente que los compre.

Da la impresión de que nosotros mismos podríamos utilizar esto, sin que nadie nos ayude.

Así es. Ella lo hizo. Yo no hice nada.

Sí, pero ella no lo habría logrado de no estar tú.

mlard- No, pero podría haberlo hecho... de haber sabv-

^R do cómo hacerlo. Por ejemplo, siempre es más

fácil contar con alguien que haga algo contigo,

pues de este modo puedes seguir sus instrucc

ciones. La cosa es... que yo tengo un mejor dis

cernimiento de lo que no... fijaos, escuchad el

lenguaje. El lenguaje os dirá: "No quiere.es*.

Estoy evitando aquello". Pero si pensáis en ello

veréis que lo que ella evita es... No quiere.tener

este deseo. Quiere evitar el deseo, pero no quie,

re evitar el chocolate. Pero lo que nos atrae es

siempre más fuerte que lo que nos repele,

magmáos que sois adolescentes. Hay muchas

cosas que os provocan temor. Incluso en la edad

adulta a veces nos sentimos atraídos por cosas

99

98

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

Eileen: Richard:

que no son tan potentes como lo que intentamos evitar. Es más fácil lograr que la gente... haga algo que le atrae que algo que le provoque rechazo. Dave Coloff me contó algo. El hipnotiza a la gente y hace que los cigarrillos les sepan horrible. Considerando que uno de los sabores más fuertes de todos los tiempos era el aceite de hígado de bacalao, hipnotizó a una persona que deseaba dejar de fumar... "el cigarrillo te sabrá a aceite de hígado de bacalao", le dijo. Dicho individuo regresó un mes después. David le preguntó: "¿cómo estás?". "He dejado de fumar", le respondió éste. "¿Has tenido algún problema?", le pregunto David. El tipo dijo: "Ninguno". Mientras hablaba, se abrió el abrigo, sacó una botella de aceite de hígado de bacalao y bebió un buen trago de ella. (Risas). Lo que quiero decir es que siempre que hacemos una sustitución, sucederán cosas divertidas como ésta. Yo no creo que sea necesario reemplazar una compulsión por otra, en términos de un objeto material. No es necesario. La compulsión es algo que ocurre en la mente. Y ese proceso es lo que necesita ser convertido en otra cosa. De esta forma, las imágenes del chocolate podrán venir a su mente. Y sólo estarán allí durante un tiempo, pues ahora su mente ha aprendido qué es lo que debe hacer con ellas. No creo que hagamos algo a la gente. Creo que le enseñamos. Si revisáis los pasos...

Eileen: ¿En realidad utilizas esto...?

Richard: ¿Conmigo mismo?

Eileen: Contigo y con otros...

Sin embargo, no quiero dejarlo. Funciona demasiado bien.

¿Podrías usarlo en ti mismo si quisieras? trd: Sí, pregúntale a Matt, él estuvo allí. Oh... En lo

que a mí respecta, una demostración resulta mucho más elegante si otra persona la hace en mi lugar. Nada en el mundo os detendrá. Creedme.

Todos lo vais a lograr. Quiero decir algo acerca del tabaco... la forma en que lo logré fue haciendo que ella mencionara el placer por sí misma. Hice que disfrutara viendo a otras personas fumar. Yo he hecho eso...

No muy bien, por cierto. Una cosa es disfrutar viendo fumar a otros y otra es que tengas que pasar por eso cada vez que sientas deseos de fumar. Lo bueno de la persona que dejó de fumar no sólo es que dejó de hacerlo, sino que no tuvo que comenzar a hacer otra cosa en su lugar. Por otro lado...

quienes dejan de fumar y conservan la compulsión, no soportan que el resto del mundo siga fumando. Así que lo único que les queda es, cuando huelen el humo del cigarrillo, sentirse mal, sentir náuseas... Habrá de pasar algún tiempo (para ella)... tienen que ir por ahí, actuando en forma extraña. He estado en habitaciones con techos de seis metros de alto donde hay una persona fumando y a 200 metros de distancia, alguien levanta la mano y dice... "¿Podría pedirle a esa persona que deje de fumar?". Yo encerraría a ese individuo en el armario con cinco cigarros. Sólo se trata de un fenómeno visual... lo que sucedió fue que ella

101

100

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

disfrutaba viendo a otras personas fumar. Como transición, lo que pasa es que se vuelve autorreforzable: cuanto menos fumas, menos fumas. Ese es el truco que hace funcionar a los sistemas. Para quienes trabajan en psicoterapia y para muchos otros, la palabra de moda es 'sistemas'. Así ha sido desde hace diez años. Por desgracia, muchos de ellos no saben qué es un sistema. Para muchos de esos terapeutas familiares, la idea de lo que es un sistema no está muy clara... así utilizan la palabra "proceso" en lugar de sistema. Quienes se dedican a la comunicación poseen palabras auxiliares, como *feedback* (retroalimentación) y *feedforward*. La retroalimentación es buena, el *feedforward* es malo. Pero resulta que este es el circuito cerrado *feedforward*. Por supuesto, algo autorreforzable que desactiva a otra cosa siempre resulta novedoso. No es una retroalimentación. Los circuitos cerrados de retroalimentación se repiten invariablemente. La gente desea incorporar la retroalimentación en los sistemas. Y tienen sistemas abiertos y cerrados. Si leéis los libros de terapia familiar, entenderéis por qué digo, "Dios mío. Al menos supieran qué es un sistema". J. Haley, quien, por cierto, fue la primera persona que comentó *La estructura de la magia* antes de que se publicara, tras leer los cuatro primeros capítulos respondió que la gente no lo encontraría de interés, que se trataba de algo viejo y que, obviamente, el público no entendía sus fundamentos. No comprendió que el sistema está en el individuo y no en la interacción familiar, como se hacía en los años veinte. Le dijo al editor que no debía publicarlo. Y él se

de su punto de vista, probablemente tenía razón. También había cosas viejas, de los años veinte, que deseábamos ver publicadas. Pero era necesario resaltar ese énfasis en el individuo porque creo que vosotros, como terapeutas familiares, debéis saber cómo funciona un sistema familiar. Debéis ser capaces de tomar a cualquier miembro de la familia y cambiar todo el sistema. En realidad no importa a quién elijáis. Si comprendéis cómo funciona un sistema, puede ser casi cualquier persona. Podréis tomar a uno de ellos, hacer *pshhh* e inclinar al sistema de manera que éste cambie a los demás componentes. No es posible hacerlo si uno de los miembros está en el hospital. Es necesario que la persona interactúe con un miembro del sistema. Para mí, esa debería ser la meta del terapeuta familiar. Y se logra construyendo un circuito cerrado de *feedforward*. Ahora os voy a mostrar lo que quiero que hagáis. El énfasis del que hablé el primer día radica en que para mí, la PNL es una actitud y una metodología. Teniendo la actitud y la metodología adecuada podréis crear una técnica así (chasquea los dedos). ¿Cuánto se tardaría... cuántos de vosotros aprendisteis el *reframing*, por ejemplo? Y los que lo aprendieron, ¿cuánto tiempo tardarían en hacer esto utilizando esa técnica?

Tres veces más.

|| Tres veces más si eres competente. Si es así, puedes hacerlo... pero tardarías tres veces más. Si no eres muy bueno, también puedes hacerlo, pero puedes tardar una eternidad. Con esto ocurre lo mismo. Si no eres muy bueno en ello, tam-

103

102

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

Eileen: Richard: Eileen: Richard:

Eileen:

Richard:

Eileen:

Richard:

Eileen:

bien te llevará una eternidad. Si eres bueno, podrás hacerlo rápido. En mi opinión ser bueno en esto significa ser *capaz* de inventar, en lugar de lo que ocurre en el *reframing*, donde hay que seguir toda una rutina y usar siempre el mismo patrón. Aquí hay que ser capaces de aumentar y disminuir la intensidad de los sentimientos y otras cosas. ¿Qué sucede cuando aumentáis el volumen del sonido, cuando lo disminuís, cuando hacéis esto o aquello? Habláis de las compulsiones, de los deseos exagerados, de las sensaciones poderosas. Pues bien, aquí tenéis una forma fácil de controlar cualquier compulsión. De dirigir a alguien hacia algo. Lo bueno de esto es que el objeto de su compulsión será el que vosotros queráis. No sólo se trata de deshacerse del excesivo deseo de chocolate. Ahora ella se aferrará a lo que es correcto y será algo fuerte. Vamos a ver... por ejemplo, ¿estás haciendo algo para mejorar tu aspecto y cómo te sientes? ¿Realizas de vez en cuando alguna actividad de ese tipo?

Hatha yoga.

Yoga. ¿Lo haces compulsivamente?

No.

Bien, imagina que estás haciendo yoga. ¿Qué ocurre cuando piensas en ello?

Me relajo mucho.

Cuando piensas en sentarte y hacer yoga...

En acostarme.

¿Perdón? (Se lleva una mano al oído).

Me acuesto.

{Richard: Bien. Cuando piensas en las veces que lo hiciste en el pasado (el yoga), y te imaginas a ti misma sentada y haciéndolo, ¿te pones realmente a hacerlo?

< Eileen: No siempre.

Richard: ¿Cuándo fue la última vez que lo hiciste?

Eileen: Hace un par de meses.

Richard: ¿Cuándo crees que será la próxima vez que lo vas a hacer? (riendo).

Eileen: (Risas del grupo) Probablemente esta noche. (Riendo).

Richard: Es posible. (Dirigiéndose al grupo) ¿Cuántas veces creéis que lo hará entre el día de hoy y la próxima vez que el grupo se reúna? (dentro de un mes). ¿Más de una vez? Bien, lo hará más de lo que lo hizo el mes pasado. Y no tendrá que luchar. (Pausa). Creo que cualquier cosa cuya realización te cueste trabajo indica que no te has organizado internamente de antemano. Nunca ha existido una tecnología que prepare a la mente para que obre o aprenda con facilidad. Ahora bien, no deseo, y *quisiera dejarlo bien claro*, no deseo que hagáis exactamente lo que yo hice con Eileen. Quiero que penséis en lo que dije cuando hablé de realizar una exploración extensiva, tomemos a Eileen, por ejemplo. ¿Conozco gente con quien trabajar...? Ahora te toca a ti. Siéntate con esa persona. (Risas) ...tan literal, eres tan literal.

Eileen: Como una foca entrenada.

Richard: Ciertamente. (Imitando sus movimientos ocula-

105

104

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

res). De cualquier forma, dijiste haber apostado que serías capaz de inducir a alguien a que dejara de fumar. Bien, si te sientas, averiguarás si lo eres o no. Corno dijiste, no puedes entender cómo el chocolate y los cigarrillos son lo mismo. Pero no estamos hablando de algo tan literal. Estamos hablando del mundo de los conceptos, y es precisamente allí donde se encuentran todas esas piezas distintas. Sabemos que para que alguien tenga una conducta compulsiva... antes de llegar a esa conducta, debemos tener algo que la respalde. Correcto, una mente y todas las cosas raras que hace. También sabemos que, teóricamente, tenemos la mente de otra persona que está pensando en ello. Así que poseemos parámetros individuales. ¿Os han dado una lista con algunas submodalidades?

Eileen: Hemos hecho nuestra propia lista.

Richard: Habéis hecho vuestra propia lista. Voy a tratar de escuchar a este grupo. De cualquier forma, todos habéis aprendido que hay más contraste, color, tamaño...

Grupo: Distancia..

Richard: Los parámetros que he utilizado han sido, por supuesto, brillo y tamaño. Bueno... ahora lo sabemos estadísticamente... ¿habéis conseguido algunos sintéticos? Yo uso estos dos para controlar la intensidad y algo más... la dirección hacia... o lo que podríamos llamar contacto. Como veréis, el factor brillo es capaz de controlar la intensidad. He utilizado el tamaño para hacerlo cambiar e ir hacia una nueva dirección.

Esa es la razón por la que es necesario usar más de un parámetro para conseguir el cambio. ¿Quieres decir el tamaño para...? ard: Uso el brillo para controlar la fuerza de un sentimiento. Y también he usado el tamaño con esa misma finalidad. Existen dos imágenes. Sientes que van hacia esta dirección, pero si ésta se vuelve más oscura, la otra se hace más brillante. De esta manera cambiamos la dirección de la conducta. Ahora bien, pude haber usado la distancia. Pudimos haber hecho que una creciera y se alejara mientras la otra se acercaba. Hay muchas formas de hacerlo. No es que una funcione y la otra no. Pero hay que tener en cuenta que estamos realizando dos cosas. No sólo hacemos que disminuyan los sentimientos. Queremos que lo hagan por sí mismos. De manera que cuando surjan, cuando salgáis al mundo y el deseo os golpee, se transforme... *chassss* en algo distinto. Que vaya hacia una nueva dirección. Es como cuando sabéis que realmente vais a hacer algo, pero de pronto entráis en eso y tuhoooo, hacéis algo nuevo, en lugar de lo que siempre hacíais. ¿Sabéis de qué estoy hablando? Bien, es allí donde vosotros lo hacéis por vosotros mismos. Ahora tenéis la oportunidad de cambiar eso también. El truco consiste en seguir estos pasos. El primero es el calibre. Esto significa... que debéis saber qué aspecto tiene el chocolate. Aquí tenemos una gran imagen del mismo, de color marrón. ¿Tiene ella esa expresión en su rostro? Bien. Posteriormente, tengo que compararla con la expresión facial que le provoca algo que la hace

LA MAGIA EN ACCIÓN

sentir bien, como es la imagen de sí mismo viéndose y sintiéndose bien, no la imagen <lf ella enferma, sino la imagen de sí misma sin tiéndose y viéndose bien. De esta forma cumpla con los pasos uno y dos. Lo que intento hacer ahora es cambiar del paso uno al dos en forma automática, de manera que ella me dé retroalimentación. Así que lo primero es saber cuál es cuál, de manera que al hacerlo cinco veces sepamos si funciona o no. Lo segundo es elaborar un sistema. En este caso, el sistema es: se cómo disminuir la intensidad de algo, cómo hacer posible que algo se incremente. Ahora bien, no sólo necesitaré disminuir su intensidad, sino que debo tener a mano la otra alternativa para pasar a ella. Así que es aquí donde se introduce un nuevo elemento. El sistema... consiste en componer. De manera que lo que tendréis que hacer es decidir primero cómo controlar dos variables. Y, por supuesto, las variables serán la intensidad y el contenido.

Posteriormente, asignáis lo que funciona y, en este caso, es... en la mayoría de los casos, vosotros ya habéis practicado y explorado esto con la gente. Por otra parte, debéis recordar que los sentimientos de algunas personas se debilitan al intensificar el brillo. Por lo que se debe tener esto en cuenta durante la etapa de calibración. ¿Recordáis esa parte del ejercicio? Bien. Lo hemos hecho esta mañana, así que lo tenéis fresco en la mente. En el sistema es donde debéis encontrar uno más.

"En *el sistema es...*"

Esta frase se refiere a algo que explicamos anteriormente

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

ti seminario. Al trabajar con un sistema, tienes que ontrar por lo menos un elemento más para poder cam-' el contenido. Por ejemplo, cuando la persona te dice „, su experiencia consiste en "ver el ascensor y sentirse ttrrada", antes de que tengas la base para lograr un cam-i deberá haber por lo menos otro elemento y, ai menos, „«u parte de ese elemento debe ser inconsciente. Es necearía encontrar una submodaiidad más, un paso más en la ttrategia, unfenómeno más.

Siempre que vayáis a modificar el contenido, pensad en aquello que lo hace cambiar. El problema es que los recuerdos se desvanecen. Escuchad lo que la gente dice. Los recuerdos se borran... se encogen. En lugar de utilizar el tamaño, pude hacer que la imagen se oscureciera, se volviera borrosa, o que la otra se aclarase. Todas esas cosas... imaginaos en el cine. Lo único que no funciona muy bien es el salto. Al cambiar de una escena a otra, siempre se pregunta uno, "¿qué es esto? ¿Es un flashback o qué?". Cuando lo bueno se va desvaneciendo uno lo desea. Lo interesante del tamaño es que el cambio proporcional permite hacerlo por sí mismo. No hay necesidad de introducir lo nuevo. De cualquier modo, aquí tenéis ya algo para trabajar. Podéis usar... o podéis hacer todo tipo de maravillas geométricas. Ahora, la tercera clave que debéis ser capaces de activar es la automatización. Ella mintió. Dijo que deseaba tener control. Es falso. Simplemente no le gusta la forma en que pierde el control. Ahora está fuera de control. Sólo controla en la forma en que lo desea y le resulta más placentero. Nadie quiere tener control, porque en ese caso tendría que

109

108

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

estar tomando decisiones constantemente, en cada instante de su vida. "Inhala, ahora exhala, caray, ¿tengo que hacer latir el corazón?"... Nadie quiere ese tipo de control. ¿Para qué? ¿No es cierto? Y si no te gusta cómo es, pues lo interrumpes y lo cambias todo. Este sistema la obligará a hacer cada vez más cosas. La hará sentirse bien, verse bien. Por otro lado, en un momento dado esto desaparecerá, al igual que el asunto del chocolate, debido a que se volverá automático. Ahora bien, en algún momento puede convertirse en un obstáculo, o como decimos en nuestra profesión, en un virus. Sólo cuando ocurra os daréis cuenta de ello. Nunca hay nada completamente predecible por naturaleza. Pero es necesario que utilicéis al máximo vuestra capacidad de predicción para encontrar un elemento en el que el sistema funcione por sí mismo de manera eficiente. Imaginad que le hubiéramos provocado una aversión por el chocolate. Pues hubiera tenido que dejar de comerlo... y disfrutarlo y, por supuesto, probablemente cuidaría también de que sus hijos no lo comieran. Y cuando otras personas se sienten a la mesa junto a ella y comiencen a comerlo, hará *agggg...* y tal vez incluso pierda amistades... y la gente dirá "está loca"... Además, cientos de personas perderían sus empleos. No deseamos ese tipo de repercusiones. Se volverá una histérica. Su esposo le dirá "¿Por qué no eres como antes? Ya no me gusta mirarte". Tendrá problemas con la gente. Se divorciará, arruinará las vidas de sus hijos y finalmente terminará en el psicoanalista. Para mí, la parte más importante es que, en la segun-

da etapa, en la que elegís uno de los elementos para trabajar, todo es placentero. Quiero que penséis en ello. No hay porquería en absoluto. Siempre hay modo de enfrentar cosas desagradables, por ejemplo, es posible curar una fobia con esto. ¿Podéis imaginar una forma más rápida de curar una fobia que con la cura para las fobias? ¿Cuántos de vosotros conocéis lo de la fobia estándar? La cura estándar para una fobia lleva unos diez minutos. Pero si se puede hacer en tres minutos, ¿para qué estar ocupados en ello durante diez largos minutos? (Risas). Srupo: Pero por eso nos pagan. ¿Cómo haremos entonces para ganarnos la vida?

¡Richard- ¡Si sois lo suficientemente inteligentes, no tendréis mucho problema! Siempre encontraréis quien desee estar con vosotros bastante tiempo como para que podáis seguir pagando las letras del coche. En la actualidad, la gente se aferra a la idea de que los resultados están relacionados con la cantidad de horas empleadas. No de minutos. Me refiero a los pacientes, no a ti (señalando a un miembro del grupo). Es lo que me ocurre a mí cuando enseño, no me preocupa si algo viene al caso o no. Y el hecho es que tengo horas de cosas que mostraros... ¿lograré hacerlo? Lo más probable es que no tenga la paciencia suficiente para sentar las bases con las que podáis aprender a usar lo que con tanta dedicación os estoy enseñando. Mis compañeros han llegado a un punto en el que casi les da miedo enviarme solo a un seminario, porque simplemente me dedico a divertirme y pasármelo bien. Así que vamos a divertirnos.

111

110

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

íÜ

Cuando os sentéis con un paciente tendréis antes que nada que calcular cual es el sistema; i que resultará más efectivo con él. A fin de cuentas, eso es lo que hemos tratado de conseguir durante años, sentarnos con el paciente y ser capaces de averiguar el sistema más apropiado para él. Entonces podréis simplemente decirle: "Mira, tú... vete a tu casa y haz yoga". (Risas) Sí. sabía que estabas escuchando.

Eileen: ¿Puedo irme a casa? (Risas).

Richard: Las compulsiones tienen particularidades propias.

Grupo: ¿Cómo tratarías una fobia? Y antes que nada, ¿qué son las fobias?

Richard: ¿Cómo tratarías vosotros una fobia? ¿Qué es una fobia?

Grupo: La mayoría son miedos.

Richard: Eso es lo que son. ¿Alguno de vosotros tiene una fobia? Bien, ella tiene una. Arregládsela. ¿Cómo vais a proceder? Os lo diré exactamente.

Automatizad ese miedo en el punto en que surge, divididlo en pedazos.

Pedid que lo repita cinco veces. Eso lo automatizará. Deteneos, revisad si funciona y ved si lográis observar si en cada una de las cinco veces pasa por las etapas uno y dos. Tiene que hacerlo cada vez más rápido. Al final intervengo yo y hago *whoooooosh*. Así de automático.

Grupo: ¿Se puede hacer algo para que posteriormente ella misma refuerce esa automatización?

Richard: Dejarla que intente salir de esto. Dejarla que intente tener el deseo de comer chocolate.

Ileen: ¿Cómo puedo tener deseos de chocolate si no soy capaz de imaginarlo ni de olerlo?
Richard: Sí puedes imaginarlo y olerlo. Antes lo hiciste.
Ileen: Pero ahora no puedo.

Richard: Primero tendrás que comer algo. Ella me pregunta cómo lo hago. Habéis estado sentados aquí y no escuchasteis nada. Ella lloró, gimoteó y golpeó la silla tanto, que os hubierais deprimido. Este jodido ser humano se sienta aquí y dice: "Me abruma el deseo de comer chocolate. ¿Cómo hago para evitar ese jodido deseo?". (Risas). Beberíais decir: "No tengo por qué hacer que mis pacientes actúen como idiotas para cambiar. No es necesario que esparzan sus tripas por el suelo. No tienen por qué llorar ni quejarse. Simplemente chasqueo los dedos y el cambio surge. Eso es tecnología. Eso significa que no hace falta (golpea repetidamente con el puño), sólo tienes que hacer *whooooooooo*, (imitando a un paciente). No quiero impresionaros, todo lo que quiero es que sintáis avaricia... (hace una mueca).

Eileen: Yo sí estoy impresionada. Richard: Bien. ¿Sabes lo que es estar impresionada? Estar impresionada es cuando no necesitas juntar las manos y cuando puedes pensar algo así como "¿Qué puedo hacer por mí misma?". *Avaricia*. Eso es lo que quiero. Quiero que la gente se concentre y diga: "Puedo mantener mi peso en el nivel que yo quiera sin hacer ejercicio, puedo estudiar por mí mismo y disfrutarlo muchísimo". ¿Qué puedo hacer? ¿Cuál es el límite? Porque estáis a punto de hacer una elec-

113

112

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

clon. No sólo elegiréis una alternativa difundiréis entre vuestros pacientes. Es verdad, Podéis acabar con vuestra clientela. O pode I n convertirla realmente en algo en lo que podáis trabajar dos horas por semana y ganar lo mis mo. Si lo lográis no hará falta que busquéis referencias. ¿Y si decís a la gente que casi nú u ca tratáis a los pacientes durante mucho tiem po y que cobráis por el cambio en la primera consulta? Haced un trato con ellos, lograd el cambio que el paciente busca, tornad el dinero y asombradlo. Yo solía comenzar preguntando a mis pacientes: "¿Cuánto se ha gastado en esto hasta ahora?" (Risas) Hablo en serio. Estamos hablando de una fobia, hombre. Me decían: "No lo sé", y yo les respondía: "calcúlelo". Conozco personas que han gastado entre 1.700.000 y 3.000.000 de pesetas tratando de cambiar una cosa. Imaginaos. ¡Tres millones de pesetas por una cochina fobia! Conocí a uno que se había gastado 3.000.000 de pesetas para deshacerse de su fobia y yo le cobré 10.500 pesetas. (Risas). El tipo llegó y resulta que todo lo que tenía era una asquerosa fobia. Otro que había tratado de ayudarlo ¿sabéis lo que hizo? Le dijo: piensa en tu fobia. Ahora piensa en algo de tu vida personal que te haga sentir seguro. Ya sabes, como si estuvieras en tu casa. Pero resulta que aquél individuo no podía ir a casa, su esposa lo atemorizaba y sus hijos le causaban terror. Así, el terapeuta le arruinó la vida al pobre sujeto. (Risas). "¿Hay algo en tu vida que te aterrice?", le pregunté yo, "¿algo que te haga orinarte en los pantalones de miedo? ¿Algo que realmente, REALMENTE, te asuste? Responde y

siéntate". (Risas). Creo que la gente generalmente obtiene lo que se merece. Algunas personas van pasando con un poco de aquí y un poco de allá, pero de vez en cuando obtienen su justa recompensa, por así decirlo. Las cosas tienden a repetirse; algunas veces tardan más tiempo del que quisiéramos, pero siempre sucede. Tengo un amigo que acabó siendo elegido para un cargo político. Yo no podía imaginar nada peor para él, que cuando estábamos en la Universidad era muy despierto. Lo mandaron a Sacramento, California, como Legislador Estatal. Por supuesto, fui y le dije: "¿No irás a aceptar ese dinero? Tú que siempre estás fastidiando a todo el mundo. No lo harás, ¿o sí?". Luego, inicié un movimiento para hacerlo renunciar. Ello tuvo un efecto interesante. El descubrió... y volvió a disculparse ante todos los políticos a los que antes acostumbraba a criticar. Yo siempre pensé que era demasiado injusto con ellos. ¿Cómo puedes criticar a alguien por hacer algo sin saber tú realmente de qué se trata? Es un poco como si el maestro dijera: "Toma esas drogas", y el niño responde: "No, tómelas usted". Y él le dijese: "No, porque son perjudiciales, pero no para los niños". No apruebo esa actitud. Yo las tomaría primero y averiguaría qué efecto tienen. Resulta que no, no hacen ningún daño, sólo que las señoras mayores se quedan calvas. Ahora bien, ¿qué es una fobia? Dijiste que padecías una fobia. ¿Qué es lo que provoca tu fobia?

115

114

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

Richard:

Anita:

Richard:

Grupo:

Richard:

El Miedo a los gusanos

¿Qué es lo que provoca tu fobia?

Los gusanos.

Los gusanos. Mira, aquí hay uno. *Yaaaahhh.*

Ahyyyyyyyyy.

Vamos a ocuparnos de eso. Antes de que la fobia desaparezca, ándala. Y piensa que no vas a pagar nada. Una vez un paciente me dijo: "Todo ha sido muy rápido. No voy a pagarle lo *que* acordamos". Entonces yo dije *kiiüüü* y él me respondió, "bueno, sí, lo haré". Porque con un poco de habilidad podéis crear un miedo a salir por la puerta de la oficina, a vestir ciertas prendas... a cualquier cosa. Bueno, todo lo que necesitamos es una imagen de gusanos. Mira la imagen de los gusanos. (Risas). Ni siquiera son gusanos. (Risas) Se arrastran por todos lados. ¿Tiene que ser esa imagen? ¿Son más grandes que el que tienes en el pie?

"¿Más grandes que... ?"

Miré a su pie y ella saltó de la silla. No tuvo que hacer nada; dio un salto de más de un metro, lo cual me indicó que su sentimiento está automatizado. Cuando el paciente debe pararse y pensar en ello, puedes estar seguro de que se trata de un miedo. (Ver el capítulo 1, "Pérdida anticipada").

Anita: Cualquier tipo de gusano. Usualmente siento asco.

Richard: ¿Quieres decir como el que tienes en el pie?

Anita: En mi cabeza.

Richard: Oh, sólo como los que están en tu cabeza. Esos no cuentan. Son sólo líneas sobre papel. No son gusanos. Podríamos hacer una nueva película: Los gusanos asesinos atacan. ¿Has visto Los tomates asesinos atacan?

Anita: No.

Richard: Te recomiendo que la veas si tienes oportunidad. Estuvo nominada como la peor película de todos los tiempos. Los tomates gigantes literalmente rodaban por las calles aplastando a la gente. Pero ahora tenemos una nueva. Ahora bien, ¿cuál es la diferencia entre esta...? ahora tenemos una compulsión que provoca un vacío. ¿Qué es lo que queremos hacer? Queremos saber lo que vamos a hacer. Esta es la fase uno. ¿Cuál es la fase dos? No deseamos que ella *se enamore* de los gusanos (Risitas). Y, sin embargo, podríamos hacerlo. Imaginad que tiene que pescar para ganarse la vida. ¿Te gustaría ser capaz de colocar el gusano en el anzuelo? ¿Poder ir de pesca?

Anita: Me gustaría poder tomar uno en el jardín. No puedo tocarlos. Me quedo tensa... cuando estoy muy cerca. No soy capaz de tomar uno con los dedos. Con guantes sí.

Richard: ¿Eres capaz de mirarlos?

Anita: Oh, puedo mirarlos. Me da miedo... si alguien aquí tuviera un gusano...

Richard: ¿Y las serpientes?

Anita: No me aterrorizan tanto.

Richard: ¿Puedes tocarlas?

Anita: Bueno, nunca he tenido que hacerlo. Pero si

117

116

A

LA MAGIA EN ACCIÓN

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

Anita: Richard:

tuviera que escoger, preferiría tocar a una serpiente antes que a un gusano.

Richard: Tengo una serpiente que vive en mi casa. Es lo más asqueroso que te puedas imaginar. Lleva cosas a la casa. Se enreda en la lámpara y cuando la gente va y la enciende... deberías ver la cara que ponen. (Risas). Dejamos que ande por toda la casa. Me gusta sorprender a algunos... "Vamos a casa a tomar unas copas". Se sientan y al rato la serpiente da la vuelta en la esquina del salón. En un primer momento, sus ojos no aceptan la información visual. La serpiente se acerca cada vez más. Y acostumbra a moverse alrededor de las lámparas y de los muebles. "Oh, oh, oh, oh". Le decimos: "Oh, no te preocupes por Alex. No te molestará". A ella le atrae la gente nueva. Sigue deslizándose y, por supuesto, tú tratas de actuar tranquilamente. Entonces el otro mira y ve que el bicho de tres metros de largo se dirige directamente hacia él. Las serpientes son animales de sangre fría, por lo que les gusta enroscarse en uno para mantenerse calientes. Una boa de tres metros de largo... si nunca has tenido una serpiente, te diré que su meta en la vida consiste en enroscarse en ti para mantenerse caliente. Por la mañana vas al baño, abres la ducha y allí está la boa de tres metros colgando del grifo.

No, no deseo encontrarme con serpientes.

Este año estamos haciendo una prueba de PNL en New Wave. ¿Has visto *En Busca del Arca Perdida* ? (Risas). Me encanta la escena en la que él mira hacia abajo y dice: "¡Tenían que ser serpientes!". Tú dirías: "¡Tenían que ser gusa

nos!". Bien, ¿hacia dónde vamos? ¿Qué sucede cuando hacemos que ella cree una imagen de gusanos? ¿Le entran temblores? ¿Qué es lo que queremos que ocurra cuando se presente esa misma imagen? Ahora le da miedo. ¿Qué queremos? Queremos que se sienta bien. ¿Por qué no dejarla así como curiosidad? Ya hay suficientes personas en el mundo que se sienten bien. Estoy harto de esa palabra. No es una palabra descriptiva. "Bien" es un concepto vago. Incluso podríamos decir "y qué". Cualquier cosa, menos bien. Estoy harto de preguntarle a la gente cómo está y que me respondan "bien". ¿Por qué no dicen "nada mal"? Pero no queremos destruir los sentimientos de la gente. ¿Qué tal si tratamos de hacer algo distinto? Podríamos darle hambre (Risas). Podemos convertir esto en lo que nosotros queramos. Sólo debemos asegurarnos de que sea un estado que exista. Ella dice que cuando está en el jardín... cuando está en el jardín, eso significa algo. Tal vez sale al jardín porque está deprimida y desea comerse a los gusanos o quizás sale al jardín para arreglarlo. Yo salgo a comprar gusanos para ponerlos en mi jardín. Los esparzo y los corto en pedazos para hacer más. Si los cortas por la mitad, obtienes dos por cada gusano anterior. Así es como se crían. Cualquiera puede poner su propia granja de gusanos. Cuando la veáis comiendo un sandwich de gusanos... cuidado. Calibrar significa tratar de averiguar cuál es el estado en el que ella habrá de entrar. No aceptéis nunca un estado débil, porque si pasáis del miedo a ciertas otras cosas... no será un resultado tan maravilloso. Si pasáis del mie-

118

119

LA MAGIA EN ACCIÓN

do a nada, tenemos otra forma de hacerla. Existe un modelo para terminar con personas, realmente estúpidas. Ciertamente, tenemos las habilidades. Bien, ahora, todo lo que necesitáis los parámetros con los que habréis de operar.

Anita: ¿Vas a lograrlo?

Richard: Él va a hacerlo. Cada uno de nosotros hará su parte. Sólo trato de hacer una demostración.

Grupo: El hecho de que el rechazo esté presente, en realidad no tiene nada que ver con el yo...

"El hecho de que el rechazo..."

Esta es una elegante muestra de la forma en la que piensan la mayoría de los clínicos.

Muchos piensan que aprender significa encontrar cosas que se ajusten a lo que ya saben. Eso es exactamente lo opuesto al aprendizaje. Es una forma de distorsionarlo todo para que se ajuste a lo que ya comprendes. Este es uno de los problemas de la instrucción clínica, que enseña a la gente a formular diagnósticos que tengan sentido. Estas gentes tienen categorías y se dedican a buscar cosas que se ajusten a ellas. Si se ajusta a una categoría, entonces lo habrán aprendido. Eso nos indica al pensador deductivo. Lo que hay que hacer es retroceder y hacer categorías "nuevas". Luego, hay que encontrar algo que se ajuste a ellas.

Richard: Bien. Se trata de una compulsión. La única diferencia estriba en que se trata de algo que ella rechaza. ¿Qué vamos a hacer? Disminuir su miedo. Lo bajaremos, lo diluiremos y pasaremos a algo nuevo. Debemos reducir la intensidad de esto para que ella aumente la intensi-

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

dad de otra cosa... curiosidad, humor, diversión. Si lo disminuyes, retrocederá. ¿Nunca hicistes... en la escuela? Bueno, no importa. Sólo diluyelo...

io ie digo "sólo diluyelo", *estoy reaccionado ante lo peo. Puedo decir lo que ella hace visualmente y esto es \ que en la transcripción no se puede discernir.*

lico al trabajar con submodalidades consiste en darse nta de su funcionamiento. Al disminuir el brillo, la inten-

d de los sentimientos se reduce en forma casi propor-

nal. Las submodalidades no son uariables lineales, aun-

t funcionan de un modo casi lineal. Así que cuando, al

úcir el brillo, disminuimos la intensidad de un sení-

ento, las submodalidades nos permiten aumentar la

ensidad de otro; básicamente, así es como aprendemos a

imbiar un sentimiento por otro. Decimos "No esto, sino

SO". No tener deseos de comer chocolate, sino control

íbre mí misma. Podemos cambiar literalmente un deseo o

Batimiento por cualquier otro, controlando la simultanei-

I de las propias imágenes. I punto básico que quiero hacer comprender al

grupo es

I

que es posible controlar nuestra mente si aprendemos a usar las diferencias

entre las variables análogas. Siempre que ocurría el mismo hecho en el

pasado, las sinapsis se ' disparaban automáticamente y producían en la

persona un sentimiento predecible. Pero si capacitamos a la gente para que

disminuya el brillo o el tamaño tan pronto como surja la Imagen, el cerebro

ordena: "¡Disminuye esos sentimientos!" A él no le importa si se trata de

ganas de comer chocolate, miedo o de cualquier sentimiento positivo o

negativo, pues no realiza ese tipo de distinciones. La única diferencia que

reconoce es la que se da entre "intensificar - disminuir".

121

120

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

En otro enfoque se emplean patrones de ultraliteralmente se toma un sentimiento o miedo a trarr.s fecho y se le expulsafuera, como hice con la "dama (/<•/ rfi colate". Esto proviene del mismo modelo usado para </<>/». hojas de metal, aplicando de repente y rápidamente fuerza considerable. Bien, los principios matemáticos de la teoría de la catástrofe fueron creados por la mente hiiinmit, esa es la razón por la cual la comprendemos y por la cual funciona también en nuestra mente.

Por la misma razón, nuestro cerebro comprende el hedí» i disminuir la intensidad de un sentimiento indeseable aumentar la intensidad de un estado deseable -"Ñu <•• aquello, sino ESTO". La mente funciona de manera muy simple. Se trata de una máquina binaria. Sus capacidades binarias no son para las masas -todavía. Esa es la razón por la que la mayoría de la gente no comprende los hologramas,

No es necesario que lo reduzcas hasta hacerlo desaparecer. Disminúyelo hasta que el olmo aparezca. O sea, te sentirás atraída hacia cualquier cosa que desees, hacia algo que te hará sentir bien. Cualquiera que sea ese sentimiento agradable, funcionará. No será capaz de suprimir el miedo, sino que lo diluirá hasta que se vaya por sí mismo. Ella tendrá que disminuir la intensidad, al igual que esta persona disminuye uno y aumenta el otro. Hay un punto en el que hace WHAP, por eso ella está creando la imagen ahora. Cuando diluyes un sentimiento, aparece otro, que no tiene por qué estar relacionado con el primero.

"Que no tiene por qué estar relacionado..."

Consideremos a la mente como una matriz tridimensional.

ineurocorticales pueden ir en muchas direcciones; O gente responde de una manera ante una situación diferente. Básicamente, lo que con Ariita fue establecer una matriz que determine rutas. Mientras ella acceda a su historia de hartera, seguirá presentando la misma conducta. (establezco una matriz diferente, sólo accederá a esas partes de su historia en ese contexto, lo que en el futuro producirá una nueva conducta.

Los cambios de las matrices tienen que ver con la forma en que la gente, en sus historias, realiza una búsqueda herúacional a través del tiempo. La noción de las líneas temporales es probablemente una de las ideas más prendidas de la PNL. Muchos profesionales de esta nte piensan que existe una sola línea temporal, cuando en realidad hay toda una serie de ellas que se relacionan. [Con la forma en que una persona accede a su historia, como por ejemplo a un depresivo. Este tipo de personas fonente se divierten, pero cuando recuerdan, siempre En lo mismo: "Bueno, en ese momento me pareció divertido, pero cuando pienso en ello ahora, me doy cuenta de que en realidad no lo fue". Literalmente retroceden, caminan su historia y no reacciden a los sentimientos positivos. Cuando la gente mira al futuro con miedo, ese miedo se relaciona en el miedo pasado, pero ese miedo, en toda su experiencia, no es totalmente verdadero. Aún si afirman que los sensores les producen temor, hay situaciones en las que están en estado arriba, dentro o cerca de esos aparatos, pero parecen que no tendrían que subir a uno. En su historia hay diferentes tipos de reacciones ante los ascensores. [8(estableces una matriz que les permita acceder sólo a esos recuerdos, o que no les permita acceder a nada relacionado con los ascensores, pero en la que puedan acceder

123

122

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

LA MAGIA EN ACCIÓN

a Zás cosas que *cambiaron-el tipo de historia en la que pnc den generar una nueva conducta- lograrán así una nucían rama en su línea temporal futura.*

Cualquiera que sea la cura... En su caso <•* realmente un doble juego, "Doble juego..."

Al aplicar un patrón de zumbido, es muy importante asociar a la persona con sus problemas. Si el problema es el choco late, los gusanos, los Ferraris o las mujeres hermosas -cualquiera que sea su compulsión-, comienza siempre pidiéndoles que visualicen únicamente ese objeto. Y des pues trasládalo a la imagen en la que se ven a sí mismos ejerciendo un control sobre dicho objeto.

Es un doble juego. Pasamos de la experiencia directa a la indirecta porque la gente nunca va a verse a sí misma desde fuera. El único lugar en el que te ves a ti mismo es el espejo o en "tu propia" película. Lo que haces es lograr que el paciente ponga atención al estímulo externo, cualquiera que éste sea, y que entre en su cabeza para obtener el control. Si la experiencia externa lo controla, tú entras; si la experiencia interna lo controla, sales. Así de sencillo. porque ella quiere sentir, pero no puede. Entonces tenemos que buscar un ejemplo positivo, en el que ella se considere a sí misma como una persona más competente y, si lo lograra, sería un ejemplo de algo.

Anita: Es algo tan tonto.

Richard:

Bien... y te ves a ti misma como una persona mucho mejor. Ese elemento positivo se fijará completamente cuando resuelvas tu miedo. Pon

una en la esquina, correcto, otra aquí, y shooo, se irá. Lo único que tienes que hacer es revisar para estar segura de... cómo funcionan el tamaño y el brillo. Porque si lo haces al revés, podría salirse. A algunas personas cuanto más grande es la imagen menos les afecta. Así que no podemos depender únicamente de esto para obtener un efecto. Si tomas una imagen y la reduces y luego la amplías, sabrás qué es lo que ocurre. Al participar en este juego descubres tu propia forma de hacerlo. Lo más poderoso es lo que funcionará. Todo lo que haces es diluir lo indeseable e intensificar lo deseable. Relaciónalos entre sí de manera que cuando llegues a cierto punto uno desaparezca y el otro entre. Ahí está. Puedes verlo y decir tuaaaaah. Observa. No puedes lograr la imagen de los gusanos.. Luego, por supuesto, necesitas otra pieza. Lo que haces es... tienes que averiguar. ¿Lo pusiste lejos?

"Lo que haces ES... tienes que averiguar..." La puntuación tonal es la parte crítica de esto. En esencia, es unpaíróa de zumbido verbal. La mayoría de las veces, lo combino con una ambigüedad de alcance. "Tienes un problema terrible y todo el mundo sabe... eso... realmente no importa." ¿Así que puedes subirlo de nuevo hasta tenerlo lo suficientemente cerca? Quizás tengas que jugar un poco con él.

Grupo: Tengo una pregunta. Esto es algo diferente porque se trata de imágenes, pero ¿qué pasaría si ella ve un gusano real, como ocurrió en el caso anterior con el chocolate real? Eileen verá el chocolate, le seguirá gustando y podrá comerlo.

4 - CHOCOLATE Y GUSANO^

LA MAGIA EN ACCIÓN

Anita: Richard:

Richard: No, no lo deseará cuando lo vea. Cuando rs
suceda, será capaz de decidir si lo quiere o no, I Tendrá otra alternativa. Sí,
pero ¿dónde eliiM-Buen razonamiento.

Anita: El estado que deseo para mí sería poder salir y ver un gusano y
observarlo, bien...

Richard: No, no, no, no, no. Mira, aquí estás atorada cu el contenido.
*Esta es una bajada tonal, con énfasis en la palabra "aquí". Ella se está
concentrando en los gusanos. Al enfocar única mente el contenido de una
imagen en lugar de su forma, encuentra a merced del primero, porque
es incapaz de alterar ésta última.*

*Así que cuando dice "El estado que deseo para mí sería poder salir y ver un
gusano y observarlo, bien...", yo la interrumpo para decir "No, no, no, no,
no. Mira, aquí estás atorada en el contenido". ("Aquí" quiere decir que en
otros aspectos no lo está).*

*Al interrumpirla, me aseguré de que en lugar de concentrarse en el
problema, lo hiciera en una nueva dirección. Según la regla práctica de la
PNL, si buscas problemas, los encontrarás; si buscas cosas que evitar, las
encontrarás; si buscas algo que puedas controlar, lo encontrarás. Ese es el
cambio que trato de lograr en ella.*

*Todos estos pacientes tienen algo en común: para mí, sus problemas son
triviales. Sé que puedo hacer cambios rápidos que no durarán, pero no tiene
caso efectuarlos a menos que logre hacerlo de manera que empiecen a vivir
de una manera más generativa. Uso el trabajo del cambio para guiar a la
gente hacia una dirección que le permita controlar su mente. Y este es sólo
un ejemplo de lo que quiero que*

jn con muchas oirás cosas. Esta es la diferencia entre ir un resultado y buscar una dirección.

Debes tener cuidado con el contenido. Algún día te atrapará. Lo sé, lo sé. Recuerdo la conversación acerca de esto. No tiene por qué tratarse de los gusanos. Hay algo que es mucho más importante para ella que los gusanos. Es algo tan estúpido. Es como un contraejemplo de la forma en que ella se ve a sí misma como ser humano competente. Si puede salir y hacer esto, será un ejemplo de algo que realmente desea. De la misma forma que no tener el deseo de chocolate será un ejemplo del tipo de cosas que, en su caso, implica la confianza personal, lo contrario de tener una piel fea y carecer de control sobre su experiencia. Ahora ella puede lograr lo otro. Es un ejemplo que dice, "Sí, tú puedes lograrlo". Esa es la razón por la que te resulta atractivo. El gusano es sólo una representación de ello.

¿Y el espagueti?

*~> _

Entonces serás incapaz de tocar el espagueti. *Yech*. Yo estoy desarrollando un miedo a... encontrar a alguien aquí y localizar algo, por ejemplo, juguemos... hay algo más, miradlo (señalando a uno de los participantes) él desea saber cómo crear fobias. Ella desea saber cómo hacer con el tabaco. ¿Hay alguien aquí que desee aprender a hacer algo concreto? Oh, Dios mío.

Grupo: Quiero ganar dinero. Mucho dinero.

Richard: ¿Tienes fobia a ganar dinero?

Grupo: Creo que sí.

127

126

Á

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN ACCIÓN

Richard: ¿Hay alguien que tenga su propia forma de (ni tar el asunto del dinero y que quiera atender ;i una persona? Porque estoy convencido de c| niel hecho de ganarlo es lo que provoca dificull;i des a la mayoría de la gente. No entiendo poi qué a la gente le resulta difícil ganar dinero. KM imposible proceder de un estrato social más bajo que el mío. A menos que hayas nacido en algún país de África. Hay lugares en África en los que sí se puede ser mas pobre de lo que y<> era. Donde yo vivía, al menos había algo que robar. Si creces en un lugar donde todos son pobres, no encuentras nada que hurtar. Al menos en el vecindario había lugares donde uno podía escurrirse, entrar en algún sitio y conseguir algo. Hay alguna diferencia, se puede ser más pobre, pero la vida era difícil en el lugar donde yo crecí. Había que ir a las montañas para encontrar algo para comer. Viniendo de donde vengo, me resulta difícil entender a la gente que viene y me dicen que no pueden ganarse la vida. Usualmente les digo "Hmmm, ¿sí? bueno...", y ellos dicen "Bueno... sí". Es como los que vienen y... les digo "Bien, por qué no intentas...?", y me contestan "Bueno, ya lo he intentado". Creo que es una búsqueda legítima y que la gente cuando piensa en algo, duh, duh... "Necesito ganar dinero... duh. He intentado esto y no ha funcionado. Lo intentaré de nuevo. He pensado acerca de ello pero, ¿sabes?... tener que ir y hacerlo... me gustaría ganar algo de dinero... Mejor me quedo donde estoy y no pienso en nada. Pero realmente me gustaría ganar dinero". Escucho esa basura todo el tiempo. No es difícil ganar dinero.

Cualquiera puede conseguir una pistola y lograrlo. Si lo que quieres es ganar dinero y pasarlo bien, entonces no estudies psicología, sino economía. No estudies en una escuela, mejor encuentra a alguien que haya ganado mucho dinero y dile "¿Cómo lo haces?", y él te dirá cómo lo hace, pero no te lo dirá ya más. Pégalo en el espejo. Te mirará a los ojos y te dirá "Bien, ¿qué tienes?", y te dirá "Bueno, ¿por qué no haces esto?". Cuando quise convertirme en editor, fui a ver a un editor y le pregunté "Oye, ¿cómo haces esto?". El me dijo "hay que hacer esto, esto y esto". Y ni siquiera te cobran. Cuando quise practicar la hipnosis, fui a... Ahora quiero escribir un libro y convertirme en un experto. Así es como se hace. ¿Para qué perder el tiempo? Os sorprendería saber lo que se puede lograr tomando la guía telefónica, llamando a la gente y diciéndoles: "Me he enterado de que usted hace esto, y yo quiero hacer esto otro y lo lograré y si usted no me ayuda, otro lo hará". Y ellos te contestan: "cuente conmigo". Os sorprendería. La única vez que he tenido dificultades para obtener ayuda fue con mi consejero escolar. Y con los médicos de urgencias. Estuve en urgencias con el codo así y el brazo roto y torcido durante unas tres horas. Entonces me dijeron "Firme aquí". Me encantó. "Firme con la otra mano". Ya sabéis, ellos hacen ese tipo de cosas. Finalmente me levanté y dije "¿Es usted médico?". "Sí". Fui y lo agarré de la garganta... le presioné un pequeño nervio con el pulgar y le dije "¿Ve usted este brazo? Duele. ¿Sabe usted qué es el dolor?". Él dijo: "realmente parece que duele. ¿Por qué no

129

128

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

LA MAGIA EN ACCIÓN

Grupo: Richard:

Grupo: Richard:

Grupo:

Grupo: Richard:

Richard:

Grupo:

vamos al otro cuarto usted y yo? Vayamos tt(otro cuarto". Desde entonces no he quorldl saber nada de los servicios de urgencias. Me cuenta de que no funcionaban bien. ¿Quimil' quiere ayudar a alguien a superar sus problr mas económicos? En este grupo no enron traréis a nadie que no lo haya hecho ya. QUI//IN podamos hacer que todo esto funcione. Trato <!•• averiguar si alguien quiere hacerlo. ¿Qué es In que querías hacer? Busco gente que quien hacer cosas, no que otros las hagan por ellos ¿Qué queréis hacer?

Peso...

Bien. ¿Alguien quiere trabajar con el peso? Iv. algo muy usual. Podéis abrir una clínica de coi i trol de peso y ganar una fortuna. Si abrís una el i nica de adelgazamiento y tenéis éxito con cinco clientes, ello os mantendrá durante diez años.

Apetito.

¿Apetito? ¿No queréis controlar vuestro peso, sino sólo el apetito? De acuerdo. Son cosas dife rentes. No os riáis. ¿Alguien más quiere trabajar con el peso? ¿Apetito? ¿Queréis trabajar con el apetito? Trabaja con su apetito. ¿Alguien más...? ¿Tenemos peso allá atrás? ¿Quién quiere trabajar con el peso?

¿Qué tal la espera?

¿Hay algo más que os gustaría hacer juntos, encontrar un lugar para hacerlo y finalmente llevarlo a cabo? Lo que habéis obtenido aquí es una tecnología muy poderosa. Parece que tenemos un pequeño miedo por aquí. Sí. Pero si

dejas de fumar, ¿cómo...? ¿Te permitirá bailar? No era un contenido relevante. Era... Quiero decir, ¿por qué quieres tomarte la molestia de dejarlo? ¿Te visualizas a ti misma viéndote o sintiéndote mejor? Muévete mejor, con más libertad. Pero no querrías bailar día y noche. Eso te desgastaría. ¿Por qué no regresas tú misma y quizás cambies eso de manera que no te agote y que no tengas que fumar para relajarte? Aquí tenemos la idea correcta, sólo que nos pasamos un poco de la raya. De vez en cuando nos ponemos demasiado celosos. Hablamos acerca de la motivación. Su motivación no es bailar, sino sentirse mejor. Así que queremos que ella visualice una imagen de sí misma viéndose y sintiéndose mejor y todo eso. Este es el tipo de cosas... si logramos su imagen bailando sin parar, después de hacerlo durante un tiempo quedará exhausta y, al mirar hacia atrás, quizás logre una imagen muy débil del cigarrillo, pero al menos tendrá un lugar para descansar. Hice algo en Filadelfia... No, no lo hice. No. Ella es demasiado joven. Deben ser Los cuentos *de* Grimm. Ya sabéis, esa antigualla alemana... creo que de allí surgió. Pero evitad hacerlo en cirugía. Mientras Eileen estaba haciéndolo, estuve sentada a su lado. Me sorprendió el hecho de que aunque Eileen estaba trabajando contigo, pude seguir lo que ella hacía y sentirlo yo misma. Eso es la forma. Es la diferencia entre forma y contenido. No necesitas llevar zapatos rojos ni bailar rap. Yo trabajé con Susan. Su reacción fóbica era tan intensa que no pude deducir ninguna sub-

131

130

LA MAGIA EN ACCIÓN

modalidad para su estado presente, porque incluso el simple pensamiento o mención de la palabra... no pude...

Richard: ¿Qué palabra?

Grupo: Mantis religiosa. Ella no podía ni siquiera mirar. Simplemente tenía esa sensación abrumadora. Finalmente logramos reducirlo a un pequeño punto a dos millas de distancia y así pudo manejarlo. Pero cada vez que trataba de aumentarlo...

Richard: ¿No lo conseguiste?

Grupo: Bueno, no. Lo que tuve que hacer fue... tuve que hacer una disociación. Tuve que pedirle que flotara y que se viera a sí misma sentada en el suelo y mirando a ese punto. Y entonces pude aumentarlo.

Richard: Oh, sí, ya te dije que la submodalidad correcta era la posición, no la distancia. Verás, la fobia ocurre como parte de ese modelo. No es que las curas para las fobias sean diferentes. Sólo es un ejemplo. Las posiciones en el espacio son una de las variables. Así que cuando descubriste que la distancia no era lo apropiado, usaste la posición en su lugar.

Trato que los presentes se den cuenta de cuáles son las variables que marcan la diferencia, con qué gente y en qué ocasiones. Es importante observar si la disociación, la posición en el espacio, la ubicación real de una imagen, la distancia o el brillo son las variables críticas que la persona puede manipular en su mente para producir un cambio duradero.

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

el caso de Susan, la distancia fue la variable crítica; la condición no marcó una gran diferencia. Al utilizar la distancia para modificar la posición en el espacio, se produjo un resultado mucho mejor que con la secuencia inversa. Es una cuestión de saber qué submodalidades se han de modificar en qué ocasiones.

Jrupo: Luego pude hacer que se acercara más, donde pudiera verlo y trabajar con ello.

Richard: La distancia no fue una buena elección. El tamaño... la posición en el espacio fue...

Jrupo: Hay personas que no pueden ver sus imágenes.

Richard: No es que no puedan verlas, sino que no las recuerdan. Con el paso de los años he descubierto que si pregunto cosas como "¿de qué color son los ojos de tu madre?", la gente me responde. Quiero decir, la información está allí; sólo hay que pedirles que se lo propongan. O podéis mostrarles... usualmente las imágenes no son lo que ellos piensan. Podéis tomar a alguien que, literalmente, "no ve imágenes", y comenzar a hacerle todas esas preguntas. Si le preguntáis "¿de qué color son los ojos de tu madre?", os responderá "negros". ¿Cómo lo sabes? Es la imagen.

Generalmente, si no lo convertís en una lucha a muerte, observaréis que lo que no pueden hacer es mantenerla inmóvil de manera que puedan verla.

Por otra parte, quienes dicen que no pueden ver imágenes, generalmente... en realidad, las ven, sólo que no saben qué es lo que están viendo... ven nubes. Pero eso es también una imagen. Sí, siempre podemos lograr un poco de viento que haga a un lado esas nubes y entonces os podrá

133

132

A

LA MAGIA EN ACCIÓN

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

decir qué hay detrás de ellas. Hablad con esa persona. Las imágenes están ahí. Es como la levitación del brazo. No lo convirtáis en una lucha a muerte. Simplemente id a ello. Hay otros muchos parámetros con los que se puede trabajar. Generalmente, si la gente no ve imágenes, lo hace para evitar asustarse a sí misma. Pues la intensidad de los sentimientos está tan relacionada con las imágenes... que si les preguntáis, tal vez ellos os digan... si habéis empezado a ver sus imágenes. Sus sentimientos se vuelven tan intensos que dan miedo. Lo que necesitáis es encontrar la manera de darle la vuelta a eso.

Me encuentro con esto frecuentemente. Lo primero que pregunto a la gente que no ve su imagen es a qué se dedican. Posteriormente les pregunto acerca de su historia; generalmente tienen detalles realmente horribles. En cierto seminario había un patólogo que trabajaba en medicina forense y estaba cortando cadáveres todo el día. Todas sus imágenes se referían a personas asesinadas. Los demás miembros de su grupo se desesperaban tratando de lograr que viera otro tipo de imágenes. No comprendían que no era que no pudiese verlas, sino que no podía hacerlo en la forma en que ellos querían. Eso era todo.

Si le preguntabas acerca de su mobiliario, él te decía de qué color era. Si le preguntabas si le gustaría redecorar su casa, te respondía que no. Si le preguntabas cómo lo había decidido, te decía "Bueno, no son imágenes reales". Para él, las "imágenes reales" se relacionaban con sentimientos que le provocaban mucho miedo.

En ese caso, modificamos la búsqueda transderivacional

imágenes del patólogo e hicimos que usara una señal mántica que le permitiera distinguir entre objetos vivos y muertos, de manera que cuando accedía a imágenes del sado, éstas se refirieran a cosas vivas y no a objetos muertos y espantosos.

t mente/unctona gracias a ía amnesia; ios cosas de las que »vj eres consciente constituyen la mayor parte de tu experiencia. Alguien como el patólogo, en su trabajo tiene que tratar eficientemente con cadáveres, pero cuando se va a su casa debe dejar su trabajo en el lugar que le corresponde. Así que era importante modificar su amnesia y ías cosas que recordaba. Eí había eliminado demasiado, se deshizo de todas las imágenes. "Si no visualizo imágenes, no tengo l problemas". Fue algo excesivo. Así que los miembros de su \ grupo le pedían que creara imágenes, pero él no lo deseaba. Difícilmente podía culpársele. Finalmente se le enseñó una l Jorma más refinada de ordenar su mente. Uno de los retos que sueío plantear a los estudiantes es pedirles que imaginen cómo curar lafobia de alguien que teme crear imágenes de sí mismo. De esta forma averiguo quién es bueno para la PNL y quién no lo es. Porque si sólo es capaz de realizar la vieja cura para lafobia, está perdido. Ni siquiera esperéis que finjan que crean imágenes o que se den cuenta de que lo están haciendo... se trata de casos extremos. Esos son los mejores pacientes para trabajar. Son los que hacen que una imagen responda a la información que recibe. Y si podéis hacer que visualicen una imagen blanca o negra y descubris en qué dirección se mueve... si se vuelve más brillante o más oscura. Algunas personas las oscurecen y se vuelven tan intensas que no desean mirarlas. Esas son las personas con fondos

135

134

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

LA MAGIA EN ACCIÓN

blancos. Así que, ¿qué más habéis hecho? Itj tenía su fobia. ¿Qué habéis hecho vosotros Aburriros con basura anticuada. Eso no ma interesa nada. ¿Habéis logrado cambiar y llrviif al individuo hacia donde vosotros queráis? Podéis cambiarlo sin apenas trabajar en ello, Modificadlo o cambiadlo. No podéis dejar (lr penetrar en esos problemas. No podéis dejar (lr pensar que tenéis que penetrar en esos terriblr.s problemas. Lo disfrutáis, es verdad, pero... sim plemente no me gusta la forma en que suena Cambiad esa forma de hablar u os torturaré.

Grupo: Voy a retroceder.

Richard: No hemos resuelto la fobia flotante. ¿Has tenido alguna vez una fobia?

Grupo: No.

Richard: Bueno, no podemos dejarlas tiradas por allí. Debemos dárselas a la gente que se las merece. Ya tengo suficientes problemas. No voy a ir a California. Me volveré a Hawai.

Grupo: ¿En realidad la tomas con alguien cuando deseas vengarte?

Richard: ¿Por qué no? Ya sabéis... lo hago todo el tiempo. Y es posible hacerlo en forma encubierta y ser muy competente en ello. La cuestión es, ¿valoras esta etapa de tu vida? ¿O deseas pasar rápido por esta parte de tu existencia? Ten cuidado, amigo. Para poner las cosas claras quiero que antes que nada os deis cuenta de que los cuatro días anteriores no han sido más que una preparación para esto. Tenéis un juguete que podéis usar de muchas formas distintas. Pero lo

que me interesa no es cómo lo estéis haciendo... lo que quiero conseguir es el cambio... contraste, color. Mirad el aparato de televisión. Os diré cómo podéis echar a vuestros amigos. Alguien llega a visitaros mientras estáis viendo la TV. Entonces os levantáis y os ponéis a manipular los controles como si no pudierais sintonizarla adecuadamente. Cambiad el contraste y el brillo mientras estáis hablando con el visitante. Podéis averiguar muchas cosas como: si la imagen se hace más brillante, ¿se involucra más? Si se vuelve más oscura ¿no se involucra tanto? Con quienes reaccionan con rapidez ante cualquier cambio en el brillo podéis empezar a hacer cosas ya. ¿Cuántos de vosotros tenéis reostatos en casa? ¿Cuántos los tenéis sólo en el dormitorio? Los reostatos son aparatos que controlan la iluminación y la hacen más brillante o más oscura. Hay personas que tienen bombillas de tres vías. Estas no reaccionan con tanta intensidad. Bien, pensad en la persona que vive con vosotros. Quizás su reostato deba girar mucho. Si los sentimientos de una persona se vuelven más intensos al aumentar el brillo y... a otra le sucede lo mismo cuando la imagen se hace más oscura, habrán encontrado el equilibrio perfecto. Y, por supuesto, en ese momento uno de ellos cerrará los ojos mientras vosotros aumentáis la iluminación. Ahhhhhh... en la vida hay ciertos compromisos. El caso es... que podéis también crear ciertas áreas en las que ante el contexto de los acontecimientos reaccionéis de un modo distinto. Si tenéis desacuerdos con el compañero o compañera de vuestra vida, hay una manera de modificarlos.

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS
LA MAGIA EN

en qt>

o n u

a es una forma de cambiarse a sí mismos, lugar de cambiar a los demás. Podéis hacer j *vosotros mismos* disfrutéis cosas de las que tes no gozabais. Hay una cantidad increíble cosas que podéis hacer con esto. Lo más difí-.i es saber dónde comenzar. Lo que lo hace ^s apetecible es que se trata de una aventu-. que podéis emprender. Habéis adquirido ^ conjunto de herramientas sofisticadas y jacillas. Por supuesto, no tenéis... que hacer lo a todo el mundo durante todo el día. Sería ^tirrido. Podéis hacer tantas variaciones como os ocurran. ¿Por qué no tratáis de empeorar vin paciente sólo por una vez? Empeoradlo rante una semana. ¿Qué diablos? Si él mis-7 puede hacerlo, ¿por qué no vosotros? A la . ¿miente semana podéis comportaros como *gfes* milagrosos. Esta semana será peor, ^ármente vosotros sois los que tenéis el man-*p*. Cuando seáis capaces de inducir una fobia ¿le eliminarla, dominaréis la tecnología. Pero 2 tenéis que dejarla ahí, a menos que sea por ^a buena razón. Si sois madres de hijas ado-^centes que salen con chicos, ahora tenéis la ¹^,sibilidad de hacer algo. Porque, en lo que a *\,í concierne, las personas son como los niños: ^ encuentran en un estado de aprendizaje £>nstante. A medida que crecen, tienen más ^sas en las que trabajar, no menos. Es difícil ^mbiar un sistema que está ya establecido ahí j ^ntro, a menos que se trabaje con el sistema _^,ísmo. Los niños son arrrrh, podéis enseñarles íf ^alquier cosa, aunque la mitad del tiempo no ^tbéis lo que les estáis enseñando. Con los ¿Jultos uno puede ser un poco más metódico y

más directo. Utilizad ese asunto de la relevancia, sobre si vas a dejar de fumar porque quieres sentirte mejor na, na, na, na, y cosas como ésa. No hagáis que el individuo se vea a sí mismo bailando rap con zapatos rojos cuando se visualice en la forma en que sería si estuviera en ese estado. Justo como hice con la dama que estaba sentada aquí hace un rato y que ahora se encuentra allá. Utilizadlo como un ancla. Ella no quería que el deseo la controlara. Cuando fue capaz de controlar el deseo se liberó de ciertas cosas. A ella no le gusta que los gusanos la controlen. Incluso es capaz de dejar que los bichos se arrastren por todo su cuerpo y ello no la molesta ya.

Grupo: Eso nunca ha sucedido, nunca...

Richard: Puede lograrse. Lo más importante es ser capaz de reírse cuando suceda. Porque puedes modificar y cambiar cualquier cosa que consideres seria si eres capaz de sentarte, reírte y jugar con ella. Esta tecnología está ahora a vuestro alcance. Si sabes cómo arreglar un coche, bien. Puedes hacer que desees aprender a arreglar tu coche. Especialmente los que sois clínicos. Podéis enseñar a la gente a hacerse cargo de sí mismos, de manera que puedan afrontar mejor los problemas futuros. Esta dama que está aquí conmigo, ya me he olvidado otra vez de tu nombre, Eileen. Lo que sucede es que no usas la insignia con tu nombre. Pero ella sabe cuál es su nombre. Bien, si yo no lo supiera, algo terrible sucedería. En la noche. En la oscuridad. De repente, aparece una imagen alta en el aire. Cae revoloteando y dice *CHOCOLATE, CHOCOLATE,*

139

138

LA MAGIA EN ACCIÓN

4 - CHOCOLATE Y GUSANOS

ohhhhhhhhhhhhh. Ella no sólo tiene algo en MU interior que la impulsa hacia la dirección con traria, sino que realmente aprendió algo valioso; cuando en su vida encuentre algo que le ha^it perder el control, dispondrá de la tecnología que le permitirá hacer algo al respecto sin que yo esté ahí. Y para mí, eso es lo que cuenta. N<> que seáis capaces de hacer que alguien deje de fumar, sino que le enseñéis a usar su mente. Tenéis que buscar la forma de ganar dinero con esto. Podéis hacer que os paguen para ser amigos de alguien. Porque vosotros tendréis la técnica, así que no necesitáis que... a menos que tengáis algo más que enseñarles, y espero que para entonces sí lo tengáis. Seréis capaces de hacer todo tipo de locuras. Vuestros pacientes no irán para que los reparéis, sino para que los optimicéis. Hemos creado un concepto totalmente nuevo. Podéis retiraros del negocio de la reparación y dedicaros al de la modificación o, como dice mi mecánico, "este no es un taller de reparaciones... no reparo coches, los optimizo. Si deseas que te reparen tu coche, llévaselo a otro". Lo que yo hago es lograr que tu coche desarrolle todo su potencial. Mi coche tiene dos años y está mejor que el día en que lo compré. Apuesto a que pocos de vosotros podéis decir lo mismo del vuestro. Este mecánico tiene la que yo considero que debe ser la actitud del programador neuro-lingüístico. Sales y te diviertes. La próxima vez que Robert vuelva, no permitáis que os tome en serio, u os ahogará con sus palabras. Divertios si os hace pasar un mal rato. Incluso pienso mandar con él a un loco que conozco. Un poco

disfrazado, claro. De toda la gente que conozco, Robert es quien mejor conoce esta tecnología. Puedo sentarme a explicarle algo en los términos más esotéricos del mundo y él se gira un momento y cura a un esquizofrénico. Explicarle algo a un esquizofrénico y venderle un coche a Robert son cosas muy parecidas. En cierto sentido, él es el programador neurolingüístico por excelencia. Por supuesto, él quisiera que vosotros llegarais también a ese nivel. Sigue el mismo ritmo que yo. Mejor dicho, me impone el suyo. Pero realmente ese es el ritmo. El ritmo adecuado es cuando puedo hacerlo de tal forma que vosotros podáis andar a mi paso, porque si tuviera que caminar al ritmo de cada uno de vosotros, tendría que dar la misma clase treinta veces. Así que salid afuera, divertios mucho y volved a contarnos historias locas. A ver cuántas fobias podéis curar. Quiero que cada uno de vosotros arregle al menos cinco fobias, aunque los pacientes no quieran. Y quiero que cada uno de vosotros coja a alguien que quiera dejar de fumar y logre que deje de hacerlo. Cuando volváis, quiero que cada uno haya hecho un mínimo de cinco. Y que miréis a Robert y le digáis: "Robert, se supone que tienes que preguntarnos si cada uno de nosotros ha hecho que alguien deje de fumar". Porque no quiero escuchar ya más esa basura acerca del tabaco. Ya está... se acabó. Y quiero que hagáis un estudio de seguimiento de cinco años para comprobar que sólo se tarda un mes. Salid y haced que alguien deje de fumar. Así dejaremos de preocuparnos por el problema del tabaco. Y podremos pasar a cosas más exquisitas, como

140

141

A

LA MAGIA EN ACCIÓN

hacer que vuestras vidas sexuales sean MIAU i emocionantes de lo que nunca os podréis i,,,,, ginar. Vamos a pasar a lo bueno. Hasta pronin.

ipítulo 5

las allá de las creencias

En las dos demostraciones siguientes aparecen ejem-; del que yo considero el estudio más amplio de la PNL: i cambio de creencias.

Las creencias que la gente tiene acerca de sí misma, su potencial, de lo bien que puede vivir o de lo capaz e es de sentir pasión y de tener éxito, influyen en su Bulo de vida. Es importante darnos cuenta de que esas Creencias no están basadas en la realidad o en la verdad, |Ino en el modo en que usamos nuestra propia biología, y le se componen de los sentimientos e imágenes que créanos y de las cosas que nos decimos a nosotros mismos.

Las siguientes transcripciones muestran cómo una juena comprensión de las claves de acceso, de los estados lInternos y del tamaño y ubicación de las imágenes permi-lte al profesional de la PNL cambiar creencias de una for- [ma rápida y efectiva.

Quiero que el lector tenga presente lo que significa ser capaz de tomar creencias -por ejemplo, que es posible lograr cualquier cosa, o que mañana será un día feliz- y hacerlas tan firmes como la creencia de que el sol va a salir una vez más.

142

143

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS

LA MAGIA EN ACCIÓN

Si te decides y tomas el control de tus procesos > s r t nitivos, si te das cuenta de que puedes activar y desarrollar (| las fobias, de que eres capaz de aumentar y disminuir tamaño de las imágenes, de que puedes literalmente tomar una parte de tu pasado, empujarla a lo hacerla aparecer como si hubiese sucedido hace tiempo, entonces podrás comenzar a pensar en cosas | | | | | antes ni siquiera imaginabas que podías querer o tener

Cuando consideres las posibilidades existen les y l comienzas a otear al futuro en lugar de volver una y olin vez a limpiar tu pasado, en ese momento empezaras u cosechar los frutos. Entonces será cuando realmcnin tomarás el tiket de entrada y tu vida se convertirá en un veloz boogie.

Richard: Otro enfoque del cambio consiste en examina i las cosas que creernos de nosotros mismos v que no quisiéramos creer. Esas creencias tain bien pueden sernos útiles, porque si no creyc sernos esto o aquello acerca de nosotros, sería mos capaces de hacer, disfrutar y participar i-n cosas que actualmente están fuera de nuestro alcance... la cuestión es: ¿cómo sabemos cuan do tenemos una creencia? (Risas). Es una buc na pregunta. (Apunta a la mujer 1, que muévela cabeza en señal de aprobación). ¿Cómo sabes cuándo tienes una creencia? Ya que piensas que es una buena pregunta. ¿Eh?

Mujer: Pienso que es una buena pregunta.

Richard: ¿Crees algo acerca de ti misma que no desearías creer? (Risas).

Mujer: ¿Algo que crea acerca de mí misma?

fcrd: Sí, que tú creas, quiero decir, intensamente.

No puedo decirlo aquí, ard: Sólo responde sí o no. No te pido que hagas una descripción que pueda llevarnos a señalarte durante el resto de tu vida.

Sí.

nard: Bien (Ríe). (Hace girar sus ojos) No, no esperéis nada aquí. (Risas) PERO... (Risas). Tú tienes algo, cualquier cosa que ello sea. Crees algo acerca de ti misma. ¿Tu creencia es realmente intensa? No queremos ninguna de esas creencias de mentirijillas. (Risas). (Ella mueve la cabeza en señal de afirmación). Bien. ¿Cómo sabes que lo crees? En primer lugar, ¿cómo sabes que tienes esa creencia? Creo tener pruebas de que es verdadera, rd: Bien. Cuando piensas en la creencia, ¿tienes quizás (con tono humorístico) alguna imagen interna que venga a tu mente? (tamborilea con el pie y la mano como diciendo: "Qué gran problema. Sigamos con él"). (La mujer mueve la cabeza afirmativamente).

Tienes una creencia ¿no es cierto? Ahora bien, ¿es una creencia intensa? ¿Es el hecho de tener pruebas lo que te hace decir que es fuerte? Pero, no obstante, sabes que la tienes; de hecho, debes tener otras además de ésta, así como una forma de distinguirlas entre sí. No te olvidas de que tienes esa creencia, ¿verdad? Tienes que recordártelo a ti misma, así que quizás creas algunas imágenes, hablas contigo misma o tienes ciertos sentimientos. Todo ese

145

144

i

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS
LA MAGIA EN ACCIÓN

Vr - Imágenes recordadas
e ideales Visualización en el
hemisferio no dominante.

Consciencia de las sensaciones corporales: - Acceso cinestésico



Ac - Construcción auditiva Poner algo en palabras -

Hombros hacia atrás;

desde el diafragma

Respiración uniforme desde el diafragma

Experiencias auditivas recordadas -Acceso auditivo del hemisferio 110
dominante.



relajados el rostro (postura
y caídos del teléfono)

Acceso auditivo del hemisferio dominante.

Diálogo interno - Hablar consigo mismo,

Señales de acceso en una persona diestra
tipo de cosas ¿No? (Ella mueve la cabeza). ¿Correcto? Intuía que había
alguna imagen. No lo sé... (Risas). Vi algo que me hizo sentir así (Risas).
Bueno, de hecho, hay una imagen.

Bien. Ahora detente y piensa en algo en lo que no creas. Quiero decir, sólo elige algo que creas que puede ser de una manera o de otra. Como... ya sabes, te gustaría algo para almorzar pero no lo puedes conseguir. No es una creencia fuerte. Bien. (Ella asiente con la cabeza). Ahora elige algo de ti misma de lo cual tengas dudas, algo que quisieras que fuera verdad. Ahora, mira dentro de ti y compara la creencia intensa con aquello que pones en duda. ¿Son diferentes? (Ella asiente con la cabeza). Sorpresa. Bien. Por ejemplo, ¿cuáles son algunas de esas diferencias?

flujer: Todo lo que hay en la imagen es diferente. La oscuridad, el color, hay menos color.

Richard: ¿Ambas imágenes son del mismo tamaño?

Mujer: Aja.

Richard: Bien. ¿Así que las dos imágenes son del mismo tamaño?

Mujer: No. Hmmm... no proporcionalmente. Quiero decir, ocupan el mismo espacio en mi cabeza, pero una es grande y la otra es pequeña. (Richard ríe y hace una mueca como si lo que ella dijera no tuviese sentido). Sé de lo que estoy hablando. (Risas del grupo).

Richard: Ya veremos (Risas).

Mujer: No sé.

Richard: Cuando dices que son del mismo tamaño pero proporcionalmente distintas, ¿quieres decir que son iguales en términos del espacio que ocupan? Por ejemplo, ¿que una está más lejos que la otra?

147

146

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS

LA MAGIA EN ACCIÓN

momento, por ejemplo, ¿hay algo que quisieras tener en lugar de esa creencia? ¿Sabes qué es lo que te gustaría creer? (Ella sonríe y mueve la cabeza en señal de afirmación). Bien. Cuando visualizas eso, ¿se ve diferente? Porque es obvio que t  no lo crees. Est  bien. ¿Quizás se encuentra más lejos? (Risas). Bueno. (Ella mueve la cabeza en señal de afirmación). Bien. Déjame preguntarte algo. ¿Qué crees que pasar a si hicieras retroceder eso que no quieres creer y que justo del centro de ello saliera lo que s  deseas creer? ¿Y qué crees que suceder a si al empujar hacia atrás lo que no quieres creer, se volviera más brillante, mientras que lo que surge del centro y se abre así (hace ademanes con las manos) se volviese más oscuro? D melo ahora. Creo que yo...

1: Lo s .

Eso suceder a, eso. Se supone que el del fondo o el que surge del centro deber a hacerse más brillante, ¿no es así?

Mujer: Richard:

Mujer: Richard:

Richard:

Mujer: Richard:

Mujer: Richard:

Bien, ya veo. No es tan difícil. Es sólo que o  pan el mismo espacio pero no son del ni tamaño (Risas). Eso significa que no sal Ha* lo que estabas hablando. (Risas). El caso es i|l son del mismo tamaño pero se encuenliaii distancias diferentes. Bien. ¿Realmente parecen estar a cierta distancia mil de la otra, o se trata de una toma más lejana','

Una toma más lejana.

Bien. Ahora, ¿cuál es cuál? La creencia l un 10 está más cerca. (Ella asiente con la cabe/ni, Bien. Y se trata de algo que crees acerca «le ll misma.

¿Deseas creer que es cierto? (Ella unir ve la cabeza en señal de negación).

Bien Adivina lo que harás (Richard se arremanga lon puños de la camisa)

(Risas). Oh Santa Clan;.... (Imita el tono de voz de un niño pequenu) (Risas).

Bien, lo intentaremos. (Ella sonríe). Empuja la imagen hacia atrás. ¿Es suficiente?' ' Debemos alejarnos un poco más de esa creencia. Ahora, empuja. ¿Tus dudas aumentan a medida que empujas la imagen hacia atrás" (Ella ríe). Verdaderamente te hace creer en la realidad, ¿no es así? (Risas). Bien, eso lo resuelve todo. Otros sesenta segundos de terapia. Si sabes lo que estás haciendo ni siquiera tiene por qué durar eso. Sin embargo, se la puede hacer durar mucho. Así que detente y piensa en ello nuevamente. ¿Aún crees que es cierto? (Ella mueve la cabeza en señal de afirmación). Muy bien. El truco consiste en saber cómo hacerlo retroceder y hacer que se quede así. Por ejemplo, si yo hubiese querido ser astuto en eso!

Bueno, el que sale del centro es el que tú deseas, ¿cierto?

Sí.

Bien. Entonces debe volverse un poco más oscuro, porque me dijiste que las cosas en las que crees son más oscuras. Eso fue lo que tú me dijiste.

Oh, está bien, sí.

Bueno. Sólo sigue las instrucciones (Risas).

149

148

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS
LA MAGIA EN ACCIÓN

Hazlo realmente rápido. Así. (Mueve la derecha hacia adelante y la izquierda hacia atrás). Realmente rápido. Crees que se quedará como está, *¿no es cierto?* (Risas)

Mujer: Adiós.

Chris: Gracias (Risas).

Richard: Es verdad. Siempre te dan las gracias de inmediato. Eso se llama huida.

Chris: Lo sé. Pero quería asegurarme.

Richard: Bien. Ahora detente y piensa en ello. Detente y piensa en lo que creías que era la, *¿No lo creías?* Era una creencia fuerte, *¿no es cierto?* (Risas)

Chris: Es grandioso.

Richard: Oh, bueno, ahora es, es, es muy sencillo. Ver o no siempre es tan fácil saber cómo hacerlo, pero son las cosas [submodalidades] que hay que emplear y con quién, hasta que aprendes la manera. Una vez que sabes cómo, las cosas siempre son fáciles. Así que quiero pedirles que comencéis a utilizar esto demasiado pronto. Y que tengáis cuidado con las creencias en la, que lo aplicáis. Ya sabéis... hay creencias que es mejor dejar en paz (se gira hacia ella) y otras que es mejor cambiar (ella sonrío, radiante).

Richard: (Le manda un beso y guiña un ojo).

Richard:

...Una vez puse en mi solicitud de crédito, "Profesión: Asesino de vacas sagradas". (Risas).

Bien, cuando tienes una creencia, ¿cómo sabes que la tienes? De hecho, ¿sabes que la tienes? Si no sabes... que tienes al menos una creencia, entonces la tienes.

Es una respuesta inteligente, pero no lo suficientemente buena, no aquí (Risas).

Es cierto.

Bien, ¿sabes de alguna creencia que tengas? Creo que Richard Bandler es muy competente en su profesión.

Bien. ¿Cómo sabes que tienes esa creencia? : Lo he observado trabajar con la gente.

No, no estamos hablando de él, sino de tu creencia. : Oh, en este momento tengo esa creencia. Sigo gastándome mi dinero en este seminario (Risas). : ¡Así es como sé que él tiene esa creencia! Además, cuando vuelvo, le digo a la gente: "Sí, he estado trabajando con Richard Bandler". Y ellos lo creen también. (Risas). La nuestra es una gran creencia.

Debes tener cuidado. Pueden lincharte por hablar así. (Risas).

Yo... vivo en una región muy aislada. Maui está muy apartado.

Oh, Maui, eso es diferente. (Risas). Sí, yo no visito Maui, así que no tengo ese problema. La gente de Kona aún no comprende qué es lo que hago para ganarme la vida. Siempre me preguntan: "¿A qué te dedicas?". Yo les respondo: "Bueno,

151

150

LA MAGIA EN ACCIÓN

ah... ya sabes, Programación Neurolingüística me dicen: "¿Ah, sí? ¿Qué es eso?". "Es como surf, -les respondo- pero más seguro. (Risas), j donde cambias de ideas". Y dicen: "Ah, y <> lo hecho". (Risas). No, en realidad decidí dejar complicarme la vida. Les dije que era un retirado. Y como hay exceso de fontaneros van y me preguntan esas cosas. (Risas). En realidad,, la gente me preguntaba si era M. D. (médico] y les contestaba: "Sí, Maníaco Depresivo. And u zado por el Estado de California. Deprimido aquí, maníaco allá". (Risas). Bien, ¿cómo sabes... (¿tienes esa creencia?

Hombre: Ah, los cautivaron dos o tres cosas. Una es la (Richard. Ah, sí). Una de las cosas es... (Richard -¿Qué sucede?).

Richard: Bien, te has detenido y has mirado hacia arriba >a Intuyo que has creado una imagen (Risas). ¿Viste algo cuando miraste hacia arriba?

Hombre: Depende (mira hacia arriba nuevamente)... sí.

Richard: Está bien. Es tu subjetividad, no la mía.

Hombre: En mi subjetividad, tengo una convicción.

Richard: Bien, ¿cómo sabes que la tienes? ¿De qué se compone una *convicción* ?

Hombre: Para mí, de representaciones cinestésicas (sentimientos en el lenguaje de la PNL).

Richard: Bien, así que tienes un sentimiento. Correcto. ¿Cómo sabes de qué trata ese sentimiento?

Hombre: Oh, me permite organizar el mundo.

Richard: Está bien, pero cuando tienes un sentimiento,

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS

¿cómo sabes acerca de qué es? Puesto que tienes más de una convicción, ¿cómo sabes que estás convencido de una cosa y no de otra?

bre: ...la otra creencia acerca... ird: Bueno, pero... está bien, tienes un sentimiento. ¿Cómo te indica ese sentimiento acerca de qué es? ¿Hablas contigo mismo, creas imágenes o, quiero decir... cuál es la representación interna que tienes y que te permite saber que tienes una convicción con respecto a esto y no a otra cosa? ;: Bueno, creo que elaboro imágenes, i: Bien. Si te detienes y piensas en algo acerca de lo cual tengas una convicción, ¿cuál es la estructura de lo que detectas internamente? ¿Y el resto de vosotros? Pensad en ello durante un minuto. Veréis, para mí, en realidad este es el tema de la tarde. Si vamos a tratar de las creencias, la cuestión es... por ejemplo, algunos de vosotros tenéis creencias muy fuertes, comparadas con otras que pueden no serlo tanto. Quiero decir, podéis tener una creencia con respecto a lo que queréis comer en el almuerzo. O una creencia acerca de lo que deseáis hacer en el transcurso de la tarde. Y esa creencia puede cambiar muy fácilmente, mientras que hay otras que son muy fuertes y permanecen durante mucho tiempo. Ahora bien, ¿cómo sabéis cuándo tenéis una creencia? ¿Queréis que vuelva mañana o...? (encoge los hombros) (Risas). Bien, paraos un momento en una de vuestras creencias. Cuando os detenéis a pensar en ellas... ¿Qué sucede dentro de vuestras cabezas cuando pensáis en una de vuestras

153

152

LA MAGIA EN ACCIÓN

Mujer: Richard:

Mujer: Richard:

Mujer: Richard: Mujer: Richard:

Mujer: Richard:

Mujer:

Richard:

Mujer:

Richard:

Mujer: Richard:

creencias? (Señala a otra persona). Elige muí creencia fuerte. ¿Cómo sabes que la tienes?

La siento.

Bien. Tienes un sentimiento. Ahora (lentamente) ¿cómo sabes de qué creencia se trata? (Rápida mente) Tienes más de una creencia intensa.

Es intensa.

Bien... (diciendo una palabra cada vez) ¿cómo sabes cuál es el tema de esa creencia?

Es el sentimiento más intenso que tengo. Bien. ¿Cómo sabes ... de qué sentimiento se trata" ¿Lo... escucho?

Escuchas algo. ¿Qué es lo que te dices a ti misma" Danos un ejemplo de lo que te dices a ti misma.

Me digo que la creencia está ahí y es real.

Bien. ¿Cómo sabes qué decirte? Si te pido que pienses en una creencia fuerte, ¿entras en l i misma y dices "Una creencia fuerte"? ¿Y luego una voz te responde y menciona algo?

No. Me escucho a mí misma... describiendo cuál es mi esencia fundamental.

Bien. ¿Tienes más creencias además de ésta? Sí, pero es una muy sencilla.

Bien. ¿Haces lo mismo cuando piensas en otra de tus creencias?

Sí (con indiferencia).

¿Cómo sabes qué decir? ¿Cómo sabes qué tienes que decir para definir a esa creencia fundamental?

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS

Hjer: Sí. (Richard -Correcto). Me oigo a mí misma diciéndolo.

Chard: Bien. ¿Cómo sabes qué decir?

[ujer: Ah... de una enorme cantidad de experiencia humana pasada, química y anónima.¹

lchard: Bien, ¿de algún modo, lo experimentas? pujer: Muy rápido.

[lchard: Bueno, eso es lo que hacemos en estos seminarios... lidiar con esas cosas. Ya sabes, así que lo experimentas muy rápidamente. ¿Lo haces también desde el punto de vista auditivo o sólo sucede a nivel visual?

lujer: No, tengo el sentimiento.

lichard: Bien, tienes el sentimiento. ¿Y sólo experimentas un montón de sentimientos?

[Mujer: Sí.

[Richard: Bien... ¿y hay imágenes unidas a ellos?

[Mujer: Una. (Richard imita sus movimientos oculares). (Se sonroja). (Risas).

[Richard: (Sonriendo) Una. (Risas). ¿Para cada sentimiento? ¿Es una diapositiva o una película?

Mujer: No, es una cada vez. Cuelga de una pequeña pared. Para esta creencia en particular.

1. "De una enorme cantidad de experiencia humana pasada, química y anónima". Antes les había dicho a esta gente que sus experiencias eran básicamente químicas y que lo que nos permite tener acceso a nuestros recuerdos son cambios químicos que tienen lugar en el cerebro.

La palabra "anónimo" significa que ella no tiene control sobre esos recuerdos. Es como si fueran las memorias de otra persona.

155

154

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS
LA MAGIA EN ACCIÓN

í: Bien, mientras que sea muy...

(Mira hacia arriba). Y surge uno. i: Ahora... pero cuando se trata de una creencia fuerte, cuando lo dices (chasquea los dedos) ¿tienes un sentimiento firme? Centrado. (Palabra que implica una sobredosis de terapia y significa "sí").

ard: Sentimiento centrado. Bien. Ahora, ¿estás mirando la imagen cuando tienes ese sentimiento?

Jer: No.

lhard: Bien. ¿Sólo tienes un sentimiento firme? pjer: A veces miro hacia arriba y veo también la imagen. Chard: Bien, eso es, al menos sabes... de qué trata ese sentimiento firme.

fujer: Üchard:

lujer: lidiar d: iMujer: f Richard:

Mujer:

Richard: Bien. Así que tienes una. ¿Es una diaposl una película?

Mujer: Sólo está ahí. Es una diapositiva.

Richard: ¿Es una imagen sin movimiento?

Mujer: Sí. Pero es dimensional.

Richard: Bien, es holográfica. Ahora, cuando tienes detienes y piensas en una creencia que sc;i de fuerte...

Mujer: Oh, está bien.

Richard: Bien. ¿Cómo sabes que tienes esa creencia¹¹

Mujer: Um. No me lo pregunto demasiado, digo "Si. !n que sea" y me siento mal, así que sigo minindu hasta que me siento bien.

Richard: (Con paciencia exagerada). Bien. Pero ¿COMHI sabes acerca de qué es esa creencia?

Mujer: Debido a lo que yo... porque entonces sienln, como si dijera que comienzo a sentir. Es todo l<> que necesito. Y luego me digo a mí misma...

Richard: (Asiente como diciendo "está muy claro", aunqnr da a entender con ademanes humorísticos qu<-suena absurdo, para que ella se dé cuenhil Cuando sientes la necesidad ¿cómo sabes cuál es"

Mujer: Bueno, y así si no puedo decidir (hace una mur ca). Digo "Hmm, ya sabes" y sé...

Richard: Has mencionado una y luego la otra, ¿entonces una tiene al sentimiento fuerte unido a ella?

Mujer: Siento muchos. Siento muchos de ellos. Me quejo, yo... (Hace un ademán como diciendo "puede ser o no") Y luego de repente... y digo...

156

Sí.

Si no, ya sabes, alguien te puede decir que se trata de comprarle un coche.

Tengo una que no coincide mucho.

¿Sí? ¿Qué es lo que no coincide?

Mi imagen.

No coincide con tu imagen. Bien. ¿Puedes ver la imagen... mientras cambias? Bien. Ahora, ¿en qué se diferencia... esa imagen, esa diapositiva particular de tus otras imágenes? Si creas una imagen de otra cosa... bien. Crea la diapositiva de, digamos, cerveza, en oposición al vino. Si creas una diapositiva de la cerveza, ¿tienes un sentimiento firme?

No. Es una imagen pequeñita.

157

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS

LA MAGIA EN ACCIÓN

/lujen iRichard:

; Hombre: Richard

Richard: Imágenes pequeñas. ¿Y la otra es muí || grande? ¿Qué sucede si haces que la ini« la cerveza crezca hasta alcanzar esc tamul

Mujer: No quiero. (Ríe). Uní...

Richard: ¿Hace esto que varíe la forma en que le ,s

Mujer: Sí. Pero no quiero reemplazar con cei que tengo allí.

Richard: Bien. Pero, pero...

Mujer: No quiero hacerlo.

Richard: No quieres. Pero la pregunta es, ¿puedes l laerili

Mujer: Quizás podría.

Richard: Bien. ¿Tienes imágenes grandes de creencias <|t|f no quisieras tener? En otras palabras, ¿una i| las cosas que hiciste hoy fue pensar en cosas < creías acerca de ti misma y que te gustaría i|ii« no fueran así? ¿Puedes pensar en una de ellas',¹

Mujer: Al oírte ahora hablar, vi otra cosa completa mente distinta y entonces pensé en el día <lr hoy. En lo que sucedió hoy...

Richard: Bien. ¿Puedes mirar una de ellas y encogerla':'

Mujer: ¿La grande?

Richard: Sí, la que te desagrada.

Mujer: Sí.

Richard: ¿Qué sucede cuando la encoges? ¿Se reduce la intensidad de tu creencia?

Mujer: Sí. (Sobresaltada)

Richard: (Sarcástico, pero con humor punzante). ¿Se convierte, por decirlo así, en una idea menor?

Sí.

¿Qué sucede si la encoges totalmente hasta convertirla sólo en un punto? Cambia... parece que todo en mí está bien. (Como si de momento se presentara una urgencia) Bien, manténlo ahí. (Risas). Vamos a dedicarnos a eso. (Risas). Es como si todo en ti estuviera de pronto bien, al convertirse en un punto.

fer: Sí. (Ríe).

ard: Disculpa, ¿podrías explicármelo un poco más? ¿Algo está bien cuando se convierte en un punto? Con tal que yo esté viéndolo.

fchard: Bien. (Mueve la cabeza como si lo dicho tuviera mucho sentido, pero hace muecas). (Risas)... Si tienes que mirarlo. Bien. Ahora, si te paras y piensas en *la* creencia que redujiste hasta convertirla en un punto, ¿sigues creyendo que es verdadera en lo que a ti respecta? Um. Ah, sí, es... aún está allí, pero sí, ahora puedo manejarla.

Bien. Eso lo resuelve todo. (Risas). Ahora sabes qué es lo que estoy haciendo aquí. Encontrar cosas en cada submodalidad. (Risas). Lo has comprendido. (Risas). Ahora, el propósito de esto es lograr que seas capaz de conducir tu propio autobús. Cuando dijiste 'sólo cambiar la submodalidad', ¿fue eso lo que hice? ¿Sólo cambiar la submodalidad? Hombre 1: No, no. La identificaste.

159

LA MAGIA EN ACCIÓN

Hombre Richard:

Mujer: Richard:

2: Cambiaste la submodalidad, así que dr ció... y de paso, cambiaron otras cosas,

Cuando tomas una imagen y la transformn* i. punto ¿sólo estás cambiando una subín<>< luid

Sí y no.

Mujer: Richard:

Sí, algo así es. Veréis, la pregunta es, ¿<|iii que hace que una creencia sea dunidern? otras palabras, es necesario hacer las dislli nes correspondientes, de manera que m> demos nuestras creencias de un día para <>!(Aunque también hay personas que lo lincí (Risas). Ahora, si deseáis que una creen» l fortalezca y perdure, necesitáis saber que en que lo logra, tanto en el caso de un paeieiill como en el de vosotros mismos. Por ejemplo/ ¿hay cosas que no crees con respecto a ti mi** ma y que te gustaría creer?

Sí.

Mujer: Richard: Mujer: Richard:

Piensa en una. Y ¿qué... qué aspecto tiene? „K« una imagen grande, no es cierto? (Risas). IMH una imagen pequeña, ¿verdad?

Sí.

¿Crees en ella?

Depende (habla entre dientes).

Bueno, ¿qué esperas? En las imágenes en l.r. que crees.... ¿Apareces tú?²

Mujer: ¿Como qué?

160

2. (Habla entre dientes)... "Bueno, ¿qué esperas? En las imágenes cu las que crees.... ¿Apareces tú?". Es decir, ella cree en las imágenes en la-, que se ve a sí misma; esa es la *razón* por la que se siente tan confundida No cree en la experiencia directa, sino sólo en la experiencia distorsionada

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS

(Imitando la jerga callejera) ¿Qué dices? (Imitándolo a él) ¿Qué dices?

|: Bien, recuerda que tenías una convicción en la cual creías. Y aún lo haces. Es una que...

¿La pequeña? 1: No la pequeña, sino la fundamental.

Oh, sí. |rd: ¿Te ves a ti misma en ella?

t

': Ah, en parte, rd: ¿Te ves a ti misma en una parte de esa imagen?

Me dijiste que se trataba de una imagen fija. ycr: Oh, no, nunca he estado en una parte de ella.

Lo sé. (Risas). fchard: Bueno, es tu creencia fundamental, no la mía.

(Risas).

Ujer: Sé que cuando la vimos antes... Hchard: Bien, vamos a detenernos aquí. ¿Te ves a ti misma en la imagen o no? ¿Podrías darme un vaso de

agua, Chris? 4ujer: Um. Puedo sentir un gran... tú lo sabes. Richard: Lo sé³. No has dejado de decirlo. Pero la pregunta es, ¿cómo haces para experimentar ese sentimiento con tal intensidad? ¿Hay otras cosas que te gustaría sentir con igual fuerza? (Risas).

Mujer: Um.

3. Sé lo que ella va a responder, así que me adelanto. Si eres hábil en obtener información a través de las submodalidades, ello te resultará muy útil al trabajar con personas cuya comunicación verbal no sea muy buena. En este caso, sé cuál va a ser su respuesta antes de que ella la diga.

5 - MÁ^ALLÁDELASCREENO^
LA MAGIA EN ACCIÓN

Richard:

Mujer: Richard:

Mujer: Richard:

Mujer: Richard:

Mujer:

Richard:

Mujer:

Richard:

Mujer:

Richard:

Mujer:

Richard:

Mujer:

Richard: Mujer:

162

(Con sarcasmo) Ah, probablemente no. Hay otras cosas que te gustaría sentir con intensidad. No es... allí. Ahora.

Aja.

Bien, ahora la pregunta es, ¿te ves a ti inisiimf en esa diapositiva o no?

Hmmmm.

Bien, tienes que mirar la imagen. ¿Estás allí u no lo estás?

Oh, estoy allí. Estoy dentro. (Risas).

Bien. Ahora, regresa y piensa en algo que ir gustaría creer firmemente acerca de ti misma

Bien.

¿Te ves a ti misma en esa imagen?

Sí. Y cuando pasé a la imagen grande, entré cu la pequeña.

¿Aún es pequeña?

¿La pequeña y la grande?

Sí.

Um.

¿Era así de pequeña?

No. Era menor que la grande. Esta última era la principal.

Era. Bien. Cuando las miras ahora, ¿son ambas del mismo tamaño?

Sí, la puedo subir. Sí, (apunta hacia la derecha). Si las muevo hacia allá, entonces está bien.

Sí. ¿Es así? Mira... mira una de ellas y luego a la otra. ¿Ambas son de igual tamaño?

Sí.

(Dirigiéndose a Chris). Gracias. Bien, ¿crees ambas cosas con igual intensidad?

¿Hacer qué?

¿Crees ambas cosas con igual intensidad? Um... no es que ambas sean iguales... el sentimiento de creer es tan fuerte como la intensidad de la creencia. ¿Sí? Sí. : Bien. No fue difícil, ¿o sí?

Aja.

: Bien, tú querías creer eso acerca de ti misma. ¿Lo crees ahora?

Sí.

Bien. (Risas).

Mujer: Gracias. (Risas). Qué bien. Eres maravilloso, por eso eres Richard Bandler. (Risas). [Se escuchan voces y risas]. Richard: Por supuesto, hay que decidir qué creencias

valen la pena. (Risas). Mujer: A mí me gusta la mía.

Richard: Muy bien. Lo importante es poder hacer esto con una persona de manera que funcione y sea duradero. No se trata sólo de cambiar submodalidades, sino de averiguar qué es lo que hace que

163

5 - MÁS ALLÁ DELASCREENCIAS
LA MAGIA EN ACCIÓN

Mujer: Richard: Mujer: Richard:

Hombre: Ahhhh.

Richard:

Mujer:

Richard:

una creencia sea firme. Cuál es el elemento ticular... probar esos elementos viendo ni posible reducir o fortalecer una creencia al cubrir concretamente cuáles son los eleinr. de las submodalidades que la hacen diinulrrUjj luego hacer que éstos cambien rápidamente, poco como el patrón del zumbido.

¿Sabes una cosa?

¿Qué?

Fue la zona en que yo...

Sí, en la que estabas. Bueno, eso es lo que li.iee» que funcione. Sí. Es lo que estaba diciéndolen, (Risas). Tú... lo dijiste en forma muy breve V

demostraste en forma igualmente breve que. <le hecho, no querías verlo. No dejabas de dech. "pero puedo sentirlo con mayor intensidad". Te

preguntaba: "¿Hay una imagen?", y respondí:is "No". (Risas). Verás, se supone que debemos notai esas cosas. Ya sabes, como los movimientos oculares de acceso. ¿Habéis oído hablar de eso?

Ummmm. Déjame pensarlo, sí. O no. O no. (Risas).

Veréis, el caso es... si es eso lo que hace que una creencia sea tan fuerte. La tendencia natural del individuo es no meterse con ella. Resulta demasiado fácil lograr que las cosas sean como vosotros quisierais. (Risas). Ahora bien, ¿cómo hacéis para encontrar una de éstas? Pues lo mismo que hacéis para encontrar cualquier otra cosa. Comparándola, sí, pidiendo al

paciente que la compare con algo que no sea una creencia tan firme. Lo que queréis es averiguar cuáles son los elementos que la hacen diferente; no las cosas que son iguales, sino las diferencias entre el tipo más fuerte de creencia que el individuo pueda tener y las que realmente no tienen mucha importancia. Porque si tiene una creencia que es decisiva con respecto a alguna cosa, en parte será como la otra. Ya que existen creencias que no son tan fuertes como la creencia fundamental pero tampoco son del estilo de lo que os gustaría comer en la cena. En estos casos os será más difícil distinguir lo que cuenta en realidad. Cuanto más variado sea el caso, en otras palabras, cuanto más pueda, eh... pueda ser de cualquier modo: puedo tomar esto o aquello en la cena. Esto será muy diferente de lo que son las creencias fundamentales. Por ello os indicará con mayor claridad qué es exactamente lo que ha de ser modificado. Ahora, ¿comprendéis lo que he hecho? Bien. Porque vosotros lo vais a tener que hacer también. Por eso les llaman talleres... (Risas). ¿Cómo estás, Coleman? Bien, allí hay... ¿tienes alguna pregunta?

Richard: Hombre:

Hombre: Sí, la pregunta es... cuando te centras en una de esas creencias profundas...

¿Qué?

Cuando te centras, cuando uno... cuando yo enfoco una de esas creencias profundas (Richard -sí) la gente comienza a decir o a sentir cosas como "si me quitas eso, dejaré de existir".

Richard: Tienen razón.

165

164

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS
LA MAGIA EN ACCIÓN

lombre: tlchard:

f Mujer:

Richard Mujer:

(Hombre -¿Y?)

No se las quites, porque tienen *razón*. No cuestión de quitar, sino de añadir. No se traía < quitarle su creencia fundamental y encogerla, sino de... tomar una creencia acerca de sí misma y que ella no quiera, y encogerla. Y después* habremos de reemplazarla con algo que a ella le gustaría creer. De otra forma, la dejas sin nada

Mujer: ¿Cómo sabes...?

Richard: No es necesario que lo sepas. Sin embargo, siempre es agradable. Verás, el caso es... si alguien tiene una creencia sobre sí mismo y no le agrada. El hecho de que no le agrada hace que, para empezar, no sea algo ecológico. Ahora, si deseas asegurarte de comprobar la ecología del cambio, entonces debes averiguar si ofrece alguna dificultad, a medida que comienzas a tomar y encoger esa creencia. Por ejemplo, en su caso, se trata de encogerla. Con otras personas será algo diferente. Si se desconcierta cuando le pides que la modifique, ello te indicará claramente que estás quitando algo sin haber preparado nada para sustituirlo. Verás, antes de hacer eso con ella, me detuve y le dije: "Piensa en algo que te gustaría creer acerca de ti misma". Ahora bien, si tienes dificultades para tomar una creencia y reemplazarla por otra, se debe a que el resto de ellas se opone. Afortunadamente, en ese momento tienes varias opciones. Una de ellas consiste en averiguar de qué habla el paciente. Por ejemplo, si cree que puede volar... bueno, puede saltar desde el puente. Sabemos que en el mundo hay personas que bajo el influjo de ciertas drogas o en el esta-

do de duermevela dicen "puedo volar, puedo volar" y están equivocadas. Eso significa que es posible hacer un cambio no ecológico. En este caso, creo que todos los que estáis aquí debéis ser capaces de notarlo y tener algunos recursos de repuesto. Por ejemplo, ¿habéis oído hablar de... cómo se llama, umm... re algo? (Risas).

¿Reculpabilizar?

Sí, reculpabilizar, eso es. (Risas). Es cuando no resulta ecológico culpar a otro miembro de la familia. (Risas). Bien. La revisión ecológica se realiza esperando unos cinco minutos después de haberlo hecho, pidiéndole al paciente que regrese y vea si aún sigue allí. Por ejemplo, piensa en ello. Bien, tú querías creer algo acerca de ti misma, ¿no es cierto? ¿Aún lo crees? Oh, sí. Pero quise decirte que es como... es como si tú...

En inglés, por favor. (Risas). Cuando puse aquí la imagen grande. La cosa que no deseaba ver, porque antes de eso no era muy visual. Y puse un puntito justo en el centro. (Richard -Sí). Y dijiste, "Bueno, ¿qué es lo que crees con mayor fuerza? ¿Lo que está aquí?". (Richard -Sí). Bien. Pero la cosa pequeña... puse la cosa pequeña, la cosa visual, allá. El puntito... (Richard -Sí). Bueno, la cosa grande que estaba aquí y yo (Richard -Sí) quería ser... (Richard -Aja) que de alguna manera podía sentir, la puse allá... (Richard -Sí) bien, la moví y la atraje hacia aquí. Hacia mí.

Richard: ¿La atrajiste hacia ti?

167

166

Mujer:	La siento.
Richar d:	¿Sí?
Mujer:	Sí.
Richar d:	Bien.
Mujer:	Pero lo pequi

LA MAGIA EN ACCIÓN

Richard:

Hombre:

Richard:

Hombre:

Mujer:

Richard:

Mujer: Hombre:

Mujer:

4. "Es donde...". El grupo ríe porque les hago muecas. Cuando él dice "Es donde tomas...", sus claves de acceso muestran que está mirando la imagen; yo simplemente la borré con la mano. E hice lo mismo cuando el otro participante preguntó "¿qué dijiste que era?". Cuando dije "Fue el patrón de zumbido", moví mi mano e hice kshshsh con sus imágenes. En ese momento comprendieron. Literalmente fijé la imagen al grado que pude hacer el patrón de zumbido con mis manos a cada uno de ellos. Después de eso, dejaron de preguntar ya porque sus creencias habían cambiado así de rápido.

Conociendo los lugares en los que la gente ubica sus imágenes tienes este tipo de control sobre sus experiencias internas.

durante muchos años fue algo enorme. Estaba también eso grande y extraordinario que a mí me creó, junto con lo que quiero ser en el futuro, era... puedo ponerlo todo, todo aquí y ahora. Ahí estoy en este momento. Está claro. (Risas) Lo está para mí. Se llama patrón de zumbido.

Ah.

Sabes qué es, ¿no es cierto? Es donde tomas un (Risas)...⁴ ¿Qué dijiste que era? (Risas).

Fue un patrón de zumbido. ¿Conoces el patrón de zumbido?

No.

Sí, lo conoces.

5 - MÁS ALLÁ DEJ-AS CREENCIAS

¿Qué... oh, esto?

Sí. (Risas).

No, no lo conocía. (Risas).

Bien, bien.

Ya sabes, tienes un cuadrado y tú pones otro en la esquinita y haces que crezca. Todo esto ya lo conoces.

Oh, sí. : Bien, pues fue el mismo patrón que utilizaste.

Sólo que no empleaste cuadrados.

¿Fue un círculo? 1: Sí. Es... es correcto. ¿Cuántas veces lo hiciste?

Una, una, una buena vez. i: Una buena vez. ¿Cuántas veces lo hiciste?

¿Qué dices?

¿Que qué digo? Bueno, lo hiciste un par de veces antes de esa buena vez, ¿no es cierto?

El... No lo sé. ¿Cómo lo sabes? Estoy segura de haberlo hecho una vez.

Porque te pedí que lo hicieras una y otra vez.

¿En serio?

Aja.

Oh. (Risas) Bueno, yo...

Y luego te pedí que explicaras lo que hiciste... Bueno, eso es otra cosa.

(Risas). ¿Quieres intentarlo de nuevo? (Risas). ¿Qué fue lo que no hiciste más de una vez? (Risas).

168

i

LA MAGIA EN ACCIÓN

Mujer: Cada vez que lo hago lo siento más Mil (Risas). No querrás...

Richard: Sí. (Risas). Sabes, alguien me dijo que un pn(hacer esto a hurtadillas. (Risas).

Mujer: Pero cómo es que cada vez que lo hago...

Richard: En mi pueblo le llamamos contrabando.

Bien. ¿Entiendes cuál será ahora la tan-;iV Il escuchan voces en el fondo].

Mujer: Tengo una pregunta. Richard: Sí, señora.

Mujer: ¿Qué caso tiene ayudar a alguien a que algo sobre sí misma y que se refiera a., puf! ejemplo, estoy excedida de peso, no soy 11114 buena jugadora de tenis, por ejemplo.

Richard: ¿En contraste con...? ¿Qué es lo que le gusi.u in creer?

Mujer: Por ejemplo, me gustaría creer que soy u una buena tenista. ¿Qué beneficio obtendré si lu creo y no es verdad?

Richard: Muy poco, ciertamente. Mujer: Sí.

Richard: Sería más útil creer que puedes *convertirte* cu una buena tenista.

Mujer: Oh. (Risas)

Richard: Si no crees que puedes convertirte en una buc na jugadora de tenis, es muy poco probable qm se dé siquiera la oportunidad.

Mujer: Bien, así que...

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS

Jrd: Verás, la mayoría de la gente no... Estoy de acuerdo contigo. La mayoría de la gente no pide cosas útiles. Vienen... vienen y quieren tener confianza. Muy pocas veces piden volverse competentes. Y, ah... la mejor manera de ocuparse de ello es averiguar qué es lo que hacen. En otras palabras, descubrir cuál es la creencia. Y si no te gusta, pídele... dile que haga otra cosa. Quiero decir, para mí es mucho más útil hacer que la gente crea que puede aprender a hacer algo que reforzar la ilusión de que ya lo sabe. Estoy de acuerdo con eso. Y tú puedes... generalmente puedes trabajar muy duro con esas personas, porque tienen muchas creencias semejantes a esa. Sí, vienen mucho a los seminarios. Son la clase de personas que siempre hablan acerca de... Voy a hacer algo con las submodalidades y dicen, "Sí, ya conozco las submodalidades". Ya sabes. Alguna vez oyeron simplemente hablar de ellas, así que ya saben cómo hacerlo. Pero lo verdaderamente artístico son las complejidades y las sutilezas que implica descubrir con qué elementos específicos hay que trabajar para obtener resultados duraderos. La parte más sofisticada de lo que os pido que hagáis consiste en descubrir precisamente cuál es el elemento que produce el cambio duradero en las creencias. Sabiéndolo, podréis reducir una creencia y podréis sustituirla por otra más funcional. Así de fácil. Mi trabajo es un noventa y cinco por ciento recopilación de información y un cinco por ciento de acción. Hombre: Lo importante es el tipo de información. Richard: Cierto. Y ser capaz de comprobar constante-

171

LA MAGIA EN ACCIÓN

mente toda la información a medida que la *vii*» obteniendo. Ser *capaz* de comprobar constantemente la calidad de esa información. Si te dio-n algo acerca de sí mismos, haz que lo intenten y que vean si funciona. Por ejemplo, lo compro) x-al comparar la cerveza con el vino. Y cuando ella me dijo que no deseaba que la lata de reí veza creciera tanto, eso respondía a mi pregunta. Ella dijo: "No quiero que la lata de cervr/.i crezca tanto", y le respondí: "Bien, elijamos al,n<> que sí quieras que crezca". Esa es la señal, cuando la gente comienza a decirte que va ;i perder su realidad. Eso te indica que estás justo donde debes estar y que no debes tratar de ir más allá, sino que estás trabajando con los elementos correctos. Y cuando encuentras cosas que el paciente desea y que son útiles, él deja disentir que está volviéndose loco. Sentirá que siesta convirtiéndose en un ser humano mejor. Lo opuesto a volverse loco. Y creedme, si alguien sabe, puede hacer estallar la realidad por las costuras. Esta es la misma habitación en la que yo acostumbraba hacerlo con la gente. Anteriormente dirigía un seminario llamado El Tejido de la Realidad. Nos reuníamos y diseccionábamos metódicamente nuestra capacidad de discernir entre lo real y lo ficticio. Esa es la razón por la que ninguna de dichas personas está aquí ahora. (Risas).

Hombre: Lo estamos. (Risas).

Richard: Bien. Espero que logremos reunidos nuevamente. De hecho, los reunimos de un modo ligeramente distinto... de un modo que construye realidades todavía más sólidas. Porque es

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS

necesario tener un buen sentido de la realidad compartida para ser capaces de lograr nuestros propósitos. Y una parte de lo que os pido que hagáis es extender vuestra realidad compartida de manera que la información que obtengáis de otro ser humano permita que lo que vosotros hagáis funcione y que os deis cuenta de que es así. Porque estáis compartiendo su realidad. No estáis forzándola hacia una u otra dirección, sino que sois capaces de entrar en ella y creerla, comprobarla, modificarla y cambiarla. Y eso os permitirá hacer todo tipo de cosas en este mundo. Verás, tú puedes hacerte creer a ti misma que eres una gran jugadora de tenis, pero seguirás perdiendo los partidos. Pero puedes hacerte creer que puedes ser una gran jugadora de tenis y eso es algo agradable de practicar. Así te convertirás en una buena jugadora y disfrutarás con tu práctica. Y para mí, eso es algo mucho más funcional. Porque incluso si pierdes, estarás disfrutando el proceso. Y para mí, eso es más importante que hacer pasar una pelota sobre la red cuando no hay nadie del otro lado (Risas). Lo cual es, ah... el pasatiempo favorito de los norteamericanos es hacer pasar pelotas de aquí para allá y sobre redes y de allá para acá. Es cierto, la gente está obsesionada con las pelotas. Desean patearlas aquí y allá. Y les encanta meterlas en hoyos. Alguien me invitó a jugar al golf. Yo nunca había practicado ese deporte. En el lugar de donde yo procedo no hay campos de golf. Y si los hay, no admiten a personas como yo (Risas). Ya sabéis, temían que robáramos el césped. (Risas). Así que fui a jugar al golf, me dieron un palito y una pelotita que

173

172

5 - MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS
LA MAGIA EN ACCIÓN

tienes que golpear para tratar de meterlo en el hoyo, ¡cuando tienes un estupendo
coco ir truco con el que puedes llevarla hasta ni introducirla! (Risas). Sin
embargo, es uno de los deportes que me gustan porque puedo jugar mientras juego
(Risas). Esa es la razón por la que siempre me han gustado los bolos, ¡cuando
tengo la parte en la que hay que levantar la bola pesada (Risas). Siempre
deseé derribar los pines a tiros. Me parecía mucho más divertido (Risas). Bien,
hay... algunas personas que <>* ayudarán si os quedáis atorados y... ánimo.

plerto que siempre que tuve que luchar para lograr ibio, se debió a que lo hacía de la manera difícil. En d no había muchas otras formas, pues la tecnología nbio estaba todavía en pañales.

j& PNL es una ciencia y un arte que nos proporciona erramientas para influir en los procesos a través de aales manipulamos nuestra experiencia subjetiva. El no hacia un mundo de nuevas posibilidades es ancho |tá totalmente abierto.

Conclusión

Espero que estos ejemplos contribuyan a que !<>•, estudiantes de PNL -a quienes primordialmente está dirigiendo esta obra- mejoren sus habilidades, y que ayuden a los neófitos a entender lo fácilmente que se pueden lograr los cambios. La gente debe darse cuenta de que tiene derecho a esperar de cualquier profesional de la PNL o de cualquier otro tipo de terapia, que el cambio sea simple y contundente.

Moshe Feldenkrais, uno de los más grandes comunicadores y sanadores de nuestra época, me dijo una vez que las únicas cosas que funcionan son aquellas que al final parecen tan evidentes que todos debieron haberlas sabido desde el principio. Él llamó a esto "la evidencia elusiva", término que posteriormente, siendo su editor, elegí para titular su último libro.

En estos años que llevo trabajando con la gente, he

175

174

Capítulo 6 Ardida de peso

Millie, la mujer que traté en esta demostración, ¹ abordó a mi secretaria durante el almuerzo en el último día de un seminario de ventas.

Dijo haber aumentado entre 9 y 11 kilogramos en los últimos meses y deseaba adelgazar sin obsesionarse con las dietas ni convertir el proceso en una lucha desgastante. Quería dejar de preocuparse por su peso y deseaba encontrar algo que finalmente le funcionara.

Como no disponía de tiempo para atenderla después del seminario, le sugerí que subiera al estrado y participara en la demostración final del último día. Al igual que en los capítulos anteriores, en este caso la cuestión no es el peso, sino cómo aprender a enfocar la atención.

En la siguiente transcripción figuran tres niveles: COLUMNA 1: Transcripción del cliente. COLUMNA 2: Patrones lingüísticos.

COLUMNA 3: Secuencias de experiencia y señales análogas.

177

Lista de abreviaturas utilizadas			JH
CO	Conjunción.	AMB.	Ambigüedad
N		FON.	^1
			fonológica
			•
CI	Causativo implícito.	AMB.	Ambigüedad
		SIN.	•
			sintáctica.
			•
CE	Causa-efecto.	AMB.	Ambigüedad
		ALC.	I
			de alcance.
			1
LM	Lectura de la mente.	PI	Pregunta impln Huí
IRO	índice referencial omitido	Oí	Orden implícii.i

			1
SRV	Violación de selección restrictiva	CIT	Cita.
SUP	Supresión.	PRE	Presuposición.
VN	Verbo no especificado.	PC	Postulado
E			conversacional.
NO	Nominalización.	FRA	Fragmento.
M			

6 - PÉRDIDA DE PESO COLUMNA 3

(1)

Además de utilizar órdenes, uso un tono imperativo en cada palabra; mi tonalidad se modifica con cada una de ellas. La mente procesa el lenguaje por frases y no por palabras. Al utilizar mi patrón de entonación para dar a cada palabra el significado de una frase, abro el módulo cerebral de las órdenes. Al mismo tiempo, le marco el ritmo a la respiración de ella, hablo al ritmo de la mía propia, la miro a los ojos y entro en un trance. Y ella lo hace junto conmigo. Esta es la forma más fácil de inducir ese estado.

LA MAGIA EN ACCIÓN

rnT.TIMNA2

(1)

PC: No tienes por que

estar nerviosa; SUP: ¿nerviosa por qué? IRO: Esta es... NOM: contacto, parte;

IRO: contacto, parte.

|| ¡Vamos! ¡No ir qué estar

|Bl (Ja, ja, ja, l es la parte en «tablecemos el ,0. (Risas)

(2-5)

Inducción de un estado de confusión.

(2)

IRO: Está...

SUP: ¿bien para quién?

¿qué?;

PC: No necesitas respirar más; VNE: ocuparé...

(3)

PRE: un poco mas...

un poquito más... sólo;

CON: y...

Oí: siéntate... relájate.

|Um. ¡Está bien! No necesitas respirar más, yo me ocuparé de eso.

, ¶ Bien, ahora acércate

un poco más, un poquito más, ponte a mi alcance... siéntate y relájate.

179

178

i

LA MAGIA EN ACCIÓN
6 - PÉRDIDA DE PESO

(4)

Vamos a dejar que el
resto de vosotros...

Um, para nuestros
propósitos generales
aquí, habrá...

Lo que voy a hacer
es...

no es tan importante,

(4)

VNE: dejar; FRA: Vamos a dejar que el resto de vosotros... PRE:
generales... NOM: propósitos... PRE: aquí... VNE: habrá... FRA: Para nuestros
propósitos generales aquí, habrá... PRE: lo que... NE: haré... es... FRA: Lo que
haré es... PRE: no es tan... DEL: ¿importante para quién?

(5)

IRO: algunos...

PRE: algunos...

VNE: comprenderéis...

IRO: parte... ello...

algunos...

(6)

VNE: quiero decir...

PRE: a lo que... es...

básicamente...

IRO: esto...

VNE: se reduce...

PRE: todo aquél...

VNE: tratado... dieta...

PRE: se da cuenta...

VNE: se da cuenta...

(8-16)

Sugerencia de la posibilidad de aprender a controlar el propio peso rápidamente, una vez que se comprenden unos cuantos principios básicos.

(8)

VNE: quiero decir...

IRO: amigos....

LM: vosotros sabéis...

CON: y...y...y...

Juiero decir... tengo Higos que, vosotros onocéis, que pueden lalir y comer de todo que hay en Orlando, sí, y nunca suben jn gramo, y siempre dicen que ponerse a dieta es fácil.

(9)

i Sin embargo, no sé l por qué lo hacen. ! Esto siempre me ha sorprendido.

(9)

UVsé... IRO: Esto... PRE: siempre... sorprendido;

SUP: ¿sorprender en qué forma?

(10)

CON: Pero...

IRO: algo;

PRE: descubrió...

(5)

algunos de vosotros lo comprenderéis en parte, y algunos otros no.

(10)

Pero hay algo que... que descubrió un amigo mío, un sujeto llamado Don Wolfe.

(11)

Es un buen hipnote-
rapeuta.

(12)

El... él era uno de mis alumnos cuando yo daba clases en la universidad, y realmente se ha concentrado en... en tratar una cosa, que consiste en ser capaz de controlar el peso en un día.

(6)

Um, básicamente quiero decir... básicamente, a lo que esto se reduce, dicho en pocas palabras, es que todo aquel que... que ha tratado de... seguir cualquier dieta, se da cuenta de que es difícil.

(6-7)

La contradicción cíclica
este pasaje ("es difícil
- es fácil") intensifica
el estado de confusión.

(U)

PRE: buen;

SUP: buen.

(12)

PRE: realmente... IRO: la universidad... VNE: concentrado... IRO: una cosa...
que consiste en... VNE: ser capaz... trabajar...

OÍ: controlar el peso... NOM: control, peso; AMB. FON: peso - espera.

(7) (7)

Y, vosotros sabéis, CON: y...
que hay personas que LM: vosotros sabéis...
no tienen ningún problema para ponerse a IRO: personas...
dieta y dicen que es

PRE: ningún... NOM: problema...

fácil, bien...

180

181

6 - PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(16)

Oí; comer sólo...

PRE: sólo... frescos...

nada... nada... nada...

sólo...

CON: y...

PRE: demasiados...

IRO: ellos.

(17)

CI: cuando mi amigo me habló, solté... IRO: los principios básicos... esto...

NOM: principios, carcajada.

(18)

CON: y...y...y... Oí: comer en los momentos adecuados... IRO: momentos adecuados; LM: tú sabes... IRO: ellos... Oí: sentirte satisfecho, ejercicio.

(19)

VNE: quiero decir... LM: ya sabes... Oí: caminar... levantarte... dar una vuelta... SUP: caminar, levantarte, dar una vuelta; LM: ya sabes.

(20)

Oí: ir... subir...

IRO: las escaleras, el ascensor.

(16)

Comer sólo alimentos frescos, punto. Nada envasado, nada enlatado, nada seco, sólo alimentos frescos, y no comer demasiados de ellos.

(17)

Ahora bien, cuando mi amigo me habló de los principios básicos de esto, solté una carcajada debido a que son tan simples.

(18)

Y comer en los momentos adecuados, tú sabes cuáles son, y sentirte satisfecho fuera de ellos, y hacer un poco de ejercicio.

(13)

PRE: por primera vez... VNE: pensé... CIT: "¿te libraste... hacha."; VNE: libraste... PRE: sólo; VNE: hacer... IRO: eso...

CIT: "Sólo... responderé". PRE: sólo... AMB. FON.: preguntar (ask)-hacha (axe); IRO: cualquier... cualquier...

NOM: pregunta, respuesta.

(14)

CON: Pero...

IRO: el caso...

PRE: el caso es que...

todas...

NOM: investigaciones;

IRO: investigaciones;

VNE: realizadas, hacer;

IRO: algo;

VNE: controlar;

NOM: metabolismo;

VNE: descubierto...

SUP: ¿más importante
en comparación con qué?

(15)

CON: Y...

VNE: comprensión...

PRE: básicos...

SUP: ¿básicos para
qué?;

NOM: principios...

CE: alimentarse para
perder peso;

Oí: alimentarse para
perder peso;

VNE: perder...

NOM: peso...

(13)

Cuando me lo dijo por primera vez, pensé, "¿te libraste del peso en un día? Sólo es posible hacer eso con un hacha", le dije. "Sólo hazme cualquier pregunta y te daré cualquier respuesta".*

(17-25)

Sugerencia de la probabilidad de controlar exitosamente el peso.

(14)

Pero el caso es... es que, gracias a todas las investigaciones realizadas, he descubierto que, para mí, lo más importante es hacer algo para controlar el metabolismo.

(19)

Quiero decir, no tienes que matarte, ya sabes, sólo caminar unas cuantas calles diariamente, ya sabes, levantarte del sofá y dar una vuelta por ahí.

(20)

Ir... subir por las escaleras un par de veces al día en lugar de usar el ascensor.

(21)

Y lo otro es... es ser capaz de cambiar tu metabolismo.

(15)

Y la comprensión de los cuatro principios básicos de qué... de cómo alimentarse para perder peso.

* El autor hace aquí un juego de palabras que nuevamente produce una ambigüedad fonológica. En este caso aprovecha la semejanza fonética entre ask (preguntar) y axe (hacha) (N. deT.)

(21)

CON: y... IRO: lo otro...

PRE: otro...

VNE: ser capaz, cambiar;

NOM: metabolismo;

Oí; cambiar.

183

182

6 - PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(22)

El y yo nos reunimos recientemente y alquilamos un estudio.

(23)

E hicimos una grabación, basada en el hecho de que él trabaja con un grupo cada mes y es un as en el control de peso.

(24)

Tan sólo ve a la gente
una vez y además en
grupo.

(25)

pro-

Tiene un buen
medio de éxitos

(26)

Y esto es lo que él instala en la gente.

(27)

Ahora, la única diferencia estriba en que decir cosas a la mente consciente es distinto de tratar con los programas automatizados.

(22)

PRE: recientemente...

(23)

CON: y...

VNE: hicimos... basada...

NOM: hecho...

VNE: trabaja...

NOM: control de peso.

(24)

CON: Y... PRE: sólo... VNE: ve... IRO: la...

(25)

IRO: Ese...

SUP: ¿bueno en comparación con qué?

(26)

CON: Y...

IRO: esto...

PRE: esto es lo que...

SRV: instala en la
gente.

(27)

PRE: única... NOM: diferencia, mente consciente; SRV: decir a la mente
consciente... NOM: cosas; IRO: cosas; VNE: tratar... NOM: programas; IRO:
programas.

(26-35)

Inducción de un estado de curiosidad y presentación de la noción de los procesos automáticos e inconscientes que controlan la conducta.

É

28) Porque, verás, una :osa es decir "¡Come Bolo alimentos frescos!"

(29)

Y después, cuando

' pasas frente a un es-

caparate de pasteles.

(30)

Y tu mente hace

"brrrhrrrrr", así,

(31)

y todos tus procesos inconscientes han automatizado la compulsión de

comer otras cosas,

(32)

de manera que cuando esa caja de chocolates Godiva te llama...

(33)

¿Puedes decirme otra vez tu nombre de pila? (Millie)

(28)

CE: Porque... LM: verás... IRO: una cosa... CIT; "¡Come sólo alimentos frescos!"

(29)

CON: Y...

CE: cuando...

IRO: un escaparate
de pasteles...

(30)

CON: y...

SRV: tu mente hace...

VNE: hace.

(31)

CON: y... PRE... todos... NOM: procesos... VNE: automatizado... NOM:
compulsión; IRO: otras cosas; SRV: tus procesos inconscientes han
automatizado la compulsión a comer otras cosas.

(32)

CE: cuando... IRO: esa caja... SRV: esa caja... te llama.

(33)

PRE: otra vez, de pila.

185

184

6 - PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(34)

Millie, cuando la caja de chocolates Godiva te llama a ti, Millie, y dice: "Millie, compra una caja. Sólo te comerás uno... a la vez... después de otro".

(35)

Y cuando andas por la casa y el frigorífico te llama y dice: "Millie, hay algo aquí y es sólo para ti; te hará sentir mejor".

(36)

Verás, para mí es como... mi horno de microondas me habla.

(37)

No estoy tan loco -estoy fascinado con él. Cocinaría cualquier cosa en el horno de microondas.

(34)

CE: cuando...

IRO: la caja...

SRV: la caja te llama...

VNE: dice...

CIT: "Millie... otro";

PRE: sólo;

IRO: a la vez...

PRE: después de otro.

(35)

CON: Y... CE: cuando... IRO: la casa... SRV: el frigorífico llama...

VNE: dice... CIT: "Millie... mejor"; IRO: algo... PRE: sólo... CE: te hará sentir mejor; PRE: mejor, SUP: ¿mejor en comparación con qué?

(36)

FRA: verás, para mí

es como...

SRV: mi horno de
microondas me habla.

(37)

PRE: tan...

IRO: él... cualquier
cosa...

(36-49)

La metáfora del horno de microondas aumenta la curiosidad de Millie de manera humorística y sugiere indirectamente que no tenemos por qué aceptar nuestros procesos automáticos actuales y que podemos examinarlos y cambiarlos.

98)

ongó toallas, naran-s, simplemente me
ascina que sólo haga *i* y todo sté listo.

í

39) Juiero decir, no pue-io pasar por alto esas cosas.

(40)

i. ¿Cuántos de vosotros tenéis una de esas cosas?

(41)

Qué es... quiero decir... pondría cualquier cosa ahí dentro.

(42)

No me importa lo que sea con tal de averiguar, especialmente si dice en la
parte de afuera: "No introduzca papel de aluminio", ¿qué es lo primero que
Richard mete?

(43)

chk-a-chka-chka-cn-k-a,.. chico, qué espectáculo de luces.

(44)

Tenía un horno de micro-ondas sólo para cocinar papel de aluminio.

(38)

PRE: simplemente; VNE: hace... IRO: todo.

(39)

VNE: quiero decir... no
puedo...

PRE: no puedo pasar
por alto...

IRO: esas cosas.

(40)

IRO: esas cosas.

(41)

FRA: Qué es... quiero
decir...

VNE: quiero decir...
pondría...

IRO: cualquier cosa.

(42)

IRO: loque sea...

PRE: con tal de...

VNE: averiguar...

PRE: especialmente...

CE: si;

CIT: "No... interior";

PRE: primero...

(43)

FRA: ...chico, qué espectáculo de luces; NOM: espectáculo de luces;

IRO: espectáculo de luces.

(44)

PRE: un... sólo.

187

186

6 - PÉRDIDA DE PESO

(50-66)

La metáfora del alquiler de coches nuevamente aumenta el estado de curiosidad y sugiere indirectamente que es posible cuestionar los procesos automáticos y actuar en formas nuevas y sorprendentes.

LA MAGIA EN ACCIÓN

(50)

IRO: Es... la cosa...

tienen...

VNE: dicen...

IRO: el seguro...

VNE: salir a...

IRO: el coche...

3)

i como esa cosa que ileñen cuando alqui-coches en la que 5 dicen, puedes tomar [seguro y salir a es-ellar el coche -gratis.

(45)

El que está empotrado en el apartamento que alquilé.

(46)

Un hermoso espectáculo de luces, grandioso. Apagas todas las luces, metes un plato de comida instantánea, dejas la cubierta de papel de aluminio iy tienes un espectáculo de luces durante la cena!

(47)

Desde luego, el horno de microondas no dura mucho, pero entonces lo devuelvo y les digo, "se ha averiado -y tiene garantía". ija, ja, ja, ja!

(45)

PRE: El que...

IRO: el apartamento.

(46)

PRE: todas...

IRO: la cubierta de

papel de aluminio;

PRE; dejas...

VNE: tienes...

(51)

FRA: Pienso que es... PRE: algunos... simplemente... IRO: dadle... esos...

(51)

Pienso que es... si alguno de vosotros tiene hijos a los que vaya a enseñar a conducir, que no utilice *su* propio coche, sim-

¹ plemente dadle uno

! de esos.

(52)

Llevadlos por ahí y dejad que lo destruyan.

(47)

IRO: el horno de microondas... PRE: mucho... SUP: ¿mucho en comparación con qué? CON: pero... SUP: ¿A dónde lo devuelvo? VNE: digo... CIT: "se... garantía".

(48)

IRO: tontos... algo...

VNE: dan.

(52)

VNE: Llevadlos por ahí...

VNE: dejad que destruyan...

(53)

VNE: quiero decir... PRE: simplemente... VNE: pienso... PRE: mejores... de todos los tiempos... SUP: ¿el mejor comparado con qué?

(54)

CON: Y...

PRE: acostumbraban...

lo han subido...

CON: sin embargo...

VNE: salir... estrellar...

IRO: un coche.

(53)

Quiero decir, simplemente pienso que es uno de los mejores negocios de todos los tiempos.

(48)

Tontos de vosotros
que me dais algo con
garantía.

(49)

Porque siempre me preocupa que se llegue a estropear después de que haya expirado la garantía, así que me aseguro de que se averie antes de que eso suceda.

(49)

CE: Porque... PRE: siempre... IRO: se... PRE: después... VNE: aseguro...

(54)

Y acostumbraban a cobrar seis dólares, pero lo han subido a diez... sin embargo, por diez dólares puedes salir y estrellar un coche.

189

188

6 - PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(61)

IRO: el 7-11...lo...así..

(55)

Y quiero decir, ya sabéis, pienso, pienso que la gente de Avis, cuando dijeron primero...

(55)

CON: y...

VNE: quiero decir...

LM: ya sabéis en...

VNE: pienso...

IRO: la gente de Avis...

PRE: primero...

FRA: "y... dijeron"

(56)

CON: y...

CIT: "¿quieren... más?";

VNE: quieren decir...

IRO: seguro...

VNE: estropeo...

CE: si... no tendré...

(57)

CON: y... IRO: ellos... PRE: siempre... VNE: miran... dicen... CIT: "Sí".

(58)

PRE: simplemente...

IRO: postes, cosas así.

ID i aparqué frente, al que está allá y > volví, lo encon-5 así".

B2i

el asunto es se cuenta qué es lo ue pasa, verás, las... personas que llquilan los coches no jlensan así.

(62)

IRO: el asunto...

PRE: darse cuenta...

IRO: qué...

FRA: Ahora, el asunto
de darse cuenta, es...

VNE: pasa...

PRE: qué es lo que
pasa, es...

IRO: las personas que
alquilan los coches...

VNE: piensan...

IRO: así.

(63)

CON: Pero...

CE: si... entonces...

PRE: te das cuenta...

VNE: te das cuenta...

Oí: te das cuenta...

IRO: de que...

Oí: hacer lo que quieras.

(64)

IRO: el factor... ellos... PRE: el factor es... NOM: procesos automáticos...

SRV: los procesos automáticos dicen... CIT: "¡No estrelles este coche!"

(65)

IRO: No está...

NOM: naturaleza...

IRO: el coche...

CON: y...

CIT: "voy... vehículo".

(56)

Y dije, "¿quieren decir que me darán un seguro y que si les doy seis dólares y estropeo este coche no tendré que pagar nada más?"

(57)

Y ellos siempre te miran y dicen: "Sí".

(63)

Pero si te das cuenta de que se trata de una licencia para hacer lo que quieras.

(58)

Así que simplemente acostumbraba a sacarlos y los estrellaba contra los postes y cosas así.

(59)

Cuando... cuando los devolvía no quedaba más que el chasis con las puertas colgando.

(64)

entonces, el factor con el que ellos cuentan es que tienes procesos automáticos que te dicen, "¡No estrelles este coche!"

(59)

IRO: los...

PRE: no quedaba más que...

IRO: chasis, puertas;

SUP: ¿colgando de qué?

(60)

CON: y... IRO: ellos... PRE: siempre... VNE: preguntaban... CIT: "¿Qué pasó?"

VNE: respondía... CIT: "No lo sé... así".

(60)

Y ellos siempre me preguntaban "¿Qué pasó?" y yo les respondía "No lo sé,

(65)

¿Correcto? No está en tu naturaleza subir a un coche y decir "voy a estrellar este vehículo".

191

190

6 - PÉRDIDA_DE_PESO

(70-71)

En otras palabras, no tienes que ser muy lista para darte cuenta de que necesitas hacerlo, pero sí para hacerlo. Y para hacerlo ahora.

LA MAGIA EN ACCIÓN

(70)

PRE: científico aeroespacial;

(66)

Excepto de vez en cuando.

(67)

Pero tú has automatizado los procesos que te dicen que hagas cosas como no comer y seguir esos cuatro prin... esos cuatro principios no son nuevos para ti, ¿o sí?

(66)

PRE: Excepto...

IRO: en cuando...

(67)

CON: Pero...

LM: tú has...

NOM: automatizado

los procesos...

SRV: has automatizado

procesos que te dicen...

IRO: cosas...

Oí: seguir...

NOM: principios...

nuevos...

(68)

Oí: come alimentos frescos, come a intervalos regulares, haz un poco de ejercicio... consume cosas que sean benéficas para ti; PRE: frescos...

regulares... un poco... benéficos... SUP: ¿cómo de frescos? ¿cómo de regularmente? ¿un poco para quién? ¿benéficos de qué manera? IRO: cosas... CON: y...

Oí: no en cantidades excesivas... PRE: excesivas...

(69)

CON: Y...

PRE: científico aeroespacial;

IRO: científico aeroespacial:

VNE: saber... IRO: esto.

E»

Inés que ser un aeroespa-

lmlleo acuj.-.ojju —r_.

kl para hacerlo. ¡Co- IRO: científico aeroes-
pacial;

VNE: hacerlo...

BCto!

(67-69)

Quiero asegun de que ella con los principios b eos, pero no sólo c sino también de los utilice.

,...; (71)

porque los científicos CE: Porque...

•Heroespaciales no tie- NOM: mentes cons-

Inen mentes conscien-

§ tes. Es tu mente cons...

c|nn

cíenles... IRO: Es...

(72)

Alguien entró en el salón y comenzó a reírse. Yo utilicé este hecho porque no quería interrumpir a los que estaban allí, participando. Menciona cualquier cosa que suceda cuando hagas trabajo de trance con la gente. Utiliza cada ruido que se escuche, no ignores ni uno solo. Cualquier cosa que

irrumpe en tu consciencia probablemente lo hará en la de los demás, y comenzarán a pensar en lugar de reaccionar.

(72)

Oí: salir del salón... NOM: trance; PRE: también...

| (72)

He, he, no puedes reírte; tienes que salir del salón, ¿de acuerdo? O entrar en trance también.

(68)

Come alimentos frescos, come a intervalos regulares, haz un poco de ejercicio, consume cosas que sean benéficas para ti, y no en cantidades excesivas.

Nota: Utilizo la palabra 'científico aeroespacial' porque que ya la había usado antes. En situaciones a las que llego en frío, como las sesiones con pacientes, siempre defino el discurso idiomático que uso. En este seminario les había dicho antes que no es necesario ser científico aeroespacial para convertirse en un gran vendedor, sólo se necesita tener los ojos abiertos.

(73)

PRE: lo que... es...

PRE: pequeña..

NOM: charla;

SRV: charlar con tu
inconsciente;

NOM: inconsciente.

(73)

Lo que vamos a hacer ahora es tener una pequeña charla con tu inconsciente.

(69)

Y no, para saber esto no es necesario ser científico aeroespacial.

193

192

i

6 - PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(76) Ahora, quiero que sigas mirando esa imagen.	(76) PRE: sigas... IRO: esa... NOM: imagen.
--	--

(78)

Reframing: "No te pongas nerviosa, aterrorízate sólo si no obtienes lo que deseas". En lugar de utilizar el reframing con todas las posibles objeciones que los pacientes puedan tener con respecto a un cambio deseado (por ejemplo, "si pierdo peso, los hombres me abordarán..." etc.) esta es una forma de decirles que no deben tener miedo de conseguir lo que quieren y que necesitan aprender a decidir qué es lo que los hace felices.

(79-80)

El empleo de una no-minimalización más elevada (felicidad) reduce la importancia de la pérdida de peso como objetivo y reorienta a Millie hacia una dirección más útil.

(78)

CON: y...

VNE: te pongas... aterrorízate...

(74)

Porque, verás, tu inconsciente sabe cómo controlar las compulsiones, porque tú sabes cuál es el peso que te gustaría tener, ¿no es así?

(78)

Bien, y no te pongas [nerviosa, aterrorízate : sólo si no obtienes lo que deseas.

(74)

CE: Porque... NOM: inconsciente; VNE: sabe... NOM: compulsiones; CE: porque... LM: tú sabes... VNE: sabes... NOM: peso.

(75)

PC: ¿puedes crear una imagen...?

NOM: mente;

SUP: ¿como te gustaría ser en qué momento?

¿para qué?;

PRE: clara, definida, rica.

(75)

Bien, ahora, ¿puedes crear en tu mente una imagen de ti misma como te gustaría ser, una imagen clara, definida y rica?

(79)

CE: Porque... PRE: aprendes... VNE: aprendes, controlar...

NOM: vida, felicidad; CE: porque... PRE: sólo... bajar... subir... VNE: bajar, subir.

(80)

IRO: se... VNE: modificar... NOM: capacidad; Oí: tomar una decisión...

NOM: decisión; VNE: ceñirte a ella; Oí: ceñirte a ella... IRO: ella.

(79)

Porque si no aprendes a controlar tu propia vida y tu propia felicidad, porque no se trata sólo de bajar o subir 5 kilos,

(77)

Te diré cuándo tienes que abrir los ojos. Lo sabrás, no tendrás dudas. No necesitarás un intérprete.

(77)

CE: cuándo..

VNE: sabrás...

SUP: ¿saber qué?

NOM: dudas;

SUP: ¿dudas acerca de qué?

IRO: intérprete;

SUP: ¿intérprete para

qué?

(80)

se trata de modificar en cualquier momento tu capacidad de tomar una decisión y ceñirte a ella.

195

194

6-PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(86)

CI: Pero ya que... SUP: ¿hiciste qué? PRE: aprendiste... VNE: aprendiste...
VNE: hacer... NOM: cosas; IRO: cosas; PRE: todo tipo...

(87)

PRE: adquirir... aprender...

Oí: crear imágenes

claras...

NOM: mente...

PRE: aprender... aprender...

VNE: hacer... IRO: una gran cantidad de cosas; NOM: cantidad, cosas.

(88)

CON: y... PRE: algunas... IRO: algunas, ellas; PRE: completamente... tan...
como...

(89)

CON: y...

IRO: alguien...

PRE: extiende...

IRO: su...

PRE: se levanta...

(81)

Porque si dejas de fumar, subes de peso; luego comienzas a hacer dietas y a fumar; estás jugando al ping pong con tu vida.

(82)

Ahora, si quieres fumar, hazlo. Si quieres comer y estar gorda, come y sé gorda.

(81)

CE: Porque si... luego; VNE: dejas de... subes... comienzas... NOM: vida.

(81)

Esto destaca |;i \>«t, suposición de que P» ella quien decide I mecí lo e implica que |inr de decidirse a achnn en forma diferente

(82-91)

La relación de causa y efecto en las experiencias fallidas del pasado proporciona una referencia para que las cosas sean diferentes en el futuro, pues de otra manera ella podría sabotear el trabajo: ¡reinstalar el problema. ("¿Va a funcionar esto, o es igual a lo que he intentado antes?")

B)

¡Iro ya que lo hiciste, aprendiste a hacer todo tipo de cosas, desde caminar y hablar,

(82)

CE: sí... sí...

SUP: ¿fumar qué?

¿comer qué? ¿cómo

de gorda?

1(87)

¡adquirir una pronunciación y un lenguaje, aprender a crear imágenes claras en tu mente, aprender a leer y escribir, aprender a hacer una gran cantidad de cosas;

(88)

Inducción de catalepsia del brazo y utilización del movimiento de la mano como prueba de las afirmaciones anteriores.

(83)

Pero si no lo deseas, no tendrás que hacerlo, tan pronto como aprendas a controlar las partes inconscientes de tu mente.

(83)

CON: Pero... SUP: no tendrás que... CE: tan pronto como... PRE: aprendas, controlar;

NOM: partes inconscientes;

PRE: inconscientes... NOM: mente.

(84)

CE: Porque...

IRO: esas conductas...

VNE: aprendiste;

PRE: aprendiste... sólo...

CE: por...

(85)

CE: Si...

NOM: problemas; IRO: problemas.

(88)

y algunas de ellas son completamente automáticas; son tan automáticas como un apretón de manos,

(89)

y si alguien se acerca y extiende su mano hacia ti, tu mano se levanta sin esfuerzo para tomar la suya,

(84)

Porque esas conductas las aprendiste simplemente por haber nacido y crecido.

(90)

CON: y...

NOM: conocimiento,
comprensión;

VNE: hacerlo...

Oí: hacerlo.

(90)

y no es necesario tener ningún conocimiento o comprensión para hacerlo.

(85)

Si no hubieses nacido
y crecido, no tendrías
problemas.

197

196

6 - PÉRDIDA DE PESO

LA MAGIA EN ACCIÓN

(94)

CON: Y...

PRE: mantengas esas

imágenes...

IRO: fragmentos;

NOM: épocas;

IRO: que;

PRE: no has aprendido;

IRO: que;

PRE: no han perma-

necido... aún...

(95)

CON: y...

PC: permíteme...

SRV: hablar con las par-

tes de ti... partes que

comprenden...

PRE: sólo...

NOM: cosas;

IRO: cosas.

(91)

Pero tu inconsciente sabe cómo hacerlo, de manera que ese aprendizaje permanezca contigo durante el resto de tu vida.

(91)

CON: Pero...

NOM: inconsciente;

SRV: tu inconsciente

sabe;

LM: sabe...

PRE: sabe...

VNE: sabe...

AMB. FON.: sabe

(knows)-nariz (nose);

VNE: hacer;

IRO: hacerlo;

Oí: hacerlo;

IRO: ese aprendizaje;

NOM: aprendizaje;

PRE: permanezca...

NOM: resto, vida.

(92)

PRE: que... es... VNE: hagas... comiences... PRE: nuevo... NOM: aprendizaje, comprensión, nivel inconsciente;

PRE: comiences... VNE: comenzar... hacer... NOM: cambios... IRO: cambios;

SUP: duraderos... satisfagan... deleiten...

(93)

NOM: mente consciente; PRE: comience... VNE: recuperar recuerdos;

NOM: recuerdos, épocas, lugares; IRO: recuerdos, épocas, lugares; SUP:

¿adecuadamente para qué? VNE: utilizabas la comida...

lie mantengas esas genes, fragmentos \ épocas pasadas que) has

aprendido, que han permanecido .o aún, justo en , forma en que tú lo eseas.

(95)

Y permítame hablar en privado con las partes de ti que comprenden sólo las cosas que realmente cuentan.

(92)

Ahora, lo que quiero que hagas es que comiences un nuevo aprendizaje, una nueva comprensión, a fin de que, en el nivel inconsciente, puedas comenzar a hacer cambios duraderos que te satisfagan y te deleiten.

(92-94)

La revisión de proj_>,i .1 mas automáticos ; 1111 < riores aplicados ron éxito apoya la prcsn posición de que cll.i ya sabe cómo hacerlo

(96)

CE: Porque...

PRE: lo que... es...

NOM: inconsciente...

VNE: haga;

PRE: permitir... lenta-

mente... comienza...

involuntariamente.

(96)

Porque lo que deseo que haga tu inconsciente es permitir que esta mano baje lentamente, al ritmo en que tu otra mano comienza a elevarse involuntariamente .

(97)

Está bien, ahora muy lenta e inconscientemente,

(97-103)

Sugestión de que los

(97)

IRO: Está;

(93)

Ahora quiero que tu mente consciente comience a recuperar recuerdos de épocas y lugares en los que tú comías adecuadamente y utilizabas la comida de manera inteligente y productiva.

11W: I^OLÍA, OUIgl-OLlv^* ~ ~ _A_

SUP: ¿bien para quién? procesos automáticos

PRE: muy lenta... para el control de pe-

inconscientemente, so están reajustándo-

se.

(98)

CON: y...

PRE: a la misma velo-

cidad...

NOM: inconsciente;

PRE: comience;

VNE: comience, hacer;

IRO: cambios;

PRE: estarán...

NOM: resto, vida.

(98)

y a la misma velocidad con la que tu inconsciente comienza a hacer cambios que estarán contigo durante el resto de tu vida.

199

6-PÉRDIDA DE PESO

LA MAGIA EN ACCIÓN

(99)

que comience lentamente a tomar ese horno Interior y aumente la temperatura,

(99)

PRE: lentamente... comience... tomar... VNE: comience, tomar; Oí: comience... tomar... SRV: horno interior; PRE: aumente; Oí: aumente; NOM: temperatura.

(100) CON; y... PRE: aumente... Oí: aumente... NOM: sensación, digestión.

(101)

Cl: mientras... PRE: permanece... VNE: permanece; Cl: mientras... VNE: te vuelves; Oí: te vuelves más sana; PRE: comiences; Oí: comiences; PRE: disipar.

(102)

Oí: Porque... NOM: inconsciente; LM: sabe; VNE: sabe; Cl: de manera que... PRE: un poco por arriba o por debajo.

(100)

y aumente la sensación de ardor y la digestión de la comida,

(101)

de manera que mientras tu salud permanece perfecta, de hecho, mientras te vuelves más sana, comiences a disipar la grasa no deseada.

(102)

Porque tu inconsciente sabe cómo ajustar el peso en un término medio, de modo que puedas estar un poco por encima o por debajo,

(103) CON: y... IRO: lo...

PRE: simplemente... VNE: ajustado... IRO: en algún nivel; SUP: no es satisfactorio.

(103)

y simplemente lo ha ajustado en algún nivel que no es satisfactorio para ti.

(104-106)

(104) Establecimiento del

IRO: es; ritmo y reorientación

NOM: tiempo; "compulsiones pasa-

SUP: ¿empoparaquien. a Instalación de

PRE: regresar.. ? de decisión.

SRV: regresar las pa u" F

ginas del tiempo.

O

(105) CON: y... VNE: dejar... NOM: inconsciente; PRE: reajuste; NOM:
compulsiones; IRO: las compulsiones.

(106)

CE: cuando;

LM: sepas;

PRE: los mejores;

SUP: los mejores;

NOM: inconsciente;

SRV: tu inconsciente

dirá;

CIT: "hoy no".

(107)

Y cuando comiences

I UUCImAX- ~~~ -- — — -

a comer en un momen- CE: cuando...

to que sepas que no PRE: comiences...

es el correcto, IRO: un momento;

NOM: momento;

LM: sepas;

PRE: correcto...

SUP: ¿correcto para

quién?

(108)

. es tiempo de r las páginas del

5)

íjar que tu incons-,te reajuste las jpulsiones que es-en tu interior,

i106)

t manera que, cuan-0 veas alimentos que pepas que no son los imejores
para tu ali-I mentación, tu incons-I cíente dirá "hoy no".

(107-109)

Establecimiento de un ritmo y reorientación de compulsiones pasadas.

Instalación de una nueva estrate-

(107) CON: Y...

PRE: todo: NOM: ser; CIT: "Ahora no"

201

200

6-PÉRDIDA DE PESO

LA MAGIA EN ACCIÓN

(109)

de manera que en lugar de que tu mundo gire alrededor de una lucha con la comida, comiences a sentirte más cómoda al tomar las decisiones correctas que comenzarán a cambiar tu relación con los alimentos.

(110)

Así al disminuir tu compulsión por comer los alimentos incorrectos, tu placer y tu gran deseo de vivir se incrementen pro-porcionalmente, mientras tus manos se mueven ahora.

(109)

NOM: mundo; PRE: en lugar de; NOM: lucha; PRE: comiences, sentirte, más;

VNE: comiences... sentirte...

Oí: tomar las decisiones;

VNE: tomar; NOM: decisiones; IRO: decisiones; SUP: ¿correctas para qué?

IRO: que; PRE: comenzarán; VNE: comenzarán; PRE: cambiar; VNE: cambiar;

SUP: cambiar; NOM: relación.

(110)

Cl: al... mientras;

NOM: compulsión;

SUP: ¿incorrectos para

qué?

PRE: disminuya...

NOM: placer, deseo,

vivir;

PRE: incremente, propor-

cionalmente.

(110-115)

"Quedarse atorado cu el proceso" crea nn.i compulsión en 1111,1 nueva dirección.

13)

Quiero que te ledes atorada en el :eso.

114)

Quiero que se vuelva
fácil, si no imposi-
ble, y quiero que co-
ntinúes a intentar en
¡Vano tocar tu rostro.

(115)

Y mientras esa atracción se vuelve más fuerte, tan fuerte como la atracción
hacia aquello que deseas aprender, quiero que sientas cómo crece esa lucha
en tu brazo.

(113)

CON: pero;

Oí: te quedas atorada;

VNE: te quedas atorada;

NOM: proceso.

(114)

PRE: difícil;

SUP: ¿difícil para quién?

PRE; imposible;

SUP: ¿imposible para
quién?

PRE: comiences;

VNE: comiences;

Oí: comiences;

VNE: intentar;

Oí: intentar;

PRE: en vano;

PRE: tocar; VNE: tocar.

(115)

CON: Y...

CI: mientras...

MRI: esa atracción;

NOM: atracción;

PRE: se vuelve... más
fuerte... tan fuerte...

IRO: aquello;

PRE: que... aprender...

VNE: aprender;

Oí: sientas esa lucha;

IRO: esa lucha;

NOM: lucha;

PRE: crece; VNE: crece.

(111)

PRE: lentamente; SRV: tu mano comienza a sentirse atraída; PRE: comience;
SUP: sentirse atraída.

(112)

PRE: casi como... PRE: se volviera cada vez más fuerte.

(111)

Quiero que tu mano izquierda comience a sentirse atraída lentamente hacia
tu rostro,

(112)

casi como si entre tu mano y tu nariz hubiera una banda de goma que se
volviera cada vez más fuerte,

(116)

CE: Porque;

IRO: esa lucha;

PRE: crece, intensifica;

NOM: inconsciente;

Oí: haga los ajustes;

SRV: el inconsciente

hace ajustes;

PRE: todos...

SUP: ¿necesarios para
qué?

NOM: nivel inconsciente.

(116)

Porque mientras esa lucha crece y se intensifica, quiero que tu inconsciente
haga todos los ajustes necesarios para ti en el nivel inconsciente,

(116-118)

Utilización de la lucha física que ella experimenta como evidencia de ajustes
en el nivel inconsciente.

203

202

6 - PÉRDIDA DE PESO

LA MAGIA EN ACCIÓN

(117)

que comience a obtener exactamente lo que quieres, que cambie tus sentimientos con respecto a la comida,

(118)

y que cambie tu metabolismo de manera que te permita mantener tu peso en el nivel que desees.

(119)

Y a medida que esa lucha se vuelve cada vez más y más intensa, a medida que la atracción se hace más fuerte en el nivel inconsciente,

(120)

harás cambios ahora, los cuales permanecerán contigo durante el resto de tu vida.

(121)

Y a medida que esa lucha se intensifica, quiero que tu mano continúe subiendo hacia tu rostro,

(117)

PRE: comience; VNE: comience; OÍ: obtener exactamente lo que quieres;
PRE; exactamente; IRO: lo que.. OÍ: cambie tus sentimientos; VNE: cambie;
NOM: sentimientos; IRO: sentimientos.

(118) CON: y... PRE: cambie; VNE: cambie; NOM: metabolismo; PRE:
mantener.

(119) CON: Y;

Cl: a medida que; IRO: esa lucha; NOM: lucha; PRE: se vuelve cada vez más
intensa; NOM: atracción; PRE: se hace más fuerte; NOM: nivel
inconsciente;
IRO: el nivel inconsciente.

(120)

NOM: cambios; PRE: permanecerán; NOM: resto, vida.

(121)

CON: Y;

Cl: a medida que...

IRO: esa lucha;

NOM: lucha;

PRE: se intensifica,
continúe, subiendo.

(119-124)

Ampliación de la conciencia que produce un sentimiento positivo.

.2)

rttmo empleado por Inconsciente para r perfectamen-. todos los ajustes ile
te permitan elegir

¿

opción que deseas necesitas para ti mis-a, y no más rápido,

|123)

Stá bien, de modo que Un un momento, cuan-fdo tu mano toque tu l rostro,
entonces, y só-i lo entonces, sientas que una explosión de confianza y
vigor se extiende en todo tu cuerpo.

(124)

Ahora, está bien.

(125)

Y disfruta ese sentimiento, y date cuenta de que lo experimentarás cada vez
que tomes la decisión correcta,

(122)

NOM: inconsciente;

PRE: perfectamente,

todos;

NOM: ajustes;

IRO: ajustes;

Oí: elegir;

PRE: no más rápido.

(123) IRO: está;

SUP: ¿bien para quién? CE: cuando; PRE: sólo;

NOM: explosión, confianza, vigor; SRV: sientas una explosión que se extiende en tu cuerpo.

(124)

IRO: está;

SUP: ¿bien para quién

o para qué?

(125)

CON: Y;

PRE: disfruta;

VNE: disfruta;

IRO: ese;

NOM: sentimiento;

PRE: date cuenta;

PRE: date cuenta;

PRE: cada vez;

CE: lo experimentarás
cada vez que tomes la
decisión correcta;

Oí: tomes la decisión
correcta;

VNE: tomes;

SUP: ¿correcta para
quién o para qué?

NOM: decisión;

Oí: lo experimentarás.

205

204

6-PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(126)

y esto se intensificará y se intensificará y se extenderá y tú disfrutarás el proceso porque con cada decisión acertada que tomes, te sentirás igual de maravillosa.

(127)

Y tomará todos los placeres de tu vida y los intensificará diez veces más.

(128)

Está bien. Eso es...

Disfrutándolo más.

(129)

Porque tu inconsciente te guía en la vida y controla tu sistema nervioso

(126) CON: y; IRO: esto;

PRE: se intensificará y se intensificará; Oí: intensificará, extenderá;

CON: y... y; PRE: disfrutarás; VNE: disfrutarás; Oí: disfrutarás; NOM: proceso;

IRO: el proceso; CE: porque... SUP: ¿acertada para quién o para qué? NOM:

decisión; Oí: te sentirás igual de maravillosa; IRO: igual de maravillosa.

(127) CON: Y; VNE: tomará; PRE: tomará todos; Oí: tomará los placeres;

NOM: placeres; IRO: placeres; Oí: intensificará; IRO: los intensificará.

(128)

IRO: Está;

SUP: bien;

IRO: Eso;

PRE: disfrutándolo...

PRE: más;

FRA: Disfrutándolo más.

(129)

CE: Porque...

NOM: inconsciente;

VNE: guía;

NOM: vida;

SRV: tu inconsciente

te guía en la vida;

VNE: controla;

NOM: sistema nervioso.

(127)

Ampliación del sentimiento positivo.

(130)

de tal modo que para ayudarte a tomar decisiones, no tiene en cuenta los valores acerca de qué opciones son buenas o malas, sino que siempre está más que dispuesto a cooperar.

(131)

Ahora tu inconsciente sabe precisamente cómo extender este sentimiento;

(132)

puede hacerlo ahora mismo. Aquí viene.

(133)

Y percibe cómo ese sentimiento se extiende por todo tu cuerpo, y entiende que es mejor que te sientas bien.

(130)

PRE: ayudarte; VNE: tomar; NOM: decisiones; NOM: valores; IRO: valores;

NOM: decisiones;

IRO: decisiones;

SUP: ¿buenas o malas
para quién o para qué?

CON: sino;

PRE: siempre, más;

VNE: cooperar;

SUP: ¿cooperar con
qué?

(131)

NOM: inconsciente;

LM: tu inconsciente

sabe;

VNE: sabe;

PRE: sabe;

AMB. FON.: knows (sabe)-nose (nariz); PRE: precisamente; SRV: extender
el sentimiento; NOM; sentimiento.

(132)

VNE: hacer;

IRO: hacerlo;

PRE: ahora mismo...

(133)

CON: Y...

PRE: percibe;

Oí: percibe;

IRO: ese;

NOM: sentimiento;

PRE: se extiende;

VNE: extiende;

CON: y...

PRE: entiende;

VNE: entiende;

SUP: ¿mejor que qué?

Oí: te sientas bien.

207

206

6 - PÉRDIDA DE PESO

LA MAGIA EN ACCIÓN

(138)

CON: Y;

IRO: cuando... esa
cantidad...

Oí: tengas este sentimiento;

IRO: este sentimiento; NOM: sentimiento, plenitud; Oí: dejes de comer.

(139)

CON: y...

PRE: de repente...
empieces...

CE: porque...

SUP: ¿correcta para
quién o para qué?

NOM: decisión;

IRO: eso;

VNE: sucede.

(140)

IRO: Esto;

SUP: cierto;

CON: y;

IRO: constituye;

NOM: poder;

IRO: poder:

NOM: aprendizaje
inconsciente.

(141)

PRE: siempre, realmente, aprendido; VNE: aprendido; PRE: en forma
inconsciente.

(138)

Y cuando hayas comi-: do esa cantidad, quie-¹ ro que tengas este '
sentimiento de plenitud y dejes de comer.

(134)

Ahora, tu inconsciente puede recordar una ocasión en la que te sentiste tan llena, que no podías comer un solo bocado más.

(134)

NOM: inconsciente; PRE: recordar; IRO: una ocasión.

(134-140)

Inducción de un.i M n sación de plenitud Instalación dv uihi nueva estrategia: <In l dir cuánto comer, sen tirse satisfecha. <l<j.n de comer - sentiinicu to positivo.

Introducción de l.i noción de *aprendí/.i*< inconsciente.

(139)

y de repente empieces a sentirte bien, porque eso es lo que sucede en el momento en el que tomas la decisión correcta.

(135)

Y quiero que un recuerdo como ese te llene ahora mismo, al grado que no puedas pensar en comer otro bocado más.

(135) CON: Y;

NOM: recuerdo; IRO: recuerdo; ese; SRV: quiero que un recuerdo te llene; VNE: llene; pensar; PRE: otro.

(136)

CON: Y;

NOM: inconsciente;

VNE: haga percibir;

NOM: sentimiento;

IRO: este sentimiento;

PRE: cada;

NOM: vez;

SUP: ¿deber para qué?

(137) CON: Y; CE: cuando... Oí: mires;

IRO: un plato de alimentos, una comida; NOM: consciente e inconsciente;
SRV: tus partes consciente e inconsciente decidan juntas; IRO: ello; SUP:
¿deber para qué?

(140)

Esto es cierto, y constituye el poder del aprendizaje inconsciente.

(136)

Y quiero que tu inconsciente te haga percibir este sentimiento cada vez que
debas dejar de comer.

(141-143)

La metáfora del alfabeto une la nueva dirección con aprendizajes concluidos
y le da confianza en su capacidad de aprender de manera inconsciente.

(141)

Siempre has aprendido realmente en forma inconsciente.

(137)

Y cuando mires un plato de alimentos al inicio de una comida, quiero que tus
partes consciente e inconsciente decidan juntas cuánto de ello debes comer.

(142)

PRE: aprendiste, no te diste cuenta; VNE: te diste cuenta;

IRO: éstas;

NOM: área, lectura,
escritura;

PRE: acompañaría.

(142)

Cuando aprendiste las letras del alfabeto, no sabías que éstas constituyen un
área completa de lectura y escritura que te acompañaría para siempre.

209

208

6 - PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(148-153)

El sentimiento positivo se ancla a la decisión de no comer o fumar.

(148)

CE: Así...

PRE: aleje, para variar.

(143)

PRE: sabías; VNE: sabías; PRE: cuántas; NOM: maneras; VNE: usarla.

(144)

CON: Pero;

IRO: estos;

NOM: decisiones;

IRO: decisiones;

SUP: ¿para qué las
deseas?

(145)

PRE: saber;

VNE: saber;

Oí: sentirte satisfecha;

PRE: saber;

VNE: saber, sucede,
tomas;

SUP: ¿correcta para
quién o para qué?

NOM: decisión.

(146)

NOM: inconsciente; PRE: aprendiendo; VNE: aprendiendo; PRE: mucho; IRO:
mucho, Es; SUP: ¿cierto para quién o para qué?

(143)

No sabías de cuántas maneras podrías usarlas.

(148)

Así que quiero que permitas que tu mano se aleje de tu boca, para variar.

(149)

Es bueno y se siente terriblemente bien, ¿no es cierto?

(149)

IRO: Es;

SUP: ¿bueno para quién

o para qué?;

CON: y;

PRE: terriblemente;

SUP: ¿terriblemente

bien para quién o

para qué?

(150)

CE: Porque;

PRE: cada;

NOM: vez;

CON: y;

Oí: tomes esa decisión;

NOM: decisión; IRO: esa decisión; VNE: tendrás; IRO: ese;

SUP: ¿positivo para quién o para qué? NOM: sentimiento.

(151)

IRO: Está;

UP: ¿bien para quién

o para qué?

IRO: fumarlo;

CON: y;

PRE: sólo, disfrutarlo.

(152) IRO: Es; VNE: cambiar; IRO: el problema; NOM: problema, distracción;

IRO: distracción.

(144)

Pero estos son los elementos constitutivos que te permiten tomar las decisiones que deseas,

(145)

saber cómo sentirte
satisfecha, y saber lo
que sucede si tomas
la decisión correcta
ahora.

(150)

porque cada vez que tu mano no se acerque a tu boca y tú tomes esa
decisión, tendrás ese sentimiento positivo.

(146)

Tu inconsciente está aprendiendo mucho. Es cierto.

(151)

Está bien. No necesitas fumarlo ni ingerirlo, sólo necesitas disfrutarlo.
le?

(147) CON: Y; IRO: está;

PRE: mostrándote, convenciéndote; VNE: mostrándote, convenciéndote; IRO:
ese aprendizaje; PRE: aprendizaje; NOM: aprendizaje.

(147)

Y está mostrándote y convenciéndote del poder de ese aprendizaje.

(152)

Es la forma hedonista de Richard de convertir el problema en una distracción
placentera.

211

210

6 - PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(158-163)

Reorientación del sentimiento anterior de hambre.

(158) CON: y;

NOM: inconsciente; SRV: el inconsciente hace cambios; VNE: hace cambios;

IRO: cambios; SUP: hace cambios; Oí: ajustar; SRV: el inconsciente ajusta el horno metabólico.

(159)

PRE: reemplazar; VNE: reemplazar; NOM: sentimiento, hambre;

IRO: el sentimiento de hambre; SUP: ¿necesario para quién o para qué?

IRO: en el pasado; NOM: pasado; PRE: menor; NOM: cantidad, apetito;

PRE: sólo;

SUP: ¿apropiado para quién o para qué?

(160)

CE: al...

PRE: tomar;

VNE: tomar;

PRE: todos;

IRO: esos;

NOM: sentimientos;

PRE: convertirlos;

VNE: convertirlos;

NOM: placer.

(158)

y tu inconsciente hace cambios para ajustar tu horno metabólico

(153)

y de concentrar esa energía en algo aún más útil.

(153) CON: y; Oí: enfocar; VNE: concentrar; IRO: esa energía; NOM: energía:

IRO: algo; PRE: aún más.

(154) CON: Y; Oí: entres; SUP: entres; PRE: más y más profundo;

NOM: trance; IRO: trance.

(155) CON: y;

NOM: inconsciente; SUP: ¿guía para qué? CON: y; PRE: muestre; VNE: muestre; IRO: las formas; AMB. FON: formas (ways)-ondas (waves).

(156) CON: y;

Oí: sientas... flotando hacia abajo; PRE: flotando un poquito hacia abajo, un poquito hacia arriba.

(157)

CON: y;

Cl: mientras;

PRE: continúas;

Oí: flotando;

PRE: hacia abajo,

aprendes;

VNE: aprendes;

PRE: aún más.

(154)

Y ahora quiero que entres en un trance cada vez más profundo

(154-157)

Se profundiza el trai

(159)

para sustituir el sentimiento de hambre según fue necesario en el pasado, con una cantidad menor de apetito y sólo cuando resulte adecuado comer,

(155)

y permitas que tu inconsciente sea tu guía y te muestre las formas

(ondas)***

(156)

y que te sientas a ti misma flotando un poquito hacia abajo, un poquito hacia arriba,

(160)

al tomar todos esos sentimientos y convertirlos en un placer desenfrenado.

(157)

y mientras continúas flotando hacia abajo, aprendes aún más,

*** El autor crea nuevamente una ambigüedad fonológica aprovechando la similitud de las palabras ways (formas) y waves (ondas). (N. de T.)

213

212

LA MAGIA EN ACCIÓN

(161)

y en un deseo de tener más energía, de subir escaleras y ejercitarte en cualquier forma que te proporcione el mayor placer, sin importar lo que acuda a tu mente.

6 - PÉRDIDA DE PESO

(161)

CON: y;

IRO: un deseo;

NOM: deseo;

PRE: más;

Oí: tener más energía...

subir...

IRO: escaleras;

Oí: ejercitarte;

IRO: cualquier forma;

PRE: te proporcione;

PRE: mayor;

NOM: placer;

IRO: placer.

(162) IRO: está;

SUP: ¿bien para quién o para qué? AMB. SIN.: Quemando calorías; IRO: calorías; NOM: calorías; PRE: todo; NOM: momento; IRO: momento.

(163) CON: y; CI: mientras; PRE: sumerges; Oí: te sumerges; PRE: más profundamente; NOM: inconsciente; PRE: se dé cuenta; VNE: se dé cuenta; SUR ¿responsabledeque? PRE: encargue; VNE: encargue; NOM: encargue; IRO: encargue, esos cambios; NOM: cambios; VNE: lograr que esos cambios; PRE: perduren, permanezcan; VNE: perduren, permanezcan.

(164-165)

Se hace referencia a la metáfora del alfabeto y se reinduce el estado de confianza en su capacidad de aprender en forma inconsciente. Se establecen las nuevas compulsiones como elementos constitutivos de conductas satisfactorias.

(164)

CE: Porque... NOM: proceso; IRO: proceso; PRE: tomar; VNE: tomar; IRO: elementos constitutivos; CON: y;

PRE: convertirlos; VNE: convertirlos; PRE: nuevas; NOM: compulsiones; IRO: compulsiones; PRE: más; NOM: formas; IRO: formas; PRE: complementar; VNE: complementar; NOM: conducta.

(165) CON: y... PRE: utilizarlos; VNE: utilizarlos; IRO: de manera que; Oí: constituyan... VNE: constituyan; IRO: base; NOM: forma; IRO: forma.

(166)

PRE: comiences, ver:

Oí: ver...

NOM: futuro.

(164)

Porque es responsable del proceso de tomar los elementos constitutivos y convertirlos en nuevas compulsiones, en formas más útiles de complementar tu conducta,

(162)

Está bien. Quemando calorías en todo momento,

(165)

y de utilizarlos de manera que constituyan una base sólida para comportarte en una forma que te satisfaga.

(163)

y mientras te sumerges más profundamente, quiero que tu inconsciente se dé cuenta de que es el responsable y que se encargue de lograr que estos cambios perduren y permanezcan contigo.

(166-172)

El futuro indica un salirse de la dieta y comenzarla de nuevo.

(166)

Así que ahora quiero que comiences a ver hacia tu futuro, mañana, dos semanas a partir de hoy.

214

215

6 - PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(171)

CE: porque; PRE: en lugar de; VNE: ir; NOM; dieta; IRO: una dieta... PRE: sabes; VNE: sabes; CE: si...

VNE: cometes un error; NOM: error; IRO: error;

PRE: simplemente... regresas...

VNE: regresas, continuas;

PRE: continuas; VNE: continuas; SUP: ¿continuas con qué?

(172)

CON: Y...

PRE: simplemente, te das cuenta;

VNE: te das cuenta;

CE: si;

IRO: ello;

Oí: no te hizo sentir

bien;

PRE: tan... como...

SUP: no vale la pena;

PRE: de nuevo.

(173)

PRE: En lugar de ello, regresa;

VNE: regresa;

IRO: lo que;

PRE: realmente;

SUP: ¿de qué manera te hace sentir bien?

CON: y;

Oí: hazlo;

PRE: mucho más;

SUP: ¿mucho más

comparado con qué?

(171)

Porque en lugar de ir de una dieta a otra, y a otra, sabes que si cometes un error, simplemente regresas y continúas.

(167) CON: y... PRE: veas... Oí: te veas a ti misma;

PRE: apegándote; VNE: apegándote; PRE: diligentemente; CON: y; IRO: después; PRE: completamente.

(168) CON: y... IRO: después... PRE: comenzando nuevamente...

VNE: comenzando nuevamente... NOM: dieta; CON: y... PRE: totalmente.

(169)

CON: Y...

SRV: adelantándote seis meses en tu futuro;

VNE: adelantándote

en tu futuro;

CON: y...

PRE: otro;

VNE: cometiendo;

NOM: error.

(170) CON: y; Cl: al...

Oí: mirar hacia el futuro;

NOM: futuro; PRE: te darás cuenta; VNE: te darás cuenta; PRE: adelgazaste cada vez más;

SUP: ¿delgada y qué o quién?

(167)

y quiero que te veas a ti misma apegándote diligentemente a tu dieta y después fracasando totalmente en cinco días,

(168)

y después, comenzando nuevamente la dieta, y fallando totalmente una vez más dos semanas después.

(172)

Y no te haces sufrir a ti misma, simplemente te das cuenta de que si ello no te hizo sentir tan bien como se supondría, no vale la pena hacerlo de nuevo.
(169)

Y adelantándote seis meses en tu futuro y cometiendo otro error.
(173)

En lugar de ello, regresa a aquello que realmente te hace sentir bien y hazlo mucho
(170)

Y después, al mirar hacia el futuro, te darás cuenta que todo el tiempo adelgazaste cada vez más.

217

216

6 - PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(178)

VNE: es.

(179)

CE: Porque; NOM: proceso, aprendizaje, perfección; IRO: proceso, aprendizaje, perfección; PRE: sólo; NOM: tenacidad.

(180)

PRE: lo que... es... NOM: inconsciente; VNE: haga; PRE: lentamente, comience;

VNE: comience; PRE: involuntariamente, levantar.

(181) CON: y;

Oí: haga todos los ajustes;

PRE: todos; NOM: ajustes; IRO: ajustes; VNE: haga; CON: y; PRE: todos; NOM: cambios; IRO: cambios, él; VNE: necesita, garantizar;

PRE: no, más; NOM: solución, problema;

IRO: una solución, este problema.

(178) Eso es.

(179)

Porque el proceso de aprendizaje no exige perfección, sólo tenacidad.

(174)

Ahora, quiero que tu inconsciente tome ese sentimiento que tenías antes y lo multiplique por diez,

(174)

NOM: inconsciente;

PRE: tome;

IRO: ese;

NOM: sentimiento;

CON: y;

SRV: multiplicar un sentimiento.

(175)

PRE: sólo, recordar;

CE: cuando...

OÍ: te veas:

NOM: mentalmente,
futuro;

PRE: reemprendiendo;

VNE: reemprendiendo;

NOM: dieta;

PRE: darte, ahora;

IRO: ese sentimiento
positivo;

NOM: sentimiento.

(176)

IRO: está;

SUP: ¿bien para quién
o para qué?

VNE: eso es.

(177) CON: y;

PRE: te des cuenta; VNE: te des cuenta; IRO: (ello); VNE: saber; PRE: saber;
VNE: cometer; NOM: error; IRO: un error; PRE: disfrutar; VNE: disfrutar,
corregir; IRO: corregirlo.

(175)

sólo para recordarte que cuando te veas a ti misma en tu mente en el futuro,
volviendo a tu dieta... quiero darte este sentimiento positivo ahora.

(180-187)

Utilización del movimiento de la mano como evidencia para que el
inconsciente adopte las nuevas reacciones en el futuro.

(180)

Ahora, lo que quiero que haga tu inconsciente es que comience a levantar
lenta e involuntariamente esta mano

(181)

y que haga todos los ajustes y todos los cambios que él necesita para garantizar que no habrá que esperar más para hallar una solución a este problema.

(176)

está bien, eso es,

(177)

y para que te des cuenta de lo bien que se siente saber que puedes cometer un error y disfrutar al corregirlo.

(177-179)

Prevención de la recurrencia de las reacciones antiguas ante el fracaso con la dieta y establecimiento de una nueva dirección para esas situaciones.

219

218

6 - PÉRDIDA DE PESO
LA MAGIA EN ACCIÓN

(182)

Está bien, un movimiento inconsciente y honesto,

(182)

IRO: Está;

SUP: ¿bien para quién o para qué? PRE: honesto, inconsciente;

FRA: movimiento honesto, inconsciente.

(183) CON: y; CE: cuando... NOM: inconsciente; PRE: completamente...

tomar; VNE: tomar; PRE: toda;

NOM: responsabilidad; IRO: responsabilidad; PRE: asegurarse; VNE:

asegurarse; IRO: esos cambios; NOM: cambios.

(184)

PRE: toda;

SUP: ¿correcta para
quién o para qué?

NOM: decisión;

IRO: decisión;

PRE: intenso;

NOM: placer;

IRO: placer;

SRV: toda decisión
correcta provoca un
intenso placer.

(185)

CON: y;

PRE: todo;

NOM: error;

SUP: intrascendente;

CON: y...

VNE: se quede atorado.

(186)

CE: Entonces... PRE: sólo, una vez más; VNE: tocando.

(187)

CON: Pero; PRE: esta vez; Oí: sentirse bien; PRE: en una nueva forma;
IRO: en una nueva forma.

(188)

PRE: tomes; VNE: tomes; NOM: tiempo; IRO: tiempo; CI: de manera que...
NOM: inconsciente; PRE: totalmente; PRE: con integridad e intensidad; NOM:
integridad e intensidad;
IRO: integridad, intensidad.

(189)

CI: de manera que... IRO: en cualquier momento; NOM: futuro; PRE:
comienza, convertirse;
NOM: problema; IRO: problema; PRE: simple, sencillamente;
Oí: te sientes; IRO: silla.

(186)

Entonces y sólo entonces, tu mano tocará tu rostro una vez más.

(187)

Pero esta vez estará vacía y lista para sentirse bien en una nueva forma.

(183)

y cuando tu inconsciente esté completamente listo para tomar toda la
responsabilidad de asegurarse de que estos cambios estarán allí en los días
y semanas por venir,

(188-191)

Se ancla el estado de
trance.

(188)

Ahora quiero que te tomes tu tiempo, a fin de que tu inconsciente haga esto
con integridad e intensidad total,

(184)

de manera que toda decisión correcta provoque un intenso placer,

(189)

de manera que si comienza a convertirse en un problema en cualquier momento futuro, simple y sencillamente te sientes en una silla

(185)

y todo error sea intrascendente y no se quede atorado.

221

220

6 - PÉRDIDA DE PESO

LA MAGIA EN ACCIÓN

(190)

y recuerdes cómo tocar tu rostro justamente de esta forma.

(191)

Está bien, eso es, y te
sientes bien.

(192)

Ahora, muy lentamente, a tu propia velocidad,

(190)

CON: y;

PRE: recuerdes;

Oí: recuerdes;

VNE: recuerdes;

PRE: justamente;

NOM: forma;

IRO: de esta forma.

(191)

IRO: Está;

SUP: ¿bien para quién

o para qué?

VNE: eso es;

Oí: te sientes bien;

VNE: te sientes bien.

(192)

PRE: muy lentamente, a tu propia velocidad; NOM: velocidad.

(192-201)

Inducción del estado de "vigilia".

1

(195) Está bien. Recuérdalo y úsalo sabiamente.

[(196)

f Ahora, tómate unos
momentos a tu propio

ritmo,

(197)

y quiero que notes lentamente para salir del trance, de manera que yo
pueda hablar con el resto de ti.

(195)

IRO: Está;

SUP: ¿bien para quién

o para qué?

(196)

PRE: tómate;

VNE: tómate;

IRO: unos;

NOM: momentos;

NOM: a tu propio ritmo.

(197)

CON: y...

PRE: flotes para salir,

lentamente;

NOM: trance;

IRO: el trance;

CI: de manera que...

SUP: ¿hablar acerca

de qué?

NOM: resto;

IRO: el resto de ti...

(193)

PRE: te des cuenta; VNE: te des cuenta; CE: si...

VNE: regresar directamente;

PRE: regresar directamente; NOM: trance; PRE: en cualquier momento.

(193)

quiero que te des cuenta de que si te toco así, podrás volver directamente a un estado de trance en cualquier momento en que lo necesites,

(198)

Oí: tómate el tiempo; PRE: tómate; VNE: tómate; NOM: tiempo; NOM: prisa.

(199)

CON: y...

Oí: siéntete...

PRE: siéntete;

PRE: surgir;

PRE: alerta, fresca,

lista;

NOM: alegría, vida;

IRO: alegría, vida.

(198)

tómate el tiempo que necesitas, no hay prisa,

(199)

y siéntete surgir, (más fuerte) alerta, fresca y lista para la alegría, lista para la vida.

(194)

CON: y...

PRE: por supuesto...

LM: tú sabes;

PRE: tú sabes;

UV sabes;

IRO: esto:

PRE: significa;

VNE: significa.

(194)

y, por supuesto, tú sabes lo que esto significa.

223

222

LA MAGIA EN ACCIÓN

(200)

Hola, ¿cómo te sientes? Mülie: Estupendamente. Richard: Bien, yo tengo hambre. ¿Y tú? (Risas)

¿No? Bueno, la vida es así a veces, cada uno tiene lo suyo,

(201)

y no hay nada que puedas hacer al respecto. ¿Qué te puedo decir? ¿Qué miráis todos vosotros con esos ojos tan empañados? Estaba hablando con ella.

(200)

NOM: hambre, vida; IRO: vida, así, aveces; PRE: simplemente.

(201)

CON: y...

VNE: hacer;

PRE: todos... tan...

Apéndice

El modelo de Millón

A. Los procesos de modelado casual

En el lenguaje que usamos para interpretar nuestra experiencia, con frecuencia tratamos de "explicar" en términos casuales las relaciones entre diferentes partes de nuestro modelo del mundo. Empleamos los términos del lenguaje natural y generalmente suponemos que existe una conexión necesaria entre esas partes.

Tales explicaciones con frecuencia son absurdas porque intentan reducir a una "causa" simple, y con frecuencia única, las complejas circunstancias que intervienen en algún hecho. Sin embargo en el contexto de la hipnosis, en el que uno de los objetivos es, en primer lugar, dar un ritmo y dirigir posteriormente la experiencia del paciente, este proceso tiene un valor positivo. El hipnoterapeuta puede usarlo para ayudar al paciente a lograr el estado de trance deseado, (concretamente, el hipnoterapeuta puede establecer conexiones casuales entre porciones verificables de la

experiencia del paciente y la conducta deseada. La fuerza de la conexión va desde una simple contemporaneidad hasta una relación de necesidad).

1. Con/unciones

Es el uso de las partículas "y", "pero" (por ejemplo, "y no"). Representan la forma de unión más débil.

224

225

LA MAGIA EN ACCIÓN
APÉNDICE

"Puedes mirarme y sentir una curiosidad creciente". "En ocasiones puedes parecer confundido, pero puedes continuar aprendiendo inconscientemente".

2. *Causativo implícito*

Es el uso de las conjunciones "como", "mientras", "durante", "antes", "después", etc.

"Como estás aquí, puedes aprender fácilmente en formas nuevas y diferentes".

"Mientras piensas en nuevas soluciones, entras en un trance cada vez más profundo".

3. *Causa-efecto*

Es la utilización de predicados que expresan una conexión necesaria entre partes de la experiencia del emisor, como "hacer", "causar", "forzar", "requerir", "porque", "si... entonces", etc.

"El empleo de estos patrones de lenguaje hará que seas un mejor hipnoterapeuta".

"No tendrás de nuevo el mismo problema, porque ahora ya sabes qué debes hacer".

B. La lectura de la mente

Es un proceso de modelado relacionado estrechamente con el modelado casual. En las manifestaciones de este tipo una persona dice saber cuáles son los pensamientos y sentimientos de otra, sin especificar el proceso por el cual él o ella adquirió esa información. Son útiles para marcarle el paso al paciente y guiarlo.

"Te preguntaré qué significa esto".

"Pronto experimentarás un sentimiento de comodidad aún más profundo".

C. Los fenómenos transderivacionales

La transderivación se refiere al proceso que realiza el receptor para deducir un significado. Al escuchar una estructura superficial y captar la estructura profunda asociada con ella, la cual tiene poca o ninguna relación de significado evidente con su experiencia actual, el receptor activa procesos adicionales, que crean significados accesibles para el inconsciente del paciente, pero no para su parte consciente. De este conjunto, el paciente selecciona el significado más relevante para su experiencia actual. Las formas de la estructura superficial que activan la búsqueda transderivacional son:

1. *El índice referencial generalizado*

Las oraciones con frases sustantivas sin referencia a la experiencia del paciente le permiten tener un acceso completo al proceso de búsqueda transderivacional.

"Van a aumentar ciertas sensaciones en tu mano".

"La gente puede aprender a disfrutar mucho más sus vidas".

2. *Los verbos sin especificar*

El uso de verbos sin especificar te permite imponer un ritmo al paciente, ya que maximiza la probabilidad de que la oración coincida con su experiencia. Al mismo tiempo, atrae su atención hacia alguna porción de la misma.

"Y quizás te preguntes qué significa eso".

"Realmente sabrás cuando lo hayas averiguado".

3. *La violación de restricción selectiva*

Este es el tipo de estructuras superficiales que usualmente se conocen como metáforas. Constituyen violaciones a significados bien conocidos según los entienden los hablantes nativos de un idioma. Cuando el paciente escucha una frase con una violación de restricción selectiva,

227

226

APÉNDICE

LA MAGIA EN ACCIÓN

debe encargarse de construir el significado de dicha comunicación.

"El hombre se bebió la piedra".

"La flor estaba furiosa".

4. *La supresión*

Se presenta cuando una porción del significado de una frase (la estructura profunda) no tiene una representación en la estructura superficial (la frase real dicha al paciente). Esto deja al paciente en libertad de generar el significado que resulte más relevante con relación a su experiencia.

"Parece una tarea imposible". (¿Parece imposible para quién?)

"Estás haciendo lo mismo que hiciste cuando fuiste por primera vez a la escuela". (¿Hacer qué? ¿Lo mismo que qué y para quién?)

5. *Los fragmentos de frases*

Los fragmentos son trozos de frases. Tales partículas -resultado de una supresión no gramatical- exigen la máxima participación del paciente para construir un significado completo.

"Tómame un momento..."

"... y continúa preguntándote... y realmente..."

6. *Nominalización*

La nominalización es el proceso que consiste en convertir una palabra de acción o verbo en un hecho o una cosa. Esto ocurre casi siempre con la omisión total de algún índice referencial. Obliga al paciente a recuperar las porciones omitidas generando, desde su propio modelo del mundo, el significado que se adapte mejor a su propósito y a sus necesidades.

"El control absoluto del conocimiento y la claridad..." "La presencia de relajación y curiosidad..."

D. La ambigüedad

La ambigüedad se presenta cuando una estructura superficial puede tener más de un significado. Esto obliga al paciente a seleccionar el sentido más apropiado entre el conjunto de estructuras profundas posibles, representadas por la estructura superficial única.

Existen cuatro tipos de ambigüedades:

1. *Fonológica*

Este tipo de ambigüedad ocurre cuando la misma secuencia de sonidos posee significados diferentes.

"Soy la reina, dijo Zoila Reyna".

2. *Sintáctica*

Las ambigüedades de este tipo se presentan cuando la función sintáctica de una palabra no puede determinarse a partir del contexto inmediato.

"El juez encontró a los reos culpables".

"El análisis de Cervantes".

3. *De alcance*

La ambigüedad de alcance se presenta cuando no es posible determinar, a partir de una inspección del contexto lingüístico inmediato, la relación que existe entre la totalidad de la frase y una parte de la misma.

"Hablando contigo como un niño".

"Te darás cuenta de que estás sentado cómodamente y estás entrando en un profundo trance".

4. *De puntuación*

La ambigüedad de puntuación ocurre cuando una secuencia de palabras da como resultado la sobreposición de dos estructuras superficiales bien formadas que comparten una palabra o frase.

229

228

APÉNDICE

LA MAGIA EN ACCIÓN

"Me he comprado un nuevo traje algo para comer". "¿Te gustan las pasas muchas horas frente al televisor?".

"Alguien me dijo una vez, ahora cierra los ojos". "¿Qué significa cuando alguien dice, no te muevas o no hables?".

E. La estructura secundaria incluida

Las estructuras superficiales que incluyen otra estructura son valiosas para dar órdenes implícitas y para incrementar el potencial de respuesta.

1. Preguntas implícitas

Las preguntas implícitas incrementan el potencial de respuesta del paciente al plantear cuestiones sin permitir que éste exprese una respuesta manifiesta. Con frecuencia presuponen alguna otra orden.

"Espero que te sientas mejor".

"Me pregunto si sabes qué mano se levantará primero".

2. Ordenes implícitas

Las órdenes implícitas transmiten sugerencias al paciente de manera indirecta y por ello son difíciles de resistir. Constituyen un patrón de estructuras superficiales que incluyen una orden en sí mismas. Son similares a las preguntas implícitas.

"Conozco a un hombre que realmente entendió cómo sentirse bien con respecto a..."

"Puedes aprender cualquier cosa si tan sólo te das la oportunidad de relajarte".

3. Citas

El receptor entiende conscientemente que la representación literal de algún intercambio conversacional o verbal está dirigida a algún participante del mismo. Sin embargo, generalmente la percibe como si se le hubiese enviado a él directamente, aunque su reacción se presenta a nivel inconsciente.

F. Los significados derivados

Al usar el lenguaje, damos por sentada la capacidad del receptor para escuchar nuestras estructuras superficiales y decodificarlas obteniendo significados a partir de las secuencias de sonidos. También le suponemos ciertas habilidades adicionales para crear otros significados partiendo de lo que le damos; por ejemplo, de establecer un contexto en el que lo que nosotros digamos pueda tener un valor práctico.

1. Presuposiciones

Una presuposición es una frase que debe ser verdadera para que alguna otra tenga sentido. Como la presuposición no forma parte de la estructura profunda de la frase, su uso hace que el paciente participe activamente en la creación del significado (en este caso, de un significado derivado) y pone fuera de duda la presuposición, cualquiera que ésta sea.

"Me pregunto si eres consciente de que te encuentras en un trance profundo". Presuposición: Estás en un trance profundo.

"Sam no se dio cuenta de que el gato estaba en la mesa". Presuposición: Había un gato en la mesa.

2. Postulados conversacionales

Al igual que la presuposición, el significado sugerido por un postulado conversacional es derivado, ya que no forma parte de la estructura profunda recuperada por el paciente, sino que requiere un procesamiento adicional.

231

230

LA MAGIA EN ACCIÓN

Referencias

Al usar postulados conversacionales, el hipnoterapeuta puede evitar dar órdenes en forma simultánea, permitiendo que el paciente decida cómo ha de reaccionar y evitando una relación autoritaria con él.

"¿Puedes dejar que tu mano se eleve?"

"No es necesario que te muevas".

American Psychiatric Association. *Diagnostic and statistical Manual of Mental Disorders, Third Edition*. Washington: APA, 1980.

Bandler, R. & Grinder, J. *Frogs Into Princes*. Box F, Moab, UT: Real People Press, 1979.

Bandler, R. & Grinder, J. *Reframing: Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meaning*. Box F, Moab, UT: Real People Press, 1982.

Dilts, R., Grinder J., Bandler, R., Bandler, L. & DeLozier, J. *Neuro-Linguistic Programming: Volume I: The Study of the Structure of Subjective Experiences*. P.O. Box 565, Cupertino, CA: Meta Publications, 1980.

Fairbank, J., Langley, K., Jarvie, G. & Keane, T. A Selected Bibliography on Post-traumatic Stress Disorders in Vietnam Veterans, *Professional Psychology*, 1981; 12:578-586.

Grinder, J. & Bandler, R. *TRANCE-formations: Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis*. Box F, Moab, UT: Real People Press, 1981.

Johnson, W. *People in Quandaries*. New York, NY: Harper and Row, 1946.

Korzybski, A. *Science and Sanity: An Introduction to Non-Aristotelian Systems and General Semantics* (4th Edition). Lakeview, CT: The International Non-Aristotelian Library Publishing Co., 1958.

Lankton, S. *Practical Magic: A Translation of Basic Neuro-*

233

232

LA MAGIA EN ACCIÓN

índice

Linguistic Programming Into Clinical Psychotherapy. P.O. Box 565,
Cupertino, CA Meta Publications, 1980.

Wolpe, J. *The Practice of Behavior Therapy*. Elmsford, NY: Pergamon Press,
Inc., 1969.

Introducción	7
Cap. 1 - La pérdida anticipada	15
Cap. 2 - Agorafobia	41
Cap. 3 - El miedo a la autoridad	65
Cap. 4 - Chocolate y gusanos	89
Cap. 5 - Más allá de las creencias	143
Cap. 6 - Pérdida de peso	177
Apéndice - El modelo de Milton	225
A - Los procesos de modelado casual	225
B- La lectura de la mente	226
C- Los fenómenos transderivacionales	227
D - La ambigüedad	229
E - La estructura secundaria incluida	230
F - Los significados derivados	231
Referencias	233

234

235