

INTRODUCCIÓN

¿CON CUÁNTA FRECUENCIA HAN oído la frase "Ella tiene un futuro brillante", o bien, "Tiene un pasado bastante colorido". Expresiones como éstas son más que metáforas. Son descripciones literales del pensamiento interno de quien las dice, y representan una clave para aprender cómo cambiar la experiencia de maneras útiles. Por ejemplo, noten en este momento cómo se imaginan un hecho agradable, futuro en su propia vida... y enseguida iluminen más la imagen y fíjense en cómo varían sus sentimientos. Cuando iluminan la imagen, ¿logra esto que ustedes se sientan más expectantes hacia ella? La mayoría de las personas responden más fuertemente a una imagen más brillante o mejor iluminada; unos pocos responden más a una imagen más difusa.

Ahora elijan un recuerdo agradable de su pasado y, literalmente, tornen los colores más brillantes e intensos... La posesión de un "pasado colorido" ¿cambia la intensidad de su respuesta a ese recuerdo? Si no aprecian una diferencia en sus sentimientos cuando vuelven su recuerdo más colorido, traten de verlo en blanco y negro. A medida que la imagen pierde su color, típicamente su respuesta será más débil.

Otra expresión común es "Agrégueme un poco de chispa a su vida". Piensen en otra experiencia-agradable, y literalmente salpique su imagen de ella con pequeños puntitos brillantes de luz titilante, y adviertan cómo ella afecta su respuesta afectiva. (¡Los publicistas de la televisión y los diseñadores de ropa lo saben bien!).

"Ponga su pasado tras sí", es un consejo corriente ante sucesos penosos. Piensen en una situación que aún los molesta, y luego noten dónde lo ven ahora y cuán lejana está la imagen. Probablemente está bien cerca, en frente suyo. Ahora tornen esa imagen y físicamente póngala tras suyo. ¿Cambia eso la vivencia de ese recuerdo?

He aquí unos pocos ejemplos básicos de la simplicidad y poder de los nuevos patrones de "Submodalidades" de la Programación Neurolingüística o PNL, desarrollados por Richard Bandler en los últimos años. Uno de los primeros patrones de PNL fue la idea de "Modas años" o "Sistemas Representacionales". Pensamos acerca de cualidades "o" experiencia mediante el uso de representaciones de sistemas sensoriales, es decir: imágenes visuales, sonidos auditivos y sensaciones kinestésicas. Durante los últimos años, la mayoría de los entrenamientos en PNL han enseñado una amplia variedad de maneras rápidas y prácticas de explotar este conocimiento de las modalidades para cambiar sentimientos y conductas. Las Submodalidades son los elementos más pequeños dentro de cada modalidad. Por ejemplo, algunos de las submodalidades visuales son brillo, color, tamaño, distancia, ubicación y foco. El conocimiento de las submodalidades abre un nuevo ámbito de patrones de cambio, que resultan aún más rápidos, fáciles y específicos.

La primera vez que entramos en contacto con la PNL, en el otoño de 1977, abandonamos la mayoría de las cosas que estábamos haciendo hasta entonces, a fin de estudiar estas excitantes y veloces nuevas formas de modificar la conducta. En esa época, Bandler y John Grinder colaboraban en el desarrollo de este nuevo campo, que prometía mucho. La PNL nos enseñó cómo seguir el proceso interno de una persona -poniendo atención a los movimientos inconscientes de los ojos-, cómo cambiar antiguas respuestas afectivas desagradables en minutos, y mucho más.

Ahora, siete años después, se han cumplido todas aquellas promesas. Las ideas y técnicas básicas de la PNL han soportado bien la prueba del tiempo, como también la prueba más dura de instruir a otros cómo hacer uso práctico de ellas. La PNL ha sido descrita a menudo como la punta de lanza de la comunicación y el cambio.

La PNL ofrece una comprensión conceptual sólidamente basada en la ciencia de la información y la programación por computadora, pero entrelazada aún más en la observación de la experiencia de la vida humana. Todo en la PNL puede ser verificado directamente en su propia experiencia o en la observación directa de los demás.

Los nuevos patrones de submodalidades descritos en este libro son formas más rápidas y poderosas de obtener cambio personal que los primeros métodos de la PNL. Si bien hay sólo tres modalidades

principales, son muchas las submodalidades dentro de cada una de ellas. Las submodalidades son, literalmente, las maneras en que nuestro cerebro clasifica y codifica nuestra experiencia. Los patrones de cambio de submodalidades pueden ser empleados para cambiar directamente el "software" humano, los estilos en que pensamos y que respondemos a nuestras experiencias.

Algunos críticos sostienen que la PNL es demasiado "fría" y "técnica", y que, aunque puede ser exitosa con hábitos simples y con algunas fobias, elude los "temas existenciales de fondo". Nos interesan los comentarios de tales críticas a los métodos para cambiar las creencias y creencias, que se demuestran en los capítulos 6 y 7.

Este texto abre la puerta a una nueva manera práctica de comprender cómo trabaja la mente. Y, lo más importante, enseña principios específicos simples, que ustedes pueden usar para "manejar su propio cerebro". Les aclara cómo cambiar su propia experiencia cuando no les agrada, y a aumentar su gozo cuando su vida marcha bien.

Muchos de nosotros tenemos la habilidad de tomar principios conocidos y hacer adaptaciones útiles de tales principios, o introducir una pequeña innovación de vez en cuando. El genio especial de Bandler es su capacidad sin igual para delinear reiteradamente principios nuevos y tornarlos accesibles al resto de nosotros. Su sentido del humor puede a veces parecer cáustico y arrogante, especialmente cuando lo dirige hacia los psicólogos y psiquiatras (¡aunque otros "expertos" también reciben su cuota!). Esto es al menos parcialmente comprensible cuando uno constata que, pese a que la cura de diez minutos de la PNL para las fobias/traumas se publicó hace ya más de seis años, la mayoría de los psicólogos continúa creyendo que se requieren meses o años de conversación y de fármacos (y varios miles de dólares) para curar una fobia. Conocemos bien la frustración de que se nos diga "No puede hacerse", después que lo hemos demostrado cientos de veces, y enseñado a muchos otros para que lo efectúen consistentemente.

Cuando ocurre una innovación técnica de importancia en cualquier industria, los fabricantes de todo el mundo están ansiosos por usar de inmediato el nuevo método, porque saben que si titubean, los competidores los superarán. Desafortunadamente, existe mucho más inercia en campos como la psicología, en el cual los profesionales ganan más dinero mientras más se demoren en resolver un problema.

Puesto que se premia la incompetencia, los métodos nuevos y superiores tardan mucho más en ser aceptados.

Muchos han lamentado esta inercia en el campo de la psicología. Salvador Minuchin, el bien conocido innovador en el campo de la terapia familiar, recientemente dijo:

"¿Cómo respondió la gente a nuestros hallazgos? Defendiendo sus propios paradigmas. En respuesta al nuevo conocimiento, está siempre el problema de cómo mantenerse haciendo las cosas en las cuales uno fue entrenado".

Pese a esta indolencia, hay muchas excepciones dentro de los campos de la psicología y de la psiquiatría, profesionales ansiosos de aprender cualquier método que beneficiará a sus clientes, estimulándolos a progresar más rápido, mejor y más acuciosamente. Esperamos que este libro encuentre el camino hasta sus manos.

Varios años atrás nos percatamos de la nueva dirección que el genio de Richard Bandler estaba explorando, y de cuán útiles estos patrones podían ser para toda la gente si fueran más ampliamente conocidos. Sin embargo, ha sido nuestra fascinación personal con las submodalidades la que nos ha llevado a crear este libro.

Nuestra materia prima fueron grabaciones magnetofónicas y transcripciones de un gran número de seminarios y talleres recientes de Richard. Enseguida vino un largo proceso de selección y organización de este material, de experimentar personalmente con él y de enseñarlo a otros a fin de ganar una mayor comprensión. Finalmente, basados en lo que hablamos aprendido, hemos puesto el material en forma de texto. Hemos tratado de preservar el estilo vivo y el sabor de los seminarios originales y, al mismo tiempo, reorganizado y ordenado los contenidos para hacerlos más fáciles de entender.

La mayoría de las obras en campos que se desarrollan rápidamente están atrasadas en 5 ó 10 años en el momento en que son publicadas. La mayor parte del material de ésta tiene 3 años. Hay muchos otros patrones nuevos de submodalidades que se enseñan ahora en seminarios avanzados de PNL, y Richard continúa desarrollando otros más.

Uno de los principios básicos de la PNL es que el orden o la secuencia de las experiencias, al igual que el orden o la secuencia de las palabras en una frase, afecta su significado. El orden de los

capítulos de este libro ha sido cuidadosamente planeado. Puesto que mucho del material en los capítulos posteriores presupone que ustedes poseen la información y la experiencia presentada en los primeros capítulos, tendrán una comprensión mucho más completa si los leen en orden.

Otro principio básico de la PNL: las palabras son etiquetas inadecuadas e incompletas para las experiencias. Una cosa es leer sobre clavar un clavo en una tabla, y una experiencia totalmente diferente es sentir un martillo en la mano y oír un satisfactorio "paf" cuando el clavo se hunde en el trozo de madera. Y otro tipo de experiencia es sentir la vibración en el martillo y observar al clavo doblarse, mientras se oye el "ping" que indica que hay un nudo escondido en la madera.

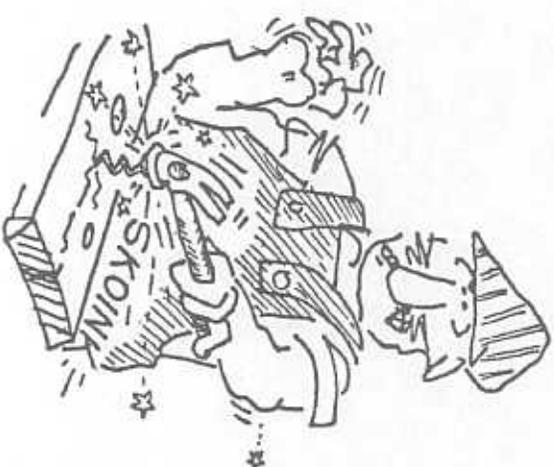
Los patrones de este libro representan herramientas. Como todas las herramientas, deben ser usados para ser totalmente comprendidos y deben ser practicados para ser usados con efectividad consistente. Ustedes pueden hojearlo rápidamente si quieren tener una idea de lo que hay en él. Pero si realmente buscan ser capaces de usar esta información, asegúrense de ponerla en práctica con su propia experiencia y con otros, o su conocimiento sólo será "académico".

Corniraе Andreas

Steve Andreas

Boulder, Colorado

Abril 1985



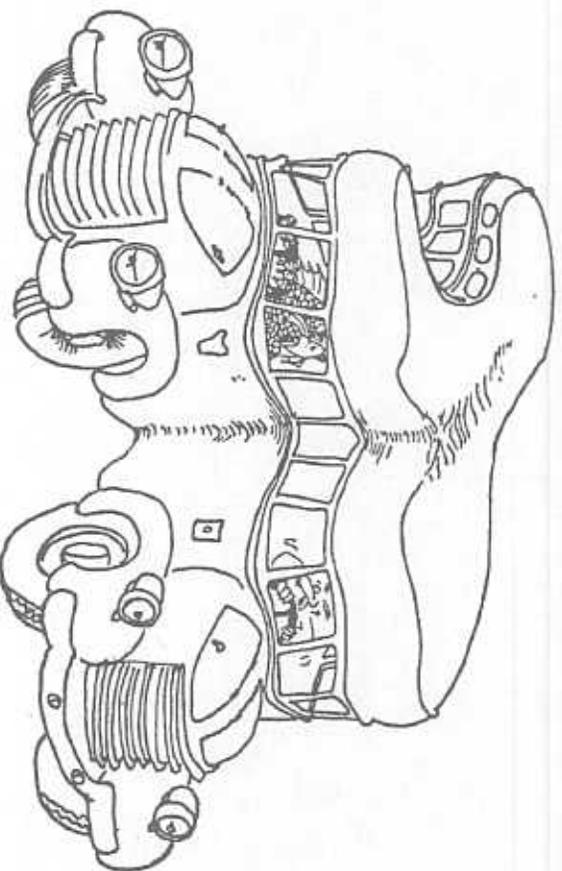
1. ¿QUIÉN MANEJA EL BUS?

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA es un nombre que inventé para evitar la especialización en un campo u otro. En la universidad yo era una de esas personas que no atinaban a decidirse, y decidí continuar así. Una de las cosas que la PNL representa es una manera de enfocar el aprendizaje humano. Aunque muchos psicólogos y trabajadores sociales usan la PNL para hacer lo que ellos llaman "terapia", creo que es más apropiado describir la PNL como un proceso educativo. Básicamente, desarrollamos maneras de enseñarle a la gente a usar su propia cabeza.

La mayoría de la gente no utiliza sus propios cerebros en forma activa y deliberada. Su mente es como una máquina carente de un interruptor que la pueda desconectar. Si usted no le da alguna tarea, gira y gira hasta que se aburre. Si se pone a alguien en un tanque de privación sensorial donde no hay experiencias externas, éste pronto comenzará a generar experiencias internas. Si su cerebro está sentado sin ninguna ocupación, va a comenzar a hacer algo, y no parece importar qué es ese algo. A usted puede importarle, pero a él no.

Por ejemplo, ¿les ha sucedido alguna vez que andan por ahí muy tranquilos, preocupados de sus cosas, o totalmente dormidos, y de súbito su cerebro les manda una imagen que los deja aterrados? ¿Cuán a menudo la gente despierta a medianoche porque han revivido una experiencia extásicamente placentera? Si les ha tocado un mal día, entonces más tarde su cerebro les pasará una y otra vez la película vividamente. No es suficiente que hayan soportado un mal día; estas imágenes pueden arruinarles toda la noche y tal vez incluso parte de la semana siguiente.

La mayoría de la gente no se detiene ahí. ¿Cuántos de ustedes piensan en cosas desagradables acaecidas tiempo atrás? Es como si su cerebro estuviera diciendo: "Hagámoslo de nuevo. Tenemos una hora antes de almorzar, pensemos en algo realmente deprimente. Quizás



nos podemos enojar por ello tres años más tarde". ¿Han oído sobre los "asuntos sin terminar o inconclusos"? En realidad están concluidos y terminados; sólo que a ustedes no les gusta la manera cómo cayó el telón.

Quisiera que ustedes descubran cómo pueden aprender a cambiar su propia experiencia y a obtener control sobre lo que sucede en su cerebro. La mayoría de las personas son prisioneras de sus propios cerebros. Es como si permanecieran encadenadas al último asiento del bus y que otro se encargara de conducirlo. Quisiera que aprendan a manejar su propio bus. Si no les dan a sus cerebros un poco de dirección, o andarán por su cuenta u otra gente encontrará maneras de manejárselo por ustedes, y quizás ellos no tengan en cuenta su mejor interés. Incluso si lo hacen, ¡quizás se equivoquen!

La PNL es una oportunidad de ser capaz de estudiar la subjetividad, algo que en la escuela me dijeron que es una monstruosidad. Me puntualizaron que la ciencia verdadera mira objetivamente las cosas. Sin embargo, yo noté que a mí me influyó más mi experiencia subjetiva, y quise saber algo más sobre cómo funcionaba y cómo afectaba a los demás. En este seminario voy a efectuar algunos juegos mentales con ustedes, ya que el cerebro es mi juguete favorito.

¿A cuántos de ustedes les gustaría desarrollar una "memoria fotográfica"? ¿Y cuántos de ustedes recuerdan vividamente experiencias pasadas desagradables, una y otra vez? Ciertamente, eso le da sabor a la vida: Si ustedes presencian una película de terror y van a casa y se sientan, el acto de sentarse tenderá a retrotraerlos al asiento del cine. ¿Cuántos de ustedes han tenido esa experiencia? ¡Y alegan que no disponen de memoria fotográfica! Ya tienen una; sólo que no la están usando en forma dirigida. Si son capaces de demostrar una memoria fotográfica cuando se trata de recordar tonterías del pasado, sería agradable que pudieran deliberadamente emplear parte de esa habilidad para experiencias más útiles.

¿Cuántos de ustedes han pensado alguna vez sobre algo que no había sucedido aún y se han sentido mal sobre ello antes de tiempo? ¿Por qué esperar? Podrían comenzar a torturarse ahora, de inmediato, ¿no es así? Y, entonces, después eso no sucedió. Pero no se perdieron esa experiencia, ¿verdad?

Esa habilidad funciona también en el otro sentido. Algunos de ustedes han gozado de mejores vacaciones antes de salir y luego se

desilusionan cuando llegan. La desilusión exige una planificación adecuada. ¿Han sopesado alguna vez cuánto trabajo y molestias hay que tomarse a fin de estar decepcionados? Realmente tienen que planear con mucho cuidado para ello. Mientras más planificación, más decepción. Alguna gente va al cine y enseguida dice: "No era tan buena como lo había previsto". En consecuencia, si tenían una película tan buena dentro de su cabeza, ¿para qué fueron al cine? ¿Para qué sentarse en una sala con butacas incómodas para observar una película y luego afirmar: "Puedo filmar algo mejor que eso dentro de mi cabeza, y ni siquiera conocía el guión"?

Este es el tipo de fenómenos que suceden si autorizan a sus cerebros para que marchen por su cuenta. La gente invierte mucho más tiempo en aprender cómo usar un procesador de alimentos que en aprender cómo explotar su cerebro. No se pone mucho énfasis en utilizar deliberadamente sus cerebros de maneras distintas a lo que normalmente hacen. Se supone que "sean ustedes mismos", como si existiera una alternativa. Se clavaron con eso, créanme. Calculo que les podría borrar todos sus recuerdos con electroshock y convertirlos entonces en otras personas, pero los resultados que he visto no son muy alentadores. A menos que encontremos algo parecido a una máquina para borrar mentes, creo que están clavados con ustedes mismos. Y eso no es tan negativo, porque pueden aprender a usar sus cerebros de maneras más funcionales. De eso se trata la Programación Neurolingüística.

Cuando recién comencé mi campaña, algunas personas creyeron que la PNL ayudaría a programar las mentes de otras personas, para controlarlas y volverlas menos humanas. Parecían albergar la idea de que el cambiar deliberadamente a una persona, de alguna manera reduciría su humanidad. Casi nadie opone resistencia a cambiarse a sí mismo con antibióticos y cosméticos, pero al tratarse de la conducta, sería algo diferente. Nunca he entendido cómo el cambiar a alguien y hacerlo más feliz lo convierte en menos humano. Pero he notado cuánta gente es especialista en lograr que sus maridos, mujeres o hijos, e incluso personas extrañas, puedan sentirse mal tan sólo por "ser ellos mismos". A veces les pregunto: "¿Por qué ser su 'yo' real cuando pueden ser algo que valga la pena?". Quiero presentarles algunas de las infinitas posibilidades de aprendizaje y cambio que están a disposición de ustedes si comienzan a usar sus cerebros deliberadamente.

Hubo un tiempo en que los cineastas filmaban películas según las cuales los computadores se iban a enseñorear sobre el mundo. La gente empezó a pensar en ellos no como herramientas, sino como artefactos que reemplazaban a la gente. Pero si ustedes han visto los computadores personales, saben que tienen programas para cosas tales como la revisión de su cuenta corriente. Eso en un computador demora como seis veces el tiempo que requiere el hacerlo a mano. No sólo hay que escribir las sumas en el talonario, sino que también hay que ingresarlas al computador. Así los computadores personales se transforman en maceteros, esos objetos donde se plantan las flores. Se juega un rato con el juguete nuevo y después de un tiempo se lo guarda en el armario. Cuando los visitan amigos a los que no han visto por mucho tiempo, se lo saca para que se entretengan con los juegos con los que ustedes ya se aburririeron. Esto no es realmente para lo que sirve un computador. Pero las maneras triviales como la gente ha usado los computadores son bastante similares a las maneras triviales como la gente ha usado sus propias mentes.

Siempre estoy oyendo la afirmación de que uno deja de aprender cuando cumple 5 años, pero no tengo evidencias de que esto sea verdad. Deténganse y piensen en ello. Entre las edades de 5 y ahora, ¿cuántas cosas absolutamente baladías han aprendido, prescindiendo de las importantes? Los seres humanos poseen una asombrosa capacidad de aprendizaje. Estoy convencido -y voy a convencerlos a ustedes- de que son una máquina de aprender. El lado bueno de esto es que pueden aprender cosas exquisitas y rápidamente. El lado malo es que pueden aprender idioteces tan fácilmente como pueden aprender cosas valiosas.

¿Cuántos de ustedes viven asediados por sus pensamientos? Se dicen a sí mismos: "Ojalá me lo pudiera sacar de la cabeza". Pero, ¡no es asombroso que lo hayan puesto ahí previamente! El cerebro es algo fenomenal. Las cosas que los lleva a realizar son absolutamente asombrosas. El problema con el cerebro no es que él no pueda aprender, como nos lo han reiterado a menudo. El problema es que aprende demasiado rápido y demasiado bien. Por ejemplo, piensen en una fobia. Es sorprendente ser capaz de recordar aterrarse cada vez que ven una araña. Nunca encontrarán a un fóbico que mire una araña y exclame: "¡Oh, demonios, se me olvidó asustarme!". ¿Hay algo que les gustaría aprender tan concien-

zudamente? Cuando se analiza de esta manera, una fobia es un tremendo logro de aprendizaje. Es un aprendizaje que no falla nunca. Y si ustedes se meten en la historia de la persona, con frecuencia hallarán que fue un aprendizaje de un solo ensayo: bastó sólo una experiencia instantánea para que esa persona aprendiera algo tan profundamente que lo recordará el resto de su vida.

¿Cuántos de ustedes han leído sobre Pavlov, sus perros, la campana y todo ese asunto? ¿Y cuántos de ustedes estarán salivando en este momento? Hubo que poner al perro en un arnés, tocar la campana y darle alimento una y otra vez para grabarle esa respuesta. Todo lo que ustedes hicieron fue leer sobre eso, y tienen la misma respuesta del perro. No es algo grande, pero sí una indicación de cuán rápidamente puede aprender su cerebro. Ustedes pueden aprender más rápido que cualquier computador. Necesitamos saber más sobre la experiencia subjetiva de aprender, de manera que puedan dirigir su propio aprendizaje y controlar más su propia experiencia y lo que aprenden.

¿Están ustedes familiarizados con el fenómeno de "nuestra canción"? Durante un período, cuando ustedes convivieron con alguien muy especial, tenían una canción favorita que escuchaban mucho. Ahora, cada vez que oyen esa canción, piensan en esa persona y sienten de nuevo esos sentimientos agradables. Funciona al igual que Pavlov y la salivación. La mayoría de la gente desconoce cuán fácil es ligar experiencias de esa manera o cuán rápidamente pueden suscitarse si proceden sistemáticamente.

Una vez vi a un terapeuta crear un agarrofóbico en una sesión. Al terapeuta, un hombre agradable y bien intencionado, le gustaban sus pacientes. Tenía años de entrenamiento clínico, pero ignoraba lo que estaba haciendo. Su cliente vino con una fobia específica a las alturas. Él le pidió al tipo que cerrara los ojos y pensara en alturas. Uff, el tipo se pone rojo y empieza a temblar. "Ahora piense en algo que lo tranquilizaría". Ummm. "Ahora piense en las alturas". Uff. "Ahora piense que va cómodamente manejando su auto". "Ahora piense en las alturas". Ufff.

El tipo terminó con fobia a casi todo en su vida, lo que a menudo se llama agarrofobia. En cierta forma, lo que el terapeuta hizo fue brillante. Cambió los sentimientos del cliente ligando experiencias. Su opción de generalizar un sentimiento, sin embargo, no es mi idea de la mejor opción. Vinculó el sentimiento de pánico del sujeto a todos los

contextos que solían ser tranquilizadores en su vida. Ustedes pueden usar exactamente el mismo proceso para generalizar un buen sentimiento. Si ese terapeuta hubiese comprendido el proceso, podría haberlo invertido.

He visto lo mismo en terapia de parejas. La mujer parte quejándose de algo que el marido hizo, y el terapeuta dice: "Mire a su marido mientras lo acusa. Tienen que contactarse mirándose". Eso conectará todos esos malos sentimientos con el rostro del marido, de modo que cada vez que ella lo mire, volverán a irrumpir esos sentimientos.

Virginia Satir usa el mismo proceso en terapia de familia, pero al revés. Le pregunta a una pareja sobre momentos especiales en los primeros días de su romance, y cuando empiezan a ponerse radiantes, entonces hace que se miren. Puede añadir: "Y quisiera que se den cuenta de que esta es la misma persona de la cual se enamoraron hace diez años". Esto conecta un sentimiento bastante diferente al rostro del esposo, un sentimiento más útil.

Una pareja que vino a verme había estado en terapia con otra persona por algún tiempo, y aún peleaban. Solían pelear todo el tiempo en la casa, pero cuando vinieron a verme sólo peleaban en la oficina del terapeuta. Probablemente, el terapeuta planteó algo así: "Ahora quiero que reserven todas sus peleas para nuestras sesiones, de modo que yo pueda observar cómo las provocan".

Yo quería descubrir si las disputas estaban ligadas al terapeuta o a su oficina, y por tanto los hice experimentar. Encontré que si iban a la oficina del terapeuta cuando él no estaba, no peleaban, pero si él organizaba una sesión en la casa de ellos, peleaban. Así es que les indiqué que no vieran más a ese terapeuta. Fue una solución simple, que les ahorró mucho tiempo y dinero.

Un cliente mío no podía enojarse, porque de inmediato se asustaba muchísimo. Podría decirse que tenía fobia al enojo. Resultó que cuando niño, cada vez que se enojaba, sus padres se enfurecían y lo asustaban de tal manera que seguía aterrorizado hasta la mitad de la semana siguiente, de modo que los dos sentimientos se ligaron. Era adulto y hacía 15 años que no vivía con sus padres, pero aún respondía igual.

Llegué a este mundo del cambio personal desde el mundo de las matemáticas y las ciencias de la información. La gente de computación no quiere que las cosas de su campo tengan algo que

ver con los demás. Se refieren a ello con la frase "Ensucándose las manos". Les gusta trabajar con brillantes computadores y lucir chaquetas blancas de laboratorio. Pero descubrí que no hay mejor representación de la forma como trabaja mi cerebro -sobre todo en términos de sus limitaciones- que un computador. Proponerse que un computador haga algo, por simple que sea, es muy similar a proponerse que una persona haga algo.

La mayoría de ustedes conoce los juegos de computación. Incluso los más sencillos son difíciles de programar porque hay que usar los muy limitados mecanismos de comunicación de la máquina. Cuando le instruyen que haga algo, su instrucción debe estar organizada de tal manera que la información pueda ser procesada para que el computador cumpla la tarea. Los cerebros, como los computadores, no son amigos de los usuarios. Hacen exactamente lo que se les dice que hagan, no lo que usted quiere que hagan. Entonces usted se indigna con ellos ¡porque no hacen lo que pensaba pedirles que hicieran!

Una de las tareas de programación se llama "modelar", y es lo que yo hago. Consiste en que un computador efectúe algo que un ser humano puede hacer. ¿Cómo se logra que una máquina evalúe, resuelva un problema de matemáticas o encienda y apague una luz en el momento preciso? Los seres humanos pueden encender o apagar una luz, o resolver un problema matemático. Algunos lo hacen bien, otros lo hacen bien a veces, y otros nada de bien. Un modelador toma la mejor representación de la manera en que una persona ejecuta una tarea determinada y la hace disponible en una máquina. No importa si esa representación es realmente como la gente enfrenta la tarea. Los modeladores no aspiran a la verdad. Todo lo que tenemos que tener es algo que funcione. Nosotros somos quienes hacemos los libros de cocina. No queremos saber por qué es una torta de chocolate, sólo qué poner en ella para que resulte bien. El conocer una receta no implica que no existan muchas otras formas de preparación. Queremos saber cómo ir, paso a paso, desde los ingredientes a la torta de chocolate. También queremos saber cómo partir de la torta de chocolate e ir atrás hacia los ingredientes, como cuando alguien se opone a revelarnos la receta.

Desmenuzar la información es la labor de un científico de la información. Tal vez la información más interesante que se puede obtener es la subjetividad de otro ser humano. Si alguien puede realizar

algo, nosotros queremos modelar esa conducta y nuestros modelos son de experiencia subjetiva. "¿Qué hace ella dentro de su cabeza que yo pueda aprender a hacer?". No puedo apropiarme instantáneamente de sus años de experiencia y de la depuración y elegancia que eso produce, pero puedo muy rápidamente obtener información importante sobre la estructura de lo que ella hace.

Cuando comencé modelando, parecía lógico descubrir lo que la psicología ya había aprendido sobre cómo piensa la gente. Pero, cuando me sumergí en la psicología, encontré que el campo consistía principalmente en una enorme cantidad de descripciones sobre cómo las personas andaban mal. Había unas pocas descripciones vagas de lo que significaba ser una persona "entera", "actuallizada" o "Integral", pero la mayoría eran descripciones acerca de cómo la gente se quebraba.

El actual Manual Diagnóstico y Estadístico III (DSM III) usado por psiquiatras y psicólogos posee más de 450 páginas de descripciones de cómo pueden derrunbarse, y ni una sola página que describa la salud. La esquizofrenia es un estilo muy prestigiado de romperse; la catatonía, uno muy pacífico. Aunque la parálisis histórica alcanzó su máxima popularidad durante la Primera Guerra Mundial, ahora está obsoleta; sólo se la encuentra ocasionalmente en inmigrantes de muy poca educación, un tanto desubicados con los tiempos. Afortunados los que puedan encontrar uno ahora. Yo sólo he visto cinco en los últimos 7 años, y dos de ellos los fabriqué con hipnosis. Hoy en día, "Ilmitrofe" es una forma muy popular de quebrarse. Quiere decir que no se está totalmente loco, pero tampoco totalmente normal, ¡cómo si alguien lo estuviera! Por allá por los años 50, después de "Las tres caras de Eva", las personalidades múltiples siempre eran tres. Pero desde "Sybil", quien presentaba 17 personalidades, estamos viendo que todas tienen más de 3.

Si estiman que estoy ensañándome con los psicólogos, esperen. Veán ustedes, nosotros los programadores en computación somos tan locos que podemos pinchar a cualquiera. Quienquiera que se siente todos los días frente a un computador, pugnando por reducir la experiencia a ceros y unos, está tan fuera de la realidad humana normal que puedo decir que alguien está loco, y aun puede estar peor.

Hace mucho tiempo decidí que, puesto que no habla nadie que estuviera tan chiflado como yo, lo más probable era que la gente real-

mente no podía hallarse mal. Lo que he notado desde entonces es que la gente funciona perfectamente. Puede que a mí no me guste lo que hacen, o que a ellos mismos no les guste, pero son capaces de repetirlo una y otra vez, sistemáticamente. No es que estén mal, sino que están haciendo algo diferente a lo que nosotros, o ellos, quisiéramos que aconteciera.

Si ustedes forman imágenes vividas en su mente -en especial si las pueden hacer externamente-, pueden titularse de ingeniero civil o de psicótico. Uno es más rentable que el otro, pero menos divertido. Lo que la gente hace tiene una determinada estructura, y si pueden descubrir esa estructura, cabe imaginar también cómo cambiarla. Además, pueden pensar en contextos donde esa estructura es ideal. Piensen en la procastinación. ¿Qué pasaría si usan esa destreza para poner la cólera cuando alguien los insulta? "Oh, sé que debiera enojarme ahora, pero lo haré después". ¡Y qué si postergan para siempre el comer torta de chocolate!

Sin embargo, mucha gente no se comporta así. La base subyacente de la mayor parte de la psicología es "¿Qué está mal?". Después que un psicólogo acuña un nombre para lo que está mal, indaga cuánto usted se puso mal y qué lo puso mal. Entonces cree que sabe por qué usted se descompuso.

Si ustedes suponen que alguien está mal, entonces la próxima tarea es averiguar si puede o no ser arreglado. Los psicólogos nunca han estado muy interesados en cómo usted se puso mal o cómo continúa manteniendo esa situación.

Cuando fui instructor del personal de un hospital mental, les sugerí que estudiaran a sus esquizofrénicos sólo lo suficiente como para detectar qué era lo que no podían hacer. A continuación corrpondría estudiar a las personas normales para detectar cómo hacen las mismas cosas, y enseñárselas a los esquizofrénicos.

Por ejemplo, una mujer tenía el siguiente problema: si su mente inventaba algo, unos minutos después no podía distinguir eso de sus recuerdos, de algo que había realmente sucedido. Cuando una imagen surgía en su mente, no tenía forma de aclarar si era algo que había visto o que había imaginado. Esto la confundía y la asustaba más que una buena película de terror. Le aconsejé que cuando se imaginara cosas, les pusiera alrededor un borde negro, a fin de que al recordarlas fueran diferentes de los otros recuerdos. Lo probó y funcionó bien,

excepto por las imágenes que había producido antes de que yo interviniera. Sin embargo, resultó ser un buen punto de partida. Tan pronto como le dije con exactitud qué hacer, se desempeñó perfectamente. Por supuesto, su ficha clínica tenía un grosor de 10 cm, con 12 años de análisis de psicólogos y descripciones de cómo andaba mal. Buscaban "el significado interior, profundo y oculto". Habían asistido a demasiadas clases de literatura. El cambio es mucho más fácil que eso, si es que saben orientarse.

Casi todos los psicólogos opinan que es complicado comunicarse con los locos. Esto es parcialmente verdadero, pero también es parcialmente el resultado de lo que hacen con los locos. Si alguien se pone un poco extraño, lo sacan de circulación, lo llenan de tranquilizantes y lo encierran en unas barracas con otros treinta locos. Lo observan por 72 horas y certifican: "Oh, está actuando raro". ¡Suponen que el resto de nosotros no actuaría en forma bizarra en las mismas condiciones!

¿Cuántos de ustedes han leído el artículo "Gente sana en lugares insanos"? (1). Un sociólogo planeó que algunos estudiantes graduados sanos y felices se internaran en hospitales mentales como parte de un experimento. A todos se les diagnosticó problemas severos. A la mayoría de ellos les resultó arduo escapar de ahí, porque el personal dedujo que su deseo de salir era una confirmación de su enfermedad. Hablen ahora de "Trampa 22". Los pacientes se percataron de que los estudiantes estaban cuerdos, y el personal no.

Algunos años atrás, cuando yo examinaba diferentes métodos de cambio, la gente consideraba que los psicólogos y psiquiatras eran expertos en esto del cambio personal. Yo concluí que muchos de ellos eran de hecho excelentes demostraciones vivas de la psicosis y neurosis. ¿Alguna vez han divisado un "ello"? ¿Y qué hay de una "formación reactiva libidinal infantil"? Cualquiera que hable así no merece andar llamando locos a otras personas.

Muchos psicólogos opinan que los catatónicos son realmente difíciles, porque cuesta lograr que se comuniquen con uno. Sólo se quedan sentados en la misma posición, sin siquiera moverse, hasta

que alguien los mueve. Es muy fácil comunicarse con un catatónico. Basta con golpearles una mano con un martillo una vez. Cuando levanten el martillo otra vez, retirará su mano y gritará: "No me haga eso". Lo anterior no significa que esté "sano", pero sí en un estado donde es posible comunicarse con él. Y eso es lo central.

Durante un tiempo le pedí a los psiquiatras locales que me enviaran a sus clientes más extraños, con los cuales existían dificultades. Encontré que, a la larga, es más cómodo trabajar con pacientes raros. Creo que es más fácil trabajar con un esquizofrénico rabioso que pretender que una persona normal deje de fumar cuando no quiere. Los psicóticos parecen ser impredecibles y parecen entrar y salir inesperadamente de su locura. No obstante, como todo lo demás que efectúa la gente, la psicosis presenta una estructura sistemática. Ni siquiera un esquizofrénico despierta un buen día como maníaco-depresivo. Si averiguan cómo funciona esa estructura, ustedes podrán inducirlos a entrar y salir de ella. Al aprenderlo bien, incluso podrán practicar con ustedes mismos. Si alguna vez quieren obtener una habitación en un hotel que está lleno, no hay mejor arma que montar un episodio psicótico. Eso sí, es mejor que sepan cómo salirse del episodio, o la pieza que les asignen va a ser una de esas acolchadas.

Siempre he pensado que el enfoque de la psicosis de John Rosen es el más útil: penetren en la realidad del psicótico y luego échenta a perder, arruínensela. Hay muchas maneras de hacer esto y algunas de ellas no son tan obvias. Por ejemplo, yo atendía a un hombre que oía voces que salían de los enchufes eléctricos en las paredes, y la voz lo obligaba a realizar cosas. Me imaginé que si conseguía que sus alucinaciones fueran reales, no sería más esquizofrénico. Por tanto, escondí un parlante en un enchufe de mi sala de espera. Cuando llegó, el enchufe saludó "Hola". El tipo se volvió, lo miró y dijo: "No suenas igual".

"Soy una nueva voz. ¿Criste que sólo habla una?"

"¿De dónde vienes?"

"¿Y qué te importa?"

Esto lo hizo avanzar. Puesto que tenía que obedecer a la voz, usé la nueva voz para impartirle las instrucciones que necesitaba para cambiar su conducta. La mayoría de las personas se sujetan de la realidad y responden a ella. Cuando yo agarro la realidad, ¡la tuerzo! No creo

(1) Aparece en *Cuatro Vientos I* - página 138, Editorial Cuatro Vientos, Santiago, 1982.

que la gente esté quebrada. Sólo que han aprendido a desempeñar un rol. Mucho de lo que la gente ha aprendido a hacer es bastante sorprendente, y me asombro más fuera de los hospitales mentales que dentro de ellos.

La experiencia de las personas no es sobre la realidad, sino sobre la realidad compartida. Hay gente que llega hasta mi puerta, me regala revistas religiosas y me informa que el mundo se acabará dentro de dos semanas. Hablan de los ángeles y le hablan a Dios, pero no se los califica de locos. Pero si a una persona que está sola la sorprenden conversando con un ángel, se dice que es una enferma, la llevan a un hospital y la intoxican con drogas. Cuando construyan una nueva realidad, asegúrense de hallar a un amigo con quien compartirla, o podrán meterse en un lío. Esa es una de las razones por las que enseño PNL. Quiero contar al menos con un grupo que comparta esta realidad, y evitar que los hombres de delantal blanco me capturen.

Los físicos también tienen una realidad compartida. Fuera de eso, no hay realmente mucha diferencia entre ser físico y ser esquizofrénico. Ellos también aluden a cosas que no se ven. ¿Cuántos de ustedes han visto un átomo, y mucho menos una partícula subatómica? Hay una diferencia: los físicos son un poco más tentativos en sus alucinaciones, a las que llaman "modelos" o "teorías". Cuando una de sus alucinaciones es puesta en duda por nuevos datos, les cuesta un poco menos desechar sus viejas ideas.

La mayoría de ustedes asimiló un modelo del átomo según el cual habla un núcleo formado por protones y neutrones, con electrones que volaban alrededor como pequeños planetas. Niels Bohr obtuvo el Premio Nóbel por tal descripción, en 1920. Por casi 50 años, ese modelo fue la base de un enorme número de avances e inventos, tales como el plástico de las sillas que ustedes ocupan.

En fecha reciente, los físicos determinaron que la descripción de Bohr era errónea. Pensé que lo despojarían del Premio Nóbel, pero entonces supe que había muerto y que el dinero se esfumó. Lo increíble es que todos los descubrimientos derivados de un modelo "errado" aún están ahí. Las sillas de plástico no desaparecieron porque los físicos cambiaron de opinión. La física se presenta como una ciencia muy "objetiva", pero me doy cuenta de que la física cambia y el mundo sigue igual, así es que debe haber algo subjetivo en ella.

Einstein fue uno de los héroes de mi niñez. Redujo la física a eso que los psicólogos llaman una "fantasía dirigida", y que para él era un "experimento del pensamiento". Visualizó cómo sería viajar en la punta de un rayo de luz. ¡Y algunos lo califican de académico y objetivo! Uno de los resultados de este particular experimento del pensamiento fue su famosa teoría de la relatividad.

La PNL sólo difiere en que inventamos mentiras deliberadamente, a fin de procurar entender la experiencia subjetiva de un ser humano. Al abordar la subjetividad, no sirve de nada pugnar por ser objetivo. En consecuencia, vamos a iniciar algunas experiencias subjetivas...

