

Desarrollar la Agudeza

John McWhirter

Parte 1 (de 4)

Agudeza Inspiracional

Desarrollar una Apreciación de la Agudeza

Auto agudeza y agudeza ajena

Más que Canales Sensoriales Limpios y Abiertos

DBM® IRCO y la 4 F

La agudeza se describe en el diccionario Oxford de la Lengua Inglesa como “cualidad de afilado o punzante en el pensamiento, vista o audición”. La agudeza sensorial es una habilidad central en la PNL desde el inicio. A menudo se asocia la agudeza sensorial con tener “canales sensoriales limpios y abiertos”. En la PNL se ha colocado el énfasis en la agudeza a nivel sensorial y no en el de pensar. Esto es consistente con los inicios de la PNL que priorizaban la experiencia sensorial. Sin embargo, desde mediados de los años 80 mucho de los que desarrollaban la PNL empezaban a estudiar las creencias y comportamientos de pensar. Pero la agudeza no se extendió a estas áreas. Los terapeutas y consultores trabajan mucho con las creencias y con asuntos de identidad y una agudeza aumentada sería de enorme valor. Los modeladores requieren agudeza en todos los niveles posibles de actividad humana y desarrollar la agudeza a todos los niveles mejoraría muy significativamente su práctica de modelar. Desarrollar la agudeza a todos los niveles es una asignatura que lleva pendiente demasiado tiempo. Para el desarrollo profesional y personal un aumento en la agudeza a otros niveles más allá de la mera experiencia sensorial puede aportar mucho a la información disponible para trabajar además de ayudarnos a la hora de comprobar y evaluar nuestro trabajo.

Agudeza Inspiracional

A lo largo de los últimos 30 años he desarrollado una profunda apreciación de la agudeza en todo lo que hacemos personal y profesionalmente. La agudeza opera a todos los niveles de nuestro pensar, sentir y hacer y no solo al nivel sensorial. En este artículo compartiré algo de mi comprensión en desarrollo de los múltiples niveles de agudeza junto con algunos ejercicios para desarrollar habilidades en cada uno de estos niveles.

Mi primer recuerdo de apreciar la agudeza fue en las novelas y películas del personaje Sherlock Holmes de Conan Doyle. Más adelante en otro libro, “Dune” de Frank Herbert la agudeza volvió a ser un tema central. Encontré la agudeza en conexión con la terapia en el trabajo de Milton Erickson y al conocer la terapia Gestalt por mi tutor en psicología, Jim McAllistair.

Tres ejemplos de la agudeza inspiracional de Milton Erickson (Rosen 1982) :

Ejemplo Uno:

“Cuando examinaba los niños del orfanato del estado, tuve que identificar a los niños que no veían bien, que tenían defectos de audición o dificultades para aprender. Y ¿cómo comprobabas la audición de un niño de uno o dos años? ¿Cómo comprobarías a un niño de dos años con sordera total? ¿Cómo lo descubrirías siendo un desconocido para el niño?”

Los que trabajaban en el orfanato pensaban que no estaba del todo cuerdo. Hice que introdujeran al niño caminando hacia atrás con el cuidador también caminando hacia atrás. Yo tenía una cacerola escondida detrás de la mesa y la tiré al suelo. Era un pisapapeles muy pesado y el cuidador se dio la vuelta pero el niño sordo miraba la suelo. El sentía las vibraciones en el suelo. Ahora bien, si yo pude pensar eso ¿por qué no tú? Cuando quieres descubrir cosas de tus pacientes, observa. Observa su comportamiento.

Ejemplo Dos:

“Y cuando fui a la universidad, en el primer año vi a Frank Bacon actuar en “Lighting”. Se hizo estrella diciendo la palabra “no” con dieciséis diferentes significados durante la obra. Volví a la noche siguiente y conté los diferentes significados.”

Ejemplo Tres:

*“Cuando se le dan papillas “Pablum” a un bebé de seis meses y el bebe mira la cara de su madre y la madre piensa “que cosa más horrible, huele fatal” el bebé lo lee como un titular en la cara de su madre y lo escupe.”
No tienes más que mirar como los niños pequeños estudian la cara de mamá o papá. Saben justo cuando parar para no recibir una regañina. Y exactamente cuantas veces pedir dulces antes de conseguirlo. Por muchas negativas que reciban, pueden oír como las negativas se van debilitando. Saben cuando oyen un “no” muy débil y una petición urgente de un dulce consigue un “si”.*

La buena agudeza no solo se hace evidente en el trabajo de Milton Erickson se recomienda en muchas otras profesiones. En los más de 35 años que llevo desarrollando mi propia habilidad con la agudeza, he desarrollado también mi comprensión de la naturaleza y utilidad de ella. Este artículo ofrecerá un resumen de cómo desarrollar comprensión y habilidad en la agudeza.

En todos estos ejemplos, la agudeza en cuestión es más que agudeza sensorial. Al igual que Sherlock Holmes Erickson no solo “ve” sino que “nota”.

Me di cuenta en los años 80 que buena agudeza es cuestión de notar más que solo aquello que experimentamos en los sentidos. Pro ejemplo los ejercicios de agudeza sensorial de la PNL de hecho desarrollan más que agudeza sensorial pero pasaron mucho años antes de que me diera cuenta de ello.

Desarrollar una Apreciación de la Agudeza

Mis primeras experiencias prácticas fueron a finales de los años 70 y comienzos de los 80 cuando asistía a cursos en Terapia Gestalt, Hipnosis Ericksoniana, y leía sobre la PNL. Notar lo que pasaba en uno mismo y en los clientes era un punto de partida necesaria para cualquier comunicación centrada en el cliente. Mi primera apreciación de la agudeza no era notar a los demás sino notar lo que yo estaba sintiendo, pensando y haciendo.

Auto-Agudeza

Pude experimentar esto en los grupos de desarrollo de Gestalt y mediante la práctica de los ejercicios de diferentes libros.

Encontré especialmente útiles los libros de “Terapia Gestalt” (Perls y otros 1973) especialmente los múltiples ejercicios para mejorar la consciencia*. El libro “Awareness*” (John O. Stevens 1971. A Stevens se le conoce en la comunidad PNL como Steve Andreas), es especialmente útil para aumentar la auto consciencia y consciencia del otro.

Estos eran muy útiles para mí. primero para desarrollar mi auto – agudeza: notar como estaba yo procesando, pensando, sintiendo y actuando. Al auto agudeza se pasa demasiado por alto y se precia menos de lo que se debe. Cuanto más nos comprendemos a nosotros mismos mejor situados estamos para comprender y apreciar a los demás. La auto-agudeza es fundamental para gestionarnos profesionalmente y para una supervisión eficaz. la base también de una calidad de vida mejorada.

La mayoría de los profesionales que trabajan con clientes dependen de la “auto-agudeza” de sus clientes cuando les preguntan sobre sus pensamientos y sentimientos. Lamentablemente, muchos de estos clientes no disponen de un nivel lo suficiente alto de habilidad en auto agudeza para poder proporcionar información certera. Si, necesitamos,

* nota del traductor. Preferimos traducir el término inglés “awareness” por “consciencia” en vez del convencional pero muy engañoso “darse cuenta”

como profesionales, disponer de información certera sobre como piensan y sientan nuestros cliente, tenemos que acceder directamente a ella. Es decir, tenemos que aumentar nuestra "agudeza ajena".

Con la sensibilidad aumentada que me permitía mi "auto-agudeza" notaba mucho más del comportamiento de los demás. Esta "agudeza -ajena" se pudo desarrollar más mediante la formación formal en la Hipnosis Ericksoniana, Terapia Gestalt, diferentes tipos de Terapia Familia, Trabajo en Grupo y mi trabajo profesional con niños y familias. Más adelante se pudo desarrollar más con la formación formal en PNL.

Agudeza Ajena

En lo que piensa la mayoría de las personas cuando piensan en la "agudeza" es en la "agudeza ajena" : es decir, nota lo que hacen terceros. Los ejercicios clásicos de la formación en PNL a nivel de Practitioner son ejemplos de lo que muchas personas asocian con agudeza, notando lo que otras personas están sintiendo o pensando. Los ejercicios clásicos hacen uso de la "calibración" para notar los cambios sensorialmente específicos que ocurren cuando alguien está pensando o sintiendo. Estos ejercicios suelen partir de crear dos ejemplos opuestos mediante la calibración, identificar qué cambios específicos ocurren y luego practicar notarlos. Normalmente esto se hace en cada uno de los sistemas sensoriales principales por separado.

En uno de los libros iniciales de la PNL "Trancefórmate" (Grinder y Bandler 1981) Grinder y Bandler ofrecen un capítulo excelente sobre la calibración.

"Si no tienes experiencia sensorial suficiente para notar la respuesta que estás recibiendo no tendrás forma de saber cuando has tenido éxito y cuando has fracasado. Verás, a veces la gente me pregunta si alguna vez trabajo con los sordos y ciegos. Yo les digo "Sí, siempre".

Utilizamos ejercicios de calibración para aumentar vuestra agudeza sensorial: vuestra capacidad de notar respuestas no verbales mínimas. Tu capacidad para notar respuestas no verbales mínimas aumentará dramáticamente tu capacidad de ser buen hipnotista en particular y eficaz comunicador en general" (Páginas 210-2)

Ejercicios de Agudeza de la PNL: Calibración y Notar

Primer ejercicio de desarrollo : En parejas: Ver

Con un/a compañero/a:

1. Pídele que piense en alguien que le gusta. Nota cómo responde, qué diferencia ocurren en la fisiología, en su cara, tono de la piel dónde mira etc.
2. Luego pídele que eche un vistazo a su alrededor en la sala (esto quitará su atención del primer contenido).
3. A continuación pídele que piense en alguien que no le gusta. Una vez más nota cómo responde en detalle.
4. Una vez más pídele que eche un vistazo a su alrededor en la sala (esto quitará su atención del contenido anterior).
5. Ahora dirígelo a que piense en una de estas personas utilizando distinciones comparativas cómo "piensa en el/ la más alto/a". Otros ejemplos incluyen "mayor/ más joven", "vive más cerca de ti", "a la que llevas más tiempo conociendo". Es importante que sean comparativos fáciles de utilizar y que solo puedan referirse a una de las personas.
6. Dile en cual está pensando.

Ejercicio de Desarrollo Dos: En parejas: Oír

Para desarrollar el oído, la estructura es diferente a efectos de maximizar la atención auditiva. Siéntate respaldado contra respaldo con tu compañero/a y al dirigirle a que piense en cada persona pídele que repita la misma palabra – por ejemplo "silla" - o una frase corta si una palabra no es suficiente para notar las diferencias. Sigue la misma secuencia como en el ejercicio de "ver".

Ejercicio de Desarrollo Tres: En parejas: Sentir

Para desarrollar tu sentido de tacto la estructura es diferente para maximizar la atención táctil. A efectos de concentrarse en el sentir el sujeto coloca sus manos encima de las de su compañero/a. El compañero tiene los ojos cerrados. Esta posición maximiza la experiencia sensorial de los cambios en la mano de sujeto: por ejemplo movimiento, presión, temperatura, humedad etc. La secuencia de calibrar e identificar se sigue al igual que en los dos ejemplos anteriores.

Algunas distinciones de calibración que se utilizan con frecuencia son gustar/ no gustar, si/ no, acuerdo/desacuerdo.

Ejercicio de Desarrollo Cuatro: Calibración conversacional

Cuando conocemos a personas o clientes nuevos puede ser muy útil hacer uso del encuentro inicial para hacer este tipo de calibraciones sensoriales para poderlas utilizar más adelante, por ejemplo:

¿Te llamas....? ¿Eres de ...(ciudad/ zona que sabes que no es)? [para calibrar si/no]

¿Te gustan los deportes? ¿Te gusta(n) (elige algo que sabes/ tienes la expectativa que le gusta(n) y que no)? [para calibrar gustos/ no]

El lector habrá notado que estas son “preguntas cerradas” preguntas muchas veces proscritas en las recomendaciones profesionales: “¡utilizar preguntas abiertas!” Las preguntas abiertas, aunque son útiles para muchas cosas no son universalmente útiles. Para conseguir calibraciones claras y precisas las preguntas cerradas son mucho más útiles.

Mediante la PNL pude mejorar mucho mi “agudeza ajena”, especialmente con los ejercicios de calibración, sistemas de Input, Representación y Output y con el aumento en las distinciones en lenguaje y respuestas no verbales.

Todo esto dio lugar a que pudiera desarrollar distinciones cada vez más detalladas y las claves de acceso de las submodalidades con Eric Robbie. Eric se mantuvo en contacto conmigo desde que nos conocimos en una formación de Metáforas en 1982 con Steve y Carol Lankton. Compartimos experiencias y ejercicios. Fue muy generoso compartiendo sus experiencias en un curso de Practitioner en PNL en Londres y, especialmente, los ejercicios sobre agudeza que estaba explorando y desarrollando aplicaciones en las “Claves de Acceso a las Submodalidades”.

Eric vino a Glasgow para enseñar una introducción a PNL para mis amigos y compañeros de trabajo. Asistí a un curso en Londres que él realizaba con Willie Monteiro También asistí a un curso intensivo de PNL organizado por PNL International en 1986. Eric estaba allí como formador provisional e iba a presentar un taller sobre su desarrollo reciente en “Claves de Acceso a las Submodalidades”. El día antes de la clase un amigo que teníamos en común, Peter Godfrey, me dijo que Eric había estado practicando con él y que había acertado siete de ocho distinciones de submodalidades. Le pregunté si yo podía intentar la misma experiencia y él se mostró encantado. Le pedí que pensara en la misma experiencia y compartí mis observaciones. Acerté las mismas siete y fallé en la misma también. Eric llevaba compartiendo tanto conmigo y yo practicaba y exploraba. No sé si lo hacía de la misma manera que Eric pero los resultados fueron idénticos. Eric se enteró de esto y se puso contento y le picó la curiosidad. Disfruté de su taller al día siguiente aunque sentí un poco de decepción de que varias personas en el grupo no tenían la agudeza básica para apreciar lo que estaba haciendo Eric. En general el nivel de agudeza de los participantes parecía bastante bajo. Me di cuenta que los ejercicios normales de calibración no estaban mejorando mucho su nivel. La secuencia normal de “piensa en alguien que te gusta” luego “piensa en alguien que no te gusta” luego seleccionar una al azar o “piensa en la más alta” etc. era útil pero no se traducían en desarrollar su capacidad de notar más de lo que ya estaban notando.

Comenté esto con algunos compañeros de trabajo y decidí organizar un grupo de estudio a mediodía. Esto empezó siendo para Practitioners y luego se apuntaban también los que estaban estudiando Master Practitioner y “Trainer”. Lo que puede desarrollarse en estas sesiones era diferente de lo que normalmente se enseñaba en las clases. Me di cuenta de que muchos de mis compañeros nunca habían notado cambios en los poros de la piel. Sabía por experiencia que una vez que yo los había notado por primera vez resultaba mucho más fácil notarlos después. Lo que establecí era hacer un listado de posibles cambios, preguntar a los participantes cuáles no había notado antes y luego crear ejercicios que enfatizaran un cambio de comportamiento determinado (por ejemplo: cambio de color de la piel, tono de voz etc.)

En el caso, por ejemplo, de cambios en los poros de la piel: pide al sujeto que recuerde estar en un lugar frío y calibrar al aspecto que tiene la piel así. Luego, después de interrumpir el estado pídele que recuerde plenamente estar en un lugar muy cálido y mirar los cambios en la piel.

Una vez notado un cambio resulta mucho más fácil notarlo de nuevo en el futuro.

Ejercicio de Desarrollo Cinco: Desarrollar Nuevas Distinciones Sensoriales

1. Identificar una nueva distinción
2. Identificar dónde esto sería un cambio natural
3. Comprueba si el sujeto ha tenido tal experiencia
4. Guíale a hacer el cambio y notarlo
5. Comprueba este cambio en otro ejemplo
6. Utilizar un ejercicio de calibración.

Hay un listado útil de posibles cambios a explorar en el Apéndice 1.

Por aquel entonces desarrollé niveles bastante extremos de agudeza que no he mantenido conscientemente desde entonces. Se me hizo más importante saber conscientemente qué información era útil para terapia. Las limitaciones en la agudeza (por la agudeza) habían empezado a emerger con un sentido creciente de ¿y qué?. Vale que han cambiado los poros de la piel pero ¿y qué? ¿De qué manera conecta eso con los asuntos del cliente y con su vida en conjunto? Me día cuenta de que existía un peligro de que mi atención se volviera demasiado detallada y que podría perder el “cuadro más amplio”.

Esta experiencia me conectó con la famosa cita de Sherlock Homes “ves pero no notas”. Por contraste de lo que ocurría con los ejercicios de agudeza cada vez más detallados, llegué a darme cuenta que cuando estaba con mis clientes mis prioridades operaban a otro nivel: me interesaba su procesamiento de “nivel superior”, lo que sentían y pensaban, sus valores, su identidad. Sin embargo este “cuadro más grande” también se mejoraba con la agudeza, con notar lo que el cliente estaba pensando sintiendo y haciendo a un nivel superior. Me dí cuenta que mi agudeza para estas cuestiones no estaba ni cerca del mismo nivel que mi agudeza sensorial. ¿Sería capaz de desarrollar la misma capacidad de para notar el procesamiento de los clientes en vez de pedirles que me lo contasen?

Agudeza Sensorial : Más que Canales Sensoriales Abiertos y Limpios.

Notar lo que es significativo y útil y no solo ver y oír lo que estaba presente se convirtió en mi desarrollo siguiente.

La agudeza sensorial no solo tenía que ver con “canales sensoriales limpios como se afirma muchas veces en la formación de PNL. Watson “veía” ¡pero no notaba!pero no notaba!! Notar era otro nivel de habilidad. Saber que, por ejemplo, los poros de la piel están más abiertos no añade mucho valor por si solo. Es cuando esto se conecta con un comportamiento significativo determinado que cobra significado y utilidad. Esto requiere que otros niveles de agudeza estén operando y de forma integrada.

Los ejercicios de calibración de la PNL incluyen dos niveles de agudeza. El primero es la consciencia sensorial (sensory awareness), notar el color de la piel, tono de voz etc. El segundo nivel es notar el “estado”, nivel totalmente diferente. Los mismo cambios sensoriales pueden formar parte de estados muy diferentes. Este “notar” es otro nivel de agudeza. Otro nivel todavía era, luego, notar lo que era significativo en lo que habita notado. A menudo tuve la experiencia, al notar cambios extremadamente detallados en el color de la piel y en las submodalidades de ¿ y qué?”, “¿esto qué significa?” “¿para qué sirve?”Ahora podía empezar a conectar las observaciones detalladas con las funciones superiores, ¡algo mucho más importante en las situaciones reales!

Más adelante pude extender más mi “agudeza” añadiendo otro nivel de significado del significado, es decir lo que había en el significado que resultara especialmente significativo para el cliente.

Desarrollar nuevas distinciones y especialmente explorar aquello que no sabía, me condujo a muchos modelos y distinciones nuevos. Cuantas más distinciones desarrollaba, más podía notar lo que no reconocía. Este beneficio no

esperado mejoró mucho la rapidez con la que era capaz de notar cosas nuevas y llegó a ser una característica central de mi modelado: ¡Buscar activamente aquello que no sé!

Ahora que estaba claro lo que era la agudeza pude dirigirme hacia varios diferentes niveles de experiencia en los que quería modelarla formalmente. Ahora pasaré a perfilar algunos de los modelos y distinciones que he creado y que son especialmente útiles para desarrollar la agudeza. En el momento de escribir esto hay más de 950 modelos para modelar en el campo de DBM[®] así que esta selección no es más que un ínfima parte de un amplísimo abanico de modelos para la agudeza. Todos los modelos y distinciones que describo abajo funcionan bien tanto para “auto-agudeza” como para “agudeza - ajena”.

DBM[®] IRCO (y las 4 F)

Uno de los primeros modelos que desarrollé se creó mediante mi “remodelado” de la PNL y extender más allá del modelo tradicional de la PNL de sistemas de “input - representación – output”. Me interesaba el proceso de cómo procesamos nuestra información sensorial. Añadí notar y pensar a “input y output” para crear un modelo más minucioso del procesamiento de la información.

Todos los niveles de agudeza implican “relacionar” el input sensorial a algunas distinciones, tanto sensoriales como distinciones de comportamiento y de significado Todo nuestro pensamiento (computar) y comportamiento (output) se basa en estas distinciones. Esto hace que la agudeza sea una habilidad central en todo lo que hacemos.

DBM [®] IRCO	Input	Relacionar	Computar	Output
Descripción	Input Sensorial (La agudeza sensorial es una combinación de todo el IRCO)	Se relaciona el input con distinciones conocidas/ desconocidas	Pensar sobre lo que se ha relacionado. Elaborar cosas nuevas.	El comportamiento que resulta de todo esto.
Desatinos potencialmente limitantes.	Ficciones	Falsos Hechos	Falacias	Fallos
Para uno mismo: Producidos por:	Auto engaño	Auto Equivocación	Auto Negación	Auto Daño (Auto lesión)
Beneficios en Potencia de los Desatinos.	Crear Input más útil (por ejemplo sentir comodidad para control del dolor)	Crear una realidad temporal (Por ejemplo la convicción de un rehén que le salvarán)	No aceptar limitaciones físicas emocionales o mentales actuales.	Cambiar la fisiología (por ejemplo auto cirugía , hacer régimen, hacer piercing (esto es relativo!))