

Desarrollar la Agudeza

John McWhirter

Parte 2 :

Niveles de Información en la Comunicación y Agudeza

Atender “Desde” y “A”

Desarrollar las Distinciones y Tipos de Distinciones DBM[®]

Comprobar: DBM[®] Verificar Falsar e Ir más Allá

Otro modelo que creé vino mediante el reconocimiento de diferentes niveles de comunicación entre las personas y dentro de ellas. Los ejercicios tradicionales de calibración en la PNL se concentraban en notar las pistas no verbales cuando las personas piensan y sienten: tensiones, cambios del color de la piel tono de voz etc. Estos no suelen formar parte de la comunicación intencionada entre las personas sino que están disponibles como información añadida. En total combiné cuatro niveles de información que podemos notar (según el nivel de agudeza que tengamos en cualquier comunicación.

DBM[®] Niveles de Información en la Comunicación y la Agudeza

1. **Emitir**: La información EMANA:
El abanico de comportamientos y actividades “no verbales” : tensiones. Color de la piel, tono de voz etc. No hay comunicación intencionada involucrada.
2. Transmitir: La información SE DIFUNDE: Es información que se da intencionadamente al mundo en general pero no a ninguna persona específica (aunque también puede influir en nosotros mismos – actúa de forma segura y es posible que llegues a sentirte más seguro): vestirse formal o informalmente, estilo de ropa etc.)
3. **Comunicar(se)**: La información SE DA A alguien específico (también puede ser nosotros mismos) y CON una expectativa de respuesta como parte de una interacción de comunicación.
4. **Relacionar(se)**: La información se da CON otro y DESDE cómo nos comunicamos como base de nuestra relación con la otra persona (y con nosotros mismos); por ejemplo, podemos notar como las personas se están relacionando por el nivel de intimidad, lazos, preocupación etc.
5. **Identificar(se)**: La información se organiza CÓMO un nosotros, ellos, estos, esos. Nos relacionamos diferentemente con las persona con las que nos identificamos: familia, compañeros, amigos , porque la identidad puede cambiar la información. La mismas palabras de un miembro de la familia suele tener más riqueza de significado que de un desconocido por todas las conexiones involucradas.

Este modelo es muy útil para extender la agudeza hacia los aspectos superiores del relacionarse humano y resulta muy útil para todas las interacciones profesionales y personales.

Ejercicios de Desarrollo Seis: Niveles de Información

1. Pide a compañero que te hable de una experiencia que ha tenido. Luego atiende a los siguientes niveles de información disponible, cada uno a su vez:
2. **Emitir:** Nota cómo está sentada/o como de tenso/a o relajado/a etc.
3. **Transmitir:** Nota como viste informal/ formal, cómo la persona se presenta al mundo en general.
4. **Comunicar(se):** Nota lo que te dice. ¿Qué es lo que comunica específicamente? ¿Que quiere que sepas?
5. **Relacionar(se):** Nota cómo mantiene su relación consigo mismo/a y contigo a lo largo del ejercicio.

Atender “Desde” y “A”

Cuando atendemos, siempre estaremos atendiendo “desde” algún punto de vista, rol, y configuración y “a” algún contenido específico. Como describí arriba, al gestionarnos, siempre estamos atendiendo desde uno de los niveles de auto gestión a los niveles que hay más abajo.

Si atendemos al “atender” del cliente podemos notar diferencias sutiles en su “atender desde” y su “atender a”.

Ejercicio de Desarrollo Siete: Atender “Desde y A”

1. Pide a una persona que atienda a diferentes cosas en la habitación. Sigue cómo atiende y dile qué cosas está mirando. (Erickson ha descrito como utilizaba variaciones sobre esto en algunas inducciones).
2. Ahora cambia cómo atiende la persona “desde” ... “vale, ahora como madre/ padre mira alrededor”calibra y luego pide que elija uno y lo haga. Observa y dile cual es.

Estos ejercicios pueden ser aplicados a todos los tipos de atender. Es especialmente útil calibrar los niveles de Auto – Gestión; atender desde Yo, Otro, Puntos de vista objetivos des – incorporados (a menudo referidos como 1ª, 2ª y 3ª posición en algunas áreas de la PNL, véase McWhirter 2002 Remodelar el Posicionamiento Perceptivo y Procesamiento para una descripción más detallada).

Desarrollar las Distinciones

Al desarrollar las distinciones, resulta útil notar diferentes tipos de distinción. En DBM® hemos identificado nueve tipos principales de distinción. Todas son útiles pero las no verificables son peligrosas en potencia si se confunden con la realidad.

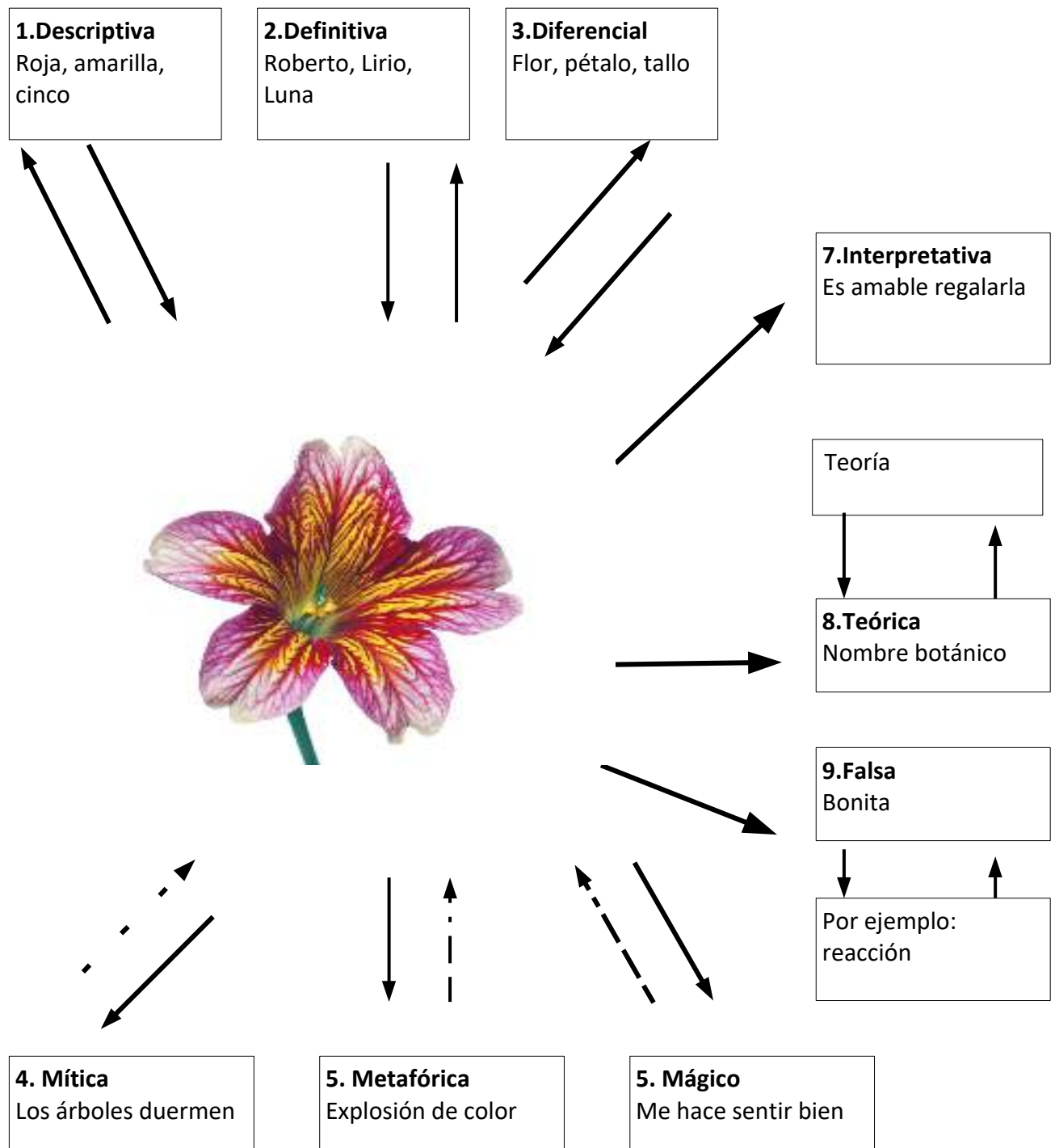
Tipos de Distinciones DBM®

Las distinciones pueden ser de tipos muy diferentes. Cada tipo tiene sus beneficios y limitaciones. Podemos identificar nueve diferentes tipos de distinciones :

1. **Descriptiva:** La distinción describe algún aspecto específico. Por ejemplo color, forma física, etc.
Verificable.

2. **Definitiva:** La distinción es un nombre convenido para una cosa particular. Por ejemplo Roberto, Rosa, Luna.
Verificable.
3. **Diferencial:** La distinción describe algo que puede ser diferenciado. Por ejemplo silla, flor. Una vez conectado con el mundo puede funcionar como distinción descriptiva.
Verificable.
4. **Mítica:** Distinción antigua. Puede ser aún parcialmente descriptiva. Por ejemplo la descripción de Newton de la Gravedad, los árboles duermen en invierno.
Parcialmente verificable.
5. **Metafórica:** Una distinción creada mediante algún aspecto de estructura o de función en común.
Parcialmente verificable, algunos aspectos ciertamente no verificables pero identificar cuales sí y cuales no es un reto.
6. **Mágico : La distinción describe las dinámicas del mundo: los eslabones en una cadena de acontecimientos.** Esta es una distinción impuesta que es, como mucho, parcialmente verificable. Por ejemplo “me hace sentir bien”.
Parcialmente verificable.
7. **Interpretativa:** La distinción se crea sin conexión directa con aquello que se está describiendo .
No verificable.
8. **Teórica:** Las distinciones teóricas pueden convertirse en etiquetas diferenciales . Por ejemplo los nombre botánicos de las flores pueden ser utilizados para diferenciarlas o describirlas
No verificable.
9. **Falsa:** Algunas distinciones son, de hecho, descripciones falsa o equivocadas (aunque muy comunes). Uno de los ejemplos más comunes son las evaluaciones que proyectamos sobre las cosas: por ejemplo la distinción de silla “cómoda”. “Cómoda” no es una descripción de la silla sino de la experiencia de sentarse en ella.
No Verificable.

Diagrama Uno: Nueve Tipos de Distinción



Comprobar: DBM ® Verificar Falsar e Ir más Allá

Un asunto importante para desarrollar una agudeza eficaz es comprobar que lo que notamos es, de hecho, el caso. Es también importante comprobar que lo que notamos está completo y no un abanico empobrecido de distinciones. DBM ® utilizamos los tres procesos de Verificación Falsacion e ir más allá (o “Allendear”) que combinan para enriquecer la metodología científica que comenzó como proceso de Verificación y luego mediante la influencia del filósofo de la ciencia Karl Popper cambió a la Falsacion. En DBM ®, verificamos para comprobar si algo existe luego pasamos para establecer los límites de su presencia. Después utilizamos el Allendear para extender nuestra atención y desarrollar más allá.

Esto es muy importante a todos los niveles de agudeza sobre todo porque la verificación fácilmente puede servir de apoyo para los sesgos y el dogma; vemos aquello que tenemos la expectativa de ver y nada más. A la hora de desarrollar la agudeza, este es un tema de gran importancia ya que de prestarle atención, podríamos acabar siendo más dogmáticos en nuestros sesgos. Espero que el siguiente ejercicio enriquezca la comprensión de estas cuestiones en la experiencia propia del lector.

Ejercicio de Desarrollo Ocho: Sesgos sensoriales: la influencia de la priorización inconsciente en nuestra Experiencia sensorial directa

1. Mira alrededor tuyo en la habitación notando aquello que notas sin hacer ningún esfuerzo consciente, sólo aquello que notas.
2. Ahora en términos de “líneas”, sigue mirando alrededor tuyo y nota lo que notas ahora, una vez más sin hacer ningún esfuerzo consciente ¿qué es lo que destaca ahora?
3. Ahora al cambiar la palabra a “colores”, nota en términos de colores, qué es lo que notas una vez más sin hacer esfuerzo consciente
4. Ahora, mientras sigues notando en términos de colores, ¿que ocurrió con todas esas líneas?
5. Ahora en términos de líneas y colores a la vez, ¿qué es lo que notas?
6. Ahora en términos de cosas que no son ni líneas ni colores, ¿qué es lo que notas?

En este ejercicio se hace evidente la influencia de nuestra priorización inconsciente y cómo organizamos nuestras experiencias primarias. experimento de una forma totalmente diferente. el mundo es, de forma dominante, lineal. con los colores, destacan los colores. en ambos casos, esto se hace de forma inconsciente, con la consiguiente experiencia consciente de que es “auto-evidentemente” el caso. Experimentamos la habitación de tal manera que parece ser una habitación en que dominan las líneas o los colores.

Esto conlleva implicaciones importantes para lo certera que va a ser nuestra agudeza. Nuestra experiencia sensorial directa no es tan pura ni tan clara como a lo mejor hubiéramos podido pensar. La falta de esfuerzo consciente aumenta la experiencia de que “es así tal cual es”. Lo que refuerza esto más todavía es la potencia de la “verificación” sensorial directa. No hace falta ni pensamiento ni interpretación. Lo experimentamos directamente.

Es aquí donde la “Falsacion” y el “Allendear” son tan importantes. Nos permiten extender nuestra atención a qué más está presente y que todavía no estamos notando.

Es muy importante ser consciente de probables preferencias / sesgos que pueden sesgar nuestra experiencia consciente directa. Volveremos este tema a la hora de comentar las limitaciones en potencia y posibles problemas relacionadas con la agudeza.