

Translated from the English [Watch Your Language](#),  
first published in *Anchor Point* Vol. 15, No. 3, March 2001

# ¡Cuida tu lenguaje! Lenguaje Limpio y Modelaje Simbólico

por Judith Lloyd Yero

Traducido al español por: **Pedro Henríquez** (2004)

*"Las palabras y la magia fueron en los inicios una sola cosa,  
y todavía hoy las palabras retienen mucho de su poder mágico."  
Sigmund Freud*

En su primer libro *La Estructura de la Magia* (1), Richard Bandler y John Grinder investigaron la fuente de la "magia" descrita por Freud. Ellos explicaron que cuando la gente usa el lenguaje, está creando un modelo o representación de su experiencia. Esa experiencia, a su vez, está basada en sus percepciones del mundo. Completado el ciclo, esas percepciones están moldeadas y limitadas por el modelo.

Si una persona dice "La vida es solo una 'carrera de ratas', donde solo hay un obstáculo tras otro", esa persona está ofreciéndole a quien escucha un vistazo de los paisajes internos de su mente. Esa persona nunca percibirá los eventos de su vida como un "suave navegar" o "un sabroso postre", debido a que estos ejemplos no son consistentes con el camino lleno de obstáculos que conforman su modelo de vida. El espera obstáculos, de manera que sus percepciones están sintonizadas para notar más obstáculos. Es el antiguo síndrome de "si único lo que tienes es un martillo, todo parecerá ser como clavos".

Usted puede tener una vívida y posiblemente humorística imagen de su carrera de ratas, saltando un obstáculo tras otro. Pero como todos los buenos "PeNeListas" usted sabe que su mapa no es su territorio. Mientras que desde su punto de vista, usted pensaría que lograr que las ratas abandonen la carrera o remover los obstáculos parece una manera lógica de cambiar la experiencia de esa persona, no hay garantía de que eso funcione para ella.

En la PNL, el uso del lenguaje terapéutico en los Modelos Meta y Milton, funciona admirablemente con los dominios sensoriales y cognitivos de la experiencia. Hay un tercer dominio -las metáforas- y ahora, un tercer modelo lingüístico que puede ser usado para explorar los paisajes metafóricos que a gente describe a medida que comparten su experiencia mental. A comienzos de los años 80, el terapeuta nativo de Nueva Zelandia, David Grove, estudió transcripciones de terapeutas tales como Virginia Satir y Carl Rogers. Grove se dio cuenta de que esos terapeutas continuamente cambiaban a sus clientes de sus marcos originales de referencia; los alejaban de las metáforas en las cuales los síntomas del cliente estaban codificados. Refraseando sutilmente lo que el cliente había dicho, el terapeuta introducía sus propios mapas del mundo.

Por ejemplo, en respuesta al planteamiento de un cliente "Estoy atrapado sin salida", un terapeuta podría decir "¿Que sucedería si pudieras encontrar una salida?". Esta pregunta presupone que "encontrar una salida" es lo que el cliente necesita hacer. La presuposición proviene del mapa del terapeuta, más que del cliente. Grove asumió desde que el "estar atrapado" es parte de la metáfora de la persona, debe haber información valiosa en el estado de estar atrapado. El desarrolló un conjunto de preguntas muy simples que honran y preservan la experiencia del cliente. Las primeras cinco preguntas básicas están diseñadas para ayudar a los clientes a agregar detalles y dimensión a sus percepciones.

1. ¿Y hay algo más acerca de (lo que dijo el cliente/sus palabras)?
2. ¿Y que clase de (lo que dijo el cliente/sus palabras) es (lo que dijo el cliente/sus palabras)?
3. ¿Y eso es (lo que dijo el cliente/sus palabras) como qué?
4. ¿Y dónde es (lo que dijo el cliente/sus palabras)?
5. ¿Y a dónde va (lo que dijo el cliente/sus palabras)?

Note que las preguntas emplean precisamente un par de metáforas que son comunes en los "mapas" de todo el mundo &ndash;*hay algo más*&ndash; (sin contenido pero presupone que puede haber algo más por descubrir); &ndash;*clase de*&ndash; (categoría); &ndash;Como qué&ndash; (comparación); &ndash;dónde es/a dónde va&ndash; (ubicación). Debido a que las preguntas contienen un mínimo de presuposiciones, son llamadas "Lenguaje Limpio" o "Preguntas Limpias".

Los psicoterapeutas establecidos en Londres, James Lawley y Penny Tompkins han estudiado las técnicas de Grove por varios años. En su libro recientemente publicado con el título *Metáforas en la mente: Transformación a través del modelaje simbólico* (2) (se puede ver un síntesis y comentarios sobre este libro en el [Volumen 15, Número 3 de Marzo de 2001](#), de Anchor Point), ellos proporcionan una explicación detallada de la sintaxis de las preguntas y cómo son utilizadas. A continuación una versión simplificada.

En el caso del cliente "atrapado", aquí está lo que sucede cuando las Preguntas Limpias son usadas con tres personas diferentes que están "atrapadas sin salida".

Terapeuta: "**¿Y qué clase de "atrapado sin salida" es ese "atrapado sin salida"?**"

Cliente 1: Mi cuerpo entero se siente como si se estuviera hundiendo en el piso.

Cliente 2: No puedo ver hacia adelante. Esta todo nublado.

Cliente 3: Cada puerta que estaba abierta para mi, está cerrada. (3)

Note que los *significados* que los tres clientes asignan a estar atrapado, son muy diferentes. Son todavía metafóricos, pero no corresponden al significado que tiene "atrapado" para el terapeuta. ¿A cuántos de ustedes se les ocurriría preguntar sobre "nublado" o "puertas" cuando un cliente dice que está "atrapado"?

Las funciones de las Preguntas Limpias son triples:

- Primero, reconocen la experiencia del cliente, tal como la describe, sin "contaminación" por parte del mapa del terapeuta.
- Segundo, ellas dirigen al cliente hacia algunos aspectos de su percepción de la experiencia.
- Tercero, impulsan al cliente a una búsqueda de auto-conocimiento.

Es difícil hablar de Preguntas Limpias sin considerar lo que ellas logran. Las Preguntas Limpias son una herramienta que un terapeuta usa para ayudar a los clientes a explorar los símbolos y metáforas que configuran sus paisajes mentales. Las metáforas son mucho más que maneras "interesantes" de describir percepciones. Ella son el "relleno" del cual son formados los paisajes. Son muy diferentes de las percepciones o de las descripciones cognitivas. Por ejemplo, un cliente podría decir, "Yo veo rojo". El terapeuta podría asumir que esta afirmación significa lo mismo que "Estoy molesto". En efecto, lo "rojo" podría ser un componente crítico de la experiencia de la persona. A menos que el cliente señale que cambiar "rojo" puede ser difícil o en el mejor caso, que tomaría tiempo.

Usando el método de Preguntas Limpias, Lawley y Tompkins han desarrollado un modelo terapéutico que facilita a los clientes el *auto*-modelar o explorar su propio paisaje metafórico. Ellos lo llaman Modelaje Simbólico. El modelo presupone que los clientes tienen acceso a los recursos necesarios para lograr el cambio. El papel del terapeuta es asistir a los clientes para que se familiaricen con sus símbolos mentales, y con la recolección de información acerca de sus mundos simbólicos. Cuando haya emergido suficiente información & cuando se hayan percibido patrones o relaciones grandes& a menudo el cambio ocurre espontáneamente.

Usted puede estar preguntándose cómo las Preguntas Limpias ayudan al terapeuta a entender suficientemente la experiencia del cliente como para ayudarlo a cambiar. ¡No lo hacen! Como apuntan Lawley y Tompkins, esta es una nueva manera de pensar acerca de terapia. Es centrada en información más que centrada en el cliente o en el terapeuta. Es terapeuta debe tener aun rapport con el cliente. Aun debe usar su agudeza sensorial y acompasar para lograr que las preguntas sean más efectivas. Pero el terapeuta no necesita entender el significado, o la razón, de la metáfora del cliente. El terapeuta simplemente trabaja con lo que es. Es el cliente quien debe hacerse consciente de cómo sus símbolos interactúan para dar forma a su mundo interno y externo.

En "Metaphors in Mind", Lawley y Tompkins hacen un trabajo mucho mejor que el que yo podría hacer, al explicar la Preguntas Limpias y Modelaje Simbólico. De manera que a mi simplemente me gustaría compartir mi propia experiencia en el proceso. A mi me han dicho otros practicantes de la PNL que yo soy del tipo que responde con polaridades. ¡Por supuesto que no estoy de acuerdo! Sin embargo, aceptando que pudiera haber una pizca de verdad en su percepción, he aquí lo que una Pregunta Limpia hace por quien responde con polaridades.

Yo creo firmemente en la presuposición de la PNL que dice que la comunicación es responsabilidad de quien comunica. Cuando yo hago una afirmación y alguien "repite" con sus propias palabras su versión de lo que he dicho, me siento obligado a negociar hasta que su versión corresponda con lo que yo "realmente" dije. ¡Yo imagino esto como un acuerdo por aproximaciones sucesivas! Consideren entonces lo que sucede cuando alguien repite *exactamente* lo que he dicho. Como nada ha cambiado, no me siento obligado a encontrar otra manera de decirlo. Cuando su repetición está acompañada de una pregunta, yo inmediatamente voy a buscar la respuesta, en lugar de "explicarme" a mi mismo. He aquí un ejemplo:

Yo: Algo me impide avanzar.

Terapeuta: ¿Qué te impide moverte hacia adelante?

Yo: Bien, no es que no quiero moverme hacia adelante... (y a continuación una cansona explicación de lo que yo quise decir antes).

La pregunta del terapeuta me aparta de una consideración sobre el "algo" que "me retiene atrás" y cambia mi atención a 1) Clarificar mi afirmación; y 2) Moverme hacia adelante.

Y que sucedería si el terapeuta hubiese dicho "Algo te impide avanzar. Y cuando algo está impidiéndote avanzar, ¿Hay algo más acerca de ese impedimento?"

Esta pregunta no contiene nada de lo que yo necesito para clarificar. Me han dirigido hacia "algo que me impide" y a continuar explorando eso, en un intento de responder la pregunta -- y así aprender más acerca de ello, por mi mismo.

Durante un taller acerca de Modelaje Simbólico, una es impresionada por la rica variedad de paisajes metafóricos que emergen a través de Preguntas Limpias. Mundos de cuatro dimensiones surgen a la existencia: tres dimensiones espaciales moviéndose a través del tiempo. Una persona tiene duplicados de todo: paredes, flores, pájaros y colores. El paisaje

de otra parece estar limitado a una pequeña esquina del salón. A medida que el entrenamiento continúa, los símbolos demandan ser mencionados verbalmente en forma directa, más que a través del "cliente". El cursor intermitente de la computadora, visto con la esquina del ojo, se convierten en los latidos de una madre. Los símbolos dan forma y, con ellos, se conforma la percepción y conducta de los participantes en "el mundo real". Hacia el final del primer día, cada uno toma consciencia de dónde se para en el salón, ¡conscientes de estar pisoteando la "realidad" de alguien!

Cuando se le hace una pregunta a alguno de los participantes, es difícil para los demás no responder silenciosamente desde sus propios modelos. Después de escuchar la respuesta, a menudo se sorprenden, diciendo "¡Yo nunca hubiera pensado en eso!". La infinita variedad de símbolos metafóricos y relaciones que forman la experiencia de una persona son lógicos solo desde el marco del paisaje metafórico de esa persona.

Lawley y Tompkins reportan que, después de una sesión terapéutica, los clientes les manifiestan su agradecimiento por "entender lo que es ser como yo". En realidad, Lawley y Tompkins no afirman que lo hacen. Lo que ellos han hecho es llevar un registro meticuloso del lenguaje del cliente, por momentos volviendo atrás y reuniendo un número de símbolos en una sola pregunta. "**¿Y cuando** 'algo que llevabas sobre la espalda' **y** 'una larga capa' **y** 'una gran roca' **y** 'un águila posada en tu hombro', **qué sucedió después?**". Esta aparentemente ilógica pregunta tiene completo sentido en el mundo metafórico del cliente.

"¿Qué sucedió después?" es una de las cuatro restantes Preguntas Limpias básicas, junto con "¿Qué sucedió justo antes de...?", "De dónde vino...?" y "Entonces qué sucedió?". Esas nueve preguntas son utilizadas alrededor del 80% del tiempo. Unas veinticinco preguntas adicionales pueden ser usadas con sobriedad una vez que el paisaje simbólico haya sido desarrollado. Lawley y Tompkins cuentan de un estudiante principiante quien facilitó un cambio mayor en su compañero de equipo, haciendo la misma pregunta una y otra vez. Cuando se le preguntó cómo había sabido mantenerse haciendo la misma pregunta, el estudiante admitió que ¡era la única que había podido recordar! ¡Algunas veces, menos es más!

¿Funcionan las Preguntas Limpias y el Modelaje Simbólico? Durante el transcurso de mi entrenamiento de tres días, yo vi múltiples "ajás" y múltiples cambios de percepción entre los participantes. Mi propia experiencia fue sutil mientras yo observaba como un balanceo se transformaba en un ancla. ¿Cuál fue el significado? Todo lo que se es que desde el entrenamiento he terminado un libro que había esperado por años. El balanceo me había impedido avanzar. El ancla me centró.

#### Footnotes:

1. Bandler, Richard and John Grinder (1975). *The Structure of Magic. Vol. 1*. Palo Alto, CA. Science and Behavior Books.
2. Lawley, James and Penny Tompkins (2000). *Metaphors in Mind: Transformation through Symbolic Modelling*. London, England. The Developing Company Press.
3. Tompkins, Penny and James Lawley (1997) Less Is More... The Art of Clean Language. *Rapport*, Issue 35, February 1997. [cleanlanguage.com/less-is-more-the-art-of-clean-language](http://cleanlanguage.com/less-is-more-the-art-of-clean-language)

*Metaphors in Mind* incluye varias transcripciones completas del trabajo que Lawley y Tompkins han estado haciendo con sus clientes. Las transcripciones incluyen anotaciones, de manera que además de seguir el flujo del Lenguaje Limpio, el lector entenderá lo que está sucediendo. Además del Meta Modelo y del Modelo Milton, el Modelo Metafórico y las Preguntas Limpias serían una adición importante al entrenamiento en PNL. David Grove, James Lawley y Penny Tompkins han dado a los terapeutas una herramienta tremendamente efectiva para ayudar a los clientes a crear cambios penetrantes y efectivos.

Para mayor información acerca de Lenguaje Limpio y Modelaje Simbólico, visite [cleanlanguage.com](http://cleanlanguage.com)

**Judith Lloyd Yero** es instructora y directora de Mindsight Educational Services. Es Master Practitioner y Trainer certificada, en PNL. Judy terminó recientemente un libro acerca de las maneras en que las creencias y metáforas de los docentes influyen en sus conductas. Con el título de *Teaching in Mind: The Unexamined World of Teacher Thought*, publicado en 2002.

---

Traducido al español por:  
**Pedro Henríquez**  
NLP Master Practitioner & Trainer

---

Original © 2001 Judith Lloyd Yero and *Anchor Point*, Salt Lake City, Utah.