

Fotografía: PublicDomainPictures, Pixabay.

# «INTEGRACIÓN DESDE TERCERA POSICIÓN: EFECTO DOMINÓ»

II Premio del Concurso Virginia Satir sobre crecimiento personal en 2007.

ALAIN MANZANO GUERRERO

Avalado por JOHN GRINDER

*Mirarse con nuevos ojos es arriesgarse a ver algo nuevo.  
Creencias y pensamientos nuevos son la fuente principal para abrir nuevas posibilidades.  
El siguiente paso es nuestra disposición para arriesgarnos a explorar estas posibilidades.*

*Virginia Satir.*

En 1906, Pablo Picasso (1881-1973) empieza a materializar su deseo de «no conformarme con ver de otra manera, sino en querer ver otra cosa». Será *Les Femmes d'Alger (O. J.)* (1911) la obra que revolucionará el mundo de la pintura; había nacido el cubismo.<sup>1</sup>

El cubismo se permite descomponer la figura, dividirla en planos, dislocar el espacio, la manera de sugerir movimiento y volumen en una superficie plana e inmóvil. En lugar de la perspectiva central, aparece una visión del objeto que lo reproduce desde varios ángulos visuales al mismo tiempo. Es una nueva percepción de la realidad, un nuevo método de inventar la «verdad».

En Programación Neuro-Lingüística, las Posiciones Perceptivas es un término que denota que un sistema complejo puede parecer muy diferente y de cómo la diversa información estará disponible, dependiendo del modo en que uno mira y su punto de vista.

Originariamente, la idea de Posiciones Perceptivas múltiples en PNL fue inspirada por la *descripción doble* del británico Gregory Bateson (1904-1980). Bateson sugirió que las descripciones dobles eran mejor que una individual. Posteriormente, John Grinder y Carmen Bostic, crearon el patrón de las *descripciones triples*, que aportaron posiblemente más utilidad al permitir que llegue la información desde distintos tipos lógicos<sup>2</sup>.

Debido a la naturaleza sistémica en las vidas de los seres humanos, a una persona, en una situación o contexto determinado, le resulta difícil encontrar respuestas que otro individuo no implicado puede ver desde fuera. Moviéndose entre las diversas posiciones perceptivas, esta persona puede ver su problema con otra perspectiva, otro ángulo diferente que le ofrezca nuevas realidades. Es decir, el cambio de posiciones permite desarrollar una nueva opción de respuestas.

Virginia Satir (1906-1988), una de las figuras más importantes en los métodos modernos de la Terapia Sistémica Familiar, fue invitada en 1959 a unirse a Don Jackson, Jules Rusking y Gregory Bateson para iniciar el prestigioso *Mental Research Institute*, en Palo Alto, California, donde fue directora de entrenamientos

---

<sup>1</sup> Octavi Martí, *Cómo Picasso inventó el cubismo*, El País, 21/9/2007.

<sup>2</sup> Grinder, John y Bostic, Carmen *Niveles lógicos* (no confundir con los niveles neurológicos planteados por Robert Dilts).

hasta 1966. Juntos crearon el primer programa formal en Terapia Familiar.

Los creadores de la PNL, Richard Bandler y John Grinder, modelaron los métodos terapéuticos «explícitamente» de Virginia Satir describiéndolos en libros como *The structure of magic, Vols. I & II (1975-1976,)* y *Changing with families, (1976)*.

Satir, entrenó a personas para el contacto y la interacción con «partes» internas de sí mismos, especialmente las partes modeladas de los miembros de una familia. Desarrolló la técnica de tener una *Reunión de Partes (Parts Party)*, por la cual una persona asignaba a otra para *colocarse dentro* de alguna o de varias partes de sí mismo. Cada personaje tomaba características de la *parte* concreta que le había sido asignada. El grupo de las *partes* realizaba reuniones y diálogos sobre temas o decisiones particulares. Estas reuniones de *partes* también involucraban el nombramiento de un tipo de *moderador*, cuya función era facilitar el encuentro desde *meta-posición* con respecto a las demás partes.

Tener la capacidad de adoptar diferentes puntos de vista o perspectivas de una misma situación constituye un elemento clave de nuestro «juego interno» en relación con determinada situación o actuación.

Una «posición perceptiva» es, básicamente, un punto de vista concreto desde el que percibimos la situación o la relación. La PNL define varias posiciones perceptivas desde las que podemos percibir una experiencia:

La *primera posición* implica ver la situación con nuestros propios ojos, asociados a un punto de vista en *primera persona*. En la *segunda posición* experimentamos la situación como si estuviésemos en *la piel del otro*. La *tercera posición* implica distanciarse y percibir la relación entre nosotros y el otro desde la perspectiva de un *observador neutral* (de un nivel lógico más arriba que el nivel en donde ocurre la situación o relación que estamos observando).<sup>3</sup>

Desde la *tercera posición*, el *observador*, nos colocamos temporalmente fuera del bucle de comunicación, y así podemos obtener información como si fuésemos testigos, y no partícipes, de esa interacción. Nuestra postura será simétrica y

---

<sup>3</sup> *Ibid* nota 2.

relajada. En esta posición veremos y oiremos como observadores interesados, pero neutrales. Permaneceremos disociados de la interacción, en una especie de *metaposición*. Utilizaremos el lenguaje propio de un *observador*, como *ella* o *él*, cuando nos refiramos a las personas a las que estamos observando (incluyendo a nosotros mismos).

Esta posición nos proporciona una información<sup>4</sup> muy valiosa sobre lo que ocurre en la interacción. Esta puede ser transportada a primera posición, para ayudarnos a mejorar la calidad de nuestro estado interno, así como la interacción y la relación dentro del marco de la comunicación.

Ahora bien, sabemos por experiencia, que en una sesión de coaching, disponer a un cliente en la posición del *observador* puede resultar complicado si no efectuamos un estado interruptor mediante la respiración y su fisiología<sup>5</sup>, para ayudarle a cambiar su estado asociado.

Sabemos que como observadores aún podemos estar «conectados», sentimos cierto grado de empatía<sup>6</sup> por lo que acabamos de experimentar desde las otras posiciones perceptivas asociadas. Tenemos el ejemplo de cuando vemos una película, donde es difícil no asociarse a los personajes proyectados. Sabemos que se trata de una película, de una ficción, y sin embargo en ese contexto, sentimos ciertas emociones.

Después de acompañar a nuestro cliente a *tercera posición*<sup>7</sup> observando y oyendo lo que sucede en la interacción (calibramos las señales inconscientes y

---

<sup>4</sup> La diferencia fundamental entre información y comunicación reside en la respuesta del interlocutor (feedback); mientras que la información no precisa feedback, la comunicación lo necesita para poder seguir estableciéndose.

<sup>5</sup> John Grinder y Carmen Bostic St. Clair, *Código Nuevo en PNL*.

<sup>6</sup> En 1996 el equipo de Giacomo Rizzolatti, de la Universidad de Parma (Italia), estudiaba el cerebro de los monos cuando descubrió un curioso grupo de neuronas. Las células cerebrales no sólo se encendían cuando el animal ejecutaba ciertos movimientos sino que, simplemente con contemplar a otros hacerlo, también se activaban. Se les llamó neuronas espejo o especulares. El sistema de espejo permite hacer propias las acciones, sensaciones y emociones de los demás. Su potencial trascendencia para la ciencia es tanta que el especialista Vilayanur Ramachandran ha llegado a afirmar: "El descubrimiento de las neuronas espejo hará por la psicología lo que el ADN por la biología".

<sup>7</sup> Basándonos en el Código nuevo creado por John Grinder y Carmen Bostic, la *Metaposición* (código clásico) es considerada una serie de tercera, donde se efectúa un estado disociado por medio de la respiración y cambio de la fisiología.

verificamos si su estado se ha reestablecido), es probable que el cliente pueda volver a asociarse al contexto.

Un recurso eficaz es colocarle en sucesivas series de *terceras posiciones* (3ªA, 3ªB, 3ªC, 3ªD, etc.), obteniendo así cada vez más disociación y mayor información del contexto que está percibiendo, por lo que es muy importante una continuada calibración. Estas sucesivas series de *terceras posiciones* ya no forman una simetría en la *psicogeografía* y esta deja de ser lineal. En las distintas *terceras posiciones* vamos «depurando» posibles restos que pudieran afectarnos cuando observamos el contexto, estableciendo entre una y otra serie una nueva respiración y un cambio en la fisiología del cliente.

Siguiendo este patrón, podremos obtener progresivamente mayor disociación e información:

**Objetivo:**

Integrar los procesos de cambio desde múltiples *terceras posiciones*.

El ejercicio se realiza en parejas: **A** (Coach) y **B** (Coachee).

**Primera parte: Obtención de la información:**

1. **A** invita a **B** a que busque una relación comunicativa que quiera mejorar.
2. **A** le indica a **B** a posicionarse en *primera posición* y se asocie a la experiencia (VAK)
3. **A** le indica a **B** que se coloque en *tercera posición*.
4. Estado interruptor.

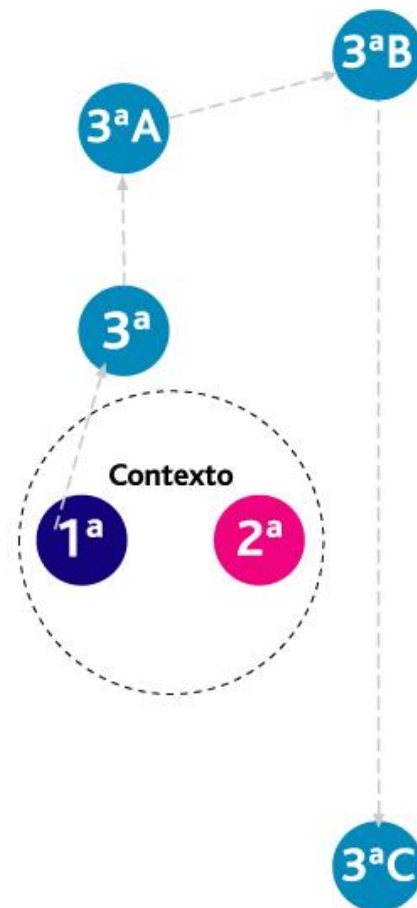
**Nota:** Verificar del estado de B (calibración de todos los aspectos no-verbales, la fisiología y la voz de B).

5. Seguidamente invita al **B** a que observe la *primera posición* (él/ella a si mismo/a):
  - ¿Qué ves que le falta a ("X") ¿Algo más?
6. **A** invita al **B** a alejarse un poco más desde *tercera posición*. Situar dicho lugar en el suelo como **3ªA**:
  - ¿Qué consideras que le faltó ver y decir a "X"? ¿Algo más?
7. Se invita a **B** a alejarse un poco más de 3ªA y se sitúe en otra nueva llamada **3ªB**:
  - ¿Qué ves que le faltó ver a 3ªA? ¿Algo más?

8. Se invita nuevamente a **B** a alejarse un poco más hasta situarse en una nueva llamada **3<sup>a</sup>C**:

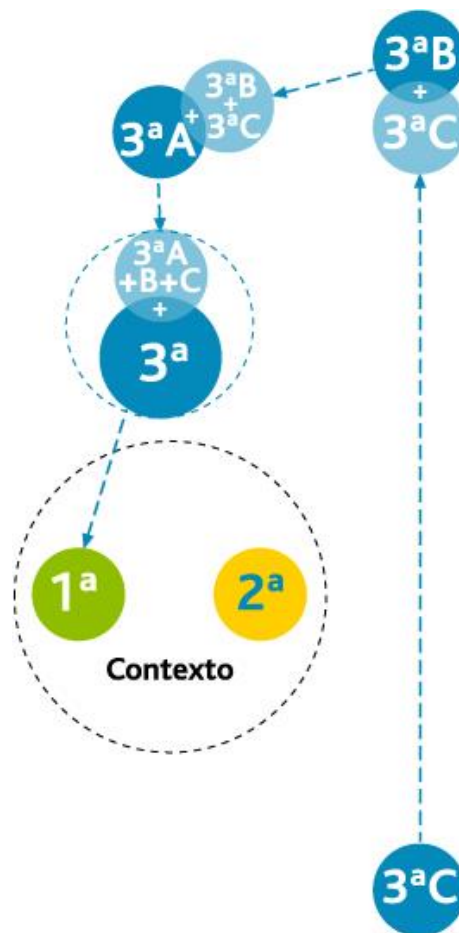
- ¿Qué ves que le faltó decir a 3<sup>a</sup>-B? ¿Algo más?

**Nota:** Es recomendable que las sucesivas 3<sup>a</sup> posiciones (A, B y C) se sitúen en diferentes perspectivas de la primera posición. Por ejemplo. Delante, a un lado y detrás del contexto limitante. (ver ilustración 1). Existe un punto en la serie de terceras en donde no generamos información con diferencias, por lo que podemos concluir esta primera fase de obtención de información.



**Segunda parte: Integración de la información “efecto dominó”:**

9. **A** invita a **B** a realizar, en sentido inverso, el recorrido por las diferentes series progresivas de las *terceras posiciones*; integrando su nuevo estado de comprensión de forma paulatina. En *tercera posición*, el explorador empieza a obtener sensaciones sensoriales fuertes; sensaciones que **B** ha elegido durante la creación de las sucesivas terceras, es decir, las sensaciones de las terceras son distintas de las sensaciones de la primera posición, de modo que, consciente e inconscientemente, **B** está acumulando e integrando todos los nuevos conocimientos adquiridos desde las diferentes series de terceras posiciones.
10. Finalmente, **B** termina el recorrido con la entrega de toda la información en *primera posición* y asociándose a la nueva experiencia.



## **BIBLIOGRAFÍA**

BANDLER, RICHARD; GRINDER, JOHN. *De sapos a príncipes*. Madrid: Gaia, 2001.

BATESON, GREGORY. *La nueva comunicación*. Barcelona: Kairós, 1984.

BATESON, GREGORY. *Una unidad sagrada: Pasos hacia una ecología de la mente*. Barcelona: Gedisa, 1993.

GRINDER, JOHN; BOSTIC ST. CLAIRE. *Whispering in the wind*. California: JG publishing, 2001.

DILTS, ROBERT. *Coaching, herramientas para el cambio*. Barcelona: Urano, 2004.

INGO, JF. WALTER. *Picasso*. Madrid: Taschen, 2007.

TANIUS, KARAN. «La idea de comunicación en la terapia sistémica de Virginia Satir». *Razón y palabra*, nº 40.: México, 2004.

MARTÍ, OCTAVI. «Cómo Picasso inventó el cubismo». Madrid: El País, 21-9-2007.

## **AGRADECIMIENTOS:**

A John Grinder, que me ofreció correcciones y comentarios que fueron de gran valor para mí en la redacción de éste artículo.

A Fátima González por su impulso y ánimo.