

[www.pnlcentro.com/aulavirtual](http://www.pnlcentro.com/aulavirtual)

**Nombre del alumno:**

**Curso diseñado e impartido por Esteban Cuéllar. Organizado Instituto Excel**

*Enseñando Coaching y PNL desde 2003*

# Hipnosis y Programación Neurolingüística

## El Lenguaje Hipnótico de Erickson I

*“Todas las técnicas de toda forma de terapia afectan a los procesos de representación, la creación y organización del mundo del cliente. Su efectividad estará en el grado en que estas técnicas provoquen cambios en el modelamiento del mundo del cliente. A medida que el modelo del mundo del cliente cambia, cambian sus percepciones y también su conducta. Los procesos a través de los cuales el modelo del mundo de una persona se empobrece, son los mismos procesos mediante los cuales se puede enriquecer”. Richard Bandler y John Grinder*

### INDICE

1 - Fundamentación. Lenguajes para el cambio.....	5
2 - Posibles relaciones de la P.N.L con la Hipnosis Ericksoniana.....	6
3 - Mente consciente – Mente inconsciente.....	7
4 - Los cuatro estados o niveles de la mente.....	8
5 - Las reglas de la mente.....	9
6 - Fenómenos que se producen en la hipnosis.....	10
7 - Reglas para formular bien las sugerencias hipnóticas.....	13
8 - Modelo Milton para el Lenguaje.....	14
9 - Ejercicios y Aplicaciones Terapéuticas.....	23
10- Metáforas en el proceso de Hipnosis.....	27

*“La gente tiene problemas por las limitaciones aprendidas en la infancia. El objeto del trance es relajar esas limitaciones de los marcos de referencia usuales para permitir que la vasta reserva de posibilidades pueda operar”*



*Milton H. Erickson*

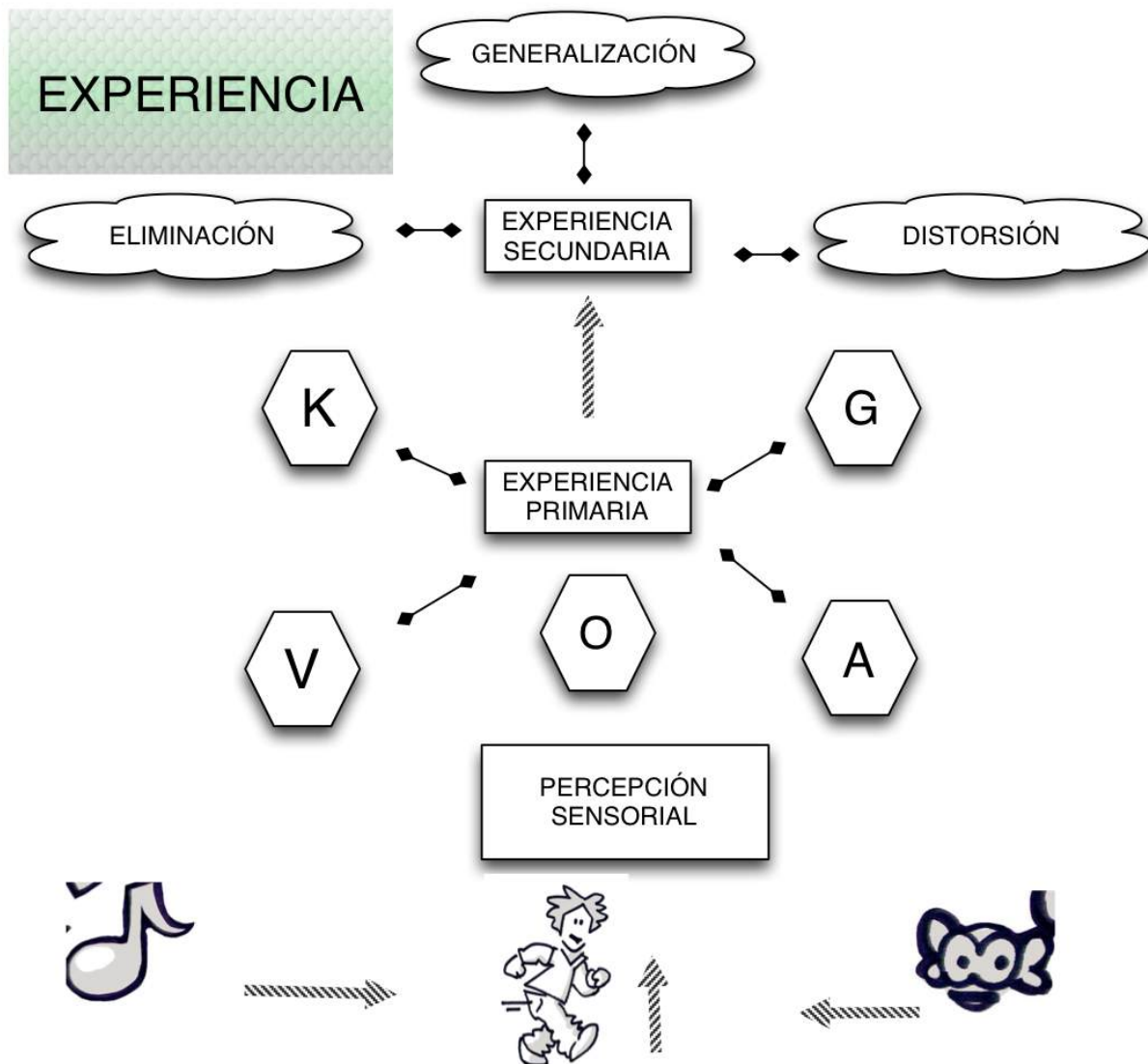
Una de las ventajas que tiene el Lenguaje comprendido en este dossier ha sido modelado de uno de los Hipnoterapeutas Psiquiatras más creativos y estratégicos de los últimos 100 años. Los patrones que comprende el Metamodelo Inverso modelado por Richard Bandler y John Grinder, cofundadores de la PNL, pueden ser usados en muchos campos de aplicación. En la enseñanza, seducción de mujeres, hipnosis terapéutica, de espectáculo, terapia estratégica, herramientas de coaching. Erickson era una persona muy permisiva con el cliente, ya que él encontraba sus propios significados y soluciones para mejorar la calidad de su vida.

Estos patrones si son utilizados en función de unos valores ecológicos y éticos pueden influir, persuadir pero siempre para ayudar a la gente. Richard Bandler después de usarlos durante cuatro décadas y media nos dice que lo que las personas necesitan es dejar de preocuparse tanto, de tener miedo y disfrutar de la vida. Para ello propone el cambio de submodalidades en un estado de semitrance, para Bandler todos los estados corresponden a cierta vibración cerebral, dependiendo cuál sea tu objetivo te convendrá elicitar uno o otro, pero para la propia inducción, tanto las categorías del metamodelo inverso que vamos a enumerar aquí te servirán. Si lo que quieres es influir en los demás con tu comunicación en este dossier también hemos colocado las reglas de la mente y las reglas para una correcta sugestión hipnótica.



## La PNL es el estudio de la experiencia subjetiva

Aristóteles creía que todo el microcosmos humano provenía de la percepción sensorial. El filósofo empírico David Hume también retoma esta idea y remite que todas las ideas y representaciones mentales proceden de las impresiones sensoriales: “Toda fuerza creadora de la mente reside en la capacidad de relacionar, trasponer, aumentar o disminuir el material que penetra en nosotros a través de los sentidos y la experiencia”.



*“Toda la materia del pensamiento se deriva o bien de las sensaciones exteriores o interiores” David Hume*

# 1 - Lenguajes para el cambio

Las intervenciones lingüísticas que desde siempre se han manifestado con un mayor nivel de eficacia buscan sobre todo, evitar la confrontación directa con el sistema de creencias, opiniones y /o criterios del interlocutor. Cualquier intento de contraponer los criterios del destinatario de nuestra comunicación provocará, generalmente una reacción de polarización que arruinará el proceso educativo.

Las disciplinas interesadas en el cambio personal han estudiado la fuerza con la que el sujeto se aferra al comportamiento que le genera problemas y que incluso quiere cambiar. La relación amor-odio que el analizado establece con su analista se basa en este principio, según la interpretación de Freud. El psicoanalista supone cierta amenaza para los sistemas defensivos (síntomas no deseados) del analizado.

Para los seguidores de la terapia breve estratégica, cualquier disfunción psicológica puede analizarse desde el punto de vista de que lo que mantiene el problema es el conjunto de intentos fallidos que ha realizado para solucionarlo.

Por otro lado, las personas que consideran que deben hacer cambios en su vida, bien sea para salir de una dramática situación personal de marginación o comprensión racional de la situación que les produce displacer, simplemente no “comprenden” globalmente que el cambio los favorecería o no se imaginan los beneficios que les reportaría hacerlo. Lo que dota de efectividad a la intervención comunicativa, educativa, terapéutica o negociadora es la capacidad que tenga para afectar la estructura de referencia de la persona destinataria de la intervención.

Históricamente, los tres lenguajes más potentes desde esta perspectiva son desde mi punto de vista:

- 1 – EL METAMODELO. El arte de interrogar, denominado por Bandler y Grinder.
- 2 - La METÁFORA terapéutica o educativa.
- 3 – La SUGESTIÓN HIPNÓTICA de Milton Erickson con o sin trance.

El factor común de estos tres lenguajes es que provocan que el sujeto establezca las conexiones necesarias en su psique para buscar soluciones a sus problemas. No aportan expresamente nada desde el exterior que el sujeto se vea obligado a tomar o rechazar. A continuación abordaremos sucintamente cada uno de ellos. Dado el objetivo de este trabajo no podemos profundizar demasiado en ellos, pero si podemos afianzar algunas bases y principios.

## 2. RELACIONES DE LA P.N.L CON LA HIPNOSIS

- Rapport: Encuentro con el cliente y su modelo del mundo.
- Presuposiciones. Frases que se dan por sentadas pero sin nombrarlas directamente.
- Metáforas y Analogías.
- Utilización según el modelo de cliente.
- Posibilidad, o términos de posibilidad.
- Regresión en el tiempo.
- Puente al futuro.
- Asociaciones y disociaciones.
- Observación del metamodelo del cliente.
- Aplicación de Nueva formulación.
- Mensaje y exposición en positivo.
- Chequeo y comprobación ecológica.
- Las claves de acceso visual, auditivo o kinestésica aparecen de forma espontánea a través de asociaciones.

La hipnosis es como la poesía...,vas recitando algunas estrofas..., con sus correspondientes pausas..., y la persona..., poco a poco..., va entrando en un trance..., cada vez más profundo...

### 3 - Mente Consciente - Mente subconsciente.

La mente humana, a efectos puramente operativos, la podemos dividir en dos grandes bloques, la mente consciente, y la mente subconsciente, con ambas realizamos la totalidad de nuestras funciones mentales desde el pensamiento hasta el control de nuestro organismo. Cada una de estas partes se ocupa de una serie de operaciones, programas y acciones muy precisas y vitales para nuestra existencia como seres humanos. Conociendo que es lo que realiza cada una de ellas sabremos dónde y cómo actúa la hipnosis en nosotros.

MENTE CONSCIENTE	MENTE SUBCONSCIENTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ocupa el 12% del volumen del cerebro</li> <li>- Controla el sistema nervioso central, las acciones voluntarias de los músculos.</li> <li>- Posee el poder del razonamiento lógico y racional.</li> <li>- Acepta o rechaza a voluntad.</li> <li>- Realiza un análisis inteligente, basado en: Conocimiento probado, evidencias sensoriales, deducción, condicionamientos adquiridos y educación.</li> <li>- Dichos análisis no son ajenos a las influencias del subconsciente, de tal forma que su capacidad de visión objetiva está limitada por el estado o/y nivel en que esté operando el subconsciente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ocupa el 88% de volumen total de la capacidad cerebral.</li> <li>- Controla el sistema nervioso autónomo.</li> <li>- Los músculos involuntarios.</li> <li>- Los órganos y las glándulas.</li> <li>- Funciones, sensaciones y condiciones físicas.</li> <li>- Sistema circulatorio, aparato digestivo, y en general todo aquello sobre lo que no tenemos que mantener una coordinación o control voluntario.</li> <li>- Su razonamiento es analógico. Codifica y procesa simbólicamente.</li> <li>- No arguye ni rechaza. Analiza la información a partir de otras informaciones ya acertadas (sus propios "programas").</li> <li>- Acepta, interpreta y obedece a la luz de su comprensión presente.</li> </ul>

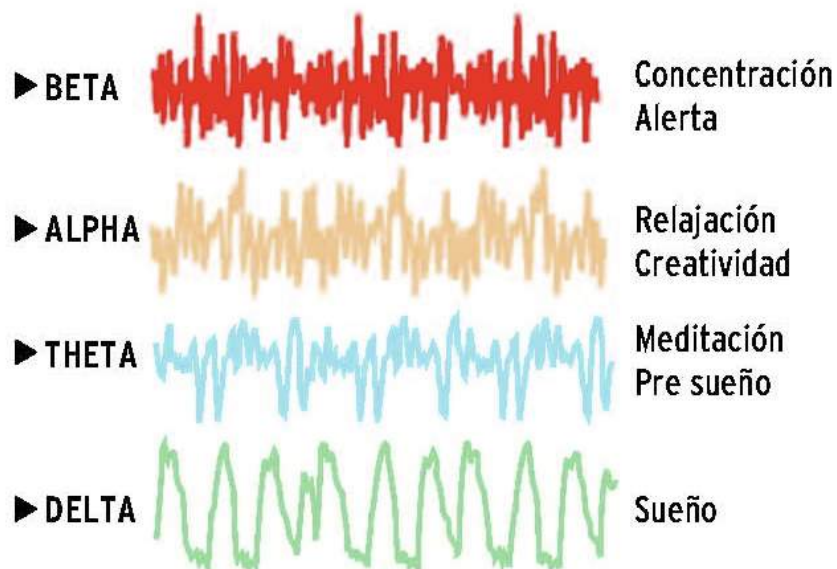
La función de la hipnosis – trance y la autohipnosis, es acceder a éste 88% de nuestra mente que permanece oculta y a la que conscientemente tenemos poco acceso, para así ser capaces de ampliar nuestra capacidad funcional y de control, de la utilización completa, de el mayor número de capacidades disponibles.

### 4 - Los 4 Estados o Niveles de la Mente.

Tipo de ondas cerebrales	Frecuencia	Gráfico
<b>Beta.</b> Estado de Vigilia; Totalmente despierto o realizando una actividad mental.	14 -20 Hz	
<b>Alfa.</b> Estado de Trance. Relajado o de ensoñación. Pensamiento creativo, imaginación, Meditación.	8 - 14 Hz	R.E.M Recuerdo de los sueños
<b>Zeta (Theta).</b> Estado de Ensueño. Meditación profunda y estado onírico (nivel de conciencia "crepuscular")	4 - 7 Hz	
<b>Delta.</b> Sueño profundo	0´5 - 4 Hz	
<b>Muerte</b>	0	

## ■ Ondas cerebrales

La práctica de la meditación aumenta las ondas cerebrales Theta que en, condiciones normales, sólo se alcanzan antes de dormir.



E. Amade /EL MUNDO



## 5 - Las Reglas de la Mente

1 – Todo pensamiento o idea causa una reacción física.

2 – Lo que se espera tiende a hacerse realidad.

3 – Al tratar con nuestra mente o la de otros, la imaginación es más poderosa que el conocimiento o la información.

4 – La mente no puede mantener indefinidamente dos ideas opuestas contradictorias sin generar un conflicto.

5 – Una vez que cualquier idea ha sido aceptada por la mente inconsciente, permanece hasta que otra nueva idea la reemplaza.

6 - Un síntoma inducido emocionalmente, si persiste lo suficiente tiende a generar cambios orgánicos.

7 – Cada cambio de idea llevado a la práctica disminuye la resistencia a sucesivos cambios.

8 – En lo concerniente a la mente inconsciente y sus funciones, a mayor esfuerzo consciente menor es la respuesta inconsciente.

### ■ Fotos de la meditación



## **6 - REGLAS PARA UNA CORRECTA FORMULACIÓN DE SUGESTIONES HIPNÓTICAS**

Las siguientes reglas sirven para relacionarse verbalmente con el inconsciente, ya sea el propio o el de otra persona, de forma que obtengamos de él respuestas rápidas y positivas.

### **1 – Usa el tiempo verbal presente.**

Formula siempre cada sugerencia como si esta fuese ya un hecho cierto:

*“Estás tranquilo, sereno y relajado”. “A medida que te abandonas más y más...”*

Incluso las referencias al futuro deben formularse en tiempo presente:

*“Y el próximo domingo, cuando vuelves a casa, abrazas a tus hijos con ternura, les demuestras tu confianza...”*

### **2 - Se positivo.**

Usa siempre términos positivos, imágenes que sugieran confianza, energía o relajación.

*“Estás sereno y confiado. Siente en tu cuerpo la cálida placidez del descanso...”*

*“Toda la energía que necesitas está dentro de ti, en tu mente, en cada uno de tus músculos: la tienes a tu disposición...”*

### **3 – Se específico.**

No intentes solucionarlo todo a la vez; divide el trabajo que esperas realizar con la inducción en partes específicas y abórdalas una a una, por orden.

#### **4 – Se detallista.**

No digas: “Vas a ser un hipnotizador excelente”.

Explícalo: *“Te gusta tu trabajo. Te encuentras cómodo con tus clientes. Ellos lo saben, de forma que confían en ti y se sienten relajados y bien dispuestos en tu presencia. Tu intención es beneficiarles. Sabes que tu voz puede ser muy cálida y convincente. Cuando quieres inducirles a un estado de relajación profunda, te sientes sereno, seguro de ti mismo, y al hablar transmites todo aquello que te propones, etc.”.*

#### **5 – Se sencillo.**

Usa términos claros y sencillos. Evita las palabras grandilocuentes y las expresiones literarias. Al tratar con el inconsciente, imagina que estás hablando con un niño inteligente, de nueve o diez años.

#### **6 – Se estimulante y emotivo.**

Utiliza sugerencias que entrañen sentimiento y energía. Recuerda que el inconsciente es sentimental. Trátalo con palabras como: *hermoso, alegre, vibrante, apasionado, generoso, armónico, heroico, poderoso, explosivo, emocionante, delicioso, radiante, positivo...*

#### **7 – Describe la acción, no la capacidad.**

Incorrecto: “Eres inteligente. No tendrás problemas con el próximo examen de matemáticas”.

Correcto: *“Te sientes interesado por todo lo que estudias. Encuentras placer en asimilar las cosas que te ayudan a crecer...”.*

#### **8 – Se preciso.**

Si nuestro objetivo es conseguir un peso ideal de 60 kg., el sugerir que podemos adelgazar hasta llegar a los 55, no sea que obtengamos sólo un éxito parcial, no es un buen argumento frente a la “honestidad práctica” del inconsciente.

## 9 – Se un poco realista.

Atente a las posibilidades reales de cada individuo y de cada situación. No exageres ni busques forzosamente perfeccionar las metas.

Si le dices a un hombre obeso de sesenta años: “Vas a lograr hacer los 100 m lisos en 9 segundos”, es muy probable que no encuentres mucha colaboración de su inconsciente.

## 10 – Personaliza.

No digas: “Tu mujer te adora. Hace lo que le pides”

Correcto: ” *Te interesas sinceramente por tu mujer. Le expresas tu amor y tu aprobación cuando ella se muestra afable; las escuchas con atención, demuestras que deseas entenderla...* ”

## 11- Busca símbolos.

Para una persona sobreexcitada que intenta relajarse: “balsa de aceite”, “mar en calma”, “tiempo detenido”, “mecerse en la cuna”, “baño caliente”, etc.

Para alguien que desea reducir peso: “cintura de avispa”, “bomboncito”, “esbelta como un junco”, etc.

Por último...**Se creativo**. Déjate inspirar por la ocasión!

**7 - FENÓMENOS FISIOLÓGICOS QUE SE PRODUCEN EN ESTADO DE TRANCE**

- Cambios en la respiración.
- Cambios en el tono muscular.
- Cambios en el color de la piel (blanco o sonrosado. Sobre todo en el lóbulo de la oreja).
- Movimiento rápido de las pupilas (REM).
- Aumento del tamaño del labio inferior.
- Cambios posturales.
- Tragar saliva.
- Gestos y movimientos cortos, espontáneos.
- Ladeo de la cabeza.
- Cambios en el tono y ritmo de la voz.
- Cambios en frecuencia del pulso y temperatura corporal.
- Aumento del tamaño de los poros.
- Otros.

## 8 - MODELO MILTON ERICKSON SEGÚN GRINDER Y BANDLER

Uno de los principales elementos del Modelo Milton, es el **RAPPORT** el acompañamiento para a continuación dirigir al cliente hacia la consecución de sus propios recursos.

Consiste en la propia descripción de la propia conducta observable del sujeto, pero solamente los aspectos de base sensorial, para a continuación pasar a describir las experiencias que se desarrollan o se pretende que se desarrollen con el cliente, utilizando para ello los modelos lingüísticos que a continuación se proponen.

*“Los pacientes son pacientes porque han perdido rapport con su propio inconsciente, son personas que han recibido demasiada programación. Tanta programación externa que han perdido el contacto con su ser interior”. Milton H. Erickson.*

## Categorías del Metamodelo Inverso (según Bandler y Grinder)

### A. Reunir información.

**1. NOMINALIZACIONES.** Las nominalizaciones son palabras que ocupan el lugar de un sustantivo en una frase, pero que no son tangibles – no pueden ser tocadas, sentidas u oídas -. Palabras como **curiosidad, hipnosis, aprendizajes, amor**, etc. Son nominalizaciones. Se utilizan como sustantivos, pero en realidad son palabras de proceso.

Siempre que se utiliza una nominalización, se omite mucha información. Si digo. **Emilia tiene muchos conocimientos**, he omitido qué sabe exactamente, y cómo lo sabe.

*“Sé que tienes cierta **dificultad** en tu vida que quisieras llevar a una **solución** satisfactoria...”*

*“Sé que tu **mente inconsciente** está mas capacitada que tú para buscar en tu experiencia exactamente ese **recurso**...”*

**2. VERBOS INESPECÍFICOS.** Ningún verbo es completamente específico, pero los verbos pueden ser más o menos específicos. Si un hipnotizador utiliza verbos relativamente inespecíficos, una vez más, el oyente está obligado a aportar el significado para comprender

la frase. Palabras como *hacer, arreglar, resolver, mover, cambiar, preguntar, pensar, sentir, saber, experimentar, comprender, recordar, darse cuenta de*, etc. Son relativamente específicos.

Si digo “*Quiero que aprendas*” , estoy utilizando un verbo muy inespecífico, ya que no estoy explicando cómo quiero que aprendas, o qué quiero que aprendas concretamente.

**3. INDICE REFERENCIAL INESPECÍFICO.** Eso significa que no se especifica el sustantivo del que se habla. Por ejemplo.

“**La gente se puede relajar**”

“**Esto se puede aprender fácilmente**”

“**Puedes experimentar cierta sensación**”

Frases como esta dan al oyente la oportunidad de aplicarse fácilmente la frase a sí mismo para comprenderla.

**4. OMISIÓN.** Esta categoría se refiere a frases en las que falta por completo un sustantivo importante. Por ejemplo: “**Sé que sientes curiosidad**”.

## B. Malformación Semántica.

**1) MODELACION CAUSAL, O ENLACE.** Utilizando palabras que implican una relación de **causa – efecto** entre algo que está ocurriendo y algo que el comunicador quiere que ocurra, se invita al oyente a responder como si una cosa “causara” de hecho la otra. Hay tres tipos de enlace, con diversos grados de intensidad.

“Estás escuchando el sonido de mi voz, y puedes empezar a relajarte...”

“*Mientras* estás ahí sentado sonriendo, puedes empezar a entrar en trance”

“*A medida que* te balanceas hacia delante y hacia atrás, puedes relajarte más completamente...”

“El balanceo de tu cabeza *hace que* te relajes más profundamente”

**2) LEER LA MENTE.** Actuar como si se conociera la experiencia interna de otra persona puede constituir una herramienta eficaz para aumentar la credibilidad del hipnotizador. Siempre que la lectura recurra a patrones de lenguaje generalizados. Si la lectura de la mente es demasiado específica, el comunicador corre el riesgo de decir algo que contradiga la experiencia del oyente, perdiendo con ello la compenetración.

**“Puede que te preguntes qué voy a decir a continuación”**

**“Sientes curiosidad por la hipnosis”**

## C. Límites del Modelo del Orador.

**CUANTIFICADORES UNIVERSALES.** Palabras como *todo, cada, siempre, nunca, nadie*, etc. Son cuantificadores universales. Esas palabras suelen indicar una sobregeneralización.

“Y ahora puedes recorrer *todo* el camino hasta el trance”

“*Cada* pensamiento que tienes te puede ayudar a profundizar más en el trance”

**OPERADORES MODALES.** Los operadores modales son palabras como *debería, debe, tiene que, no puede, no hará que*, etc., e indican ausencia de opción.

“¿Has observado que *no puedes* abrir los ojos?”

## Patrones adicionales del Modelo Milton

Además de los Patrones del metamodelo inverso, el Modelo Milton incluye una serie de patrones de lenguaje adicionales importantes. El más importante de ellos es el uso de presuposiciones.

**A. Presuposiciones.** La forma de determinar qué está presupuesto y no sujeto a cuestionamiento en una frase, es negarla y averiguar qué es lo que sigue siendo cierto. El tipo de presuposición más sencillo es la existencia. En “Pepe se tomó la comida”, se supone que Pepe y la comida existen. Si niegas la frase y dices que “No que Pepe no se tomó la comida” sigue sin cuestionarse el hecho de que Pepe y la comida existen. Las presuposiciones son el Patrón de lenguaje más poderoso cuando las utiliza un comunicador que *presupone lo que no quiere que sea cuestionado*.

### A1) Cláusulas de tiempo subordinadas.

Estas cláusulas comienzan con palabras como *antes, después, durante, al, mientras, previamente, cuando, a medida que*, etc.

“¿Quieres sentarte *mientras* entras en trance?”

“Quisiera discutir algo contigo *antes* de que termines este proyecto”



## 2) Numerales ordinales.

Palabras como *otro, primero, segundo, tercero*, etc., indican orden.

“Puedes preguntarte qué lado de tu cuerpo empezará a relajarse *primero*”

**3) La palabra “O”.** Se puede utilizar para presuponer que se producirá al menos una entre diversas alternativas.

“No sé si se elevará con un movimiento inconsciente tu mano derecha *o* tu mano izquierda”

“Prefieres lavarte los dientes antes *o* después de darte un baño”.

**4) Predicados de conciencia.** Se pueden utilizar palabras como *saber, darse cuenta, ser consciente, observar*, etc., para presuponer el resto de la frase. La única cuestión es que el oyente se dé cuenta de lo que estás señalando.

“¿Te *das cuenta* de que tu mente inconsciente ya ha empezado a aprender...?”

“¿*Sabías* que ya has estado en trance muchas veces en tu vida?”

“¿Has *observado* el efecto atractivo que tiene este cuadro en tu sala de estar?”

**5) Adverbios y adjetivos.** Se pueden utilizar estas palabras para presuponer una cláusula importante de una frase.

“¿Estás *intrigado* ante la perspectiva de entrar en trance?”

“¿Estás *profundamente* en trance?”

“¿Puedes empezar a relajarte muy *fácilmente*?”

**6) Cambio de verbos y adverbios de tiempo.** *Empezar, terminar, dejar, comenzar, seguir, proceder, ya, todavía, aún, nunca más*, etc.

“Puedes *seguir* relajándote”

“¿*Continúas* interesado en la hipnosis?”

## 7) Adjetivos y verbos de comentario.

*Afortunadamente, por suerte, inocentemente, felizmente, necesariamente*, etc.

*“Afortunadamente, no tengo necesidad de conocer los detalles de lo que deseas para ayudarte a conseguirlo.”*. Esto presupone todo lo que sigue a la primera frase.

Apilar muchos tipos de presuposiciones en la misma frase las vuelve especialmente potentes. Cuanto más se presupone, más difícil le resulta al oyente desenmarañar la frase y cuestionar cualquiera de las presuposiciones.

### **Ejemplo:**

*“ y no sé cuánto tardarás en darte cuenta de los aprendizajes que tu inconsciente ya ha hecho, porque no es importante que lo sepas antes de continuar cómodamente el proceso de relajación y hayas permitido al otro aprender algo más que te resulte útil y delicioso.”*

## **B. Patrones de provocación indirecta.**

El siguiente grupo de patrones son especialmente útiles para conseguir indirectamente ciertas respuestas, sin pedirlos abiertamente.

**1) Órdenes incorporadas.** En vez de dar instrucciones directamente, el hipnotizador puede incorporar las órdenes a una estructura de oración más larga.

*“Relaja saber que es posible relajarse cuando uno quiera”*

*“Observa cuándo comienzas a sentirte mejor”*

Cuando se incorporan instrucciones en una frase más larga, se pueden expresar más suave y elegantemente, y el oyente no se dará cuenta conscientemente de que le están dando esas directrices. Los mensajes anteriores probablemente tengan un impacto mucho más brillante que si se dieran únicamente las instrucciones: “Relájate”, “siéntete mejor”.

**2) Subrayado análogo.** Las órdenes incorporadas son especialmente poderosas cuando se utilizan con subrayado análogo. El subrayado análogo

significa que desprendes la instrucción del resto de la frase mediante algún comportamiento no verbal análogo. Se puede hacer subiendo el volumen de la voz al dar la instrucción, haciendo una pausa antes y después de la orden, cambiando el tono de la voz, haciendo gestos con una mano, o alzando las cejas.

**3) Preguntas incorporadas.** Las preguntas, igual que las órdenes, se pueden incorporar en una estructura de frase más larga.

“Tengo curiosidad por saber **qué te gustaría conseguir con la hipnosis**”

“Me pregunto **qué preferirías beber**”

Generalmente, la gente responde a la pregunta incorporada ( En el primer ejemplo “¿Qué te gustaría conseguir con la hipnosis?”) sin darse cuenta de que la pregunta no se formuló. El oyente no se niega a contestar la pregunta, porque está incorporada en una frase sobre la curiosidad del orador. Esto brinda una forma muy delicada y elegante de recabar información.

**4 – Órdenes negativas.** Cuando se da una orden en forma negativa, generalmente a lo que se *responde* es a la instrucción positiva.

Por ejemplo, si alguien dice: “**No pienses en lunares rosas**”, tienes que pensar en lunares rosas par entender la frase. La negación no existe en la experiencia primaria de las imágenes, los sonidos y las sensaciones; la negación sólo existe en las experiencias secundarias, en representaciones simbólicas tales como el lenguaje y las matemáticas.

Se pueden utilizar eficazmente las órdenes negativas afirmando lo que sí quieres que ocurra y anteponiendo la palabra “no” a la frase.

“**No** quiero que te sientas demasiado cómodo.”

“**No** te diviertas demasiado practicando las órdenes negativas”

Generalmente, el oyente responderá experimentando qué es sentirse cómodo o divertirse practicando órdenes negativas, como una forma de comprender la frase.

**5 – Postulados conversacionales.** Los postulados conversacionales son preguntas sí / no que generalmente suscitan una respuesta en vez de una contestación literal.

Por ejemplo, si abordas a alguien por la calle y le preguntas “**¿Tiene hora?**”, por lo general la persona **no contestará “sí” o “no”, sino que te dirá qué hora es.**

Si le preguntas a alguien: “**¿Sabes qué ponen en la televisión esta noche?**”, lo más probable es que te diga qué programación hay, en vez de decirte simplemente “sí”.

Para hacer postulados conversacionales, primero hay que pensar qué respuesta se desea. Por ejemplo, pongamos que se quiere que alguien cierre la puerta. El segundo es identificar al menos una cosa que debe ser cierta si la persona cierra la puerta. En otras palabras, se identifica qué presupone el resultado. En este caso presupone que (a) la persona es capaz de cerrar la puerta, y (b) ahora la puerta ahora está abierta.

El tercer paso es tomar una de estas presuposiciones y convertirla en una pregunta sí /no.

**“¿Está abierta la puerta?”**. Ahora se tiene una pregunta que generalmente conseguirá una respuesta sin pedirla directamente.

**6) Ambigüedad.** Cualquier ambigüedad permite al oyente procesar internamente un mensaje de más de una manera. Esto exige que la persona participe activamente en la creación del significado del mensaje, lo cual incrementa las probabilidades de que el significado sea adecuado para ella. Además, es probable que uno o más de los significados permanezcan a nivel inconsciente. Los cuatro primeros patrones descritos en este apéndice (nominalizaciones, verbos inespecíficos, índice referencial inespecífico, y omisión) actúan todos ellos para incrementar la ambigüedad del mensaje.

**a) Ambigüedad fonológica.** Las palabras que suenan parecido pero tienen significados distintos crean ambigüedad fonológica. Las palabras que tienen ambigüedad fonológica se pueden destacar analógicamente, combinándolas con otras palabras para formar un mensaje separado.

Por ejemplo, “y sabes ***a ojos cerrados*** que con ***el abrazo*** de un amigo ***se levanta tu ánimo***”. El mensaje destacado se puede interpretar como ***“a ojos cerrados el brazo se levanta”***.

**b) Ambigüedad sintáctica.** Un ejemplo clásico de ambigüedad sintáctica es el siguiente: ***“La hipnosis de los hipnotizadores tiene truco.”*** Esta frase puede significar que los hipnotizadores practicando la hipnosis usan trucos, o que poner a los hipnotizadores en trance tiene truco.

**c) Ambigüedad de alcance.** La ambigüedad de alcance se produce cuando no está claro a qué extensión de la frase se aplica un adjetivo, verbo o adverbio.

*“Contribuiremos a encontrar opciones y enseñanzas personalizadas“.* No sabemos si sólo serán personalizadas las enseñanzas, o también las opciones.

*“No sé cuándo te das cuenta de que estás aquí cómodamente sentado, escuchando el sonido de mi voz, y entras en trance profundo sólo tan deprisa como lo quiera tu mente inconsciente...”*

Aquí, no está claro si el verbo “darte cuenta” se aplica a toda la frase o sólo a lo que precede a la palabra “y” si “darte cuenta” se aplica a toda la frase, todo lo que sigue a “darte cuenta” está presupuesto.

**d) Ambigüedad de la puntuación.** Este tipo de ambigüedad se crea uniendo dos oraciones que terminan y comienzan con la misma palabra.

*“Tu ropa te sienta muy **bien** profundo entras en trance”*

## C. Patrones en la Metáfora.

La última serie de patrones es especialmente útil en el empleo de la comunicación metafórica, así como al utilizar otros tipos de hipnosis. Hay otros muchos patrones que son útiles para hacer narraciones eficaces. No obstante, los dos siguientes se consideran generalmente parte integrante del Modelo Milton.

### 1) Violaciones de restricciones selectivas.

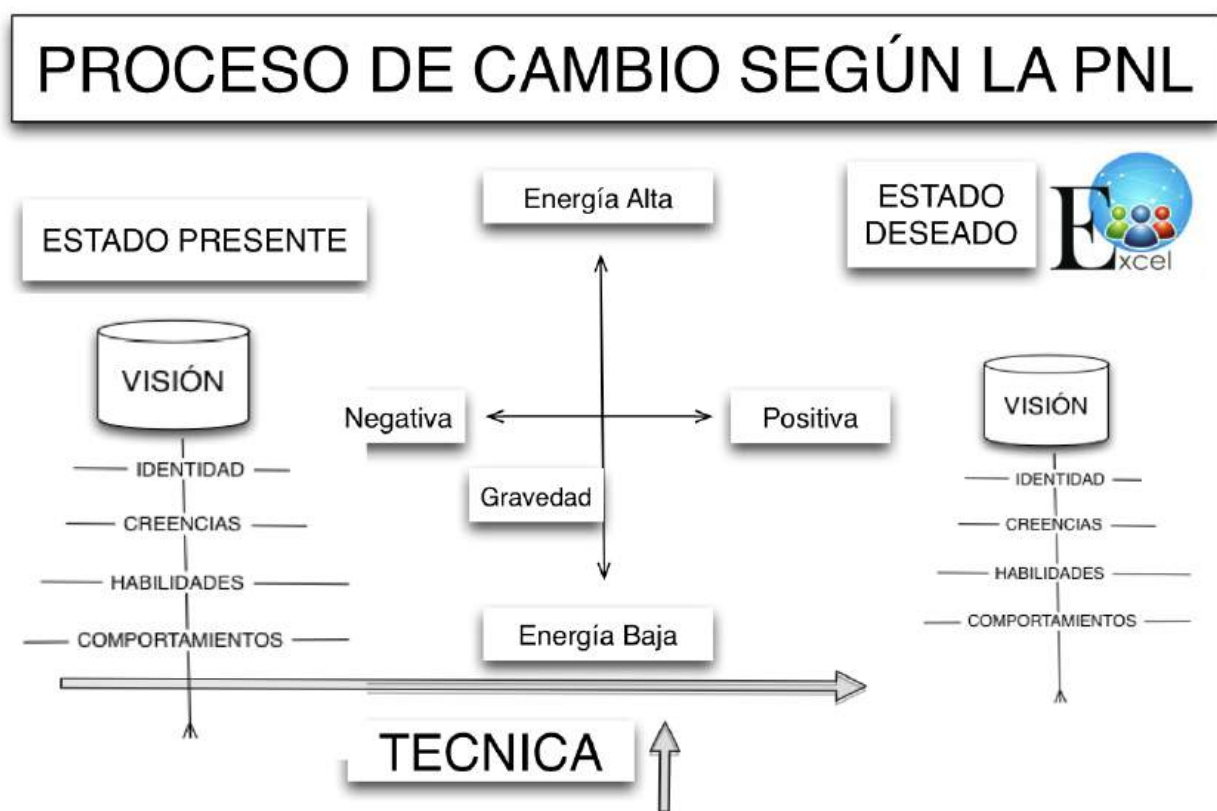
Se refiere a la atribución de cualidades a algo o alguien que por definición no puede poseer esas cualidades. Por ejemplo, *si hablo de una roca que estaba muy triste o un hombre que está embarazado*, estoy violando una restricción selectiva, ya que las rocas no tienen sentimientos y los hombres no gestan. ***El oyente tiene que encontrar alguna manera de dar sentido a afirmaciones como éstas.*** Si hablo de las experiencias que tuvo una roca triste, y los cambios que dio, probablemente el oyente dé sentido a mis afirmaciones aplicándoselas a sí mismo. *“La roca no puede estar triste, así que debo ser yo”.* Este proceso no es consciente, sino una manera automática de comprender lo que se dice.

## 2) Citas.

Este patrón implica pronunciar una afirmación que quieres hacer a otra persona como si estuvieras citando lo que dijo a otra persona en otro momento y lugar. Las citas se pueden utilizar para cursar cualquier mensaje sin asumir la responsabilidad del mensaje. Como aparentemente se está hablando de lo que dijo otra persona en otra ocasión, con frecuencia el oyente responderá al mensaje, pero no identificará conscientemente a qué está respondiendo, o quién es responsable de ese mensaje.

Se puede hablar a alguien de un cliente de Milton Erickson que realmente quería aprender hipnosis. Escuchó la charla de Erickson sobre hipnosis y pensó que había comprendido. Entonces, Erickson se volvió hacia él y le dijo enfáticamente:

*“No sabes que realmente nada hasta que has practicado concienzudamente cada uno de sus elementos!”*



## 9 - EJERCICIOS HIPNOSIS

### FASES

La inducción al estado de trance tiene como propósito fundamental ir llevando hacia su mundo interno.

### Técnicas

#### I FASE ESTABLECEMOS RAPPORT

- Sintonizar con la historia del cliente. B cuenta una historia a A y A acompaña con el mundo de B. Escucha activa y establecer igualdades. Comprensión y cercanía del otro, repetir la información que nos da la persona.
- Espejear.
- Calibrar.
- Anclar el Rapport con algún estímulo específico.

*(después vendría la información pertinente, 20 pasos, esto se ve en el master)*

#### II. SUGESTIONES PREHIPNÓTICAS.

Todos aquellos conceptos sencillos de lo que va a suceder durante el estado de trance.

- La hipnosis es igual a comunicación eficaz.
- Hipnosis facilita el acceso a los recursos.
- La mente consciente es limitada y la inconsciente ilimitada.
- Trance es el estado alterado de conciencia.
- La hipnosis es un vehículo hasta el trance, para acceder a un estado receptivo y flexible para el aprendizaje y la experimentación y el enriquecimiento del mapa.
- Utilizamos la hipnosis permisiva. Supone acompañar y amplificar las respuestas de la otra persona para a continuación ayudar a favorecer los cambios.

#### III. INDUCCIÓN AL ESTADO DE TRANCE.

1- Por parejas: La persona A sigue la respiración de la persona B.

a - Respiración directa: (Superficial, pulmonar, diafragmática)

## b – Respiración cruzada.

- 2- Tonalidad en la respiración: Consiste en hablar ligeramente más agudo cuando la persona inhala y más grave cuando la persona exhala.
- 3- Sintonía y guía. Añadir algún movimiento de las manos, el parpadeo de los ojos, la forma en que acentúa las vocales, el canal representacional que utiliza, etc.
- 4- Palabras de enlace. Además, también, y, junto, mientras, con, luego esto, ya, bien, por lo tanto, entonces, como, etc.
- 5- Inducción de relajación progresiva.

## IV. PROFUNDIZACIÓN DEL ESTADO.

### Modelo Milton de Lenguaje

#### Técnica confusional.

- El número de unidades de información que podemos percibir conscientemente es (7 mas-menos 2). si aumenta, el hemisferio izquierdo se satura y el derecho empieza a recibir la información.

- También se puede confundir hablando de diferentes niveles lógicos.

- O de las diferentes posiciones perceptivas (1ª, 2ª y 3ª posición).

- Polaridades. Conceptos polares mezclados continuamente, sin ningún significado coherente, desconciertan. Consciente – inconsciente, olvido-recuerdo, sonido – silencio, etc.

6- Técnica del como si...A le dice a B que se imagine como se comportaba en términos de fisiología cuando estuvo en trance o con mucho sueño. Y A va amplificando esa experiencia.

7- Levitación. Milton les pedía a sus clientes que levitaran su mano, para enviar una señal inconsciente al consciente del estado de trance. Este



hecho es muy potente para profundizar en el estado. Es el ejemplo por excelencia de disociación kinestésica.

## 8- Historias.

## V. TRANSFORMACIÓN DEL MAPA DEL CLIENTE.

Se añaden indicadores de trance profundo que en este momento son apoyos técnicos para el cambio:

- Alucinación positiva o negativa.
- Amnesia e hipertemia.
- Distorsiones temporales.
- Distorsiones espaciales.
- Distorsiones personales.
- Aumento y disminución perceptual interna.
- Anestesia y analgesia.
- Movimiento o catalepsia involuntarios.
- Aumento o disminución del ritmo cardiaco.
- Cambios del mapa. Enriquecer o limitar por historias.
- Revelaciones: experiencias de aprendizaje profundo.

## VI. INTEGRACIÓN Y REASOCIACIÓN AL ESTADO DE ALERTA.

Aquí es necesario realizar la integración del cliente, consciente o inconscientemente, de todo lo que transformó en su mapa del mundo.

Debemos ayudarle a que baje la mano si levitó, reasocie su parte consciente con la inconsciente, se termine de armonizar las voces, experiencias, partes internas, posiciones, etc, manejadas a lo largo del trance.

Ej. "...a continuación cuando tu mano llegue a tu pierna....deseo agradecerle a tu mente inconsciente la enorme colaboración ...quiero que tú también le agradezcas...(aumentamos el ritmo del habla y aumentamos el volumen)... tal vez puedas darte cuenta que ya estás más despierto y cuando abras tus ojos te encontrarás totalmente consciente, alerta y dispuesto a seguir cambiando con alegría ..."

# Ejercicios simples de inducción a trance y concentración: utilizando predicados sensoriales

Una de las cosas que dice Bandler, seguidor de Erickson, es que el Trance sirve para estar en el estado óptimo para estar concentrado.

## 1- Inducción con un pasatiempo

### Objetivos

- Aprender una forma sencilla de inducir a un estado de trance ligero a través de una actividad.
- Reestructurar los posibles estímulos distractores, y
- Usar la técnica de la sugestión permisiva.

### Procedimiento

1. Pedir a la persona que escoja un pasatiempo o actividad que le sea agradable y que requiera de atención consciente. Por ej. Caminar, correr, jugar a tenis, nadar, etc.
2. Pedirle que tome una postura cómoda. Preferiblemente con los ojos cerrados.
3. Inducirle el estado de trance nombrando pequeñas partes de la experiencia visual, auditiva y kinestésica que estén comprendidas en el pasatiempo.
4. Tiempo de 10 a 15 minutos.
5. Sacar a la persona del trance sugiriéndole que mover algunas partes del cuerpo.

## 2- Inducción usando palabras de enlace

El mismo ejercicio que el anterior

En el paso 3 añadir palabras de enlace tipo “además, y, puedes, lo que, entonces...” entre experiencias Visuales, auditivas y cinestésicas.

## 3- Inducción a la técnica de concretos y abstractos.

### Objetivos

- Aprender la forma de inducir un estado de trance con la técnica de concretos y abstractos con la modalidad: 5, 1 ; 4,2 ; 3,3 ; 2, 4; 1, 5.
- En estado de trance crear la disociación; consciente e inconsciente con marcos analógicos, y

- Producir levitación de la mano, usando si es necesario la técnica de ilusión de alternativas.

### Procedimiento

1. Pedir a la persona que tome la postura de trance.
2. Inducir a trance nombrando cinco percepciones o signos concretos que están en la experiencia de la persona (pueden ser visuales, auditivos o kinestésicos) y una interna subjetiva y abstracta, de nivel lógico más alto (relajación, tranquilidad, comodidad, paz, etc). Posteriormente cuatro y dos, y tres y tres, etc.
3. Ya que la persona está en trance, crearle la disociación consciente – inconsciente y producirle la levitación de la mano. Si la persona no levanta la mano, utilizar la técnica de ilusión de alternativas o catalepsia.
4. Hacer la re-asociación, bajar la mano y sacar a la persona del estado de trance con la sugestión post –hipnótica de sentirse activo, despierto, integrando a nivel consciente lo vivido y con muchas ganas y disposición de seguir creciendo.

# 10 - Metáforas en hipnosis

“No se puede comprender una cosa si no se ha identificado su metáfora”  
(Borges)

“Dios hizo al hombre porque le gustaba escuchar historias”  
(Sam Keen, 1993)

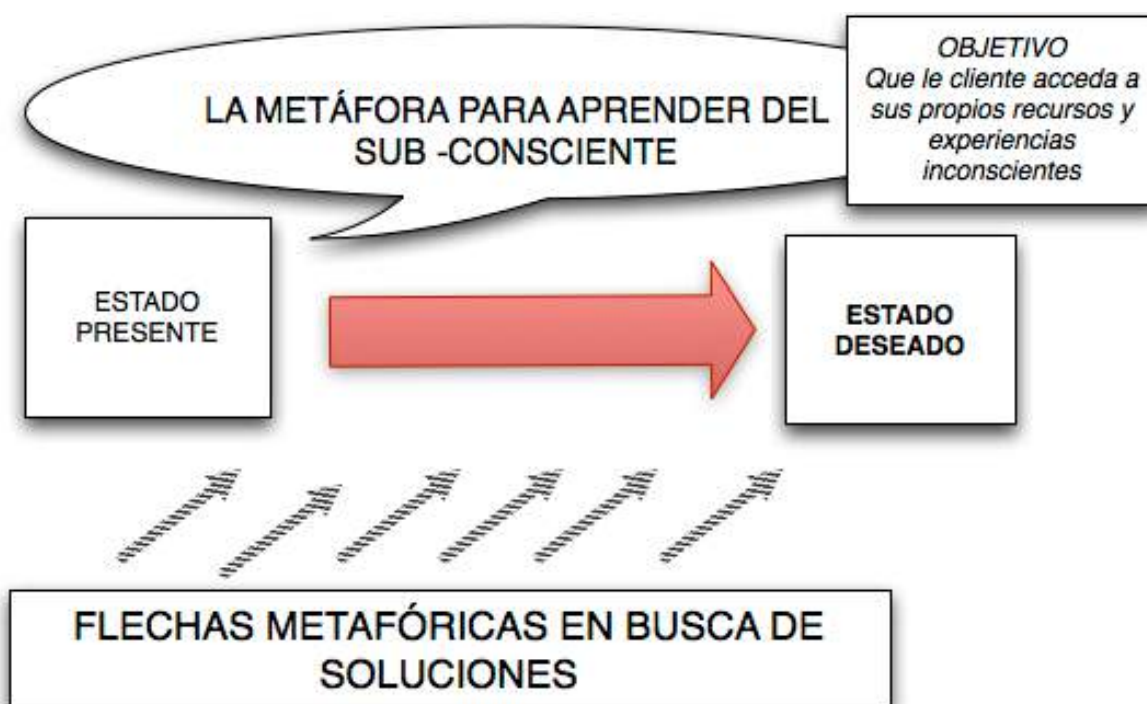
“El cuento es un enigma cuya resolución no se encuentra en el interior del relato sino en nuestro corazón”  
(Brasey, 1999)

“Los cuentos proponen un atajo hacia el infinito para llevar adelante sus anhelos, un atajo que implica siempre una aceleración, un salto desde lo cuantitativo hacia lo cualitativo”. (Brasey, 1999)

“Necesitamos la facultad creativa de imaginar lo que conocemos” (Shelley. En defensa de la poesía)

# ¿Por qué las metáforas?

Uno de los profesores que yo tuve en mi primer practitioner se llamaba era el director de Zentre, se llama Bernardo Ortín y fue quien nos aportó este material sobre las metáforas, otro profe que nos habla de las Metáforas es Luís Bueno, quién nos aportó amistosamente sus apuntes en su web y de donde me he inspirado para hacer este dibujo.



**Gregory Bateson** cuenta la historia de un hombre que deseaba conocer la mente, saber qué era en realidad y si algún día los ordenadores llegarían a ser tan inteligentes como os seres humanos. Este hombre acudió al ordenador más potente del momento, que ocupaba toda una planta en un departamento de la universidad, y le introdujo la siguiente pregunta: ¿Calculas que algún día llegarás a pensar como un ser humano?.

La máquina zumbó y murmuró mientras empezaba a analizar sus propios hábitos computacionales. Finalmente, el ordenador imprimió la respuesta en una hoja de papel. El hombre, muy excitado, se apresuró a cogerla y leyó las siguientes palabras, pulcramente impresas. "Esto me recuerda una historia..."

**La mente humana es una criatura metafórica**, en el sentido de que no existe a la vista nada más que metáfora (Ardib, en "El cerebro metafórico"). Todo es metafórico, en la medida en que representa otra cosa que no es. Mientras lees esta página, estos curiosos garabatos negros se convierten en impulsos nerviosos, que a su vez se transforman en formas de palabras y después en sonidos. Luego, mediante complejos procesos de asociación inconscientes, usted compone secuencias de imágenes, sensaciones y más sonidos de palabras. Finalmente, si aún sigue en ello, su mente consciente percibe algún

significado. Por cierto. ¿Qué prefiere usted, la anécdota de Bateson o la descripción teórica del proceso?

En general, la gente prefiere que le cuenten un relato, o le cuenten ejemplos, porque eso conecta con la función asociativa de la inteligencia intuitiva. Al oír la metáfora cada persona construirá un sentido que sea relevante para ella.

### ***Un principio Zen dice:***

*Cualquier arte o conocimiento que un hombre consigue por medios externos no es realmente suyo, no le pertenece intrínsecamente; es sólo lo que procede de su ser interior lo que puede reclamar verdaderamente como suyo.*

El poder de la metáfora no lo determina el narrador, sino el oyente y lo que su mente inconsciente hace con el relato. **La metáfora pertenece al tipo de lenguaje centrado en el universo del oyente, y no en la sabiduría del relator.** Lo que busca el lenguaje metafórico es provocar estímulos al sistema sensorial de quien escucha; imágenes, sensaciones, sonidos, olores, sabores...

### **Capacidades necesarias para el manejo del lenguaje metafórico**

- Estimulación y desarrollo del lenguaje inconsciente (inteligencia intuitiva y creativa). El objetivo es desactivar el pensamiento consciente, intelectual y reflexivo que mantiene el sistema de creencias.
- Centrarse en la percepción de la realidad, más que en su interpretación ( pensar y sentir el espacio, el tiempo y el movimiento).
- Practicar la escucha activa y la atención flotante para centrarse en la percepción del mundo del otro.
- Sintonización, acompasamiento y rapport.
- Producción de estados adecuados al cambio personal. Inducción de la “Búsqueda Transderivacional”.
- Estar siempre preparados para la intervención burlando el propio sistema de creencias.

**El nombre no es la cosa, el mapa no es el territorio** . Este principio de Korzybsky (*Ciencia y cordura*, 1933) nos remite a la idea de que es prácticamente imposible transmitir una idea exacta conscientemente. Paradójicamente, cuanto más preciso sea su “mapa” o modelo del mundo, más gente quedará fuera de su contacto comunicacional. La técnica literaria nos indica que el buen uso de símbolos universales, determina el éxito del texto. Las metáforas, cuentos, anécdotas provocan en el oyente experiencias similares de su propia vida y con ello, la comunicación se vuelve mucho más significativa. Por esto es

precisamente, las metáforas no pueden explicarse, al hacerlo pierden todo su poder para reencuadrar las situaciones en las que nos hallamos atascados.

Cuando oímos una historia conectamos con todo tipo de experiencias relacionadas directa o indirectamente con lo que nos sugiere la metáfora. Contar, relatar anécdotas provocan en el oyente ideas, predisposiciones, emociones...sin tener que decirle el asunto sobre el que queremos que dirija su atención, tipo: "Quiero que pienses en la importancia de la educación y los hábitos de convivencia y bla, bla, bla...".

No es preciso que las metáforas sean de una gran calidad literaria, ni ser relatos ingeniosos. De hecho, la mejor metáfora es la que ilustra la situación con una historia personal del propio orador.

John Grinder enseña que se puede construir una metáfora de cualquier situación, . Sólo hay que conocer el problema y lo que la persona desea, establecer un isomorfismo con otra situación, en otro escenario y agregarle una solución.

## **Ventajas del empleo de metáforas y relatos en la comunicación**

*En el fondo, toda la actividad terapéutica consiste en esta especie de ejercicio imaginativo que recupera la tradición oral de contar historias; la terapia dota de historia a la vida.*

(James William)

- 1 – Las historias no implican una amenaza para el sistema de creencias del cliente.
- 2 – Captan el interés del oyente.
- 3 – Fomentan la independencia del individuo, quien al tener que conferir sentido al mensaje, extrae sus propias conclusiones o emprende acciones por propia iniciativa.
- 4 – Pueden ser utilizadas para eludir la natural resistencia al cambio.
- 5 – Pueden emplearse a fin de controlar la relación entablada con el sujeto.
- 6 – Ofrecen un modelo de flexibilidad.
- 7 – Pueden crear confusión y así promover en el sujeto una buena respuesta hipnótica.
- 8 – Imprimen su huella en la memoria, haciendo "que la idea expuesta sea más memorable".

(Zeig, J. 1992. *Un seminario didáctico con Milton Erickson.*)

# Más info en los Manuales del curso



## Artículos de desarrollo personal Coaching - Alto Rendimiento Mental - PNL

[www.pnlcentro.com](http://www.pnlcentro.com)

Infórmate ahora también de los cursos virtuales semipresenciales avalados por la AEPNL. Aula virtual, skype, mail, videos, etc. Cursos presenciales en Octubre - Enero y Julio. Palma - Barcelona y Bilbao.

Más info:

Instituto Excel Coaching  
 institutoexcelcoaching@gmail.com  
 Esteban Cuéllar Hansen T. 622 397 310

