

Trance-Formate

Curso Práctico de Hipnosis con PNL



John Grinder y Richard Blander

1981

La hipnosis es una poderosa herramienta de comunicación eficaz que realiza una función específica: amplifica los mensajes y suscita respuestas más intensas. Ya se trate de resolver problemas y limitaciones personales, hablar en público, escribir un relato, practicar psicoterapia, dirigir una empresa o vender un producto, la hipnosis permite hacerlo mejor y tener un mayor impacto.

Este curso práctico de hipnosis se basa en las técnicas del extraordinario hipnotizador médico Milton H. Erickson, y ha sido modelado según las pautas de la PNL por los creadores de este sistema.

El curso incluye inducciones sencillas, inducciones avanzadas, reencuadre en trance, técnicas específicas y calibrado; y contiene aplicaciones prácticas para educadores, terapeutas, publicistas, ejecutivos, padres y comunicadores en general (escritores, locutores, actores, conferenciantes, etc.).

Prefacio

Hipnosis es una palabra que suele suscitar grandes controversias en la gente —algunas positivas, y otras negativas.

Alguna gente piensa que es un engaño, o que sólo sirve para hacer que las personas se comporten como borregas. Otros piensan que lo puede curar todo, desde la caspa hasta los pies planos, y también hay quienes piensan que es tan peligrosa, que habría que abandonarla por completo.

Las experiencias de trance han existido durante muchos siglos, bajo muchas formas, normalmente rodeadas de una mística de algo "mágico" e inexplicable. Lo que hace que este libro resulte único, es que convierte la "magia" de la hipnosis en procesos comprensibles y concretos, que se pueden utilizar no sólo para practicar la "hipnosis", sino también en la comunicación cotidiana.

Cuando John Grinder y Richard Bandler dan juntos un seminario sobre hipnosis, uno de ellos suele decir: *Toda comunicación es hipnosis*", y el otro dice: *No estoy de acuerdo, nada es hipnosis: la hipnosis no existe.*" En cierto sentido, ambos tienen razón, y los dos vienen a decir lo mismo.

Si te cuento que durante mi reciente luna de miel en el Yucatán estuve buceando, y te describo los ágiles movimientos de los peces tropicales de vivos colores, el sonido rítmico de las olas rompiendo blandamente en la playa, y la sensación de subir y bajar con las olas cálidas mientras contemplo el escenario submarino, espero que alteraré tu estado de conciencia, de forma que puedas experimentar alguna representación de lo que sentí. Si te emociona la idea de ir allí tú también, habré utilizado los mismos patrones de comunicación que los buenos hipnotizadores... y que los buenos poetas, vendedores, padres, políticos, dirigentes religiosos, etcétera.

Si piensas que la hipnosis consiste en alterar el estado de conciencia de otra persona, entonces, toda comunicación eficaz es hipnosis. Uno de los patrones hipnóticos más sencillos es *la orden negativa*". Si yo digo *No pienses en el azul*", tú tienes que pensar en el azul para comprender mi frase.

Si un hipnotizador dice: *No quiero que te relajes demasiado pronto*", con frecuencia el oyente se da cuenta de que está empezando a relajarse, como forma de comprender el significado de esas palabras. Empezar por una negación simplemente *suprime* en el oyente toda presión en la respuesta.

A menudo se utiliza inadvertidamente ese mismo patrón para conseguir respuestas no deseadas. La madre bienintencionada le dice a su hijo: *No tires la leche*", o *No tropieces*". El marido bienintencionado puede decir *No te enfades*" o *No quiero que te preocupes por lo que pase en casa cuando no estés.*"

El oyente tiene que representarse de alguna manera el comportamiento *no deseado* a fin de comprender lo que se ha dicho, y **eso vuelve más probable el comportamiento indeseado**. Sin saberlo, en cierto modo *hipnotiza*" al niño o a la esposa, suscitando una respuesta indeseada.

Se puede utilizar ese mismo patrón para obtener respuestas más útiles de la gente, esté o no en *trance*". *No tengas demasiada curiosidad por lo que vas a aprender con la lectura de este libro.*" *No te diría que anheles descubrir cómo cambiarás cómodamente en las próximas semanas*". Como la hipnosis no es esencialmente diferente de cualquier comunicación eficaz, *no hay nada llamado hipnosis*" en tanto que proceso separado y distinto.

La mayoría de libros presentan la hipnosis como un proceso que te sientas a practicar con otra persona durante un período de tiempo variable, normalmente para resolver problemas. Luego te levantas y te dedicas a otra cosa. Si después de leer este libro sigues pensando así de la hipnosis, te estarás privando de una de las formas más importantes en que puedes utilizar esas herramientas... para *vivir tu vida*.

Los patrones de comunicación descritos en este libro son demasiado útiles para dejarlos abandonados en una silla de hipnosis. La mayoría de las satisfacciones que todos deseamos en la vida no se alcanzan en una silla de hipnosis; ocurren con la gente a la que queremos, el trabajo que hacemos, y la forma en que actuamos y disfrutamos de la vida.

Puedes utilizar la información de este libro de muchas maneras, tanto personal como profesionalmente. Una forma es operar cambios correctivos, resolviendo problemas y suprimiendo limitaciones. Así es como se suele utilizar la hipnosis para dejar de fumar, perder peso, superar temores irrationales y demás.

Pero también puedes utilizar esta información con intención evolutiva, para desarrollarte y aumentar de forma continua tus capacidades y opciones en la vida — aprender a hacer mejor lo que ya haces bien. Puedes utilizarla para cosas sencillas, como aprender a comunicarte más eficazmente con tu familia y tus socios, disfrutar más al hacer el amor, aprender cosas nuevas con mayor facilidad, y demás.

También puedes aprender a introducir cambios más profundos en tu forma de vivir. Gran parte del material de este libro es fruto de la observación atenta y sistemática que Bandler y Grinder han hecho de la obra del Dr. Milton H. Erickson.

Hasta su muerte en 1980, Erickson estaba considerado como el mejor hipnotizador médico del mundo. Era muy conocido por su trabajo fructífero y a menudo "milagroso" con clientes "imposibles", así como por sus extensos escritos sobre la hipnosis. Hace algunos años, fui a visitar a Milton Erickson a su casa en Phoenix.

Cuando me contó algunos de sus extraordinarios trabajos con clientes, le pregunté cómo sabía que debía utilizar un enfoque determinado con un cliente, cuando había utilizado un enfoque opuesto con otro cliente que aparentemente tenía el mismo tipo de problema. Me contestó: *Simplemente, confías en tu mente inconsciente.*"

Ese enfoque de la hipnosis funciona estupendamente si tienes la mente inconsciente de Milton Erickson. ¿Pero cómo es posible aprender a responder de forma automática e inconsciente, tan eficazmente como lo hacía Milton Erickson — tener una mente inconsciente como la de Erickson?

El genio especial de Grinder y Bandler consiste en su capacidad de *observar* a alguien como Erickson y después describir detalladamente qué hace Erickson, a qué pistas responde, y cómo encaja todo. Eso permite a los demás aprender a repetir los mismos procesos, y conseguir resultados similares.

Tras un período de práctica, los patrones se pueden volver tan automáticos como saber qué músculos hay que mover para estirar el brazo sobre la mesa y levantar un vaso. Erickson escribió lo siguiente en el prefacio del libro de Bandler y Grinder, *The Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D.*:

Aunque este libro de Richard Bandler y John Grinder, al que contribuyo con este Prefacio, dista mucho de ser una descripción completa de mis metodologías, como afirman claramente, es una explicación sobre cómo trabajo, mucho mejor que la que yo mismo puedo dar. Sé lo que hago, pero explicar cómo lo hago es demasiado difícil para mí."

Además de perfilar el patrón de comportamiento de "genios" tales como Erickson, Grinder y Bandler han añadido su propia extensa gama de técnicas de comunicación eficaz, al cuerpo de conocimientos que enseñan a los demás. No es corriente encontrar a dos personas como Bandler y Grinder, dos comunicadores tan poderosos y eficaces. Y es menos corriente aún encontrar a dos personas con semejante capacidad de enseñar a los demás a hacer lo que ellas hacen tan exquisitamente.

El material presentado en este libro es detallado y específico, y está secuenciado con cuidado, empezando por conceptos y ejercicios sencillos, y progresando paso a paso hacia procedimientos más avanzados. *Este libro se ha elaborado a partir de transcripciones taquigráficas de 10 seminarios diferentes sobre hipnosis, editadas juntas de forma que parezca un único cursillo.* No se hace ninguna distinción respecto a si es Richard o John quien habla, y se han cambiado los nombres de la mayor parte de los participantes.

Cuando leas este libro, ten presente que Bandler y Grinder suelen hacer aquello de lo que están hablando. A veces son explícitos al respecto, y otras veces no. El lector astuto encontrará mucho más en el texto de lo que éste comenta abiertamente.

Este libro se ha editado intentando reducir al mínimo la redundancia con otros libros sobre programación neurolingüística. Se ha omitido parte del material de los cursillos originales, que ya está disponible en otros libros.

Si lees el libro con interés en adquirir y desarrollar técnicas de comunicación hipnótica, te ayudarás a ti mismo si te tomas tiempo para disfrutar practicando cada pequeño elemento presentado, de forma que te

puedas volver sistemáticamente eficaz. Si los elementos te resultan demasiado largos para practicarlos cómodamente, divídelllos en trozos más pequeños y más digeribles. Si lees este libro simplemente por diversión o por curiosidad, ¡que lo disfrutes! La enseñanza de Grinder y Bandler es más interesante y entretenida que la mayor parte de los comediantes.

Connirae Andreas



Introducción

Aquí hablamos de hipnosis. Podríamos adentrarnos inmediatamente en una discusión sobre si existe tal cosa, y sobre qué sería si así fuera. Sin embargo, como ya habéis pagado la inscripción y habéis venido hasta aquí para recibir un seminario sobre hipnosis, no suscitaré esa discusión en concreto.

Espero que durante los tres días que pasaremos juntos, lleguéis a comprender en qué sentido podría ser una discusión fructífera. Espero que descubráis que ya sabéis mucho de hipnosis bajo otros nombres, o bajo ningún nombre.

Podéis descubrir que ciertas experiencias que muchos de vosotros habéis tenido, en realidad son excelentes ejemplos de *estados de conciencia alterados*. En el transcurso de estos tres días, daré la palabra a cada uno de vosotros para que disfrute y aprenda de lo que ocurre aquí.

Supongo que cada uno de vosotros está aquí con, al menos, dos objetivos en mente. Uno de los objetivos es descubrir la utilidad y eficacia de la adopción de patrones hipnóticos en su campo de actividad, ya se trate de psicoterapia, dirección, educación, atención a los enfermos, ventas o cualquier otra cosa. Supongo que queréis descubrir qué opciones ofrecidas por los patrones hipnóticos podéis añadir a vuestro repertorio actual, para volveros aún más eficaces en vuestra actividad.

Además, estoy seguro de que a muchos os interesa llevar a cabo una serie de cambios personales, como parte de vuestra experiencia aquí.

Os invito a participar con estos dos objetivos plenamente presentes. Al trabajar con este material, haremos demostraciones, discutiremos lo que pasa, y os pediremos que hagáis ejercicios bajo nuestra supervisión, después de explicaros lo que queremos que hagáis.

La aplicación de patrones hipnóticos es igual que cualquier otra técnica que se puede enseñar. Para aprenderla, hay que practicarla. Supongo que la mayoría de los presentes sabéis conducir. Si no conducís, podéis encontrar alguna técnica perceptual-motriz similar que hayáis dominado, como montar en bici, patinar, o practicar algún deporte atlético.

Si recordáis la primera ocasión en que intentasteis dominar la compleja técnica de conducir un coche, sabréis que había muchas cosas de las que teníais que estar pendientes. Vuestras manos hacían varias cosas. Al menos una de ellas estaba en el volante, y la otra manejaba la palanca de cambios.

Al mismo tiempo, teníais que prestar atención a lo que hacían vuestros pies. Ahí abajo había que hacer tres cosas, y algunas de ellas en coordinación. Quizá recordéis haber pisado el freno y haber olvidado pisar el embrague al mismo tiempo, y los resultados desastrosos que eso tema. Teníais que prestar atención a todo eso, además de tener alguna conciencia de lo que estaba pasando fuera del coche.

Como con cualquier técnica perceptual-motriz compleja, lo que hace falta es organizar la tarea en pequeños elementos o partes, a fin de poder practicar cada pequeña parte individualmente hasta dominarla. Cuando consigues practicar cada parte hasta el punto de que se convierte en una capacidad automática, eficaz, inconsciente, eres libre de dedicar tu atención a nuevas posibilidades: otros componentes de la tarea.

Entonces, puedes practicar esas nuevas partes hasta que alcancen también la misma categoría de patrón perceptual-motor inconsciente, eficaz, al que no tienes que prestar ninguna atención consciente.

La forma más sencilla de adquirir habilidad en la hipnosis es practicar pequeños fragmentos de *uno en uno*, igual que aprendiste otras muchas tareas, como conducir un coche. Supongo que la máxima demostración de tu habilidad en la hipnosis, es que puedas entrar en una habitación y empezar a interactuar con una persona de forma que *induzcas* el tipo específico de resultado hipnótico requerido — sin tener que elaborar una estrategia a nivel consciente.

En mi opinión, tres días no son suficientes para alcanzar el tipo de funcionamiento inconsciente, sistemático y elegante requerido en un hipnotizador realmente bueno. No obstante, durante estos tres días nuestra tarea consistirá en organizar la tarea global de la hipnosis en partes, y en pediros que practiquéis los diversos fragmentos.

Nuestro trabajo consistirá en equilibrar la cantidad de tiempo durante el cual os haremos practicar técnicas específicas, con el tiempo que dedicamos a comprobar que completamos un conjunto coherente que os dará una estrategia global para la hipnosis.

Confío en que vosotros, y en particular vuestra mente inconsciente, siga practicando estas técnicas después de este seminario. También espero que sigáis añadiendo formas alternativas de conseguir los mismos resultados al repertorio que vais a adquirir aquí.

Lo que hacemos para vivir es una cosa oscura llamada *creación de modelos*.

Cuando 'modelamos', intentamos construir *descripciones* de cómo hacer algo. Como modelistas, nos interesan dos cosas: una es *hacer preguntas realmente buenas* sobre lo que hay que saber, y la otra es *hacer descripciones de lo que parece funcionar*. Es algo parecido a escribir un libro de cocina.

Durante los tres próximos días, quisiéramos enseñaros un modelo para practicar la hipnosis. No es la verdad. No es una respuesta. No es real. Si piensas que sabes qué está pasando "realmente" y quieres discutir conmigo sobre lo que está pasando realmente, no podré discutirlo contigo porque no lo sé.

Hay algunas cosas sobre las que sé algo; *comprendo cómo* se lleva a cabo la hipnosis. *Porqué* funciona, eso no lo sé. Sé que la hipnosis funciona, de la misma manera que aprendes, y recuerdas, y todo lo demás. Funciona de la misma manera que entiendes el lenguaje.

Aunque la hipnosis no es diferente de todo lo demás, en la configuración que os vamos a enseñar es una herramienta muy potente. Quisiera que pensárais en ella como en una herramienta que realiza una función específica. Es un *amplificador*. Da igual lo que hagáis, ya sea vender coches, hacer psicoterapia, o trabajar con jurados, podéis hacerlo y suscitar respuestas *más intensas* en la gente. La hipnosis os permitirá hacer lo que hacéis y tener un mayor impacto con ello. Por sí sola, no hace nada.

También quiero señalar que la hipnosis no es una panacea. Llevo siete años utilizando la hipnosis, y a pesar de todo, a veces me levanto cansado por la mañana. Como no suelo tomar café, si me tomo una taza de café por la mañana, mi cuerpo vibra. Si me caigo, me siguen saliendo cardenales. Si me duele una muela y suprimo el dolor con hipnosis, aun así tengo que ir al dentista y hacer algo al respecto.

Considero que esto no son limitaciones de la hipnosis en tanto que herramienta, sino limitaciones de mi ser. Ahora mismo, en tanto que disciplinas, la hipnosis y el arte de la comunicación se encuentran en su infancia.

El proceso de aprendizaje de la hipnosis es algo peculiar, porque a diferencia de muchas cosas que aprendéis, ya *sabéis* hacerla. El problema es *darse cuenta de ello*.

Así que esta mañana, mejor que hacer una descripción larga y detallada, os voy a pedir que hagáis algo, y luego le echaremos un vistazo.

Ejercicio 1

Os voy a pedir que os pongáis en grupos de tres. Quiero que uno de vosotros, la persona A, piense algo que encaje con la siguiente descripción: *una situación en la que te implicas profundamente, con un centro de atención limitado*. Para algunas personas, será practicar jogging; para otras, leer un libro. Puede ser escribir, mirar la televisión, ir al cine, conducir un coche en un trayecto largo — cualquier cosa que encaje en esa descripción.

Si eres la persona A, quiero que digas a las otras dos personas del grupo, B y C, cuál es la experiencia. Dales únicamente el *nombre* de la experiencia: correr, navegar —sólo una palabra. Si les das demasiados detalles, les resultará demasiado fácil. Dales sólo una palabra, vuelve a sentarte, cierra los ojos, y finge que estás bajo hipnosis — de todas formas todo es ficción. Quiero que las otras dos personas describan qué es lo que *creen* que tendría que haber, en términos sensoriales, si estás teniendo esa experiencia.

Las palabras mágicas son "tendría que haber", porque si una persona está corriendo y ves que el sol radiante brilla sobre tu cuerpo, eso no tiene porqué estar ahí. La gente puede correr de noche, o un día nublado. Sin embargo, tiene que tener cierta temperatura en la piel.

De manera que vais a tener que ser ingeniosamente *imprecisos*. Quiero que B y C se turnen diciendo dos oraciones o frases cada uno. Uno dirá "Puedes sentir la temperatura del aire en tu cuerpo, y la zona de tu pie que toca el suelo". El otro puede decir "Notas el latido de tu corazón. Puedes sentir la temperatura de tu piel". Eso son experiencias que tienen que estar ahí.

No voy a daros ninguna descripción más para empezar. Quiero que os turnéis todos, y que observéis a la persona que tiene los ojos cerrados, y os fijéis en cómo responde a lo que decís. Cuando os toque ser la persona que se sienta con los ojos cerrados, **quiero que observéis qué cosas os permiten meteros más en la experiencia, y qué cosas lo hacen más difícil**. Lo voy a dejar aquí, y hacer que utilicéis vuestra propia experiencia como maestro. Empecemos. Tomaros unos cinco minutos cada uno.

No quiero hablaros demasiado al principio, porque siempre que empiezo a impartir un curso de hipnosis, me resulta un poco difícil abstenerme de hacer demostraciones grandilocuentes. Os he pedido que observéis qué tipo de cosas parecen permitiros volver al estado de conciencia que teníais cuando tuvisteis realmente la experiencia que habéis mencionado, y qué cosas os lo han puesto más difícil. ¿Qué cosas parecen molestaros, y cuáles os inducen a una mayor relajación? ¿Qué cosas parecían inconexas, y cuáles os han permitido olvidar un poco dónde estabais?

— Mujer: *Todo lo que tiene que ver con mi cuerpo me mete más profundamente, y todo lo que tiene que ver con mi mente, como lo que pensaba sobre ello o mis reacciones ante ello, me sacaba un poco de la experiencia.*

— Quiero saber exactamente qué hizo la otra persona en realidad. Dame algunos ejemplos.

— Mujer: *De acuerdo. Yo estaba tocando el piano. Cuando la persona dijo: "Puedes sentir el contacto de tus dedos con las teclas", me hizo entrar más profundamente. Si decía algo así como piensas que la música eres tú", entonces salía de la experiencia.*

— Hombre: *Para mí era más fácil cuando el ritmo de su voz era el mismo que el de mi respiración.*

— ¿Qué tipo de cosas lo volvían más difícil?

— Hombre: *Bueno, una cosa que dijo era incoherente con lo que yo estaba pensando. Yo me veía a mí mismo en una pista de patinaje cubierta, y cuando alguien sugirió algo en el exterior, eso me expulsó de la experiencia.*

— Sí, estás en una pista de hielo cubierta y alguien dice: Miras hacia arriba y observas lo bonito que está el cielo."

— Mujer: *Mi compañero me dijo "Puedes oír y sentir tu respiración". Eso me molestó realmente, porque no puedo hacer las dos cosas al mismo tiempo. Pensé: no, un momento. No puedo hacerlo.*

— Está bien. ¿Qué tipo de cosas lo hacían más fácil?

— Mujer: *Cuando sólo me decía una cosa a la vez, como puedes oír tu respiración".*

— Hombre: *Estaba buceando cuando alguien dijo: "Puedes sentir el chapoteo de tu mano al golpear el agua". Y pensé No, estoy debajo del agua. No puedo".*

— Mujer: *Estábamos hablando de música, y en un momento dado dijo algo sobre estar en sintonía con el mundo, y eso realmente me metió más profundamente.*

— ¿Qué lo hizo más difícil?

— Mujer: *No hizo nada que lo volviera más difícil.*

— Muy bien, entonces ya se puede ir a casa.

— Mujer: *Había una cosa. Si una persona se había puesto a hablar más despacio, y entonces la otra empezaba a hablar más deprisa, eso me sacaba.*

—Así que una de las personas iba diciendo (despacio) "y muy...relajada", y la otra decía (deprisa) "te sientes... y más y más relajada".

—Hombre: Observé que mis compañeros sólo utilizaban palabras de sensaciones. Al principio eso lo hizo muy fácil, porque estaba utilizando únicamente un sistema sensorial, pero al cabo de un rato me oí a mí mismo decir "quiero ver algo", no estaba viendo nada.

—De modo que había realmente una ausencia de algo. Al cabo de un rato, las instrucciones se volvieron lo que se entiende por redundantes.

—Hombre: Algo que me distrajo realmente, y me sacó de la experiencia después de entrar en ella: la frase a medida que se desvanecen todas las demás experiencias". Cuando lo dije, entonces, de repente, ¡bang!, volví.

—Tienes que averiguar cómo fueron las otras experiencias para que se puedan desvanecer. ¿Qué lo hizo más fácil?

—Hombre: Las cosas sensoriales: sentir la guitarra, sentir moverse mis dedos, mirar la partitura.

—Mujer: La omisión de algo muy obvio me lo hizo más difícil. Estaba pintando un cuadro y mis compañeros nunca hablaron de la sensación del pincel en mi mano.

—¿Cómo te lo hizo más difícil? ¿Cómo se te pasó por la mente que no estaban hablando de ello?

—Mujer: Sentía que faltaba algo; tenía que llenarlo. Hablaban de mezclar la pintura y mirar la vista y lo bien que avanzaba el cuadro.

—¿Y no es eso lo que estabas haciendo?

—Bueno, tenía que pasar de mezclar la pintura a tener un pincel en la mano y pintar, antes de poder dar un paso atrás y contemplar el cuadro.

—Vale. Así que no fue una transición natural para ti. Era del tipo estás de pie en la playa, y sientes el calor del sol en tu cuerpo, y vuelves la vista hacia la playa y te das cuenta de lo lejos que has nadado".

Ahora lo que espero que lleguéis a entender durante los tres próximos días, es que acabamos de describir muchas de las respuestas a las preguntas sobre qué conduce a una persona a un estado alterado. La dificultad de la gente para entrar en la hipnosis no es genética. No es que algunas personas simplemente no puedan.

En realidad, todo el mundo lo hace constantemente. La dificultad reside en que, en realidad, nadie se da cuenta. La hipnosis es un proceso muy natural, e hipnosis sólo es una palabra que describe las herramientas que utilizas para conducir sistemáticamente a alguien a un estado de conciencia alterado.

La gente entra en estados de conciencia alterados todo el tiempo. Quizá a mediodía podáis entrar en un ascensor y subir hasta el último piso de este hotel con gente a la que no conocéis, y observar qué le pasa. La gente no entra en un ascensor y actúa con normalidad. Entran en una especie de "espera" y miran pasar los pisos. De hecho, si la puerta se abre antes de que estén preparados para salir, a menudo se despiertan y salen.

¿Cuántos de vosotros os habéis equivocado de piso al bajar del ascensor? Esa experiencia tiene un carácter universal. Encontrar cosas que son universales en la experiencia de la gente es una clave, tanto para inducir la hipnosis como para utilizarla para lo que quieras conseguir.

También es importante crear una secuencia natural. Si alguien le dice "Bien, estaba conduciendo por la carretera, camino de Texas, miraba por la ventanilla y veía pasar otros coches, y era un hermoso día soleado, y me dije a mí mismo, ¡Cómo llueve!", la última frase te hará salir de la escucha. Normalmente, ése será el punto en que alguien hará una pregunta, o empezará a discutir, o a no estar de acuerdo. Las transiciones naturales conducen a la gente a un estado alterado sin irritarla.

De todas formas siempre hay maneras de inducir un estado alterado irritando a la persona. Ambas formas de utilizar la comunicación pueden inducir estados alterados. La gente utiliza a menudo la llamada técnica de la confusión como procedimiento de inducción. Cuando utilizas la técnica de la confusión, no incorporas

transiciones *con sentido*. Induces un estado de suave confusión en la gente, y después empiezas a crear transiciones naturales a partir de ese punto. Lo veremos más adelante.

Si escuchas el tipo de cosas que molestaron a la gente, verás que normalmente se trataba de cosas que *no tenían base sensorial*, o cosas que *no eran universales* en la experiencia. Si estás tocando el piano, tienes que tener un *contacto* entre las teclas y los dedos, pero no vas a sentir necesariamente que "*la música eres tú*". Por ejemplo, si estabas tocando "los palillos", ¿te sentirás como un palillo? No tiene porqué ser así.

Ejercicio 2

Enseguida os voy a pedir que volváis a hacer lo mismo, sólo que esta vez quiero que os limitéis a descripciones de lo que *debe* estar presente en la experiencia sensorial, y que "*no seáis específicos*". Si decís *puedes oír el chapoteo del agua*" y la persona está debajo del agua, no funcionará. Pero podéis decir: "*puedes oír el ruido que hace el agua*"; porque habrá algunos sonidos.

Esta vez, quiero que *añadáis otro elemento importante*: quiero que tengáis *en la voz una cadencia regular*, y que *utilicéis la respiración de la otra persona* así como la velocidad... la cadencia... y el ritmo... del habla... que generáis. Amoldarte a la respiración de alguien con *algo* de tu comportamiento —ya sea tu propio ritmo respiratorio, la cadencia de tu habla, o cualquier otra cosa— tiene un impacto muy potente. Intentadlo, y averiguad qué impacto tiene.

Quiero que utilicéis la misma experiencia y mantengáis los mismos grupos. Tomaros dos minutos cada uno, y no habléis de ello. Os llevará entre ocho y diez minutos como mucho hacerlo cada uno... Observad que esta vez resulta diferente.

Quisiera preguntaros si habéis notado alguna diferencia en vuestra propia experiencia, aun con tan escasa instrucción. ¿Ha sido algo diferente para vosotros? Algunos de vosotros asentís. ¿Hay alguien para quien no fue diferente en absoluto?...

Una persona. Incluso con tan poca instrucción, con ese *pequeñísimo cambio*, la experiencia cambió para todas las personas de la habitación menos una. Para mí, esa diferencia es una diferencia profunda, porque las instrucciones que os di no son más que una parte diminuta del conjunto.

A mi modo de ver, la hipnosis en sí es simplemente utilizar a ti mismo como mecanismo de bio-retroalimentación. Eso es lo que hacíais cuando *amoldasteis la cadencia de vuestra voz al ritmo de la respiración de la otra persona*. Vuestro comportamiento se convierte en un mecanismo de bio-retroalimentación continua para su comportamiento.

Cuando utilizáis estados alterados para inducir el cambio personal con algún propósito médico, con el objeto de relajar, o como forma de meditación, *las cosas que os permiten responder a otro ser humano entrando en un estado alterado no están predeterminadas genéticamente*. Simplemente son los *mecanismos de la comunicación*.

Si os digo que quiero que penséis en esto (hablando muy rápidamente) "*muy lenta y atentamente*"; la *incongruencia* entre lo que digo y cómo lo digo os da dos instrucciones contradictorias. Pero si os digo que quiero que os paréis... a considerar... muy... despacio... y con exactitud... cómo experimentasteis... el cambio... entonces... la cadencia... el ritmo de mi habla... los movimientos de mi cuerpo (se balancea al ritmo de su habla) no interfieren con las palabras que estoy diciendo. De hecho, las embellecen y *amplifican su impacto*.

He oído a alguien aquí decir la palabra "*arriba*" mientras bajaba la voz. Eso es una *incongruencia*. *Esas dos cosas no encajan*. Es como hablar de estar realmente emocionado con voz monótona. Los hipnotizadores lo hacen a veces. Existe una vieja noción según la cual se supone que tienes que hablar con voz monótona cuando practicas la hipnosis. En realidad, *si quieres devolver a la persona a una experiencia emocionante, es mucho más eficaz que tu voz suene estremecida*. Estar en trance no significa estar muerto.

Muchas personas me dicen "*Bueno, no creí estar en trance, porque seguía oyendo las cosas y sintiendo cosas*". Si no puedes ver y oír cosas, se trata de la muerte; es un estado diferente. *En hipnosis, en realidad lo que oyes, y ves, y sientes se amplifica en su mayor parte*.

Creo que **la gente en estado de hipnosis tiene mucho más control sobre sí misma de lo que piensa**. La hipnosis no es un proceso de tomar el control sobre la gente. Es un proceso de ofrecerle el control de sí misma, proporcionándole la retroacción que normalmente no tendría.

Sé que todos los que estáis aquí sois capaces de entrar en cualquier estado de trance —aunque la ciencia haya *demostrado* que eso no es cierto. Y teniendo en cuenta la forma en que lo han 'demonstrado' los investigadores, tienen razón. Si utilizas la *misma* inducción hipnótica con un grupo de personas, sólo algunas de ellas entrarán en trance. Esa es la forma de trabajar de los hipnotizadores tradicionales.

Sin embargo, nosotros no vamos a estudiar la hipnosis tradicional. Vamos a estudiar la llamada *hipnosis ericksoniana*, que toma su nombre de Milton H. Erickson. **La hipnosis ericksoniana significa desarrollar las capacidades del hipnotizador hasta tal punto que pueda hacer entrar a alguien en trance en una conversación en la que nunca se menciona la palabra hipnosis.**

Hace mucho tiempo, aprendí que **lo importante no es tanto lo que dices como la forma en que lo dices**. **Cuando intentas convencer a alguien abiertamente abrumándole, eso suscita en él la respuesta de resistirse a ti**. Hay algunas personas que no soportan ser agobiadas, y que entran en trance. Sin embargo, ni la resistencia ni la cooperación demuestran nada, aparte de la capacidad de respuesta de la gente. Toda persona viva puede responder.

Las preguntas son: "¿cómo", y "a qué?" Cuando practicas la hipnosis, tu trabajo consiste en observar a qué responde naturalmente la gente.

La gente entra en mi consulta y dice: "*Han intentado hipnotizarme durante años, y nunca ha funcionado*". Se sienta y me dice "*adelante, intente hipnotizarme*". Le digo "*No puedo hacerlo. No puedo hacer nada; si decidiera obligarle a mantener los ojos abiertos, eso haría que se quedara con los ojos abiertos. Lo intentaré. Mantenga los ojos muy abiertos. Manténgase totalmente vigilante. Todo lo que usted haga le hará quedarse aquí, presente en este momento y en este lugar*". Entonces, se resisten a mí y entran en trance.

El principio que he utilizado consiste sencillamente en observar la respuesta de la persona que tenía delante, y proporcionarle un contexto en el que pudiera responder apropiadamente de una manera que le resultara natural. La mayor parte de la gente no es tan radicalmente resistente. Sólo se encuentra una persona así muy de vez en cuando. Si te das cuenta de lo que está haciendo, y alteras tu comportamiento, puede ser realmente fácil.

Un hipnotizador de espectáculo suele llamar a unas veinte personas de la audiencia, y les da una serie de órdenes. Después, descarta a todos los buenos sujetos hipnóticos y se queda con la gente que simplemente es obediente. Para mí, eso no es una señal de habilidad; es un planteamiento estadístico de la práctica de la hipnosis.

Quiero enseñaros a ver *cómo responde una persona*, de forma que podáis *variar* vuestro comportamiento para proporcionarle un contexto en el que pueda responder adecuadamente. Si aprendéis a hacerlo, todo el mundo podrá entrar en un estado alterado en el que le podréis enseñar lo que queráis que aprenda.

He observado que la gente tiene mayor capacidad de respuesta cuando se encuentra en un estado que los hipnotizadores llaman *compenetración*. Hablar más deprisa de lo que la gente puede escuchar no crea compenetración. Pero si amoldas la cadencia de tu voz al ritmo de su respiración, si parpadeas al mismo tiempo que ella, si asientes al mismo ritmo que ella asiente, si te meces al mismo ritmo que ella se mece, y si dices cosas que realmente vienen al caso, o cosas que notas que vienen al caso, creas una compenetración.

Si dices: "*puedes tomar conciencia de la temperatura de tu mano, los sonidos de la habitación, el movimiento de tu cuerpo al respirar*", tus palabras encajarán con la experiencia de la persona, porque todas esas cosas están ahí.

Llamamos "*acomparar*" a este tipo de amoldamiento.

En este país, una experiencia universal es conducir por la autopista y observar que hay alguien junto a ti, conduciendo a la misma velocidad. Si aceleras, acelera contigo, y si aminoras, aminorá contigo. Cuando

empiezas a *amoldarte* a alguien, creas un bucle de bio-retroalimentación inconsciente, y existe una tendencia a que la otra persona *haga lo mismo que tú*, o aquello de lo que hablas.

Si acompañas la cadencia, la velocidad y el ritmo de tu habla con la respiración de una persona y entonces, muy lentamente, empiezas a *reducir* ese ritmo, su respiración también se volverá más lenta. Si de repente... te detienes, ella también lo hará. Así que si empiezas por amoldarte al comportamiento de otra persona, verbalmente o no, eso te coloca en posición de poder variar lo que haces, y que el otro te siga.

La próxima vez que hagáis este ejercicio, quiero que empecéis *amoldándoos* a la experiencia actual de la persona. La última vez, describisteis lo que tenía que haber en una experiencia *previa* que tuvo esa persona. Esta vez, empezaréis por describir lo que tiene que haber en la experiencia de la persona *ahora*. Así que si yo lo hago con Charlie, diría algo así como “*y tú estás escuchando el sonido de mi voz... y puedes sentir la tibiaza de tu mano izquierda descansando sobre tu muslo...*”

Hay un arte en la elección de esas afirmaciones. “*Hasta que yo diga esa frase, tú no tendrás conciencia de la temperatura y la sensación de tu oído izquierdo*”, y de repente tomas conciencia de ellas. Si le digo a Ann “*Puedes tomar conciencia de la sensación de calor cuando tu mano toca tu barbilla*”, probablemente no se daba cuenta antes de que yo dijera esa frase.

Pero cuando la digo, puede *verificar* inmediatamente que mi verbalización era en realidad una representación precisa de su experiencia. *Con ello yo gano credibilidad*, y también empiezo a *amplificar* cosas que son ciertas, pero de las que no se daba cuenta antes de que yo las mencionara.

Si prosigo con afirmaciones cinestésicas y después digo “*Y puedes ser consciente del ruido de papeles que hace la gente en la habitación*”, volverá a cambiar su conciencia para determinar si mi verbalización es precisa para su experiencia.

Estoy retroalimentando cosas que son parte de su experiencia, pero que normalmente están *fueras* de su conciencia. Así estoy creando compenetración, y *al mismo tiempo, ya estoy alterando su conciencia con esa maniobra*.

Hoy sólo vamos a explorar los principios de la inducción de estados alterados. Lo que haces para utilizar un estado alterado después de conseguirlo es un tema distinto, del que hablaremos mañana.

Durante mucho tiempo, los hipnotizadores se han preocupado por conocer la *profundidad* del trance. Utilizaban la profundidad como una indicación de lo que *podías* hacer y *no podías* hacer. En mi opinión, la profundidad no es una forma *lógica* de considerar el trance; en algunos estados alterados son posibles ciertos fenómenos hipnóticos, mientras que otros no.

Pero los fenómenos hipnóticos, en sí, carecen de valor. Poder tener alucinaciones positivas o negativas no es algo realmente tan valioso en sí y por sí mismo. Las alucinaciones se pueden utilizar como instrumentos para alcanzar otros fines, pero no son tan valiosas en sí.

He descubierto que se puede enseñar a la gente a generar fenómenos hipnóticos —alucinaciones positivas, alucinaciones negativas, control del dolor, etc. — *incluso en estado de vigilia*. Ahora mismo, hay alguien en esta habitación que puede hacer esas cosas en estado de vigilia.

¿Hay alguien aquí que pueda seguir ‘viendo’ a un amigo, o animal imaginario que tuvo de niño? ¿Nadie? Vamos, podéis levantar la mano, no os vamos a arrestar. (Algunos levantan la mano.) Muy bien, podéis ‘alucinar’¹ en estado de vigilia. Eso es una alucinación. Espero que os deis cuenta. Si no os dais cuenta, tenemos a un psiquiatra ahí fuera, con su aparato de electrochoque.

Muchos de vosotros podéis tener alucinaciones negativas; es decir, podéis mirar a alguien y no *verle*. Muchos de vosotros habéis mirado una mesa intentando encontrar algo en ella, mirasteis por todas partes y no lo visteis. Pero todo el tiempo estuvo ahí, delante de vosotros. Eso no difiere de lo que hace la gente en trance profundo. ¡Los niños *alucinan negativamente* a sus padres hablándoles constantemente!²

1 Se utiliza en este texto la palabra ‘alucinar’ o ‘alucinación’, en lo que se conoce como ‘visualizar’ o ‘visualización’, pero en su formato ampliado que abarca otros sentidos, como el olfato (oler una rosa que no se halla presente), o auditivo (escuchar mentalmente una canción que no está sonando) - N. del E.

2 O sea, no les escuchan, ‘desconectan’. - N. del E.

¿Cuántos de vosotros podéis 'oler' una rosa cuando no la hay? ¿Cuántos de vosotros podéis inspirar profundamente y oler una rosa *ahora mismo*? ¡En un diagrama hipnótico, eso significa que has recorrido tres cuartas partes del camino hasta el trance más profundo en que puedes estar! Esto significa o que nunca has estado en estado de vigilia, o bien que la gente que hace los diagramas no tiene ni idea de qué está hablando.

No es una cuestión de profundidad; si uno de vosotros tuviera que experimentar durante un momento el estado consciente de la persona que está sentada a su lado, la experiencia haría que el LSD resultara soso. El trance sólo consiste en tomar tu experiencia consciente, y alterarla para convertirla en algo diferente.

En California, el poder judicial está debatiendo una ley que dice que sólo los *hipnotizadores licenciados* pueden *inducir estados alterados*. Las consecuencias de esa ley en concreto van a ser muy interesantes, porque cuando la gente hace el amor, no cabe duda de que *induce* estados alterados en su pareja. ¡Por lo menos, espero que hacer el amor no resulte igual que segar el césped! Me gustaría saber cómo van a aplicar esa ley. Todo el mundo va a tener que obtener una licencia de hipnotizador para poder casarse.

Transiciones

Ahora, volved a vuestro trabajo. Además de amoldarlos a la experiencia de la persona con vuestras afirmaciones para conseguir la compenetración, tenéis que ser capaces de *hacer algo* con la compenetración que lograréis. Para esto, la clave es *ser capaz de hacer transiciones*. Debéis saber guiar a alguien con soltura de su estado actual a un estado de trance —pasar de *describir su estado presente* a *describir el estado en que queréis que entre*.

La utilización de palabras de *transición* permite hacerlo sin tropiezos. Las palabras de transición tales como "a medida que" o "cuando", son términos que implican que existe alguna relación con sentido entre dos afirmaciones. "Mientras estás aquí sentado, puedes darte cuenta de que estoy a punto de decirte algo". No existe relación entre el hecho de estar aquí sentado y darse cuenta de algo. Sin embargo suena con sentido, y es el tono de la voz y la transición "mientras" los que implican significado.

Empezar con una información de tipo sensorial te permite hacer transiciones y suscitar respuestas que inducen estados alterados. La base sensorial de las transiciones tiene que ser *algo* que la persona con quien estás trabajando pueda descubrir. No tiene porqué ser algo de lo que *ya se da cuenta*, sino algo que pueda descubrir.

Si me siento aquí y miro a Stan y digo "Stan, puedes sentir la textura de tu bigote y, al deslizar tu dedo, puedes darte cuenta de que sonreíste y te quedaste con la sonrisa en los labios. Incluso puedes sentir tu codo contra la otra mano y sentir cómo sube y baja tu pecho al respirar. Y quizás no lo sepas aún, pero estás a punto de darte cuenta de la temperatura de tu pie derecho".

— Joe: Sigo sin comprender qué quieres decir con el término 'transición'.

— Si te digo "Hiciste una pregunta cuando estabas sentado en una silla", hago una transición. Estoy utilizando la palabra "cuando" para definir que dos cosas están relacionadas. "Hiciste la pregunta porque quieres saber algo que es importante."

Ahora bien, la mayor parte de las cosas no están necesariamente relacionadas entre sí, pero la utilización de la palabra "porque" les confiere una relación. Si digo "Mientras estás sentado en la silla, estás inspirando y espirando", relaciono las dos cosas en el tiempo. No están necesariamente relacionadas, pero las relaciono en el tiempo diciendo "mientras".

Estoy hablando de relacionar las frases utilizando palabras de transición. Si le digo a alguien: "Estás sentado en esa silla. Parpadeas. Estás esperando", no se parece nada a la calidad fluida de "Estás sentado en esa silla y parpadeas y te preguntas qué sentido tiene todo esto". Las palabras como "y", "mientras", "cuando", "porque", y "a medida que" *crean todas ellas una relación entre las partes de la frase*.

La relación concreta es una *relación de tiempo*. Esa relación permite a la gente pasar de una idea a otra sin disyunción. Es lo mismo que decir: *Estás de pie en la playa sintiendo el calor en el cuerpo, y vuelves la vista hacia la playa mientras das otra brazada en el agua*". Aunque las ideas no están relacionadas, se vuelven

ideas más relacionadas simplemente añadiendo esas palabras de conexión. Puedes tomar ideas que no encajan juntas, y casarlas utilizando ingeniosamente ese tipo de palabras.

Cuando la gente escucha el lenguaje, parte de lo que le permite fluir de una idea a otra es precisamente ese tipo de palabras. Y tú estás aquí porque quieres aprender a ser capaz de producir cierto fenómeno llamado hipnosis.

Y a medida que pasen los tres próximos días, te voy a enseñar muchas cosas que permiten que funcione más fácilmente. Porqué funciona, no lo sé. Pero cuando empieces a probar algunas de estas cosas, descubrirás en tu propia experiencia que tienen un impacto. Incluso al hablarte, estoy utilizando el mismo tipo de palabras, y eso es parte de lo que le da más significado.

—Joe: *¿Es el "incluso al" que acabas de utilizar otro ejemplo de transición?*

—Sí.

—Joe: *Vale, comprendo lo que dices. Me dices que imagine palabras que permitan enlazar las diversas frases que estás pronunciando.*

—Sí. Podría decir *Mientras estás sentado en esa silla, puedes sentir el calor de tu mano sobre tu brazo y puedes sentir el cuaderno sobre tus piernas. Si escuchas, puedes incluso oír el latido de tu propio corazón y no sabes realmente... exactamente... que es lo que vas a aprender durante los tres próximos días, pero puedes darte cuenta de que hay todo un montón de nuevas ideas y experiencias y descubrimientos que pueden resultar útiles*".

Ahora bien, estas cosas no están forzosamente relacionadas entre sí de forma lógica. El hecho de que tu mano este tocando tu brazo y tu cuaderno descansen sobre tus piernas no significa que vayas a aprender cosas. Sin embargo, suena como si tuviera sentido y sirve para un fin. El fin no es engañar, sino hacer una transición.

Muchas personas tienen la idea de que la hipnosis es una competición, pero considerar la hipnosis como una competición en realidad es perder el tiempo. La pregunta es *"¿Cómo puedo estructurar mi comunicación de forma que a alguien le resulte más fácil realizar lo que quiere?"*

Si viene alguien que quiere entrar en trance para operar cambios terapéuticos, o si utilizo la hipnosis con algún propósito médico, o para controlar el dolor, o para recordar cosas, quiero que me resulte lo más fácil posible conseguirlo. Y quiero eso mismo para las personas con quienes me estoy comunicando. Y cuando me comunico con la gente, utilizo palabras como *"cuando"* para enlazar las ideas de forma que no tengan que saltar de una idea a otra.

—Hombre: *¿Dices que intentas vincular la sugestión a algún elemento de la experiencia concreta inmediata de la persona para que la sugestión resulte más creíble?*

—Desde luego. De hecho, tú puedes sentir tu mano sobre tu pierna y puedes sentir el cuaderno. Así, puedo vincular a esa realidad algo sobre aprender. Eso no sólo hace que se vuelva más creíble, sino que deja de ser un salto.

Antes, pensaba que lo que hacía que las palabras de transición tuvieran tanto poder sólo era que volvían más creíble una aseveración. Además de eso, el hecho de que la gente no tenga que 'saltar' sencillamente le facilita mucho emprender realmente el proceso.

Cuando trabajaba con gente haciendo cosas como controlar el dolor, solía partir de cosas que podían verificar.

"Puedes sentir el dolor en tu brazo, te hace mucho daño, pero también puedes sentir el latido de tu corazón, el movimiento de los dedos de tus pies, y puedes sentir en tus oídos el ruido de tu corazón al palpitarte. Puedes sentir las gafas sobre la nariz, y te es posible sentir esa otra mano, y las sensaciones de la otra mano se pueden volver muy intensas. Puedes notar cada dedo y, de hecho, puedes tomar todas las sensaciones de una mano y ponerlas en la otra mano."

Pensaba que era la lógica de este tipo de aseveración lo que la hacía convincente. Lo que se suele llamar lógica es parte de lo que hace que estas afirmaciones sean eficaces, pero más que lógicas y convincentes, estas afirmaciones son una serie de instrucciones sobre lo que es *plausible*.

A la gente le resulta más fácil responder a esa plausibilidad cuando se mantiene en un estado de conciencia constante, ininterrumpida. Mira, la hipnosis te permite controlar tu propio ritmo cardíaco. Pero normalmente, cuando la gente trata de hacer algo como controlar su latido cardíaco, empieza a hablar consigo misma, y empieza a pensar en su tía Susi, y después dice "me pregunto si funcionará". Esos saltos entre ideas representan *cambios de conciencia* —no cambios radicales, pero sí sutiles.

Crear transiciones mantiene una relación entre afirmaciones, de forma que en vez de *saltar* de un estado de conciencia a otro, avanzas *llanamente* de uno a otro. Y cuando pasas con más soltura de un estado de conciencia a otro, resulta más fácil hacer tareas, especialmente las que tienen que ver con sistemas *involuntarios*, como el ritmo cardíaco y la presión sanguínea. No es un mecanismo de *convicción*; es un mecanismo que lo vuelve más fácil.

Uno de mis criterios principales para determinar la validez de algo es no sólo si funciona o no, sino también *con qué facilidad funciona*. No creo que la terapia tenga que ser dura para el cliente o para el terapeuta. Cuando algo es duro, es una indicación de lo que no sabemos. La hipnosis no debería resultar difícil o antinatural. Debería ser la cosa más natural del mundo. Si la gente tiene que forzarse a intentarlo, es una indicación de que la tecnología que está utilizando no es lo bastante perfeccionada. Eso no lo vuelve malo, sino que es una indicación de que hay mucho más por saber. ¿Tiene sentido?

—Hombre: *En realidad, me he perdido en la última frase.*

—Gracias. Lo has hecho muy bien. Lo que estoy diciendo en realidad no tiene sentido; sin embargo, funciona. Suscito una respuesta muy diferente si dejo de utilizar frases como "cuando" o "mientras" o "durante", y de repente utilizo una frase disyuntiva como "¿Tiene sentido?" Empiezas a retroceder por lo que he dicho, y te resulta difícil hacer la transición a la última frase, porque no la había.

Pero si mientras te lo describo, si consideras tu experiencia de lo que está ocurriendo en el mismo momento en que te hablo, estás pasando de una idea a otra. La 'gracia' con la que *pasas de una idea a la otra* es el tema del que estamos hablando. Y si quiero saber si lo comprendes conscientemente —lo cual es diferente de experimentarlo o de ser capaz de hacerlo— tengo que ser capaz de hacer una transición suave a tu comprensión consciente. Ahora que estás aquí sentado considerándolo, ¿tiene esto más sentido para ti?

—Hombre: *Parece que hablas de utilizar una serie de puentes, por ejemplo, esa cosa de adoptar el estilo del paciente, o quizás adoptar sus peculiaridades.*

—No, no he dicho peculiaridades. Quizás quieras *reflejar* su postura corporal, pero si la persona se rasca, no es necesario que tú también te rasques. Si adoptas abiertamente las peculiaridades de la persona, eso tiene una tendencia a *meterse en la conciencia*, y como hipnotizador, lo que no quieras es meterte en la conciencia de esa persona. Querrás encontrar mecanismos más sutiles: por ejemplo, respirar al mismo ritmo. Esto no es algo de lo que la persona se pueda dar cuenta. Pero *inconscientemente*, se dará cuenta de ello y responderá.

—Hombre: *Vale. Esas cosas son otra manera de establecer un lazo entre las ideas que estás intentando transmitir. No sé articular muy bien lo que estoy pensando: que de alguna manera, vas a ser más convincente si existe una similitud de varias maneras sutiles.*

—Sí, y hago otra cosa gracias a la cual resulta mucho más fácil tener éxito como hipnotizador. No pienso en ello como en *persuasión*. Muchas personas que practican la hipnosis y escriben sobre ella hablan de ella como de "persuasión", "aventajar", estar en "metaposición" o "ejercer control". A veces se refieren a sí mismos como "operadores", cosa que siempre me ha parecido muy curiosa en un hipnotizador.

La gente que hace eso también habla de "resistencia", porque pensar en la hipnosis como en un control y encontrar *resistencia* son dos cosas que van parejas.

Una forma de describir lo que estoy sugiriendo es que *es más persuasivo*. La otra forma de describirlo es que *es más natural*. Para ti, es más natural responder a cosas que encajan que a cosas que no encajan.

Intentad una cosa.

Cerrad los ojos durante un minuto. La mayor parte de vosotros habréis estado alguna vez junto a un bosquecillo de árboles. Y cuando estabais ahí de pie mirando esos árboles, podíais ver las hojas y las ramas, y podíais oler el aire que rodeaba los árboles.

Podíais sentir el clima, la temperatura del aire; puede que incluso empezarais a oír una brisa, y cuando oísteis esa brisa observasteis que las ramas y las hojas respondían con movimiento. Pudisteis girar hacia la izquierda y ver un gran rinoceronte que cargaba hacia vosotros.

Si eso no desarticula la realidad, nada lo hará. En términos de inducir un estado alterado, la *inconexión* puede tener un valor y una función. Pero su función no es la de deslizar suavemente a alguien a alguna parte.

La *comunicación inconexa* es una herramienta muy potente en la terapia familiar. La gente viene y dice cosas como "Quisiera que mi mujer me dejara en paz", y yo digo "Muy bien, enciérrala en el armario".

—Bueno, no es eso lo que quiero.

—Vale, ¿qué es lo que quieras?

—Quiero que deje de decirme que quiere cosas.

—¿Quieres que te escriba cartas?

Eso no son transiciones naturales, y suscitan respuestas de tipo diferente. Son muy útiles en el contexto de la terapia familiar, cuando las cosas tienen que ir deprisa, y a menudo tienes que trabajar en torno a las limitaciones de la mente consciente, dándole palos muy seguidos. Puedes utilizar la *ausencia de transiciones* para suscitar respuestas muy, muy potentes.

Aquí, estamos hablando de inducciones suaves hacia estados alterados. También puedes impulsar muy rápidamente a la gente a estados de conciencia alterados comunicándole sin transiciones lógicas, con sentido y suaves. Lo veremos más adelante. Es un método más radical, y no quiero enseñarlos los dos al mismo tiempo. Quiero enseñarlos primero uno, y luego el otro. Siempre resulta más fácil *comprender* cuando las cosas están clasificadas por partes.

En mi enseñanza, he observado algo que os quiero mencionar. Es una cosa divertida, se trata de aprender cómo hace generalizaciones la gente. Si dices a la gente "Sabes, realmente pienso que *Kansas City es una bonita ciudad*", dirá, "¿Qué tiene de malo *Kansas*?" Esto no es algo idiosincrásico de las artes de la comunicación y la psicología, es algo universal.

En mis cursos por todo el país, si le digo a la gente que "esto es *algo que funcionará*", de una manera o de otra se quedan con la idea de que *hay otra cosa* que no funcionará. Y no estoy diciendo que no utilizar transiciones no funcionará. Estoy diciendo que es *útil* utilizar transiciones. *Amplifica* lo que estás haciendo, y hace que resulte mejor. *Lo contrario puede funcionar igual de bien, pero hay que utilizarlo de forma diferente.*

En el contexto de la hipnosis, no se va rápido yendo deprisa. Vas rápido yendo despacio. Simplemente, pones la mente consciente del sujeto en suspensión. O puedes describirlo como cambiar lo que está en la conciencia, conduciéndolo a un estado de conciencia alterado.

No es que pierda su mente consciente y no pueda ver, oír o pensar; es que no está funcionando el mismo paradigma que activa su mente consciente. Sigue estando ahí, no ha desaparecido, pero cuando lo haces cambiar a un estado alterado, puedes crear un nuevo aprendizaje lógica, sistemática y rigurosamente.

El *primer paso* es aprender a llevar a una persona a un estado alterado utilizando transiciones suaves.

—Hombre: *He visto la utilidad de las transiciones, especialmente cuando tratas con conceptos relativamente inconexos. ¿Es necesario cuando están relacionados entre sí, por ejemplo en la relajación,*

cuando empleas palabras como "sensación de tranquilidad, paz, sensación de calma, sentirse muy bien?" ¿Es necesario seguir incluyendo transiciones en esos tipos de frases?

—Bueno, "necesario" es una palabra graciosa. Necesario siempre está relacionado con el resultado. Desde luego, no es necesario; la pregunta es "¿Qué es lo que quieres conseguir?"

— Hombre: ¿Qué sirve de 'dispositivo de medición' para saber qué frecuencia de empleo de transiciones es más beneficiosa?

—Tus ojos. Cuando empieces a hacerlo, te darás cuenta de que la gente tiene un aspecto diferente cuando está en estados alterados del que tiene cuando está en trances de vigilia normales; y cuando empieces a observarlos, empezarás a darte cuenta de cuándo haces cosas que crean discontinuidad en sus experiencias.

Para utilizar la hipnosis hay que tener una visión muy buena, porque la mayor parte del tiempo, la gente no te proporciona tanta retroacción como suele hacerlo normalmente. No habla mucho, y no se comporta de forma tan evidente. En cierto sentido, eso hace las cosas más fáciles, porque no hay tantas cosas para confundirte, pero también exige que tengas una mayor agudeza visual. Si no la tienes, acabarás haciendo lo que hacen muchos hipnotizadores —depender completamente de señales con el dedo, para obtener respuestas sí/no a tus preguntas.

Eso no es necesario. Es buena cosa saberlo en caso de que no recibas la retroacción que deseas, o utilizarlo mientras desarrollas tu sensibilidad. Sin embargo, si tienes una buena visión, puedes obtener toda la retroacción que deseas sin tener que construir artificialmente un mecanismo de retroacción.

La gente responde externamente, de formas que puedes ver, a lo que les está ocurriendo internamente. Si una persona tiene la experiencia interna de sentirse inconexa cuando dices "en calma", "relajado" o "cómodo" porque no se siente así, verás respuestas no verbales que así lo indican. Y si ves ese tipo de cosas, tiene sentido mencionarlas.

Alguien te dice: "¿por qué no te relajas?", e intentas relajarte, pero es difícil y no puedes, y te dices a ti mismo: "ojalá pudiera". Podría decirte "síntete a gusto", pero es difícil sentirse a gusto deliberadamente. Pero es muy fácil pensar en una gota de agua que descansa en una hoja. Aunque esas dos cosas no están relacionadas, la persona se relajará mucho más pensando en una gota de agua que cuando está intentando relajarse.

Una de las cosas que más me han impresionado de Milton Erickson, era que no utilizaba la hipnosis como una herramienta directa. Si quería que alguien se volviera daltónico, no le decía: "vuélvete daltónico." Le decía:

"¿Has leído un libro alguna vez? ¿Qué significa tener un libro rojo?³ No significa nada en absoluto. Una vez, alguien me dijo que era un "Lunes triste". Me dije a mí mismo: Un lunes azul. Eso no significa nada. Esas cosas van juntas de alguna manera, pero no tienen ningún significado. No significan nada para mí. No tienen que significar nada para ti."

La diferencia entre Erickson y el resto de los hipnotizadores a los que he observado y escuchado, y con los que he estudiado, es que Erickson no tenía ningún cliente resistente. O seleccionaba realmente muy bien a sus clientes, o bien hacía algo importante que no hacían los demás.

Milton observaba cómo respondía la persona, y le daba lo que era apropiado para ella. Usar transiciones es una cosa adecuada con cualquier persona cuya lengua materna sea el castellano, porque las transiciones forman parte de la estructura básica del castellano, forman parte de la manera en que se construye nuestro lenguaje. Y cuando hagas hipnosis, si utilizas transiciones, eso te ayudará.

Una vez vi a Milton hacer una inducción de trance oficial, lo cual es un fenómeno muy raro, creedme. La mayor parte del tiempo, la gente entraba y empezaba a hablarle de cosas intelectuales... y de repente el tiempo había terminado.

3 Juego que resulta de la similar pronunciación de las palabras inglesas "read" (leer) y "red" (rojo). Además, "blue" significa "azul" y también "triste". Aunque inaplicable al daltonismo, en castellano podemos utilizar este tipo de truco por ejemplo en la frase: para mirar no hace falta ver de "pie" en la que jugamos con el significado "verde pie". N. E.

Pero una vez, indujo un trance oficialmente. Hizo que una persona se sentara, y dijo:

"Y al sentarte aquí, quiero que mires fijamente este punto, y mientras miras ese punto puedes darte cuenta de que ahora estás haciendo lo mismo que hiciste cuando fuiste al colegio por primera vez y aprendiste a escribir los números y las letras del alfabeto. Estás aprendiendo... aprendiendo sobre algo que de hecho desconoces. Que aunque no te hayas dado cuenta, tu respiración ya ha cambiado (la cadencia de su voz se vuelve más lenta) y empiezas a sentirte más a gusto y más relajado."

Esas transiciones ayudaban a crear una continuidad. Ahora bien, ¿qué tiene que ver ir al colegio y aprender los números y las letras del alfabeto con estar más relajado? Es algo cuando menos sutil.

Sin embargo, *el significado de cualquier comunicación —no sólo en la hipnosis, sino en la vida— no es lo que crees que significa; es la respuesta que suscita*. Si intentas hacer un cumplido a alguien y se siente insultado, el significado de tu comunicación es un insulto. *Si dices que se siente insultado porque no te ha comprendido, es una justificación de tu incapacidad para comunicarte*. A pesar de todo, la comunicación en sí fue un insulto.

Puedes justificar las cosas y explicarlas, o puedes aprender de ellas. Yo prefiero aprender de ellas. De modo que si me comunico y alguien lo toma como un insulto, la próxima vez *cambiaré* mi forma de comunicarme. ¡Y si en el futuro quiero insultar a esa persona, sé perfectamente cómo hacerlo!

Aunque las transiciones no lo son todo, son una herramienta muy potente. En hipnosis, no existe una fórmula establecida. Lo único con lo que puedes contar, es con que la gente responderá cuando te comunicas con ella. Si le proporcionas suficientes comunicaciones diferentes, puedes comprobar que responderá adecuadamente. Lo que os he dicho hasta ahora no es más que el principio.

Cadencia

También quiero que prestéis atención a vuestra **cadencia**. La cadencia es muy, muy poderosa. Un hipnotizador más bien tradicional llamado Ernest Hilgard demostró, al cabo de 'cuarenta años de investigación', que no existe 'relación' entre la capacidad de una persona de alterar su estado de conciencia y la cadencia de la voz del hipnotizador. Tiene 'pruebas estadísticas' de ello.

Pero si prestas atención a tu propia experiencia mientras te hablo ahora mismo y cuando... cambio mi cadencia... a otra cadencia... que es claramente... diferente... y más lenta... el cambio tiene un impacto observable.

Mientras tenga un impacto observable, poco me importa lo que diga la "ciencia".

Bueno, al principio dije que soy un modelista. Un modelista sólo elabora descripciones. Las descripciones sólo son formas de conseguir que prestes atención a las cosas. Ahora mismo, estas descripciones están concebidas para conseguir que prestes atención al tono y a la *cadencia* de la voz.

El primer hipnotizador que conocí estaba sentado intentando hacer entrar en trance a una persona cuando yo aparecí en la habitación. Me iba a enseñar a practicar la hipnosis, y estaba hablando con una voz nasal muy alta y desagradable, diciendo *"quiero que te sientas muy relajado"*. Hasta yo me di cuenta de que no podría sentirme relajado con una persona quejumbrosa hablándome al lado.

Pero él 'sabía' que lo único que hay que hacer es tener un solo tono de voz, porque en todos los libros se dice que tienes que utilizar una voz monótona. Él 'sabía' que no importa el tono que utilices, mientras sea siempre el mismo.

Todo lo que puedo decir es que hablar con voz monótona sólo es una forma de evitar ser incongruente. Si utilizas el mismo tono de voz todo el rato, entonces probablemente no serás incongruente. Si eres incongruente, nadie se dará cuenta, porque no hay variación en tu voz. Sin embargo, las variaciones de tu voz también pueden ser un vehículo que se suma a lo que estás haciendo.

—Hombre: *He observado que cuando nos haces sugerencias, a veces utilizas palabras que implican control; palabras como "sentirás" o "estás sintiendo" en vez de "esto es algo que puede ocurrir". ¿Estableces alguna diferencia al elegir palabras de control en vez de palabras sin connotaciones de control?*

—Sí. La directriz que utilizo es la siguiente: No quiero que nadie con quien practico hipnosis fracase nunca en nada.

Si estoy haciendo una sugestión sobre algo que se *puede verificar* fácilmente, probablemente utilice palabras como "puedes" o "tal vez", lo que llamamos "operadores modales de posibilidad". "Tu brazo puede empezar a subir..." De esta manera, si lo que he pedido no ocurre, la persona no habrá "fracasado". Si estoy haciendo una sugestión sobre algo que es completamente *imposible de verificar*, es más probable que utilice palabras que impliquen causalidad: "Eso te hace hundirte más profundamente en el trance" o "Eso hace que te sientas más relajado". Como la sugerencia no se puede verificar, no podrá concluir que ha fracasado.

Si he utilizado cinco o seis operadores modales de posibilidad, y la persona responde a todos ellos, en ese punto probablemente me resulte más seguro cambiar a palabras que impliquen causalidad. Sin embargo, si mi siguiente sugerencia es de gran importancia, puedo seguir utilizando operadores modales de posibilidad. **La directriz básica es asegurarse de que nadie fracase en nada.**

Muchos hipnotizadores llevan a la gente al límite de lo que puede hacer, haciéndole pasar las llamadas *pruebas de susceptibilidad*. Esos hipnotizadores ponen a sus clientes en un estado alterado e intentan hacer una serie de tareas hipnóticas graduadas, y los clientes realizan algunas y fracasan en otras. Lo que suele ocurrir es que de alguna manera, **tanto los hipnotizadores como los clientes se quedan con la idea de que hay cosas que no pueden hacer.**

Cuando enseñaba en la universidad, daba clases de hipnosis por las tardes, y mucha gente venía a los cursos y decía: "Bueno, he estado en montones de trances, y sólo puedo llegar hasta cierto nivel". No sé de dónde procede esa idea de niveles. Según parece, la 'calidad' de tu trance hipnótico se mide en 'altura' —el amor propio crece, pero en hipnosis bajas.

Alguna gente necesita un estado realmente alterado para ver una alucinación positiva. Otras personas ven alucinaciones positivas constantemente, y lo llaman 'pensar'. Si soy un hipnotizador y empujo a alguien a una posición, eso le pone en situación de fracaso. Si digo "Vas a abrir los ojos y ver un caniche de un metro de altura", y abre los ojos y no hay ningún caniche, puede que piense que es incapaz de tener alucinaciones positivas. Si se toma esa instrucción como un comentario sobre su persona en vez de sobre ese hipnotizador en particular, probablemente creerá que no puede hacerlo.

Es típico que los clientes lleguen y digan: "Hola, siempre he querido conseguir tener una alucinación positiva, pero no puedo". Yo sé que todo el mundo es capaz de tenerlas, y que probablemente las ha tenido un montón de veces. Cuando me dicen que 'no pueden', es una indicación de que *algo* les ha convencido de que está fuera del alcance de sus capacidades, cosa que sólo me hará mucho más difícil conseguir que lo hagan.

Tengo que sortear sus creencias a fin de suscitarles esa experiencia. Alternativamente, puedo aceptar sencillamente esa creencia, y decir: "Bueno, sabe usted, es una limitación genética, pero ser capaz de ver cosas no es un fenómeno necesario, a menos que sea usted ingeniero de caminos". Porque así es como se ganan la vida los ingenieros de caminos, claro. Salen ahí fuera, y miran valles donde no hay nada, y alucinan autopistas y diques, y luego los miden. Simplemente, tienen que tener ciertas alucinaciones y no otras. Ver una autopista donde no la hay es "natural", se llama "trabajo". Pero si ven hombrecillos azules yendo y viniendo por la autopista, entonces tienen problemas.

Como no quiero que la gente fracase y haga generalizaciones que no son ciertas, avanza muy, muy despacio produciendo efectos verificables, como los fenómenos hipnóticos clásicos.

No he conocido a muchas personas que tengan una gran necesidad de tener una levitación del brazo o alucinaciones negativas. La mayor parte de la gente las tiene constantemente y *no lo sabe*. Esos fenómenos no tienen ningún valor en y por sí mismos.

Lo que me preocupa, es conducir a las personas por experiencias que las convenzan de que pueden conseguir los cambios que desean para sí mismas. Puede que quieran ser capaces de controlar el dolor cuando van al dentista, de cambiar sus hábitos de sueño, o efectuar cambios psicológicos muy profundos.

Lo que yo quiero es ayudarlas a conseguir esos resultados, porque la hipnosis puede ser una herramienta muy potente para acelerar el cambio psicoterapéutico.

Muchas personas preguntan: "*¿para qué se puede utilizar la hipnosis?*" La cuestión no es "*¿Qué puedes hacer concretamente con la hipnosis?*" sino "*¿Cómo puedes utilizar la hipnosis para hacer lo que quieras hacer?*" La hipnosis no es una cura; es una serie de herramientas. Si tienes una serie de llaves inglesas, eso no significa que puedas arreglar el coche. También tienes que utilizar las llaves de una manera concreta para arreglarlo.

Este es el aspecto menos comprendido de la hipnosis; se la trata como una 'cosa'. **La hipnosis no es una cosa; es una serie de procedimientos que se pueden utilizar para alterar el estado de conciencia de alguien.**

La cuestión sobre qué estado de conciencia utilizar para trabajar sobre un problema particular es una cuestión completamente diferente. Es una cuestión importante, y la abordaremos más adelante.

Pero lo primero que hay que aprender es a hacer pasar a una persona rápidamente y con soltura de un estado de conciencia a otro.

Ejercicio 3

Quiero que os toméis otros diez minutos y repitáis el mismo ejercicio de antes, en el mismo grupo de tres. Esta vez, añadid los refinamientos de los que hemos hablado. Ha pasado algún tiempo desde que los describí, así que quiero repasarlos detalladamente.

Esta vez, en lugar de empezar describiendo la experiencia de la persona, haced que se vuelva a sentar y cierre los ojos, y empezad a describir los elementos de su experiencia actual. Quiero que utilicéis tres frases que sean afirmaciones de acompañamiento —descripciones verificables de la experiencia.

"Estás sentado en una silla... Sientes el contacto de tu cuerpo con la silla... Puedes sentir que tus brazos están cruzados... dónde tocan tus pies el suelo... la temperatura de tu cara... el movimiento de tus dedos... Puedes oír los sonidos de otras personas moviéndose por la habitación... Puedes sentir la temperatura del aire... Puedes oír el sonido de mi voz..."

Todas esas afirmaciones se pueden comprobar. Quiero que digáis tres frases que puedan ser verificadas, y después quiero que vinculéis algo que no sea fácilmente verificable.

Podéis enlazar una afirmación que sea una descripción de dónde queréis que llegue:

"y empiezas a sentirte más relajado...", "... y poco a poco vas sintiéndote más a gusto", "... y no sabes qué voy a decir a continuación".

Hacéis tres afirmaciones de acompañamiento así, utilizando una palabra de transición, y añadís una afirmación que le conduce en la dirección en que queréis llevarle.

"Estás respirando... Hay sonidos en la habitación... Puedes oír a la gente moviéndose... y le preguntas, te preguntas realmente, qué estás haciendo exactamente."

Haced que la transición suene lo más natural posible. Uno de vosotros será el sujeto, y los otros dos se turnarán diciendo una serie de afirmaciones de acompañamiento y de conducción,

"...mientras te tomas tiempo y te remontas al pasado y piensas en cuando corrías."

Observad lo distinto que resulta esta vez.

Una vez más, os ayudará practicar el acompañamiento *no verbal*: *respirad* al mismo tiempo que la persona a la que habláis, o utilizad una *cadencia de voz* que se amolde a su respiración. Y es fundamental que lo que decís sea congruente con la forma en que lo decís.

Cuando vuestro sujeto parezca estar metido en la experiencia tan o más profundamente que antes, quiero que empecéis a violar esos principios, uno por uno.

De repente, cambiad completamente la cadencia de vuestra voz. Observad si eso tiene impacto o no. Luego, volved a lo que estabais haciendo antes, y luego cambiad de tono. Después, probad a no utilizar transiciones. *"Estás aquí sentado. Te sientes a gusto. Estás relajado. No sabes lo que va a ocurrir."* Observad lo que ocurre al hacerlo. Probad a añadir cosas que no son relevantes. *"Puedes sentir los dedos en las*

llaves... y sabes que hay una cocina en alguna parte del edificio." "Puedes sentir los pies contra el suelo... y sientes el entusiasmo y el interés de los políticos de Washington."

Primero, concentraros en utilizar todos los elementos de los que hemos hablado. Cuando hayáis establecido un buen estado sólido, variad solamente *un pequeño elemento* y observad lo que ocurre. Despues, volved a utilizar todos los elementos y luego variad otro pequeño elemento.

Fijaos en lo que ocurre en la cara de la persona, en su respiración, en el color de su piel, en el tamaño de su labio inferior, en los movimientos de sus párpados. La gente no habla mucho en trance, así que tendréis que conseguir vuestra retroacción de otras maneras. Si lo comprobáis después, será demasiado tarde. Tenéis que ser capaces de comprobarlo *mientras está ocurriendo*, a cada momento, y el mejor instrumento para hacerlo será vuestra vista.

Tomaros tres o cuatro minutos cada uno para hacerlo. Adelante.

¿Os habéis dado cuenta de que hacer así el ejercicio amplifica aún más el proceso?

Lo que he intentado enseñaros esta mañana dosificando estas cosas — haciendo que las practicarais, y luego dándoos un poco más de instrucción, y luego haciendo que lo repitiera otra vez— es lo que quisiera que pensarais de la hipnosis, que se trata de un *proceso de amplificación*. Si pensáis en la hipnosis como una forma de *persuasión*, al final no podréis conseguir tanto con ella. Si pensáis en ella como en una forma de *controlar*, no llegaréis a tanto.

Elegimos una situación de una experiencia de la persona en que respondía de una manera particular, y como utilizasteis esas técnicas particulares, pudisteis amplificar la respuesta.

—Mujer: *¿Qué hay de conseguir una levitación del brazo y cosas de ese estilo? ¿Es eso amplificación?*

Los hipnotizadores son muy listos al perseguir respuestas que saben que de todas maneras se van a producir. La levitación del brazo es una de las cosas que persiguen muchos hipnotizadores. Y una de las primeras instrucciones para inducir una levitación del brazo es "*Presta atención a tu mano, y empezará a ser más ligera*".

Intenta hacer una inspiración realmente profunda, y observa lo que ocurre con tus manos... Tus manos tienen una pequeña sensación de ligereza, porque cuando inspiras y tu pecho se hincha, eso empuja tus manos hacia arriba. Así que si das tu instrucción de levantar las manos cuando la persona inspira, se verifica.

Los buenos hipnotizadores eligen cosas como ésta, que saben que van a producirse. Sin embargo, no todos son conscientes de cómo lo hacen. Existe un viejo método de inducción que habréis visto en las películas, en el que el hipnotizador se balancea hacia delante y hacia atrás.

El hipnotizador dice: "*El reloj va lentamente hacia delante y hacia atrás, y estás mirando el reloj, y lo ves como el tiempo que pasa ante tus ojos. Y mientras miras el vaivén de ese reloj, tus ojos se empiezan a cansar*". ¡Por supuesto que se empiezan a cansar! Si miras cualquier cosa durante bastante tiempo, tus ojos se cansarán.

Hacia principios de siglo, la gente solía inducir la hipnosis haciendo que el sujeto mirara algo. El sujeto se sentaba y el hipnotizador se ponía de pie delante de él, levantaba dos dedos y decía "*Bien, quiero que mires fijamente estos dos dedos, y cuando mires esos dedos, quiero que los mires intensamente... Y cuando tus ojos empiezan a cansarse, los párpados te empiezan a pesar y sabes que estás empezando a entrar en un trance hipnótico*".

Si miras fijamente algo que está por encima de ti durante un tiempo suficientemente prolongado, tus ojos se cansarán. "*Y cuando tus ojos empiezan a cansarse, empiezas a notar cambios en el foco de tu visión*." Si miras cualquier cosa prolongadamente, tu enfoque cambiará. "*Y tus párpados empiezan a pesarte. Vas a sentir la necesidad de cerrarlos*." Por supuesto que lo harás. Todo el mundo lo hace constantemente. Se llama *parpadear*.

Si entonces te digo "Y cuando se cierren tus ojos, se quedarán cerrados", hay muchas posibilidades de que lo hagan. He tomado tres elementos de experiencia *verificable*, y los he vinculado con uno que no es *verificable*. Lo he hecho con una transición natural y con un flujo que se amolda a toda tu experiencia.

He creado un proceso paso a paso que conduce a un resultado. Estoy diciendo: "Estás *teniendo esta experiencia*, y *eso te conduce a tal experiencia*, y *esto te conduce a tal otra experiencia*", y cada una de las tres es *verificable*. Tus ojos se van a cansar; tus párpados se van a querer cerrar; tu foco visual va a cambiar.

No sabes conscientemente que esas cosas son una parte natural de la experiencia, pero cuando las describo, *cada una de ellas conduce naturalmente a la siguiente*. Entonces, cuando añado algo que no es una parte natural de tu experiencia, va estás siguiendo paso a paso, así que simplemente pasas a la siguiente. No es que estés convencido. Ni siquiera has pensado en ningún momento si es cierto o falso. Simplemente, *sigues*. Utilizar así las transiciones te permite seguir fácilmente.

Si piensas que la hipnosis es un estado de control sobre alguien, o de persuasión sobre alguien, serás tú el perdedor. Limitarás el número de personas con las que serás eficaz. También perderás en tu propia vida personal, porque empezarás a preocuparte por quien te controla a ti. *Mi experiencia es que la gente se respeta mucho más a sí misma en estados alterados hipnóticos que en el estado de vigilia.*

Puedo hacerle a alguien una sugestión negativa y nociva en estado de vigilia, y será mucho más capaz de llevarla a la práctica que si está en trance. Si pensáis en las cosas que os ha dicho la gente que hagáis y que eran desagradables, pero que *hicisteis de todas maneras*, os daréis cuenta de que probablemente estabais en estado de vigilia cuando las hicisteis.

En los trances, es muy difícil conseguir que alguien haga algo que no le conduzca hacia algo con sentido y positivo. *La gente parece tener mayor capacidad de discernimiento en los estados alterados*. Es mucho más fácil engañar o aprovecharse de alguien en estado de vigilia que en cualquier otro estado de conciencia que yo conozca.

Creo que la hipnosis es realmente bio-retroalimentación. Sin embargo, *una máquina de bio-retroalimentación no te dice que reduzcas tu pulso. Sólo te dice cómo está ahora*. Tienes que tener el *propósito* conducente al *resultado* de que tu pulso sea más lento, o tu presión sanguínea sea diferente.

La máquina sólo proporciona la retroacción. Como hipnotizador, puedes hacer las dos cosas. Puedes proporcionar a la gente comunicaciones que encajan con lo que está pasando, exactamente igual que una máquina de bio-retroalimentación.

Luego, puedes empezar a añadir otras cosas paso a paso, que les conducen a otra parte, y serán capaces de seguir natural y cómodamente. Puedes crear una situación en la que todo lo que tienen que hacer es responder —eso que la gente hace todo el tiempo, y lo que mejor se le da.

Es mucho más fácil operar cambios personales en un estado alterado que en el estado de vigilia. El hecho de no tener las opciones que quieras es una función del estado de conciencia en que te encuentras.

Tu estado de vigilia normal es, por definición, una descripción de las capacidades y las limitaciones que tienes. Si te encuentras en un estado en el que estás *limitado*, e intentas introducir cambios en esas limitaciones, con tu *estado de conciencia normal*, estás en un callejón sin salida. Esas limitaciones encauzarán la manera en que tratas con las limitaciones, y tendrás muchas dificultades. Si entras en un estado alterado, no tendrás las mismas limitaciones que tienes de costumbre. Tendrás limitaciones, pero serán diferentes. Si vas y vienes entre estados alterados, puedes cambiarte tanto a ti mismo, que tu estado de vigilia no se parecerá al de antes.

¿Cuántos de los presentes sois terapeutas? ¿Cuántos de vosotros habéis cambiado tanto alguna vez que nunca volvisteis al punto donde os encontrabais?... ¿Y cuántos de vosotros no lo habéis hecho nunca?... Esperaba que alguno de vosotros se atreviera a levantar la mano para poder decir "¿Cómo te atreves a ser terapeuta?" Un agente de cambio incapaz de cambiar —eso sería la máxima hipocresía. Para mí, la hipnosis sólo es una forma de *acelerar el cambio*. Nuestro trabajo aquí se limita a aprender a hacer transiciones naturales de un estado a otro.

—Hombre: *Sigo preguntándome cómo puedes saber si alguien entra en trance. Nos has pedido que observemos los cambios, y he visto algunos, pero ¿cómo sé si significan que está ocurriendo el trance?*

—Bueno. *¿Qué tipo de cambios visteis todos cuando hicisteis las inducciones? Os pedí que prestarais atención al resultado del cambio. ¿Qué cambios observasteis?*

—Mujer: *Los músculos de su cara parecieron relajarse, y su cara se volvió más plana.*

—Eso es característico. En trance, se produce una especie de aplanamiento o flaccidez de los músculos de la cara, y existe una simetría que no es característica del estado de vigilia. He comprobado que primero se produce una intensificación de la asimetría facial cuando la persona empieza a entrar en trance. Sabes que tienes un trance bastante profundo cuando vuelves a tener simetría, una simetría que está más equilibrada que la simetría típica del estado de vigilia.

Cuando la persona sale del trance, puedes determinar si está en el proceso de volver al estado de conciencia normal. Pasa de la extrema simetría en su rostro, por un estado relativamente asimétrico, y luego a su simetría normal. *¿Qué más visteis?*

—Hombre: *Había pequeños tirones en los dedos o en otras partes del cuerpo.*

—Cualquier movimiento inconsciente, del tipo de movimientos espasmódicos, de escalofrío involuntario, es realmente un buen indicador de un estado de trance en desarrollo.

—Mujer: *la respiración cambió de verdad.*

—Me alegro de que lo digas así. Los modelos respiratorios de las personas varían considerablemente en su estado normal, y cuando entran en un estado alterado, cualquiera que sea su modelo respiratorio característico, este cambiará.

Si tienes un cliente con una gran orientación *visual*, que respira superficialmente con la parte alta del pecho en un estado de conciencia normal, es frecuente que pase a respirar profundamente, desde la parte inferior de su estómago.

Si tienes una persona con una gran orientación *cinestésica*, que típicamente respira lentamente desde su estómago, cambiará a otro modelo respiratorio. Los persona altera su conciencia.

—Mujer: *Si ves una persona que normalmente tiene una cara asimétrica, ¿significa eso que hay mucha polaridad, o mucha diferencia entre su consciente y su inconsciente?*

—Yo no sacaría esa conclusión. Si ves una cantidad exagerada de asimetría facial, sabes que está ocurriendo algo desacostumbrado. Yo concluyo que hay algún desequilibrio: puede ser químico, de comportamiento, o ambos. No le pondría la etiqueta de 'diferencia entre el consciente y el inconsciente'.

—Hombre: *He observado que cuando la gente entraba más profundamente en trance, sus manos se volvían más calientes y más sonrosadas.*

—Especialmente cuando entras en las fases más profundas del trance, se producirá una relajación muscular y un aumento de la circulación sanguínea en las extremidades.

—Hombre: *¿Qué relación existe entre poner los ojos en blanco y los estados alterados?*

—Ninguna que yo sepa. Si los ojos se ponen en blanco, es un buen indicador de un trance realmente profundo. Sin embargo, muchas personas entran en trances verdaderamente profundos con los ojos abiertos, de modo que no es forzosamente una indicación de un estado alterado.

—Hombre: *¿Qué significa cuando obtienes un movimiento de los ojos?*

—Hay dos tipos de movimiento. Uno es una palpitación de los párpados, y el otro es cuando ves el globo ocular moviéndose debajo del párpado, pero el párpado en sí no palpita. Este último se llama "*movimiento ocular rápido*", y es un indicador de visualización.

Bien. Están estos signos generales de la entrada en trance, y además habrá otros muchos cambios que podréis observar, y que serán exclusivos de la persona con la que estéis trabajando. Esos cambios serán simplemente indicaciones de que la persona está cambiando de estado de conciencia. Cuando preguntas a qué se parece un estado de trance, la pregunta es "*¿qué estado?*" y "*¿de quién?*"

Si observas el tono muscular de la persona, el color de su piel, y el modelo respiratorio *antes* de hacer una inducción, sabes cómo es su estado 'normal'. Al hacer la inducción, cuando observas cambios en esos parámetros, sabes que el estado de esa persona se está alterando.

Además de observar los signos generales de cambio en el estado de conciencia de alguien, también tienes que observar los signos que indican si está en compenetración o no. La persona dará respuestas *congruentes* o *incongruentes* con lo que le estás pidiendo, y eso será una buena indicación del grado de compenetración.

Evidentemente, cuando pierdes la compenetración, la persona empieza a regresar a su estado de vigilia.

Resumen

A. Se puede considerar que el trance es una amplificación de respuestas y de experiencia. Si describes una experiencia, hablando de lo que tiene que estar presente, ayudas a la persona a amplificar su respuesta.

B. El amoldamiento crea compenetración, y es la base para conducir a alguien a un estado alterado. Puedes amoldarte a cualquier parte del comportamiento resultante de una persona. Resulta especialmente útil amoldarte a algo como el *ritmo de respiración* que siempre se produce, pero del que la persona probablemente no tendrá conciencia. Si amoldas la *cadencia de tu voz* al *ritmo de respiración*, simplemente puedes reducir el ritmo de tu habla, y la respiración de la otra persona se volverá más lenta. Otra forma de amoldarse es verbalizar lo que está presente en la experiencia presente de la persona. "Sonrías cuando me miras, puedes oír mi voz cuando hablo..."

C. Las transiciones suaves permiten que la persona entre fácilmente en un estado alterado. Las palabras de enlace tales como "al", "cuando", e "y" confieren soltura a la transición.

D. Signos generales de trance: *primero* asimetría facial, *después* más simetría facial de lo acostumbrado. Relajación muscular general, pequeños movimientos musculares involuntarios, latidos, rubor, cambios de modelo respiratorio.

Inducciones sencillas

Esta tarde vamos a describir, a demostrar, y vais a *practicar* muy sistemáticamente una serie de técnicas de inducción hipnótica específicas, a fin de que empecéis a tener elección en la forma de inducir el trance. **Lo que hicisteis esta mañana es todo lo que necesitaréis con algunas personas, pero si eso es todo lo que tenéis en vuestro repertorio, no tendréis éxito con otras.**

Los hipnotizadores tradicionales han hecho investigaciones que "demuestran" que sólo cierto porcentaje de gente es hipnotizable. La forma en que lo demostraron fue utilizando exactamente la misma inducción con todo el mundo de modo que, evidentemente, sólo tienen éxito con cierto porcentaje.

Si sólo tienes una inducción, funcionará con *alguna* gente y fallará con *otra*. Los hipnotizadores más tradicionales ni siquiera se preocupan de añadir algunos de los elementos básicos que utilizasteis esta mañana, como amoldar la cadencia de la voz a la respiración de la persona. Cuanto mayor sea la gama de posibilidades de inducción que tengáis, mayor será el número de personas con el que tendréis éxito.

Esta mañana dedicamos algún tiempo a comentar qué signos fisiológicos acompañan un estado de conciencia alterado. Pudisteis detectar algunos de los cambios distintivos de tono muscular, modelos de respiración, coloración de la piel, tamaño del labio inferior, etc. en la persona a la que estabais conduciendo a un estado alterado. Esos signos particulares de un estado alterado son precisamente lo que observaréis y escucharéis esta tarde, al seguir aprendiendo sobre inducciones.

El principio básico de la práctica de inducción hipnótica es *observar* los signos fisiológicos de los estados alterados en desarrollo, y hacer todo lo posible para *amplificar* esos signos. También hay formas específicas de proceder. Hay generalizaciones —patrones que puedes utilizar y que probablemente vayan en la dirección de *alterar* el estado de una persona.

Os recuerdo que **todas las generalizaciones que ofrecemos son mentiras: es decir, no funcionarán con todo el mundo o en cualquier momento**. Son buenas generalizaciones porque te obligan a recurrir a la experiencia sensorial, y a observar lo que está pasando. Siempre debéis renunciar a una generalización o un patrón en favor de lo que se os está presentando *en realidad* por la vía de la retroacción sensorial.

Presentaremos esos patrones para enseñaros formas específicas de proceder. Cuando lo hagáis, si veis que aparecen signos de trance en la otra persona, proseguid; lo que hacéis está funcionando. Si no veis aparecer esos signos, haced cualquier otra cosa. Los dos primeros métodos que voy a ilustrar son similares a algunos de los métodos que ya habéis utilizado esta mañana. Sin embargo, son lo bastante importantes y útiles para que los describa de manera ligeramente diferente.

Acompasamiento y conducción verbal: ejercicio 5-4-3-2-1

Esta mañana, hicisteis acompañamiento y conducción verbal cuando hicisteis tres afirmaciones de base sensorial, *verificables*, utilizasteis una transición, y añadisteis una afirmación *no verificable*. Podéis aplicar este método de forma más elegante utilizando afirmaciones iniciales de orientación *casi enteramente externa*, y después aumentando gradualmente el número de afirmaciones *no verificables* y de orientación *interna*.

Milton Erickson describía el trance como 'tener un foco de atención interno'. **Al aumentar gradualmente el número de afirmaciones de orientación interna, se utiliza el acompañamiento y la conducción para cambiar la atención de la persona hacia adentro.**

Así que cuando practiquéis este método, empezad haciendo cinco afirmaciones: **cuatro** de tipo sensorial, y después **una** de orientación interna. Enlazadlas con alguna palabra de transición como "y" o "cuando". "Estás escuchando el sonido de mi voz y puedes observar los colores de la habitación mientras sientes tu brazo en la silla y empiezas a tener una sensación de contento." Despues, hacéis **tres** afirmaciones verificables seguidas de **dos** no verificables, y luego dos (verificables) y tres (no verificables), una (verificable) y cuatro (no verificable) respectivamente, y para ese entonces ya deberías tener un buen estado de trance en desarrollo.

Quisiera que todos pensarais un momento: ¿qué constituye un ejemplo de descripción *no sensorial* que podéis ofrecer en conjunción con vuestras afirmaciones verificables? Quiero asegurarme de que comprendéis qué constituye una descripción de base *no sensorial* de una experiencia interna.

- Hombre: *Y te sentirás cómodo.*
- Mujer: *Y experimentarás una sensación de placer.*
- Mujer: *Satisfecho.*
- “*Y te sentirás satisfecho por los progresos que estás haciendo*”
- Hombre: *Y te vendrán a la memoria recuerdos agradables.*
- “*Y te vendrá a la memoria un recuerdo agradable concreto*”.
- Hombre: *¿Utilizas el tiempo futuro intencionadamente?*

En realidad, por ahora os sugiero utilizar el *presente progresivo*. “*Y te estás volviendo consciente de la deliciosa experiencia, y ahora estás empezando a recordar...*” “*Ahora te estás dando cuenta* de la sensación de ser capaz de aprender sobre la hipnosis.”

- ¿Puedes venir un momento, Barb? Quiero hacer una demostración.

Mientras procedo, el resto de vosotros podéis atender a dos cosas. Una de ella es seguir los cambios fisiológicos observables que sufre Barb a medida que altera su conciencia. La otra es seguir lo que hago verbalmente, porque estaré utilizando el patrón del que acabo de hablaros. Así podréis correlacionar lo que estoy haciendo con sus respuestas.

- Ahora, Barb, con los ojos abiertos o cerrados —eso sólo depende de cómo te sientas más cómoda— quisiera que te sentaras aquí y me dejaras hacerte algunas descripciones verbales. Una cosa que podrías considerar hacer es *cuestionar* si las descripciones verbales que te estoy dando sobre tu experiencia en este momento son precisas o no. Por ejemplo, en este momento estás sentada aquí y puedes oír el tono de mi voz. Y puedes sentir el calor de tus dedos entrelazados.

¿Qué acaba de pasar? Espero que podáis detectarlo, porque la respuesta de Barb ahora mismo es un principio importante.

- Hombre: *Estaba asintiendo.*
- Sí, pero había algo aún más profundo.
- Hombre: *Cerró los ojos y los abrió.*
- Bien, sus pupilas se dilataron. La parte que creo que podéis haber visto incluso desde la última fila es cómo se han suavizado sus músculos faciales. ¿Conocéis todos, el fenómeno llamado “*mirada vacía*”? Estás hablando con alguien, y de repente te das la cuenta de que ‘estás solo’. En California del Norte existe un nombre técnico para esto: “*Distanciarse*”.

Le dije dos cosas a Barb, dos cosas que ella podía *verificar* inmediatamente. Cuando verificó que esas dos afirmaciones eran ciertas, y especialmente la segunda, hubo una *congruencia* repentina entre lo que estaba oyendo y lo que estaba sintiendo que le permitió empezar a cambiar su forma de percibir el mundo a su alrededor. Empezó a entrar en un estado alterado. Dejadme seguir un poco para que tengáis la posibilidad de observarlo.

- Como he dicho, Barb, puedes hacer esto con los ojos abiertos o cerrados, lo que te resulte más cómodo. Y mientras estás ahí sentada, puedes sentir el apoyo que te proporciona la silla en la zona inferior de tu espalda, y puedes sentir el lugar donde los barrotes sostienen tus pies justo delante de tus talones. Y mientras estás aquí sentada, puedes notar el calor donde tus manos descansan sobre tus piernas y muslos, y una sensación de bienestar creciente.

Y la próxima vez que tus ojos se empiecen a cerrar, simplemente deja que se queden así y disfruta de una creciente sensación de bienestar interno. (Alguien estornuda). El sonido de un estornudo te refresca por dentro, dejándote aún más cómoda.

Mientras estás aquí sentada inspirando... y expirando... tienes una creciente sensación... de bienestar... Escucha esos sonidos concretos... y disfruta de una sensación... de seguridad cada vez mayor... por los propósitos que tenemos aquí...

En este momento, Barb, me gustaría que tu mente inconsciente tomara una decisión... de darte una sensación de frescor... y renovación... mientras estás aquí sentada escuchando el sonido de mi voz... así como el tintineo de la porcelana... pero con una sensación de creciente independencia respecto a lo que te rodea... y un bienestar... interno... y para los fines de lo que hemos venido a hacer aquí... como demostración... ya lo has conseguido muy bien...

Y voy a pedir a tu mente inconsciente... que haga que uno... o tus dos... manos y brazos... empiecen a elevarse, si... es apropiado... en pequeños... limpios... movimientos inconscientes... Y te puedes preguntar... mientras estás aquí sentada... inspirando... y espirando... si esa respuesta particular... será o no... la elegida por tu mente inconsciente... o... igual de útil... para nuestros propósitos aquí esta tarde... sería para tu inconsciente... proporcionarte una sensación... de bienestar... y si es más apropiado... hacer que... con una sensación de descanso... vuelvas a dejarte llevar lentamente hacia atrás... aquí... a esta habitación... complacida por lo deprisa que puedes aprender... estas fases iniciales... de alteración de tu estado de conciencia...

En cualquier caso... quisiera tener la oportunidad... de pedir a tu mente inconsciente que prepare algún material... El carpintero que acomete... la construcción de un edificio... tiene... como herramientas básicas... con las que empezar tablas... clavos... y las herramientas que trae... Las tablas y los clavos... no tienen significado... hasta que los ensambla... de una forma determinada... y los fija unos a otros...

Asimismo, también, con pequeñas marcas en el papel... esas marcas particulares en el papel que llamamos el alfabeto... están constituidas... por pequeñas... tablas o palitos... Y es mucho más fácil ver... claramente... el producto terminado... que el carpintero... puede construir... una casa... un garaje... que ver esa misma forma... mientras las tablas... y los clavos... aún están separados... entre sí...

Hay formas naturales... de percibir... que se pueden aprender... Desde el aire... un horizonte entero... por ejemplo... la costa de San Francisco... se puede captar de un solo vistazo... y discernir su significado... Y en realidad... desde un avión resulta mucho más fácil ver esas cosas... y captar... todo el significado... de la costa de San Francisco... que vagar por tierra entre los edificios... Esto mismo es cierto en otras muchas áreas de nuestra vida...

Así que si tu inconsciente decide... hacer que vuelvas con una sensación de descanso... o hace que vayas más hondo, indícame lo que se levante una mano y un brazo o los dos... Es una elección que dejo enteramente a tu inconsciente...

Quisiera pedir que cualquiera que sea su decisión, empiece a ensamblar esos materiales... a los que me he estado refiriendo... para que tus percepciones se puedan ordenar... de forma más eficaz...

(Barb abre los ojos y se estira).

Como de costumbre, sólo dediqué las cuatro primeras afirmaciones a emplear más o menos lo que dije que iba a utilizar, y entonces seguí para hacer todo lo que quería.

Empecé haciendo afirmaciones que podían ser verificadas inmediatamente en la experiencia de Barb. En cualquier momento, todos tenemos a nuestra disposición una cantidad potencialmente infinita de experiencia basada en los sentidos. El arte consiste en saber qué parte de la experiencia sensorial eliges mencionar. Es especialmente útil elegir algo que supones que está fuera de su conciencia hasta que lo mencionas.

Por ejemplo, estaba bastante seguro de que era consciente del tono de mi voz. Y así era. Eso no era ninguna sorpresa. Sin embargo, era *menos consciente* de la sensación del barrote de la silla y del apoyo que ofrecía a los talones de sus pies. De modo que cuando lo mencioné, pudisteis apreciar cambios más observables en ella. Tuvo que cambiar su conciencia actual para *verificar* que lo que yo decía era cierto.

Con esta maniobra sucedieron dos cosas. La primera, que gané credibilidad; lo que yo decía encajaba con su experiencia. La segunda era que como no estaba prestando atención a la sensación de sus pies tocando el barrote de la silla hasta que yo lo mencioné, también era una *instrucción inconsciente* de cambiar su conciencia actual —en este caso en la dirección de *prestar atención* a una sensación corporal. Hice media docena de observaciones como ésa. Después, hubo un cambio repentino en el tipo de verbalizaciones que ofrecía a Barb. ¿Qué es lo que hice?

— Mujer: *Entonces entraste en la metáfora.*

— Hice algo antes de eso.

— Hombre: *Empezaste a conducir.*

— Sí. Al principio sólo acompañaba: hacía afirmaciones que describían su experiencia. Y luego ¿qué tipo de afirmaciones hice?

— Hombre: *Sugestiones para que cerrara los ojos.*

— Hice sugerencias sobre el cierre de los ojos, pero ella ya lo estaba haciendo. A eso lo llamamos una incorporación. Ella estaba *haciendo algo*, así que yo lo *incorporé* a lo que decía.

Justo después de que cerrara los ojos, empecé a hacer afirmaciones sobre los estados internos que quería que desarrollara. Dije cosas como “*creciente sensación de bienestar y de seguridad mientras estás ahí sentada.*” Para mí, los signos no verbales que ofrecía ya —respiración más lenta, relajación muscular, etc. — se llaman “*bienestar*”. Puede que no sea así para Barb.

La palabra “*bienestar*” tiene tantos significados distintos como personas hay en esta habitación. Cuando utilizo palabras como “*bienestar*”, ya no hablo en términos de base sensorial. Estoy sugiriendo que esos estados se desarrolle en *ella* —sea cual sea el significado que esas palabras tengan para ella.

Espero que todos tengáis alguna valoración sobre el tema del resto de mis afirmaciones. Tengo que explicar que Barb me había pedido previamente un tipo de cambio particular referente a una capacidad académica que desea. Pronuncié una serie de metáforas orientadas hacia la preparación de ese cambio. Quizá podáis encontrar alguna manera de encontrar sentido a todo ello, o puede que no. Ella sí que tenía forma de encontrarle sentido, y eso es lo importante.

— Barb: *No lo hice en el momento. Sencillamente, eran tantas palabras. Simplemente, dejé de intentar considerarlas conscientemente.*

— Exactamente. Y esa es una de las respuestas que deseo. “*Eran tantas palabras que dejé de intentar encontrarles sentido.*” ¿De qué demonios estás hablando? De carpinteros y del horizonte de San Francisco. Y de que, desde un avión, resulta diferente que andando entre los edificios.

En otras palabras, la última parte era una respuesta ‘a medida’ de la petición que me había hecho anteriormente. *Cuando yo formulaba las metáforas, su mente consciente no comprendía. Sin embargo, recibí señales de que su inconsciente comprendía la referencia*, y estaba iniciando los preparativos que yo le pedía. ¿Hay alguna pregunta sobre lo que hice?

— Hombre: *¿Decidiste no proseguir la levitación de la mano?*

— No, la dejé elegir. Siempre lo hago.

— Hombre: *¿No encontraste alguna resistencia a la levitación y después le diste una alternativa?*

— No hubo resistencia. Su mano empezó a elevarse. El movimiento de los dedos y el pulgar ya estaba ahí. Entonces, le ofrecí la segunda alternativa, y su mente inconsciente la eligió. De no haberle ofrecido la segunda opción, su mano hubiera seguido subiendo.

Hice sugerencias sobre la levitación de la mano y del brazo y conseguí tirones, que casi siempre preceden al movimiento real. En ese momento, recordé que tenía que demostrar las inducciones, y no los fenómenos de trance. Así que hice la sugerencia de que saliera con una sensación de descanso y renovación y alegría de haber conseguido tanto tan rápidamente.

Un buen hipnotizador es como un buen gobierno. Cuanto menos haces por conseguir eficazmente el resultado, mejor eres en tu trabajo.

Mi forma de pensar metafóricamente sobre lo que hicimos Barb y yo, es que me dejó *entrar* con ella en un bucle en el que pude retroalimentar ciertas partes de su experiencia que le permitieron alterar radicalmente su estado de conciencia. Pero era ella quien conducía todo el tiempo, en el sentido en que *yo respondía a los cambios que se producían en ella, incorporándolos, y después haciendo una sugestión sobre a dónde debíamos pasar a continuación*. Aceptó todas las sugerencias que le hice. Si en cualquier momento me hubiera indicado que estaba haciendo una sugerencia *que no era adecuada para ella*, yo habría ofrecido alternativas.

—Hombre: *¿Cómo hubieras sabido que una sugerencia no era adecuada para ella?*

—Lo hubiera indicado una inversión de todos los signos crecientes de trance. Cualquier cambio en la flaccidez muscular, los cambios respiratorios, los cambios de tamaño del labio inferior, o los cambios del color de la piel me hubieran indicado que acababa de proponer algo que no le convenía.

—Hombre: *Me preguntaba qué pensaste de su risa nerviosa justo al principio, cuando dijiste que sus manos experimentaban calidez. Se rió, pero tú lo ignoraste.*

—Fue entonces cuando me interrumpí y dije: "espero que hayáis observado esa respuesta". La respuesta a la que me refería era la flaccidez muscular, la dilatación de las pupilas y una oscilación inmediata del cuerpo. Justo después de mis comentarios, se rió. Si yo me hubiera limitado a seguir con la inducción, ella no se hubiera reído. Su risa fue un reconocimiento de que estaba funcionando. Sólo había dicho un par de frases y ya estaba funcionando, y ella detectó un cambio. ¿No es cierto, Barb?

—Barb: Sí.

—Así que la risa no hubiera surgido de haber proseguido yo con la inducción. Su respuesta fue tan inmediata y clara que quise asegurarme de que todos la observabais.

—Mujer: *Me pasó algo extraño cuando hiciste la inducción. Estaba intentando observar, porque ése era mi trabajo, y en vez de eso, yo misma me dejé llevar también. Me sentía muy incómoda, porque mi mano estaba subiendo y...*

—Bueno, tuviste mucha compañía. Unas treinta personas más de las presentes lo hicieron, así que no te sientes muy incómoda.

—Larry: *¿Puedes indicarnos más palabras que utilizaste para las respuestas internas —cosas que sospechabas que sentía internamente?*

—Bueno, no lo sospechaba. En ese momento estaba conduciendo. Le estaba pidiendo que *creara* esas experiencias. No utilicé las palabras "seguridad" y "bienestar" basándome en lo que veía, porque no sé si los signos que me estaba ofreciendo significaban seguridad y bienestar para ella. Sólo sé que son palabras generales, frecuentemente asociadas a la relajación muscular.

—Larry: *Bien, estoy intentando saber qué otras palabras utilizaste para eso.*

—Hay montones. Puedes usar palabras como *comodidad, paz, serenidad, sosiego, o estar centrado*. No son más que palabras. No tienen ningún significado intrínseco. Cada persona las 'interpreta' individualmente en función de sus propias necesidades.

Insisto en diferenciar claramente las descripciones de base sensorial de las que no lo son. Las descripciones *sensoriales* me permiten entrar en sincronía con ella. Las descripciones *no sensoriales* me permiten ofrecerle procedimientos muy generales, que puede utilizar idiosincráticamente. Su interpretación de las mismas será rica, significativa e individual para ella. No tengo ni idea de cuáles son, pero eso está bien. Es *contenido*, y eso le pertenece a ella. Mi labor consiste en llevar el proceso.

Es una inducción verbal muy sencilla, y siempre podéis recurrir a ella. Funcionará. Simplemente, lleva un poco más de tiempo que otras más imaginativas. Cuando la utilicéis, recordad conectar las afirmaciones sobre experiencias sensoriales con las afirmaciones sobre estados internos. Esto se llama "modelado causal". La forma más sencilla y débil de conectar las frases es utilizar la palabra "y". "Oyes el sonido de mi

voz y sientes el calor donde tus manos descansan sobre tus muslos y una sensación de bienestar creciente y..." En la inducción que hice con Barb, empecé enlazando con la palabra "y", y después pasé a una forma de conexión más fuerte. "La sensación de calor y de apoyo mientras tu cuerpo descansa en la silla te permitirá sentirte aún más cómoda."

Hay tres tipos de conexión. La más sencilla es "A y B". La siguiente más fuerte es "Cuando A, B" (o "mientras", "a medida que A, B"). "A medida que escuchas el sonido de mi voz te sientes más a gusto", o "Cuando me incline y te toque la rodilla, tendrás la sensación de entrar en un estado aún más relajado". "Mientras estás ahí sentada escuchando el sonido de mi voz, tu mente inconsciente puede preparar un recuerdo especialmente interesante de una experiencia agradable de tu niñez." La forma más fuerte es "A hace que B", y recurre a palabras como "causa" o "hace que". "El movimiento de tu brazo hará que te dejes llevar por un recuerdo agradable."

Así pues, el patrón consiste en decir cuatro cosas inmediatamente verificables, y luego conectarlas con un "y" hacia un estado de orientación interno que estás proponiendo. Primero haces el acompañamiento, y después la conducción. Al proseguir, puedes incrementar gradualmente el número de afirmaciones de orientación interna, y puedes pasar gradualmente de una forma de conexión más débil a una forma más fuerte.

La conexión puede ser muy poderosa. Es sorprendente cómo se abre paso la conexión por la mente consciente de la gente, y el impacto que tiene aun así. Una vez, en un seminario, hice que una persona se quedara completamente ciega. Estaba demostrando una cosa, y dije "Lo único que necesitáis para hacer esto es ver".

Había vinculado el ver a la capacidad de hacer la tarea. Cuando acabé la demostración, una persona levantó la mano y dijo "quiero hacer una pregunta." Le pregunté de qué se trataba, y contestó: "¿Qué haces si no puedes ver nada?" Yo pensé que no había observado el cambio de la persona en mi demostración, así que le dije "¿No pudiste ver ninguna respuesta?" Me dijo "No, está totalmente oscuro". Ella no estaba nada preocupada, pero yo pensaba "¡Eh, espera un momento!" Fui hacia ella y le dije "No tienes que aprender esto" y ¡zas!... su visión volvía. La respuesta de esa mujer es muy poco frecuente. Para la mayor parte de la gente, la conexión funcionará al revés. Mientras sepas qué vinculas a qué, podrás manejar cualquier impacto que tenga.

Acompasamiento y conducción no verbal

Es útil considerar que toda hipnosis es una retroacción. En este momento, Bob está sentado ante mí. Nos estamos transmitiendo montones de información, tanto verbal como no verbal. De todos los mensajes que nos ofrecemos mutuamente, algunos son conscientes, es decir, él y yo sabemos que los estamos ofreciendo — y otros no lo son.

Una cosa que puedo hacer con los mensajes de Bob, es seleccionar los que puedo identificar como *ajenos a su conciencia*, y empezar a retroalimentarlos con reflejo corporal. Al retroalimentarlos, pueden pasar dos cosas. Su conciencia se alterará y se dará cuenta de esas cosas, o simplemente se amplificarán sus respuestas inconscientes, de modo que un número creciente de sus respuestas será inconsciente y un número cada vez menor será consciente.

Tras acompañar una respuesta inconsciente, puedo empezar a amplificar o a conducir hacia alguna otra respuesta. Puedo elegir cualquier parte del comportamiento *no verbal* de Bob para hacerlo. Puedo acompañar su dilatación de la pupila dilatando mis propias pupilas, y luego, al mirarle, empezar a desenfocar mi mirada al ritmo al que él me siga.

La mirada desenfocada es una buena indicación de trance, porque acompaña a un proceso interno opuesto a enfocar en algo en el mundo externo. Puedo amoldarme a sus parpadeos, y parpadear gradualmente más veces y más lentamente hasta hacer que cierre los ojos. Puedo reflejar su tono muscular, y después relajar lentamente mis propios músculos para ayudarle en la relajación. Cuando acompañas e induces de forma no verbal, no hay necesidad de hablar. Simplemente, reflejas para conseguir compenetración, y después,

entrás lentamente en un estado de conciencia alterado, cerciorándote de que la otra persona te está siguiendo.

El acompañamiento y la conducción son un *meta-modelo*. En realidad, forman parte de cualquier otra inducción que os enseñe. Podéis utilizar el acompañamiento y la conducción solos, o como parte de otra inducción. Recomiendo que en algún momento practiquéis solamente la porción no verbal. Sin palabras, simplemente colocaros en una posición de espejo. Entonces, muy lentamente —observando a qué velocidad os sigue la persona— podéis entrar en un trance profundo. **Aseguraros de tener una manera de salir de él.**

Sistemas figurativos superpuestos

Para quienes no lo sepan, explicaré brevemente qué son los **sistemas figurativos**. Hace tiempo, observamos que la gente se *especializa* en el tipo de información que procesa y al que presta atención. Dividiendo la experiencia, atendiendo a que la información haya sido recibida por uno u otro de los diversos canales sensoriales, obtenemos elementos de experiencia *visual*, elementos *auditivos*, y elementos *cinestésicos*.

También hay elementos *olfativos* y *gustativos*, pero esos dos canales no suelen representar grandes porciones de la experiencia, a menos que estés guisando o comiendo. En nuestro estado normal, algunos somos conscientes principalmente de la experiencia *visual*, otros son principalmente *auditivos*, y otros principalmente *cinestésicos*.

Llamamos a esto **sistemas figurativos**, porque son los sistemas que utilizamos para representar nuestra experiencia. Las palabras que empleamos al hablar de nuestra experiencia indican qué canal sensorial estamos utilizando conscientemente.

Bien, pues lo interesante es que si pides a alguien que describa su estado de conciencia *normal*, y después lo que podría ser un estado *alterado*, a menudo utilizará un sistema figurativo diferente. Por ejemplo, alguien puede describir su estado normal como "tener una sensación clara, enfocada de quien soy" (términos **visuales**), y su estado alterado como "estar en contacto con el universo" (términos **cinestésicos**).

Esto significa que cuando averiguras el estado normal de alguien en términos de sistemas figurativos, tienes una indicación excelente de qué sería un estado alterado para esa persona: cualquier otra cosa. Si aparece alguien que está realmente en contacto con sus sentimientos, y tiene una presa firme sobre su vida, quizás quieras llevarle a un estado alterado en el que sea consciente principalmente de imágenes visuales.

Así pues, si dice, "Tengo la sensación de que quiero entrar en trance, porque siento que tengo muchas necesidades, y a veces me irrita, y quiero sentirme tranquilo y suavizar algunas de las dificultades de mi vida", implica una **indicación sutil de que su conciencia es principalmente cinestésica**.

—Jan, ¿puedes venir un momento? Dime algo que te guste de tu casa.

—Jan: Ah, me gusta la vista. Tengo un piso que mira al mar —es precioso.

Me está ofreciendo información *visual*, así que voy bien si empiezo hablando de información visual. Eso acompañará su experiencia. Recordad, el meta-modelo es acompañamiento y conducción: *amoldarte* a lo que ya está haciendo el cliente y después *conducirlo* a otra cosa. Esa "otra cosa" es pasar a sistemas que no suele utilizar. Para él, eso será un *estado alterado*. Probablemente, empezaré evocando un contexto visualmente agradable. Ya sé que a Jan le gusta la visión del mar.

—¿Te gusta la playa?

—Jan: ¡Sí, mucho!

—Quisiera invitarte a que, con los ojos abiertos o cerrados, me sigas mientras te ofrezco una descripción de la experiencia... de estar en el mar... Si realmente pudieras... ir al mar... un día como hoy... una de las primeras cosas de las que te darías cuenta... es de que al levantar la vista... ves claramente... la luz característica del cielo...

Quizás puedas ver algunas nubes flotando en el cielo... y al mirar a tu alrededor... puedes disfrutar... de la nitidez del día... y miras hacia abajo y ves... la superficie de la playa... y mientras estás allí de pie...

mirando la playa donde estás... puedes ver tus pies... y puedes sentir... la sensación... de tus pies... en la arena...

Y cuando miras... el mar... puedes ver ola... tras ola... acercándose desde el horizonte... hacia ti... cada una tiene una forma única... un rizo particular... un color particular al romper... Y mientras miras las olas... acercándose... notas... que el viento arrastra... parte de la espuma de la cresta de la ola... al romper en la orilla... Y contemplas esa espuma, puedes sentir... la humedad en el aire... cuando la brisa sopla en tu cara... Y si ahora das... un par de pasos... en el agua... y sientes el frescor del agua... arremolinada en torno a tus pies... y tus tobillos... y puedes disfrutarlo realmente...

Ahora, si miras a uno u otro lado de la playa, puedes ver una figura familiar... alguien a quien no esperabas encontrar aquí... y le saludas con la mano... y la persona te llama... recordándote otro momento y otro lugar... y algo bastante agradable y sorprendente... derivado de aquella experiencia... y disfrutas la experiencia... y aprendes de ella... de todo lo que te ha resultado útil... Y cuando estés preparado... y hayas disfrutado de ello... a tu propio ritmo... tomándote todo el tiempo que quieras... vuelve.

Bien, ¿qué tipo de comunicación estaba utilizando?

—Mujer: *Me parece que usabas sobre todo imágenes visuales, y que ibas y venías mucho entre lo visual y lo cinestésico. ¿Llegaste a un punto en el que decidiste quedarte en lo cinestésico?*

—Lo hubiera hecho de haber seguido con la inducción. Cuando voy y vengo, hago pruebas para averiguar si puede seguirme. Consideralo un equivalente verbal a respirar al mismo tiempo.

Respiro con ella durante un rato y luego altero mi respiración. Si me sigue, ahora tengo compenetración; tengo el hilo conductor y puedo seguir desarrollando cualquier tipo de experiencia apropiado.

A propósito, ¿cómo sé que podía seguirme? Después de decir las primeras frases, supe inmediatamente que era capaz de seguirme. ¿Cómo lo supe?

—Hombre: *Su cabeza se movía congruentemente con tus instrucciones.*

—Sí. Cuando hablé de levantar la vista, su cara se volvió hacia arriba. Cuando hablé de mirar hacia abajo, su cara se volvió hacia abajo. Y cuando hablé de mirar las olas, miró las olas. Sus respuestas corporales indicaban que estaba teniendo la experiencia que yo le sugería. Esa información es suficiente para saber que tengo compenetración. Ahora bien, la cuestión es: ¿sigo teniendo compenetración si cambio de sistema? Respuesta: intentalo y compruébalo. Así hice que mirara la playa. Luego dije: "Y sientes tus pies en la arena".

—Jan: *Los sentí.*

—Mujer: *¿Así que cuando la llevas a otro sistema, tiendes a quedarte ahí?*

—Sí. Entonces, hablaré sobre todo de las sensaciones de su cuerpo. Al entrar en el agua, siente el remolino del agua... y la humedad del aire... cuando el viento te sopla en la cara.

Primero desarrollo una imagen *visual* sobre dónde está, y entonces encuentro un punto de superposición entre la imagen visual y cualquier otro sistema. Así que, en este caso, si baja la vista a la playa y ve sus pies en la arena, entonces *siente el contacto de sus pies con la arena*. Si mira hacia delante y ve el viento arrastrando la espuma de la cresta de las olas, *puede sentir la brisa en la cara*.

Toda experiencia tiene siempre una dimensión visual, otra auditiva y otra cinestésica. Así que empiezas por el sistema figurativo que te ofrece la persona. Eso es acompañamiento: unirte al patrón del cliente. Despues, puedes utilizar una fórmula verbal sencilla, como "Ves las nubes moviéndose por el cielo... y al contemplar el movimiento de las nubes, sientes la brisa en el rostro." Ver las nubes en movimiento sugiere viento.

El punto de superposición entre la imagen visual de las nubes en movimiento, empujadas por el viento, y el sistema cinestésico al que quiero conducirla es la sensación de la brisa en la cara. La fórmula verbal es "mientras A", que es el compás, "B", la conducción.

—Mujer: *Por lo que pude constatar, sólo utilizaste lo auditivo una vez. Dijiste que podía oír a su amigo llamándola. ¿Hay alguna razón por la que no insististe en lo auditivo?*

—No lo necesitaba. En esta cultura, el sistema auditivo rara vez está bien desarrollado, *salvo en los músicos*. Había otros muchos momentos en que pude incluir elementos auditivos: el sonido del viento, el sonido de las olas rompiendo en la orilla.

Quiero diferenciar entre inducción y utilización. Una inducción que avanza en lo visual-visual-visual, y luego superpone lo cinestésico, y cuando el sujeto sigue, continúa con lo cinestésico, alterará radicalmente su estado de conciencia. Cuando esto se produce, tengo todos esos signos fisiológicos de los que ya hemos hablado; y entonces lo único que tengo que hacer es volver a crear una experiencia completa. Entonces, incluiré los tres sistemas. Haré que camine hasta la persona, la salud, la toque, mire atentamente su cara y observe su expresión, y después escuche lo que esa persona le dice. Utilizaría esa fantasía con los tres sistemas representativos como matriz para cualquier cambio que ella desee lograr.

—Mujer: *Se produjo una interrupción auditiva. La grabadora de alguien hizo un ruido brusco al ponerse en marcha, y me pregunté por qué no lo utilizabas. Seguramente te interrumpió.*

—A mí me interrumpió, pero no a ella. Ella 'no lo oyó'. Lo supe porque no respondió. No hubo cambios en su respiración, el color de su piel, o su tono muscular. Como no hubo respuesta, hubiera sido absurdo por mi parte mencionarlo.

—Mujer: *Y si ella hubiera oído la cinta, ¿cómo lo habrías incluido en la inducción?*

— “*Y hay ruidos molestos, incluso en la playa.*”

—Hombre: *¿Podrías haber incorporado el balanceo de su pierna?*

— Sí, podría haberlo hecho. Podría haberla situado en una mecedora en la playa. Eso hubiera funcionado estupendamente. Utilizar el balanceo de la pierna y algunos elementos más de su comportamiento hubiera sido una buena opción. No necesitas utilizar todas las buenas opciones cada vez que haces una inducción, sólo las suficientes para conseguir la respuesta que deseas.

—Jan: *Puedo recordar que mi pierna se movía, y en ese momento yo sabía porqué, pero no lo recuerdo ¿Cómo podría recuperar esa información, utilizando los mismos principios de superposición de sistemas figurativos?...*

—Jan, vuelve a balancear la pierna. Cierra los ojos y vuelve a balancear la pierna y observa lo que aparece visualmente... Un poco más deprisa.

—Jan: *Sólo caras de gente.*

—Mi interpretación, al pensar en ello ahora, es que regresó a la infancia —volvió a convertirse en una niña pequeña en la playa. Hay una diferencia entre la forma en que un adulto balancea la pierna, y la forma en que lo hace un niño. La forma en que balancea la pierna ahora es relativamente adulta. La forma en que lo hacía cuando se encontraba en estado alterado era más infantil. Volvía a ser una niña pequeña en la playa. ¿Tienes alguna idea de qué edad tenías en la playa?

—Jan: *La misma que ahora.*

—Ha dicho que tenía la misma que ahora, pero también me ha ofrecido cambios no verbales faciales y tonales que son característicos de la regresión de edad. Justo como balanceaba la pierna antes. Muy bien, ¿alguna pregunta sobre este tipo de inducción?

—Hombre: *No recuerdo cómo empezaste. ¿Le preguntaste algo?*

—Sí. Algo que considero sumamente útil. Le dije: “*¿Te gusta ir a la playa?*” y observé su respuesta. Yo no podría saber si toda su familia se ahogó cuando ella tenía tres años y estaba en la playa mirando. En ese caso, una playa no hubiera sido una buena elección para una inducción relajante.

El principio consiste en **descubrir qué sistema figurativo suele utilizar una persona en su estado normal**. Algunas personas utilizan todos los sistemas, y con ellas puedes empezar por donde quieras. En un contexto de tensión —y la terapia es uno de ellos— la gente se suele 'especializar'. Eso forma parte del modo en que

se queda bloqueada y acude a ti en busca de ayuda. En lo tocante al problema que presenta, se 'especializará' en un sistema figurativo o en otro. Muchas veces, bastará con introducir los otros dos sistemas figurativos para que susciten por sí solos un nuevo comportamiento. Podéis hacerlo utilizando la *superposición*.

La superposición siempre estará presente en lo que hacemos. No sólo la superposición entre dos sistemas figurativos, sino también superposición entre lo interno y lo externo. Conozco a un hombre que dijo: *Hago inducciones de cien maneras diferentes*". A mí me interesó, e hice que me demostrara todas las que se le ocurrieran. Todas eran idénticas desde un punto de vista formal.

En cada inducción, utilizaba la siguiente secuencia: visual externo, visual interno, externo cinestésico, interno cinestésico, auditivo externo, auditivo externo. Cada una de sus inducciones tenía un contenido diferente, pero ése era el único patrón que utilizaba en sus inducciones. Aunque sólo tenía una secuencia, era un hipnotizador muy eficaz si lo medimos por los resultados habituales de un hipnotizador tradicional.

En el contexto de nuestro trabajo en grupo, podéis empezar por cualquier sistema, a menos que tengáis un compañero que ya esté muy especializado. No obstante, quisiera que dierais ese paso inicial para probar exactamente lo que haríais en la práctica real: preguntad a la persona algo sobre su experiencia anterior, y utilizad ese sistema como punto de partida. Ofreced cuatro o cinco descripciones en ese sistema, y después encontrad un punto de superposición para conducirla a otro sistema.

Acceso a un estado de trance anterior

La inducción más fácil de todas es *preguntar a vuestro cliente si ha estado en trance alguna vez*. Si es así, tenéis que pedirle que cuente con todo detalle la secuencia de sucesos que se produjeron la última vez que entró en trance.

Hay que preguntarle por la configuración exacta de la habitación, el sonido de la voz del hipnotizador, y qué hizo exactamente el hipnotizador para conducirlo a ese trance profundo. Observaréis que a medida que la describe, revivirá la experiencia para vosotros. Es un ejemplo de *regresión automática*. Para volver a ella y conseguir toda la información, en respuesta a las preguntas concretas que le estáis haciendo, volverá a *experimentar* el estado de trance.

Si recuerda demasiado deprisa la experiencia, y no conseguís una respuesta completa, podéis o indicarle verbalmente que vaya más despacio, o bien hacerle preguntas que exijan que os dé más detalles. Podéis preguntar: "*¿Estabas sentado justo como ahora mismo?*". "*No, de forma muy diferente*". "*Bien, ¿podrías enseñarme cómo?*" La última posición corporal que asoció al estado alterado de conciencia le ayudará a volver a coincidir con la experiencia de trance.

"*¿Estabas en una habitación como ésta?*". "*No, no. Las paredes eran verdes.*" "*Deja que tus ojos se cierren y crea una imagen mental de la habitación donde estabas la última vez que lo viviste...*" Lo divorcias del estado presente, de las coordenadas espacio-temporales actuales, para darle mayor libertad de acceder a toda la información, y por consiguiente de volver a entrar en el estado de trance que fue más eficaz en el pasado.

Podéis añadir otras técnicas verbales, como la incorporación de órdenes (ver Apéndice II) a vuestras preguntas para reforzar su poder. "*Bueno, ¿te estabas inclinando hacia la derecha o hacia la izquierda cuando tus ojos empezaron a cerrarse?*"

De hecho, ésta es la más fácil de las inducciones. Normalmente, lo único que hay que hacer es pedir al cliente que vuelva a contar en detalle la secuencia de hechos que se produjeron la última vez que entró en trance profundo. Cuando haya accedido a ese estado de trance, te limitas a utilizarlo.

¿Hay mucha gente aquí que haya tenido la experiencia de visitar a Milton Erickson?

Si miráis a vuestro alrededor ahora mismo, podréis decir cuáles de los presentes han visitado a Milton, porque en el momento en que hago esa pregunta, acceden a la experiencia de trance de estar con él.

Estados de trance espontáneos

Hay otra forma realmente fácil de conseguir un estado de trance. Todo el mundo ha estado en un trance sonámbulo, la cuestión sólo es si lo han reconocido como tal.

Esta mañana, pedimos a cada uno de vosotros que eligiera algún estado de su experiencia personal en el que tuvo un centro de atención limitada. Las otras dos personas del grupo le hablaban de esa experiencia para amplificarla. Se puede conseguir el mismo tipo de respuesta *sin saber nada de la persona*, eligiendo y describiendo algunos estados de trance sonámbulo que se producen *naturalmente* en nuestra cultura. Es muy fácil de hacer.

Os sentáis ante una persona y le decís: "*Bien, antes de empezar, hablemos de experiencias de tipo corriente, porque a mí, como comunicador, me resulta útil saber qué tipo de historia personal tienes, como forma de movilizar tus recursos para enseñarte en este tema nuevo de la hipnosis.*" Entonces, describes cinco estados de trance muy potentes, muy corrientes. Observarás que al intentar comprender tus palabras y encontrar ejemplos de lo que describes en su experiencia personal, entrará en un estado alterado.

¿Qué ocurre en vuestra experiencia cuando os hablo de las sensaciones que se tienen en un viaje largo en coche? Es un ejemplo en que se evita sugerir directamente entrar en trance, y en que uno se limita a mencionar una situación de nuestra cultura en la que los estados de trance se producen espontáneamente. Por ejemplo:

Ayer conduje desde... Santa Cruz, California, donde vivo... cruzando las montañas de Santa Cruz... y bajando por la otra vertiente... al aeropuerto de San José. Y como me ocurre tantas veces cuando conduzco... especialmente por una carretera que conozco... de memoria... y que he recorrido muchas veces... lo último que recuerdo... antes de llegar al aeropuerto... es haber entrado en la Autopista 17, la autovía que sigo todo el camino a través de las montañas de Santa Cruz hasta San José para tomar el avión.

Y evidentemente conduje de forma muy segura... y durante el viaje... la monotonía del trayecto... supongo... me indujo una especie de... respuesta automática... e inconsciente... en la que podía confiar... para llevarme de forma segura... de mi punto de partida... a mi destino...

Y eso se parecía mucho... a otra experiencia que estoy seguro... que muchos de los presentes habéis compartido... que es la experiencia de sentarte en una clase... a la que es obligatorio asistir... pero la persona que está hablando... no es un orador muy emocionante... sino simplemente alguien... hablando de forma que induce... una sensación de.... aburrimiento... y ofreciendo palabras sin preocuparse mucho... por estimularte...

Y he observado... que en esas experiencias... mi mente tiende a vagar... a otros lugares y momentos... que son menos aburridos... y de alguna manera más estimulantes... que mi entorno actual...

O la experiencia que he tenido en mi vida... de caminar por el bosque... un día tranquilo... Una de las zonas más bellas... de la parte del país en que vivo... son los maravillosos bosques de secuoyas... he oído a gente comparar... el impacto visual... de esos bosques de secuoyas... con el interior de una catedral... una gran iglesia de alguna clase... y la sensación de majestad... y la paz... y el sosiego que suscitan...

Y cuando paseo por los bosques de secuoyas... o pienso en los bosques de secuoyas... es el hecho de que sean tan homogéneos... y de que no alberguen... tanta vida silvestre... especialmente pájaros... Tantas veces hay... una especie de silencio mayestático... asociado a los paseos.... por el bosque de secuoyas... y aunque no hay mucha variación... en la experiencia que tuve... mientras camino por él... desde luego tengo una sensación de calma... y relajación... que aprecio... profundamente. ¿Qué es lo que estas tres experiencias tienen en común?

—Mujer: *Relajación, soledad.*

—Hombre: *Serenidad.*

—Mujer: *Repetición.*

Son repetitivas. Son monótonas. Y si cualquiera de los presentes miró a su alrededor mientras yo hablaba, habrá visto que los signos psicológicos que estásis aprendiendo a asociar con el trance aparecían en la mayoría de vosotros.

De modo que una forma muy natural y encubierta de conducir a una persona de su actual estado de conciencia a un estado alterado, es contarle una serie de historias o pequeños episodios como estos, que lo único que tienen en común es el tipo de respuesta que deseas suscitar en esa persona.

En esto, todo depende de la agudeza de tu propio aparato sensorial, de forma que puedas observar si has conseguido el tipo de respuestas que deseabas. Puedes hablar de subir en ascensor. Casi todo el mundo entra en trance en el ascensor. Miran los números y sus pupilas se dilatan y se inmovilizan. En los ascensores, lo único que resulta culturalmente aceptable mirar son los números o las paredes o el suelo.

Otro ejemplo: ¿Qué ocurre cuando conduces por una calle y llegas a un semáforo en rojo? Te paras. Cuando el coche deja de moverse, tú dejas de moverte. ¿Qué otros ejemplos de trance espontáneo tenemos?

— Mujer: *Ver una película.*

— Hombre: *Estar sentado en la iglesia.*

— Sí, aunque estar sentado en la iglesia se está volviendo menos universal. Mucha gente no ha tenido esa experiencia y no podrá identificarse con ella, pero es buena para las personas que la tienen.

— Mujer: *Ver la tele.*

— Sí. Si quieres transmitir información a tus hijos, si quieres que ordenen su habitación o algo parecido, díselo mientras están viendo la tele. Estarán idos: viviendo lo que ocurre en la pantalla. Así que te sientas a su lado y les dices, suavemente, para no interrumpirles— “y sientes ese impulso ineludible de...”

— Hombre: *Los pacientes crónicos de los hospitales mentales están todo el día viendo la tele. Nunca se me ocurrió alcanzarlos en ese estado.*

— Podrías intentarlo así.

Cuando empezamos a aprender hipnosis, Richard Bandler y yo teníamos un juego entre nosotros. Reuníamos a un grupo de “sujetos ingenuos”, personas que nunca habían sido oficialmente inducidas al trance.

Entonces, nos retábamos a llevarlas del estado actual a un estado de trance sonámbulo en un mínimo de pasos. Una de las primeras cosas que pedía siempre era *un estado meditativo*. La meditación es un estado muy alterado con respecto a la conciencia normal. Preguntaba si podía tener el privilegio de ver cómo entraban en el estado meditativo, sin interferir de ninguna manera. Entraban en estado meditativo, un estado espectacularmente alterado.

Cuando estaban así, yo decía: “*Con su permiso, ahora le ofreceré una sugerión para que pase de ese estado meditativo, dejando plenamente protegida su integridad, a un estado llamado trance sonámbulo general, a partir del cual podemos empezar a operar los cambios que ha solicitado.*”

Diferencio claramente el *trance* y la *meditación*, porque si no hay separación entre lo que se llama meditación y el trance sonámbulo, cada vez que mediten volverán al estado de trance. No quiero vincular los dos, a menos que tenga un motivo específico para hacerlo.

Y cuando hagáis hipnosis del tipo ritual oficial, os sugiero que esperéis a haber logrado conseguir un par de estados de trance encubierto con el cliente. Os voy a dar el ejemplo más corriente. Alguien entra y te pide que le hipnotices por un problema que se le presenta, y dices: “*Sí, por supuesto. Sin embargo, antes de empezar, necesito saber un par de cosas.*” Entonces, induces un par de trances.

Dices algo así como “*Bueno, lo primero que voy a hacer es comprobar su capacidad de recordar con detalle la información que necesitaré para su historial clínico.*” Y así induces un trance tomando un historial clínico. Preguntas: “*¿dónde nació?*”, y le haces describir con detalle la casa donde vivió, y los sonidos que escuchaba en ella, las sensaciones que tenía allí, etc. Y, por supuesto, ya se ha ido; *ha regresado a la edad necesaria para conseguir la información detallada sobre su pasado.*

Una descripción del trance es que se independiza a la persona de sus coordenadas espacio-temporales del presente. Esto encaja con esa definición. La única conexión entre ella y las coordenadas espacio-temporales del presente es *tu voz*. En todas las demás dimensiones, está en otra parte.

Los hipnotizadores tradicionales consideran a la regresión como uno de los fenómenos de "trance profundo". En realidad, es algo que puedes conseguir en cualquier momento. Los terapeutas gestálticos suelen conseguir automáticamente fenómenos de trance profundo mucho más fácilmente que un hipnotizador, pero muchos de ellos se resistirán a la etiqueta de "hipnosis".

En gestalterapia, la gente mira sillas vacías y 've' a sus madres o a sus padres, y habla con ellos y escucha sus respuestas. Eso son *alucinaciones positivas auditivas y visuales*. Constituyen fenómenos de trance profundo. Pero no están etiquetadas como tales, así que no conllevan resistencia.

Dicho sea de paso, y simplemente como mecanismo de enseñanza, permitidme que haga una puntuación al respecto. Si alguna vez dais un curso sobre hipnosis, evidentemente el grupo estará entrando y saliendo del trance. La única manera de que el grupo pueda comprender vuestras descripciones de la hipnosis y el trance, es acceder a sus propias experiencias que encajan con esas descripciones.

Dependiendo de la confianza que tengáis en vuestro propio poder personal, quizás hagáis entrar en trance profundo a un centenar de personas con bastante rapidez —o no, según el resultado que deseéis. No es el tema más fácil del mundo sobre el que dar cursos, porque mientras hablas de ello, sucede.

También puedes utilizar tu observación de las respuestas de la gente para saber a quién elegir como sujeto al formar grupos. Eliges a una persona entre ese veinte por ciento del grupo que ya ha estado entrando y saliendo de al menos cinco trances sonámbulos durante tu presentación de cincuenta minutos.

Al final de este cursillo, deberéis tener la experiencia sensorial de saber quién está respondiendo entrando en trance profundo y absorbiendo todo el material en ese nivel de conciencia; quién se encuentra en un estado mixto, respondiendo consciente e inconscientemente; y quién permanece enteramente consciente.

Para demostrar aspectos de la enseñanza, debéis ser capaces de elegir siempre sujetos de demostración exquisitos. Si queréis demostrar una respuesta particular, podéis hablar de lo que vais a hacer, instruir a la gente sobre qué respuestas son adecuadas, **y observar quién desarrolla esas respuestas con mayor rapidez**. Esa persona será el sujeto que hay que seleccionar.

Puede que alguno de los presentes os deslicéis al trance un poco más deprisa de lo que podría seros útil para vuestro propósito de *aprender* este material. Podéis considerar parar un momento para entrar silenciosamente en vuestro interior y pedir a alguna parte de vosotros que mantenga el estado de conciencia que resulte más útil para vuestros fines de aprendizaje.

Sería estupendo poder combinar ese 'vivir la experiencia' y también ser capaz de 'seguir conscientemente' los patrones utilizados. Guardemos silencio unos momentos mientras tomáis esas medidas. Podéis utilizar el formato de reencuadre si ya lo conocéis...

Ejercicio 4

Os acabo de dar cinco técnicas de inducción específicas:

- (1) acompañamiento y conducción verbal,
- (2) acompañamiento y conducción no verbal,
- (3) superposición de sistemas figurativos,
- (4) acceso a un trance anterior, y
- (5) descripción de situaciones de trance que se producen en la vida corriente.

Poneros por grupos de tres, y elegid cada uno una técnica que os interese, y que no hayáis practicado sistemáticamente hasta ahora. La persona A, elegirá una inducción y la hará con la persona B. La persona B se puede limitar a disfrutarlo.

La persona C utilizará toda su atención consciente para observar qué cambios se producen a medida que B entra en trance. Prestad atención a qué afirmaciones y comportamientos producen mayor respuesta, y si hay alguna afirmación o comportamiento que saque a B del trance. C será una "meta-persona" que seguirá lo que está pasando.

En tanto que persona C, si observáis que el hipnotizador está hablando demasiado deprisa, hacedle un gesto con la mano que indique "más despacio". Si la voz del hipnotizador es demasiado alta y parece estar irritando a B, hacedle alguna señal para que baje la voz.

Si sois A, después de haber inducido el trance, quiero que deis a B algunas instrucciones generales de aprendizaje, y después de regreso. Cuando hayáis conseguido respuestas de trance de la índole de las de Barb hace un rato, entonces, simplemente sentaros, haced un par de inspiraciones profundas, sonreíd y mentalmente daros unas palmaditas en la espalda.

Mirad a vuestro observador, y dadle alguna pista mínima de que estáis satisfechos porque habéis conseguido un trance. Entonces, amoldad la respiración a vuestro sujeto, y cuando habléis, haced que la cadencia de vuestra voz se adapte a su ciclo respiratorio.

"Y disfruta... estas experiencias particulares... que tu mente inconsciente... te puede ofrecer en este punto... una sensación de asombro... y aventura... a medida que entras... en nuevos estados de conciencia... buscando en esta experiencia... una sensación de confianza...en tus propias capacidades... y flexibilidad... en tanto que ser humano..."

Y después de hacerlo plena... y profundamente... tu inconsciente... lentamente... con todo respeto... puede devolverte a este estado... brindándote una sensación de descanso y renovación... Estaré atento... Si en cualquier momento... te interesa... que te ayude... a volver... indícalo con un movimiento de la mano."

Entonces, sentaros y observad. Será una oportunidad excelente para que entrenéis vuestras percepciones para observar los cambios que demuestra una persona al entrar y salir de estados alterados. Si obtenéis un movimiento de la mano, entonces podéis amoldaros a su respiración mientras decís

"Voy a contar... al revés... de diez... a uno... lentamente... Cuando llegue a "uno"... tus ojos se abrirán... y tendrás una sensación... de descanso... y estarás... totalmente presente aquí."

Entonces, contad al revés con su respiración hasta llegar a "uno". Al terminar, tomaros unos minutos de retroacción. B puede decir a A todo lo que le ha resultado de especial ayuda en la inducción, o todo lo que ha interrumpido o dificultado desarrollar el estado alterado. C puede añadir todo lo que le ha observado desde fuera, especialmente las relaciones entre las sugerencias de A y las respuestas de B.

Eso será una retroacción verdaderamente útil para A. Después de la retroacción, cambiad de puestos para que B y C puedan intentar una inducción. Así que A empezará por inducir el trance, luego dará instrucciones de aprendizaje, y finalmente dará instrucciones para salir del trance. Adelante.

Discusión

—Hombre: *Tengo una pregunta. Cuando hacía entrar a Lynn en trance, empezó a presentar muchos temblores en la mano izquierda. Después me dijo que estaban relacionados con un centro nervioso de su mejilla, operada hace tiempo de un quiste, y que suponía que seguía existiendo una lesión nerviosa. Pero en ese momento no sabía qué hacer —si es que podía hacer algo— al respecto.*

—La respuesta mínima a cualquier cosa que suceda, y que no has sugerido directamente al inducir un estado de conciencia alterado, es incorporarlo verbalmente inmediatamente: "Sí, y sigues teniendo esas experiencias específicas y las sensaciones corporales vinculadas a las mismas." Eso valida la respuesta y tranquiliza a la persona de que estás pendiente de las señales que te ofrece, aunque puede que no comprendas qué representan las señales.

El "lenguaje orgánico" es otro patrón verdaderamente poderoso que me parece útil para tratar cualquier fenómeno significativo. Y por "significativo", quiero decir que no hay duda de que está pasando algo insólito —aunque no tenga ni idea de lo que representa.

"Bien, la primera vez que una persona... entra en un estado de conciencia alterado... a menudo le sacude un poco... Pero con frecuencia le resulta manejable... y puede poner manos a la obra con la parte del problema... que puede estar ligada a ese síndrome... poner los dedos en la llaga... cuya realidad puede tocar realmente."

He incluido varias alusiones a la parte del cuerpo y a la actividad que está llevando a cabo esa parte del cuerpo. Si a la persona le quedan reminiscencias de su mente consciente, normalmente no comprenderá esas alusiones. Sin embargo, lo típico es que la mente inconsciente lo comprenda y lo tome como un mensaje aprobador.

Las dos maniobras que acabo de ofreceros son formas de incorporar una respuesta obvia que no pedí, y validarla. Es mi forma de decir "*Vale, reconozco lo que estás haciendo, y por mí está perfectamente bien que sigas haciéndolo.*" Ese tipo de respuesta suele ser adecuada.

Otro método ligeramente más potente que podéis utilizar es decir "... y con cada uno de esos movimientos, entra más profundamente en trance." Entonces, normalmente conseguirás una de estas dos cosas: o realmente entra más profundamente en trance, o bien deja de temblar.

También podéis utilizar el temblor como un punto de acceso para hacer alguna labor terapéutica:

"Esas experiencias particulares... relacionadas con esos movimientos de tu mano... en este momento del tiempo... estarán a tu disposición... sólo cuando alcances un estado de trance lo bastante profundo... para que las aprecies... como experiencias de tu pasado... que pudieron tener o no repercusiones negativas entonces... pero que ahora puedes reconocer confortablemente... como algo a lo que sobreviviste... y sacar del revivir... de esas experiencias particulares... formas de protegerte a ti mismo... en el presente y en el futuro... aprendiendo de tu propia experiencia... que es el cimiento de tus recursos actuales."

Todo esto es "paja", en el sentido en que no incluye un contenido. Pero es una comunicación adecuada y con sentido, ya que estás diciéndole que haga algo con las experiencias que está teniendo para aprender de ellas.

— Mujer: *¿Qué haces si la persona no vuelve?*

— Si le dices que vuelva y no vuelve, eso indica que has perdido la compenetración. Así que tienes que volver atrás y conseguir compenetración. Puedes acompañar su respiración durante un rato. Luego le pides que reúna todos los aspectos agradables, positivos de esta experiencia, para que pueda traérselos con ella cuando vuelva dentro de unos momentos.

Cuenta al revés lentamente de diez a uno, diciendo un número cada dos de sus inspiraciones. Eso ayuda a asegurar la compenetración. Da instrucciones de que cuando llegues a *u"no"*, sus ojos se abrirán porque el control habrá vuelto a su mente consciente, y se sentirá asombrada y complacida por la experiencia que acaba de tener.

— Mujer: *He tenido clientes que aparentemente entran en un sueño fisiológico. He supuesto que de alguna manera, el inconsciente sigue escuchando, pero no estoy totalmente segura. No recibo ninguna respuesta.*

— Vale. Para empezar, no creo la última frase: 'no responden en absoluto'. Para tus propios propósitos de aprendizaje, sugiero que utilices varios mecanismos no verbales sencillos para averiguar si te están respondiendo. Lo más fácil sería acercarte lo suficiente para que tu cliente pueda oír tu respiración, y luego respirar con él durante algunos minutos.

Supongo que tienes flexibilidad interna suficiente para no quedarte dormida tú también. Puedes darte instrucciones a ti misma de que vas a copiar su respiración, y aunque esa respiración esté típicamente asociada al sueño fisiológico, vas a mantener cierto nivel de vigilia. Al cabo de uno o dos minutos de respirar con él, cambia muy ligeramente tu modelo respiratorio, y en ese punto deberían seguirte. Puedes conseguir compenetración sin correr el riesgo de quedarte dormida poniéndole la mano en el hombro y variando la presión de tu contacto al ritmo de su respiración. Puedes aumentar la presión cuando espira, y reducir la presión cuando inspira. Llamamos a esto "acompañamiento cruzado", porque acompañas con un canal sensorial diferente. Hazlo durante dos o tres minutos, y después cambia ligeramente tu modelo de presión, observando si su respiración te sigue.

— Mujer: *¿Qué hago si no me sigue?*

—Si no te sigue, entonces está en un estado de sueño fisiológico, y tienes que dedicar más tiempo a crear la compenetración. Aun así puedes hacerlo, pero lleva más tiempo.

Cuando trabajábamos en un hospital mental donde teníamos acceso a sus pacientes veinticuatro horas al día, hicimos algo llamado "terapia del sueño". Habíamos ido varias veces; ésta era nuestra tercera visita. El personal del centro estaba encantado con las respuestas que obtenían utilizando nuestros patrones, y trataban muy eficazmente a todos sus pacientes salvo a los anoréxicos. Tenían problemas con los anoréxicos.

Los anoréxicos son personas que se consideran totalmente obesas. La percepción del resto del mundo es que están a punto de dejarse morir de hambre. Están sumamente flacas, hasta el punto que su salud peligra.

Una de las cosas que enseñamos a hacer al personal con los anoréxicos —que acaba con el último baluarte de los pacientes insensibles— es lo que llamamos "terapia del sueño". Si vives con una persona a quien le parece aceptable, intentalo. Ve a la habitación donde duerme y utiliza una de las dos técnicas que acabo de mencionar para conseguir compenetración. Respira con ella durante dos o tres minutos para conseguir compenetración. Como se encuentra en un estado muy alterado, lleva algún tiempo establecer la compenetración.

O, en vez de respirar con ella, puedes tocarla y utilizar las diferencias de presión. Puedes conseguir la compenetración auditivamente, cantando o tarareando pequeñas notas suaves con sus movimientos respiratorios. Puedes utilizar cualquier patrón *repetitivo* cuya producción puedes controlar para amoldarte a su ciclo respiratorio. Entonces, con mucho cuidado y muy lentamente, *cambia* lo que estás haciendo, para comprobar si la puedes *conducir*.

No cambies radicalmente tu respiración, porque parte de la capacidad de la persona de dormir y seguir durmiendo sin interrupción depende de que mantenga su modelo respiratorio. A menos que quieras despertarla, sería inadecuado cambiar radicalmente su respiración.

Después, pasas a fijar señales con los dedos —os lo enseñaremos mañana.

"Mientras sigues durmiendo profundamente y descansando completamente, puedes responder a las preguntas que te hago levantando un dedo para decir "sí" y otro para decir "no". La persona se encuentra en un estado profundamente alterado en el que no dispone de sus recursos conscientes, y por consiguiente éstos no interfieren.

Ahora puedes empezar a acceder *directamente* a la información obteniendo señales sí/no, o proponer cambios y nuevos comportamientos. Puedes hacer todo el trabajo en ese estado sin interrumpir su sueño.

— Mujer: *¿Y qué pasa si su respiración no cambia cuando yo cambio la mía? ¿Significa que en realidad sigue en un estado de sueño fisiológico?*

— No. Puedes conseguir compenetración con personas que están en un estado de sueño fisiológico. La diferencia estriba en que tienes que dedicar más tiempo a *segirlas* antes de intentar *dirigirlas*. Si intentas dirigirlas y no consigues la respuesta, tómalo como una afirmación de que no acompañaste el tiempo suficiente; vuelve a empezar y acompasa durante más tiempo.

La gente dormida responde, pero más despacio y menos abiertamente. Esto mismo se aplica a las personas que se encuentran en estado de sueño *anestésico* durante las operaciones.

Muchos médicos piensan que sus pacientes son completamente ajenos a todo cuando se encuentran en la mesa de operaciones. Eso no es cierto. *La gente acepta sugerencias post-hipnóticas bajo anestesia con mayor rapidez que en cualquier otro estado.* El hecho de que sus ojos estén cerrados y sus mentes conscientes estén narcotizadas no significa que sus oídos no funcionen.

Una vez, trabajé con una mujer que llevaba una vida muy desordenada y pendenciera. Algunas de las cosas que hacía eran destructivas para ella, así que yo intenté hacerla cambiar. Trabajé con ella durante un rato y le dije categóricamente: "Mira, cueste lo que cueste tienes que dejar de vivir con este desorden. No te estás haciendo ningún bien, y no es más que una pérdida de tiempo. ¿Y qué te empuja a hacerlo?" Inmediatamente, sus orificios nasales se ensancharon enormemente y dijo, "¡Oh, estoy muy mareada!" Le

pregunté: "¿Qué hueles?" Husmeó otra vez y dijo: "Huele como en un hospital." Le pregunté "¿Qué pasa con el hospital?" Me contestó "¿Conoce ese olor a éter?"

Resultó que tiempo antes sufrió una operación. La anestesiaron, y como el médico 'sabía' que ella no estaba allí, habló libremente. Miró sus entrañas y dijo: "Tiene un aspecto espantoso. No creo que dure mucho."

Pues duró. ¡A veces es bueno equivocarse! Sin embargo, de alguna manera se quedó con la idea de que la afirmación del médico significaba que no iba a sobrevivir después de la operación, no que no fuera a sobrevivir a la operación. La afirmación era ambigua; el médico no había especificado: "si sobrevives a la operación, todo estará bien." Su afirmación no fue clasificada de forma que tuviera sentido; ella se limitó a responder a la misma. Salió de la operación pensando que no iba a vivir mucho, así que no le preocupaba que las cosas que hacía fueran autodestructivas.

—Marta: *Cuando hicimos el ejercicio y estaba entrando en trance, una parte de mí se preguntó: "¿lo estoy realmente?"*

—Bien. Ahora estamos hablando de un tema muy interesante llamado "factores de convicción". Lo que convence a Marta sobre la experiencia de la hipnosis será diferente de lo que convence a Bill o a cualquier otra.

—Compañero de Marta: *Tengo mucha curiosidad al respecto. Sus ojos se dilataron y se cerraron, pero después dijo que durante todo el tiempo mantuvo un diálogo interno. De modo que no fue un estado de trance sonámbulo, ¿verdad?*

—Cada persona tiene una comprensión diferente del trance sonámbulo. No conozco una manera de definirlo para todo el mundo. Generalmente, la gente se convence de que está en trance cuando experimenta algo muy distinto de su estado normal. El estado normal de una persona puede ser el estado de trance de otra. Para una persona cuya conciencia se ha especializado en lo cinestésico, el factor de convicción probablemente sea una serie de imágenes nítidas, vivas y estables. A una persona que no ha tenido una sensación corporal en treinta años le convencerá una experiencia de sensaciones cinestésicas detalladas y fuertes.

—Hombre: *Antes ha dicho que si alguien ha estado en un estado de trance sonámbulo no tendrá ningún recuerdo de ello.*

—Es cierto. Lo típico, cuando alteras tan radicalmente la conciencia de alguien, es que cuando vuelva, si alguien de la audiencia le pregunta "¿estabas en trance?", diga "¡Oh, no! En todo momento sabía lo que estaba pasando." Si mencionas algunas actividades específicas que realizó, dirá "¡Yo no hice eso! ¡Estás bromeando!"

Es decir, tiene una *amnesia total* respecto a un gran segmento de esa experiencia de trance. Para ayudar a esa persona a sentirse subjetivamente satisfecha de haber estado en trance, a menudo creo una sugerión post-hipnótica que activaré mediante una pista cinestésica. Haré que sea algo obvio e inexplicable, como quitarse un zapato. De esa forma, notará que ha ocurrido algo para lo cual no tiene explicación.

También se puede averiguar de antemano cual es la "*equivalencia compleja*" del trance para una persona: qué experiencias sensoriales específicas constituirán para ella una prueba de que estaba en trance. Entonces, puedes desarrollar ese tipo de experiencia para la persona.

En realidad, para el objeto del cambio personal, el que la persona crea o deje de creer que ha estado en trance es irrelevante. Si puedes conseguir un estado alterado, y utilizarlo para ayudar a la persona a hacer los cambios pertinentes, eso es lo único que importa.

Cuando hayáis aprendido mucho sobre la hipnosis, os daréis cuenta de que no volveréis a tener que hacer inducciones de trance "oficiales" que vuestros clientes reconozcan como tales. **Podréis inducir estados alterados naturalmente, y seréis capaces de utilizarlos para conseguir cambios sin que la persona se dé cuenta conscientemente de que ha ocurrido algo del estilo de la hipnosis".**

Anclar los estados de trance

Para quienes no estéis familiarizados con el término "anclar", queremos daros una idea de qué es y cómo utilizarlo. Ya lo hemos explicado con detalle en nuestro libro *De Sapos a Príncipes* (Capítulo II), así que no repetiremos aquí la información.

Sin embargo, queremos hablar del ancla y de su relación con la hipnosis. Toda experiencia consta de múltiples componentes: visuales, auditivos, cinestésicos, olfativos y gustativos. El fenómeno del ancla se refiere a la tendencia a que cualquier elemento de una experiencia recuerde la experiencia completa.

Todos habéis tenido la experiencia de caminar por la calle y percibir un olor, y de volver de repente a otro tiempo y otro lugar. El olor sirve de "recordatorio" de alguna otra experiencia. Eso es un ancla. Con frecuencia, las parejas tienen una canción que llaman "*nuestra canción*". Eso también es un ancla. Cada vez que oyen esa canción, reviven los sentimientos que experimentaron el uno hacia el otro la primera vez que la llamaron "*nuestra canción*".

Muchas de las inducciones que acabáis de hacer utilizan el fenómeno del ancla. Cuando ayudasteis a vuestro compañero a acceder a una experiencia de trance anterior, utilizasteis *anclas* que ya estaban instaladas en la experiencia de esa persona. Si pedisteis a vuestro compañero que adoptara la misma postura corporal que durante una experiencia de trance, que recordara el sonido de la voz del hipnotizador, o que hiciera cualquier otra cosa emparejada con el trance, empleasteis anclas espontáneas.

Si una persona te puede decir cómo es su experiencia de trance en términos *sensoriales*, puedes utilizar el fenómeno del ancla para construir ese estado para ella. Lo único que tienes que hacer es descomponer su experiencia de trance en sus componentes visual, auditiva y cinestésica.

Si empiezas por lo *visual*, puedes preguntar: "*¿Qué aspecto tendrías si estuvieras en trance profundo? Enséñamelo aquí, con tu cuerpo. Yo haré de espejo, para que tengas retroacción sobre lo que estás haciendo, y puedas ajustar tu cuerpo hasta que veas que tiene el aspecto correcto*".

Después, averigua si creaba imágenes internas, y si es así, de qué tipo. Si en trance profundo tenía los ojos abiertos, pregúntale si veía lo que le rodeaba. Cuando accede a la respuesta, tú anclas su estado.

Entonces pasas a las *sensaciones*. "*¿Cómo te sentirías si estuvieras en trance profundo? ¿Cómo respirarías? Indícame exactamente lo relajado que estarías*." Cuando demuestra cómo se sentiría, tú anclas ese estado.

Sólo queda por anclar el componente *auditivo* del "*trance profundo*". Puedes preguntarle si era consciente de la voz del hipnotizador, y cómo sonaba. Después, averigua si en trance profundo tenía algún diálogo o sonidos internos.

Al repasar sistemáticamente su experiencia de trance visual, cinestésica y auditiva, tanto interna como externa, puedes anclar cada componente del "*trance*" con la misma ancla o con anclas distintas. Si usas anclas distintas para los diferentes componentes, entonces puedes activar todas las anclas simultáneamente para recordarle "cómo era el trance".

Otra forma de utilizar las anclas es inducir un trance. Al utilizar así el ancla, puedes incluso crear una experiencia nueva para la persona. Simplemente, anclas juntos los diversos componentes de la experiencia.

Cuando has inducido un estado de trance, puedes instalar anclas para poder re-inducir rápidamente un trance siempre que lo deseas. Siempre que hago inducciones hipnóticas, cambio mi tono de voz, mi estilo de movimiento, mi postura y mi expresión facial de manera que una forma de comportamiento quede asociada al trance, y otra forma a un estado de conciencia normal. Una vez inducido un estado alterado, eso me da la posibilidad de re-inducirlo rápidamente con sólo iniciar mis comportamientos "*de trance*". Esos comportamientos servirán de señal inconsciente para entrar en trance. Las "*señales de re-inducción*" utilizadas por los hipnotizadores son un caso especial de este tipo de ancla.

Los comunicadores eficaces utilizan ese tipo de anclas sin saberlo. Un domingo por la mañana, encendí la tele y miré a uno de los predicadores. Ese predicador habló en voz muy alta durante un rato, y luego, de repente dijo "*Ahora quiero que te pares un momento y (suavemente) cierras los ojos*."

El tono y el volumen de su voz cambiaron por completo, y sus fieles cerraron los ojos y presentaron el mismo comportamiento que pude observar en las personas que meditan, las personas en trance profundo, las personas que se sientan en los trenes, los aviones y los autobuses, los pasajeros de los coches,

los miembros de un jurado, los pacientes en una psicoterapia de grupo, o los psiquiatras que están tomando notas sobre lo que les cuenta el cliente.

Ese predicador había emparejado un tono de voz con su habla normal, y otro tono de voz con un estado alterado al que llamaba "oración". Podía utilizar ese tono de voz para inducir rápidamente un estado alterado en toda su congregación.

Si cambias *lentamente* tu tono de voz cuando notas que alguien entra en un estado alterado, el cambio de tu tono de voz quedará emparejado con el hecho de entrar en un estado alterado. Si mantienes ese nuevo tono de voz cuando alcanza un estado en el que lo quieras mantener, tenderá a quedarse en él. Tu tono de voz *ancla* ese estado alterado.

Si cuando un cliente entra en tu consulta, haces que se siente e inicias inmediatamente una inducción de trance utilizando tu tono de voz normal, tu postura normal, y un estilo de movimientos normal, la próxima vez que quieras hablar a su mente consciente tendrás problemas. La experiencia que tiene de ti y de tu consulta será un "recordatorio" para entrar en trance. **La próxima vez que entre en tu consulta, cuando le hagas sentarse y empieces a hablarle, automáticamente empezará a entrar en trance.**

Al principio de mi carrera de hipnotizador, tuve muchos problemas con clientes que caían en trance cuando yo sólo quería hablarles. Todavía no creaba una diferenciación sistemática en mi propio comportamiento. Si no estableces diferencias, tu comportamiento normal será una señal de re-inducción, lo quieras o no.

Si estableces una diferencia entre tu comportamiento al hablar a un cliente a nivel inconsciente, y tu comunicación a nivel consciente, eso te da opciones sistemáticas sobre mantener o no despiertos sus recursos conscientes.

Si tienes una consulta privada, puedes utilizar *dos sillas*: una para los estados de trance y otra cuando quieras comunicarte con su mente consciente. **Al cabo de poco tiempo, la simple indicación de la silla donde se debe sentar servirá de inducción completa.**

Subrayado análogo

Hay un tipo de fenómeno de ancla especialmente útil cuando se desea suscitar respuestas hipnóticas. Se llama **subrayado análogo**, y **consiste en destacar algunas palabras de forma no verbal cuando se habla con alguien**. Puedo destacar esas palabras como mensajes separados mediante mi tono de voz, un gesto, cierta expresión, o tal vez un contacto.

Podría hablaros de personas que son realmente capaces de relajarse —gente capaz de dejarse reconfortar por la situación en que se encuentra.

O podría contaros la historia de un amigo mío que es capaz de aprender fácilmente a entrar en trance profundo. Al decir esta última frase, estaba subrayando "aprender fácilmente" y "entrar en trance profundo" con un tono de voz ligeramente diferente y con un movimiento de mi mano derecha.

Constituyen mensajes separados dentro del mensaje evidente, que vuestro inconsciente identificará y a los cuales responderá apropiadamente.

Llegados a este punto, he vinculado cierto tono de voz y cierto gesto con las palabras *relajación* y *trance* para muchos de vosotros. Ahora, todo lo que tengo que hacer es utilizar ese tono de voz cada vez más a menudo, y vuestro inconsciente sabe qué hacer. **Ese tono de voz transmite el mensaje mucho más eficazmente que si os digo que entréis en trance, porque se salta vuestra mente consciente.**

Todo esto es *anclaje*. Una palabra como "relajarse" es un ancla en sí —una etiqueta para una experiencia vuestra. Para comprender lo que quiero decir con la palabra "relajarse", tenéis que entrar en vuestro interior y acceder a vuestras experiencias personales relacionadas con esa palabra.

Vivís un fragmento de la experiencia como forma de comprender la palabra en sí. Y cuando os sentís cómodos, vinculo esa experiencia a cierto tono de voz. Ahora mi tono de voz también se convierte en un ancla para esa respuesta.

Podéis utilizar cualquier aspecto discriminable de vuestro comportamiento para hacer esto. Milton Erickson a veces ladeaba la cabeza hacia la derecha o hacia la izquierda cuando quería subrayar algo para llamar especialmente la atención sobre ello.

La misma voz sonará ligeramente distinta al proceder de un punto diferente del espacio. Puede que la diferencia no sea suficiente para observarla conscientemente, pero será suficiente para que respondáis inconscientemente aunque tengáis los ojos cerrados. Dicho sea de paso, el subrayado análogo no es nada nuevo. Vuestros clientes ya lo hacen, **y si escucháis lo que os subrayan, podéis aprender mucho.**

Cuando tenía una consulta privada, al cabo de un tiempo empecé a aburrirme mucho, así que escribí una carta a todos los psiquiatras que conocía pidiéndoles que me enviaran a sus clientes más extravagantes y difíciles. Me mandaron a gente fascinante.

Un psiquiatra me envió a una mujer que se despertaba a media noche sudando abundantemente y temblando, y nadie conseguía descubrir qué le pasaba. Estaba aterrada porque le ocurría bastante a menudo, y llevaba varios años de terapia sin ninguna remisión de sus síntomas. El psiquiatra le estaba dando píldoras para intentar controlarlo. Una vez incluso la enchufó a un aparato de EEG, esperando que e produjera uno de esos ataques para poder registrarla. Evidentemente, los accesos nunca se producen hasta que desenchufas la máquina. Volvió a conectarla, y se sentó allí durante horas, y no volvió a pasar nada.

La mujer era bastante conservadora, y de una zona adinerada de la ciudad. Cuando vino a verme estaba aterrada, porque su psiquiatra le había dicho que yo era un tipo misterioso que hacía cosas extrañas. Pero deseaba desesperadamente cambiar, así que vino a verme a pesar de todo. Estaba sentada en mi consulta, y parecía muy tímida cuando yo entré. Me senté, la miré de frente y dije:

— *“Lleva demasiado tiempo sometida a terapias. Así que evidentemente, su mente consciente ha fracasado totalmente ante este problema, y la mente consciente de sus terapeutas ha fracasado completamente ante este problema. Quiero que sólo su mente inconsciente me diga exactamente qué tengo que hacer para cambiarla —ni más ni menos — y no quiero que su mente consciente intervenga inútilmente. ¡Empieza a hablar ahora!”*

Es una serie de instrucciones bastante extraña, ¿verdad? No tenía ni idea de si sería capaz de comprenderlas a algún nivel, pero contestó de forma realmente interesante. Me miró y dijo:

— *“Bueno, no lo sé. Aunque ya llevo años de tratamiento, me siento en mi habitación por la noche y apago la luz eléctrica, y me tumbo en la cama... y sabe, realmente es muy chocante, porque he sido tratada durante años pero sigo despertándome asustada y bañada en sudor.”*

Si escuchas esa comunicación, resulta muy clara. Las palabras que subrayó fueron “tratamiento de electro choque” (treatment ... electric... chocking). Eso me dio la información que necesitaba. Su psiquiatra actual no lo sabía, pero **en el pasado otro psiquiatra le había hecho un tratamiento de electrochoque.**

Hacía algún tiempo, su marido había enriquecido y se mudaron de un barrio donde ella vivía rodeada de gente que le gustaba y con la que lo pasaba bien, a una casa muy bonita en una colina, donde no había seres humanos. Entonces, él se iba a trabajar y la dejaba allí sola. Estaba aburrida y sola, así que empezó a soñar despierta para entretenerte.

Visitaba a un psiquiatra, y su psiquiatra ‘sabía’ que esas fantasías eran una ‘huida de la realidad’, y que huir de la realidad es malo. Así que le aplicó un tratamiento de electrochoque para curarla. Cada vez que empezaba a soñar despierta, su marido la metía en el coche y se la llevaba al hospital, donde los médicos la enganchaban al aparato de electrochoque y la freían. Lo hicieron 25 veces, y al cabo de 25 veces dejó de tener fantasías.

Sin embargo, seguía soñando por la noche. Intentaba no soñar, pero en cuanto empezaba a soñar, experimentaba el electrochoque. Se había convertido en una respuesta anclada. Presentaba todas las indicaciones fisiológicas. Cuando yo estudiaba, eso se llamaba condicionamiento clásico. Sin embargo, su psiquiatra no creía en el condicionamiento clásico, así que nunca se le ocurrió.

Esto es un ejemplo de psicoterapia bienintencionada que crea un problema. La gente que la sometía a tratamientos de choque creía realmente estar haciéndole un favor. Creía que soñar despierta era ‘huir de la

realidad', y que por lo tanto era malo. Así que, en vez de canalizar sus fantasías en una dirección útil, le aplicaba un tratamiento de electrochoque.

Ejercicio 5

Quisiera que todos vosotros practicarais el empleo del **subrayado análogo** para conseguir una respuesta de otra persona. Quiero que os pongáis por parejas, y empecéis por elegir alguna respuesta *observable* que obtener de vuestro compañero.

Elegid algo sencillo, como rascarse la nariz, descruzar las piernas, ponerse de pie, traer café —lo que queráis. Entonces, empezad a hablarle de cualquier cosa, **y entreted en vuestra conversación instrucciones para provocar la respuesta que habéis elegido**. Podéis incluir esas instrucciones con una palabra por frase cada vez, subrayándolas tonal o visualmente, para que vuestro compañero pueda responder a ellas como a un mensaje.

Mirad, con lo que hemos descubierto hasta ahora sobre la hipnosis, sólo hemos empezado a rascar la superficie, y a nadie se le pasa por la cabeza qué aprenderemos después. Tengo la esperanza de que resulte una experiencia elevada. Pero hay que echar una mano a quienes afrontan sus responsabilidades cara a cara... Ahora ya hay un montón de personas en esta habitación levantando la mano hasta su cara y rascándose la cabeza. Puede ser así de fácil.

Muchas veces, al inducir hipnosis, las respuestas que buscas en la otra persona son tan evidentes como las que he sugerido para este ejercicio. Ahora, quiero que elijáis algo que sea tan evidente que sepáis si ha ocurrido o no.

Si vuestro compañero es consciente de la respuesta que estás intentando suscitar, puede incorporar el movimiento que estás pidiendo a otro movimiento que hace conscientemente. Eso está bien. Simplemente, observad si obtenéis la respuesta pretendida. Si no es así, incorporad a vuestra conversación otra serie de instrucciones para la misma respuesta y subrayadas.

Discusión: órdenes negativas y polaridades

—Michael: *¿Cómo puedo hacer elegantemente una sugerión para hacer que alguien deje de hacer algo? Por ejemplo, si alguien me da muchos empujones, y le mando el mensaje "No vuelvas a hacer eso."*

—Si dices "No vuelvas a hacer eso", lo hará una y otra vez porque le has dicho que lo haga. Si formulas cualquier sugerión con un negativo delante, eso es lo que ocurrirá. Si dices "No pienses en el azul"; **pensará en el azul**.

—Michael: *Bien.*

—*"No me volverás a interrumpir".* Entonces te volverá a interrumpir. Le estás dando una orden hipnótica de volver a interrumpirte. Si le dices "¡Vete!", probablemente se vaya, y tendrás una prueba inmediata: o se irá, o no se irá.

—Michael: *Suponiendo que seas capaz de formularlo así, no hay problema. Quiero decir formular adecuadamente la sugerión.*

—Sí. Suponiendo que la hayas formulado bien, o lo hará o no lo hará. Si es algo que no puedes detectar, entonces no tienes forma de saberlo en ese contexto. Si dices "siéntete a gusto", no sabrás si lo está haciendo, salvo por las respuestas sutiles que emita.

Yo en tu lugar, me enseñaría muy explícitamente a formular las cosas *positivamente*, porque acabas de hacer tres sugerencias negativas seguidas. **No conozco ningún patrón que interfiera más en la comunicación que el uso de la negación. La negación sólo existe en el lenguaje y no existe en la experiencia.** Por ejemplo, cómo experimentas la frase siguiente: "El perro no está persiguiendo al gato."

—Hombre: *veo a un perro persiguiendo a un gato, y luego veo una gran "X" negra sobre la imagen.*

— Mujer: *Veo a un perro persiguiendo a un gato, y luego se paran y se quedan quietos.*

Muy bien. **Primero tenéis que representaros lo que se niega.** Yo en tu lugar, Michael, dedicaría una semana a aprender a formular positivamente todo lo que dices, sin negación. Aprende a especificar *lo que quieras* en vez de *lo que no quieras*.

Es típico que los clientes lleguen con una lista de *lo que no quieren*, y normalmente han estado diciendo a todo el mundo a su alrededor *lo que no quieren*. Eso programa eficazmente a sus amigos para responder de formas que les causan disgusto e insatisfacción. "Ahora no quiero que te molestes por lo que te voy a decir". "No te enfades por lo que ha hecho Billy". Por supuesto, se puede utilizar ese mismo esquema para conseguir un resultado útil. "No te sientas demasiado cómodo". "No te voy a pedir que te relajes."

El empleo de la negación es especialmente útil con personas que tienen lo que llamamos una "**respuesta de polaridad**". Si le digo a David: "*Te estás quedando más relajado*", y se tensa, eso es una respuesta de polaridad.

A veces la gente lo llama "resistencia", y considera que no se puede trabajar con clientes así. Las personas con muchas respuestas de polaridad son muy sensibles: simplemente responden en dirección opuesta a la solicitada. Lo único que tengo que hacer es decirles que no hagan las cosas que quiero que hagan. Quedarán atrapados en una respuesta de polaridad y las harán todas. "*Estás escuchando el sonido de mi voz, y yo no quiero que cierres los ojos.*" "*No quiero que tengas una sensación creciente de bienestar y relajación*". En este contexto las órdenes negativas son muy útiles.

Otra forma de manejar las polaridades es utilizar preguntas retóricas. "*Estás empezando a relajarte, ¿no es cierto?*" **Una pregunta retórica no es más que una negación en forma de pregunta añadida al final de la frase.** "*Eso tiene sentido, ¿no es verdad?*" "*Quieres aprender sobre las preguntas retóricas, ¿a que no me equivoco?*"

—Charles: *¿Cómo averiguamos si alguien tiene una respuesta de polaridad o no?*

Considéralo de este modo, Charles. Si alguien está procesando información y tiene una respuesta de polaridad, podrás observar cambios radicales en la secuencia de expresiones de su rostro. Si el proceso de esa persona consiste en visualizarse a sí mismo haciendo algo, y luego se dice que no es una buena idea, verás cambios radicales al *saltar* internamente de un contenido a otro. Esos cambios radicales son distintos de las transiciones naturales en las secuencias de expresión habituales. Esa es mi principal forma de saberlo. Otra forma es saber que obtendrás montones de cambios de comportamiento completo. El ejemplo clásico es la persona que dice "*Sí, pero...*" Primero está de acuerdo, y luego discrepa.

Hay otras muchas maneras de averiguarlo. Una forma es hacer a alguien una sugerión directa. Miras a alguien y le dices: "*parpadea*", y compruebas si lo hace inmediatamente, si deja de parpadear, o si se queda tan fresco. Todas ellas respuestas muy distintas a una orden directa.

También puedes hacer una afirmación y observar la respuesta, y después volver a presentar la misma afirmación con una negación y ver si la respuesta se invierte. "*Puedes comprenderlo.*" "*No, supongo que no lo puedes comprender.*" Si las dos frases suscitan su discrepancia, sabes que su respuesta es independiente del contenido de las frases.

He hablado de utilizar la negación y preguntas retóricas. Se puede tener un impacto aún mayor utilizando órdenes incorporadas. Veamos la frase: "*Y no quiero que te sientas más relajado al escuchar el sonido de mi voz.*" Si cambio las cualidades de cadencia, tono o timbre de mi voz al decir "*te sientas más relajado*", esa instrucción queda subrayada analógicamente para llamar especialmente la atención a nivel inconsciente.

Podéis usar órdenes incorporadas con o sin negación.

"*Mientras estás aquí sentado puedes empezar a relajarte... No cierres los ojos, al menos no tan deprisa, mientras tu mente inconsciente te permite recordar un momento agradable de tu pasado en que no te sentiste demasiado a gusto.*"

Si subrayas analógicamente las instrucciones que quieras que alguien siga, conseguirás un poderoso impacto con toda soltura.

Inducciones avanzadas

Inducciones de apalancamiento e interrupción de patrón

Ahora quiero añadir más posibilidades a vuestro repertorio de técnicas de inducción.

—Al, ¿me prestas tu brazo un momento? (Levanta el brazo de Al y lo sostiene por la muñeca, zarandeándolo un poco hasta que se mantiene levantado cuando lo suelta. Sigue hablando mientras lo hace).

Ahora lo que me gustaría, si te resulta aceptable, es que simplemente dejes bajar el brazo, no muy deprisa para que puedas encontrar... en tu pasado... un lugar... y momento... cómodo... al que puedas volver... y descansar en él durante uno o dos momentos... de forma que tu brazo baje... no más deprisa que tus ojos... se cierran... con movimientos limpios, inconscientes... para que cuando tu mano... venga lentamente a descansar... sobre tu muslo... después de su movimiento lento... hacia abajo... vuelvas... con una sensación de relajación... que no estaba presente... antes... Lo estás haciendo muy bien... Tómate tiempo... (Al tocar su muslo, abre los ojos y sonríe). Gracias.

(John Grinder se acerca a David y mira el distintivo con su nombre).

—¿David? Me llamo... (Extiende el brazo para darle la mano a David. Cuando David extiende la mano, John adelanta la mano izquierda, sostiene levemente la muñeca de David, la levanta hasta acercársela a la cara, y señala la palma derecha de David con su índice derecho.) Mira tu mano. Considera atentamente todos los cambios de color y las sombras que aparecen en tu mano. Estudia las líneas y los pliegues con interés mientras dejas que tu brazo empiece a bajar lentamente.

Y te puedo hacer la misma sugerencia que le hice a Al, y es que... cuando tu brazo empiece a bajar... con movimientos limpios, inconscientes... tus ojos te empezarán a pesar... y se cerrarán... Verás claramente... justo antes de que tu mano... termine su movimiento descendente... algo de interés para ti... que llevas años... sin ver... Tómate tiempo... Disfrútalo... En cuanto tu mano venga a descansar... sobre la mía... en ese momento concreto... experimentarás... una sensación de plenitud... y diversión... al recordar olvidarte... qué era ese recuerdo... y de haber estado aquí...

(La mano de David toca la mano derecha de John, y John concluye el apretón de manos. El tono de voz de John, que ha cambiado durante la inducción, vuelve a ser "normal" y prosigue.)

— ... John Grinder, y me alegro mucho de conocerte. No sé de dónde sacaste la información para venir al seminario, pero me alegro de que lo hicieras.

Esto se llama *inducciones de apalancamiento*. Hay muchos fenómenos que la población general toma por indicadores de estados de conciencia alterados. La catalepsia es uno de esos fenómenos. Y la catalepsia del brazo suele ser una indicación de que está ocurriendo algo insólito. La gente no suele quedarse sentada por ahí con la mano y el brazo suspendidos en el aire. Si puedes crear esa experiencia, te da credibilidad como hipnotizador, y puedes utilizar esa experiencia como palanca para conseguir otros estados alterados.

Le pregunté a Al "¿me prestas tu brazo un momento?" ¿Qué sentido se le puede encontrar a una pregunta así? Lo aceptó como una expresión con sentido, y me permitió que levantara su brazo. Le di un pequeño meneo, y cuando lo solté, su brazo estaba cataléptico. Entonces la parte de apalancamiento ya está hecha.

Mediante mi comunicación, he puesto a Al en una situación insólita: su mano y su brazo están ahí suspendidos, catalépticos en el espacio. Para utilizarlo en el contexto de una inducción hipnótica, vinculo el tipo de respuesta que quiero que desarrolle —avanzar en la dirección de un trance hipnótico— como forma para que él escape de la posición de apalancamiento.

Le pido que deje que su mano y su brazo bajen con movimientos inconscientes limpios, sólo tan rápidamente como se cierran sus ojos y recuerda una experiencia. También sugiero que cuando su mano venga a descansar sobre el muslo, volverá a un estado de conciencia normal, divertido por todo el proceso.

—Cathy: ¿Cómo sabes que su brazo está cataléptico?

—Puedo sentirlo. Al levantarla y zarandearla un poco, se vuelve más ligero y entonces se mantiene por sí solo. Kitty, cierra los ojos un momento. Cathy, acércate y levanta su brazo izquierdo. Cógelo y observa su aspecto. Kitty, ahora quiero que te formes una imagen de un lugar donde estuviste de vacaciones alguna vez y que fuera especialmente agradable. Haz una seña con la cabeza cuando lo hayas hecho. Ahora, quiero que examines con detalle todos los objetos de tu entorno visual. Y quiero que empieces a describir en voz alta todos los detalles de forma y color que puedas ver ahí, en tu lugar de vacaciones.

—Kitty: *Estoy en un bosque de secuoyas.*

—¿Qué ves concretamente en él?

—Kitty: *Muchos árboles y sombras profundas.*

—Muy bien. Cathy, coloca el dedo debajo de su muñeca. Pídele más y más detalles y cada vez que empiece a hablar, sube y baja un poco el dedo para ver si lo está sosteniendo o no. Cuando empiece a sostenerlo, sabrás que has conseguido una respuesta *inconsciente* en su brazo. Siempre que esté plenamente dedicada a ver y describir esas imágenes, será inconsciente de su brazo.

Hacerlo te enseñará a apreciar la diferencia entre alguien que sostiene *conscientemente* el brazo y alguien que lo sostiene *inconscientemente*. Y de todas formas, si la persona está sosteniendo conscientemente el brazo, sigue adelante y utilízalo como si no lo hiciera conscientemente.

Una variación de esto es lo que llamamos **el brazo soñador**. Es un tipo de inducción de apalancamiento. Es una técnica muy buena que todo el mundo debería conocer, especialmente cuando se trabaja con niños. A los niños les gusta el brazo soñador. Lo primero que hay que hacer con un niño es *despertar su interés*. Les pregunto "¿Sabes lo de tu brazo soñador?"

Puede pensar que soy un poco raro, así que me río de él y le digo "¿No sabes lo del brazo soñador? Yo sí lo sé. *Te lo podría contar, pero seguro que se lo dirías a alguien.*" Eso sí que pone en marcha a los niños. Enseguida estará diciendo: "No se lo contaré a nadie. Te lo prometo. ¡Por favor cuéntamelo!". Así que contestaré "Bah, seguro que en realidad no quieras saberlo." Eso es lo que Milton Erickson llamaba "crear un potencial de respuesta".

A partir de ese punto, en realidad es muy fácil. Preguntas, "¿Cuál es tu película o tu serie de televisión favorita?" Actualmente siempre es "Six Million Dollar Man"⁴ (1973-1978) o "La guerra de las galaxias" (1977-1980). Entonces dices, "¿Recuerdas la primera escena, cuando Steve Austin está corriendo y suena la música?" Mientras recuerda la película o el programa de la tele, observas sus ojos para ver de qué manera accede (ver Apéndice I).

Si levanta la vista hacia la *derecha*, levantas su brazo *derecho*. Si levanta la vista hacia la *izquierda*, levantas su brazo *izquierdo*. **El brazo se volverá fácilmente cataléptico, porque ese brazo está controlado por el mismo hemisferio cerebral que está utilizando para procesar información en respuesta a tu pregunta.**

Si una persona levanta la vista hacia la *izquierda*, está accediendo a imágenes memorizadas en el hemisferio *derecho* del cerebro.

Si levantas su brazo *izquierdo*, no notará lo que haces con su brazo —si lo haces suavemente para no interrumpir sus imágenes. Su brazo *izquierdo* estará automáticamente cataléptico, porque su conciencia está totalmente absorta en las imágenes. Normalmente, la persona no se dará cuenta de que le estás levantando el brazo, porque su *atención* está en las imágenes.

También le puedes preguntar sobre música, especialmente si sabes que la persona es muy auditiva. "¿Cuándo fue la última vez que escuchaste a un grupo musical realmente interesante?" Simplemente, **levantas el brazo del lado hacia el que mira al acceder a sus recuerdos.**

Cuando has conseguido la catalepsia del brazo, simplemente dices. "Bien. Ahora cierra los ojos y contempla toda la escena en detalle, con el sonido, recordando qué es lo más importante de tu parte favorita, para poder contármelo después. Y tu brazo bajará sólo tan deprisa como veas toda la escena."

4 https://es.wikipedia.org/wiki/The_Six_Million_Dollar_Man

Esto ha funcionado con todos los niños que he tenido cerca, salvo con una niña que era hija de un hipnotizador, y había sido programada durante años para no ser hipnotizable. Esa niña había trabajado con unos veinticinco gran hipnotizadores y se las había arreglado para derrotarlos a todos. Así que en vez de intentar hacer ese juego con ella, simplemente la felicité. Le dije que no era hipnotizable y que lo más seguro era que no pudiera entrar en trance. ¡Por supuesto, entonces tenía que intentar desmentir esa afirmación, y empezó a entrar en trance!

Cuando hayáis levantado el brazo y esté cataléptico, podéis hacer lo mismo que con cualquier inducción de apalancamiento. Podéis decir: "No te voy a pedir que bajes el brazo más deprisa de lo que tu mente inconsciente te pueda presentar una repetición de toda la película, para que puedas disfrutar ahora... el ver y escuchar cada escena, una por una... con gran detalle... y puede ser tan agradable ver partes que has olvidado que recuerdas... ahora..."

- Mujer: ¿Qué brazo conviene utilizar si sólo desenfocan la vista y miran al frente?
- La respuesta más fácil es levantar los dos. Sólo hay dos. El que se cae no es el apropiado.
- Mujer: ¿Es posible mirar en una dirección y tener cataléptico el otro brazo?
- Sí, casi todo es posible. La explicación que os ofrezco os da un principio —una forma de decidir cuál utilizar para ser más eficaces—, no una norma.

Ahora volvamos atrás y **comentemos la interrupción del apretón de manos que hice con David**. Es un ejemplo del tipo de inducción llamado **interrupción de patrón**.

Si podéis utilizar cualquier patrón rígido en un ser humano —como individuo, o como parte de la cultura— lo único que tenéis que hacer es *iniciar el patrón y después interrumpirlo*. Tendréis la misma situación de apalancamiento que con la catalepsia del brazo. El ejemplo clásico es la interrupción del apretón de manos.

Un apretón de manos es una unidad automática, simple de comportamiento en la conciencia de una persona. Si tú y yo nos damos la mano y le preguntamos a alguien "¿Qué hacemos?", dirá: os dais la mano. Ese **código verbal** significa que es una unidad de comportamiento simple, y en realidad lo es. (Tiende varias veces su mano a Sue, y luego se interrumpe). Aunque Sue sabe que ahora **cada vez que le tiendo la mano sólo estoy jugando, ese dato visual la estimula a extender su mano, porque forma parte de una unidad de comportamiento simple que tiene programada en su interior**. Si tuviera que pensar **conscientemente** en qué significa mi mano extendida, y después responder **conscientemente**, resultaría sumamente ineficaz y desmañado.

Cada uno de nosotros tiene miles de programas automáticos de éstos. Lo único que hay que hacer es observar cuáles son realmente automáticos en la persona, y después interrumpir uno de ellos. Cuando extiendo el brazo para darle la mano, ella extiende el suyo. Entonces la interrumpo cogiéndole la muñeca con la mano izquierda y levantándole ligeramente la mano.

Quedará momentáneamente bloqueada sin programa, porque no doy el paso siguiente. **Si interrumpes una unidad de comportamiento simple, la persona no tiene un paso siguiente que dar.** La persona nunca ha tenido que pasar de la mitad de un apretón de manos a ninguna otra cosa.

Ahora te encuentras en un *punto de palanca*. Lo único que haces es proporcionar la instrucción adecuada, y normalmente la seguirá. En este caso, podría ser: "Deja que tu brazo flote hacia abajo, pero sólo a la velocidad a la que te hundes profundamente en un trance..."

- Sue: ¿Puedes explicarme la diferencia entre apalancamiento e interrupción de patrón? La diferencia reside más en la forma en que organizas tus percepciones que en la experiencia en sí.

Los **apalancamientos** crean una situación en la que se pone a la persona en la situación insólita de exhibir de entrada algún fenómeno de trance, por ejemplo, la catalepsia. Después, utilizas una conexión verbal para vincular ese comportamiento actual con lo que quieras desarrollar.

Una **interrupción de patrón** supone poner a una persona en una situación en la que emprende una **unidad de comportamiento simple**, por ejemplo, un apretón de manos. Interrumpes esa unidad de comportamiento simple, y se queda bloqueada, al menos momentáneamente.

Que yo sepa, nadie en esta habitación ha pasado nunca de la mitad de un apretón de manos a otro elemento de comportamiento, porque los apretones de mano no tienen mitad. Los apretones de manos tenían mitad cuando teníamos tres o cuatro años y pasamos por un programa perceptual-motor de aprendizaje de *cómo dar la mano a los adultos*. En un momento dado, ese comportamiento tenía elementos, igual que existen elementos para andar en un momento de tu vida.

Sin embargo, ahora son comportamientos inconscientes tan bien codificados y practicados que ya no tienen mitad. *Si puedes bloquear a alguien en mitad de algo que no tiene mitad, se queda parado*. En ese punto, puedes dar instrucciones sobre cómo seguir desde esa posición imposible hacia la respuesta que deseas desarrollar.

La diferencia entre *apalancamiento* e *interrupción de patrón* es una diferencia perceptual por parte del hipnotizador. En el *apalancamiento*, creas algún comportamiento insólito con tus maniobras, y después vinculas la respuesta que deseas desarrollar a ese comportamiento, como forma de que el sujeto salga de esa posición de apalancamiento.

La *interrupción de patrones* significa encontrar una unidad simple de comportamiento repetitivo en el cliente e interrumpirla a la mitad. Como en la conciencia tiene categoría de unidad simple, el sujeto no tiene programas para pasar de su mitad a cualquier otra cosa. Entonces, proporciono el programa.

Cuando me acerqué a Al y le dije "*¿Me prestas tu brazo?*" no esperé una respuesta consciente; simplemente alcancé su brazo y lo levanté. Él podía haberlo bajado y haber dicho "*no*". Es una posibilidad. Ese tipo de respuesta no es posible con la interrupción, y *ésa es una diferencia entre interrupción y apalancamiento*. Con el apalancamiento, creo una situación en la que sorprende a una persona llevándola a una situación insólita como la catalepsia. Con una interrupción, no ejerce ninguna opción, porque es una unidad de comportamiento simple; de repente, está en mitad de ella, y no sigue hasta el final.

—Kevin: *Me parece que uno de los presupuestos que tenemos en esta habitación es que antes o después, uno entra en trance. Eso es diferente en el mundo de ahí fuera. En otras palabras, si me encuentro con alguien por la calle e interrumpo el apretón de manos, será un poco más difícil.*

Estoy de acuerdo en que aquí están funcionando presupuestos distintos que en el exterior. Dudo que sea mucho más fácil aquí. Aquí estáis 'prevenidos' de que ocurrirán algunas cosas desacostumbradas. Prevenir así a vuestras mentes conscientes hace mucho más difícil mi labor de hipnotizador.

Si estáis prevenidos del hecho de que aquí vamos a hacer algo del estilo de la hipnosis, eso os da la opción de participar o no. Os garantizo que si salís al hall del hotel y tendéis coherentemente la mano *e interrumpís el apretón*, la persona se quedará completamente bloqueada.

También podéis experimentar con otros patrones. La próxima vez que alguien os salude y os diga "*Hola, ¿cómo estás?*", probad a decir "*¡Fatal, espantosamente! ¡Creo que voy a morir!*", y veréis lo que hace. En esta cultura, la respuesta ritual a ese saludo es "*Bien, gracias*". La mayor parte de la gente no tiene forma de responder a cualquier otra contestación, y experimentará una interrupción. Eso es especialmente cierto en un contexto empresarial o profesional.

Para la mayor parte de los fumadores, el acto de sacar un pitillo y encenderlo es una unidad de comportamiento simple, totalmente inconsciente. Si la interrumpes quitándoles el cigarrillo de la mano, obtendrás el mismo tipo de respuesta.

Es mucho más fácil hacer esas cosas con personas que no están prevenidas ante el hecho de que estás trabajando en la creación de patrones hipnóticos que en un grupo como éste. Si algunos de vosotros se sienten escépticos al respecto, por favor entreteneros en practicarlo aquí eficazmente, y después salid y comprobad por vuestra cuenta si resulta más fácil o más difícil con clientes y extraños.

—Hombre: *¿Qué dirías cuando levantas la mano de una persona que no se lo espera en absoluto? ¿Si estuvieras en la calle y te acercaras a alguien e interrumpieras un apretón de manos, cómo seguirías?*

—Bueno, ¿qué estás intentando hacer? ¿Cuál es el resultado que deseas? La respuesta es que *proporcionas verbalizaciones para el resultado que quieras desarrollar*, como manera de que esa persona escape de la situación imposible en que la has metido.

—Hombre: Bueno, pongamos que sólo estás experimentando con una persona.

—Bien, suponiendo que dejáramos a un lado la cuestión de si es adecuado salir y experimentar con el público involuntario, a diferencia de alguien que acude a ti y te pide ayuda, entonces, lo que haría es decir "Y deja que tu mano baje hasta tocar la mía, y en ese punto la apretarás y me darás la mano como si no hubiera pasado nada raro." Así, su mano baja y tú esperas a que se acerque a la tuya. Entonces, la agarras y dices "Sí, es un placer". De esa manera, tenderá a ser amnésico de la experiencia, y no te encontrarás con ninguna respuesta negativa después de terminar el apretón.

—Mujer: ¿Por qué quedará amnésico?

—Bueno, porque es una unidad de comportamiento simple. ¿Qué puede ocurrir dentro de un apretón de manos? Si haces ese tipo de sugerencias, y luego completas el saludo como si nada hubiera pasado, probablemente sólo tenga conciencia de que ha conocido a alguien.

—Hombre: He visto viejas películas de Groucho Marx, y a menudo hacía algo parecido. Extendía la mano para saludar, y cuando la mano de la otra persona se acercaba, retiraba la suya. En cuanto la otra persona la retiraba, él volvía a extender la suya.

—Mujer: Supongo que la gente podrá salir de esto casi instantáneamente después de que le des la mano, y se preguntará qué estaba pasando.

—Bueno, sólo si únicamente interrumpes el apretón de manos. Ése es el sentido de brindar instrucciones verbales sobre lo que quieras que ocurra después. Si le das tiempo suficiente, la gente puede encontrar una salida de una situación imposible, como un apretón de manos interrumpido. Creo que todo el mundo es capaz de hacerlo. Lo he comprobado, y el lapso de tiempo ha variado entre diez segundos, cuando la gente se recupera y dice "Qué extraño", y cinco o diez minutos, cuando la persona se ha quedado ahí plantada hasta que ha encontrado una salida de esa situación imposible.

—David: ¿En tu opinión era importante que yo no recordara lo que ocurría mientras me encontraba en ese estado?

—No. No era importante para mí.

—David: Porque lo recordaba, pero también sentía que eso no cambiaba lo que estaba ocurriendo.

—Ron: ¿Es interrupción cuando esperas oír a alguien y no lo haces, como Milton Erickson hablando entre dientes o cuando la voz de alguien baja y se vuelve inaudible?

—La respuesta está en la retroacción. Eso sería una interrupción para algunas personas, Y para otras no. Todo el mundo queda suspendido por una interrupción de un apretón de manos, pero algunas personas tienen muchas maneras de recobrarse de experiencias auditivas imprevistas.

Descubrirás que con personas sofisticadas auditivamente, eso no surte un efecto interruptor. Para la mayor parte de la gente, que te presta atención auditivamente en ese momento y no tiene mucha sofisticación, sí lo será. Por ejemplo, "¿habéis notado que este monitor de TV...?" Bueno, pues los momentos en que se han oído risas son una excelente indicación de cuánto habéis tardado en recuperaros de situaciones auditivas imposibles. Era un fragmento de frase, no una frase. Así que si esperabais una terminación... Eso es el fenómeno de interrupción.

—Hombre: ¿Es el mismo patrón que utilizó Milton Erickson cuando le dio realmente la mano a una mujer, y la dejó en trance?

—No. Eso es **ambigüedad cinestésica**. Es un tipo de interrupción diferente. Si adelanto el brazo y te doy la mano normalmente, se supone que al cabo de cierto tiempo la soltaremos. Si no la suelto, o sí, como hizo Erickson, empiezo a soltarla pero la suelto ambiguamente, de forma que no sabes exactamente cuándo rompo el contacto, te quedarás suspendido sin un programa para continuar.

Si lees el informe de Erickson sobre ese hecho, lo que hizo fue soltar su mano variando el contacto, de forma que la mujer no estaba segura de cuándo perdió *realmente* el contacto. Lo último que hizo Erickson antes de soltarla por completo fue darle un ligero empujón hacia arriba en la muñeca, lo cual

produjo su catalepsia. Es el mismo principio que cuando sujetas el brazo de alguien y lo zarandeas hasta que sus músculos se hacen cargo y sujetan el brazo.

—Norma: *¿Qué hay de la incongruencia como interrupción de patrón?*

—Eso es una excelente forma de hacerlo. Es gracioso que sea Norma quien lo mencione. Por otros contactos con Norma, sé que tiene una estrategia exquisitamente refinada para comprobar la congruencia. Es una estrategia muy importante para un comunicador profesional. Sin embargo, eso la deja abierta a ciertas manipulaciones. Si presentas un material de forma coherente y de repente... (Sigue gesticulando y moviendo los labios, pero sin palabras). Si sigues presentándolo como si no pasara nada, pero simplemente cortas un canal, en este caso el auditivo, casi se cae de la silla.

La estrategia de *comprobación de congruencia* que utiliza, al escuchar y observar a alguien comunicándose, exige que el movimiento de los labios esté asociado a algún sonido para que pueda hacer una comprobación de congruencia. Si no hay sonido, eso interrumpe su programa.

Si conocéis la clase de información a la que llamamos "estrategias" (ver el libro de *Programación neurolingüística, Volumen I*), tenéis acceso a una forma realmente elegante de practicar la interrupción de patrones. **Si interrumpís la estrategia clave de alguien, conseguís una interrupción más profunda. Esas interrupciones se mantienen realmente.**

—Hombre: *También puedes dar a la gente números que están acostumbrados a recibir en ciertos fragmentos, como el número del DNI, en agrupaciones a las que no están acostumbrados. El número del DNI se suele dar en fragmentos de dos, tres o cuatro números.*

—Sí, o puedes utilizar números de teléfono. Siete ocho dos cuatro... tres seis siete. Puedes decir qué estrategia utiliza la persona por su respuesta. Si utiliza un modelo tonal para recordar números de teléfonos y le presentas los números divididos de otra forma, eso la interrumpirá por completo. Si lo hace de forma puramente visual, lo normal es que no surta tanto efecto.

La interrupción de patrones se puede utilizar en cualquier deporte de competición. Puedes observar que siempre que haces cierto movimiento, obtienes cierta respuesta. Entonces, puedes interrumpir el patrón para conseguir ventaja.

Judy, mi mujer, es realmente buena con el sable. Ensaya un patrón de movimiento y lo repite media docena de veces para descubrir qué respuesta regular hace su adversario. Cuando sabe qué respuesta va a obtener con ese patrón, adivina qué respuesta a esa respuesta le permitirá un movimiento con éxito. O empieza el gesto y luego lo interrumpe. Su adversario puede haber emprendido ya cierta respuesta al gesto de Judy, y entonces puede utilizarlo. Los boxeadores también lo hacen. Establecen un patrón y luego lo interrumpen.

Si habéis visto jugar al tenis a Björn Borg, sabréis que no malgasta energía. Organiza su conciencia en una banda muy estrecha. No le importa que el público se vuelva loco aplaudiendo o pitando; no oye nada de eso. No hay diferencia en su respuesta cuando falla o gana un tanto fácil. Simplemente, da media vuelta y vuelve a *anclarse* —gira el mango de su raqueta al volver a su sitio para empezar el siguiente juego. No malgasta nada de energía; **está totalmente concentrado en lo esencial. Esa concentración lo protege contra las maniobras psicológicas de los adversarios.**

Si puedes interrumpir el estado alterado de otra persona —el estado que necesita para rendir bien— entonces jugará mal, y podrás derrotarla.

Tienes que practicar esas técnicas hasta ser personalmente poderoso y congruente al aplicarlas. Tienes que actuar en todo tu comportamiento —verbal y no verbal— como si fuera a suceder, y entonces sucede. Si puedes presentarle de forma totalmente coherente al realizar la maniobra, tu trabajo consiste en detectar qué respuesta obtienes. Tienes que tener retroacción. Ninguna de las generalizaciones que os ofrecemos funcionará siempre. Siempre tienes que ajustarías a la retroacción que obtienes.

Sobrecarga

Hace unos veinticinco años, George Armitage Miller resumió una enorme cantidad de investigación perceptual, tanto humana como animal, en un documento que se ha convertido un en clásico: "El Número

Mágico 7 ± 2 ." Los seres humanos tienen la capacidad de prestar atención consciente a unos siete trozos" de información a la vez. Por encima de ese número, la persona queda sobrecargada y empieza a cometer errores.

Si os doy una secuencia de siete números, probablemente podáis mantenerla en la conciencia sin error. Si os doy una secuencia de nueve números, os resultará mucho más difícil recordarla correctamente y empezaréis a cometer errores.

Cada número es un "trozo" de información. Sin embargo, si vosotros —o yo— dividimos las nueve cifras en tres grupos de tres, podréis recordar los nueve números mucho más fácilmente. Ahora, sólo hay tres trozos de tres cifras cada uno. Agrupando la información en trozos más amplios, resulta posible tratar más información con los mismos 7 ± 2 trozos de atención consciente. Podéis atender conscientemente a siete hojas, siete ramitas, siete ramas, siete árboles, o siete bosques. La cantidad que quepa en vuestra atención dependerá del tamaño del elemento de información que tratáis.

Cualquiera que sea el trozo que elijáis, si prestáis atención consciente a 7 ± 2 elementos de información, todo lo demás no será procesado conscientemente. Todo lo que esté por encima de los 7 ± 2 elementos de información se convierte en una sobrecarga y se procesa inconscientemente.

En otro seminario se dio un ejemplo de esto. Pregunté si alguien tenía una forma de recordar nombres que funcionara muy bien. Una mujer llamada Carla tenía uno, y la hice venir a mi lado. Ann Teachworth estaba sentada entre la audiencia, y le dije a Carla "¿Conoces a esa mujer de ahí?" Carla dijo "no".

Cuando a Carla le presentan a alguien, sus pupilas se dilatan ligeramente, y ve el nombre escrito en su frente. Ésa es su forma de 'recordar' siempre los nombres de la gente, y funciona muy bien. Como sé lo que hace, sé en qué parte de su secuencia será incapaz de representarse conscientemente un dato adicional: cuando su atención está orientada hacia adentro y todos sus $7 + 2$ elementos de atención están ocupados visualizando el nombre de la persona en su frente.

Le dije a Carla: "Mira a esa mujer. Se llama Ann..." hice una pausa, vi cómo se dilataban sus pupilas, y entonces dije "Teachworth". Oyó "Ann" y lo escribió visualmente en la frente de Ann. Entonces le pregunté: "¿Cómo se llama esta mujer?" Sus pupilas volvieron a dilatarse y dijo "Ann". Le dije "¿No sabes cuál es su apellido?" Dijo "No, no me lo has dicho".

Cuando tu programación temporal y tu experiencia sensorial están tan refinadas que sabes cuándo la atención de una persona está orientada hacia dentro y cuándo no, puedes introducir lo que quieras. Cuando alguien está orientado hacia dentro, responderá adecuadamente a tus sugerencias porque te saltarás su mente consciente. No tiene forma de filtrar o de defenderse contra esas sugerencias.

En ese momento, dije "Se llama Ann Teachworth", y Carla dijo "¡Ah! Ahora lo recuerdo." Eso fue una elegante demostración de que, aunque no tenía el dato disponible en su mente consciente —porque no pasó por su proceso de recordar nombres— estaba ahí. 'Reconoció' el apellido de Ann al oírlo otra vez, de modo que había sido procesado y recordado inconscientemente.

Siempre que el procesamiento consciente de una persona está sobrecargado, puedes transmitir información directamente al inconsciente, y la persona responderá a esa información. La forma más sencilla de sobrecargar la atención de alguien es hacer que preste atención a una experiencia interna compleja. La segunda vez que induce un trance oficialmente, utilicé una técnica de sobrecarga. Os lo enseñaré.

—Bill, ¿puedes venir un segundo y quedarle aquí de pie? Muy bien. ¿Puedes cerrar los ojos? Ahora lo que quiero es que empieces a contar, en voz alta o en voz baja, al revés, desde cien y de tres en tres. Mientras lo haces, voy a poner las manos sobre tus hombros y te haré dar vueltas en círculos. Si en algún momento descubres que te resulta más cómodo dejarte caer sencillamente en un bonito trance profundo, hazlo con plena conciencia de que estás en buenas manos.

Al hacerlo, creo una sobrecarga ocupando todos sus sistemas figurativos. Está utilizando su visualización como ayuda para contar al revés. Auditivamente, se está diciendo los números a sí mismo. Lo desoriento cinestésicamente haciéndole dar vueltas. Ahora se está sobrecargando de cosas a las que prestar atención, así que no necesito hacerlo yo.

También podría haberle dicho: "ahora gira lentamente en círculo". Sin embargo, si le giro yo, sosteniéndolo por los hombros, recibo un montón de retroacción sobre cuándo cambia de estado, y en qué tipo de estado entra. También le doy otra cosa a la que atender cinestésicamente: la sensación de mis manos sobre sus hombros.

Para cerciorarte de que la sobrecarga funciona, te aseguras de que todos los sistemas están ocupados. Si está ocupado visualizando y contando los números mientras lo desoriento cinestésicamente, le puedo ofrecer sugerencias que se saltarán su conciencia y pasarán directamente al inconsciente. Si digo algo que le distrae de su tarea, lo sabré inmediatamente, porque está contando en voz alta.

Este método tradicional lleva incorporado un mecanismo de retroacción. Si deja de contar sé que, o bien ha caído en trance profundo, o se ha sacudido la desorientación y está escuchando conscientemente las sugerencias que yo intento transmitir al inconsciente. Entonces, o bien insistiré en que siga contando, o bien observaré que está en trance profundo, dejaré de hacer el tonto, y me pondré a trabajar.

De todas formas esto es una inducción de trance realmente tradicional. Leí este método concreto en un libro hace años, y como no tenía experiencia del mismo, simplemente seguí las instrucciones como si supiera lo que hacía. Sólo unos años más tarde comprendí de qué principio se trataba, y pude generalizar este método específico de sobrecargar a alguien de diversas maneras.

La forma en que enseñamos en estos seminarios está concebida para hacer exactamente lo mismo, porque nos interesa transmitiros la mayor parte de los mensajes a nivel inconsciente.

Podéis utilizar cualquier tarea complicada para ocupar a una persona y distraer su conciencia mientras la desorientáis. Entonces le ofrecéis una instrucción muy directa, inmediata y fácil de seguir como "Si en cualquier momento te resulta más fácil caer en trance profundo, entonces hazlo y disfrútalo con plena conciencia de que estás seguro en tu situación actual..."

Hay otra variación. Tomo la mano de Jack aquí, y quiero sobrecargarlo. Así que le digo: "Lo único que tienes que hacer es sentarte cómodamente aquí. Voy a tocar tus dedos, y nombraré el que toco. Lo único que tienes que hacer es decidir si lo estoy haciendo correcta o incorrectamente."

Entonces, empiezo a tocar y a etiquetar: "índice, corazón, anular, meñique, pulgar. Corazón, índice, anular, pulgar" (toca el meñique). Cada vez que "me equivoco", hará lo que acaba de hacer: sus pupilas se dilatan y hay una vacilación en su respiración. Tiene que tomarse un tiempo para computarlo. Le llevó más tiempo decidir que me había "equivocado" que decidir que lo hacía bien, como antes.

Si continuara, cometería cada vez más "errores". Pronto, Jack estaría abrumado por la complejidad, y a modo de autodefensa entraría en trance profundo. En ese momento, yo diría: *Cuando toco tu dedo anular esta vez* —y tocaría un dedo equivocado— *estás más relajado*". Seguiría sobrecargando, y continuaría introduciendo sugerencias adicionales sobre los tipos específicos de respuestas abiertas que deseo —las que indican que está entrando en trance.

Estoy suministrando información a la persona *por los tres canales a la vez* y pidiéndole que emita un juicio sobre si el dato auditivo encaja con el dato visual y cinestésico. Pronto se rendirá, y básicamente dirá "Vale, dime qué quieres que haga." En vez de sobrecargar todos los sistemas representativos, puedes encargar a la persona una tarea tan compleja en uno o dos sistemas, que ocupe todos sus 7 + 2 elementos de atención consciente. Puedes pedir a la persona que cuente hacia atrás desde mil por tercios, visualizando cada una de las fracciones con un color diferente en la parte superior de la fracción, la barra, y la parte inferior de la fracción. Cada fracción sucesiva debe tener un nuevo color en la barra y en cada número.

Entonces puedo añadir sugerencias como "Con cada número, entras más profundamente." Todas éstas son maneras de manipular a una persona de forma que sobrecarga sus canales receptivos y por consiguiente su capacidad de encontrar sentido a lo que estoy haciendo.

—Mujer: ¿La doble inducción que describes en el libro Patterns II es un ejemplo de sobrecarga?

—Sí, la doble inducción es un caso especial de lo que acabamos de hacer. Utilizas a dos personas para sobrecargar a un individuo. Funciona muy deprisa. Generas mucha sobrecarga, y obtienes una respuesta muy potente. Empezamos a hacer dobles inducciones accidentalmente en seminarios (1973), y

observamos que la respuesta que obteníamos era muy potente. Así que empezamos a emplearlas en nuestra práctica privada, para ver si podíamos utilizarlas.

Unos seis meses después se publicó el libro de Carlos Castaneda, *Viaje a Ixtlán* (1973). Hacia el final del libro hay una descripción muy gráfica de una doble inducción. Don Juan habla por un oído, y Don Genaro habla por el otro oído simultáneamente. **Las descripciones que hemos recibido de personas a las que hicimos dobles inducciones antes de leer el libro encajaban perfectamente con la descripción de Carlos: sentirse dividido en el centro de su cuerpo, etcétera.**

Por la descripción del libro, se puede decir que Carlos es lo que llamamos un "cinestésico derivado." Toma imágenes y palabras, y presta la mayor atención a las sensaciones derivadas de las mismas. Con una persona así, la doble alimentación auditiva provoca realmente una sensación de división cinestésica.

Cada mensaje será procesado por el hemisferio opuesto, y las sensaciones derivadas se experimentarán en la misma mitad del cuerpo que la entrada auditiva. **La diferencia de entrada auditiva por los dos oídos se representará de forma diferente en las dos mitades del cuerpo.** Las diferencias entre esas dos representaciones cinestésicas serán más evidentes en la línea central, provocando una experiencia de estar partido o dividido.

Las inducciones de *apalancamiento*, la *interrupción de patrones* y la *sobrecarga* son similares porque te permiten introducir una cuña en la experiencia de la otra persona para iniciar el proceso. Utilizas esos métodos para romper el estado de conciencia en el que está, en favor de otro estado más fluido.

Cuando has sobrecargado, interrumpido o creado una situación de apalancamiento, simplemente te vuelves más directivo, y vinculas esa situación a lo que quieras desarrollar. "Y mientras esto pasa o prosigue, tus ojos te empiezan a pesar y a cerrarse y a desarrollar un estado profundamente relajado." Sigues desarrollando un trance, y después pasas a usar el estado de trance como contexto para el trabajo de cambio que quieras hacer.

Poder personal

Otro método de inducción es sencillamente el poder personal directo. Simplemente, le dices congruentemente a alguien que entre en trance. Si lo hace, muy bien. Si no lo hace, esperas a que lo haga. Por supuesto, al mismo tiempo dispones de todos los demás patrones —acompañamiento no verbal, etc.

Si le dices a alguien que entre en trance, y tu comportamiento es absolutamente congruente al 100% con el hecho de que va a entrar en trance, lo hará. Para que esta maniobra funcione tienes que ser completamente congruente. Si eres congruente en tus expectativas, suscitarás la respuesta apropiada.

Existen maniobras adicionales que te permiten ser más eficaz. Si la persona contesta "Me gustaría, pero no sé hacerlo", le dices "Claro que tú no eres capaz de hacerlo. Le estoy esperando a él." Con lo cual descartas su respuesta consciente en favor de esperar a que surja otra cosa. Si objeta, y tú no respondes sino que te limitas a esperar expectante, probablemente vuelva a intentar entrar en trance otra vez, hasta que lo consiga.

Una meta-estrategia para crear congruencia en tu interior es recordar que **sólo puedes fallar si te impones un límite de tiempo**. La mayor parte de la gente piensa que ha fracasado si no consigue un trance profundo al instante. Eso sólo es una señal de que tienes que dedicar más tiempo, o intentar algo diferente.

Si tienes cualquier vacilación o incongruencia personal sobre lo que te permites hacer a ti mismo, una forma de crear congruencia en tu interior es utilizar el patrón de lenguaje llamado *citas*". Puedes decir Déjame que te hable de la última vez que fui a Phoenix a ver a Milton Erickson.

Entré en la consulta de Milton, y entonces Milton entró en la habitación rodando en su silla de ruedas, me miró y dijo "¡Entra en trance!" Cuando utilizas citas, creas un marco en torno a tu comportamiento que dice: "No es cosa mía, es una narración de una experiencia que tuve." Sin embargo, evidentemente, **transmitemos la inducción que quieras con toda su fuerza.** Si consigues la respuesta de trance, estupendo: la utilizas. Si no la consigues, y no quieres proseguir hasta conseguirla, siempre puedes descartarlo. "Eso es lo que Milton me dijo; por supuesto, yo nunca lo haría."

El patrón de citas es una forma estupenda de probar un nuevo comportamiento del que no estás seguro. Te permite saber qué resultado daría si fueras capaz de hacerlo, haciéndolo realmente como si fueras otra persona.

Realidades apiladas

Otro procedimiento de inducción se llama "**realidades apiladas**". La forma más sencilla de explicar una realidad apilada es contarlos lo que hice una vez en un grupo de Michigan. Estaba allí sentado en el Hostal Weber, hablando a un grupo de gente sobre la metáfora. Y al empezar a hablarles de la metáfora, recordé una historia que me contó Milton Erickson sobre un seminario que dio una vez en la Universidad de Chicago, en el que había un gran número de personas sentadas a su alrededor justo así, en una especie de hemiciclo, y él estaba de pie frente a ellos.

Entonces, cuando se sentó allí a hablar a ese grupo de gente de la Universidad de Chicago, la historia que le pareció más apropiada en ese momento concreto fue una historia que le había contado su padre sobre su abuelo, un emigrante venido de Suecia. Su abuelo Sven tenía una lechería en Suecia, y descubrió que las vacas se quedaban más quietas si les hablaba con una voz tranquila, sosegadamente, sobre todo lo que se le pasaba por la cabeza...

Lo que he hecho, es **meter una historia dentro de otra hasta sobrecargar vuestra capacidad consciente de seguir la pista de la realidad a la que se refiere cada cosa**. Incluso en un grupo de gente sofisticada como éste, si siguiera ahora con la historia y os diera mensajes de inducción dentro de la historia, os resultaría difícil saber a cuál de las realidades me estoy refiriendo.

¿Estoy hablando del abuelo Sven hablando a las vacas, de Erickson hablando a un grupo en Chicago, del padre de Erickson contándole una historia, o de mí hablándoos a vosotros? **Mientras vuestra mente consciente intenta averiguarlo, vuestro inconsciente estará respondiendo.**

Tomemos un ejemplo más relacionado con la terapia. Pongamos que llega una mujer y me dice: "Tengo el problema X". Yo la invito a mirar por la ventana de la habitación cómo se mecen en el viento las copas de las secoyas, y empiezo a contarle una historia sobre otra joven que vino a verme una vez y se sentó en esa misma silla y observó... atentamente... las copas de esas mismas secoyas meciéndose... no en el mismo viento, claro... a un lado y a otro... y que esa joven entró en un profundo ensueño, y mientras escuchaba el sonido de mi voz, recordó un sueño en el que había ido al campo a visitar a alguien... alguien especial que le había hecho sentirse especialmente a gusto...

Acabo de incluir el principio de una *inducción hipnótica* en la realidad apilada. **Con la realidad apilada, sobrecargo la capacidad consciente de seguir sabiendo en qué nivel de realidad estoy actuando.** El resultado es confusión, pero una confusión mucho más suave que la que obtienes con la sobrecarga sensorial.

Una forma de incrementar este efecto es incorporar aspectos de la realidad actual a la historia. Las secoyas existen tanto en la realidad presente como en la historia, así que, si hablo de las secoyas es fácil ir y venir entre las dos realidades. Pronto, el cliente renuncia a intentar saber de qué realidad estoy hablando. Entonces, dentro de cualquiera de esas realidades, puedo incorporar una instrucción de proceso para realizar cambios.

"Y mientras hablaba con esa joven que había venido a visitarme... cuando tuvo su sueño... cuyo contenido no conozco, ni necesito conocer... sólo importaba que lo conociera ella... y los cambios presentes en ese sueño... se manifestaron con soltura en su comportamiento futuro. Incluso mientras la observaba en su sueño... recordé algo que me ocurrió una vez cuando visité a un viejo amigo mío en Phoenix, Arizona."

Ahora estoy haciendo dos cosas: estoy apilando realidades, de forma que le resulta imposible seguir la pista, y le estoy dando instrucciones sobre lo que debe hacer mientras prosigo, es decir, tener un sueño que cambie su comportamiento con soltura, etc. Si hay otra persona en la habitación, lo tengo fácil para hacer una inducción directa. Miro a esa segunda persona y digo:

"Y Milton me miró, y dijo "dueermeee"... sólo el tiempo que necesites... para disfrutar... perfectamente... haciendo un cambio que te sorprenderá y te encantará... cuyo contenido no se sabrá hasta que lo observes... en tu comportamiento real... en las próximas veinticuatro horas... porque siempre es delicioso... que tu inconsciente te sorprenda... y entonces Milton dijo a esa persona que por supuesto podía... en cualquier momento... cuando resultara útil... y cuando su mente inconsciente estuviera satisfecha... cuando identificara un cambio particular... que le resultara útil... podría simplemente... con una sensación de descanso... volver lentamente... al nivel de realidad... más apropiado para él... aprendiendo cosas importantes..."

En todo esto, estoy presuponiendo varias cosas muy importantes:

(1) **poder personal**: soy coherente haciendo lo que hago, y

(2) **compenetración**: me he amoldado a la persona lo suficiente para que llegue a confiar en mí como agente de cambio.

Cuando has conseguido esto, siempre puedes incorporar una orden directa de respuesta hipnótica, incluida un trance profundo. La realidad apilada te da una oportunidad de crear compenetración y de evaluar las respuestas que obtienes.

La *realidad apilada* sobrecarga más suavemente que otras técnicas de confusión y de sobrecarga. Y como en la historia puede ocurrir cualquier cosa, también **te brinda la ocasión de incorporar una inducción completa y utilizarla entera**. Por supuesto, tendrás que tomarte más tiempo que yo para hacerlo sin tropiezos.

La realidad apilada puede tener varias funciones. No sólo me proporciona una excusa para presentar en una historia algo que de otro modo suscitaría la resistencia de la mente consciente de la persona, sino que también me puede lanzar al comportamiento apropiado, los cambios de tono de voz, etc. para inducir un trance.

Al hablar de Erickson, y oírme a mí mismo emplear el mismo tono de voz que él, eso hace que toda mi experiencia con Erickson esté inmediatamente disponible para mí a nivel inconsciente. No se me ocurre ningún modelo mejor que Milton Erickson para hacer inducciones hipnóticas.

A aquéllos de vosotros que quieran trabajar en equipo les sugeriría el proyecto de crear una metáfora muy general, muy abierta, concebida para una inducción de trance. Cread una serie de realidades apiladas dentro de las cuales podáis incorporar una inducción hipnótica, muy general. Al decir metáfora abierta me refiero a que, aun cuando en general sepáis a dónde vais (sabéis dónde vais a empezar, conocéis la serie de personajes. Habrá algunas interacciones generales, y estáis muy seguros del resultado que perseguís), sin embargo la historia es lo bastante abierta como para poder incorporar cualquier respuesta que se produzca. Si no estáis obteniendo la respuesta que queréis, siempre tenéis la opción de cambiar a otra "*realidad*".

La utilización de realidades apiladas brinda un marco ambiguo para lo que estáis haciendo. Dentro de ese marco, podéis utilizar cualquiera o todas las técnicas y maniobras que os estamos enseñando.

Ejercicio 6

Acabo de demostrar otros cinco tipos de inducciones:

1. **Inducciones de apalancamiento;**
2. **Interrupción de patrones;**
3. **Sobrecarga;**
4. **Poder Personal; y**
5. **Realidades apiladas.**

Dentro de un momento os pediré que os dividáis en pequeños grupos y las probéis entre vosotros. Permitidme recomendaros que os hagáis un favor y elijáis probar algo nuevo. Ya sabéis hacer lo que sabéis hacer. Algunas personas vienen a nuestros seminarios y aprenden a hacer lo que ya saben bien, una y otra vez.

Recomiendo que elijáis un método de inducción que no conozcáis en absoluto, o alguno del que hayáis oído hablar pero no hayáis practicado. Al hacerlo, incrementaréis vuestro repertorio.

Cuántas más formas tengáis de conseguir un resultado concreto, más éxito tendréis con una gama mayor de gente. Algunos métodos son muy eficaces con ciertas personas, pero no con otras. Si tenéis muchas maneras de inducir un trance, [veréis que se puede hipnotizar a todo el mundo.](#)

Quiero que os volváis a organizar en grupos de tres. A elige un método de inducción que es nuevo para ella, y lo utiliza para introducir un trance en B. La tercera persona, C, observa las respuestas de B que indican un cambio de estado. Habrá cambios en la dilatación de las pupilas, el color de la piel, la respiración, el tono muscular, etc. La labor de C es detectar esos cambios. A, cuando hayas inducido un trance, quiero que añadas cuatro pasos más:

1. Crea alguna señal obvia que te indique cuándo se estabiliza la persona en un nivel de trance apropiado.

"Sigue... profundizando... tu trance... hasta el punto que te resulte más relajante... y entonces puedes indicar... que ahora has alcanzado el punto en que deseas estabilizarte... con una inclinación de la cabeza sencilla, limpia, inconsciente o... levantando el brazo derecho o izquierdo... unos centímetros por encima de tu muslo..."

2. Cuando llegue a ese punto, ofrécele una serie de instrucciones de aprendizaje muy generales.

"Ahora te encantará... observar... lo bien que tu mente inconsciente elige alguna experiencia especialmente positiva... en la que no has pensado desde hace años... y date el placer de volver a ver... y oír... y revivir... para tu propio placer... las sensaciones... de esa experiencia perdida... que implicó... experiencias muy positivas por tu parte."

O puedes decir:

"Quiero que tu mente inconsciente te presente una imagen o una sensación o un sonido... o algo que te gustaría especialmente crear para ti mismo... como experiencia... en algún momento dentro de los próximos días... como forma de prepararte para poner en práctica... las cosas que estás aprendiendo... en este seminario".

El contenido no importa. Quédate al margen del contenido.

Haz sugerencias generales para que haga algo dentro del estado de trance o para que tenga una experiencia que le indique inequívocamente que se encontraba en un nuevo estado de conciencia. Puede que algunos de vosotros tengáis una petición concreta sobre lo que queréis hacer al entrar en trance. Podéis mencionárselo a los demás miembros de vuestro grupo antes de empezar.

Mientras das una instrucción general de aprendizaje, puedes añadir cosas como *"Y con cada respiración... sigues profundizando más... o te estabilizas al nivel de trance más cómodo... para ti y para tus propósitos."*

No incluyas ningún contenido: deja que lo elija él. Simplemente, dale instrucciones generales para aprender y tomar decisiones inconscientes.

3. Sean cuales sean las sugerencias que hagas, añade alguna afirmación que te proporcione retroacción.

"Y cuando tu mente inconsciente haya terminado de ofrecerte esa experiencia, simplemente indícalo permitiendo que uno o los dos brazos floten con movimientos limpios, inconscientes, o haciendo que tus ojos se abran súbitamente de par en par mientras tienes una sensación de descanso y deleite por haber conseguido lo que pretendías."

Eso incorpora una señal para que te haga saber que ha terminado el pequeño elemento de trabajo que iba a hacer en el estado alterado.

4. Cuando recibas esa señal, tienes que darle una manera de salir del trance. *"Ahora voy a contar lentamente al revés de diez a uno"; o "dentro de un momento me voy a inclinar y te voy a tocar el hombro."* Eso le dice lo que va a pasar, y le da algún tiempo para prepararse. *"Y cuando llegue a "uno", tus ojos se abrirán, y despertarás encantado con tu experiencia, descansado y renovado por lo que acaba de pasar, y dispuesto a empezar otra vez a aprender algo nuevo."*

Como alternativa, puedes levantar su brazo, que estará cataléptico, y decir:

"Y tu mente inconsciente puede permitir que este brazo baje no más deprisa de lo que vuelves a esta realidad concreta, trayéndote contigo una sensación de realización, una sensación de descanso y renovación a resulta de esta experiencia."

O

"Cuando te toque el hombro, sentirás una oleada repentina de energía tranquila que te dará una sensación hormigueante de bienestar mientras tus ojos se abren y vuelves a orientarte en este espacio y lugar."

¿Alguna pregunta?

—Mujer: ¡Nos pides demasiado!

Os pido mucho. Os sorprenderá lo mucho que recordaréis sobre la marcha, paso a paso: cómo inducir un trance, dar instrucciones de aprendizaje generales, y hacerles volver. Muy bien. Adelante.

Incorporación y catarsis

Hay otro patrón muy importante del que quiero hablaros, llamado **incorporación**. Si ocurre algo importante, ya sea algo *interno* —se desarrolla una respuesta profunda en el cliente— o algo *externo* —una puerta que se cierra de un portazo, o alguien que al pasar empuja la silla donde está sentado el cliente— **lo menos eficaz que se puede hacer es fingir que no ha pasado nada**. En ese caso perderías credibilidad y compenetración con el cliente, porque necesita saber que estás lo bastante vigilante como para observar cuál es su experiencia. Cuando ocurre algo, tu siguiente verbalización debe incorporarlo inmediatamente.

En uno de vuestros grupos de práctica, Cathy habló de oír el zumbido del ruido de fondo de conversación mientras entraba en trance. ¿Qué te sugiere metafóricamente?

—Mujer: Abejas.

—Desde luego. Puedes incorporar el zumbido diciendo: *"Y el zumbido de la conversación en la habitación te puede recordar un agradable y cálido día de verano. Oyes el sonido de las abejas mientras estás tumbado en la hierba fresca, sintiendo el calor del sol en la cara."* Esa es una forma de incorporarlo.

—Mujer: ¿Qué pasa si la persona tiene fobia a las abejas?

—Si la observas sabrás inmediatamente por su respuesta si tiene fobia a las abejas.

—Mujer: De todas formas, ¿qué haría si ocurre?

—Inmediatamente incorporas *"Y puedes saber que esas abejas son abejas que vienen de otro tiempo y de otro lugar, y que estás cómodamente sentado aquí en esta habitación."* Sacas a la persona de la situación peligrosa para ella y la 'reorientas' en el tiempo y lugar presentes. O puedes convertirla en abeja. Haz que zumbe un poco por su cuenta.

No hay forma de saber de antemano si la metáfora que vais a utilizar, o una maniobra particular que vais a intentar, van a activar una fobia o alguna otra experiencia traumática. Tenéis que utilizar la retroacción para saber si la maniobra que estáis efectuando es adecuada. Mientras observéis constantemente al paciente, sabréis inmediatamente si ocurre algo desagradable.

La otra forma de incorporarlo es la siguiente: *"Y ese sonoro portazo que acabas de oír te permite sentirte aún más a gusto aquí sentado escuchando el sonido de mi voz."* Simplemente, empiezas afirmando lo que ha ocurrido, y lo vinculas a la respuesta que deseas desarrollar.

Después del último ejercicio, un hombre se me acercó y dijo que durante el experimento sintió que estaba entrando en trance, y entonces de repente sintió que su cuerpo se sacudía y le hacía volver. Bueno, pues tenía una razón para hacerlo: **dijo que era como si no quisiera ir más profundo**. Su respuesta hubiera sido muy distinta si la persona que le hablaba hubiera observado esos movimientos involuntarios y le hubiera dicho:

"A veces, al empezar a entrar en un estado alterado, tu cuerpo empieza a sacudirse ligeramente, igual que algunas veces cuando estás muy cansado y te vas a la cama, justo antes de dormir tu cuerpo empieza a dar sacudidas involuntarias. Sólo es una indicación de que estás a punto de entrar muy profundamente en un estado alterado."

Mirad, *en la experiencia humana no hay nada que signifique forzosamente algo*, así que *puedes hacer que signifique lo que tú quieras*. Pero, ¿qué pasa con las respuestas internas fuertes? Todos los que actuéis como hipnotizadores tenéis que tener formas de atender las catarsis: respuestas intensas y desagradables que se producen a veces cuando la persona entra en trance.

Dejadme ponerlo en perspectiva. *Una de las motivaciones inconscientes que hacen que la gente se especialice en un estado de conciencia, con la exclusión relativa de los demás, es que ha almacenado cantidades masivas de experiencia desagradable o incongruente en un sistema figurativo que es excluido de su conciencia.*

Si te especializas en ciertos estados de conciencia, una forma de protegerte de experiencias cuya consideración te resulta dolorosa es meterlas en el sistema que está fuera de tu conciencia. Así consigues al menos un alivio 'temporal' a nivel consciente. La mente inconsciente esconde material que sería potencialmente abrumador para la mente consciente. Eso es adecuado, y es una de las funciones del inconsciente.

Así que si alteras el estado de alguien y accedes a un sistema inconsciente, pudiera ser que el material más inmediatamente accesible sea *basura* —o, en términos gestálticos, *asuntos sin resolver*. En otros términos: material para nuevas decisiones. Los recuerdos dolorosos se han revivido tan a menudo en la historia de la hipnosis oficial que este fenómeno se ha llamado oficialmente "*catarsis*". Mi comprensión es que una catarsis no es más que la respuesta más natural al descubrimiento repentino de un sistema que contiene material del pasado que resulta doloroso o abrumador.

Bueno, pues ¿qué pasa si alguien tiene una "*catarsis*"? Pongamos que se echa a llorar. Como estás muy alerta a nivel sensorial, lo observas. ¿Y qué haces?

—Jack: *¿No harías lo mismo que si se tratara de interrupciones externas? Empezaría por acompañar lo que veo que está pasando.*

Perfectamente. Eso es justo lo que haría yo también. Primero acompañas. Dices "*estás teniendo sensaciones de malestar y son muy incómodas.*" Has aceptado su respuesta. No tiene que luchar contigo sobre la validez de su propia experiencia. Le has dado una afirmación de acompañamiento verbal de su experiencia.

"Y estás llorando... y esas lágrimas representan el dolor y el malestar de tu pasado... y te sientes muy mal... Al recordar... esos sentimientos en concreto que vuelves a sentir en tu cuerpo.... Quisiera que consideraras lo siguiente... Cada uno de nosotros, en su historia personal ha tenido muchas, muchísimas experiencias, algunas de las cuales las consideramos desagradables... Esas experiencias desagradables... a menudo constituyen la base... de capacidades... y habilidades... posteriores... que la gente que nunca ha sido desafiada... por experiencias así... no consigue desarrollar..."

Qué agradable es... experimentar ese malestar del pasado... sabiendo perfectamente... que sobreviviste a esas experiencias... y que forman un conjunto de experiencias en base al cual puedes formar un comportamiento más adecuado en el presente."

Así que después de acompañar, hago lo que llamamos "*reencuadre del contenido*". Lo que acabo de decir *cambió el significado* de lo que estaba ocurriendo. En vez de ser *solamente* experiencias desagradables, esos recuerdos son ahora *una base de conocimiento y capacidades*.

— Hombre: *Después de acompañar, ¿podrías ponerle delante esa parte de él, y hacer que observe lo que ocurrió en el pasado?*

— Excelente. *"Quiero que te veas a ti mismo a esa edad concreta y tengas una sensación de curiosidad sobre lo que ocurrió exactamente... con los ojos y los oídos abiertos a lo que ocurrió, y una sensación de bienestar al saber que sobreviviste a eso."* Eso crearía una disociación de la sensación desagradable, así

como el reencuadre del contenido. Esa es la base de la técnica de PNL para curar fobias descrita con detalle en *De sapos a Príncipes*.

—Hombre: *La persona con la que hacía el ejercicio entró muy rápidamente en algo. Sus ojos empezaron a hacer muchos movimientos oculares rápidos, su cabeza se movía hacia delante y hacia atrás, sus brazos empezaron a moverse, y vi mucha tensión en su mandíbula. Yo estaba muy confundido. No sabía si era una experiencia desgradable o no, o si era resistencia a ser hipnotizado, o alguna otra cosa. Quisiera que me hicieras alguna sugerencia.*

Eso saca a relucir la importancia de establecer la diferencia entre interpretaciones y experiencia de base sensorial. "Mayor tensión en la línea de la mandíbula" y "Movimientos de la cabeza hacia delante y hacia atrás" son descripciones sensoriales, a diferencia de las dos últimas cosas que has mencionado. "Experiencia desgradable" y "resistencia a ser hipnotizado" pertenecen al reino de las alucinaciones y suposiciones. Alucinar está bien —de hecho, es una parte importante de este arte. No obstante, insisto realmente en que hagas una clara distinción entre tus descripciones de base sensorial y tus alucinaciones.

En vez de perder el tiempo internamente intentando *adivinar* qué interpretación es apropiada, puedes empezar simplemente a verbalizar descripciones de base sensorial de lo que puedes ver y oír. Puedes describir la tensión muscular, las lágrimas, la postura corporal, o la respiración, etc. Eso mantendrá la compenetración acompasando y amoldándose a su experiencia. Puedes optar por decir algo así como:

"Y era una experiencia muy fuerte, y estabas un poco sorprendido, ¿no es cierto?" O "Y esas señales que me has ofrecido externamente tienen una poderosa conexión con la rica experiencia interna que estás teniendo en este momento."

A menudo, al principio del trance, los músculos se relajan y observas una mayor humedad en sus ojos, o algunas lágrimas. No alucines. Eso puede significar que está realmente triste, o puede significar que sólo se está relajando. Decidir qué es sería 'imponer' tu propia creencia y sistema de valores. Mantente al margen del contenido y límítate a **mentionar lo evidente**. *"Y mientras las lágrimas resbalan por tus mejillas, tienes una sensación creciente de bienestar y seguridad, porque sabes que estás completamente protegido."*

No existe una conexión forzosa entre las lágrimas resbalando por las mejillas y el bienestar. Sin embargo, si empiezas por una descripción sensorial inmediatamente verificable —las lágrimas resbalando— y luego lo vinculas a la respuesta que quieras desarrollar, utilizas lo que sucede para conducir a la persona a tu objetivo.

—Joan: *Sin darme cuenta, utilicé una palabra muy potente para mi compañero. Le pedí que pensara que sus manos eran "incorpóreas". Inmediatamente empezó a hacer aspavientos muy ¡incorpóreos! Al pronunciar la palabra me di cuenta de que era un error, pero no supe cómo corregirlo.*

—Bueno, ante todo, reorganiza tu propia representación. No había nada que corregir. Verás, Joan, en la comunicación no hay errores. Sólo hay respuestas o resultados que obtienes con tu comunicación. La respuesta que obtuviste no fue la que querías. Eso no constituye un error; sólo constituye el paso previo para conseguir la respuesta que deseas.

Observaste que al mencionar la palabra "incorpóreo", obtuviste una respuesta violenta. Basándote en el principio de incorporación, ¿qué haces? Lo primero, decir "Y eso te molesta realmente." Esa es una opción. Observa que no es una afirmación de base sensorial. Estoy suponiendo que el nombre de la experiencia que acabo de suscitar encajaría en la categoría general, imprecisa, llamada "molesta".

Si no tienes suficiente confianza en tí misma para hacer esas suposiciones, entonces te mantienes completamente general. "Y realmente tienes una respuesta a eso. Y hay muchas respuestas que podrías aprender a dar a esa cuestión particular." Ni siquiera sabes a qué estaba respondiendo, así que dices "esa cuestión particular".

O "Puedes considerar que tu mejor amigo respondería a esa idea de forma diferente." Una vez más, estás incorporando.

Si quieres quedarte sólo en un plano muy general, dices "Tienes una respuesta potente". Eso siempre acompaña bien. Ni siquiera dices si la experiencia es positiva o negativa, sino **sólo que existe**. Si te quedas en lo general siempre irás bien.

Y si sospechas que la persona está experimentando algo desagradable, después de acompañar puedes decir:

"Y qué agradable es recordar las experiencias desagradables del pasado y tener una sensación de satisfacción por haber sobrevivido a esas cosas de forma que no es necesario que vuelvan a ocurrir." O "Y qué desagradables son ciertas experiencias... Sabiendo que esas experiencias desagradables constituyen la base... de las fuerzas actuales... resulta bastante agradable (cambio de tono de voz) recordar lo desagradables que han sido... ciertas experiencias anteriores."

Esto se llama reencuadre del contenido. (Ver el libro *Reframing*). Tomas una respuesta y la sitúas en un contexto más amplio, en el que la respuesta y la experiencia en sí se convierten en una base positiva sobre la que se pueden desarrollar otras respuestas. Está ahí: no lo desnaturalizas. Y lo dices en un marco que dice *que lo utilice constructivamente*.

También puedes tomar medidas de antemano, para garantizar que sea cual sea el material que surja, resulte agradable, de forma que asocias las experiencias positivas a los estados de conciencia alterados. Así, posteriormente, puedes aprender a tratar el material desagradable que haya presente.

Una forma sencilla de evitar la dificultad de la catarsis es mirar intensamente al paciente antes de empezar y decirle:

"Tu mente inconsciente te ha protegido — lo cual es su prerrogativa y su deber— durante toda tu vida, de parte de tu propia historia personal que podría resultar doloroso o abrumador si se volviera consciente. Pido a tu mente inconsciente que siga desempeñando esa función como en el pasado. Y cuando alteres tu conciencia, las primeras experiencias que tendrás estarán especialmente concebidas para recordar y descubrir y volver a disfrutar alguna parte positiva y deliciosa de tu pasado. El material desagradable que también se encuentra en ese sistema se puede descartar y dejar a un lado en lugar seguro por ahora. Cuando tengas un poco de soltura en los estados alterados, podrás tratar el material desagradable de forma cómoda y potente, porque las llamadas "experiencias negativas" de nuestro pasado a menudo constituyen la base de los poderosísimos recursos que tenemos en el presente, cuando las vemos, oímos y sentimos de una forma nueva."

Si haces esto, estableces una compenetración muy positiva con el inconsciente de la otra persona, porque estás validando una de sus funciones más importantes —la protección— y le estás pidiendo que siga desempeñando esa función mientras trabajas con él. También habrás hecho una petición especial: que el material que surja cree un deseo muy positivo por parte de la mente consciente de seguir explorando esta nueva dimensión de experiencia.

De todas formas, la catarsis no tiene nada de malo. Sólo estoy diciendo que tiene sentido encontrar experiencias agradables muy poderosas cuando empiezas tu trabajo de trance. **Mucha gente piensa que el cambio debe conllevar dolor. Si los dos quedan anclados juntos, la gente se resistirá al cambio, porque no le gusta el dolor. No es que no le guste el cambio; es que no le gusta el dolor.** Si estableces una clara distinción entre cambio y dolor, la gente puede cambiar mucho más fácilmente. Te facilitas mucho la vida como agente de cambio, porque no hay una conexión necesaria entre dolor y cambio.

—Stan: *En otras palabras, estás diciendo que eso es judo mental, salvo que en el judo siempre utilizas lo que hace la otra persona contra ella. En este caso lo utilizarías para ella.*

—Sí. Stan, ¿podrías juntar las manos por encima de la cabeza? Ahora, ¿podrías empujar con la mano derecha? Shirley, ¿podrías hacerlo tú también? Junta las manos sobre la cabeza y empuja con la mano derecha.

Bueno, pues en los dos casos, cuando les pedí que empujaran con la mano derecha, ¡también empujaron con la izquierda! Esto es una metáfora cinestésica de lo que se suele llamar "resistencia". Puedes empujar a la gente, y si lo haces, obtienes resistencias con las que tendrás que trabajar directamente.

O puedes reconocer que cada respuesta es la mejor opción de que dispone una persona en ese contexto. En vez de empujar a tu vez contra ello, lo cual provocaría un despilfarro de energía y tiempo y esfuerzo por parte de las dos personas y no garantiza ninguna respuesta útil, puedes aceptarlo y darle la vuelta.

Encontramos esa misma diferencia si comparamos el boxeo americano con las artes marciales orientales. En las artes marciales orientales, nunca te opones a la fuerza de otra persona; la tomas y la utilizas para moverla en la trayectoria que deseas. Lo que acabo de haceros es una metáfora cinestésica muy precisa de la diferencia entre ciertas formas tradicionales de hipnosis basadas en la orden directa, y el tipo de creación de patrones que os estamos enseñando aquí.

— Hombre: *Cuando observas una catarsis, ¿le preguntas al cliente sobre su contenido?*

— No. Preguntar sobre el contenido es una opción psicoterapéutica tradicional. Yo no necesito el contenido, así que no pregunto por él. Me frena. Pero cada persona tiene sus propias necesidades de retroacción, y un sistema de creencias respecto a lo que es apropiado e importante. Puede que vosotros u otros psicoterapeutas hayáis entrenado a vuestros clientes a creer que tienen que hablar del contenido de su experiencia. Si una de estas condiciones es cierta para la interacción, entonces tienes que implicar el contenido para satisfacer esas necesidades.

— Hombre: *¿Milton Erickson preguntaba por el contenido?*

— Creo que Erickson hacía de Iodo. Estoy seguro de que en algún momento, con algunos clientes, ha obtenido montones de contenido. También le he visto hacer procesos puros, terapia sin contenido, de modo que sé que abarca toda la gama. Si puedes hacer un proceso puro sin contenido, ya sabes trabajar con contenido. Eso te da toda la gama de opciones sobre cómo proceder.

Esta tarde habéis hecho dos ejercicios de los diez métodos de los que hemos hablado. Los habéis hecho muy bien, y fuisteis capaces de inducir trances bastante buenos. No sabréis ninguna de esas otras ocho técnicas de inducción hasta que las practiquéis.

Haceros una pequeña promesa a vosotros mismos para vuestra propia evolución como ser humano. Sólo soy un hipnotizador, así que esto es sólo una sugerencia. Como comunicadores, os debéis a vosotros mismos el tener montones de opciones para garantizar diversos resultados. Quedad con amigos y/o colegas, o utilizad vuestra consulta privada para practicar en privado, y probad sistemáticamente las otras formas de conseguir el mismo resultado. Si tenéis diez maneras de inducir el trance, siempre lo conseguiréis.

Utilizando una metaestrategia llamada "Fineza", podéis empezar con un tipo de inducción, y si la respuesta no surge lo bastante deprisa para adecuarse a vuestras necesidades o a las del cliente, podéis pasar sin altibajos a la siguiente clase de inducciones y hacer una de esas.

Si la respuesta sigue sin aparecer con bastante rapidez, pasáis a la siguiente. La experiencia del cliente será que estáis pasando suavemente por varias comunicaciones con él. Nunca sabré que probasteis un método, decidisteis que no funcionaba lo bastante rápido, y pasasteis a otro.

Bendición

Hoy hemos intentado captar vuestra atención e indicaros que hay mundos enteros de posibilidades que cada uno de vosotros ha traído aquí consigo, y nos gustaría ayudaros a encontrar los recursos para acceder a ellos.

Hoy hemos abarcado un número considerable de los patrones que nos parecen importantes en la comunicación hipnótica exitosa y en cualquier comunicación exitosa en general. Hemos visto una serie de técnicas de inducción, y os pedimos que añadáis esas técnicas a vuestro repertorio inconsciente actual como formas alternativas de realizar cosas que ya sabéis hacer por otros métodos.

Si os parece que hemos ido demasiado aprisa hoy, y que hemos visto más material del que podéis asimilar a nivel consciente, permitidme que os dé toda la razón. Eso es una parte deliberada de la técnica que hemos desarrollado para impartir este tipo de instrucción, entendiendo que vuestra mente inconsciente representará para vosotros cualquier cosa que se os haya escapado conscientemente.

Damos las gracias a vuestra mente inconsciente por su atención, y pedimos a vuestra mente inconsciente que haga uso de una serie de estados espontáneos que se producirán esta noche para vosotros.

En algún momento de esta noche os iréis a dormir. Durante el descanso y el sueño, se producen constantemente procesos integradores naturales, de formas muy espectaculares e interesantes. A veces recordáis el contenido de esos sueños, y otras veces no. Eso carece de importancia respecto a la función integradora del sueño.

Pido a vuestras mentes inconscientes que esta noche, durante los procesos integradores naturales del sueño y del descanso, hagan uso de esa oportunidad de elegir entre las experiencias de hoy. Vuestro inconsciente puede seleccionar y representar las porciones de lo que hicimos que resultaron eficaces para suscitar ciertas respuestas que quisierais sumar a vuestro repertorio.

Así, vuestro inconsciente puede escoger entre las experiencias de hoy, tanto aquellas de las que sois conscientes como aquellas que pasaron fuera de vuestra conciencia, y guardar de alguna forma útil lo que considere útil añadir a vuestro repertorio, de forma que en los días, semanas y meses venideros, podáis descubrir que vuestro propio comportamiento evoluciona, eligiendo nuevas opciones adecuadas a vuestras necesidades en su contexto, y haciendo cosas que aprendisteis aquí sin siquiera saberlo.

Al mismo tiempo que tendréis esos sueños raros e insólitos, pedimos a vuestro inconsciente que garantice que durmáis saludablemente para que despertéis despejados, descansados y frescos, y os reunáis con nosotros aquí para reanudar el seminario mañana mismo en esta misma habitación.

Muchas gracias por vuestra atención de hoy.

Utilización

Instrucciones de proceso

El tema de esta mañana es la utilización. Una vez que has conseguido un estado alterado, ¿cómo lo empleas de forma útil? Hoy, parto del supuesto de que ya tenéis atención y compenetración, considero que ya habéis hecho una inducción, y vuestro cliente está ahí sentado en un estado alterado.

El mayor atributo positivo de un estado de conciencia alterado es que no tienes que luchar con el sistema de creencias de la otra persona. Que yo sepa, la mente inconsciente está dispuesta a probar cualquier cosa, siempre que ésta se organice e instruya de forma adecuada.

La mente consciente está haciendo juicios continuamente sobre lo que es posible y lo que no lo es, en vez de limitarse a intentar algún comportamiento para averiguar si es posible o no. La mente consciente, con su sistema de creencias limitado, suele ser sumamente limitada en cuanto a lo que está dispuesta a intentar, en comparación con lo que el inconsciente está dispuesto a probar. El inconsciente no suele tener ese tipo de restricciones.

Si una persona llega a tu consulta y dice: "No puedo hacer esto, y quiero hacerlo", será útil suponer que ya ha hecho todo lo que es capaz de intentar para lograr ese cambio, con los recursos a los que puede acceder conscientemente, y ha fracasado por completo. De modo que la parte de la persona con la que resulta menos interesante comunicar es con su mente consciente. Una forma de evitar luchar con alguien, o suscitar "resistencia" consiste simplemente en quitar de en medio a la mente consciente y contactar directamente con el "jefe".

Desde el principio del seminario, habéis repetido una y otra vez la pregunta: "¿Qué hago una vez que tengo a alguien en trance?" La forma más sencilla de utilizar cualquier inducción es dar a la persona una serie de instrucciones carentes de contenido que esencialmente vengan a decir "aprende algo", "cambia ahora".

Lo llamamos **instrucciones de proceso**", porque son muy específicas respecto al proceso que está siguiendo la persona para cambiar y resolver problemas, pero nada específicas respecto al contenido. El **qué** se mantiene en la ambigüedad, pero se especifica el **cómo**. Tras muchas de las inducciones que hicimos antes, dimos una breve instrucción de proceso. **La bendición que os dimos al final de la jornada de ayer fue esencialmente una instrucción de proceso.** En esa bendición, os dimos instrucciones de revisar vuestra experiencia, seleccionar los elementos útiles, y emplearlos en el futuro. Observad que dejamos el contenido al margen. No dijimos qué experiencias elegir, cuándo utilizar exactamente esas experiencias, o para qué utilizarlas. Todos esos detalles se dejan al arbitrio de la mente inconsciente del oyente.

Presentar las instrucciones de esta forma tiene varias ventajas. Una ventaja importante es que no necesitas saber de qué estás hablando. **Para dar una serie de instrucciones de proceso sin contenido que resulten útiles, no necesitas conocer los detalles de la vida de la otra persona.**

Si llega alguien con un problema, le puedes dar instrucciones de proceso para "Buscar en tu historia personal a nivel inconsciente, tomándole tiempo para identificar un recurso particular que te podría resultar útil ahora para tratar esta dificultad." No especificas cuál será el "recurso", sólo que la persona lo encontrará. No especificas el "problema", ¡y ni siquiera necesitas saber en qué consiste!

La **segunda ventaja** es que estas instrucciones de proceso ocupan al oyente de forma muy activa, porque tiene que aportar el contenido que tú has dejado en blanco.

La **tercera ventaja** es que se respeta completamente la integridad de la otra persona. Nunca introduces un contenido inadecuado para ella, porque no introduces ningún contenido en absoluto.

A aquellos de vosotros que conocen el Meta-Modelo, les puede ayudar saber que los patrones verbales de la hipnosis, incluidas las instrucciones de proceso, son la inversa del Meta-Modelo. El Meta-Modelo es una forma de especificar la experiencia con precisión. Utilizando el Meta-Modelo, si llega un cliente y me dice

"Tengo miedo", mi respuesta es "¿de qué?" Se lo pregunto para obtener más información de contenido sobre lo que falta.

Si doy instrucciones de proceso, soy deliberadamente inconcreto. Dejo elementos en blanco a fin de dar al cliente la máxima oportunidad de llenar esos blancos de la forma más significativa para él.

Podéis recordar ejemplos de esto en lo que hicimos después de muchas inducciones que hemos demostrado ya. Dijimos cosas como "Y puedes permitir a tu inconsciente que te presente algún recuerdo del pasado que puedas disfrutar..."

Espero que tengáis una noción general sobre en qué consisten las instrucciones de proceso. (Si queréis aprender patrones de lenguaje específicos que se pueden utilizar para crear instrucciones de proceso, ved el Apéndice II).

Hay un patrón de lenguaje tan importante, las **presuposiciones**, que quiero mencionarlo aquí.

—Jane, ¿puedes venir un momento? ¿Sabes que ha habido momentos en tu vida en que has estado en trance profundo?

—Jane: *No estoy segura. Creo que lo estoy ahora.*

—¿Hoy prefieres que haga una inducción verbal o no verbal para hacerte entrar en trance profundo?

—Jane: *Verbal.*

—De acuerdo. ¿Prefieres que lo haga directamente, o quieras que explique a todo el mundo lo que voy a hacer antes de empezar?

—Jane: *Describelo primero.*

—¿Qué técnica acabo de utilizar con Jane?

—Hombre: *Darle opciones.*

—Le estaba dando opciones. Sin embargo, ¿qué tenían en común todas las opciones que le proponía?

—Hombre: *Que va a entrar en trance profundo.*

Sí. **Presuponían el resultado que a mí me interesaba.** "¿Prefieres que haga una inducción verbal o no verbal para hacerte entrar en trance profundo?" Da igual lo que elija. Ahora ha aceptado un mundo en el que dentro de muy poco se encontrará en trance. "¿Prefieres que induzca el trance ahora, o que explique primero lo que voy a hacer al resto de la audiencia?" Una vez más, la presuposición es que va a entrar en trance; la pregunta es si lo hará ahora o dentro de unos momentos. He creado lo que Erickson llama una **ilusión de opción** —una falsa sensación de alternativas.

Es decir, realmente puede elegir entre *verbal o no verbal*, entre *ahora o cuando termine la explicación*. Sin embargo, todas las alternativas que le ofrezco tienen en común la respuesta que deseo, a saber, el **trance**. Si estabais observando, sabréis que empezó a entrar en trance antes de que yo pudiera hacer nada. En cierto modo, estoy de acuerdo con Jane. Ya estaba en un estado alterado cuando subió a sentarse aquí.

Ejemplo 1

Ahora voy a proseguir dándoles un ejemplo sencillo de inducción de proceso. Voy a seguir utilizando presuposiciones, así como otros patrones de lenguaje hipnótico.

—Jane, ¿podrías formar una imagen mental muy nítida de un lugar concreto que te resulte tranquilo, quizás un lugar donde alguna vez pasaste unas vacaciones sumamente agradables?

Y confío en que tu mente inconsciente pueda distinguir... (Mira a Jane) cuándo te hablo directamente a ti... y cuándo dirijo mis palabras a otra parte... Y pido a tu mente inconsciente... que sólo tome las porciones de lo que ofrezco... dirigidas a ti... que resulten apropiadas... a tus necesidades... y responda a las mismas... de forma que se adapte... a tus deseos especialmente apropiados... para la labor que tienes entre manos.

Y mientras estás aquí... Jane... disfrutando de ese lugar y momento particulares... Me gustaría mucho que tu mente inconsciente... seleccionara... un fragmento... de una experiencia... especialmente

divertida... quizá alguna... que hayas olvidado... de forma que dentro de unos momentos... con tu permiso... cuando extienda el brazo y... te toque el hombro derecho... de repente recuerdes... algo de interés, agradable y divertido... que no habías recordado desde hacía años... (Le toca el hombro).

Dis...fruta... (Jane sonríe abiertamente; la audiencia se ríe.) ¡Disfrútalo realmente! Nuestras experiencias pasadas... son una fuente de diversión constante... Y cuando la hayas disfrutado... plenamente... prosigue y permítete a ti misma volver a un estado cómodo... Cuando tengas una sensación de descanso... por favor vuelve y reúnete con nosotros aquí... para que tu mente consciente... así como tu mente inconsciente... puedan emprender el proceso de aprendizaje... (Cambia a su voz normal.)

Gracias Jane. ¿Ahora está claro cómo he utilizado las instrucciones de proceso con Jane? Primero le pedí que *pensara* en un lugar tranquilo, y después que *pensara* en una experiencia agradable del pasado. Sin embargo, si se lo hubiera dicho sencillamente así, no hubiera obtenido la respuesta intensa que acabáis de observar en el cambio de expresión de Jane.

Como dijimos al principio, se puede considerar la hipnosis simplemente como un amplificador de la experiencia.

Ejemplo 2

Ahora lo voy a complicar un poco más. Supongamos que me acabo de acercar a Liz aquí, y de decir "Hola, me llamo Richard Bandler" al tenderle la mano. (Lo hace mientras lo dice). Cuando su mano se levanta, ya he obtenido una respuesta inconsciente. Ahora necesito una forma de amplificarla y utilizarla. Puedo agarrar su muñeca, volverle la palma hacia la cara y decirle "Mira tu mano". Eso le proporciona un programa con el que sustituir el que acabo de interrumpir.

"Observa cómo cambia... el enfoque de tus ojos... mientras ves el borde de tus párpados... bajando lentamente... sobre... tus ojos... a la misma velocidad... con que tomas conciencia... de la necesidad de parpadear. Tómate todo el tiempo que necesites... y deja que tu mano... baje sólo tan rápido... como te relajas completamente... a tu manera personal. Y no importa lo rápido que baje la mano. Sólo es importante... que baje... al mismo ritmo... y velocidad... con que la otra mano... empieza... a elevarse.

Porque hay algo que quieres aprender... y es realmente importante que sólo tú sepas de qué aprendizaje concreto se trata, porque tu mente inconsciente lo ha sabido... todo el tiempo... y si vas a aprender sobre ello, será importante... ¡más despacio!... aprenderlo de forma equilibrada... Y tu mente inconsciente sabe qué tipo de equilibrio será necesario... Está bien...

Es tan útil y realmente tan importante... permitir a tu mente inconsciente... darte la oportunidad... y pedirlo para tus propias intenciones... hacer cambios y tener una experiencia de aprendizaje... y nuevas comprensiones... que puedes utilizar... para ti... de alguna manera... que resultará... beneficiosa para ti como ser humano...

Ahora yo no sé... si puedes o no... Empezar a soñar un sueño... que contiene la solución que tu inconsciente sabe... que es la mejor para ti. Pero sé que cuando empieces ese sueño, no tendrá ningún sentido. No es importante que comprendas... sólo es importante que aprendas... y aprendes... exactamente lo que necesitas saber...

Cada noche... Liz... emprendes el proceso natural de soñar... Tienes conciencia... de algunos de esos sueños... y de otros no... Eso está bien... Ahora me voy a inclinar... y voy a levantar tu brazo... y no te voy a decir que lo bajes... más deprisa... de lo que tardes, tomándote todo el tiempo necesario... en empezar a crear una comprensión consciente... de lo que significa... utilizar creativamente tu inconsciente.

Y cuando tu mano toque tu muslo, despertarás lentamente... y te traerás contigo esa nueva comprensión. Entretanto... no habrá necesidad de escuchar... nada más... Pero es tan agradable... escuchar sin darse cuenta... aprendiendo..."

Ahora, ¿podéis decir cuáles de sus movimientos fueron conscientes, y cuáles no? Para trabajar con estados alterados, es muy importante ser capaz de discernirlo. Al principio, hizo muchos, muchísimos movimientos con su cuerpo. Algunos eran movimientos que guardaban relación con sus propias respuestas conscientes a lo que estaba pasando, y muchos no lo eran.

- Mujer: *Cuando se volvió en la silla, pareció un movimiento consciente.*
- Bien. Cuando su mano se levantó de su muslo, ¿fue un movimiento consciente?
- Hombre: *Yo diría que no.*
- ¿Qué te lleva a decir eso? ¿En qué era diferente el movimiento?
- Hombre: *Era fluido. Parecía suave.*
- ¿Puedes ser aún más específico y decirnos qué observaste exactamente?
- *Cuando movió los pies, hizo un movimiento perfectamente suave, pero fue un movimiento muy, muy consciente.*
- ¿Sabías Liz que tu mano se estaba alzando?...
- Liz: *No estoy segura.* (Hace un gesto levantando la mano, respondiendo a la orden incorporada).

¡Acaba de hacerlo! Ahora mismo, su mano se ha levantado en un movimiento muy inconsciente. Una de las características observables del movimiento inconsciente es que casi siempre, al principio, el movimiento es muy pequeño y vacilante. Levanta la mano —levanta deliberadamente tu mano.

Cuando levantas la mano conscientemente, ¿partes de la muñeca? No, no partes *justo* de la muñeca. Partes del codo, o posiblemente del hombro. Los maestros de artes marciales parten del abdomen —su centro. Eso es realmente diferente de empezar a levantar por la muñeca. Aunque partiera del codo, la calidad del movimiento es muy diferente cuando es inconsciente.

Yo lo llamaría *movimiento espasmódico*. En cierto modo es un tipo de movimiento que tiene más gracia, pero es más vacilante: hay muchas pausas. El movimiento consciente se parece más a un programa completo, y cuando empieza, puedes ver dónde va a terminar. Es de una sola pieza.

Existe una verdadera diferencia entre el tipo de movimiento que obtienes cuando una persona está en un estado alterado, y un movimiento en un estado habitual. Hubo una verdadera diferencia entre su forma de levantar la mano del muslo cuando le di las instrucciones en trance, y cuando le pedí que levantara la mano deliberadamente. Si en su mente decide “quiero un pañuelo”, y busca uno, el movimiento no se parecerá a lo que le he dicho que haga en trance.

Si quieres saber qué estado está experimentando tu cliente, es realmente importante reconocer esas diferencias. Cuando levanté su mano y le dije que la dejara bajar lentamente, etcétera, empezó a bajar muy lentamente con pequeñas pausas, como una hoja cayendo de un árbol. Fue un movimiento inconsciente realmente bueno. Después, empezó a bajar más uniformemente y más deprisa. Su mente consciente había intervenido. Su brazo volvía a tener peso. Le dije “*Más despacio!*” y fue como si su brazo hubiera chocado con algo, o hubiera llegado al final de una cuerda. Se detuvo como si una cuerda lo sostuviera ahí, y después siguió bajando con el mismo tipo de movimiento que antes. Mi capacidad de discernir la diferencia entre los dos tipos de movimiento me permitió amplificar uno y reducir el otro. Eso me permitió impulsarla cada vez más a un estado alterado.

Y ahora, ¿qué hay del movimiento del apretón de manos? Cuando me acerqué y adelanté la mano, ¿con qué tipo de movimiento respondió? Cuando la gente inicia programas inconscientes automáticos, como dar la mano, o tal vez sacar un paquete de cigarrillos, su movimiento suele parecer más consciente porque al empezar puedes ver dónde va a terminar. Tiene una dirección definida.

Pero aun así hay formas de distinguir ese tipo de movimiento del movimiento consciente, y si observáis ejemplos de ambos veréis lo que quiero decir. *Cuando la gente inicia programas automáticos, como darse la mano, lleva a cabo la actividad motriz fácil y regularmente, pero sin centrar su atención en su movimiento. Parece automático.*

Bien. Lo que acabo de hacer con Liz es otro ejemplo de una instrucción de proceso, con algunos añadidos. *Primero*, dediqué un poco de tiempo a desarrollar un estado de trance, amplificando respuestas inconscientes. *Después*, empecé a darle instrucciones para tener “*nuevas comprensiones*” y utilizarlas *de forma beneficiosa*. No dije qué nuevas comprensiones serían, ni de qué trataban, ni mencioné cuál sería

la forma beneficiosa. No lo mencioné porque no tenía ni idea de cuales eran. Lo dejé totalmente por cuenta de su mente inconsciente.

Después le pedí que soñara un sueño en el que aprendería qué significa utilizar creativamente su inconsciente. Una vez más, no estoy diciendo nada que signifique algo en y de por sí. Le estoy permitiendo que le dé el significado más adecuado para ella. Y después, vinculo la terminación de esa labor a dejar bajar su mano.

Cuando das instrucciones de proceso, utilizas muchas palabras como "comprensión", "recurso" y "curiosidad". Llamamos a ese tipo de palabras **nominalizaciones**. En realidad son palabras de proceso utilizadas como sustantivos. Si convertís una palabra como "comprensión" de nuevo en un verbo "Comprenderás...", os daréis cuenta de que falta mucha información. ¿Comprenderás...? que si alguien utiliza nominalizaciones al hablarte, eso te obliga a entrar dentro de ti y acceder al significado. Si un cliente te dice "Bueno, estoy buscando satisfacción", puedes volver a convertir la satisfacción en verbo y preguntar "¿Cómo estás intentando satisfacerte?" o "¿En qué te gustaría satisfacerte?" Pero si no lo haces, tienes que completar tú mismo las partes ausentes del mensaje.

Eso es lo que hacen la mayor parte de los terapeutas con lo que dicen sus clientes. "Alucinan" lo que quiere decir la persona. Si sólo digo *Estoy buscando apoyo*, tienes que entrar en tu interior y buscar tus ideas sobre qué significa para alguien *apoyar* a otra persona.

Siempre que elijo patrones verbales que no se refieren directamente a la experiencia sensorial, os estoy pidiendo que seáis activos en el proceso de comprenderlos. Cada vez que lo hacéis, seguís un proceso que hemos llamado, incomprensiblemente, "búsqueda transderivativa".

Las personas toman las palabras que les ofrecéis, y las relacionan con su propia experiencia personal. Como hipnotizador, utilizo el hecho de que la gente lo hace naturalmente y genero un lenguaje repleto de nominalizaciones. No tengo ni idea del significado de esas nominalizaciones, pero mi cliente lo completará con lo que es más relevante para él. (Para más detalles, ver Apéndice II).

—Mujer: *Durante la instrucción de proceso, dijiste varias veces "Está bien". ¿Cuál era tu propósito al decirlo?*

Decir "Está bien" o "muy bien" es una de las formas más sencillas de amplificar la respuesta que se está produciendo. Por ejemplo, si le estoy dando instrucciones de proceso para hacer algún aprendizaje, y veo un movimiento ocular rápido u otros cambios que indican que está procesando material internamente, decir *muy bien* es para ella una instrucción de que siga haciéndolo. Es un acompañamiento de cualquier experiencia, y me permite amplificar su respuesta sin tener que describirla.

Ejemplo 3

Vamos a jugar un poco más.

—Ann, permíteme que te pida algo. Cierra los ojos. Primero, quiero que te formes una imagen visual clara, rica, bien enfocada de una pared, y en la pared quiero que tengas puertas. ¿Las puertas te parecen diferentes, o le parecen iguales?

—Ann: *Sí, hay una diferencia.*

—Hay una diferencia. Muy bien. Bueno, la puerta que está más a la derecha te llevará a algún lugar que será muy familiar. Sigue mirando esas puertas. La puerta que está más a la izquierda te llevará a algún lugar que parecerá totalmente diferente, pero cuando llegues al final, descubrirás que ya estuviste antes allí. Ahora, ¿hay otra puerta, a que no me equivoco? Pues ahora siente que caminas hasta esa tercera puerta y pones la mano en el picaporte, pero no abras esa puerta.

—Ann: *En realidad... no estoy sintiendo un picaporte. Es una puerta de batientes.*

—No has mirado a tu alrededor. Búscalos con mucha atención. Puede que se abra de una manera en que nunca hasta ahora has abierto una puerta... ¿Descubres algo insólito en la puerta?

—Ann: *Sí.*

—Sigue adelante e intenta en vano empujarla para abrirla... Observa más la puerta... hasta que encuentres alguna característica poco corriente... que tiene un significado para ti como persona... para permitirte conseguir abrirla realmente... de una manera en que nunca se ha abierto antes...

—Ann: Bueno, ya lo he hecho.

—Ahora, muy despacio... Quiero que pases, pero antes de empujar la puerta del todo, quiero que te des cuenta... de que vas a entrar en una experiencia... que tendrá las siguientes características: Habrá elementos... que no tendrán ningún sentido... y no tendrás palabras para esos elementos.

Pero serán los más importantes de todos... y tendrán la relación más significativa con tu cambio... como ser humano... en formas que no comprendes plenamente.

Y cuando observes esos elementos, préstales mucha atención. Habrá otros elementos que te sorprenderán agradablemente... por ejemplo, cuando te vuelvas, ya no habrá puerta...

Ahora quiero que observes tu entorno... con claridad... y en profundidad... porque hay algo... ahí... que todavía no has visto. Algo que tendrá un significado personal para ti. Y mientras tus ojos... recorren tu entorno... no sabrás qué es hasta que lo sobrepases... Eso es... Sin embargo, ahora, al volver, no es igual... Pero cuando vuelvas, puedes utilizarlo como una oportunidad... y un recordatorio... de algo que has necesitado saber durante mucho tiempo.

Ahora, mientras haces esto conscientemente, sé... que a nivel inconsciente... estás haciendo otra cosa... y esa otra cosa es mucho más importante que aquello... a lo que tu mente consciente se dedica... porque a nivel inconsciente... estás empezando a sentar cimientos... sobre ese objeto. Unos cimientos que serán... una sólida estructura... sobre la cual levantar nuevos... comportamientos futuros... más satisfactorios.

Y mientras tu mente consciente sigue explorando tu entorno... y preguntándose... preguntándose realmente... qué va a hacer la mente inconsciente... entretanto la estructura se está elaborando... mientras sigues dedicada a este proceso.

Ese cimiento sólido... servirá de base... igual que los cimientos que sentaste... la primera vez que te pusiste en pie... porque antes de eso... sólo tenías la experiencia de gatear... hasta que alguien te levantó... y durante un solo instante... te mantuviste en equilibrio sobre tus pies... con su apoyo... Pero incluso entonces... estabas creando un cimiento inconsciente... que más tarde serviría... de base... para poder caminar... y correr... y mantenerte de pie y sentarte.

Y ese objeto... es el principio de unos cimientos... para toda una nueva serie de experiencias... y sé... que tu mente inconsciente puede sentar rápidamente esos cimientos... o puede crearlos lentamente, pero en cualquier caso debe construirlos concienzudamente... para que no se derrumben más adelante... Porque las opciones que deseas en tu comportamiento futuro... deben tener todos los ingredientes necesarios disponibles... al nivel inconsciente...

Y para que estén disponibles, deben tener una sólida estructura de comprensión... y los elementos necesarios... para que ese comportamiento... esté a tu disposición como ser humano.

Ahora te enfrentas a un dilema... en este momento en el tiempo... del que no te habías dado cuenta conscientemente... pero empiezas a darte cuenta ahora... O bien... vuelves atrás y encuentras la puerta y sales... dejando algo inacabado... o permites que tus propios procesos inconscientes... lo terminen por ti.

O te quedas donde estás... y abandonas el mundo... externo a ti... y lo dejas fluir... y te tomas todo el tiempo necesario... para edificar una estructura... que tendrá todos los ingredientes... que serán necesarios para que el futuro desarrollo... del que has sido informada... sea beneficioso para ti... como ser humano. Y esa decisión... tiene que venir de ti... y de tus propios procesos inconscientes...

No es necesario que venga de ningún otro lugar... Mientras estás aquí sentada... tus procesos inconscientes... han mantenido los latidos de tu corazón... y m respiración... y la circulación sanguínea por tus venas... y han hecho otras diez mil cosas de las que tu mente consciente no se da cuenta ni remotamente...

La importancia de esto... es darse cuenta de que puedes confiar en tus propios procesos inconscientes... para que cuiden de ti... Cuando caminas por una calle animada... y tu mente está perdida en sus pensamientos... automáticamente te detienes... ante un semáforo en rojo... y aunque tengas una gran actividad interna... cuando el semáforo cambia... sabes que ha llegado el momento de continuar...

Siempre puedes confiar en esos procesos inconscientes... para que hagan algo... que es beneficioso... y útil... si se le da el impulso adecuado para hacerlo. Y no es realmente importante porqué no ha ocurrido en el pasado. Sólo es importante saber... que es posible en el futuro.

Una vez, hace mucho tiempo, antes de dedicarme a la terapia, estaba sentado en un restaurante observando a un hombre. Una de las cosas interesantes de ese hombre... es que estaba completamente borracho... y aun así... cada vez que una mosca se posaba en su mano, la mano se crispaba... y la mosca se iba de su mano. Repitió el proceso... una y otra vez... y aunque su mente consciente... no sabía lo que estaba pasando... su actividad inconsciente... era organizada... y metódica... y protectora...

Cuando conduces por una autopista, a veces la pista tiene hielo; otras veces no. A veces te concentras en lo que haces... y a veces tu mente está en otro lugar. Y cuando tu mente vuela a otro lugar, una de las cosas más importantes que aprendes de esa experiencia... es que si bruscamente algo requiere tu atención consciente, de repente estás ahí...

Ahora, Ann, quiero que te tomes todo el tiempo que necesites... para solidificar todos esos aprendizajes y comprensiones... por ti misma... en una forma... que será la más útil para ti como ser humano. Y en realidad no es muy importante... que tu mente consciente sepa lo que ocurre. Sólo es importante que tu mente inconsciente... empiece inmediatamente a demostrarte... con nuevos comportamientos... su amplio potencial de cambiar tu comportamiento habitual... ahora y en el futuro.

Ahora, dentro de un momento, voy a volver a hablarte.

Y voy a hacerte preguntas... algunas de las cuales contestarás de buena gana... y algunas de las cuales no querrás contestar. No habrá necesidad de contestarlas. Antes de hacerlo voy a hablar con otra gente... y siempre sabrás que estoy hablándoles a ellos... porque dirigiré mi voz hacia otro punto. Así puedes tomarte tu tiempo y hacer lo que sabes que tienes que hacer... y lo que no comprendes que necesitas hacer. Muy bien. Y sé tan consciente como necesites estarlo en ese proceso...

Ahora hablemos de lo que hice con Ann. No había [contenido](#) en ninguna de las instrucciones. A nivel del proceso, había una serie de instrucciones explícitas que básicamente decían dos cosas:

- 1) recurre a tu inconsciente; y
- 2) resuelve tus propios problemas.

Observad que cuando os enseñamos métodos de utilización, estamos empleando las herramientas que os enseñamos antes. Empecé acompañando todo lo que veía en ella, y después, cuando empezó a cambiar lentamente, empecé a conducirla cambiando lentamente mis canales de salida. Por ejemplo, amoldé la cadencia de mi voz... a su respiración de forma que cuando... empecé a aminorar mi cadencia... su respiración se hizo más lenta.

Estaba observando todas las pistas de comportamiento que mencionamos antes: el tono de su piel, el color de su piel, su respiración, su pulso, los movimientos de sus párpados, etcétera. Esas pistas no verbales me proporcionaron retroacción. Sé qué aspecto tiene la gente cuando entra en estados alterados cada vez más profundos —estados acompañados de relajación física.

—Ann, ¿te das cuenta conscientemente de que este tipo de experiencia tiene un impacto en ti?

—Ann: Sí.

Así que establecí un montón de mecanismos de acompañamiento y creé bucles de retroacción. Me convertí en una elaborada máquina de bio-retroalimentación para ella. Observaba los cambios de color de su piel, y cuando el color de su piel cambió, yo empecé a pasar muy lentamente de un tono de voz normal a un tono de voz muy distinto.

Inicialmente, varié el tono y la cadencia de mi voz al mismo ritmo que cambiaba ella. Después, cambiando aún más mi voz en la misma dirección, puede adentrarla cada vez más en un estado alterado. Mientras hacía esto a nivel no verbal, también le estaba dando instrucciones verbales, tanto a nivel consciente como inconsciente. Algunas de esas verbalizaciones estaban especialmente concebidas para darme retroacción sobre si estaba o no conmigo. Hablé del borracho agitándose cuando una mosca se posaba en su mano, y entonces miré para ver si su mano se crispaba o no. Y se crispaba.

—Ann: *Pero utilizaste mi resistencia a...*

—No puede haber resistencia.

—Ann: *Muy bien. Cuando me dijiste que visualizara las tres puertas, visualicé dos puertas arriba, y una como un arco. Cuando comenzaste a darme instrucciones sobre las dos primeras, en cuanto empezaste a hablar supe que iba a tomar la tercera puerta dijeras lo que dijeras. ¿Lo sabías?*

—Por supuesto. Eso formaba parte del programa. La cuestión es ¿cómo es que sólo estabas dispuesta a tomar esa puerta?

—Ann: *Bueno, estoy preguntando yo. ¿Cómo supiste que no iba a tomar la primera puerta?*

—¿Qué diferencias había entre mis descripciones de las tres puertas —al margen y más allá de las palabras que utilicé para describirlas?... Dije (tonalidad baja, expresando un ligero disgusto) “*Hay una puerta que puedes tomar y en su interior todo parece familiar*”. ¡Escucha ese tono de voz! ¿Entiendes ahora porqué sabía qué puerta tomarías?

Sin embargo, si cuando dije: “*Hay una puerta y puedes entrar por ella y del otro lado todo será familiar*”, tu cara se hubiera iluminado, hubiera cobrado color, y tú hubieras suspirado, entonces yo habría sabido algo diferente. El resto de mi comunicación se hubiera ajustado a eso.

—Ann: *¿De que otra forma hubieras estructurado tu comunicación si yo hubiera elegido la primera puerta?*

—Bueno, “elegido” no es una palabra que esté dispuesto a aceptar. Si hubieras respondido a esa puerta, si inconscientemente hubiera recibido indicaciones de que lo que necesitabas hacer era tener una experiencia con lo familiar, te habría hecho entrar por la puerta esperando que todo resultara familiar.

Si empiezo con una apertura así, ¡después puedo hacer lo que quiera! Después puedo hacer que se transforme en algo desconocido. “*Cuando te acercas a lo que pensabas que había ahí, te sorprende descubrir que...*” “*¿Alguna vez has cascado un huevo y ha salido un conejito?*”

Lo que estoy intentando hacer es dar una serie de instrucciones que permitan a Ann operar cambios inconscientes. Así que la regla más importante es respetar sus respuestas inconscientes. Para ello es imprescindible que ‘yo’ sea capaz de hacer una sola cosa: saber qué respuestas son conscientes y cuáles son inconscientes.

¿Observasteis cómo estructuré la experiencia de la tercera puerta? ¿Qué le dije que hiciera con esa puerta? Le dije que intentara en vano abrirla. Si digo “*Intenta abrir la puerta*”, es muy distinto de “*intenta en vano abrirla*.” Si digo “*Intenté abrir la puerta*”, puedo volver a intentarlo.

Incluso puede tener sentido volver a intentarlo. Pero si digo “*Intenté en vano abrir la puerta*”, no hay posibilidad. Una formulación tiene la posibilidad; la otra no. ¿Pero por qué hice eso?... Si va a entrar por una puerta que esconde cosas desconocidas, la mejor forma de empezar es hacer que la puerta tenga una respuesta desconocida —una puerta que se abre de forma insólita. Eso hace que la puerta en sí y la experiencia que está a punto de tener sean congruentes entre sí.

Estructuro mi lenguaje con mucho cuidado. Por ejemplo, si te dijera (se vuelve hacia una mujer de la audiencia) “*Ahora intenta levantar la mano*”, hay una implicación de que no podrás, pero sigue existiendo la posibilidad de que puedas. Pero si digo *Puedes intentar en vano no levantar tu mano...* Es una experiencia de gran alcance... Y entonces empiezas a preguntarte qué mano no se levantará primero... porque pensaste que sería “esa.”

Bueno, pues si la observáis, veréis que esta mujer está completamente inmovilizada. Mira por donde, eso es un fenómeno de trance. Y consiste en utilizar la "resistencia" empleando muchas negaciones. Le di algo a qué responder, comprobé cómo respondía a ello inconscientemente, y amplifiqué la respuesta inconsciente.

Su respuesta inconsciente fue inmovilidad, y la forma de incrementar su inmovilidad era pedirle que se moviera más y más. Cuanto más le pedía que se moviera, más inmóvil se quedaba. La cuestión es que la respuesta de "resistencia" es tan previsible como todo lo demás, siempre que tengas la experiencia sensorial suficiente como para saber qué respuestas son inconscientes.

El principal ingrediente para poder funcionar como comunicador es *la experiencia sensorial*. Si puedes diferenciar lo consciente de lo inconsciente, y amplificar las respuestas inconscientes, alterarás el estado de conciencia de alguien.

Una forma de hacerlo es preguntar, como hacía Fritz Perls, "*¿De qué eres consciente?*" Si dice "Bueno, pues soy consciente de hablar conmigo misma y de tirantez en la mandíbula", entonces dices "*Pero no eres consciente del calor de tu mano contra tu cara, y de la sensación de tus pies sobre el suelo, y de tus codos contra tu muslo, y de tu respiración, y de tu pecho subiendo y bajando.*"

Eso es todo lo que tienes que hacer. Esa persona empezará a entrar en un estado alterado porque estás dirigiendo su conciencia a lugares donde no se suele dirigir. Esa es una manera de amplificar las respuestas inconscientes.

No importa que la mente inconsciente participe en el proceso. De hecho, es más útil implicar a la mente consciente en algo relativamente sin importancia —como por cuál de las tres puertas va a entrar. ¿A quién le importa porqué puerta entre? Lo importante es que alteremos su estado de conciencia. Una vez hecho esto, podemos empezar a crear experiencias por las que accede a recursos inconscientes.

¡Todavía está conscientemente pendiente de porqué puerta entró, y porqué, y en realidad eso no importa, porque en cuanto entra por la puerta, pongo allí lo que yo quiero! Lo importante es que en la experiencia *pasa por una puerta*. Esa experiencia es dejar su estado de conciencia habitual y entrar en otro que es un estado alterado con respecto al habitual. Cuando ha pasado esa puerta, le doy una instrucción de proceso —un programa de cambio positivo.

Le di ese programa utilizando un lenguaje muy inconcreto, por las razones que ya hemos visto antes. Es muy importante comprender cuándo utilizar un lenguaje concreto y cuándo no. Cuando deis instrucciones de proceso, utilizad un lenguaje muy vago. Sin embargo, si queréis que alguien haga algo muy concreto, como hacer un pastel especial o superar una fobia, será importante dar a esa persona instrucciones muy específicas, para que pueda comprender cómo hacerlo. Si quieres que alguien haga un pastel y le dices "*saca todos los ingredientes apropiados de la nevera, mézclalos de la manera más satisfactoria...*" probablemente no obtengas el pastel que deseabas.

Muchas veces oigo a gente utilizar el lenguaje vago que utilizamos para las instrucciones de proceso, cuando intentan comunicar algo específico a otra persona. **Ni se les pasa por la cabeza que la otra persona no tiene forma de comprenderles, debido a las palabras que utilizan.** Por ejemplo, en terapia, la gente habla de lo importante que es tener un gran 'amor propio', o una 'imagen de uno mismo positiva' en vez de negativa. Pero **no dicen exactamente cómo se crean esas cosas, o cómo sabes que las tienes.**

—Sally: *Comparando su experiencia personal.*

—¿Qué están comparando y con qué?

—Sally: *Están comparando sus emociones infantiles con su comprensión adulta de lo que piensan que está ocurriendo en el presente.*

—Muy bien, y una vez que las han comparado, ¿qué hacen con la comparación?

—Sally: *Entonces tienen una mejora de su imagen de sí mismos —de su autoestima.*

—¿Cómo?

—Sally: Viéndolo. Ya sabes; a veces una persona tiene la sensación de ser mala porque esa sensación está incorporada en un recuerdo. De modo que al tomar la experiencia o conocimiento actual de la persona y mirar hacia atrás, entonces, al mismo tiempo, ayudas a esa persona en la sesión. Entonces puede volver a formular las cosas para tener...

—Permíteme preguntar una cosa. ¿Comprendes que en la descripción que me estás dando no hay nada que me permita saber de qué estás hablando? No estoy criticando tu comprensión, porque pienso que sabes de qué estás hablando. Pero no me estás hablando de una manera que me lleve a comprender.

—Sally: Quizá sea por la base de conocimientos que tengo. Nuestra comunicación es un poco diferente.

—Bueno, no es eso, porque hasta sé lo que me quieras decir. Lo sé porque la gente me lo ha dicho muchas veces. Sin embargo, la discrepancia entre cómo me lo estás diciendo y la forma en que tendrías que decírmelo para comunicarme lo que *quieres que sepa*, es una diferencia importante para lo que estamos aprendiendo aquí.

Mira, el tipo de descripciones que estás utilizando es justo lo que funciona en hipnosis. Si quiero que inventes algo, que despegues por tu cuenta y alucines, entonces utilizo el tipo de estructuras lingüísticas no específicas que estabas empleando ahora mismo. Sin embargo, si quiero que hagas algo específico, tengo que decirte algo específico. Si quiero darte información sobre cómo hacer algo, tengo que cerciorarme de que conoces cada detalle sobre cómo hacerlo. Verás, si quisiera utilizar un programa mental particular que creo que aumentará tu amor propio, diría

“Vale. Quiero que elijas un recuerdo concreto desagradable de tu pasado; un recuerdo en el que te diste cuenta de que hiciste lo peor que podías haber hecho. Y al mirar ese recuerdo y revivir los sentimientos que tuviste entonces, de lo que no te das cuenta todavía es que sin recuerdos desagradables como ese, no habrías aprendido nada importante en toda tu vida. Si nunca hubieras experimentado el dolor de una quemadura, no serías lo bastante listo para evitar los incendios.”

Esta instrucción por lo menos es un poco específica. Te dice que tomes algún recuerdo desagradable, revivas los sentimientos, y luego reevalúes el recuerdo de una forma concreta. Aunque esa instrucción no te indica el contenido detallado, sí que especifica el tipo de recuerdo en que debes pensar y lo que tienes que hacer con él. Si no me importa cómo haces el cambio, empleo un lenguaje aún más vago y utilizo montones de nominalizaciones.

“Cierra los ojos durante un minuto e intenta una cosa. Quiero que entres en tu interior y elijas dos, tres o cuatro recuerdos agradables del pasado que parezca que no tienen relación entre sí... pero tu inconsciente nunca elige nada al azar... porque hay un aprendizaje importante para ti como persona...

Ahora sé que en tu pasado, hay una abundancia de experiencia... y que todas y cada una de esas experiencias... constituyen la base para elaborar un aprendizaje... o comprensión para ti... que es relevante para ti... sólo como adulto... no era relevante para ti de niño... pero puede servir de base... para elaborar algo que has aprendido.

Ahora tómate unos momentos para dejar que ese reaprendizaje tome forma... cristalice... Y puede que empieces a ver una imagen... que no es clara... y que no comprendes...

Y cuanto más la miras... más te das cuenta de que no la comprendes... y cuando la miras a nivel inconsciente... puedes estar elaborando ese aprendizaje de una manera... que es significativa. La importancia de tu creación de ese aprendizaje... es algo que conscientemente... sólo puedes apreciar cuando está terminada... y entonces te darás cuenta... de repente... de ideas... y comprensiones sobre cómo los cambios en tu interior.... pueden empezar a fluir... a tu mente consciente...

Pero esas ideas no tienen nada que ver con ese nuevo aprendizaje... porque cuando una de esas ideas te viene a la mente... es realmente una idea inconsciente... y tendrá que llevar asociada una risa tonta...”

Bueno, la forma en que acabo de comunicarme con Sally se parece mucho a la forma en que ella se comunicó conmigo. Sin embargo, existe una gran diferencia entre intentar hacer que la mente consciente comprenda algo e intentar que la mente inconsciente haga algo. La descripción que hizo es el tipo de

descripción que yo podría hacer a un cliente cuando quiero que haga algo, pero que no puedo dar a un terapeuta cuando quiero que comprenda algo.

Siempre es más fácil ver estas cosas desde *fuera del campo* que desde *dentro*. Es cierto para casi todo. Un amigo mío, que es un físico tecnológico importante, me contó que una vez estuvo trabajando en un problema muy complicado. Probablemente llevaba un mes sin dormir, trabajando afanosamente en su problema. Su madre se había quedado en su casa y cuidaba de sus hijos mientras él estaba encerrado en su laboratorio. Un día entró en el laboratorio y le llevó una taza de calé y le preguntó "*¿Qué tal va la cosa?*" El dijo. "Ah, va bien." Ella le preguntó "*¿Qué estás haciendo exactamente?*" y él le explicó el complicado problema. Ella escuchó y dijo "*No lo comprendo. Yo simplemente haría esto*", y le dio la respuesta que necesitaba. Ella ni siquiera había ido al instituto, pero ahora su respuesta es la base de uno de los ordenadores digitales más sofisticados que han salido al mercado.

Cuando estás 'dentro de un campo', estás *programado* para ver ciertas cosas a expensas de las demás. Desde luego, eso te confiere capacidades, pero también le crea limitaciones.

Cuando entré en el campo de la terapia, la gente decía: "*Todo lo que tienes que hacer para ser un buen terapeuta, es estar plenamente en contacto con las necesidades de la gente. Les ayudas a mejorar su amor propio y su imagen de sí mismos para que puedan tener vidas mejores y más ricas.*" Yo dije "*¿cómo se hace eso? ¿Cómo aumentas el amor propio?*" Y me dijeron: "*Haciendo que la gente vea las cosas como son realmente.*" No estoy de acuerdo con esos creo que se hace creando auto-engaños más útiles que los que ya tienen. No sé cómo *son realmente* las cosas.

La cuestión es que *hay muchas palabras que suenan como si tuvieran sentido pero no lo tienen*. Las nominalizaciones siempre suenan como si tuvieran sentido, pero eso no significa que lo tengan. *Si quieres que el inconsciente de alguien haga algo, las nominalizaciones son exactamente el tipo de palabras que puedes emplear eficazmente para lograrlo.*

Os voy a dar una forma de pensar general sobre la elaboración de instrucciones de proceso, porque además de copiar el tipo de instrucciones que hemos demostrado aquí, podéis crear las vuestras propias. Para elaborar instrucciones de proceso, primero pensad en cualquier secuencia que conduzca a un aprendizaje. Una de esas secuencias es:

1. elegir alguna experiencia importante de tu pasado,
2. revivir lo que ocurrió entonces lo bastante a fondo para aprender algo nuevo/adicional de la experiencia, y
3. pedir a tu inconsciente que utilice el nuevo aprendizaje en situaciones apropiadas en el futuro. Si vais a aprender algo, tenéis que tener una *manera de aprenderlo*, y tenéis que tener una forma de determinar *dónde y cuándo* emplear el nuevo aprendizaje. Así que cread una secuencia que incluya esos componentes. Cuando tengáis una idea general de qué pasos queréis incluir, podéis dar las instrucciones utilizando patrones de lenguaje hipnótico, dejando al cliente tiempo suficiente para responder.

Cambio generativo: Sueño hipnótico

Ahora os quiero enseñar una estrategia para inducir el *cambio generativo*, tanto para quienes queréis hacer cambios personales como para quienes os dedicáis a la terapia. El cambio generativo no significa que vayas a dejar de fumar, perder peso o resolver tus problemas. A eso lo llamo "*cambios reparadores*". El cambio generativo significa que quisieras ser capaz de hacer algo *más exquisitamente*, o que quisieras aprender algo nuevo. *No es que quieras cambiar algo que haces mal, sino que quieres mejorar algo que ya haces bien.*

Cuando empecé a dedicarme a la terapia y se presentó mi sexto o séptimo cliente, tuve una experiencia asombrosa. Empezó en la forma habitual. Dijo: *Hay ciertos cambios que quisiera hacer*".

Le pregunté: "*¿Cuáles son?*" Dijo: "*Quisiera poder conocer a gente y conseguir gustarle*". Como yo estaba programado para responder de cierta manera, le pregunté: "*¿Actualmente tienes problemas para conseguirlo?*". Me contestó: "*No, en realidad se me da muy bien*".

Me quedé cortado. Todas mis presuposiciones estaban siendo violadas. Le pregunté: "¿Entonces, cuál es el problema?" "No hay ningún problema", me dijo, "simplemente lo hago muy bien, y disfruto mucho con ello. Quisiera hacerlo el doble de bien." Rebusqué en mi saco de trucos terapéuticos, ¡y no había nada! La mayor parte de las terapias no están concebidas para ese tipo de situación.

No os limitéis a arreglar cosas rotas. Si hacéis algo bien, ¡fantástico! Podéis disfrutar haciéndolo el doble de bien. No existen restricciones a ese tipo de cambio.

Normalmente, si hacéis bastantes cambios generativos, suprimiréis inadvertidamente montones de problemas a reparar. Si os concentráis en volverlos mejores en un terreno en el que ya sois buenos, con gran frecuencia resolveréis otros "problemas" espontáneamente. Quisiera que probarais una estrategia interesante para el cambio generativo que emplea el sueño hipnótico. Que yo sepa, el sueño hipnótico no difiere mucho de los sueños normales, salvo que **durante el sueño hipnótico no roncas**. Hay muchos formatos de utilización de los sueños con el objeto de alterar tu realidad. Lo primero que haces siempre es **imaginar** el resultado que persigues. Puedes desear poder hacer mejor X, o que tu cliente sea capaz de hacer mejor X. Pongamos que tu cliente ya sabe hacer X, pero quieres que pueda hacerlo mejor. Entonces, te preguntas: "¿Qué tipo de cosas permiten a alguien hacer algo mejor?". Sed realmente generales en vuestra respuesta. Recordad, esto es hipnosis, y estáis en el Reino de las Nominalizaciones.

—Mujer: *Mejores percepciones*.

—Hombre: *Energía*.

Tened cuidado con el uso de la palabra "energía". Hay que tener mucho cuidado en el empleo de ciertas expresiones muy utilizadas en otros contextos. La crisis energética ha producido una enorme cantidad de mensajes hipnóticos sobre la conservación de la energía. **Si utilizas la palabra energía como metáfora para tener más atractivo personal, a veces puede crearle problemas, porque tendrás que contrarrestar una publicidad masiva. Actualmente, hay anuncios en la radio y en la tele a nivel nacional para ahorrar energía y volverse letárgico.**

Una conocida terapeuta utiliza una metáfora para el crecimiento personal: "fermentar". En uno de sus seminarios, descubrí que **algunas mujeres del grupo** ¡presentaban infecciones por hongos! Esto, dicho sea de paso, es una de las primeras cosas descubiertas por los hipnotizadores de la vieja escuela. Descubrieron que hay una dimensión en la que **todo el lenguaje se interpreta literalmente**, especialmente en un estado de trance. Cualquier frase que contenga un modismo se interpreta de dos formas. La expresión "estirar la pata" tiene un significado de modismo que significa que alguien ha muerto, pero también tiene un significado literal. Siempre que se utiliza un modismo, se tienen en cuenta ambos significados.

Si dices a menudo: "Mis hijos son una verdadera pesadilla", puedo garantizarte que empezarás a tener pesadillas. La gente que tiene muchos dolores de cabeza dice de todo que 'es un verdadero quebradero de cabeza', o que 'el mundo es un rompecabezas'. Ya hemos hablado de ese tipo de lenguaje. Se llama "lenguaje de los órganos", y es realmente potente. ¿Qué más lleva a hacer algo mejor?

—Mujer: *El conocimiento. La práctica*.

Bien. Algún tipo de idea nueva lo hará, y la práctica de algo lo hará. Si ya hago algo bien, puede que ya lo haya practicado bastante. Si no lo he hecho, la práctica es algo que puede conducir a una mejora.

Con esto estamos empezando a formular una ecuación. Sé que a la mayoría de vosotros no os gusta la palabra *ecuación*, pero empezará a gustaros. Cuanto más intentéis que no os guste, más atractiva y misteriosa os resultará...

Esto que acabo de hacer es siempre una buena ecuación. Recordad, ésta es una de las maneras de manejar las catarsis. Es la misma ecuación. "Es agradable aprender de lo desagradable. Y cuanto más desagradable se vuelve, más agradables son las lecciones que sacas de ello." Eso significa que cuanto más entren en el estado negativo, más sacarán de él. "Cuanto más X, más Y" es una ecuación que resulta muy útil tener en mente.

Esta mañana, vamos a formular una ecuación que utiliza los sueños. Podemos decir que todo lo que produce una de estas cosas —una nueva idea, practicar, o mejores percepciones— implica hacer algo mejor.

Es la misma ecuación de la que acabo de hablar. Pero seguimos necesitando algo que produzca la nueva idea, etc., y para conseguirlo utilizaremos los sueños.

Ejercicio 7

Dentro de un momento, quiero que os hagáis realizar cambios generativos unos a otros. Trabajad por parejas, para poder llevarlo a cabo muy rápidamente.

Quiero que la persona B elija algún comportamiento particular que ya haga bien, y quisiera hacer aún mejor. La persona A, tiene que hacer con B una inducción a su elección, hasta conseguir un estado de trance profundo. Después, dice

“Ahora levanto tu brazo, y no te voy a decir que lo bajes más deprisa de lo que empiezas a soñar un sueño... Durante ese sueño... empezarán a suceder cosas extrañas y difusas... Pero sabes que inconscientemente... se está desarrollando algo... que va a cristalizar... en una idea... que producirá en ti... un cambio en tus percepciones... que te permitirá ser capaz de hacer X... aún mejor de lo que imaginaste nunca...

Porque respecto a X hay algo... que has pasado por alto... y tu inconsciente sabe cómo volver atrás... y volver a mirar. ¿Que significa pasar algo por alto?... Pasar por alto significa que miraste demasiado alto... de modo que ahora puedes volver... y cambiar tu mirada... sobre experiencias pasadas... a nivel inconsciente, cuando estabas en esa experiencia particular... sólo que esta vez... tu inconsciente puede verla de forma nueva... y descubrir... que hubo veces en que lo hiciste... de forma absolutamente exquisita... y que fue diferente de las veces... en que sólo lo hiciste... de forma casi exquisita...

Ahora puedes discernir esa diferencia., puede presentarse en un sueño misterioso... así que seguirás soñando ese sueño... un sueño muy nítido... y lo disfrutarás enormemente y te preguntarás... qué estás a punto de aprender... y esa idea no te vendrá a la mente más rápido... de lo que tu mano baja lentamente... y toca tu rodilla... de forma que cuando lo haga, la idea cristalice en tu mente... y te preguntarás cómo has podido ser tan despistado... y pasarlo por alto durante tanto tiempo"...

Esto es otro ejemplo de instrucción de proceso. Dije que tuviera un sueño y aprendiera algo de él. Sin embargo, también añadí instrucciones específicas sobre cómo lo va a aprender la mente inconsciente. Dije

“Vuelve atrás, revisa tus experiencias pasadas, encuentra la diferencia entre cuando lo hiciste realmente bien y cuando sólo hiciste un trabajo mediocre, y presenta esa nueva percepción en un sueño.”

Sin embargo, si me limitara a decir esas cosas directamente, no sería tan eficaz. No funcionaría tan bien, porque no tendría el color o la fuerza del sueño. Tampoco tendría la ingeniosa vaguedad que permite al inconsciente responder de forma natural para él. Para el inconsciente, soñar es una forma muy natural de presentar material de una manera que la mente consciente no comprende, y de hacer que después evolucione lentamente cobrando una forma que tiene más sentido a nivel consciente.

—Hombre: *¿Qué puedo hacer si quiero encontrar la solución a un problema que tiene tantos factores que no los puedo considerar todos conscientemente?*

¿Cuál sería la manera de salir de ello? Hagámoslo así. Volvamos al sueño. Es una de mis instrucciones favoritas. Hagamos que tengas seis sueños, y todos serán el mismo, pero tendrán un contenido y unos personajes diferentes. Sin embargo, no comprenderás nada del primer sueño, porque pasarán demasiadas cosas en ese sueño.

Tampoco comprenderás realmente el segundo sueño, pero inconscientemente, con cada sueño, empezarás a recoger y destilar los significados y comprensiones de todos los factores en juego, en un conjunto cada vez más coherente. De esta manera, en el sexto sueño incluso tu mente consciente será capaz de comprender lo que está pasando.

El primer sueño será totalmente confuso. El segundo lo será un poco menos. El tercero será aún menos confuso. El cuarto empezará a volverse claro, pero todavía no lo podrás entender. Y el quinto será como si lo tuvieras en la punta de la lengua. Pero en el sexto, el significado irrumpirá de pronto en tu conciencia. Es una forma bastante directa de perseguirlo indirectamente. Es una instrucción estupenda.

Ahora quiero que os pongáis por parejas y probéis uno de esos métodos de utilización. Ya lleváis bastante practicando inducciones, así que no perdáis mucho tiempo en eso.

Sencillamente, decid a vuestro compañero que cierre los ojos, se relaje y finja estar en hipnosis. Siempre es una solución rápida. Luego dadle una instrucción de proceso, o indicadle que utilice el sueño hipnótico para aprender algo.

Si le dais una instrucción de proceso, haced que sea más complicada que las que utilizasteis al practicar inducciones anteriormente. Dadle una secuencia de pasos que puedan conducir al aprendizaje. Aplicad todo lo que habéis aprendido hasta ahora. Si ocurre algo inesperado, podéis incorporarlo a lo que estás haciendo, y lo que queréis que ocurra. Muy bien. Adelante.

Rutinas de limpieza

—Dorothy: *¿Qué haces si la persona está en trance y el tiempo se ha agotado antes de que termines de trabajar con ella? ¿Qué pasa si está justo a la mitad de algo?*

Tienes que tener una forma de tratar ese tipo de situación en muchos contextos. Llamo a esos métodos *rutinas de limpieza*. Puedes ser terapeuta familiar y tener aquí a mamá, allí a papá, y al bebé Joan justo aquí. Acaban de empezar a discutir, justo cuando faltan dos minutos para la llegada de tu cliente siguiente. En una situación así, tienes que tener *bucles de cierre* —de tipo: "contenido absolutamente sin sentido y proceso absolutamente con sentido"— de dos minutos de duración para atar todos los cabos.

"Hemos trabajado muy, muy duro y hemos removido muchas cosas a nivel inconsciente que son sumamente útiles y positivas. Durante los próximos días y semanas, observaréis que la comprensión emerge de vuestro inconsciente. Al haber empezado a atar cabos aquí, notaréis cambios, alteraciones en vuestro comportamiento que os sorprenderán deliciosamente.

Y ahora, al volver a reunir en vosotros todas las partes de vuestro ser que se han expresado hoy, podéis sentir que la energía que representan está a disposición de vuestra mente inconsciente, para continuar esos procesos que han comenzado aquí, de gran trascendencia..."

Eso es otro ejemplo de instrucción de proceso. Empiezas totalmente a nivel del proceso y dices "volved a atar vuestros cabos." Incluyes sugerencias post-hipnóticas de que su comportamiento seguirá cambiando a resultados de las muchas cosas que has removido. Las instrucciones dicen esencialmente "Seguid este proceso aunque yo no esté presente."

Puedes sugerir que su inconsciente seguirá buscando una solución óptima, que encontrará poco antes de despertar a la mañana siguiente.

"Durante la tarde, tu mente inconsciente sigue trabajando intensamente para encontrar y probar las diversas soluciones posibles, para encontrar la que conviene de forma única a tus necesidades en tanto que organismo total, dejándote libre a nivel consciente para ir a descansar de tu jornada en seguridad y llevar adecuadamente a cabo las labores que pretendes. Así pues, mientras tu mente inconsciente prosigue este trabajo, tu mente consciente atenderá a las labores del día y a tu propia seguridad."

Hacer este tipo de cosas como final es importante. Es una integración; vuelve a ensamblar a la persona.

Recuerdo que una vez, cuando empecé a practicar terapia gestáltica, trabajaba con una persona en una demostración ante un grupo. No tenía ni la menor idea de lo que estaba haciendo, y que yo supiera no pasó nada. Así que al final dije:

"Bueno, Irv, hemos trabajado duro aquí hoy, y hemos removido muchas cosas en tu interior. Así que quiero que estés especialmente alerta y sensible a los cambios de comportamiento que se producirán durante los próximos quince días hasta que volvamos a vernos, y que son el resultado directo del maravilloso trabajo que has hecho aquí hoy. Y que no te sorprenda demasiado descubrir lo radicales que son esos cambios —pero apropiados para tus necesidades particulares."

Eso es no decir nada, pero funcionará. Es una sugerencia post-hipnótica.

En nuestro caso, si estás haciendo un trabajo de trance como parte de un ejercicio en este taller, y quieres terminar lo más rápidamente posible porque os hemos pedido que volváis, primero dedica unos momentos a acompañar la respiración de tu compañero. Luego, puedes decir:

"Ahora quisiera tener la oportunidad de volver a reunirme contigo... Permitete terminar... esas cosas importantes y decisivas... a las que has podido acceder... durante este proceso... Saca de tu experiencia... toda la sensación de descanso... y renovación que puedas... y vuelve aquí... a tu propio ritmo... reúnete conmigo en esta habitación... para iniciar la siguiente fase de este seminario."

Esa limpieza es especialmente apropiada para lo que estás haciendo en este taller. Los principios que utilice para elaborarla son los mismos que utilicé para elaborar los ejemplos que os acabo de dar.

Elaborar generalizaciones: una utilización hipnótica

La siguiente pregunta que os quiero hacer es "*¿Cómo evocáis una serie de experiencias y elaboráis un aprendizaje con base en las mismas?*" Si os diera una varita mágica que os permitiera dar cinco golpecitos en la cabeza a una persona y darle cinco experiencias, ¿qué cinco experiencias podríais utilizar para cambiar a alguien?

Elegid a un cliente vuestro y decidid en qué quisierais que fuera diferente. Pensad algo más concreto que "*tener un mayor amor propio*". ¿Qué sería realmente diferente en su experiencia sensorial? ¿Cómo actuaría de forma diferente? Entonces, ¿qué experiencia necesitaría para actuar de esa forma? Mirad, tener experiencias organizadas en una secuencia es lo que os sirvió —a vosotros y a todo el mundo— de base para elaborar viejas generalizaciones. Cualquiera que sea el contenido de vuestras generalizaciones, los procesos utilizados para elaborarlas son similares para todo el mundo.

Las personas que tienen fobias tienen **generalizaciones** de que los ascensores, los armarios, el agua o cualquier otra cosa son peligrosos. Todos tenéis generalizaciones sobre el aprendizaje, que están teniendo un impacto en cómo aprendéis la hipnosis ahora mismo. **Algunos podéis tener la generalización de que podéis hacer todo lo que intentéis.** Esa generalización puede estar basada en varios ejemplos de haber triunfado en el pasado. Algunas personas se forman generalizaciones basadas en una sola experiencia; la mayor parte de las fobias aparecen así. Otras personas necesitan más ejemplos de lo mismo para formar una generalización.

Si quieres cambiar a alguien, puedes darle experiencias para hacer que haga una generalización nueva y más útil —una que vuelva más positiva su vida. Por supuesto, lo primero que tienes que decidir es qué generalización quieres crear. ¿Cómo puedes decidirlo?

—Hombre: *Preguntándole qué admira en otra persona.*

—Sí, puedes hacer eso, y entonces averiguarás lo que 'cree' que le iría bien. Yo no lo haría así. Supongo que si lo que quiere fuera una buena opción, ya lo habría aprendido.

No me creo eso de que "*no hay que imponerse a la gente*", porque pienso que de todas formas acabas haciéndolo sin saberlo. No dejo de conocer a personas que son resultado de ese tipo de imposición. Cuando pasaba consulta, más de la mitad de las personas que venían a verme lo hacían principalmente porque las había "*atornillado*" algún terapeuta —a menudo terapeutas "*no directivos*". Los terapeutas **no sabían que lo estaban haciendo.** Intentaban ayudar a sus clientes de alguna manera, y en vez de eso, los agobiaban.

Por ejemplo, algunos terapeutas hablan a su cliente del amor propio, y entonces puede que se sienta mal por no tenerlo. Eso ocurre una y otra vez. La primera vez que acude a un terapeuta, la mayor parte de la gente no se siente mal por sentirse mal. Simplemente *se siente mal*. Pero cuando le hablan de amor propio, se siente mal por sentirse mal, ¡y acaban sintiéndose peor! Al dar conceptos a la gente, hay que tener cuidado de hacerlo de forma que la lleve a algo útil.

Algunos terapeutas enseñan a sus clientes a aceptar todas sus limitaciones para poder ser felices. A veces eso funciona muy bien. Sin embargo, si llegan con una parálisis histérica, probablemente no sea una manera muy acertada de tratarlos.

—Hombre: *¿Qué entiendes por "feliz"?*

Aquí no estoy hablando de filosofía: estoy hablando de **la experiencia subjetiva de disfrutar algo**. Es una experiencia subjetiva, cinestésica, en la que la persona tiene ausencia de dolor, y tiene una estimulación del sistema nervioso de una índole que describe afirmando que le gusta lo que consigue, en vez de estar en un estado de deseo. Mirad, **si la gente llega a la terapia gimiendo, lloriqueando y quejándose, me parece que no es feliz**.

Si como terapeuta no tienes tu vida integrada, será realmente difícil idear una base a partir de la cual hacer algo para ayudar a otra persona. Cuando impartí un programa de formación continua, una de las partes más rigurosas del programa era que mis alumnos tenían que ordenar sus propias vidas — ¡inmediatamente!

Porque si descubría que estaban teniendo largas, profundas conversaciones con su mujer durante toda la noche y que la cosa no funcionaba, y que se sentían con ganas de tener aventuras, los echaba del programa. Sabían que lo haría, así que se aseguraban de tener sus vidas integradas.

Para mí es de suma importancia que la gente sea capaz de cuidar de sí misma. No estoy hablando de ser capaz de sobrevivir, sino de llevarse a sí misma a lugares agradables.

Bromeo sobre escribir un próximo libro titulado *Bien no es Suficiente*. No considero que el paradigma de la reparación sea un buen paradigma. El paradigma de la reparación en psicoterapia, en el que la gente llega desgraciada y rota y tú la arreglas, sólo es una parte del cuadro. Para mí, tiene más sentido construir modelos basados en nociones de generatividad.

La gente empieza a hacerlo en el campo de la salud física. Durante mucho tiempo, la medicina utilizó un modelo basado por entero en la reparación. Sin embargo, lo único realmente asombroso que ha hecho la medicina es inventar las vacunas. El hecho de poder inyectar a la gente una vacuna contra la polio que le impide contraerla es un milagro. Es lo mejor que ha hecho la medicina, y desde luego no se basa en reparar lo que está mal.

Si eres generativo, modifcas las cosas para que sean mejores que cuando empezaste. Utilizas las propensiones naturales del sistema a hacer que el sistema sea aún más eficaz. Esa es mi forma de pensar sobre todas las cosas. Quiero trabajar con lo que hay de tal manera que se vuelva mejor de lo que necesita ser —no sólo adecuado.

Mi criterio personal sobre un buen trabajo es que la gente sea más feliz. Esa es mi propia ética. Si lo deseas, puedes trabajar por la desdicha. Mira, hagas lo que hagas, te fijas estados como objetivo. Si eres abogado, no trabajas en favor de la felicidad, trabajas en favor de la convicción; para convencer a la gente de cosas. Si eres terapeuta, espero que los estados objetivos que te fijes sean la felicidad y la capacidad. Muchos terapeutas se fijan como objetivo la comprensión.

Se les da muy bien crear paradigmas que dan comprensión a la gente, para que la gente comprenda exactamente lo que falla en ella. Acaban teniendo clientes que comprenden realmente, pero siguen sin poder afrontar el mundo, y siguen sin conseguir ser felices. Otros terapeutas me han mandado docenas de clientes que se sientan y me dan una explicación larga y detallada sobre el origen de sus problemas, su causa, y cómo afectan a sus vidas.

Yo les digo: "Bien, todo eso es muy interesante, pero ¿qué es lo que quiere?" Dicen "¡Quiero cambiarlo!" Así que les digo: "Entonces, ¿por qué me cuenta todo eso?" Me contestan "Bueno, ¿no necesita saberlo?" Yo respondo "No, no tengo que saberlo." ¡Se quedan pasmados, porque han perdido cinco años y medio millón de pesetas averiguando porqué estaban fastidiados!

Los maridos y las esposas a menudo se hacen desdichados mutuamente porque el objetivo que se fijan es "tener razón". Así que acaban teniendo razón, pero al final todos acaban siendo desgraciados a resultas de ello.

Queremos enseñaros a elaborar aprendizajes en el contexto de la hipnosis. Podéis utilizar estas técnicas para obtener el resultado que deseáis. Si queréis hacer desdichada a la gente, podéis hacerla enfermar, o podéis causarle parálisis histéricas o fobias. A mí esas cosas no me parecen muy fructíferas. Sin embargo, si es eso lo que queréis hacer, es una decisión ética que tenéis que tomar.

Lo que yo os pregunto es "¿Qué experiencias podéis dar a alguien que resulten en la elaboración de una generalización útil?" Es una pregunta práctica.

—Hombre: Si ya tiene una generalización problemática, puedes darle un contra-ejemplo.

—Sí, eso funcionaría. Creo que ese aprendizaje puede producirse de varias maneras. Una de las mejoras maneras de enseñar algo a la mente consciente es darle un ejemplo contrario a lo que cree. Hay un buen ejemplo de esto en nuestro libro *Magic I*.

En uno de nuestros grupos, una mujer que no sabía decir "no" se tiró al suelo y empezó a gritar histéricamente. Exclamó que era impotente y que la gente la pisaba. Yo le pregunté "¿Qué significa que "la gente te pisa"?" Entonces me puse a caminar por la habitación hacia ella, para tropezar con ella. Como ya había participado en bastantes grupos conmigo, fue lo bastante lista como para quitarse de en medio. Dijo que vivía con otras dos mujeres, y que la obligaban a hacerlo todo constantemente y dirigían su vida. Le dije "Bueno, ¿por qué no haces algo primitivo, como darte la vuelta y decir "No hagas eso"?"

Al decírselo suscitó una de las respuestas no verbales más intensas que he visto en una persona. Palideció aún más y dijo "No puedo hacerlo." Le dije "¿Qué significa que no puedes hacerlo?" Dijo "Bueno, no puedo decirles 'no'". Le pregunté "¿Qué ocurriría si les dijeras que no vas a lavar los platos o que no vas a hacer cualquier otra cosa?" Dijo, "Ah, simplemente es imposible."

Acabó contándonos una historia tradicional de las que cautivan a los psiquiatras. Aprendió a no decir "no" de niña. Un día, estaba a punto de ir a la compra con su madre, cuando su padre dijo "¿Por qué no te quedas en casa conmigo?" Dijo "No, me voy a la compra con mamá." Se fue con mamá, y cuando volvieron a casa, se encontraron a su padre tirado en el suelo cubierto de sangre. Su mano estaba a cinco centímetros del teléfono. Era un alcohólico, y acababa de morir.

Después de eso, simplemente no volvió a decir "no". Eso significa que probablemente no siguió mucho tiempo siendo virgen. Era homosexual, cosa que me pareció interesante. Aquella experiencia con su padre fue suficiente para que formulara la generalización de que si decía "no", alguien moriría.

La metí en un *doble compromiso* diciéndole que quería que fuera a decir "no" a alguien en la otra punta de la habitación. Dijo "No, no lo haré." Y yo le dije "¿Me he muerto?" Dijo: "¿Qué?" Y yo le dije: "Acabas de decirme 'no'. ¿Me he muerto?" Pasó por otra serie de cambios visibles y entonces dijo: "Bueno, tú eres especial."

Le había dado una experiencia de un contra-ejemplo a su generalización de que si decía "no" la gente moriría. Llegados a ese punto, podía decirme "no" a mí y saber que yo viviría, pero seguía sin poder decírselo a otra persona. Así que hice que viniera más gente y le pidiera que dijera "no". Tuve que crear una base de experiencia más amplia para ampliar sus posibilidades. Eso llevó mucho tiempo. ¿Sabéis?, es terrible darte cuenta de que actúas mal y no saber cómo cambiar. Por aquel entonces yo no sabía nada de hipnosis. De haber sabido, podría haber cambiado su generalización mucho más fácil y elegantemente, y sin toda esa lucha y ese dolor.

Hay otra posibilidad de elaborar generalizaciones. Cada vez que defines algo como nuevo, puedes crear nuevas generalizaciones para ello. Si defines algo como nuevo, puedes crear una generalización sin destruir o cambiar otra existente.

Dadme un ejemplo de cuándo resultaría útil.

—Hombre: ¿No haces eso con los niños?

—Así lo espero. Pero quiero que me des un ejemplo concreto.

—Hombre: Si enseñas a alguien a multiplicar y no sabe nada sobre el tema, le puedes dar una generalización sobre el aprendizaje de la multiplicación sin romper otra antigua.

—Bien.

—Judy: No estoy de acuerdo. Creo que cuando enseñas a sumar, no tienes ninguna generalización que romper. Al enseñar a mis hijos la multiplicación, les enseño que se basa en la suma. Es una especie de suma, solo que un poco diferente. Así que creo que en ese ejemplo tienes que romper generalizaciones.

A veces la comunicación hipnótica pasa rozando las cosas, ¿verdad? Judy acaba de decir esencialmente: *Cuando enseño a mis hijos a multiplicar, tengo que romper generalizaciones, porque les enseño que es igual que la suma.*"

Bueno, estoy de acuerdo con su razonamiento. El motivo por el que tiene que romper generalizaciones es que *piensa* que la multiplicación y la suma están relacionadas entre sí, y les enseña a sus hijos que lo están. Están relacionadas entre sí, pero ni más ni menos que la suma está relacionada con la resta o la división o las potencias o cualquier otra cosa. Si enseñara la multiplicación como algo *completamente nuevo*, no tendría que romper una antigua generalización.

— Hombre: *Este taller sobre hipnosis es un ejemplo. Que yo sepa, yo no entendía nada de hipnosis hasta que vine aquí. Para mí es un aprendizaje completamente nuevo, así que no estoy rompiendo ninguna generalización sobre vivir-ser-crecer. Como supuse que no podía partir de las antiguas, simplemente me hice otras nuevas.*

Os estoy sugiriendo que *hay al menos dos formas de crear nuevas generalizaciones. Una manera es romper la antigua, y la otra consiste sencillamente en crear una nueva.*

Mirad, lo bueno de la gente es que puede tener generalizaciones incompatibles. Nada se lo impide. Hay toda una forma de terapia basada en intentar librarte de todas tus generalizaciones incompatibles para poder ser unidimensional. Según ese sistema, ser auténtico es ser totalmente coherente.

No hay necesidad de romper viejas generalizaciones o de hacer que una persona sea completamente coherente. Resulta más sencillo definir algo como *nuevo*, para que la persona no tenga generalizaciones y por tanto tampoco limitaciones. Eso no significa que la persona sabrá qué hacer, significa que cuando lo averigüe no tendrá ninguna interferencia.

Lo bueno es que puedes definir cualquier cosa existente como nueva. Mirad, si tenéis la generalización de que no podéis llevaros bien con vuestra pareja, podéis formar algo además de "*llevarse bien*". Podéis crear un tipo de relación completamente nueva, diferente de todo lo que habéis tenido hasta ahora, porque ahora vais a *comprender* algo que antes no sabíais realmente. Antes, estabais intentando sobrevivir. Intentabais 'saliros con la vuestra' o 'tener razón'. Nunca os parasteis a pensar qué pasaría si los dos hicierais todo lo posible para que vuestro compañero os hiciera sentir bien.

Si puedo crear un nuevo resultado para vosotros, y después enseñaros datos específicos para llegar a él, consciente o inconscientemente, el resto de vuestras limitaciones os puede facilitar alcanzarlo. No se interpondrán en vuestra nueva generalización; en cambio, se interpondrán a la hora de hacer todas las demás cosas que hacíais y no funcionaban.

Así que las limitaciones que tiene una persona se pueden convertir en una ventaja. Otra forma de crear generalizaciones inconscientemente es elaborar aprendizajes que lo abarquen todo. En la sociedad griega, había un grupo oculto basado en algo llamado matemáticas. Ahora las matemáticas se consideran una ciencia, pero no hace tanto tiempo que los matemáticos eran considerados brujos, y ellos mismos se consideraban tales. Era como practicar la magia o alguna religión. Los matemáticos de entonces descubrieron que había dos series de números. Primero descubrieron los números *positivos*, y después descubrieron la resta, y con la resta vinieron los números *negativos*. Eso provocó una división en las matemáticas. Algunos matemáticos pensaron que todo era suma. Otros creían que la forma correcta de pensar sobre los números era la resta. Esos dos grupos tuvieron disputas sobre quién tenía razón. Entonces llegó alguien y dijo "*Eh, podemos juntar esos dos principios en el mismo esquema y llamarlo álgebra.*" La idea del álgebra no requería romper ninguna generalización ni violar nada. *Sólo requería ser inclusiva; requería crear un cuadro más amplio.*

Yo acudía a muchos grupos de psicoterapia para averiguar qué hacían sus responsables. En un seminario, nos encerraron a todos en una habitación y nos dijeron que éramos unos idiotas. Dijeron que éramos unos idiotas porque nos sentíamos mal en nuestro pellejo. Dijeron que como a veces nos sentíamos estúpidos e impotentes, o que no valíamos nada, éramos tontos. Eso era cierto porque teníamos otra opción. Esa opción era sentirnos bien tal como éramos.

Siguieron un riguroso procedimiento que consistía en torturarnos durante días enteros, y se suponía que de alguna manera eso tenía que hacernos sentir mejor en nuestro pellejo. Lo que no nos enseñaron es que sentirse bien o mal en realidad forma parte de algo más amplio llamado retroacción.

Mira, si te sientes mal en tu pellejo, eso no te conduce a cambiar tu comportamiento para sentirte bien, así que no es muy útil. Si te sientes bien en tu pellejo, pero haces cosas que hacen daño a los demás y no recibes retroacción al respecto, tampoco es útil. Sentirte bien no significa que vayas a actuar bien; y actuar bien no significa que vayas a sentirte bien más adelante.

Una de las cosas que más me ha sorprendido en mi experiencia con los seres humanos es que las personas que supuestamente están enamoradas se pelean. Y cuando se pelean, hacen cosas que de hecho pueden afectar negativamente a su relación durante un largo período de tiempo.

Normalmente, es porque 'olvidan' lo que están haciendo juntas. Olvidan que están juntas para ser íntimas. Eso disloca su mente, y empiezan a discutir sobre dónde van a ir de vacaciones, cómo educar a los niños, quién tiene que sacar la basura, y otras cosillas extrañas. **Y son realmente eficaces haciéndose sentir mal mutuamente.** Han olvidado *algo* que daría significado a toda la experiencia.

Ahora, quiero dar un ejemplo más oficial de hipnosis, porque demasiados de vosotros no estáis mirando a vuestro alrededor en la habitación y observando lo que pasa aquí. Así que quisiera sacar a alguien de la audiencia y ponerlo aquí. Sentarse en esta silla tiene algunas ventajas, porque puedes observar a 100 personas entrando y saliendo de estados alterados, y ellos sólo pueden observar a una. ¿Hay algún voluntario entre la audiencia?

—Muy bien. ¿Cómo te llamas?

—Mujer: *Linda*.

—Muy bien, Linda. ¿Estás casada?

—Sí.

—¿Puedes pensar en algo que hace tu marido y que te hace sentir de una manera que no te gusta? No hace falta que digas de qué se trata, pero quisiera que pensaras algún comportamiento idiosincrásico suyo — quizás algún tono de voz, algún gesto, alguna serie de movimientos— que te hace sentir a disgusto.

Si no tuviera ese comportamiento, no tendrías que sentirte a disgusto, pero si siguiera teniéndolo y tu respuesta al mismo fuera realmente positiva, eso facilitaría mucho tu vida. Así podría hacer exactamente lo que hace, pero en vez de sentirte mal, tú podrías seguir disfrutando —incluso sentirte muy a gusto...

Muy bien. Tómate unos momentos. Cierra los ojos y visualiza momentos y lugares en que le has visto hacer esas cosas. Y cuando lo veas en esas situaciones, quiero que estés muy segura... de que puedes discernir cuál de sus manos se mueve más... En cada recuerdo, observa concretamente cómo está vestido... y aproximadamente qué hora del día es...

No es que esos hechos sean importantes en sí... porque lo importante aquí... no serán necesariamente... hechos... Porque en tu pasado tuviste la experiencia... de que lo que pensabas que era un hecho absoluto... más adelante se convertía en lo contrario de lo que creías... Así es el tiempo... El tiempo lo cambia todo... En realidad, sin tiempo... nada cambia... La luz no existiría sin movimiento... y el movimiento no existe sin tiempo...

Ahora mismo, quiero que te tomes tiempo para remontar, remontarte mucho a tu propia infancia, y encontrar en ella algunos recuerdos pasados, agradables que no has recordado en mucho tiempo... Porque te ocurrieron muchas cosas... en tu propia infancia... cosas que fueron divertidas... cosas que fueron importantes...

Ahora mismo, lo más importante... es que tu mente inconsciente... empiece a aprender... a separar... una cosa de otra... para empezar a trabajar activamente... y clasificar los recuerdos de la infancia para encontrar uno que sea... justo lo bastante agradable...

Y cuando... muy bien... disfrutes del proceso... Cuando encuentres ese recuerdo agradable... Quiero que experimentes esas sensaciones... Entra en ese recuerdo... Observa los olores, sonidos y sabores... de lo que pasa... Porque dentro de ese recuerdo... hay placer para tu mente consciente... Y dentro de ese recuerdo... está la base que tu mente inconsciente... puede utilizar para elaborar un aprendizaje enteramente nuevo...

Ahora, dentro de ese recuerdo... ese recuerdo agradable... está ocurriendo algo... ¿Sabes el nombre de lo que está ocurriendo?... Está bien... Recuerda ese nombre... Es una serie de palabras... que podrás recordar después. Al pasar por la vida, pasaste de un recuerdo a otro. Sólo que entonces todavía no eran recuerdos, eran sólo experiencias...

Y cuando pasabas de una experiencia a otra... temas alguna agradable... pero a medida que pasaba el tiempo... tu placer cambiaba a otra cosa... porque también hubo experiencias muy, muy desagradables... alguien que te dio verdadero miedo... alguien con quien tuviste que luchar para abrirte camino... y de quien aprendiste mucho de la vida... Muy bien...

Y cuando pasaste por esas experiencias, te dijiste a ti misma *Nunca más*"... Y con el paso del tiempo... esas experiencias desagradables se desvanecieron en el pasado... y se convirtieron en la base... de poderosos aprendizajes... sobre cómo abordar el mundo de forma eficaz... Fueron muy útiles... Sin embargo, no son ni mucho menos tan útiles... como lo que ocurre cuando dices el nombre... de ese recuerdo agradable...

Di el nombre para ti... y al hacerlo... puedes volver allí otra vez... Muy bien...

Vuelve dentro de ese recuerdo... el agradable... y encuentra placer. Muy bien... Porque olvidaste hacer algo... Mucha gente lo olvida... Cuando pasas de una experiencia agradable a otra desgradable, no utilizas el placer como forma de hacerle frente... Por otra parte, cuando dejas una experiencia desgradable para pasar a otra agradable, es tan fácil llevarle el desagrado contigo... Parece un poco insensato, pero es más fácil así...

Y si te tomas algún tiempo... inspiras profundamente... y dejas que ese recuerdo desgradable se desvanezca realmente... y luego sigues adelante... y vuelves a ese recuerdo agradable... ese recuerdo placentero... y cuando estás en ese recuerdo esta vez... te dices a ti misma... "Nunca volveré a olvidarlo..." Porque algunas cosas... son un recurso... que quieres llevarte contigo... para que esté al alcance de tu mano... Y otras cosas son una carga... y ya no son necesarias...

Hace mucho tiempo... mi tía me dijo... que siempre que ocurriera algo malo... no debía olvidarlo nunca porque si lo olvidaba, volvería a ocurrir... Si hubiera seguido su consejo, hubiera dedicado mucho tiempo a recordar montones de cosas malas... Pero si tienes una mala experiencia y te dices "Nunca más"... puedes confiar en que tu inconsciente te hará saber qué hay que evitar en el futuro...

Y si dices *Hace unos momentos olvidé llevarme contigo el recuerdo agradable, y sentí todas esas sensaciones desgradables, y nunca volveré a hacerlo otra vez*" puedes volver a ese placer... entrar en ese recuerdo agradable... y tal vez recordar otro aún más agradable... Incluso encontrar uno acompañado de una risa... quizás alguno que contiene ternura... tal vez uno que sólo es muy divertido...

Porque cuando saliste de la infancia... te volviste adolescente... y ahora eres adulta... Lo conseguiste, por así decirlo. Pero como lo has conseguido... no hay motivo para renunciar a todas las cosas buenas... es mucho más eficaz llevártelas contigo...

Mira cuál es el recuerdo más agradable que puede encontrar tu mente inconsciente... Puedes buscar recuerdos conscientemente, pero inconscientemente sabes clasificar los recuerdos mucho más deprisa... y mucho más eficazmente...

Tu inconsciente sabe mucho más que yo de tu propia experiencia... y puede clasificar los recuerdos a gran velocidad... hasta encontrar uno en el que crea que tu mente consciente no ha pensado nunca, que es agradable de una forma muy única...

Puede encontrar más de uno si así lo desea... Puede enseñarte un fragmento de uno... y un fragmento de otro; puede enseñarte toda una secuencia de recuerdos agradables... Y mientras lo hace... puede que

no te des cuenta... pero estás haciendo lo mismo que hiciste... cada día de los cuatro primeros años de tu infancia y cada día después...

Estás clasificando recuerdos y experiencias, intentando encontrarles sentido... de una manera útil... Y si encuentras el hilo... que te permite tener una sensación agradable... entonces quiero que, muy lentamente, sientas las palmas de tus manos... entrar en contacto entre sí, lentamente... la calidez y la textura.

Y cuando se juntan quiero que mantengas esas sensaciones agradables... y quiero que veas a tu marido haciendo ese comportamiento idiosincrásico especial... que no te gustaba en el pasado... y quiero que le veas hacerlo... y mantengas esas sensaciones agradables... y sepas lo agradable que puede resultar tener a alguien especial en el mundo... Muy bien... La experiencia más única que puede tener una persona... es tener a alguien que es especial para ella. ¿Sabes?, una de las cosas que quizás hayas observado... es que si alguna vez has estado en una habitación con una mujer y su bebé... y cuando mira a ese bebé y ves la cara de la madre... hay algo muy especial en ella... y muy significativo... Y esa calidad especial es algo que es más importante...

Pero... en mis años de trabajo con la gente... he visto a muchas personas que olvidaron... He visto madres que entran y gritan a sus niños delante de mí —los regañan, les pegan, les hacen sentirse mal... Han olvidado ese sentimiento especial, y piensan que eso de lo que les están hablando es más importante... Eso es un terrible desperdicio...

Cuando veas a tu marido repetir ese comportamiento idiosincrásico, sentirás las palmas de las manos... y si sientes en tu interior esa sensación agradable, ese agradable hilo de placer, no sólo sentirás las palmas, sino que tendrás algo especial en ellas.

Ahora no sé... si sientes que puedes afrontar... hacerlo de otra manera... pero sé que a medida que pasa mi vida... es importante para mí... ser capaz de apreciar y disfrutar todas las cualidades... que hacen que una persona especial sea única... e individual... no sólo algunas de ellas, porque lo que estás aprendiendo aquí no es sólo una forma... de que tu inconsciente te ayude a tomar un elemento de comportamiento y volverlo tolerable... sino una forma de que tu inconsciente pueda empezar a apreciar cada elemento de comportamiento idiosincrásico...

Recuerdo que cuando era pequeño... no me gustaba la corteza del pan de molde... Y cuando me daban un sándwich, lo primero que hacía era quitar la corteza y dársela al perro... Tenía que hacerlo muy a escondidas, porque mi madre creía que la corteza del Pan Maravilloso era nutritiva. Mi madre era muy ingenua.

Pero a medida que pasó el tiempo, descubrí que no todos los panes de molde saben a goma; y descubrí que la corteza de algunos panes sabía realmente bien. Estaba el pan francés de San Francisco, algunos tipos de pan de centeno, y desde luego las torrijas de formas extrañas, interesantes.

Y descubrí que a medida que pasaba el tiempo mis gustos... cambiaban... de una cosa a otra... y cuando tus gustos cambian y aprendes a apreciar algo... que antes no te gustaba... te vuelves consciente... y más alerta... respecto a qué es exactamente... lo que hace que algo sea importante.

Ahora, aparte y por encima de todo esto... está pasando algo más aquí... y es que has iniciado... un proceso... que puede continuar durante muchos años... de aprender a emplear tus recursos inconscientes... para entrar más profundamente en trance si lo deseas... o sólo para comunicarte... con las partes inconscientes de tu ser... con el fin de aprender... y cambiar...

Una de las cosas que te ayudarán... es darte cuenta... de la importancia de un pie respecto al otro... Si empiezas a mover muy lentamente tu pie derecho... puedes despertarte... pero si dejas quieto ese pie... y empiezas a mover el izquierdo, ocurrirá otra cosa... Pruébalo... Bueno, no es tan interesante...

Entonces, ¿por qué no usas ese pie derecho... y bajo tu propio control y dirección vuelves aquí al Gran Salón de Baile? Muy bien, gracias. Ahora puedes bajar a sentarte.

Lo que acabo de hacer con Linda se puede considerar de muchas maneras distintas, porque incluye un montón de cosas. Algunas fueron muy explícitas y directas, y otras no. Al nivel más sencillo, era una

instrucción de proceso. Incluía patrones de lenguaje hipnótico y guió a Linda por una secuencia que conduciría al aprendizaje.

También podéis pensar que lo que hice fue un *re-anclaje*. Accedí a experiencias positivas y las vinculé a situaciones en las que su marido le irritaba. Le di instrucciones verbales para hacerlo así, pero la parte verbal de mi comportamiento probablemente fue la menos importante para suscitar su respuesta. También estaba anclando *tonalmente*; usaba un tono de voz para anclar sus recuerdos positivos del pasado, y otro para anclar lo que hace su marido. Después, al hablar del comportamiento de su marido, cambié al tono que anclaba el recuerdo positivo, para darle una nueva respuesta a su marido.

Al mismo tiempo, estaba *reencuadrando* el contenido: estaba cambiando el significado del comportamiento de su marido. Ahora, ver u oír a su marido haciendo eso simplemente será una indicación de que es la única persona que es especial para ella.

Incluí otro patrón del que aún no hemos hablado, y varios que no os enseñaremos conscientemente. El patrón al que me refiero es muy complejo, y utiliza una especie de metáfora que no enseñamos muy a menudo. Veréis, hay dos tipos de metáfora. Una de ellas se basa en el *isomorfismo*.

Es decir, si llega una mujer que tiene dos hijas que discuten, le puedo contar una historia de un jardinero que tenía dos rosales que estaban enredados en su jardín.

Si utilizas una metáfora isomórfica para producir un cambio, cuentas una historia que tiene una relación unívoca con lo que está ocurriendo, y luego o bien inventas una solución concreta, o das una solución muy ambigua, muy abierta. Podéis leer sobre ese tipo de metáfora en el libro de David Gordon, *Therapeutic Metaphors*.

Hay otro tipo de metáfora que suscita una respuesta que en realidad es una orden de hacer o evitar algo. Ese tipo de historia suscita una respuesta sin ser forzosamente paralela a ningún aspecto de la vida de la persona.

Podría contar una historia sobre una persona que estaba completamente convencida de tener razón sobre una forma concreta de hacer algo. Se dedicaba a diseñar un ordenador con nosotros, y todos teníamos nuestras propias ideas sobre cómo hacerlo. Quería hacer algo con el transformador que ninguno de los demás creímos que se pudiera hacer. Cuando discrepanos, nos gritaba y nos decía que no iba a perder el tiempo en hablarnos de ello. Dijo que no sabíamos, y que no comprendíamos, y que era más listo que nosotros. Así que cogió el transformador, lo enchufó, dio al interruptor, se electrocutó y murió.

Ese tipo de metáfora es muy distinta de la metáfora isomórfica. Suscita una respuesta de *evitar algo*. Es un ejemplo exagerado de lo que acabo de hacer cuando le hablé a Linda de las madres que han olvidado para qué tuvieron niños. Utilicé otros ejemplos de este tipo de metáfora. Conté una historia sobre mí mismo, y sobre cómo cambiaron naturalmente mis gustos al crecer.

Esa historia no es paralela a nada que yo sepa de Linda; simplemente, es una historia que suscita una respuesta —la respuesta de que las cosas cambian espontáneamente. Es una respuesta que puede resultar muy útil al practicar hipnosis.

Ese tipo de metáfora es especialmente eficaz si empleas historias *universales* para suscitar respuestas. Por *universales*, entiendo historias con las que todo el mundo se puede identificar y a las que responderá de la misma manera. Casi todo el mundo ha experimentado que le guste un alimento y luego no le guste, o viceversa, así que sé que si describo una experiencia así, casi todo el mundo responderá de la misma manera: accediendo a una experiencia que indica que *el cambio espontáneo es posible*.

Milton Erickson utilizaba este patrón con gran eficacia. Ponía a la gente en trance, y le hablaba de ir al colegio por primera vez y enfrentarse al alfabeto.

“Al principio parecía una tarea sobrehumana. Pero ahora, cada letra ha formado una imagen permanente en tu cerebro y se ha convertido en la base de la lectura y la escritura.”

Para la gente de esta cultura, eso es un ejemplo universal de algo difícil que se vuelve fácil. Cuando la gente pide ayuda para cambiar, puedes estar seguro de que el cambio le parece difícil. Así que puede ser realmente útil suscitar la respuesta de que algo difícil se vuelve fácil.

Milton hablaba a menudo a sus clientes de lo que sentían de pequeños. Decía

"Y cuando eras un niño muy pequeño, y primero aprendiste a gatear, veías los pies de la gente y las patas de las mesas, y el mundo tenía cierto aspecto. Y la primera vez que te pusiste en pie, tuviste toda una serie de nuevas percepciones del mundo. El mundo entero te pareció diferente. Y cuando te inclinabas y mirabas entre tus piernas, el mundo parecía distinto otra vez. Puedes conseguir nuevas percepciones tú solo a medida que cambias tus capacidades. Y cuando cambias tus percepciones tienes la posibilidad de adquirir nuevas capacidades."

Este tipo de descripción es en realidad una instrucción para hacer algo —cambiar tus percepciones. Describe una experiencia que desde luego es fácil que hayamos tenido todos.

"Y podrás recordar cómo era cuando eras niño, o pensar en cómo era observar solamente la alfombra, y las cositas misteriosas en la fibra, observar solamente la parte inferior de las mesas... y entonces un día, aprendiste a ponerte de pie. Quizá le agarraste a los dedos de alguien o al borde del sofá, y miraste el mundo. En vez de mirar hacia arriba o hacia abajo, ahora podías mirar hacia delante. Y lo que viste parecía muy distinto. Y ello cambió las cosas que te interesaban, cambió tu forma de ver las cosas, e iba a cambiar lo que podías hacer."

Cuando cuentas ese tipo de historia, da igual que las cosas no ocurrieran 'exactamente' así. Lo único que importa es que *si los adultos miran atrás, y piensan en qué se siente de niño*, les parece que eso ha ocurrido. Eso significa que los adultos responderán universalmente a ese tipo de historia de forma parecida. Si haces que alguien *recuerde* esa experiencia, y luego le hablas de experiencias que pueden servir de *base perceptual* para cambiar un problema particular, esa secuencia es una orden. No es sólo una historia. La orden es cambiar tus percepciones utilizando esos datos particulares.

Durante este seminario, vamos a considerar en detalle ese tipo de metáfora. Sin embargo, podéis conferir mayor impacto a lo que hacéis utilizando esto de forma sencilla. Podéis pensar en qué tipo de respuestas podríais suscitar para facilitar vuestro trabajo. Entonces, pensad en experiencias universales que incluyan esas respuestas, y describid esas experiencias a vuestros clientes después de hacerles entrar en trance.

Al inducir la hipnosis, resulta muy útil suscitar la respuesta de que el inconsciente es sabio y se puede confiar en él. ¿En qué experiencias universales responde la gente apropiadamente sin pensar conscientemente?... Podéis hablar de cuando corres, y el cuerpo *sabe* hacer que el corazón late más rápido, y la respiración se acelere, y *sabe* cuándo volver a frenarlos.

Conscientemente, no tienes ni idea de lo rápido que tiene que latir tu corazón para llevar la cantidad adecuada de oxígeno a tus células, y *no es necesario que la tengas*, porque *tu inconsciente tiene una sabiduría sobre cómo y cuándo deben producirse dichos cambios*.

Reencuadre en trance

Introducción

Esta tarde, quiero dedicar algún tiempo a enseñaros el reencuadre: un planteamiento que podéis utilizar con la hipnosis para tratar casi cualquier dificultad. También quiero enseñaros a establecer señales explícitas de "sí" y "no", porque si sabéis hacerlo, podéis seguir cualquier procedimiento en trance y obtener una retroacción precisa al hacerlo. Pero primero quiero daros algunas bases.

¿Cuántos de vosotros habéis tenido un paciente con parálisis histérica o algo parecido? Mucha gente piensa que es poco corriente, pero no es así. Es un problema interesante.

La primera vez que me encontré con una parálisis histérica, me fascinó. Había leído que Milton Erickson tomó una parálisis histérica y la trasladó de una parte del cuerpo a otra, y siempre quise hacerlo. Cuando por fin tuve una cliente con parálisis histérica, decidí intentar algo parecido a lo que había hecho Erickson. La hipnoticé y trasladé su parálisis de un brazo a otro. Salió de mi consulta pudiendo usar el brazo izquierdo, que llevaba tres años sin poder mover. Sin embargo, ahora su brazo derecho estaba completamente paralizado. Yo estaba encantado, y la hice volver al día siguiente.

Ella estaba algo desconcertada conmigo, porque *cambiar su parálisis* hizo patente que esa parálisis era de tipo histérico. Hasta entonces —por mucho que dijieran los médicos— ella 'sabía' que en realidad la parálisis no estaba en su mente. Los médicos le decían una y otra vez: "Está en su mente", y ella sabía que estaba en su brazo. Pero cuando la cambié al otro brazo, resultó difícil creer que sólo estaba en su brazo.

Al día siguiente pasé su parálisis del brazo a la pierna. Tuvo que cojear, pero sus dos brazos funcionaban perfectamente. Empezó a sentirse aún más confusa conmigo. Desplazar su parálisis de un lado a otro logró algo muy importante. Tenía una *creencia*, y le di contra-ejemplos. Creía que su dificultad no estaba en su mente.

Pero cuando entras en la consulta de alguien que está trabajando con tu mente y no con tu brazo, y un día sales con tu parálisis en el otro brazo, y al día siguiente no en el brazo sino en la pierna, eso te hace preguntarte si no tendrás algún problema psicológico. Eso no sólo sirvió de contra-ejemplo a su antigua creencia, sino que empezó a enseñarle que su parálisis en sí se podía mover.

Yo supuse que *la parálisis tenía alguna función en su vida*, así que en vez de suprimirla por *completo*, volví a trasladarla. ¡Al final salió con las uñas de los dedos paralizadas, y se quejaba amargamente de ello! ¿Cómo os sentiríais si tuvierais las uñas de los dedos paralizadas? ¡Qué pasaría si empezarais con un brazo paralizado, y acabarais con las uñas de cada uno de vuestros dedos paralizadas!

Cuando Erickson escribió sobre el caso en que trasladó la parálisis histérica de una persona, aludió a la principal crítica que se suele hacer de la hipnosis como proceso de tratamiento: que la hipnosis sólo trata el síntoma y no la "*necesidad básica*", de modo que una "*cura*" hipnótica sólo resulta en la aparición de algún otro síntoma.

Esa noción de necesidades surgió del trabajo de Freud. Creía que la gente tiene ciertas necesidades. Por aquél entonces, aceptaban las "*necesidades*" como una descripción satisfactoria de algo que ocurría en la mente de alguien. La cuestión sólo era cómo se expresaría la necesidad.

Supongamos que tenías necesidad de recibir atención. Si esa necesidad no estaba siendo satisfecha, podías presentar una urticaria o algo parecido para llamar la atención. La atención sería la "*ganancia secundaria*" que conseguirías con la urticaria. Si tenías necesidad de que la gente te apoyara más y cuidara de ti, podías conseguir un brazo paralizado.

Ya antes de los tiempos de Freud hubo otro personaje llamado Mesmer, y Mesmer hacía cosas que intrigaban a Freud. *Mesmer tomaba la parálisis histérica de alguien y la hacía desaparecer, pero más adelante, la persona acababa teniendo algún otro tipo de problema.*

A Freud se le ocurrió que si curabas el brazo paralizado de alguien, el síntoma necesariamente se expresaría de otra manera. Su parálisis del brazo podía desaparecer, pero su cara sufriría urticaria. Incluso dio un nombre a ese fenómeno: lo denominó "conversión". También se llama "substitución de síntomas".

A menudo se ha acusado a la hipnosis de resultar únicamente en una substitución de síntomas. Sus críticos han afirmado que aunque la hipnosis puede suprimir un síntoma, el cliente necesariamente lo substituirá por otro síntoma. Cuando me aventuré en el campo de la psicología, me interesaba comprobar esa crítica de la hipnosis.

Me entró mucha curiosidad por la hipnosis porque en el campo de la psicología todo el mundo me dijo: "No aprendas hipnosis. Sólo se ocupa del síntoma".

Hace mucho que aprendí que, en la vida, todo lo que se evita obstinadamente probablemente merezca la pena, así que despertó mi interés. Aunque hay excepciones, he observado que la gente tiende evitar las cosas que son muy potentes. La gente decía "No aprendas hipnosis, porque sólo se ocupa del síntoma", y mi primera respuesta fue "Bueno, me gustaría ser capaz de tratar el síntoma. Aunque no pueda hacer nada más, eso puede merecer la pena." Me dijeron: "No, no. Si sólo tratas el síntoma y lo curas, surgirá en otro lado."

Como soy matemático, la idea de conseguir que algo surgiera 'en otro lado' se parecía tanto a una ecuación que resultaba atractiva. Pensé: "¡Oh, me encantaría poder hacer eso!" Así que me puse a aprender hipnosis, y a experimentar para ver qué pasaba cuando suprimías los síntomas.

Probé a trabajar con voluntarios que tenían algunos problemas, hipnotizarlos, y tomarme carta blanca para suprimir los síntomas sin hacer nada más. Quería averiguar dónde aparecería el síntoma, y averiguar si existía algún patrón sistemático en la conversión. "[¿Cómo sabe el síntoma dónde aparecer a continuación?](#)" [Nada es aleatorio. Si las partículas atómicas no son aleatorias, supone mucha audacia pensar que los síntomas pueden violar las leyes de la física.](#)

Empecé a observar que la reaparición de los síntomas seguía ciertos patrones. [Los nuevos síntomas parecían cumplir el mismo propósito que los antiguos.](#) Cuando suprimía el síntoma de alguien mediante hipnosis, presentaba otro síntoma a resultas del cual conseguía las mismas 'golosinas'.

Otra cosa que observé —y que odio contar al mundo de la psicología— es que el síntoma no siempre reaparecía. De hecho, [la gente salía mejor parada cuando reaparecía.](#) Si la única forma que tenía una persona de conseguir atención era su brazo paralizado, y la hipnotizaba y suprimía el síntoma, simplemente *no recibía atención*. Eso me parece menos útil que una conversión.

Al observar a los terapeutas trabajando, ¡empecé a darme cuenta de que [muchas veces conseguían "arreglar" a alguien ¡haciendo que la persona se volviera más limitada!](#) Es una idea que al principio puede resultar difícil comprender. Sin embargo, si alguien no está en contacto con sus sentimientos —por ejemplo, si se ha *cerrado al mundo* para protegerse contra todo el dolor y el sufrimiento que se puede padecer en la vida— y le quitas su defensa, acaba machacada emocionalmente. Eso no me parece un resultado especialmente útil.

Conozco a un hombre a quien le pasó. El terapeuta que lo trataba pensaba que su propia ideología era más importante que la experiencia del cliente. Pensaba que para la gente es bueno [sentirlo todo intensamente](#), así que empezó a enseñar a su cliente a responder intensamente, sin hacerse la pregunta: "Cuando sienta las cosas intensamente, ¿cómo va a manejarlo?"

El terapeuta no consideró que los mecanismos que habían *protégido* a su cliente contra la intensidad de sus sentimientos debían tener una razón de ser. La diferencia entre el razonamiento consciente y la respuesta inconsciente es que las respuestas parecen tener objetivo y no significado. Resulta muy difícil comprender la diferencia, porque normalmente intentamos captarla *conscientemente*. Y, por supuesto, estás intentando discernir *conscientemente* el significado de la diferencia entre *significado* y *propósito*.

Es una forma estupenda de perderte en un mar de confusión. Y mientras algunos de vosotros os perdéis en ese proceso, quiero hablar al resto de vosotros.

El propósito es simplemente una función. Si algo desempeña una función, consigue *algo*. Lo que consigue no tiene porqué valer la pena, y eso es lo habitual. *Consigue algo que en algún momento de la historia de ese organismo tenía un significado que merecía la pena*. La mayor parte de los que sois terapeutas habéis observado que la gente adopta comportamientos que pueden ser útiles y apropiados para un niño de cinco años, pero no para un adulto. Sin embargo, una vez puesto en marcha el programa para ese comportamiento, sigue utilizándolo.

Por ejemplo, hay algunos adultos que lloran y gimotean para salirse con la suya. No se dan cuenta de que lloriquear ya no les va a ayudar. De niño, cuando lloriqueabas, si tenías padres más o menos normales, conseguías lo que querías. Pero cuando sales al mundo convertido en adulto, sólo funciona con unas pocas personas. Así que lloriqueas por el hecho de que no funciona, y consigues aún menos lo que quieras.

Cuando aprendí hipnosis, decidí averiguar si podía hacer desaparecer algo *sin secuelas*. Hipnoticé a ocho fumadores, y simplemente suprimí su hábito de fumar. En cuatro de ellos, no hubo secuelas detectables. Si las secuelas no son detectables, me parece satisfactorio.

Si existe alguna "necesidad apremiante" subyacente que nunca aflora, me parece bien. Si el analista freudiano dice que permanecerá para siempre, también está bien. Si funciona, no me importa que deje alguna *necesidad apremiante*", mientras nunca tenga impacto en la vida de la persona.

Sin embargo, en las otras cuatro personas se produjeron *conversiones*. Volvía a verlas periódicamente, porque quería averiguar si había ocurrido algo insólito, extraño, desmesuradamente agradable, o una interferencia en sus vidas. También les hacía venir y sentarse en mi consulta, porque quería ver si presentaban algún cambio radical de comportamiento que no me contaban.

Un hombre que había sido fumador tuvo una respuesta muy interesante e insólita. Cuando me llamó para contarme cómo le iba, me dijo: "Todo va estupendamente. Ni siquiera me ha apetecido un pitillo. Todo va realmente bien. No he tenido ningún otro problema. Dicho sea de paso, ¿es usted consejero matrimonial?"

Bueno, detecté cierta 'incoherencia' en su comunicación, así que le pedí que viniera inmediatamente a mi consulta con su mujer.

Cuando llegaron, los hice sentarse en la sala de espera, y me fui. Por entonces, mi sala de espera tenía una cámara de vídeo que me permitía observar a la gente. Descubrí que podía aprender mucho más sobre la gente en cinco minutos en la sala de espera que en mi despacho durante una hora. Así que espiaba mucho a la gente. Estaba instalada de tal modo que por mucho que la persona se moviera por la sala, yo seguía oyéndola y viéndola. Esa pareja se sentó y esperó y esperó, y yo esperé y esperé. Seguí observándolos hasta que vi algo interesante. Los dos se dedicaban a actividades tan significativas como hojear revistas o mirar por la ventana. No había gran cosa que hacer. Él iba y venía por la habitación, y ella le miraba e intentaba hablarle. En un momento dado, él se sentó a su lado, y ella abrió el bolso y sacó un pitillo. Lo encendió, y entonces se detuvo y le miró. Dio una calada al pitillo y volvió a mirar a su marido. El la miró fumar, se levantó y se alejó de ella. Ella intentaba continuamente iniciar una conversación con él, pero él sólo le daba breves respuestas y volvía a su revista.

En ese momento, entré en la sala de espera, encendí un pitillo, se lo pasé al hombre, y aunque no quería fumarlo, se lo quedó en la mano. No se fumó el pitillo, pero empezó a hablar con su mujer. Se me ocurrió la posibilidad de que con el paso de los años habían desarrollado un *sistema de señales* utilizando pitillos. Posteriormente realicé una pequeña investigación hipnótica y comprobé que mi coronada era correcta. En su rutina cotidiana, ambos se dedicaban a muchas actividades, hasta que uno de ellos se paraba y encendía un pitillo. Entonces el otro hacía lo mismo, *y se prestaban atención el uno al otro*. Llevaban dos semanas sin hacerlo, desde que suprimí su hábito de fumar. Se habían *ignorado* mutuamente por completo porque el sistema de señales había desaparecido.

Eso es un buen ejemplo de algo que no tiene significado en sí, pero que tiene un propósito.

Otro hombre vino a verme porque sentía dolor y zumbidos en el oído. Empezó con un dolor de oído algún tiempo antes; después se quedó sordo de ese oído y también tenía dolor crónico en él. Le operaron cinco veces, y ahora no le quedaban nervios en ese oído. Los médicos se lo habían vaciado completamente, y el oído le seguía zumbando, y seguía teniendo el mismo dolor que antes de las operaciones. Los médicos

sabían que en su oído no quedaba nada que pudiera dolerle o hacer ruido, así que decidieron que debía ser psicológico.

Yo no estaría muy orgulloso de esa cronología, pero por lo menos no siguieron operándolo. Hay que felicitarlos por ello. Por lo menos no dijeron: "Bueno, *¡tal vez sea el otro oído!*" O "*¡Vamos a por el hemisferio cerebral izquierdo!*" Cuando el hombre vino a verme, dijo: "*Tengo que acabar con el dolor. Lo único que quiero es aprender auto-hipnosis para controlar el dolor, porque sé que tengo que tomar tantas drogas para controlar el dolor que no puedo funcionar. No puedo hacer nada en casa. No puedo trabajar. Y si no tomo drogas, el dolor es tan tremendo que no puedo hacer nada. Estoy atrapado. Me voy a derrumbar. Voy a perder mi hogar. Es terrible.*"

Quería que yo utilizara la hipnosis, y en cierto modo lo hice. Utilicé un patrón particular dentro de la hipnosis —*un patrón que llamamos "reencuadre"; concebido para hacer una substitución deliberada de síntomas. El reencuadre toma un síntoma y lo convierte en otro.* Me pareció como si su dolor de oído le diera un 'vale' para no trabajar ni hacer otras cosas desagradables.

No era un vale muy agradable, pero tampoco le gustaba su trabajo. Era arquitecto y en realidad no lo disfrutaba, y acabó llevando la mayor parte de la contabilidad y otras tareas ingratis. Así que transformé el síntoma del dolor y el zumbido en el oído —aunque al principio le dejé el zumbido— en parálisis histérica. *Di instrucciones a su mente consciente para que sus dos brazos quedaran paralizados sólo cuando fuera apropiado que este síntoma estuviera disponible*, porque quería saber hasta qué punto mi sospecha era precisa.

Realmente resultó muy funcional. Cuando su mujer decía cosas como "*Quiero que saques la basura y cortes el césped, hay tantas cosas que hacer*", de repente sus brazos se quedaban paralizados. Decía: "*¡Maldita sea! No puedo hacerlo ahora.*" Si sus socios le pedían que hiciera las actividades más pesadas del negocio —como la contabilidad y cosas así— la parálisis afloraba misteriosamente.

Una vez, cuando intentaba aprender sobre la substitución de síntomas, se presentó una mujer a la que se le dormían los pies. Sus pies estaban entumecidos todo el tiempo. Estaban tan entumecidos que no conseguía mantener el equilibrio, y tenían que ayudarla a caminar. Se sometió a terapia durante algún tiempo. *Antes de acudir a la terapia, sus pies sólo se entumecían de vez en cuando, y después de la terapia, iba de mal en peor.* Pensó que habían empeorado siempre, y que la terapia no la había ayudado, pero yo sospeché que la terapia hizo que tuviera los pies entumecidos *constantemente*. Siempre pienso que los síntomas son 'amigos' de la gente, y no sus 'problemas', porque considero que los síntomas son *canales de comunicación*. Sin embargo, como en la mayor parte de las comunicaciones entre personas, a menudo se olvida el propósito y el resultado. *Los síntomas, igual que las personas, no siempre se dan cuenta de la diferencia entre lo que 'pretenden comunicar' y lo que 'comunican'.*

A esta mujer la trajo a mi consulta una consejera matrimonial, muy conservadora, de un lugar de California donde tienes que ser rico para tener derecho a vivir. La consejera me explicó que había hecho terapia familiar con esa mujer, y que ahora la mujer tenía una familia perfectamente feliz.

La consejera había pensado que el entumecimiento de sus pies tenía algo que ver con interacciones familiares. Pero como había superado todas las dificultades familiares, debía ocurrir 'algo más'. Así que pensaron que, como último recurso, podían probar la hipnosis.

La pobre cliente estaba allí sentada, vestida con una sudadera y pantalones de ciclista. No es que fuera una persona poco atractiva, pero parecía haber trabajado a fondo para conseguir *no resultar atractiva*. Allí estaba, sentada junto a una terapeuta de cuarenta años, impecablemente vestida, que me decía cosas como: "*Sus problemas familiares están resueltos*". Cada vez que la consejera decía eso, la cliente no decía nada, pero su respuesta no verbal era dramática. Su cara se volvía asimétrica, y su respiración rápida y superficial. Pensé

— "Mmm... aquí está pasando algo"

La miré y dije:

"Ha venido a verme con los pies entumecidos... y su terapeuta dice... que eso no tiene nada que ver... con sus problemas familiares... Su terapeuta cree... que sus problemas se han resuelto... y su síntoma persiste... Su médico le dice... que no es neurológico... Dice que no es un problema físico... Si no que está en su cabeza... Pero yo sé... y usted sabe... que el problema no está en su cabeza... si no en sus pies... porque no puede estar de pie... Si se sostuviera de pie... sin que se le durmieran... no necesitaría... a esta terapeuta... ni al médico... porque esa es la razón por la que ha venido aquí..."

Ahora no quiero hablarle a usted... porque ha fracasado totalmente... con este problema... No ha aprendido a sostenerse de pie... sola... sin entumecimiento... Quiero hablar directamente con sus pies."

Si coges a un miembro de la clase media americana y le dices algo así, se siente raro. La diferencia entre la comunicación hipnótica y la comunicación verbal corriente, es que cuando utilizas la comunicación hipnótica, no te preocupas por el contenido. Sólo prestas atención a las respuestas. Así que seguí diciendo "*No preste atención al contenido, preste atención a la respuesta.*" Si haces eso, puedes decir cualquier cosa, y comunicar con la gente como nadie puede hacerlo.

Entonces moví los ojos y miré sus pies y dije: "*Pies entumecidos, sé que tenéis algo importante que deciros.*" La terapeuta miró los pies de la mujer, y la mujer se inclinó y también miró los pies.

Dije: "*Bueno... sé que biológicamente... el pie derecho es el pie del "sí"..., y que el pie izquierdo es el pie del "no"...* ¿Queréis decirme algo?"

El pie del "sí" se movió, y la mujer y la terapeuta se quedaron boquiabiertas. Dije: "*Muy bien. ¿Hay algo que lleváis años intentando decir a esta mujer, y que no ha comprendido?*" El pie del "sí" volvió a moverse. Dije: "*¿Estaríais dispuestos a decírselo de otra manera?*"

El pie del "no" se movió. Dije "*¿Os habéis dado cuenta de que esta forma no funciona tan bien como quisierais, y de que el precio es demasiado alto?*" El pie del "no" se volvió a mover. Sus pies 'pensaban' que estaban haciendo un buen trabajo.

Entonces dije: "*¿De todas maneras, estaríais dispuestos a intentar otro enfoque, si funcionara mejor?*" y se movió el pie del "sí". Así que dije: "*Muy bien, pies, si os gusta la idea, lo que quiero es que retiréis hasta la última gota de entumecimiento. Restaurad un equilibrio completo, sólido y firme. Y quiero que os quedéis entumecidos sólo en los momentos en que necesitéis comunicaros. Pero quiero que hagáis un trabajo más conciencioso. Quiero que os entumezcáis desde la punta de los dedos hasta al menos por encima de las rodillas. Y que cuando ya no necesitéis comunicaros, volváis a equilibraros completamente. Porque, tal como os comunicáis ahora, ella no sabe cuándo os estáis comunicando y cuando no, así que no puede comprender lo que decís. Aunque obedezca, obedece cuando no tiene que hacerlo. Y podría obedecer más plenamente, ¿o no?*" Y el pie del "sí" se movió. Entonces dije: "*Empezad ya.*"

La mujer exclamó: "*Mis pies no están dormidos!*" Se cogió el pie y lo miró, y movió los dedos. Se puso de pie y pudo mantener el equilibrio. La terapeuta dijo: "*Bueno, no quiero que sea demasiado optimista, porque a veces estas cosas no duran*", y a la mujer se le durmieron los pies hasta las rodillas, y se cayó. Se levantó y se arrastró sola hasta la silla, y le dijo a su terapeuta: "*No me diga eso!*" **y el entumecimiento desapareció.**

Su entumecimiento se convirtió en un maestro para ella. Cuando salió de mi consulta y volvió a casa, estaba encantada. Limpió la casa e hizo cosas que no había hecho en mucho tiempo. Cuando su marido llegó del trabajo, le dio la buena noticia, y dijo "*¿Por qué no me sacas a cenar para celebrarlo?*" Él dijo: "*Estoy demasiado cansado. Mejor prepárame algo de cena.*" Ella contestó: "*Bueno, vale*", y el entumecimiento empezó a trepar por sus piernas. Dijo "*No, mejor salgamos*"; y el entumecimiento remitió. Su entumecimiento se convirtió en su mejor amigo durante bastante tiempo. Se convirtió en un maestro. Cuando un síntoma se convierte en tu maestro, se convierte en un aliado, porque en el mundo no hay nada que no pueda resultar útil de alguna manera.

Si pensáis que la psicoterapia, la hipnosis y la ciencia médica en general consisten en combatir los síntomas, estaréis muy limitados en lo que seréis capaces de hacer. Luchar con su propia mente inconsciente es algo que el cliente hace muy bien, y vuestra mente consciente no sabrá hacerlo mucho mejor.

Hace mucho tiempo, antes de ser hipnotizador oficial, una pariente mía tenía un problema de peso tremendo. Era miembro de una asociación de Obesos Anónimos y hacía todo tipo de cosas, como poner señales en la nevera. Lo que me impresionaba de ella es que siempre estaba comprando comida para poder 'resistir' la tentación de comerla. En esa casa siempre había comida para 'no comer'. Recuerdo que una vez, cuando era niño y no sabía mucho de las cosas, fui con ella al supermercado. Cuando íbamos por el supermercado, yo iba dando botes a su lado. Estaba poniendo en el carrito muchas cosas que no comería.

Una de las cosas que cogió fue dos litros de helado. Le pregunté porqué cogía el helado, cuando el día anterior le había costado tanto no probarlo. Dijo que lo cogía para mí. Le dije que no me gustaba el helado, así que no hacía falta que lo cogiera para mí. Sacó el helado del carrito e intentó volver a ponerlo en la estantería, pero no pudo. Dijo: "Bueno, quizás a tu madre le apetezca un poco." Le dije: "No, a mi madre tampoco le gusta el helado." Así que intentó dejarlo de nuevo, y dijo "Bueno, vas a traer a algunos amigos mañana." Dije, "no, he cambiado de opinión." Casi dejó el helado, y se paró de nuevo. Buscó en su mente, intentando dejar el helado. Me adelanté, cogí los dos litros de helado y volví a dejarlos en la estantería. Entonces la miré y le dije "¿Qué pasa?" Contestó: "No lo sé, creo que he olvidado a alguien."

Recuerdo que me impresionó lo confuso que fue su comentario. No lo comprendí hasta años después. Había olvidado 'a alguien' en su vida —a sí misma. Era un ama de casa profesional cuya casa no se ensuciaba nunca, porque nadie la ensuciaba jamás. Su marido trabajaba diecisiete horas al día, rara vez venía a casa, y se negaba a hablar del trabajo con ella porque le parecía de mala educación. Sin embargo, no había nada más de qué hablar. No tenían hijos. Ella no tenía coche, porque su marido no quería que aprendiera a conducir; no era seguro en California. Así que tenía una casa vacía, sin nada en ella, ni nadie con quien hablar. Podría decirse que estaba 'vacía'.

Ojalá yo hubiera sabido entonces lo que ahora sé —que detrás del comportamiento hay un propósito inconsciente. El propósito no tiene porqué tener sentido en la forma en que lo entendía Freud. Cuando empecé a interesarme por la psicología, asistí a un par de cursos en la Universidad. Uno de esos cursos se llamaba "Interpretación de Documentos Interpersonales" íbamos a aprender a interpretar las cosas de forma "real". En ese curso, descubrí que **la gente atribuye mucho más significado al comportamiento del que en realidad tiene**. El comportamiento no tiene tanto **significado**, pero tiene una cantidad enorme de **propósito**, y quiero demostraroslo.

Reencuadre

¿Cuántos de los presentes ya saben hacer el **reencuadre**?

Lo que quisiera hacer, tanto para los que no sabéis qué significa el reencuadre como para quienes **creéis** saber hacerlo, es daros una forma de hacer el reencuadre con la mente inconsciente. Normalmente en los seminarios enseñamos el reencuadre como una forma de que tu mente consciente se comunique con el resto de tu ser respecto a algo que quieras cambiar, y para generar comportamientos nuevos y más satisfactorios entre los que elegir.

Hoy quiero enseñaros a utilizar el reencuadre como **forma de comunicar directamente con el inconsciente de alguien sin utilizar su mente consciente como intermediario**.

La forma en que vamos a practicar el reencuadre aquí hoy será un poco insólita, porque nunca sabréis en qué estáis trabajando. La persona con la que trabajáis *no os va a decir qué quiere cambiar*. Ni siquiera va a hacer alusión a ello, y de hecho puede que ni ella misma sepa de qué se trata. Vamos a hacerlo *fijando* un sistema de señales inconsciente. En vez de hablar con los pies de la gente, vais a hacer otra cosa.

1) Creación de señales inconscientes sí/no con el Inconsciente.

Antes de poder hacer la parte de reencuadre, tenéis que ser capaces de crear un sistema de señales sí/no, para tener una forma de obtener retroacción. Hay muchas formas de hacerlo. Una de ellas es utilizar las llamadas "*respuestas ideomotrices*". Cada vez que una persona mueve alguna parte de su cuerpo sin hacerlo conscientemente, eso es una respuesta ideomotriz.

Los hipnotizadores tradicionales utilizan las llamadas señales con los dedos. Hacen levantar un dedo para decir "sí" y otro para decir "no". Erickson solía usar los brazos —hacer que todo el brazo se moviera de

forma relativamente involuntaria. Pero podéis utilizar cabeceos, cambios del color de la piel —cualquier señal de índole *no verbal y observable*.

Recordad que los movimientos inconscientes son lentos y relativamente espasmódicos. Si estáis utilizando señales con los dedos y vuestro compañero levanta rápidamente el dedo, en la forma en que lo haría si le pidiera que levantara el dedo, decís *Esa es la mente equivocada. No me interesa esa "mente."*

El patrón de reencuadre consciente, contenido en el libro *De sapos a Príncipes*, está concebido para utilizar la *mente consciente* del cliente como mensajero. Éste observa respuestas internamente y te comunica cuáles son.

En vez de utilizar así la mente consciente del cliente, esta tarde quisiera que siguierais el proceso de aprendizaje del establecimiento de respuestas ideomotrices para que podáis ver respuestas "sí" o "no". La forma en que lo vais a hacer requiere que primero alteréis substancialmente el estado de conciencia de la persona. Podéis alterar su estado de alguna de las formas que ya habéis aprendido. Imagináis una secuencia de experiencias que conducirán a vuestro compañero a un estado muy alterado.

Cuando estéis trabajando con esa persona, podéis decirle que se siente aquí, y que recuerde un largo viaje que hizo en coche. Conducía por la autopista —quizá fuera de noche, o tal vez de día. Quizá empezó de día y siguió hasta el atardecer. Y cuando empezó a caer la noche y siguió rodando, empezó a notar la vibración del volante, el zumbido del motor, el movimiento repetitivo de objetos visuales saliendo de su campo de visión.

"El barullo de la experiencia... mientras seguías... y seguías... durante la noche. Y al hacerlo... estabas cada vez más relajado... y te dijiste a tí mismo que debías mantenerte despierto... eso era muy importante..."

Pero te sentías muy cansado... y quizá miraras el reloj una vez... y volvieras a mirarlo después... y sentías como si hubiera pasado una hora... pero sólo habían transcurrido unos minutos... A veces parecías fantasear durante un segundo... pero habían transcurrido veinte o veinticinco minutos..."

Todas estas descripciones... que puedes emplear... conducirán a tu compañero a un estado cada vez más alterado... Y cuando entre en ese estado alterado... y empiece a relajarse... y se sienta aún más a gusto... entonces quiero que empieces... a sugerirle... que puede utilizar su mente inconsciente... como un recurso... un recurso del que puede aprender... con el que puede comunicarse... y tener realmente una experiencia... que será satisfactoria para él... Y lo único que hace falta... para crear una buena compenetración con su inconsciente... es tener un canal de comunicación...

A veces el inconsciente se comunica con la mente consciente mediante el movimiento... Puede ser movimiento... de relajación... Puede que tu cabeza oscile... arriba y abajo... ligeramente.... para comunicar "sí"... y adelante y atrás... ligeramente... para comunicar "no"...

Puede que el brazo izquierdo... empiece a alzarse... muy lentamente... para comunicar "sí" y que el brazo derecho... se eleve lentamente para comunicar "no"....

Puede que tu pie derecho dé una sacudida... involuntaria... para indicar "sí"... y que el pie izquierdo dé una sacudida... involuntaria.... para comunicar "no" ...

Puede que mires hacia la izquierda... para comunicar "no".... y hacia la derecha para comunicar "sí". Sólo tu inconsciente sabe cómo lo hará... Y si resulta que una de tus manos se va a levantar... o que uno de tus pies se va a mover... no importa cuál será... Sólo importa que la elección que hagas... sea apropiada para ti... porque tu mente inconsciente sabe más de ti... que ninguna otra persona...

Ahora, puedes pedir a la persona que elija inconscientemente qué señal quiere utilizar para el "sí"... y observar lo que sucede... Si no ves nada... tómate tiempo... profundiza su trance... y sugiere otras alternativas... hasta que encuentres una...

Porque alguna gente elige decir "no" moviendo el índice... y "sí" levantando todo el brazo... Y sé que alguien que hace eso... puede permitir a su mente inconsciente... levantar el brazo derecho... de su muslo lentamente... tal vez hasta su cara... para que la persona que trabaja con ella... nunca pase por alto esa señal...

Pero tenéis que ser astutos al hacer esto... porque muy a menudo... las señales parecen estar incorporadas... a un movimiento consciente... y cuando ocurre esto... no quieres perdértelo... ¿verdad? Es tan fácil... perderse las señales... Pero puedes obtener una señal... que ves una vez... pero no parece volver... una segunda o tercera vez... El simple hecho de que hagas una pregunta... no significa que alguien pueda contestarla inconscientemente...

Porque a veces las preguntas... no se pueden contestar... con "sí" o "no". Así que al principio... intenta hacer preguntas... que estés seguro... de que tienen una respuesta "sí" o "no".

Quiero que os pongáis por parejas y lo intentéis. Primero inducid un estado alterado, después llevad a la persona a contestar preguntas con una respuesta ideomotriz. Si la persona literalmente no os da ninguna señal y tiene problemas para dar respuestas ideomotrices, quizás queráis ayudarla.

Recordad, **nunca defináis algo como un éxito o un fracaso**. Dejad en la ambigüedad si le pedís que use un canal y no otro, y dejad en la ambigüedad a qué canales estáis prestando atención, de forma que le resulte difícil saber de qué canal estáis obteniendo las señales. Si fijáis algo limitado y *no lo consigue*, puede convencerte de que es incapaz de hacerlo, cuando en realidad probablemente ya lo haya logrado. Pero no se dio cuenta de que lo lograba; sólo se dio cuenta de cuándo definíais algo como un fracaso.

Quisiera dar instrucciones a cada mente inconsciente aquí presente que **si recibís de la persona que está trabajando con vosotros la idea de que estás fallando, estás equivocadas**. Es la otra persona quien está fallando. El hecho de que recibáis esa idea es una indicación de que no os dio suficientes opciones para que pudierais responder fácil y adecuadamente.

A veces, a la gente le resulta muy difícil dar respuestas ideomotrices, porque es algo nuevo para ella. Si está ahí sentada y no veis ninguna respuesta, muchas veces le podéis decir (se vuelve hacia una mujer entre la audiencia.)

"Sally, me acerco y levanto tu brazo izquierdo. No te voy a decir que lo bajes más rápido de lo que te relajas cómoda y completamente y aprendes a dejar a tu otra mano que flote hacia arriba involuntariamente. Así que esta mano bajará lentamente mientras piensas cosas agradables... y dejará que todo el peso se deslice de la otra mano... de forma que una mano baja... sólo tan deprisa como la otra empieza y sigue levantándose... y no más rápido que ella.

Eso es demasiado rápido —ve más despacio. Sólo tan rápido como la otra mano aprende a moverse involuntariamente... Muy bien... Tómate tiempo... Deja que lo haga la otra mente... Despacio... Así es... Ahora estás aprendiendo... aprendiendo de verdad...

Disfrútalo. Muy bien... Hasta arriba, déjalo... hasta arriba... Aprende a dejar que tu mente inconsciente haga los movimientos y los cambios... y déjala que siga... moviendo uno en un sentido... y el otro en sentido contrario... Y puedes seguir hasta que hayas aprendido a hacerlo perfectamente."

La hipnosis es un proceso de aprendizaje. No hay forma de fallar, a menos que el hipnotizador permita que alguien defina algo como un fracaso. Si defines la situación de tal forma que no sea posible el fracaso, no habrá problema.

Si continuamente proporcionas a la gente las experiencias y las respuestas internas que pueden servir de base para los aprendizajes de forma que puedan tener opciones, le prestas el mayor servicio. Esto es cierto para cualquier aprendizaje.

Ahora puedes dejar bajar la mano, Sally, y felicitarte por un trabajo bien hecho.

Bien, sé que cada uno de los presentes puede aprender a entrar en trance, y puede aprender a conseguir lo que quiere de los estados de trance. Pero si los estados de trance son habitualmente un momento en el que 'fracasas' en las cosas, ése no será el caso. **Los hipnotizadores tradicionales siempre se han perjudicado a sí mismos al pedir a sus sujetos que hagan cosas que no estaban dispuestos a hacer.**

Yo no lo hago, porque creo que no es justo con ellos y dificulta mi trabajo. Siempre dejo que la persona haga lo que ya está haciendo, dándole muchas opciones. Le dejo que responda de la manera que le resulte más natural, y luego, lentamente lo utilizo para enseñarle a hacer 'algo más' en un estado alterado. Podéis

empezar por cosas muy sencillas, como el movimiento, y ampliarlo poco a poco hasta llegar a cambios personales trascendentales.

Muy bien. Buscad un compañero, inducid un estado alterado, y fijad un sistema de señales sí/no, no verbales. Esas señales pueden ser respuestas que no sean movimientos.

Podéis tener un rubor como señal de "sí" y palidez como señal de "no". O se puede relajar para decir "sí" y tensar para decir "no". Si intentáis toda una gama de posibilidades y no observáis una respuesta, decid, Me gustaría pedir a tu mente inconsciente que me proporcione una señal obviamente identificable que pueda utilizar válidamente como respuesta "sí". "¿Podrías dármela?" Y entonces te sientas y observas.

"Si la ves, muy bien. Si no la ves, di Por favor, haz que sea más obvia para mí. Como deseo que tu mente inconsciente me instruya y respetar plenamente tus necesidades, necesito un sistema de señales inequívoco y sin ambigüedades."

Generalmente, vuestro compañero os dará una respuesta que podréis ver. Tomaos unos veinte minutos para practicar esto tanto el uno como el otro. Despues volved, y os daré más instrucción.

Muchos me habéis dicho que os ha resultado mucho más fácil de lo que pensabais. Al pasear por la habitación, he observado que muchos lo estabais consiguiendo de forma brillante, sin daros cuenta. Uno de los problemas de hacer cosas basadas en la actividad inconsciente, es que muchas veces las cosas son realmente obvias.

Vi que alguien miraba los dedos de su compañero y hacía preguntas, y su compañero decía "sí" y "no" con la cabeza. Él se fijaba en sus dedos, y siguió bizqueando, como si de alguna manera fuera a conseguir que los dedos se levantaran más. Tenéis que comprender que a menudo las respuestas inconscientes, como no son significativas, tienden a ser muy descaradas. Pero si sólo miras a un sitio, te las puedes perder.

2) Identificar el patrón de comportamiento que hay que cambiar.

Ahora que habéis fijado señales sí/no, quiero que volváis a poner a vuestro compañero en un estado alterado y hagáis que identifique algún patrón de comportamiento que tiene pero que no le gusta. Ahora bien, conscientemente puede pensar "Ah, fumar", pero inconscientemente puede identificar otra cosa.

No importa lo que crea haber identificado, porque quiero que digáis a su inconsciente que localice *todas* las cosas de su vida que le causan problemas, y que elija *una* que sea de máxima y vital importancia para su bienestar.

Cuando su mente inconsciente haya seleccionado una, haced que os dé una señal afirmativa. Con esas instrucciones garantizaréis que si conscientemente elige algo trivial, como fumar, su inconsciente puede elegir algo más útil. El control del hábito es la aplicación más trillada de una herramienta de aprendizaje. Es importante, pero ni mucho menos tan importante como otras cosas para tu bienestar.

Hay muchos patrones que se manifiestan en tu vida y te impiden tener intimidad con la gente, espontaneidad al ir por el mundo, o la capacidad de aprender de otra gente y disfrutar con ella. Hay patrones como esos que son omnipresentes — se manifiestan en *todo* lo que haces. Un 'subproducto' de ese patrón puede ser que no puedes controlar tu hábito de fumar, o que te despiertas a las cuatro de la mañana y tienes que comer nueces.

Una vez trabajé con un hombre que hacía eso. Se despertaba a las cuatro de la madrugada, y si no podía conseguir nueces, no podía volver a dormir. Daba igual dónde estuviera; ni siquiera importaba que cambiara de huso horario. Su hábito también cambiaba de huso horario. Era una cosa muy sofisticada. Esa persona, dicho sea de paso, era terapeuta.

El problema es que viajaba a lugares donde no podía conseguir nueces. Cuando iba al extranjero se llevaba nueces, pero a veces no le dejaban pasarlas. Y eso significaba que se despertaría a las cuatro de la madrugada. Como era listo, aprendió a acostarse a las nueve de la noche y levantarse a las cuatro de la mañana. Pero a su mujer no le gustaba mucho. Volvía la vida muy aburrida.

Pero yo sabía que el comportamiento que me dijo que deseaba cambiar sólo era un ejemplo de un patrón mucho más importante y omnipresente. Sin embargo, sé que trabajar con un ejemplo es una manera de trabajar con el patrón, así que procedí al reencuadre.

Así que en el próximo paso, quiero que empecéis por devolver a vuestro compañero a un estado de trance, volváis a fijar señales sí/no con el inconsciente de la persona, y luego le pidáis que identifique, tanto consciente como inconscientemente, cualquier patrón de comportamiento significativo que desee cambiar. Podéis llamar a ese patrón X o Y o darle otro nombre arbitrario de ese estilo.

3) Separar una función positiva del comportamiento.

- a) Ahora podéis aplicar directamente el patrón normal de reencuadre. Primero decís algo como "*Mente inconsciente de Joyce, quiero que dirijas las señales con los dedos hacia la parte de ella que le hace hacer X. Y quiero que cuando esa parle tenga pleno control sobre las señales con los dedos, ambos dedos se levanten para que yo lo sepa.*"

Utilizad siempre señales ideomotrices como mecanismo de retroacción.

- b) La pregunta siguiente es muy importante. Preguntáis "*¿Estás dispuesta a hacer saber a su mente consciente qué efecto valioso se produce cuando ella hace X?*"

Esto es una pregunta sí/no. Si obtenéis un "sí", decid "*adelante, házselo saber*", y cuando hayas terminado, deja que se levante el dedo del "sí", que se produzca el rubor del "sí" —o la señal que sea— para que sepa que le has informado. Estáis siempre controlando las cosas. Utilizad las señales sí/no, no sólo como respuestas, sino también como *indicadores*.

Dicho sea de paso, no importa que obtengáis una respuesta "sí" o "no" a la pregunta "*¿Dejarás que su mente consciente conozca el propósito útil?*" No importa porque ya tenéis *lo que queríais conseguir*: comunicación sobre el tema. Si preguntáis directamente "*¿Estás dispuesto a comunicarle sobre esto?*", podría decir "No" Y si lo dice, os quedáis bloqueados. Y entonces tenéis que intentarlo con otro truco.

Si en una terapia familiar pregunto al padre "*¿Estás dispuesto a cambiar tu comportamiento con respecto a tu hijo?*" puede decir "no". Pero si le digo "*¿Quieres a tu hijo?*" dirá "Sí". Si pregunto, "*¿Le quieres de verdad?*" dirá otra vez "sí". Si entonces pregunto "*¿Le quieres lo suficiente como para estar dispuesto a hacer cambios en tu comportamiento para que pueda llevar una vida feliz?*" no encontraré a muchos padres que digan "no" a eso.

El procedimiento de reencuadre que os estoy enseñando es muy parecido a esto. Le ponéis muy fácil a la persona contestar como queréis que lo haga, presuponiendo todo lo que es importante. Así que presupongo la comunicación. Si su inconsciente dice "no, no estoy dispuesto a decírselo a la mente consciente", ya se ha comunicado conmigo. Digo: "*¿Entonces estás dispuesto a determinar para ti misma cuál es exactamente el aspecto de este comportamiento que consideras más útil?*"

Mirad, lo único que quiero es la comunicación. Da igual que la respuesta sea "sí" o "no". ¿Qué más da que lo sepa su mente consciente? Aunque lo supiera, eso no ayudaría mucho. A veces, el saber proporciona una ilusión de seguridad, pero informar a la mente consciente no es profundamente útil en y de por sí. Lo que yo quiero es comunicación.

Igual de importante es que quiero *diferenciar el comportamiento que no le gusta de su propósito útil*. Esa separación también está presupuesta en mi pregunta. **No pregunto si hay un propósito útil, pregunto si su parte inconsciente está dispuesta a comunicar cuál es el propósito útil.**

Si la parte inconsciente no está dispuesta a comunicar su función positiva, digo "Bien", y me limito a seguir. La diferencia importante entre el comportamiento y algún propósito útil ya se ha establecido. Esto me da mucha flexibilidad para hacer cambios. No le gusta el comportamiento, así que encuentro algún propósito positivo para el que sirve. Eso abre la puerta para crear nuevas opciones.

4) Crear nuevas alternativas.

- a) En cuanto la mente consciente conoce el propósito útil, o la parte inconsciente lo identifica para sí, el paso siguiente es generar formas alternativas de lograr el propósito útil. Podéis sencillamente

preguntar a esa parte si estaría dispuesta a utilizar los recursos creativos cuando la gente sueña y fabrica ideas — podéis describir cualquier cosa que tenga que ver con la manifestación de nuevas opciones, reorganizar las cosas, o la creatividad— y conseguir nuevas formas de desempeñar la función positiva distintas de la que utiliza ahora. Tranquilizad completamente a la parte de que no tiene por qué aceptar ninguna de esas opciones, y que no tiene que renunciar al antiguo comportamiento.

Simplemente, puede seguir y obtener toda una pléthora de otras formas de perseguir la misma intención positiva.

- b) Cuando obtengáis un "sí", decidle que proceda, y que vuelva a daros una señal afirmativa cuando haya encontrado diez nuevas opciones. Si la mente consciente sabe cuál es el patrón de comportamiento y qué función desempeña, entonces podéis permitir que la mente consciente conozca las nuevas opciones. Pero no es necesario que la mente consciente conozca las opciones.

Quiero que hagáis todo eso, aunque quizá no tenga mucho sentido para vosotros. Entonces, esencialmente decís: "*Separa el comportamiento que estás empleando de lo que se supone que tiene que conseguir —su propósito.*"

Entonces, decís:

"Muy bien, ahora que los has separado y conoces la diferencia, quiero que recurras a toda tu creatividad y encuentres diez nuevas formas de alcanzar ese propósito. No tienes por qué emplearlas. Aquí no hay ningún compromiso de cambiar nada. Sólo encuentra diez maneras en que podrías conseguir el mismo propósito."

Cuando la persona os señale que de hecho ya tiene las diez opciones, o que sólo tiene siete, entonces parad. Devolvedla al estado de vigilia. Muy bien, intentad todo eso.

En el ejercicio que acabáis de hacer, básicamente lo que estáis intentando conseguir es hacer que alguien aprenda *inconscientemente* a separar los comportamientos de lo que *logran* dichos comportamientos.

Si un comportamiento es una manera de conseguir un resultado particular, una vez hecha esa diferenciación podéis conseguir fácilmente que la persona empiece a generar otras posibilidades —tres, diez, cincuenta maneras de conseguir el propósito distintas del comportamiento problemático. Queréis que acabe teniendo formas tan inmediatas, tan eficaces y tan disponibles como la que está utilizando ahora. Si hacéis esto, generalmente no es tan difícil empezar a inducir un cambio muy trascendente.

Si sólo pensáis en términos de cambiar un comportamiento, como fumar, no tenéis mucho margen de movimiento. Se puede fumar o no fumar, y es muy difícil conseguir que la gente no haga cosas. Si retrocedéis y trabajáis en lo referente a la función positiva de fumar —por ejemplo la relajación— eso os da mucha más flexibilidad. Una persona se puede relajar de muchas maneras.

A veces, las personas intentan una substitución de síntomas deliberada, pero normalmente tropiezan con dificultades. Por ejemplo, tomemos una persona que inconscientemente desea sentir satisfacción, y su forma de conseguir esa satisfacción es comerse un trozo de tarta de chocolate.

Substituir la tarta por pintar un cuadro no funcionará muy bien, porque es mucho más fácil conseguir un trozo de tarta de chocolate que pintar un cuadro. Es mucho *más fácil* fumarse un pitillo para relajarse que irse a México. Puede que fumar no te relaje tanto, pero está disponible de forma mucho más inmediata. Inconscientemente, no haces el tipo de distinciones cualitativas que podrías hacer filosóficamente.

Conscientemente, puedes decidir que no es tan satisfactorio comer tarta de chocolate, porque después tienes que lamentarlo, y eso amarga el resto de tu vida. Puedes decidir que si te dedicaras a una afición o encontraras alguna otra cosa que hacer, eso te brindaría mayor satisfacción. Sin embargo, si el sucedáneo que intentas adoptar para obtener esa sensación de satisfacción no es *tan inmediato y tan disponible* como la tarta de chocolate, una de dos: o vuelves al mismo patrón de comportamiento, o tendrás que encontrar *otra cosa* que esté fácilmente disponible.

Algunas veces, cuando encuentras otra cosa que es igual de inmediata, encuentras algo que merece la pena tener. Pero a menudo la gente deja la bulimia y empieza a fumar. O deja de fumar y engorda espontáneamente. O renuncia a algún hábito que interfiere con su vida y acaba haciendo algo aún más destructivo para ella. Así que es importante tener una manera de *evaluar* las opciones que selecciones.

5) Evaluar nuevas alternativas.

- a) Os voy a pedir que volváis a formar las mismas parejas y sigáis con el paso siguiente. Volved a poner a la persona en un estado alterado, volved a fijar el sistema de señales que estabais utilizando, y entonces pedidle que considere cada una de las opciones, y evalúe cada una de ellas considerando si cree inconscientemente que es al menos tan inmediata y eficaz y disponible como la forma que utiliza actualmente para desempeñar la función positiva.

Sea cual sea la intención que hay detrás del comportamiento ¿esas opciones alternativas funcionarán con la misma eficacia para conseguirlo? Cada vez que identifique una que lo hará, haced que se produzca la señal "sí", para que podáis contar el número de opciones que selecciona inconscientemente.

Queréis saber cuántas opciones cree inconscientemente que satisfacen ese criterio. Si obtenéis diez, estáis de enhorabuena.

- b) Si obtenéis menos de tres opciones aceptables, haced que vuelva al paso cuatro y genere más hasta que tenga al menos tres. Si sólo tenéis una opción para hacer algo bien, eso no es mucha elección. Así es como os encontráis ahora la mayor parte de vosotros con lo que estáis tratando.

Si la única manera de conseguir una gratificación inmediata para satisfacerlos es comer en exceso y gritar a vuestros hijos o lo que sea, realmente no tenéis elección.

Si sólo desarrolláis una posibilidad más, en realidad seguís sin tener elección. Lo único que tenéis es un dilema.

Si obtenéis tres posibilidades, además de la que no os gusta, entonces estáis en el *Reino de la Selección* y de eso es de lo que trata la elección en realidad. Así que quiero que hagáis que genere al menos tres posibilidades que aceptará inconscientemente por ser tan inmediatas, tan disponibles y tan eficaces para lograr ese propósito particular.

6) Seleccionar una alternativa.

- a) Ahora, cuando hayáis recibido una señal de que tiene tres, haced que seleccione *inconscientemente* cuál de las nuevas probar. No queréis que seleccione la antigua, así que lo mejor es omitir esa posibilidad por presuposición. Le pedís que seleccione cuál de las tres *nuevas* opciones le llama la atención, por ser la más eficaz y la más disponible para satisfacer su propósito, y que os dé una señal afirmativa cuando haya hecho la elección.
- b) Entonces, preguntad a su parte inconsciente si asumiría el compromiso de utilizar la nueva opción en vez de la antigua durante tres semanas, para evaluar su eficacia. Si descubre que no funcionará, entonces puede intentar las otras dos, o volver al antiguo patrón. Volver al antiguo patrón de comportamiento no constituye un fracaso, sino que simplemente es una señal para generar más posibilidades, tal vez de noche mientras sueña y duerme, tal vez en una fantasía.

Otra de las cosas que he descubierto en mi trabajo con la gente es que cuando sigue un proceso terapéutico, hipnótico o médico corriente para cambiar, muchas veces empieza a cambiar *menos* espontáneamente de lo que lo haría normalmente esa persona.

Cuando la gente no consigue el resultado que desea, empieza a crear la generalización de que el cambio es difícil y no lo puede conseguir, en vez de considerar simplemente que la ausencia de cambio es una indicación de que las opciones que desarrolló no eran adecuadas, y que ha llegado el momento de encontrar otras mejores.

Cuando consigáis que la parte inconsciente asuma el compromiso de intentar una nueva opción, pedidle que dé alguna señal si descubre que la nueva opción no es lo bastante buena. Después, haced que la parte utilice esa señal para generar una nueva opción que sea aún mejor.

Podría hacerlo en el proceso de los sueños, o las fantasías, o sólo a nivel enteramente inconsciente. Una nueva opción inadecuada se convierte en una señal para elaborar nuevos aprendizajes, y no en una señal de fracaso. ¿Lo comprendéis? Es un principio realmente importante, aunque no te dediques a la hipnosis.

Cuando cambiéis a la gente, definid siempre todo lo que se podría considerar un fracaso como una indicación de que es hora de continuar.

Es un aprendizaje global mucho mejor que cualquier cambio específico que podáis proporcionar a alguien en psicoterapia. Si llega alguien con los pies entumecidos, y le proporcionáis ese aprendizaje y le ayudáis a hacer que el entumecimiento desaparezca, le enseñáis que si ese entumecimiento vuelve, es hora de hacer algo. No significa que la terapia no haya funcionado, o que él haya fracasado.

A veces, un terapeuta me dice que ha utilizado un procedimiento con alguien, y que esa persona cambió durante *seis meses*, pero que luego reapareció el antiguo problema, y el terapeuta no sabe qué hizo mal. A mí lo que me llama la atención es que **el terapeuta debe haber hecho algo realmente bien para conseguir que durara tanto.**

Aunque el cambio sólo durara una semana, debe haber hecho algo muy conveniente. Lo que olvidó fue tomar ese hecho apropiado que llevó a cabo, y utilizarlo como base para saber qué hacer después. Un síntoma es como un barómetro; te dice cuándo son inadecuadas las opciones que tienes para que seas capaz de hacer frente y responder de una manera adecuada para ti.

La tensión también se puede considerar un barómetro de que no estás manejando debidamente tu comportamiento. Una vez, trabajé con gente que estaba en lo que se llamaba "*La clínica de tensión*". Yo pensé que era un nombre interesante para un lugar —una especie de metáfora. Intentaban ayudar a otras personas a reducir la cantidad de tensión en sus vidas aprendiendo técnicas de relajación.

Pero lo que no sabían hacer en esa clínica con los pacientes y consigo mismos, era *definir* la tensión como algo útil. La definían como una enfermedad que había que 'curar', en vez de como una forma útil de controlar cuándo no funciona bien tu forma de abordar los problemas.

La tensión puede ser una indicación de que ha llegado la hora de sentarse y utilizar técnicas de relajación, y de que ahora es una oportunidad de empezar a pensar en formas más creativas de hacer frente a las cosas.

Quisiera que volvierais con vuestra pareja e hicierais que su inconsciente seleccione las opciones que funcionarán de verdad, y que luego elija una de ellas para probarla durante un período limitado de tiempo. Si la opción no funciona, intenta otra opción o inicia algún comportamiento que generará más opciones. Si funciona, se lo queda, y eso alivia la necesidad del patrón de comportamiento indeseado.

7) Acompasamiento futuro.

Si conseguís una verificación total a nivel inconsciente de que vuestro compañero está dispuesto a aceptar la nueva respuesta y a utilizarla, entonces, sin saber siquiera de qué problema se trata, decidle que entre en una fantasía de estar en la situación en la que sería más proclive a responder con el patrón de comportamiento que no le gusta, y se sorprenda deliciosamente intentando el nuevo comportamiento.

Haced que su mente inconsciente os notifique "sí" si funciona, y "no" si no lo está haciendo.

Si hay algún aspecto en que la nueva opción no funciona o tiene efectos secundarios nocivos, haced que su inconsciente os dé una señal negativa, y haced que retroceda para generar más opciones. Quisiera que dedicarais unos veinte minutos a hacer esto, para que podáis continuar lo que hicisteis anteriormente y llevarlo a una conclusión.

Resumen del reencuadre

1) Fijación de señales sí/no con el inconsciente.

2) Identificar un patrón de comportamiento que hay que cambiar.

- a) Pedir al inconsciente que seleccione algún comportamiento X, que a él no le guste.
- b) Pedirle que escoja algo que considere de máxima y vital importancia para el bienestar de la persona. Hacer que dé una señal afirmativa cuando haya identificado uno.

3) Separar la función positiva del comportamiento.

- a) Pedir a la mente inconsciente que pase las señales sí/no a la parte de la persona que le hace hacer X. Pedir a esa parte que dé una señal afirmativa, o una señal "sí" y una señal "no" simultáneamente cuando lo haya hecho.
- b) Preguntar "*¿Estás dispuesto a hacer saber a su mente consciente qué efecto valioso se produce cuando hace X?*" En caso afirmativo, decir "*Adelante, díselo, y cuando lo hayas hecho, dame una señal afirmativa.*" En caso negativo, continuar.

4) Crear nuevas alternativas.

- a) Preguntar a esa parte si está dispuesta a emplear los recursos creativos de la persona y conseguir nuevas formas de desempeñar esa función positiva distintas de X. (La parte no está obligada a aceptar o utilizar esas opciones, sólo a encontrarlas).
- b) Cuando se consigue un "sí", decir que proceda y dé una señal afirmativa cuando tenga diez nuevas opciones.

5) Evaluar nuevas alternativas.

- a) Pedir a la parte inconsciente que evalúe cada nueva opción por lo que se refiere a si inconscientemente cree que la nueva opción es al menos tan inmediata, eficaz y disponible como X. Hacer que la parte dé una señal afirmativa cada vez que identifique una opción que considere válida.
- b) Si se consiguen menos de tres, volver al paso 4) y conseguir más opciones.

6) Seleccionar una alternativa.

- a) Pedir a la parte que seleccione la nueva forma que considere más satisfactoria y disponible para lograr la función positiva, y que dé una señal afirmativa cuando la haya seleccionado.
- b) Preguntar a la parte inconsciente si asumiría el compromiso de emplear esa nueva opción durante tres semanas para evaluar su eficacia.

7) Acompasamiento futuro.

Pedir a su inconsciente que se adentre en la fantasía de probar los nuevos comportamientos en el contexto adecuado. Hacer que su inconsciente notifique si "sí" funciona o "no". Si hay algún aspecto en que la nueva opción no funciona o tiene efectos secundarios nocivos, volver al paso 4) y crear nuevas opciones.

Aquellos de vosotros que ya conocéis el procedimiento de reencuadre de *De sapos a Príncipes*, veréis que el procedimiento que os ofrecemos hoy tiene pasos ligeramente diferentes, o un orden ligeramente distinto. La técnica básica es la misma, y conseguiréis lo mismo con su empleo.

Discusión

La generalización que subyace a la técnica de reencuadre permite que cuando las cosas no son como deseas, puedes cambiarlas. Averigua el propósito que estás intentando lograr, el resultado que persigues, y luego genera más opciones.

Es un aprendizaje valioso en todos los campos, y cada pulgada que os acerquéis a él será en vuestro mayor interés. Cuando los terapeutas trabajan con clientes, y el terapeuta observa que un procedimiento no está funcionando, para él es sencillamente una indicación de que debe *variar su propio comportamiento*.

Al pasear por la habitación esta tarde, vi que algunos de vosotros os olvidasteis de controlar la cadencia de la voz, y que una y otra vez sacabais a la persona del trance en vez de hacerla entrar en él. Un hombre del fondo de la sala lo estaba haciendo muy bien hasta que su voz empezó a subir.

Cuando su voz aumentaba ligeramente de tono, su compañero salía del trance e intentaba forzarse a volver —indicación de un cliente demasiado cooperativo. Sé por experiencia que en realidad todos los clientes son muy cooperativos si se les da el estímulo adecuado.

Una vez, tuve un cliente que llegó, se sentó y dijo: "Conmigo nunca funciona nada. No puede hacer nada que funcione y yo ya lo sé." Le dije "Muy bien, voy a hacer una cosa que le hará quedarse en esa silla."

Abrí un cajón de mi mesa y saqué una hoja de papel. Escribí en ella, y la doblé. Entonces le miré y dije "Ahora, se siente tan pesado que se siente obligado a quedarse en esa silla, y todo lo que intente hacer será en vano, porque cada movimiento que haga le hará quedarse en esa silla." El tipo se puso inmediatamente de pie de un salto. Abrí la hoja de papel y se la enseñé. El papel decía: "Ahora está de pie."

No había nada profundamente importante en lo que hice. Sin embargo, eso le convenció de que yo podía 'hacerle hacer' cosas. En su caso, eso era muy útil. Es poco frecuente. La mayor parte de la gente no necesita que la convenzas de eso. Si creas un contexto en el que cualquier respuesta que obtengas del cliente resulte apropiada, ocurrirá naturalmente.

Hace años me pasó algo divertido. Tenía un alumno que fracasaba en todo. Era un fracasado empedernido. Pronto descubrí que si definía un éxito particular como el fracaso más probable, iba y tenía éxito con la persona, y luego venía y decía: "Bueno, no funcionó".

¡Su cliente cambiaba, y mi alumno ni se daba cuenta! Yo le decía que la forma más probable de fracasar con esa persona era hacer que ocurriera X, sabiendo que X era un cambio útil para el cliente. Entonces mi alumno trabajaba con el cliente y "fracasaba" cada vez con precisión. Siempre lograba fracasar exactamente tal y como yo se lo especificaba.

Toda rigidez de comportamiento te permite hacer cosas como ésa. Las que acabo de describir son rigideces extravagantes. Pero si pensáis en vuestros clientes, veréis que la mayor parte de sus rigideces también son bastante extravagantes. Sólo es cuestión de crear un contexto en el que sus respuestas naturales sean las que les conduzcan a donde quieren llegar. Hay una vieja técnica gestáltica que se puede emplear cuando el cliente dice: "No hay forma de que se me ocurra nada que resulte útil." Le miras y dices: "Tienes razón. Nunca podrás hacerlo. Eres un completo fracaso; nunca podrás pensar nada útil, ni la cosa más pequeña." Entonces, suele responder: "Bueno, sí que hay una cosita." Eso forma parte de la respuesta de polaridad normal de mucha gente.

Sin embargo, otras personas responden al revés. Una vez vi a un terapeuta gestáltico trabajar con un cliente que decía: "No sé qué hacer". El terapeuta gestáltico dijo: "Bien, piense". La persona dijo: "No sé. Soy un pensador malísimo". Y el terapeuta dijo: "Nunca puede pensar nada adecuado". La cara del cliente empezó a desanimarse y a cobrar un aspecto patético. **Si utilizas esa técnica gestáltica con alguien que responde coherentemente, sólo le convencerás de que es un fracaso.** Si observas su respuesta, puedes utilizarla para llevarlo a donde quiere llegar. Así que tienes que observar qué tipo de respuesta estás obteniendo, y variar tu comportamiento para conseguir la respuesta que deseas.

Cuando efectúas el reencuadre utilizando señales sí/no, no tienes que preocuparte por la respuesta que obtienes, porque da igual que obtengas una respuesta afirmativa o negativa. Cualquier respuesta que obtengas en cualquier etapa del reencuadre sencillamente te dice qué hacer a continuación. Si le dices que busque nuevas opciones, y las obtiene pero no son lo bastante buenas, eso sólo significa que tiene que volver a buscar más. Si sigue haciéndolo y no consigue encontrar opciones que funcionen, entonces haz que vuelva a definir el contexto.

Si hiciste que recurriera a su parte creativa que se manifiesta en los sueños y soñara nuevas formas, y esas formas no son lo bastante buenas, entonces haz que vaya "al centro cerebral que crea todo el comportamiento tortuoso". Actúa como si fuera real, y lo será.

Actualmente, en este país hay miles de personas que tienen un "padre", un "niño" y un "adulto" en su comportamiento. No siempre fueron así, pero lo son ahora. Los únicos clientes en quienes he visto ese comportamiento son los que han pasado por el Análisis Transaccional. Eso no es una crítica del AT. Es un cumplido a la flexibilidad que tiene la humanidad para crear cualquier cosa, con tal de que otra persona actúe como si ello fuera real.

Los terapeutas de AT que han acudido a mí buscando ayuda privada siempre tenían una dificultad con sus distintas partes. Podían hacer cosas adultas y disfrutar como niños haciéndolas, porque ambos están separados en su psicoteología. Eso es un subproducto de su sistema de creencias y su psicoterapia.

Me parece que en vez de tener un super-perro y un sub-perro que se pelean, un inconsciente psicoanalítico que te tortura desenfrenadamente, o un padre y un niño AT que no se llevan muy bien, o cualquier otro aspecto de tu personalidad que *cree limitaciones*, deberíais inventar una psicoterapia para cada cliente en la que todas las partes generen flexiblemente opciones para hacer frente a las cosas. Quiero que tengáis opciones.

Las partes que invento para vosotros, son partes creativas que pueden hacer cualquier cosa. Invento un inconsciente atento y protector y dispuesto a trabajar para vosotros, porque no quiero partes de vosotros que tengan limitaciones. Ya se os da demasiado bien creáros las solas.

Si alguno de vosotros quiere saber más sobre cómo hacer el reencuadre de forma diferente, que lea *De sapos a Príncipes*. En el último capítulo de ese libro hacemos una demostración de reencuadre con una persona y contestamos muchas preguntas. También tenemos el libro: *Reframing: The transformation of Meaning* que presenta varios modelos de reencuadre con gran detalle. No hace falta poner a alguien en trance formal para hacer un reencuadre. No obstante, puede ser una variante divertida. Los pasos básicos del reencuadre también se pueden seguir en el contexto de una conversación normal.

La única diferencia es que tienes que ser más observador para darte cuenta de las respuestas que estás obteniendo. En una conversación normal puedes obtener las mismas respuestas inconscientes, pero normalmente desaparecen más rápidamente y por ello resulta más difícil observarlas.

Dejadme que os cuente una anécdota divertida que es un ejemplo de [cómo se puede reencuadrar a alguien en una conversación normal](#). El año pasado fui a ver a un amigo en el Sur de California. Yo estaba en una bodega comprando un par de botellas de champán para una fiesta que íbamos a celebrar en su casa.

En la bodega, me fijé en una viejecita alcohólica. Me resulta muy fácil identificar a un alcohólico por su tono muscular, el color de la piel, la postura y la respiración, aunque no esté borracho. Estoy seguro de que todos vosotros habéis dedicado un tiempo a observar la diferencia entre alcohólicos y no alcohólicos y os resulta fácil diferenciarlos.

Era bajita, y aunque parecía muy vieja, supongo que en realidad tenía unos 65 años. La saludé con la cabeza, le sonréí y seguí con lo mío. Conocía a la cajera, nos hicimos un par de comentarios jocosos y reímos. La viejecita también rió e hizo algún comentario que realmente era muy divertido, y yo también reí. Cuando me iba, la viejecita se volvió hacia mí y dijo:

— "¿Por casualidad no irá a subir a la colina de Correos, verdad?"

Le dije: "Estaré encantado de llevarla a casa. La espero fuera, en el coche."

Salió, entró en el coche, y nos pusimos en marcha. Sentada en el asiento del copiloto, se retorcía las manos y me miraba furtivamente. Me pareció evidente que yo había tocado alguna fibra en su interior. Finalmente, dijo: "¿Por qué bebe?" Hice todo lo posible por no echarme a reír, porque evidentemente se estaba preguntando porqué bebía ella, pero haciendo un cambio de índice referencial. Le dije: "Bueno, personalmente, yo bebo por gusto. Bebo vinos muy buenos, y bebo champán. No me gusta especialmente el sabor del whisky, así que no bebo whisky, y bebo cerveza cuando estoy en la playa y hace calor."

Y luego dije: "Pero en realidad no es eso lo que quiere preguntarme. Lo que quiere preguntarme es ¿porqué bebe usted?" Eso se ajustaba tan exactamente a su experiencia que se echó a llorar. Que llorara no me resultaba útil, y tampoco le resultaba útil a ella.

Miré por la ventanilla y vi un perro caminando por la acera. Lo señalé y exclamé "¡MIRE! ¿ES ÉSE SU PERRO?", justo para conseguir que dejara de llorar. Debido a la urgencia de mi voz, respondió congruentemente a mi pregunta. Miró afuera, luego volvió a mirarme confundida, y dijo: "Ni siquiera tengo perro." Pero había dejado de llorar, que era el objeto de mi maniobra.

Entonces le conté una historia. "Bueno, sabe, ese perro me recuerda un perrito que conocí —un perro muy pequeño— que vivía en San Francisco. Ese perro creía que no había nadie en el mundo que le comprendiera.

Eso es lo que me dijo el perro, y tenía casi razón. Porque era cierto que casi nadie en el mundo le comprendía. Y el perro no se daba cuenta de que hay una gran diferencia entre que nadie le comprenda y casi nadie le comprenda." Volvió a echarse a llorar. Seguimos rodando, y pronto me dijo. "Tiene razón, la pregunta es ¿por qué bebo?"

"Y esa tampoco es la pregunta", le dije. "Toda su vida le han estado haciendo esa pregunta, y se ha estado preguntando a sí misma ¿Por qué bebo? Todo el mundo le ha estado diciendo ¿por qué bebe?", pero la han engañado. No sólo me ha hecho a mí la pregunta equivocada, sino que se ha estado usted haciendo la pregunta equivocada durante los últimos 30 años. Todo el mundo a su alrededor le ha hecho la pregunta equivocada, y la ha engañado centrando su atención en esa pregunta, pero esa no es la pregunta correcta."

Aparqué delante de su casa. Me miró, y primero dije: "¿Quién es usted en realidad?" Me limité a sonreír. Entonces dijo: "Bueno, ¿va a decirme cuál es la pregunta correcta?"

"Bien, se la diré con una condición. La condición es: cuando acabe de decírsela, estiraré el brazo y le tocaré el hombro. Cuando sienta mi mano sobre su hombro, se levantará, saldrá, entrará en su casa, y empezará a encontrar respuestas a la pregunta que le voy a dar. En cuanto sepa cuál es la respuesta, me llamará." Y le di el número de teléfono de mi amigo.

Dijo: "Vale, estoy de acuerdo."

Así que dije: "Bueno, la pregunta no es ¿por qué bebo?", la pregunta es (lentamente) "¿Qué harías si no bebieras?"".

Todo su comportamiento cambió inmediatamente. En su cara se sucedieron desordenadamente diversas expresiones. Pasó por cambios respiratorios, de color de la piel y de postura. Eso era precisamente lo que yo quería. Ella nunca había considerado qué otra cosa haría *si no bebiera*. Entró en un trance muy profundo, y dejé que siguiera ahí sentada durante dos o tres minutos, y después extendí la mano y le toqué el hombro. Se incorporó un poco, salió del coche y entró en su casa.

A los cinco minutos de llegar a casa de mi amigo sonó el teléfono, y por supuesto era esa mujer. Dijo: "¿De verdad es usted?... Sólo quería decirle que esta tarde salvó una vida. Iba a casa a suicidarme. Pero decidí que simplemente no sabía contestar esa pregunta, y quiero decírselo. No sé qué significa para usted, pero es la pregunta más bonita del mundo."

Dijo: "No me importa si le gusta la pregunta o si cree que es la pregunta más bonita del mundo. Eso no me interesa. Lo que me interesa es la respuesta a esa pregunta. Y llámeme mañana con varias respuestas a esa pregunta."

En un momento de la conversación utilizó un modismo perfecto. Dijo: "Bueno, me sentía como si me estuviera yendo por el desagüe." Y le dije: "La gente no se va por el desagüe. ¡Pero otras cosas sí!". Y seguro que cuando me llamara al día siguiente, habría tirado toda la bebida por el desagüe. Pasé allí dos semanas, y sé que durante ese período de tiempo no volvió a beber.

Considero que es un ejemplo realmente interesante de reencuadre conversacional. En esa conversación, no hubo ni un movimiento perdido ni por mi parte ni por la suya. Y, evidentemente, lo que hizo que funcionara fue mi capacidad de observar las respuestas sensoriales que yo estaba suscitando, y también su capacidad de respuesta. Era muy sensible a las pistas mínimas y demás. Supongo que cualquier persona que está a punto de suicidarse lo es, ya que son sus últimos momentos aquí.

En este ejemplo, me salté la mayor parte de los pasos que os he pedido que sigáis en el reencuadre. Sin embargo, la esencia de lo que hice fue del mismo tipo que la sustitución de síntomas —"¿Qué harías si no bebieras?"

Una de las grandes ventajas de la hipnosis es que las respuestas de la gente se amplifican y se vuelven más lentas. Que yo sepa, no hay nada que puedas hacer con una persona en trance que no puedas hacer con una persona *fuerza del trance*. Soy capaz de inducir un fenómeno de trance muy profundo en estado de vigilia.

Sin embargo, la hipnosis frena a la persona lo suficiente para poder seguir la pista de lo que está ocurriendo, y estabiliza los estados durante el tiempo suficiente para poder hacer algo sistemáticamente.

Hacer esto en estado de vigilia requiere sensibilidad, velocidad y flexibilidad. Con la hipnosis, estabilizas a la persona en un estado alterado particular para que se mantenga en él el tiempo suficiente para que puedas hacer algo.

—Mujer: *En general, ¿cuándo utilizas la hipnosis, con qué tipo de problemas?*

Cuando me apetece. En serio; es la única distinción que se me ocurre que puede hacer que la hipnosis resulte más relevante que otra cosa. Empecé a hacer hipnosis por una sola razón: me ponía enfermo oír *hablar* a mis clientes. Estaba tan cansado de eso que me estaba volviendo ineficaz como terapeuta, porque no prestaba atención ni les contestaba de forma útil. Les contestaba por aburrimiento. Así que empecé a ponerlos en trance y a comprobar cuál era la mínima información con la que podía trabajar y aun así darles lo que necesitaban. Entonces, todo el proceso de la terapia se volvió interesante otra vez.

Ahora la utilizo entremezclada con todo lo demás, como una forma de dar color a lo que hago, sobre todo para mantener despierto mi interés. Sé que puedo conseguir los cambios personales más deprisa y metódicamente, pero para mí, sentarme y hacer el reencuadre formal es un trabajo aburrido. Aunque sea rápido, es laborioso, porque lo he hecho demasiadas veces. Si hago algo demasiadas veces, ya no quiero hacerlo más.

La hipnosis es una forma de hacer las cosas de forma extraña e insólita. Ahora, con la hipnosis, creo sobre todo *realidades alternativas*. Creo realidades distintas de aquellas en las que vive una persona —por ejemplo, una en la que está con un unicornio, porque los unicornios pueden hacer lo que ella quiere ser capaz de hacer pero no cree serlo.

Hago volver a la gente a una edad anterior a cuando le pusieron las gafas y hago que se quede 'con ojos de niño' y crezca, como forma de trabajar con la miopía. Depende de lo que quiera la gente. Yo sólo voy a buscarlo de la manera que me parece interesante.

—Hombre: *Cada vez estoy más interesado en renunciar a mis gafas y tener una visión normal ¿Puedo hacerlo utilizando la hipnosis?*

—*¿Tienes astigmatismo?*

—Hombre: *Sí. Mi ojo izquierdo está realmente mal.*

Bueno, eso es distinto. Hasta ahora no he podido hacer mucho con el astigmatismo. Eso no significa que no se pueda hacer; sólo que todavía no se me ha ocurrido una forma de hacerlo.

La miopía no es demasiado difícil de tratar, porque la gente corta de vista lo único que hace es contraer demasiado sus globos oculares. Cuando intentan ver algo, bizquean y se tensan, y eso resulta en un enfoque inadecuado y una visión nublada. Lo único que tienen que hacer es aprender el significado de la palabra "enfoque." Eso en realidad no es muy difícil. Hace años, William H. Bates desarrolló una forma de hacerlo, *Mejore su visión sin gafas*. Lo único que pasa es que la gente no la usa.

¿Sabes que la óptica es el único campo del que se ha afirmado que estaba cerrado? Si lees la literatura de los años cuarenta y cincuenta, verás que los ópticos pensaban que ya no quedaba nada por descubrir. Ahora vuelve a estar abierta. Hace poco, han aparecido unos cuantos chiflados que han revolucionado todo el campo con fibras luminosas y láser y hologramas. ¡Sin embargo, hasta entonces los textos introductorios decían que el campo de la óptica era una ciencia completamente cerrada! Afirmaban orgullosamente que sabían todo lo que se podía saber, y que la suya era la única ciencia cerrada.

El comportamiento de los oculistas modernos sigue basado en la idea de que la óptica es un campo cerrado. La mayor parte de los oculistas tiene un sistema de creencias muy fuerte y muy limitado sobre lo que es posible.

Originalmente, las lentes correctoras estaban concebidas para corregir los globos oculares. Inicialmente, te daban un par de lentes para llevar durante unos tres días, y después otras más débiles para llevar durante otros tres días, y así sucesivamente hasta que tus ojos mejoraban. Después, le devolvías todas las gafas al médico. Ya no hacen eso. Ahora te venden unas, y te las quedas hasta que tus ojos evolucionan en un sentido o en otro, y después te venden otro par.

—Hombre: ¿Entonces qué hay de la miopía? Dices que para curar la miopía hay que enseñar a la gente a enfocar. ¿Cómo lo haces?

Lo que hago es hacerles regresar al período anterior a sus primeras gafas. Entonces les hago una prueba de agudeza visual, para cerciorarme de que no tenían miopía a esa edad. Cuando los devuelvo a la edad actual, los dejo con ojos de "niño" y hago que crezca todo lo demás, del globo ocular para afuera. No sé qué significa, pero lo he hecho con mucha gente y ha funcionado.

Descubrí ese método al hacer regresión de edad con gente que llevaba gafas. Solíamos hacer extraños grupos de hipnosis en los que nos limitábamos a dar vueltas y a dividir a todo el mundo en zonas. Hice regresar en edad a un hombre con gafas, y cuando fue más joven, ya no pudo ver. Había regresado a los cinco años de edad, y dijo: "Oye, tú. No puedo ver nada. ¿Por qué tengo que tener esto en mi cara?" y levantó la mano y se quitó las gafas. Me entró curiosidad, así que le hice una prueba de agudeza visual muy normal sin las gafas. Como no tenía un diagrama de agudeza visual, pero había letras en un cartel de la pared, le pregunté qué letras eran. No sabía cómo se llamaban las letras, así que hice que me las dibujara. Pintó lo que veía con líneas temblorosas. Escribía igual que un niño. Entonces, lo hice volver a la edad adulta y le hice la misma prueba. Sin gafas, ya no podía decir qué letras eran. Lo hice regresar otra vez a los cinco años, y pudo ver otra vez. Era espontáneo. No hice sugerencias para que ocurriera.

La última vez que le hice volver, le di estas instrucciones: "Ahora tus ojos van a seguir teniendo cinco años, y el resto de tu ser va a crecer." Eso fue todo lo que le hizo falta para poder ver.

—Mujer: ¿Hiciste eso de una sola vez?

Sí, en una tarde. Los resultados duraron unos dos meses, y luego sus ojos empezaron a empeorar lentamente otra vez. Fue entonces cuando empecé a utilizar el reencuadre para averiguar **cuál era su propósito al tener la vista nublada**. Resultó que con los años había aprendido a hacer muchas cosas con los ojos 'nublados'. Normalmente, tenía lo que llamamos "circuitos de ver-sentir". Cuando miraba algo, eso le suscitaba sentimientos inmediatamente. La visión nublada interrumpía el circuito ver-sentir. En momentos de tensión, si no podía ver algo desagradable, no tenía las sensaciones desagradables. Tuve que darle otras formas de interrumpir los circuitos de ver-sentir, y asegurar la 'ganancia secundaria' que se derivaba de tener la visión nublada.

—Hombre: *Eso es difícil con lentillas. Llevo lentillas y simplemente no puedo quitarme las lentillas en momentos de tensión como si llevara gafas. Así que he aprendido a desenfocar la vista con las lentillas puestas.*

Haces una presuposición interesante, y es que tienes que 'empañar' las cosas de alguna manera. Estás suponiendo que en momentos de tensión *no quieras poder ver lo que pasa* hasta que puedas hacerle frente. Me parece que **los momentos de tensión son momentos en los que resulta especialmente útil ser capaz de ver claramente. En cuanto tienes formas eficaces de hacer frente a las cosas, no necesitas empañar tu visión.**

Como he dicho antes, hace años Bates presentó ejercicios oculares para mejorar la visión. En su mayor parte, su programa tenía mucho éxito, aunque llevaba tiempo y exigía mucho trabajo. El principal inconveniente era que el programa de Bates no abordaba la *ganancia secundaria*. Así que **si eras diligente y te ejercitabas, podías suprimir la única forma que tenías de hacer algo que te era útil**. Esa parte de ti tenía que encontrar una *nueva* manera. Es mucho más fácil cambiar si no tienes que superar tus propias partes internas.

—Mujer: ¿Puedes utilizar el reencuadre para los problemas de peso?

—Desde luego, ese es un tema muy pesado. La ambigüedad es muy importante en la hipnosis, ¿sabes? La obesidad no es distinta de todo lo demás. Puedes hacerlo con el reencuadre.

—Mujer: *Bueno, no he tenido mucho éxito. He hecho reencuadres y los clientes han perdido peso, pero no han sido capaces de mantener su nuevo peso.*

—Piensa en ello. Hay *algo* que hace que les resulte más ventajoso estar gordos que estar delgados. Una posibilidad es que ninguna de sus respuestas funciona siendo una persona delgada. Las opciones de que

disponen como seres humanos funcionan siendo una persona gorda, pero no siendo persona delgada. Si has crecido siendo gorda toda tu vida, nunca fuiste la que más corría. Nunca fuiste la primera elegida para las carreras de relevo. Nunca fuiste la primera elegida para el baile de figuras. Hay montones de experiencias que no tuviste, y que constituyen la base para saber responder como persona delgada.

Si ese es el caso de tus clientes, podrías crear una infancia alternativa para ellos —una que contenga experiencias que le sirvan de base para responder de nuevas formas como adultos. Yo hago eso con la mayor parte de la gente con quien realizo cambios radicales.

En lo que acabo de decir, estoy haciendo suposiciones sobre cuál es la *ganancia secundaria*. Utilizaría el reencuadre para averiguar qué parte le hace volver a engordar. Averiguaría qué hace por ella, y entonces sabría qué experiencias brindarle.

Una faceta estupenda de la hipnosis es que te permite crear una historia alternativa. La historia de Erickson sobre "El hombre de Febrero" es un buen ejemplo. A Erickson fue a verla una mujer que no sabía cómo educar a sus hijos, y ser cariñosa con ellos y una buena madre, porque ella no la tuvo. La habían criado institutrices. Erickson se remontó en su historia personal, y apareció en ella de vez en cuando como "el Hombre de Febrero", y le dio las experiencias que le faltaban. Después, esas experiencias le brindaron la base a partir de la cual relacionarse con sus propios hijos.

La hipnosis sólo es una herramienta. Podéis hacer casi cualquier cosa con ella. Es una herramienta para crear cualquier contexto o cualquier respuesta. Pero tenéis que saber qué respuesta deseáis para ser sistemáticamente eficaces.

—Mujer: Tengo una pregunta sobre el tema de fumar. ¿Podrías hacer regresar a alguien hasta justo antes de fumar y luego reencuadrarlo para tomar el otro camino? Decidió fumar en un momento determinado, así que ¿podrías reencuadrarlo para darle alguna otra opción?

Sí, y acabará teniendo una amnesia total del hecho de haber sido fumador alguna vez. Eso es una jugada elegante; sin embargo, tienes que ser muy prudente al hacer cosas así. Lo he hecho con gente. La he hipnotizado y he suprimido su conciencia de haber sido fumadora alguna vez. La he hecho regresar a antes de fumar y le he dado una serie de experiencias totalmente diferentes. El problema es que las personas que la rodeaban empezaron a pensar que estaba loca.

Si haces eso con una persona que acaba de cambiar de ciudad, no importa. Lo hice con un cliente que estaba casada, y cuando volvió a casa, su marido le ofreció un cigarrillo. Dijo: "No quiero uno de esos." "Muy bien, dijo él, lo dejas, ¿eh?" Ella le miró y dijo: "Nunca he fumado." Él contestó: "No me vengas con esas. Llevas veinte años fumando." " ;Jamás en mi vida he fumado!"

—Mujer: Podrías darle a la persona amnesia también para esas conversaciones.

Podrías, pero si lo haces así, tendrías que seguir acrecentando el cambio. Tendrías que hacer que entrara en estado amnésico cada vez que alguien dijera "Tú fumabas". Puede empezar a sentirse confundida y desorientada, porque gran parte de su experiencia es en estado amnésico. Tiene manchas amarillas en los dientes, y no sabe de dónde provienen esas manchas. Le pregunta a su dentista, y el dentista dice: "Manchas de nicotina." Ella dice: "Pero si nunca he fumado". El dentista dice: "¡Está de broma!" Tu cliente dice congruentemente, "No, nunca he fumado." Entonces el dentista escribe un artículo en una revista sobre ese nuevo fenómeno. Debes tener algo de gracia en tu forma de hacer las cosas. Una vez lo intenté. Funcionó muy bien, pero las secuelas del cambio fueron un poco desastrosas.

—Hombre: ¿No podrías incluir en las instrucciones que otras personas supondrán que ha sido fumadora? Le dirías que eso no debe trastornarla demasiado, que sólo debe ignorarlo.

Sí, lo hice con la mujer de la que os he hablado, pero de todas formas le resultó perturbador. Le dije, "La gente actuará contigo de forma extraña e insólita, pero no le darás importancia y considerarás que simplemente están confundidos." Pero empezó a incomodarle cuánta gente lo hacía. Pensó que todo el mundo se estaba volviendo loco.

—Mujer: ¿Entonces qué haces ahora?

—Lo más sencillo es utilizar el reencuadre. Ni siquiera tienes que poner en trance a la persona; puedes utilizar un reencuadre normal. Funciona perfectamente. Luego, la haces entrar en trance para suprimir la adicción física.

—Mujer: *¿Cómo suprimes la adicción física en trance?*

—Sugestión directa.

—Mujer: *¿Dices "ya no eres adicto?"*

—No. Eso no es una sugestión directa. Eso es estúpido. Yo soy serio. Si dices: *"Ya no tendrás la adicción física"*, no has dicho *cómo*. Algunos de tus clientes pueden ser bastante flexibles y encontrar una forma, pero la mayoría no. Tienes que crear un contexto en el que puedan responder fácilmente así. Si lo haces demasiado directamente, no conseguirás la respuesta con demasiada frecuencia. Si dices: *"Ya no te apetece los cigarrillos"*, tienes menos posibilidades de lograrlo que si dices: *"Los cigarrillos saben mal"*. Tendrás más posibilidades todavía si tienes el pensamiento de que fumar un cigarrillo es desagradable. Mejor aún, si haces que se sientan totalmente orgullosos cada vez que rechazan un pitillo, aunque en realidad les apetezca. Puedes crear contextos en los que la respuesta sea natural.

Normalmente, suprimo la adicción así: compruebo —mediante señales de dedos, verbalización o gestos de la cabeza— que *el inconsciente sabe qué sensación acompaña la adicción física*. Entonces, pido al inconsciente que conecte espontáneamente esa sensación con otra serie de sensaciones, como placer o disfrute o curiosidad, cada vez que se produzca la sensación. De esa manera, acaban haciendo *otra cosa* en vez de fumar.

Puedes utilizar el reencuadre con la adicción al tabaco y a otras drogas, la obesidad, y la mayor parte de los demás problemas que la gente quiere que suprimas con la hipnosis.

Puedes empezar por reencuadrarlos para resolver el problema, y luego hipnotizarlos para satisfacer su necesidad de hipnosis. Puedes hacer del reencuadre un requisito 'previo' para la hipnosis. En vez de negarles aquello para lo que vienen, la hipnosis, diles que eres un hipnotizador muy especial. Explica que eres muy concienzudo y que no quieras utilizar la hipnosis para nada perjudicial, así que primero tienes que hacer muchas comprobaciones meticulosas. Entonces, procedes al reencuadre normal. *"Antes de hacerte entrar en trance, hay ciertas cosas que debo saber. Entra en tu interior y pregunta a la parte responsable de este patrón de comportamiento..."*

Si actúas como si el reencuadre no fuera más que el preámbulo, se apresurará en hacer el reencuadre para poder llegar al grano. Después de haberlos cambiado por completo, dices: *"Ahora podemos iniciar el trance. Cierra los ojos..."*. Entonces sigues cualquier rutina hipnótica. Después le dirá a todo el mundo: *"¡La hipnosis funcionó!"*

El reencuadre es la manera más sencilla de conseguir cambios en muchos síntomas. Sin embargo, no siempre soy partidario de hacer las cosas sencillamente; soy partidario de hacerlas ingeniosamente. Cuando hayas despachado a cinco fumadores con el reencuadre directo, y sepas que puedes conseguir el resultado así, empieza a hacerlo más creativamente.

Hazte un favor a ti mismo y a tu cliente haciéndolo de forma diferente e insólita. Haz un reencuadre en trance y llévalo ante la Diosa de los Cigarrillos. Haz que quemé un paquete de Malboro en su altar o algo de ese estilo. A veces, lo único que tienes que hacer con un fumador es ponerlo en trance y decir: *"Lo que quiero que haga tu inconsciente es encontrar la forma más creativa para ti de dejar de fumar sin darte cuenta siquiera de que lo has hecho."* ¡Y otras veces, tienes que hacer mucho más!

La gente sigue queriendo aprender hipnosis para conseguir que la gente deje de fumar y controle su peso. Cuando la gente me pregunta: *"¿Qué haces con los fumadores?"* a veces digo: *"Les doy una caja de cerillas"*. La hipnosis es una serie de herramientas demasiado elegante para considerarla como algo que utilizas simplemente para controlar el peso o la adicción al tabaco. Eso es como comprarse un *Ferrari* para ir al supermercado.

A mí me resulta un poco repulsivo utilizar una serie de herramientas realmente elegante de forma tan trillada. El tabaquismo y la obesidad son problemas importantes, pero la forma en que utilizas la hipnosis

para tratar a un fumador es idiosincrásica de la persona. Para mí, es mucho más importante aprender la hipnosis como una serie de técnicas, para poder utilizarla idiosincrásicamente para todo.

—Hombre: *Una vez hice un reencuadre en trance con un fumador, y encontré mucha resistencia. Primero se salió del trance, y luego se convirtió en un niño pequeño. Empezó a zarandear los pies y...*

En PNL tenemos un principio que dice: "No hay resistencia, sólo hay terapeutas incompetentes." Lo digo literalmente. No creo que haya resistencia, sólo hay terapeutas incapacitados. No hay que tomarlo como una crítica. Hay que tomárselo así: cada vez que empiezas a encontrar "resistencia", te encuentras con una oportunidad sin precedentes de disfrutar.

Si dices: "¡Oh! He hecho algo incompetente, así que ahora me voy a sorprender y complacer haciendo otra cosa", mejorarás continuamente. Si piensas "Todavía no está preparado", es posible que él pueda cambiar, pero tú, por tu parte, estarás bloqueado. Si utilizas cada respuesta, no hay resistencia. Si alguien entra espontáneamente en un estado, utilízalo.

Si se convierte en un niño pequeño, dile que disfrute. Si sale del trance, puedes decir "¿Y ahora qué puedo hacer por usted?" Para ser un comunicador eficaz, lo único que tienes que hacer es responder eficazmente a todo lo que ocurra espontáneamente:

Si una persona sale del trance y te pregunta "¿qué es lo que he hecho mal?", eso no es una respuesta apropiada. Ninguna fórmula funciona perfectamente cada vez. La gente no está dispuesta a hacer nada rígidamente. Ocurren todo tipo de cosas extrañas.

Una vez puse a un hombre en trance, pensando llevar a cabo un reencuadre corriente. Le dije: "Levante el índice derecho para decir "sí" y el índice izquierdo para decir "no", y el hombre soltó "¡Púr-pura!" En ese momento, si no tienes patrones de utilización, te quedas bloqueado. Le dije, "Muy bien, ¡púr-pura!" Me limité a repetírselo con la misma tonalidad y cadencia. Entonces dijo: "¡Au-ra!" Así que dije "¡Púr-pura! ¡Au-ra!" Y seguí, "Ahora, tomemos este importante mensaje..." y le di alguna extraña serie de instrucciones de utilización. No tenía ni idea de lo que estaba haciendo.

Cuando salió del trance, me contó que cuando le dije que levantara su dedo del "no", se quedó sumergido en una gran aura púrpura. Cuanto más estaba en el aura, más sabía que se estaba efectuando algún cambio. De alguna manera, el aura lo estaba impregnando y cambiando. Vete a saber de qué se trataba. Una nube púrpura bajó y le cambió antes de que yo pudiera intervenir. Si yo hubiera interrumpido la nube púrpura, me habría quedado bloqueado. En cambio, me limité a seguirle el juego e hizo el trabajo por mí.

He tenido clientes que entran en trance mientras yo hago trabajo inconsciente, y lo hacen muy bien. De repente hay una pausa, y salen totalmente del trance. Me miran, y yo me limito a seguir ahí sentado contemplándolos con la mirada vacía y esperando. Miran a su alrededor y de pronto vuelven a entrar. Yo ni siquiera digo nada: sólo espero. Cuando la gente sale espontáneamente, soy muy paciente y dejo que me dé algo a qué responder. Hay mucha gente que flota, entra y sale del trance. Así que cuando sale, me limito a esperar, y cuando vuelve a entrar, puedo proseguir. Entonces, más adelante pueden volver a oscilar adentro y afuera. Si le pides a la gente que mantenga un estado alterado, le estás pidiendo que haga algo artificial. Tienes que ser fluido al responder a sus diversos estados.

—Hombre: *¿Se puede utilizar el reencuadre para síntomas psicosomáticos, como el dolor de cabeza?*

—El reencuadre es estupendo para los problemas psicosomáticos. Tienes la opción de utilizar el propio síntoma como señal sí/no. Si el síntoma es una jaqueca, por ejemplo, puedes hacer que duela más para "sí" y menos para "no".

—Hombre: *Muchas mujeres de médicos vienen a verme con síntomas psicosomáticos. Esos síntomas no hacen nada por esas mujeres. Los médicos se limitan a reírse burlonamente de ellas, y no les prestan ninguna atención ni hacen nada por ellas.*

—Resulta difícil identificar una 'ganancia secundaria'. Ya has hecho una suposición sobre cuál es la ganancia secundaria: tiene que ver con recibir atención. En casos parecidos en los que he efectuado reencuadre, la ganancia secundaria nunca ha sido recibir atención del marido. Normalmente, es una

manera de *ridiculizar* al marido. Es una forma de impedir que el marido se dé demasiada importancia por ser médico, presentándole una enfermedad que *no puede tratar*.

En las facultades médicas deben dar clases de pomosidad a los alumnos. He conocido a montones de tipos de terapeutas distintos. Conozco a programadores de empresas informáticas, y son muy diferentes entre sí. Pero la mayor parte de los médicos realmente tiene una serie estándar de análogos pomposos. No todos son pomposos, por supuesto; siempre hay excepciones a todo. Pero como colectivo, no sé qué le hacen a esa pobre gente.

—Hombre: *Si te tiras dos años de interno, siguiendo a otros médicos por el hospital, eso te vuelve pomposo. Es creación de modelos, e imitación.*

—Susan: *Estoy resfriada. ¿Puedes utilizar la hipnosis para quitarme el resfriado?*

—Vino a verme un hombre con un resfriado que le duraba seis meses, y lo hice desaparecer. Pero su inconsciente especificó exactamente cuánto tardaría en desaparecer. Lo tenía desde hacía seis meses, y su inconsciente quería *dos días más* para librarse de él.

—Susan: *Yo sólo llevo tres días resfriada.*

—Bueno, no me voy a tomar tiempo para hacerlo ahora, si es lo que me estás pidiendo. Pero desde luego, daré a alguna otra persona una serie de procedimientos para que lo haga contigo. ¿Te parece aceptable?

—Susan: *Sí.*

—Bueno, pues ¿quién quiere una labor interesante?

—Mujer: *Yo lo haré.*

—Muy bien. Sigue la secuencia siguiente: Hazla entrar en trance profundo y aparta su mente consciente. Puedes hacerlo de varias maneras. Puedes remitir a su mente consciente a algún recuerdo agradable. Puedes hacer que recorra un largo túnel y al final salga a un lugar con jardines y estanques donde puede nadar, y después cierra la puerta para que no escuche inútilmente.

Crea un mecanismo de retroacción para saber cuándo está aquí su mente consciente, y cuando no. Puedes pedir que uno de sus dedos se levante cuando sólo está aquí su mente inconsciente, y que baje cuando vuelva su mente consciente. Utiliza algo de ese estilo para tener retroacción.

Entonces, quiero que preguntes a su inconsciente si estaría dispuesto a suprimir el resfriado y que le pidas carta blanca. Obtén un "sí" o un "no". Si obtienes un "sí", pregunta si está dispuesto a hacerlo *ahora mismo*. Si observas cualquier vacilación en la utilización de señales verbales o no verbales, entonces pasa al formato de reencuadre, y averigua si el resfriado sirve para alguna función. Si es así, encuentra nuevas formas de desempeñar esa función. Haz que el inconsciente especifique **exactamente** cuánto tardará en desaparecer el resfriado.

También lo haces con preguntas sí/no. Haces preguntas del tipo: "*¿Estarías dispuesto a hacerlo desaparecer en una hora?*" Además de eso, al hacerla salir del trance, hazla entrar en situaciones en la que sanará todos los parámetros fisiológicos del resfriado.

Hazla pasar a un entorno donde sus síntomas de catarro desaparezcan espontáneamente. Si tiene dolor corporal, hazla entrar en una bañera de agua caliente o de hidromasaje. Si le gotea la nariz, llévala al desierto, donde todo se seca. Averigua qué síntomas tiene *antes* de inducirle el trance, para saber dónde hacerla pasar al hacerla volver.

—Mujer: *¿Dónde la llevaría para curar un dolor de garganta?*

—Es una buena pregunta. *¿Dónde desaparece el dolor de garganta? ¿Qué haces para librarte de un dolor de garganta?*

—Mujer: *Gárgaras con agua salada.*

¿Qué posibilidades tienes de tener dolor de garganta al salir del mar después de nadar en un agua tibia, tropical, salada? Unas cero. Si realmente fueras a nadar allí con un dolor de garganta serio, tu catarro podría

empeorar. Pero si vas a nadar al océano, especialmente si vas a una playa con buenas olas, tienes posibilidades de que toda el agua salada que te rodea regule todas tus membranas.

Si alguna vez te gotea la nariz, y no tienes un vaporizador nasal, o no quieres volverte adicta a esos vaporizadores nasales, puedes hacer algo muy sencillo. Actualmente, existen algunos difusores nasales muy adictivos en el mercado. Son más adictivos que los cigarrillos. Puedes observar a la gente en las farmacias, acercándose furtivamente al cajero y comprando cajas de vaporizadores para la nariz.

Es realmente extraño. Lo único que tienes que hacer para tener una alternativa sencilla y no adictiva a los vaporizadores nasales es comprar un frasco y vaciar todo el contenido. Luego lo llenas de una solución de agua salada, vuelves a poner el tapón, y te rocías la nariz con la solución salada. Eso funciona igual de bien para detener la mucosidad.

—Mujer: *¿Se puede utilizar el procedimiento que acabas de describir para un dolor de estómago o cualquier problema psicosomático corriente?*

—Sí. Pon en trance a la persona y empieza por hacer el reencuadre, para cerciorarte de que le das alternativas si el problema es funcional. Luego, al sacarla del trance, hazla pasar por otros entornos para cada síntoma que presente.

—Susan: *Mi resfriado ha remitido un poco —no del todo— pero mientras hablabais, empezó a desaparecer.*

—Una vez, a modo de demostración hice desaparecer sobre la marcha una alergia cutánea al roble. Hice entrar a la persona en trance profundo y le expliqué que la alergia es un error.

“Es un error”, dije. “Déjame que te cuente la historia de los antígenos y los anticuerpos. El sarpullido alérgico es una respuesta a una planta para protegerse de su peligro, pero esa planta no es peligrosa. Y entonces tienes todas esas molestias en la piel, pero es la respuesta de cuerpo. Y no es más que un error; y cuando cometes errores, la mejor respuesta siempre es eliminarlos.”

Dos horas más tarde, esa persona no presentaba ni rastro de alergia, salvo pequeñas marcas rojas en los puntos de la piel donde antes tenía heridas purulentas.

Es asombroso la de cosas que puedes hacer desaparecer si eres congruente. Con frecuencia, las personas nos hacen trabajar con sus “imposibles”. Tuvimos un cliente que presentaba una lesión neurológica que afectaba a su capacidad de andar. Como ya no tenemos consulta privada, enviamos a ese hombre a uno de nuestros alumnos, David Gordon.

El hombre llevó montones de radiografías e informes a su primera sesión, y “demostró” que era incapaz de andar normalmente. Llegó cojeando con una muleta, se sentó, y enseñó a David todos sus informes. David hizo unas cuantas cosas, y lo mandó a casa.

En su siguiente visita, David recordó algo que me había visto hacer eficazmente con alguien, y lo probó. Le contó al hombre la historia de la plasticidad del cerebro humano. Deberíais leer revistas de neurología, contienen las mejores metáforas. Toda la ciencia es una metáfora. *Plasticidad* significa que una parte del cerebro es capaz de hacerse cargo de la función de otra parte.

Se ha documentado que esto ocurre realmente. Si un niño aprende un idioma, y a los cuatro años le extraen el hemisferio del lenguaje, podrá volver a aprender a hablar en el otro hemisferio, aunque se supone que ese otro hemisferio no es el del lenguaje. Si la parte de tu cerebro que mueve tu dedo índice se destruye, puedes aprender a mover el índice con otra parte de tu cerebro. En eso consiste la *plasticidad*.

David puso al hombre en trance y le explicó que *se podían crear nuevos conductos*, y también *utilizar conductos distintos para volver a crear una función que ha quedado bloqueada por una lesión*. Le habló de estudios que indican que un 90% del cerebro no se utiliza. Que yo sepa, eso no son más que mentiras, pero se las contó muy bien. Y como la ciencia documenta que esas mentiras son realmente ciertas, David citó varios artículos de revistas, mientras el hombre estaba ahí sentado en trance.

Además de explicaciones directas sobre la plasticidad del sistema nervioso central, le contó metáforas más generales sobre encontrar nuevas calles para conducir cuando recorres una ciudad y llegas a una zona donde las calles están cortadas por obras.

Entonces dio a su inconsciente instrucciones bastante directas para establecer nuevas conexiones:

"Descubre exactamente dónde se ha producido la lesión, y comprueba los conductos nerviosos que no están ocupados para otras funciones, o que se pueden reasignar de forma segura sin interferir con otras funciones, hasta que hayas restaurado las funciones de la zona lesionada."

No sé si el hombre desarrolló realmente nuevos conductos o no. Pero **después de la sesión, se levantó y caminó normalmente**. Dado el argumento científico presentado por David, la respuesta lógica de ese ser humano era hacer los cambios necesarios para poder andar normalmente.

Fuera cual fuera la realidad subyacente a la metáfora científica, la respuesta adecuada era levantarse y andar. Así es como entiendo que tengo que concebir todo lo que hago. **También hemos tenido éxito utilizando este método con otros clientes que presentaban evidencia médica normal de traumas y lesiones neurológicas.**

—Hombre: *¿En eso consiste la curación por la fe?*

—No lo sé. *¿En eso consiste la neurología?* Me haces una pregunta sobre verificación de la realidad. Probablemente sea todo mentira. No lo sé. **Los curanderos de la fe presentan un contexto en el que la respuesta lógica es cambiar, y el fruto de su trabajo es ¡mucho mejor que el de muchos terapeutas!** Hacen un trabajo mucho mejor que la mayoría de nuestros alumnos, porque se han convencido a sí mismos, de modo que son más congruentes.

Una vez hice una curación por la fe. Entré en una reunión religiosa, con aspecto de santo. Toda la gente me miró; finalmente, les comiqué que había hablado con Dios. Les conté que tuve una experiencia conmovedora, en la que Dios me dio la capacidad de curar con mis propias manos. Convencí a la gente de ese grupo, y curé a algunos de ellos. No sé exactamente cómo se curaron a sí mismos. Lo único que hice fue proporcionar un contexto en el que podían responder adecuadamente, y cuando después les conté la verdad y les tomé el pelo, **aun así siguieron curados y sus vidas cambiaron.**

Estas historias pretenden demostrar que dentro de las personas existe cierto mecanismo *capaz de hacer esas cosas, pero hay que convencerlo, hay que motivarlo, hay que comunicar con él y brindarle un contexto en el cual responder.* De no ser así, no responderá, porque no le importa. Cualquiera que sea esa parte, no cojea, no le salen sarpullidos alérgicos porque si no, se pondría en marcha y remediaría la cojera o el sarpullido. Entonces, si le brindas un contexto en el que pueda responder adecuadamente, lo hará.

Eso es lo que realizamos con todas nuestras herramientas de PNL. **El reencuadre no es más que un contexto para que la gente responda cambiándose a sí misma.** Y a eso se reduce todo, que yo sepa.

Técnicas de utilización específicas

Generador de nuevo comportamiento

Hoy queremos enseñaros otras formas específicas de utilizar los estados de trance. En primer lugar, queremos enseñaros un procedimiento muy útil, que podéis utilizar para una gran variedad de comportamientos: el **generador de nuevo comportamiento**.

Podéis utilizarlo para cualquier situación en la que la persona tenga alguna respuesta con la que no está satisfecha. Esta descripción podría encajar con la demanda principal de la mayor parte de vuestros clientes. Voy a suponer que ya tenéis al cliente en trance y habéis establecido algún tipo de sistema de señales ideomotrices sí/no, de forma abierta o encubierta.

Lo primero que hacéis es pedirle que seleccione algún comportamiento con el que no esté satisfecho. Entonces, hacéis que se observe y se escuche a sí mismo reaccionando ante esa situación. Queréis que se vea a sí mismo, delante de él, como si estuviera viendo una película. Esto es una instrucción de disociación; le permite observar y escuchar cómodamente algo que podría ser desagradable si se encontrara realmente en esa situación. Decís:

"Hazme una señal afirmativa en cuanto hayas terminado de observar y escuchar, con comodidad y seguridad, ese fragmento de comportamiento que quieras cambiar".

Cuando obtengáis la respuesta afirmativa, preguntáis:

"¿Sabes qué nuevo comportamiento o respuesta preferirías tener en esa situación?"

Es importante formularlo todo en forma de preguntas sí/no, para recibir en todo momento una retroacción clara de la persona. Si la respuesta a esta pregunta es "sí", la persona sabe qué respuesta prefiere tener, así que decís:

"Bien. Ahora obsérvate y escúchate a ti mismo teniendo esa nueva respuesta ante la situación que solía ser un problema para ti. Dame una respuesta afirmativa cuando lo hayas hecho".

Entonces, preguntáis:

"Tras haberte observado teniendo una nueva respuesta a esta situación, ¿te ha resultado completamente satisfactorio?"

Si obtenéis una respuesta negativa, la hacéis volver para seleccionar un comportamiento más adecuado. Si obtenéis una respuesta afirmativa, seguís adelante para instalar el nuevo comportamiento, pidiéndole que vuelva a asociarse con la experiencia disociada.

"Esta vez, quiero que veas la misma película, pero desde el punto de vista del protagonista del comportamiento." "Métete dentro de la película y experimenta qué se siente al tener realmente esos comportamientos en esa situación."

Cuando lo haya hecho, preguntad: *"¿Sigue siendo satisfactorio?"*, y aseguraros de recibir una respuesta afirmativa congruente. A veces, un comportamiento parece estupendo desde fuera, pero no resulta bueno cuando te metes en él.

Si obtenéis un "no" a esa pregunta, tenéis que dar marcha atrás e introducir modificaciones en el comportamiento hasta que le satisfaga cuando lo experimente desde dentro. Ahora que ya tenéis su cambio de comportamiento, tenéis que hacer algo para estar absolutamente seguros de que el cambio se transfiera automáticamente a las situaciones pertinentes de su vida.

A esto lo llamamos acompañamiento futuro, o tender un puente. Podéis preguntar: *"Mente inconsciente, ¿asumirás la responsabilidad de hacer que este nuevo comportamiento se produzca realmente en el contexto donde solía producirse el antiguo comportamiento?"* Si queréis, podéis ser aún más explícitos. Podéis añadir: *"Ahora levanta el dedo del "sí" en cuanto tú, su mente inconsciente, hayas descubierto qué es lo que verás, oirás o sentirás concretamente que indicará que es un contexto en el que vas a hacer que se*

produzca este nuevo comportamiento". Estás averiguando qué indicación contextual activará automáticamente el nuevo comportamiento.

El *automatismo* es una de las características de los cambios introducidos por un hipnotizador refinado. Cuando se hace este tipo de cambio, *la mente consciente no tiene que 'recordar' hacer nada*. Si la mente consciente tiene que *recordar* el nuevo comportamiento, no lo has implantado debidamente. ¿Por qué cargar a la mente consciente? Es la parte más limitada y menos de fiar de la persona.

Con algunas personas, no es necesario el acompañamiento futuro explícito. Tienen una buena estrategia de acompañamiento futuro y lo harán solas. Otras personas no serán capaces de tender el puente solas, y hay que hacerlo explícitamente para hacer un trabajo concienzudo y sistemático.

Si la persona no sabe qué nueva respuesta quisiera tener en la situación problemática, entonces iniciáis un proceso de selección paso a paso. Primero decís: "Remóntate en tu historia personal. ¿Has tenido una respuesta en alguna otra situación que pienses que sería una respuesta excelente en esta situación?" Si la respuesta es "sí", entonces hacéis que reviva la situación e incorpore esa respuesta, siguiendo todos los pasos que acabo de describir. Si la respuesta sigue siendo "no", entonces hacéis que siga buscando un modelo, haciendo lo que llamamos *cambio de índice referencial*".

Decís: "¿Conoces a alguien que responda a ese tipo de situación de una manera que consideres muy apropiada, elegante y eficaz, —una forma en que a tí te gustaría responder?"

Puedes decir: "He visto que estás insatisfecho con tu comportamiento actual, que tienes alguna norma para el tipo de respuesta que te gustaría tener. Elige a algún ser humano —alguien a quien respetas y admires— que tenga lo que tú consideras una respuesta mucho más integrada y apropiada a este tipo de situación".

El modelo que elija puede ser "real" o de "ficción". Un personaje de ficción de una película o de un libro es una representación interna de una respuesta posible tan real como las personas de la experiencia vital, y puede servir de modelo de forma excelente. Cuando haya seleccionado el modelo, le conducís por una secuencia de tres pasos para incorporar el comportamiento de ese modelo a su propio repertorio.

Primero hacéis que vea y oiga el modelo respondiendo a la situación para la cual desea tener una nueva opción. Podéis pedirle que levante el dedo del "sí" para indicar cuándo ha terminado de hacerlo. Después, os acercáis a él, bajáis suavemente el dedo del "sí", y decís: "Bien. Tras haber observado y escuchado a esa otra persona haciendo esto, ¿crees ahora que ese es el tipo de respuesta que quisieras poder tener?" Si obtenéis un "no", tenéis que volver atrás y pedirle que encuentre otro modelo, o vea al mismo modelo respondiendo de otra forma. Si obtenéis un "sí", procedéis al paso siguiente.

En el segundo paso, decís "Ahora substituye a esa persona con tu propia imagen y tu misma voz en esa misma película y banda sonora. Vuelve a mirarla y a escucharla, y levanta el dedo del "sí" cuando lo hayas hecho".

Aquí se mira y se escucha a sí mismo reproduciendo el comportamiento, pero sigue estando disociado cinestésicamente. Cuando termine este paso, le preguntáis: "¿Después de verte y escucharte a ti mismo haciéndolo, sigues queriendo tener ese elemento de comportamiento? ¿Sigues pensando que es apropiado para ti?"

Si obtenéis un "no", volvéis atrás y modificáis el comportamiento hasta que sea adecuado —haciendo pequeños cambios, o volviendo a seleccionar un nuevo modelo. Si obtenéis un "sí", le pedís que entre en la imagen y tenga la experiencia por tercera vez, desde la perspectiva de estar ahí y vivir las sensaciones que acompañan esa respuesta particular. Cuando lo haya hecho, le preguntáis: "¿Sigue siendo satisfactorio?" Si la respuesta es "no", retrocedéis y modificáis el comportamiento. Si la respuesta es un "sí" congruente, eso significa que se ha ensayado el nuevo comportamiento en esa situación y ha resultado satisfactorio.

Esto es una forma realmente respetuosa y ágil de enfocar el cambio, porque disocias el cambio de la persona hasta que haya decidido que será útil. Entonces lo implantáis. Luego, hacéis un acompañamiento futuro como el que ya hemos descrito. Podéis pedir a su mente inconsciente que os dé una señal afirmativa

en cuanto haya descubierto qué indicación externa utilizará como activador automático de este nuevo comportamiento.

Al final, le podéis hacer algunas sugerencias generales de amnesia. "Es importante que recuerdes olvidar las cosas que no necesitas recordar" es una forma de decirlo. Vuestro objetivo es el cambio de comportamiento. Os da igual que tenga conciencia de él o no. Podéis sugerir que sólo recordará lo que su mente inconsciente considere útil que sepa su mente consciente.

Si su inconsciente decide no darle nada, pedid por lo menos que tenga una sensación de hormigueo y salga del trance como indicación de que ha sucedido algo útil, y que pueda mirar adelante para quedar deliciosamente sorprendido por algún comportamiento nuevo cuando se encuentre en el contexto correspondiente.

—Hombre: *Qué haces si obtienes una respuesta negativa cuando preguntas: "¿Tu inconsciente sabe qué indicación es?"*

—Podrías decir: *"Entonces quisiera recordar a tu mente inconsciente las situaciones particulares que viste y escuchaste, y en las cuales quieras que tu comportamiento sea diferente. Quisiera que volvieras a crear exactamente el mismo contexto y con la misma gente, el mismo entorno, y que observes y escuches lo que sucede justo al principio de esa experiencia, y que podrías utilizar como indicación de activar ese nuevo comportamiento".*

Creo que ya es hora de que os pongáis manos a la obra. Dividiros por parejas para experimentar un poco la descripción básica. Permitid que os tranquilice en el sentido de que es muy apropiado para vosotros tropezar un poco con este material. Os estoy pidiendo que empleéis una estrategia completa de cambio generador con una breve cantidad de instrucción.

Si ya fuerais capaces de hacer estas cosas con gracia y sin tropiezos, habrías desperdiciado vuestro tiempo y vuestro dinero viniendo aquí. Así que me encanta que seáis lo bastante valientes para sentiros libres de limitaros a las opciones que ofrezco aquí. Os recuerdo que no son más que nuevas opciones que añadir a vuestro repertorio general de comunicador eficaz. Con un poco de práctica, estas opciones se volverán tan fáciles y elegantes como cualquier otra técnica que hayáis aprendido a utilizar.

Esquema del *Generador de Nuevo Comportamiento*

1. Seleccionar la situación en la cual se desea un nuevo comportamiento.
2. Elegir un modelo.
3. Observar y escuchar al modelo comportándose en la situación.
4. Poner la propia imagen y la propia voz en lugar de las del modelo.
5. Entrar en la película para experimentar las sensaciones cinestésicas.
6. Acompasamiento

¿Qué indicación activará el nuevo comportamiento futuro?

La estrategia que acabáis de utilizar está diseñada para el cambio de comportamiento directo. La única dificultad con que os habéis tropezado ha sido el tratamiento de la "Ganancia secundaria". Permitidme utilizar como ejemplo un problema con el que trabajó Nora.

Nora estaba interesada en aprender a tener nuevas opciones respecto al tabaco. Fumar es un problema habitual y tiene una profunda serie de ganancias secundarias para mucha gente. En otras palabras: fumar hace ciertas cosas para Nora y para otros fumadores que sirven para un fin positivo. En realidad, para ella es mejor fumar y tener acceso a esas experiencias y esos recursos, de lo que sería dejar de fumar. Pero quiere renunciar a algo que sabe que es fisiológicamente nocivo. La dificultad reside en que si tuviera que renunciar a ello *sin que ocurriera nada más*, perdería el acceso a ciertos recursos y estados de conciencia que son importantes para ella.

Confío en que si tuviera que hacer que Nora dejara de fumar sin hacer nada más, su mente inconsciente será lo bastante flexible para que vuelva a empezar a fumar a los pocos meses. Si tuviera que hacer un juicio global sobre su funcionamiento, probablemente sea mejor que fume —incluso con las consecuencias físicas nocivas— y siga teniendo acceso a ciertos recursos, a que deje de fumar y pierda el acceso a esos recursos.

Pero todas las dificultades que implica la ganancia secundaria se pueden superar fácilmente utilizando el reencuadre. El generador de nuevo comportamiento sirve sobre todo para el cambio de comportamiento sencillo. Si existe una ganancia secundaria, utilizad el reencuadre.

El generador de nuevo comportamiento también se puede combinar de forma útil con el reencuadre. Si en el paso de "generar nuevas opciones", vuestro compañero no crea nuevas alternativas lo bastante rápido para satisfacerlos, podéis decir algo así:

"Y mientras sigues trabajando, desarrollando y considerando diversas alternativas... Quisiera recordarte... algunos recursos adicionales... fuentes de modelos que podrías considerar... Puede que haya habido en tu vida otros momentos y lugares... en los que tuviste comportamientos alternativos que te protegen y te dan lo que necesitas... con mayor éxito... que X... Si los hay, puedes considerar esas alternativas.... Además... puedes efectuar rápidamente... una concienzuda búsqueda visual... y auditivamente... de gente a la que realmente respetas y admirás... que parece tener opciones alternativas... que son más eficaces que X... y además les permiten tener el tipo de experiencias que deseas para ti mismo... Evalúa cada una de ellas... dejando que la parte de ti que hace X... determine cuál, de existir, es más eficaz para ti que X... Por supuesto, cuando tu mente inconsciente haya determinado... que hay tres métodos de seguir haciendo lo que tenía que hacer X... más eficazmente que X... te dará una señal "sí", y hará que despiertes... tomándote todo el tiempo que necesites."

Los procedimientos que os estamos enseñando no tienen por qué ser utilizados aisladamente. A medida que los practiquéis y los utilicéis con mayor eficacia, podéis empezar a combinarlos y variarlos de forma que el aprendizaje os resulte más interesante.

—Hombre: *¿Alguna vez has obtenido una señal afirmativa congruente, pero luego no has obtenido el nuevo comportamiento?*

— No. Si obtengo una respuesta congruente que dice que ocurrirá, así será. A veces la persona mantiene el nuevo comportamiento durante tres o cuatro meses, y está encantada, y luego vuelve al antiguo comportamiento. Para mí, eso es una afirmación de que soy un elegante maestro del arte del cambio, que la persona que fue mi cliente es muy sensible y capaz de hacer fácilmente cambios profundos, y que algún contexto de su vida —su trabajo, sus relaciones familiares, o alguna otra cosa— ha cambiado, de forma que el antiguo comportamiento se ha vuelto más apropiado que el nuevo comportamiento que encontramos. Ahora, mi trabajo consiste en crear nuevas alternativas más adecuadas para el nuevo contexto.

— Larry: *He oído contar que puedes llevar a una persona al futuro y preguntarle cómo le gustaría que fuese.*

— Estás hablando de la pseudo-orientación en el tiempo. Cuando haces eso, pones a la persona en trance, la orientas en el futuro, y *presupones* que ya ha resuelto el problema que tenía cuando vino a verte por primera vez. Entonces, le pides que vuelva a contar en detalle cómo resolvió ese problema, y qué hiciste tú con él que le resultó particularmente útil.

En realidad, hemos utilizado este método como forma de desarrollar nuevas técnicas, que empleamos después con otros clientes. Hay montones de maneras de llevar a cabo la pseudo-orientación en el tiempo. Es uno de mis planteamientos favoritos, pero es un poco más avanzado. Si podéis seguir los pasos que acabo de daros, tenéis los elementos básicos para operar cambios útiles. Este es el esqueleto desnudo de cómo proceder eficazmente.

Las variaciones, como la pseudo-orientación en el tiempo, requieren cierto arte. Os voy a dar lo que considero los ingredientes esenciales. El sabor particular de los platos que guiséis en vuestra cocina será vuestro propio arte. Os recomiendo que os permitáis limitaros a este escueto resumen hasta que se convierta en una parte automatizada de vuestro repertorio, y que después os pongáis 'artísticos'. El punto de partida es *ser eficaz*. Cuando logréis hacerlo, podréis poneros artísticos.

Me ha gustado mucho el trabajo que habéis hecho todos vosotros. ¿Hay más preguntas o comentarios sobre vuestra experiencia a los que pueda responder ahora?

—Beth: *Kitty hizo ese ejercicio conmigo, y yo estaba tratando con algo con lo que llevo trabajando durante seis o siete años en diversos tipos de psicoterapia, desde la reichiana a la gestáltica y todo lo demás. Es algo que me ocurrió en mi primera infancia y que me enajenó, y no conseguía llevarlo a una conclusión. Sin embargo, utilizando este generador de nuevos comportamientos con la ayuda de Kitty, que lo hacía por primera vez en su vida, todo encajó. No encuentro las palabras exactas. Simplemente ocurrió. Hubo una unificación, aceptación y perdón, que hasta ahora había sido incapaz de experimentar. He pasado mucho tiempo intentando conseguirlo con muchos enfoques diferentes. Gracias.*

Eso era un testimonio, no una pregunta. Pero también pedí comentarios, así que es perfectamente apropiado. Gracias.

Identificación en trance profundo

La utilización de modelos exquisitos para el generador de nuevo comportamiento se basa en lo que llamamos “cambio de índice referencial” — “convertirse” en otra persona. A un cambio de índice referencial realmente profundo se le llama “identificación en trance profundo”, y es uno de los fenómenos hipnóticos más difíciles de todos.

La identificación en trance profundo es un estado de conciencia en el que **asumes la identidad de otro**. Lo haces de forma tan completa, que durante ese período de tiempo *no sabes* que lo estás haciendo. Evidentemente, tiene varios grados. Se puede adoptar el comportamiento no verbal y verbal de otra persona de forma *tan completa* que adquieres automáticamente muchas de las capacidades que tiene, aunque no tengas una representación consciente de dichas capacidades. **Esencialmente, es lo que hicimos con gente como Milton Erickson, a fin de aprender rápidamente la capacidad de conseguir los resultados que obtienen.**

Hay ciertos elementos necesarios para ayudar a alguien a hacer una identificación en trance profundo. Primero, **tienes que suprimir la identidad de la persona con la que estás trabajando**. Eso presupone un montón de amnesia: tiene que olvidar *quién es*. En segundo lugar, supone que va a tener la capacidad de generar su comportamiento basándose en lo que ha observado en otro.

En otras palabras, si va a hacer una identificación en trance profundo con Melvin Schwartz, significa que todo su comportamiento debe generarse a partir del comportamiento verbal y no verbal de Melvin Schwartz. Tienes que dar instrucciones a su mente *consciente* para que ajuste su experiencia al comportamiento del modelo: esto incluye la tonalidad de la voz, las expresiones faciales, la postura, el estilo de movimiento y las formas típicas de responder.

Hay muchas maneras de ofrecer una identificación en trance profundo. Veamos una de ellas. **Lo primero que haría es inducir una regresión total en la edad, para eliminar la identidad de la persona con la que estoy trabajando.** De paso, esto te dirá cuánto trabajo tendrás que hacer para conseguir la identificación en trance profundo. Pero, ¿cómo consigues la regresión en la edad? ¿Qué tipo de experiencias conducen a la regresión en la edad? Pensad en cosas universales durante un momento. ¿Qué experiencias universales utiliza la gente para remontarse por sí misma a su pasado?

- Mujer: *Cuando aprendiste a andar.*
- Hombre: *Recuerdos de la infancia.*
- No. Voy a plantear la cuestión de otro modo.

Estáis mencionando cosas que pertenecen a la infancia de la gente, pero no cosas que vosotros mismos habéis utilizado para remontaros a la infancia. Os voy a dar un ejemplo. Una de las cosas que utiliza la gente para regresar por sí sola son los cuadernos del colegio. La gente saca sus cuadernos escolares específicamente para regresar. Las reuniones de ex alumnos son otro ejemplo clásico de técnica de regresión en la edad. ¿Qué más?

- Mujer: *Álbumes de fotos.*
- Hombre: *Cajas de recuerdos.*
- Exactamente.

- Hombre: *Olores*.
- Los olores hacen que se produzca espontáneamente, pero no constituyen una forma utilizada deliberadamente por la gente.
- Mujer: *Viejas canciones*.
- Porqué no.
- Hombre: *Souvenirs*.

¿Qué más hace la gente? *La gente vuelve a su ciudad natal y vuelve al barrio donde se crió*. Las cosas de las que hablamos ahora son cosas que hace todo el mundo. Si busco un fenómeno hipnótico, quiero diseñar una experiencia en que la reacción espontánea sea la respuesta que deseo —en este caso la regresión— así que utilizaré ese tipo de experiencias universales.

Una de las formas de lograr la regresión es inducir un trance y hacer que alguien se vea a sí mismo ante el *libro del tiempo*.

“Y en ese libro hay fotos de toda tu vida, y la página por la que está abierto ahora es tu edad actual, total y completamente. Pero cuando pasas a la página del año anterior, de repente, vuelves a estar ahí completamente... sintiéndote como te sentías entonces... y sabiendo sólo lo que sabías entonces y nada más... honesta y completamente... y así puedes pasar las páginas hacia atrás... una por una... retrocediendo plena y completamente año tras año... hasta que llegues a la edad de seis años... de tal forma que cuando llegues estés total y completamente... En los seis años de edad... sabiendo honestamente lo que sabías entonces y sólo entonces... y cuando estés dispuesto a continuar... espontáneamente... una de tus manos empezará a flotar... hacia arriba... sólo como una indicación para mi... de que honestamente tienes seis años.”

Así es como concibo una técnica para conseguir cualquier fenómeno. De todas maneras, no hay ningún fenómeno de trance que la gente no haga ya. La regresión en la edad no es algo que hagan sólo los hipnotizadores. Es algo que la gente hace por sí sola. Abre una caja de recuerdos, elige un objeto y vuelve a la edad que tenía relacionada con ese objeto. Descubre que la caja es una verdadera *máquina del tiempo*.

“Así puedes abrir un agujerito en un lado, y elegir algo de tu infancia y hacerlo muy pequeño y ves la puerta... la abertura de la caja ante ti... y lentamente empiezas a caminar en la caja del tiempo... y cuando pasas esa puerta tienes unas sensaciones extrañas y confusas. Al recorrerla, miras a tu alrededor y hay grandes objetos por todas partes y cada objeto tiene una puerta... Y sabes, aunque estás ligeramente asustado, que si entraras por cualquiera de esas puertas... volverías a la edad... en la que ese objeto apareció en tu vida...”

¿Sabéis?, lo que estoy diciendo no tiene ningún sentido. Sin embargo, estoy diseñando un contexto en el que a la gente le resulta posible y lógico experimentar una realidad alternativa. Evidentemente, siempre utilizas retroacción para observar si la persona está respondiendo o no. Utilizas todas las pistas de comportamiento habituales para saber si la persona está ‘regresando’ realmente. Cuando has conseguido la regresión, puedes hacer algo con ella. Tienes un niño de seis años sentado delante de ti. ¿Qué hacen los niños de seis años para convertirse en otra persona?

- Hombre: *Juegan a disfrazarse*.
- Exactamente. Suben al desván y juegan a disfrazarse; juegan a ‘hacer como si fueran’. Así que haces que se pongan una serie de ropas, sólo que no saben de quién es esa ropa.

“Hay una ropa divertida. No se parece a la ropa de mamá. No es la ropa de papá. No es un uniforme del ejército. No tengo ni idea de a quién pertenece esa ropa. No tiene ningún sentido... pero de repente, inconscientemente... empiezas a olvidar que eres un niño... y empiezas a convertirte en una persona que no conocías cuando tenías seis años... pero tu inconsciente sabe quién es... y puede adoptar el tono de voz de esa persona... las respuestas de esa persona... sólo el movimiento de esa persona... y sólo el comportamiento de esa persona, de forma que durante los próximos diez minutos que pases aquí sentado... desarrollas inconscientemente... una personalidad basada sólo en lo que conoces... de ese ser

humano particular... de manera que dentro de diez minutos tus ojos se abrirán... y serás por completo ese ser humano particular."

—Os parece que esta forma de hacerlo tiene sentido? Ya sabéis, podríamos daros muchas estrategias específicas de utilización de la hipnosis para conseguir resultados diferentes. En cambio, lo que intentamos hacer ahora es daros una idea sobre cómo concebimos la utilización de la hipnosis para hacer cualquier cosa. Creo cualquier fenómeno hipnótico particular, imaginándome cómo puedo llegar a él de la manera más fácil y natural posible. Si no podéis conseguir así la regresión y la identificación, siempre podéis utilizar el reencuadre para lograrlo.

—Hombre: *¿No hay una gran variación en lo rápido que puedes ir cuando haces identificación en trance profundo? ¿No tienen que tener los clientes alguna flexibilidad para hacerlo?*

—Sí. Normalmente, no suelo intentar hacer una identificación en trance profundo mientras no tenga a alguien que sea un sujeto *exquisito*, entrenado para responder a mí rápidamente. Intentaría conseguir muchos otros fenómenos de trance antes de intentar una identificación en trance profundo. Me parece un disparate intentarlo con alguien que todavía no sabe producir amnesia y alucinación negativa y positiva, porque son requisitos mínimos. Así que antes haría muchas otras cosas.

Si fuera profesor de los primeros cursos de E.G.B., la identificación en trance profundo sería una de las primeras cosas que enseñaría. Conseguiría cintas de vídeo de Albert Einstein e Irvin Berlin y otros grandes genios de nuestra cultura. Tendría cintas de vídeo de ellos haciendo diversas cosas: hablando e interactuando con la gente —y especialmente hablando de aquello por lo que son famosos. Entonces, haría que los críos utilizaran esas muestras de comportamiento como base para convertirse en esas personas y acceder a sus capacidades.

—Hombre: *Me parece que eso es lo que en otras culturas se ha llamado 'posesión de espíritus'.*

—Sí. Que yo sepa, lo que la gente experimenta como 'posesión demoníaca' no es ni más ni menos que identificación en trance profundo. Conozco a un hombre famoso por su trabajo con personalidades múltiples. Siempre tiene unos veinte clientes con personalidad múltiple. También es un buen católico, así que por supuesto muchos de sus clientes están poseídos. Hace exorcismos en la pista de helicópteros del patio de un hospital. ¡Él consigue premios nacionales por ser un buen psiquiatra, pero a mí me consideran raro!

Fui a verle porque tenía curiosidad por sus clientes con personalidad múltiple. Vi a una de sus clientes en un estado alterado, y conocí a cuatro o cinco de sus personalidades y al demonio que la poseía. Que yo sepa, puedo inducir eso en cualquiera. De hecho, la forma en que procedió a presentarme esas personalidades es exactamente la manera en que yo las induciría como hipnotizador.

La mujer estaba allí sentada en una silla, hablándonos de cuánta amnesia había tenido en su vida. A nadie le pasa, ¿verdad? ¡Sin embargo, el factor que convence al psiquiatra de que tienes personalidades múltiples es que haya algún período de tu vida que no puedes recordar! Inventa un nombre para cualquier período sobre el que tengas amnesia. **Según este psiquiatra, en el período que no recuerdas no eras tú; era otra personalidad.** Le da algún nombre, como "Fred". Entonces ignora tu comportamiento actual, te golpea inesperadamente la cabeza y llama con ese nombre: "¡Fred! ¡Fred! ¡Sal! ¡Ven!" Si dices: "¿Quéquieres decir con "Fred, sal"?", te ignora hasta que de repente aflora otra personalidad. Es una forma estupenda de crear personalidades múltiples.

Estoy seguro de que las personalidades múltiples las fabrican los padres y los terapeutas bienintencionados; no se producen espontáneamente.

—Hombre: *Cuando haces una identificación en trance profundo, noquieres que la persona se convierta en otra persona a los seis años de edad. ¿Cómo haces que vuelva a crecer?*

—Simplemente le dices que sea otra persona. Los niños no *fingen* ser otra persona que sólo tiene seis años. Fingen ser otra persona de la edad que tiene la persona cuando la conocen. A los niños les puedes decir cualquier cosa, y mientras lo hagas expresivamente, te obedecerán.

Cuando hayas hecho regresar a la persona, dices "Ahora, mientras sigues jugando y pasándolo bien, tu mente va a aprender sobre..." Luego te limitas a darle sugerencias directas: "Selecciona todo lo que sabes inconscientemente sobre tal-y-cual —su aspecto, su forma de hablar, de moverse, de responder— y conviértelo en una sola unidad, de forma que emerjas espontáneamente dentro de un cuarto de hora siendo totalmente ese adulto."

Permitidme que os prevenga otra vez. La identificación en trance profundo es muy complicada y difícil. Es útil como estrategia de aprendizaje, pero hay formas mucho más fáciles de conseguir la mayor parte de las cosas que queréis lograr. Para la mayor parte de los cambios, el generador de nuevos comportamientos o alguna otra técnica funcionará igual de bien, y es mucho más fácil de emplear.

Control del dolor

El dolor es una cosa fascinante porque resulta muy útil hasta cierto punto, y luego deja de ser útil. Esto también se aplica a otras muchas cosas. Un poco de adrenalina en una emergencia puede ser útil, pero demasiada puede resultar incapacitadora, según de qué tarea se trate.

Para algo realmente sencillo y agotador, como levantar un coche de encima de alguien, cuanta más adrenalina mejor. Pero para cualquier tarea que requiera coordinación fina, como arreglar un reloj o meter una llave en una cerradura, demasiada adrenalina es desastrosa.

Para tratar el dolor, brindo un contexto donde la respuesta natural sea la desaparición del dolor. Es una estrategia global para la hipnosis: crear un contexto donde la respuesta natural sea la que yo deseo.

En la historia clásica de Erickson sobre el control del dolor, trajeron a una mujer que estaba muriendo de cáncer. Se la llevaron a Erickson en una ambulancia, la pusieron en una camilla, y la empujaron hasta su consulta. La mujer miró a Erickson y dijo:

"Ésta es la cosa más estúpida que he hecho en toda mi vida. Mi médico me manda aquí para que usted pueda hacer algo con el dolor. Las drogas no me alivian. La cirugía no me alivia. ¿Cómo va a poder aliviar mi dolor sólo con palabras?"

Erickson, sentado en una silla de ruedas, se balanceó adelante y atrás y la miró, y acompañó todas sus creencias diciendo:

"Vino aquí porque su médico le dijo que viniera, y no comprende cómo simples palabras podrían controlar su dolor. Ni siquiera las drogas controlan su dolor. Ni siquiera la cirugía controla su dolor. Y piensa que ésta es la cosa más estúpida que ha oído. Bueno, permítame que le haga una pregunta. Si esa puerta se abriera de golpe ahora mismo... y usted mirara y viera un enorme tigre... lamiéndose los morros... hambriento... mirándola sólo a usted... ¿cuánto dolor cree que sentiría?"

Presentó un contexto en el que nadie sería 'consciente' del dolor. **El dolor simplemente no existe cuando estás a punto de ser devorado por un tigre.** Una experiencia en la que no hay dolor es algo que se puede anclar, y perpetuar en un estado alterado, y eso hizo Erickson.

Después, los médicos no la comprendieron cuando dijo que tenía un tigre debajo de la cama, y que se limitaba a escuchar su "ronroneo". Hay montones y montones de maneras de abordar el control del dolor. Tenéis qué pensar qué haría falta, si tuvierais dolor fisiológico, para que dejarais de sentirlo. Ir al dentista y que te perfore la muela duele. Cuando toca un nervio, las señales pasan fisiológicamente por los nervios y el cerebro exclama "¡uyyy!" Eso es lo que pasa. Pero hay gente que va al dentista, no toma novocaina, y no siente nada. Tampoco utiliza la hipnosis. Los dentistas os hablarán de ellos. Los dentistas taladrán sus nervios, y no responden. El último dentista al que acudí me dijo: "Nunca he podido comprenderlo. ¡Me duele hasta a mí, pero ellos no sienten nada!"

¿Quién es la gente capaz de hacer eso? Gente sin conciencia de la cinestesia. **Hay gente que no tiene ninguna sensación, así que no puede sentir el dolor.** Lo único que podría hacerle sentir algo es poner la mano sobre una chapa ardiente. Para cuando se les hubiera quemado hasta el codo, podrían darse cuenta.

Es gente que se suele hacer muchas heridas. Normalmente tiene las rodillas peladas, y choca con las cosas, porque no tiene conciencia de su cinestesia y no ha aprendido a ser precavida. Una estrategia para trabajar con el dolor es que puedes hacer que alguien se vuelva así.

Las preguntas que siempre debéis haceros son "¿Qué es lo que quieres?" y "¿Dónde ocurriría naturalmente?"

Hay contextos en los que puedes ir por ahí y sentir cosas, pero no sentir el dolor. ¿Alguna vez os habéis herido la mano? ¿Os habéis cortado el dedo haciendo una verdadera herida? ¿U os habéis dado un martillazo de forma que realmente palpitaba de dolor? Y durante el período de tiempo en que palpitaba, ¿Llegasteis a olvidarlo por alguna razón? ¿En qué contexto ocurriría?

—Hombre: *En una emergencia.*

Seguro. Una emergencia es un ejemplo clásico. Para la mayoría de la gente, ni siquiera hace falta una emergencia. Lo único que necesita es que le distraiga otra cosa. **Los seres humanos tienen una cantidad de atención consciente tan limitada...** La regla es que la gente sólo puede atender a 7 ± 2 elementos de información. Así que **dadle nueve elementos si queréis distraerla.** Dadle otra cosa que hacer —cualquier otra cosa.

Una vez trabajé con un hombre que padecía un intenso dolor. Había sufrido un accidente que resultó en una lesión de espalda. No conozco los detalles médicos, pero había alguna razón física por la que tenía que dolerle. Vino a verme y me dijo que quería hipnosis. Le dije que no sabía si podría ayudarle con su dolor. Tenía un procedimiento que funcionaba muy bien, pero sólo con gente madura e inteligente y, francamente, no sabía si él era lo bastante maduro. Le dije: "Mire, las personas más maduras e inteligentes son las que son capaces de ver las cosas desde distintos puntos de vista perceptuales".

Dicho sea de paso, según Jean Piaget esto es realmente cierto. Así que expliqué a ese hombre la teoría de Piaget y su prueba de inteligencia. Según Piaget, ser inteligente significa ser capaz de decir cómo son las cosas desde diversas perspectivas. Si quiero hacer una prueba a un niño, puedo utilizar un bloque de madera y un dedal. Llamo al niño, le enseño el dedal, y coloco el bloque de madera delante del dedal para tapar al niño la vista del dedal. Entonces pregunto: "¿Hay algo detrás del bloque?" Si el niño dice "no", no es muy "maduro".

El niño "maduro" puede visualizar el dedal cuando está oculto, y también puede ver qué aspecto tendrían el dedal, el bloque de madera y él mismo desde el otro lado de la mesa. Los analistas preguntan literalmente: "¿Qué aspecto tendría si estuvieras del otro lado de la mesa?" Cuanto mejor puedes ver las cosas desde distintos puntos de vista, más "maduro" e inteligente eres. Una consecuencia de ese tipo de visualización es que te *disocias de tus sensaciones*. Eso es lo que algunos métodos modernos enseñan a los niños. Enseñan a los niños a crecer y disociarse de sus sensaciones, porque eso es lo que significa ser "maduro".

Le dije a ese hombre que quería que fuera a casa y practicara una cosa, porque la semana siguiente iba a someterlo a extensas pruebas para averiguar lo maduro e inteligente que era.

Lo que tenía que hacer era averiguar qué aspecto tenía tumbado en la cama, primero desde el punto de vista perceptual de una esquina de la habitación, y luego desde el punto de vista de la esquina opuesta, y luego desde cada una de las esquinas intermedias. Le dije que la semana siguiente elegiría una esquina al azar, y haría que me lo dibujara en detalle. Lo mediría y averiguaría exactamente qué ángulo era, y mirando su dibujo podría calcular su inteligencia.

Se fue a casa, y cuando volvió una semana después había hecho sus deberes. Trabajó metódicamente en ello. Estaba muy motivado; quería que yo lo tratara y pudiera ayudarle. Y cuando volvió, me dijo: "Sabe, lo más raro es que en toda la semana no me ha dolido mucho". Encomendar a alguien una labor adecuada es otra forma de conseguir el mismo resultado.

Hay otras formas extravagantes de tratar el dolor. En trance puedes hacer cualquier cosa, siempre que lo presupongas. Una vez, dije a un hombre que vino a verme: "Quiero hablar con el Cerebro. En cuanto el Cerebro esté preparado para hablarme, y ninguna parte consciente sepa nada de lo que está pasando,

entonces la boca se abrirá y dirá "Ahora." Se quedó sentado durante veinte minutos, y entonces dijo: "Ahoraaaa". Dijo: "Muy bien, Cerebro, te has bloqueado. El dolor es algo muy valioso. Te permite saber cuándo hay que atender a algo. Pero esa lesión ya está siendo tratada lo mejor posible. A menos que sepas otra cosa que también haya que hacer, es hora de cortar el dolor".

Dijo: "¡Sí!" Yo dije: "Córtalo ahora, y vuelve a activarlo únicamente cuando sea necesario; no antes". Bueno, no tengo ni idea de lo que significa todo eso, pero parece muy lógico, y presupone que el cerebro puede hacer lo que le pido. Después de la sesión, no volvió a tener ningún dolor.

Amnesia

Quiero comentar algo de uno de los ejercicios. Un hombre dijo algo que se puede utilizar para provocar amnesia. Hizo el ejercicio, y cuando la mujer a la que había puesto en trance volvió, la miró y dijo: "Mira qué tranquila está la habitación".

Cuando una persona vuelve y abre los ojos, si la miras y comentas inmediatamente cualquier cosa distinta de la experiencia de la que acaba de salir, dirigirás bruscamente su atención a otra cosa, y probablemente provocarás una amnesia realmente profunda. Eso es cierto tanto si está saliendo de un trance profundo como si estás en medio de una conversación corriente con él.

Por ejemplo, podéis estar hablando de hipnosis, y de repente te vuelves y empiezas a hablar de la necesidad de comprobar los frenos antes de bajar un puerto de montaña, de forma muy congruente y con sumo detalle. Si después preguntas: "¿De qué te estaba hablando ahora mismo?", probablemente no lo recuerde. Como no hay continuidad, la probabilidad de que recuerde conscientemente lo que ocurrió justo antes de la interrupción es realmente pequeña. Así provocas amnesia.

Intentadlo con vuestros clientes cuando trabajéis oficialmente con estados alterados. Dad la serie de instrucciones que queréis que sigan en casa, y cambiad de tema inmediatamente. Tendrán amnesia respecto a las instrucciones; sin embargo, por lo general las seguirán. Si lo hacéis así, no habrá ninguna interferencia de la mente consciente. No recordarán los deberes, así que no podrán tener ninguna "resistencia consciente" a realizarlos.

—Hombre: *He tenido clientes que se han disculpado por no recordar los deberes que les había puesto para casa, y luego han descrito exactamente cómo los han hecho.*

—Excelente. Eso es una retroacción realmente buena para saber que tu mensaje ha sido recibido.

Cuando trabajéis en trance oficial, en cuanto la persona despierte del trance, podéis empezar a mitad de una frase a comentar algo que no tiene ninguna relación con lo que ocurrió antes o durante el trance. Para ella, es una indicación inconsciente de que prefieres no hablar de lo que acaba de ocurrir, y de que tampoco es necesario que la mente consciente pueda acceder a ello. La amnesia es fácil de provocar, como casi todos los demás fenómenos del "trance profundo", y ésa es una forma de conseguirla.

—Hombre: *Yo tenía problemas para suscitar amnesia en mis clientes. Entonces, empecé a hacer de forma diferente una sola cosa: esperaba unos quince minutos antes de sacar a relucir lo ocurrido en el trance. Eso era lo único que cambiaba, y la amnesia empezó a producirse.*

—Hombre: *He comprobado que si digo a alguien: "Entonces tomarás la decisión sobre esto el próximo martes", cambio bruscamente de tema, y...*

—Bueno, yo no sería tan directo. Presupondría la decisión. Diría: "Y cuando el martes próximo nos veamos para seguir esta conversación, quisiera que prosiguieras y me indicaras cuál ha sido tu decisión de alguna manera que sea especialmente interesante para mí", y cambiaría de tema. Si haces eso, el comportamiento se producirá, y no habrá ninguna conciencia de lo que está pasando, lo cual es una ventaja cuando hay alguna resistencia consciente a lo que propones.

Dicho sea de paso, la amnesia es una forma de convencer a un "incrédulo" de que ha estado en trance. Cuando despierte del trance, llamad inmediatamente su atención a otra cosa, y después pedidle que describa todo lo que ocurrió, para demostrarle así que estaba en trance.

La consulta de Milton Erickson era el 'Reino de la Confusión'. Había cuatrocientos mil objetos en la habitación, de modo que tenía muchas opciones de las que hablar y a las que dirigir tu atención. Siempre colocaba los relojes de forma que él podía verlos y tú no. Le gustaba sacar a la gente del trance, cambiar de tema, y luego decir, "Ahora, *antes de que mire su reloj, quisiera que apostara sobre cuánto tiempo ha transcurrido.*" Por supuesto, nunca sabías qué hora era, porque a Erickson se le daba realmente bien la distorsión del tiempo. Normalmente, eso es un factor de convicción para la gente. Si no puede explicar qué pasó durante las dos últimas horas, se convence de que estaba en trance.

Otra forma de provocar amnesia es producir disociación. Por ejemplo, si una persona está muy especializada visualmente, puedo hacer con él una inducción de superposición y conducirlo a un estado de conciencia cinestésica. Cuando vuelve a su estado de conciencia normal, será automáticamente amnésico de su experiencia de trance. No tendrá forma de acceder a la información, porque su conciencia es *visual* y las experiencias en estado alterado tenían una base *cinestésica*. "El" —la parte visual de su ser— no entenderá de eso.

Cada vez que alteras radicalmente el estado de conciencia de alguien, y luego le haces volver bruscamente a su estado normal, sin crear puentes entre esos estados, tenderá a no recordar lo que ocurrió cuando su conciencia estaba alterada. No tiene forma de acceder a esa información en su estado normal; la información está vinculada a otro estado de conciencia.

Se ha investigado el aprendizaje basándose en formas más suaves de este fenómeno. Se ha descubierto que si memorizas información mientras escuchas música, más adelante tendrás mucha mayor capacidad de recordar la información si vuelves a escuchar la misma música. Lo que aprendes mientras bebes café o alteras tu conciencia de alguna otra manera, lo recordarás mejor si vuelves a beber café o alteras tu conciencia de la misma manera.

Podéis utilizar esta misma información para provocar amnesia. Pero lo que sí queréis asegurar es que habéis transferido los cambios de comportamiento al estado de conciencia normal de la persona.

Para ello es muy importante tender puentes que automaticen dicha transferencia. Ese es el objeto de haceros practicar el acompañamiento futuro. Garantiza que el cambio que habéis introducido se transferirá al contexto donde es necesario.

—Lynn, ¿qué acabo de decir? (Él levanta el brazo dirigiendo a Lynn a un acceso visual. Ver en el Apéndice I las pistas de acceso ocular).

—Lynn: *No lo sé.*

—No me importa que no hayas entendido lo que he dicho. Simplemente dime qué palabras empleé.

—Lynn: *No lo sé; no lo recuerdo. Se ha borrado.*

¿Habéis observado que cuando le hice la pregunta solicitando información auditiva, moví el brazo dirigiendo su mirada hacia arriba y hacia la izquierda?

Ella lo siguió con la vista, así que estaba mirando en una dirección que le permitía acceder a información visual, pero no auditiva. Es otra forma de conseguir disociación. Así que no es sorprendente que afirme tener amnesia sobre lo que yo dije.

—¿Recuerdas lo que he dicho esta vez? (Mueve el brazo hacia abajo y hacia la izquierda de ella).

—*Dijiste que tenía amnesia, porque me dirigiste al acceso de información visual y no auditivo.*

Bien. Puede recuperar lo que he dicho cuando la dirijo hacia el canal adecuado. Si quiero amnesia, la dirijo hacia un canal inadecuado. Como le pedí que recordara lo que yo había dicho, es adecuado dirigir su mirada hacia abajo y hacia su izquierda, si quiero que sea capaz de recordarlo.

Si quiero que pueda recordar los movimientos de mis brazos, dirigiré su mirada hacia arriba y hacia la izquierda. Así que *si la dirijo deliberadamente a un canal distinto de aquél donde está almacenada la información, tendrá amnesia.*

Tradicionalmente, se ha considerado que la amnesia es uno de los fenómenos de trance profundo más difíciles de conseguir. Si comprendéis las pistas de acceso y los estados de conciencia tal como acabamos de

describirlos, lo único que tenéis que hacer es dirigir a una persona hacia el canal inadecuado, y provocáis amnesia.

—Hombre: *¿Cómo haces que la amnesia dure más tiempo?*

No importa el después. El momento adecuado para la amnesia es justo después de hacer algún cambio o dar alguna instrucción. **Si una persona no recuerda conscientemente, resulta más fácil que surja el nuevo comportamiento sin interferencia consciente. Si más adelante lo recuerda, no pasa nada.** A veces sugiero verbalmente una disociación entre los procesos conscientes e inconscientes de la persona para suscitar amnesia. Podría decir, por ejemplo: *"Y mientras estás aquí sentado... Voy a hablarte... y cuanto más me escuches... menos comprenderás con tu mente consciente... y más comprenderás con tu mente inconsciente... porque es a tus oídos a quien estoy hablando."*

¿Qué sentido puede tener decir a alguien que no le estás hablando a él, sino a sus oídos? Generalmente, el resultado es una disociación. Otra variación es decir *"Ahora no te estoy hablando a ti, le estoy hablando a él."*

Antes os ofrecí otra forma de sugerir verbalmente la amnesia. Antes de sacar a alguien del trance, le podéis dar instrucciones como:

"Y tu mente inconsciente puede seleccionar todo lo que ha ocurrido aquí de forma que sólo te haga saber las porciones de lo ocurrido que considere útil que sepas... porque puede ser tan delicioso encontrarte utilizando nuevas opciones... sin saber de dónde proceden." O *"Y puedes recordar olvidar recordar cualquier material que sea mejor dejar a nivel inconsciente."*

Recuperar la Historia Personal

Las organizaciones denominadas vagamente la "ley", y también organizaciones que existen para proteger a la gente del 'exceso' de justicia, con frecuencia contratan a hipnotizadores para ayudarles a recuperar información sobre acontecimientos pasados. Una de las cosas que la gente hace exquisitamente en estados alterados es *revivir experiencias*.

De hecho, la mayor parte de las psicoterapias que hacen revivir a la gente experiencias pasadas utilizan tecnología hipnótica para conseguirlo. Algunos psicoterapeutas utilizan esas técnicas hipnóticas con mucha mayor eficacia que muchos hipnotizadores profesionales.

La forma más sencilla de conseguir que alguien reviva una experiencia es efectuar lo mismo que hicisteis al practicar el método de inducción de acceder a un trance anterior. Lo único que hacéis es empezar por la primera cosa que sabéis que condujo al acontecimiento, hacéis que la persona lo recuerde en detalle, y luego proseguís a partir de ahí. Si lo hacéis así, la persona tiene las mismas respuestas que la primera vez.

Una vez trabajé con un hombre de negocios que me dijo que entraba en un estado meditativo cuando iba en avión. Dijo: *"La forma en que lo experimento es que en un momento dado despegamos, y lo siguiente que sé, es que el avión está aterrizando"*.

Yo tenía curiosidad por ver lo que le sucedía, así que le hice re-acceder a la experiencia. Primero le hice subir por la rampa al avión, sentarse y abrocharse el cinturón, y luego tener la conversación habitual con la azafata sobre su abrigo y si deseaba beber algo. Luego, cuando el avión empezó a despegar, le hice escuchar al capitán anunciando a qué altura volarían. En cuanto lo hice, su cabeza se inclinó hacia delante, y dejó de responderme. Entonces empezó a roncar. No entraba en un estado meditativo en los aviones; *se dormía*. Cada vez que le hice seguir la misma progresión, se quedó dormido, y tuve que gritarle: *"¡Eh! ¡Usted! ¡Despierte!"* Despues descubrí que si hacía el ruido *"Urp, urp"* y sacudía un poco su silla, se despertaba y preguntaba *"¿Todavía estamos aquí?"* Si queréis saber qué sucedió en el pasado, lo averiguaréis si hacéis que la persona reviva la experiencia lo bastante plenamente.

Un hombre muy hábil en la utilización de estas técnicas vino a verme en un seminario y me habló de dos jóvenes mujeres clientes suyas. Las habían raptado y violado cuando viajaban juntas. Una de ellas recordaba nítidamente el suceso, y proporcionó toda la información necesaria a la policía. La otra tenía una amnesia completa del suceso, y ni siquiera creía la historia que le había contado la otra. La que recordaba

nítidamente la violación estaba psicológicamente destrozada a resultas de ella, mientras que la otra no tenía respuesta al suceso. Estaba bien.

En una situación como ésa, hay que considerar honradamente si tiene alguna utilidad hacer que alguien recuerde lo que ocurrió. Si no la tiene, la recuperación del recuerdo puede ocasionarle sólo dolor. Este terapeuta bienintencionado trabajaba diligentemente para hacer que la mujer que no se acordaba de nada recordara el suceso con detalle, para que pudiera sentir todo el dolor. Decidió que la joven había reprimido todo lo desagradable, ¡y tenía razón! Sin embargo, reprimir lo desagradable es una opción excelente en algunas situaciones.

Él hacía un juicio de valor sobre la "verdad" y suponía que —como estaba reprimida— más adelante afloraría el dolor de forma nociva para ella, así que era mejor que sintiera el dolor ahora y lo superara.

Si utilizas la hipnosis para despertar en la gente la conciencia de experiencias desagradables, pienso que primero tienes que tomar una decisión sobre si merece la pena. *A muchos de nosotros nos han enseñado que revivir las experiencias desagradables las vuelve menos nocivas, y esto, absolutamente, categóricamente, no es así.*

Si hay algo que ha aprendido la psicología académica, es que esa suposición es falsa. La psicología académica ha aprendido que si cierta serie de experiencias te enseña a formarte una generalización, volver a pasar por las mismas experiencias sólo reforzará lo que aprendiste de ellas. Si lo que aprendiste de un suceso te crea limitaciones, revivir el suceso una y otra vez de la misma manera sólo reforzará tu generalización y las limitaciones resultantes.

Terapeutas como Virginia Satir y Milton Erickson hacen que la gente vuelva al pasado y reviva acontecimientos, pero hacen que los reviva de forma distinta a la primera vez. Satir lo describe como *volver atrás y verlo con otros ojos*", signifique lo que signifique.

Erickson hacía que la gente se remontara al pasado, y luego cambiaba completamente las cosas. Reorganizaba la historia de forma que no tuviera más alternativa que ser diferente.

Una vez, Milton hizo algo fascinante. Vino un cliente que había cometido un error siendo un niño muy pequeño: había cometido un crimen. En el transcurso de los acontecimientos, algo le convenció de que a partir de entonces se metería en actividades criminales. Se convenció de que siempre cometería el mismo error, y así lo hizo.

Erickson le hizo remontarse en su historia personal y le dio una experiencia en la que le convenció de que ya no cometería crímenes, porque no se le daba nada bien. Ese suceso nunca ocurrió realmente. Sin embargo, si le preguntas hoy a ese hombre por el suceso, lo recordará para ti con muchos detalles, y para él será tan real como cualquier otra cosa ocurrida realmente.

A veces tiene objeto y sentido hacer que una persona se remonte a recuerdos desagradables. Te puede proporcionar información para poder atrapar a un criminal e impedir que repita el crimen contra otra persona. Es posible que la información de ese suceso sea necesaria para otro fin.

Un amigo mío trabajaba con una pareja que había sufrido una agresión, y ambos tenían una amnesia total respecto al ataque. De hecho, sólo sabían que habían sido atacados porque ambos estaban cubiertos de heridas y cardenales. Les dijeron que las heridas eran de arma, y que su dinero y sus bienes habían desaparecido. La policía insistía en que los habían agredido y robado. El hombre y la mujer decían: "No sabemos. No recordamos nada".

Hice alguna investigación hipnótica y descubrí que esa gente no fue agredida; sufrió un accidente de coche. Después de la colisión, alguien los sacó del coche y robó el coche y sus pertenencias. Cuando reviví la experiencia con ellos para averiguar lo que había pasado, decidí hacerlo sólo con uno de los dos, y me llevé al otro a otra habitación; no había necesidad de que sufrieran ambos.

Como soy un antiguo, decidí que era mejor que sufriera el hombre. Sin embargo, le hice revivir la experiencia de forma diferente para reducir al mínimo su malestar. En vez de vivir la experiencia igual que la primera vez, hice que se viera pasar por ella.

Tomé esta precaución porque quería que pudiera hacerlo cómodamente, y porque había perdido el conocimiento. *Si alguien se queda inconsciente cuando se produce la experiencia por primera vez, si hago que la reviva igual, volverá a perder el conocimiento.*

Un alumno mío había sufrido un accidente y quería revivir la experiencia. Mucha gente había intentado hacérsela revivir. Le hacían empezar con la sensación del volante y el ruido del motor, y luego la experiencia visual de los árboles, el pitido de una bocina, y entonces se desmayaba. Tenían que hacer todo tipo de cosas para hacerle volver en sí, y volvían a intentarlo. Podrían haber previsto que se desmayaría, porque en el accidente chocó con un árbol y perdió el conocimiento. Si revives algo y lo haces exactamente *igual*, pasas por la misma experiencia igual que la primera vez. *Si te desmayaste la primera vez, te desmayarás al revivirlo.*

Si una persona ha sido agredida o violada, o ha sufrido un accidente de coche, no resulta útil revivir sus sentimientos. *Si alguien te habla de su ataque al corazón, no quieres que lo reviva exactamente igual. Ah, tuviste un ataque al corazón la semana pasada. ¿Cómo fue?" Es la mayor idiotez que le puedes preguntar a alguien. Si lo haces lo bastante bien, le provocarás otro ataque.*

Muchas mujeres que han sido violadas o agredidas, después tienen problemas con los hombres. No hablo de tener problemas con el hombre que las atacó, sino con sus maridos y los hombres a quienes quieren. A veces ni siquiera pueden seguir viviendo en la misma casa, o ir por una calle sin un terror absoluto. Esas mujeres reviven sus experiencias desagradables una y otra vez. Nadie tendría que sufrir así. Si alguien es atacado injustamente, ya es suficiente dolor injusto. Sufrir más que eso me parece muy injusto.

Hay un procedimiento que permite *separar* parte de una experiencia, para que sea posible revivirla de otra manera. Haces que *inician* la experiencia y luego *se salgan de ella* para verse a sí mismos atravesarla. Oyen lo que ocurre todo el tiempo, pero se ven pasar por el suceso *como si vieran una película*. Cuando lo hacen así, no tienen que experimentar los mismos sentimientos que tuvieron cuando estaban allí, aunque pueden tener sentimientos sobre la experiencia. Este procedimiento se describe en detalle en el Capítulo II de *De sapos a Príncipes*, así que no lo explicaré aquí. Lo llamamos "*técnica de la fobia*". o *disociación visual-cinestésica*".

Cuando hagáis revivir a la gente experiencias desagradables, tened presentes estas ideas. Como precaución para que no revivan los sentimientos, haced que se vean a sí mismos atravesar la experiencia. Si queréis estar realmente seguros, *haced que se miren a sí mismos viendo la experiencia, como si estuvieran en la cabina de proyección del cine, viéndose a sí mismos mirar la película.*

Si hacéis que *revivan* así el suceso, después, cuando lo recuerden, no experimentarán terror. Esto es un verdadero regalo para alguien que ha sido atacado o brutalizado. Si regresa a esa experiencia desde la posición de observarse a sí mismo observando, eso disipará la intensidad de los sentimientos e impedirá que se forme una generalización que le haría volver a experimentar esos sentimientos desagradables.

Calibrado

A continuación, nos gustaría dedicar algún tiempo a enseñaros lo que llamamos ejercicios de calibrado. El calibrado se refiere al proceso por el cual sintonizáis con las señales no verbales que indican un estado particular en una persona particular.

A lo largo de este seminario todos habéis estado calibrando para reconocer los signos de estados alterados en otra persona. Algunos de estos signos serán muy universales, mientras que otros sólo serán útiles con una persona particular.

En cierto modo, todo lo que os enseñamos en este seminario se puede resumir en tres afirmaciones. Para ser un comunicador eficaz, tienes que

1. saber qué resultado deseas
2. tener la flexibilidad de comportamiento de variar lo que estás haciendo para obtener el resultado, y
3. tener la experiencia sensorial necesaria para saber si has obtenido la respuesta que deseas.

La mayor parte de lo que os hemos enseñado hasta ahora está concebido para daros formas específicas de variar vuestro comportamiento a fin de obtener los resultados que deseáis. Sugerimos que lo consideréis así: [El significado de vuestra comunicación es la respuesta que obtenéis](#). Si empleáis esto como principio rector, sabréis que cuando la respuesta que obtenéis no es la que queréis y esperáis, es hora de *variante* vuestro comportamiento hasta conseguirlo. Enseñamos muchas formas específicas de hacerlo, y cuando estas no funcionen, os sugerimos que probéis otra cosa.

Si lo que hacéis no funciona, entonces cualquier otro comportamiento tiene más posibilidades de suscitar la respuesta que perseguís.

Si no tenéis experiencia sensorial suficiente para observar la respuesta que estáis obteniendo, no tenéis forma de saber si habéis triunfado o fracasado. Mirad, a veces la gente me pregunta si trabajo con sordos y ciegos. Yo les digo: "Sí, siempre."

Utilizamos ejercicios de calibrado para incrementar vuestra agudeza sensorial. Vuestra capacidad de observar respuestas no verbales mínimas aumentará espectacularmente vuestra capacidad de ser un hipnotizador eficaz en particular, y un comunicador eficaz en general.

Cuando Frank, un amigo mío, tenía unos dieciocho o diecinueve años, era muy buen boxeador. También mantenía a su familia trabajando de portero en un hospital mental del estado. Cuando recorría los pasillos, boxeaba con su sombra simplemente para mantenerse en forma.

En un ala había un catatónico que llevaba dos o tres años en la misma posición. Cada día, el personal lo incorporaba contra la cabecera de la cama y lo fijaba en esa posición. Estaba lleno de tubos para alimentarlo. Nadie había sido capaz de establecer contacto con ese hombre. Una vez, cuando Frank vagaba por los pasillos peleando con un enemigo imaginario, observó que el tipo respondía a sus amagos de puñetazos con pequeños movimientos en la cabeza y en el cuello. Eso constituía una gran respuesta en ese sujeto. Así que Frank corrió a la sala de enfermeras y sacó el historial del hombre. Evidentemente, había sido boxeador profesional antes de quedar catatónico.

¿Cómo entraríais en contacto con un boxeador profesional? Cualquier profesional tiene que automatizar ciertos programas motores, igual que la mayoría de vosotros ha automatizado la conducción de un coche hasta que funciona como un programa inconsciente.

En el ring de boxeo tienes tantas cosas que hacer, que tienes que conseguir que la mayor parte de tu actividad se vuelva inconsciente, así la atención consciente se puede emplear para observar lo que ocurre en la situación.

Mi amigo volvió y empezó a boxear imaginariamente con ese sujeto, y este salió rápidamente del estado alterado catatónico en el que llevaba varios años.

—Mujer: *¿Se puso a boxear cuando Frank empezó a boxear con su sombra?*

—Sí, por supuesto. No tenía opción, porque eran programas que había practicado durante años y años. El mayor interés de esta historia es que mi amigo fue capaz de observar las respuestas que estaba obteniendo. Eso le permitió utilizar su comportamiento para amplificarlas. Si no observáis las respuestas que obtenéis, el resto de lo que os enseñamos aquí no servirá de nada.

Ejercicio 8

Queremos empezar con un ejercicio de calibrado muy fácil para aumentar vuestra capacidad de hacer discriminaciones sensoriales. Poneros por parejas y pedid a vuestro compañero que piense en algo que le guste.

Mientras lo hace, observad los pequeños cambios en su respiración, su postura, su tono muscular, el color de su piel, etc. Entonces, pedid a vuestro compañero que piense en algo que no le guste, observando otra vez qué cambios se producen. Hacedle pensar una y otra vez en una persona que le gusta y en otra que no le gusta, hasta que podáis apreciar claramente las diferencias entre sus expresiones.

A continuación, hacedle una serie de preguntas comparativas para comprobar vuestro calibrado. Preguntad "¿Cuál es más alto?" No quiero que os dé él la respuesta. Vuestro labor es observar su respuesta y decirle a él cuál es.

Cualquier pregunta comparativa servirá: "¿A cuál has visto más recientemente?" "¿Cuál tiene el pelo más oscuro?" "¿Cuál está más gordo?" "¿Cuál vive más cerca de tu casa?" "¿Cuál gana más dinero?"

Al escuchar la pregunta, vuestro compañero entrará en su interior para procesar la pregunta y obtener la respuesta. Puede considerar primero a la persona que le gusta, y luego a la que no le gusta, y finalmente pensar en la persona que es la respuesta a la pregunta.

Así que inicialmente podéis observar algún vaivén de respuestas, y después veréis la respuesta que contesta a la pregunta. La contestación será la respuesta que observáis justo antes de que vuelva y os mire o asienta con la cabeza para indicar que ha determinado la respuesta internamente.

Cuando hayáis acertado cuatro veces seguidas, intercambiad los papeles con vuestro compañero. Tomaros unos cinco minutos cada uno.

Paseando por la habitación, observé que la mayoría lo hacíais muy bien. De hecho, para algunos de vosotros esto era demasiado fácil. Esto variará considerablemente según la persona, porque alguna gente es mucho más expresiva que otra. Si vuestra labor os resultó demasiado fácil, podéis hacer varias cosas para convertirla en algo de lo que podéis aprender.

Podéis limitar artificialmente la información que estáis recibiendo. Si os resulta fácil discriminar las diferencias por los cambios faciales, usad un cuaderno o alguna otra cosa para tapar la cara de vuestro compañero. Comprobad si podéis hacer la misma discriminación observando cambios en su pecho o sus manos, o alguna otra parte de su cuerpo.

También podéis preguntar sobre temas más neutros. "Piensa en una silla que tienes en tu casa." "Ahora piensa en una silla que tienes en la oficina." Eso también hará que la labor vuelva a ser un desafío. Otra forma es encontrar a alguien que generalmente es menos expresivo. Sus respuestas serán menos obvias.

Por otra parte, si no observasteis ninguna diferencia en vuestra pareja cuando pensaba en las dos personas, podéis hacer algo para facilitar la tarea. Pedidle que piense en la persona más odiosa, más desagradable que haya conocido en su vida. Os ayudará el hacerlo con un tono de voz congruente.

Después, pedidle que piense en la persona a la que más quiere en el mundo. Eso exagerará las diferencias entre sus respuestas, y os facilitará su detección. También podéis buscar a alguien más expresivo.

El objeto de todo esto es hacer todo lo necesario para que la labor resulte lo bastante difícil para estar justo más allá de vuestras capacidades en el pasado. Si lo hacéis, aprenderéis más, e incrementaréis más rápidamente vuestra sensibilidad.

Ejercicio 9

A continuación, quiero que hagáis otro ejercicio de calibrado para determinar las señales no verbales que indican acuerdo y discrepancia. Volved a poneros por parejas y haced preguntas mundanas en forma de conversación. "¿Te llamas Bob?" "¿Naciste en California?" "¿Estás casado?" "¿Tienes coche?" Haced preguntas sí/no que no den lugar a controversia y prestad atención a sus respuestas no verbales al emitir un "sí" o un "no" verbal. Aprendéis qué constituye una respuesta afirmativa no verbal observando qué distingue las respuestas no verbales que acompañan el "sí" de las que acompañan el "no".

Alguna gente tensa espontánea e inconscientemente los músculos de la mandíbula con el "no" y los relaja con el "sí". Otra gente se pone más pálida con el "no", y más roja con el "sí". Otros inclinan la cabeza hacia delante al decir "sí" y hacia atrás al decir "no". Podréis observar montones de respuestas idiosincrásicas que ya están asociadas al acuerdo o la discrepancia.

Cuando podáis distinguir el "sí" del "no" a nivel no verbal, pedid a vuestro compañero que no conteste vuestras preguntas. Después de cada pregunta, observad la respuesta no verbal y decid a vuestra pareja si la respuesta es "sí" o "no". Cuando hayáis acertado cuatro veces seguidas, cambiad de papel con vuestra pareja.

* * *

Algunos podréis reconocer que lo que acabáis de hacer en una conversación es lo mismo que hicisteis antes en este seminario cuando establecisteis señales sí/no en trance.

Poder hacerlo en una conversación os permite utilizar esta información en reuniones de consejo, y en otros muchos contextos en los que no resulta adecuado inducir un trance formal, pero en los que queréis recibir retroacción de otra gente.

Si sois vendedores y habéis calibrado el "sí" y el "no", podréis saber inmediatamente si el comprador potencial está de acuerdo o no con lo que decís, aunque la persona no diga nada. Eso significa que sabréis qué aspectos de la venta subrayar y desarrollar. También sabréis qué aspectos dejar de lado, o qué objeciones tendréis que satisfacer para conseguir una venta.

Si estáis haciendo una propuesta a un consejo de administración, calibrar el "sí" y el "no" os permitirá saber exactamente cuándo someter la propuesta a votación. Decís al grupo: "No sé si esta propuesta ya tiene sentido como plan beneficioso para esta organización."

Entonces hacéis una pausa, y observáis para averiguar si la mayoría de los miembros os dan una respuesta "sí". Si obtenéis síes, sometéis la propuesta a votación inmediata. Si obtenéis no es, seguís discutiendo la propuesta hasta que encontréis la manera de conseguir el acuerdo de todo el grupo.

Ejercicio 10

Quisiera daros otro ejercicio de calibrado para esta tarde.

Mantened una conversación normal con alguien que no esté en este seminario. Al hablar, decid algo sobre él que sepáis que no es cierto, y observad su respuesta. Poco después, decid algo sobre él que sepáis que tiene que ser cierto. Poco importa lo trivial que sea vuestro comentario, simplemente observad cómo responde, y si la respuesta es distinta de la primera. Repetidlo tres o cuatro veces, hasta que sepáis discernir la diferencia entre su forma de responder a afirmaciones ciertas sobre su persona, y a afirmaciones inexactas.

Os recomiendo que no digáis cosas despectivas sobre él. Decid algo halagador que sepáis que no considera cierto. De esa forma, no se enfadará con vosotros, y vosotros no tendréis que justificar lo que habéis dicho. Podréis seguir brindándoos la experiencia de hacer este calibrado. Ni siquiera tenéis que decirle lo que estáis haciendo, ni tenéis que hacer nada con esa información. Simplemente, observad si hay una diferencia.

Cuanto más hagáis por incrementar vuestra experiencia sensorial, más a menudo observaréis que la retroalimentación no verbal que recibís de otras personas puede marcar una gran diferencia en vuestra comunicación.

Ejercicio de contemplación de la bola de cristal

Ahora quiero que la mitad de vosotros salgáis de esta habitación y os toméis un café o algo parecido. Quedaros por aquí cerca, porque dentro de unos minutos las personas que se quedan aquí irán a buscarlos y harán algo con vosotros...

Los que os quedáis, vais a aprender a convertiros en "videntes". Voy a hacer que contempléis la bola de cristal o, si preferís, que leáis la mano. El interés de este ejercicio es que constituye una práctica excelente para desarrollar aún más vuestra capacidad de percibir pistas no verbales mínimas.

La capacidad de hacerlo lo supone todo en la inducción de hipnosis, y necesitáis formas sistemáticas de desarrollar esas capacidades perceptuales.

Dentro de unos momentos iréis a buscar a una de las personas que están descansando ahora, y miraréis la bola de cristal o leeréis su mano. En realidad, estaréis utilizando la sutil retroacción visual o táctil de la otra persona que habéis utilizado en los últimos ejercicios de calibrado. Utilizando vuestras capacidades de "videntes" recién descubiertas, vais a contarle algo de su historia personal que no tenéis forma de saber. Os sorprenderéis tanto a vosotros mismos como a la otra persona.

Elegid a alguien que no haya sido compañero vuestro en el transcurso del seminario, para que no argumente que tenéis historias e información inconsciente de antes. Quiero que demostréis, para vuestra propia satisfacción, que podéis hacerlo sin conocimientos previos. Vuestra mente inconsciente ya sabe que podéis, pero hay que convencer de ello a vuestra mente consciente.

Cuando os encontréis con esa persona a la que no conocéis, haced unas cuantas preguntas mundanas para que se presente. Utilizad este tiempo para calibrar el sí y el no: acuerdo y discrepancias. En cuanto lo hayáis hecho, podéis empezar a leer la bola de cristal. Si podéis empezar congruentemente, muy bien.

Si os resulta embarazoso, podéis decir, "Pienso que es un ejercicio ridículo, pero John y Richard me han pedido que lo haga. Normalmente he sacado provecho de seguir sus instrucciones, así que lo voy a intentar. ¿Estarías dispuesto a cooperar?"

Entonces, decís "Muy bien, voy a leer esta bola de cristal, y a decirte algo importante sobre tu experiencia anterior." Al decirlo, juntáis las manos delante de vosotros y miráis vuestras manos como si contuvieran algo. Probablemente, vuestro compañero también mirará vuestras manos.

Como con cualquier ejercicio, lo primero que tenéis que hacer es conseguir compenetración. Una forma excelente de conseguirlo es subir y bajar ligeramente la bola de cristal inexistente mientras vuestro compañero inspira y espira.

Llegados a ese punto, ya habéis hecho dos cosas con la bola de cristal. Habéis establecido compenetración acompañando su respiración, y habéis captado la atención consciente de vuestro compañero en algo que no existe. Eso siempre es una buena indicación de que alguien está en un estado alterado.

Ahora, empezáis a decir algo así como: "Mirando la bola de cristal... veo jirones de niebla girando... y al girar, parece que surge una figura... una figura muy importante... de tu pasado." Por ahora, lo que estáis haciendo se parece a una instrucción de proceso; no dais detalles.

Entonces, decís "Parece un hombre..." Ahora esperáis a ver alguna indicación de conformidad o discrepancia en vuestro compañero. Si obtenéis alguna pista mínima negativa —porque vuestro compañero ya ha seleccionado consciente o inconscientemente a una mujer— decís: "¡No! Es una mujer! ¡Ahora la niebla se disipa!"

Mucha gente sacudirá la cabeza ligeramente y os indicará muy obviamente si estáis siguiendo su experiencia o no. Lo único que tenéis que hacer es dar tiempo a vuestro compañero para que seleccione una persona o experiencia de su pasado, y después hacer afirmaciones sobre esa persona y observar la respuesta para averiguar si acertáis o no. Si no acertáis, cambiáis muy congruentemente lo que "transmitís", como si realmente lovierais en la bola de cristal.

Si hago un juego con vosotros, y coloco un guisante debajo de una de estas dos conchas y os pregunto debajo de cuál está, ¿cuántas preguntas tendréis que hacer para saber la respuesta?

—Mujer: *Una.*

—Decís: "¿*Es ésta?*" Si la respuesta es "sí", ya lo sabéis. Si la respuesta es "no", sabéis que está debajo de la otra. Si tengo cuatro conchas y un guisante, ¿cuántas preguntas tendríais que hacer para saber la respuesta?

—Hombre: *Dos.*

—Bien. Sólo necesitas dos, porque puedes dividir el problema que vas a resolver. "¿*Está debajo de alguna de estas dos?*" Cuando obtienes la respuesta a esa pregunta, la segunda pregunta es: "¿*Debajo de cuál de las otras dos está?*" Si tienes ocho conchas, necesitas tres preguntas, etcétera.

Este tipo de estrategia de adivinación es muy eficaz para lo que vais a hacer. Siempre podéis dividir el mundo en clases binarias exclusivas. "Es un hombre/es una mujer". "Está dentro/fuera." "Es mayor que tú/es menor que tú." "Está muy unido a ti/no está muy unido a ti." "Quiere estar muy unido a ti/No quiere estar muy unido a ti." El lenguaje te permite hacer que todas estas distinciones absolutamente artificiales que dividen el mundo en opciones binarias parezcan tener sentido: es así o asá.

—Mujer: *¿Das las dos opciones a la persona?*

Empezáis dando una posibilidad. "Parece un hombre". Entonces esperáis la respuesta, para averiguar si vuestro compañero acepta o rechaza lo que decís. Puede que ya haya seleccionado a un hombre, en cuyo caso lo que habéis dicho es congruente con su experiencia.

Alternativamente, puede que todavía no haya elegido, consciente o inconscientemente. Cuando propusisteis a un hombre, puede haberlo considerado y aceptado. O puede haber elegido a una mujer pero, cuando esperasteis, hizo una substitución y la encontró aceptable.

La otra clase de respuestas que puede tener vuestro compañero es no considerar aceptable lo que decís, en cuyo caso simplemente cambiáis. "Ah, no, ahora la niebla se ha disipado, y puedo ver que es una mujer."

Todo el interés de este ejercicio es daros la oportunidad de *daros cuenta* de que podéis utilizar las señales no verbales inconscientes de una persona para guiaros en una descripción de una experiencia en la historia de esa persona de la que *no sabéis nada*. En su percepción del proceso, de alguna manera habréis conseguido información que no podríais haber conseguido de manera normal, y parecerá 'videncia'.

En cuanto hayáis calibrado a vuestro compañero, podéis empezar con la categoría general de una persona "*importante*". Todo el mundo tiene una persona importante en algún momento de su vida, así que es una buena manera de empezar. Entonces podéis utilizar categorías binarias. *¿Qué otras categorías binarias podéis utilizar?*

—Mujer: *Alto/bajo.*

—Hombre: *Feliz/desgraciado.*

Desde luego. Son pseudo-categorías, pero son categorías que todo el mundo utiliza constantemente. "Preocupado por ti/Indiferente respecto a ti." "Es de noche. /Es de día." Quiero que tengáis cada uno una lista de al menos seis opciones binarias como éas antes de empezar.

Después de utilizar esas categorías binarias, podéis practicar la utilización de los modelos Ericksonianos haciendo una instrucción de proceso. Podrías hacerlo todo sólo con modelos Ericksonianos. Hay muchos "videntes" que no hacen más que eso. Podéis decir:

"Y ese suceso de tu pasado contiene cierta información, cierto aprendizaje, de cuya existencia no te habías dado cuenta... Porque el significado que tiene para ti ese suceso ahora puede ser diferente del sentido que le encontraste... entonces... Así que mientras tu mente inconsciente encuentra sentido a tu pasado... de forma nueva... no importa si permite a tu mente inconsciente apreciar la comprensión... mucho... o poco... Tu mente inconsciente puede aplicar esa nueva comprensión... de forma significativa... y sorprendentemente agradable... a alguna experiencia... que ocurrirá dentro de las próximas cuarenta y ocho horas."

O, cuando hayáis descrito a la persona importante, podéis decir:

"Y no sé si te has dado cuenta de que hay un mensaje importante que esa persona nunca te dijo con palabras, pero siempre quiso contarte... que podría ser útil ahora... Y mientras la observas y la escuchas ahora... puedes empezar a oír ese mensaje..."

Al utilizar los modelos Ericksonianos, podéis emplear ese mismo sistema de retroacción sí/no para guiaros en lo que decís. Aseguraros de omitir todo contenido.

Después de pasar por una experiencia como esta, haría falta un comunicador relativamente sofisticado para saber qué dijisteis en realidad. Su experiencia interna, proyectada en la 'bola de cristal', será tan rica y detallada que podrá pensar *erróneamente* que especificasteis toda la experiencia que en realidad creó él internamente.

Mencionasteis alguna variable apropiada, y él puso los detalles. Generalmente, al final, a menos que os topéis con alguien realmente sofisticado, dirá "*¿Cómo has sabido todo eso?*" Y por supuesto, la respuesta es que no lo sabíais.

—Mujer: *¿No pides retroacción verbal en ningún momento?*

No. El interés de este ejercicio es que aprendáis a confiar en vuestra capacidad de ver señales no verbales y de utilizarlas para guiar lo que decís. Empleando el enfoque de categorías binarias, os volvéis más concretos siguiendo las señales sí/no por el árbol binario.

Al utilizar el enfoque Ericksoniano, os mantenéis en un plano completamente general, pero seguís utilizando la retroacción no verbal para saber *si y cuándo* te sigue la persona.

Si sobre la marcha observáis respuestas involuntarias particularmente intensas, entonces sabéis destacar las nominalizaciones en esa área general. Todavía no tenéis ni idea de qué experiencia se trata, pero mientras tengáis compenetración, la persona será perfectamente capaz de completarla para sí con abundancia de detalles y de convertirla en una experiencia cargada de sentido.

La contemplación de la bola de cristal pretende refinar vuestra capacidad de hacer discriminaciones visuales. Si preferís desarrollar vuestras capacidades táctiles, leed la mano. Al leer la mano, sostienes la mano de la otra persona, y aprendes a sentir la diferencia entre las respuestas afirmativas y negativas de tu compañero al calibrar.

—Ann: *Yo hago lecturas psíquicas para la gente, y consigo información fuera de los canales sensoriales. ¿Estás diciendo que ser vidente en realidad es hacer esto?*

No tengo objeciones a las nociones de Espiritismo y otros fenómenos parapsicológicos. En este momento, la palabra "*paranormal*" en el reino psicológico tiene más o menos el mismo sentido que la palabra "*viable*" en el mundo médico. Es un término para cosas que de alguna manera son potentes pero que todavía no comprendemos qué son o cómo funcionan. Desde luego, algunos videntes hacen sus lecturas de la manera descrita en este ejercicio.

Mi esperanza es que, aparte de los cinco sentidos reconocidos, haya cientos de canales de transmisión de información entre seres humanos, de los que todavía no sabemos nada. No lo sé. Lo que sé es que ahora veo y oigo y siento táctilmente cosas que hace algunos años habría considerado perteneciente al reino de los fenómenos paranormales. Me encantaría poder descubrir canales adicionales. Uno de mis programas para descubrir si los hay consiste en empezar por refinar cuánto pueda mis canales sensoriales, y después modelar a la gente que puede hacer "*fenómenos paranormales*". Si consigo el máximo de información que creo que puedo obtener de los canales reconocidos normalmente, y también estoy consiguiendo además otra información, entonces tengo cierta evidencia de que debe haber otros canales.

Salid y buscad a alguien con quien intentar este ejercicio, y comprobad lo precisos que podéis ser utilizando solamente retroacción no verbal. Tomaros unos diez minutos.

—¿Qué tal os fue?

—Mujer: *Cometí un error al principio. Mi compañero entró directamente en ello. Su cabeza empezaba a bajar hacia la bola de cristal. Dije que la persona era una mujer, y su cabeza volvió a erguirse y dijo "Veo a un hombre."*

—¿Cómo respondiste a eso?

—Mujer: *Dije: "Ah, sí. Ahora veo que hay un hombre ahí."*

Muy bien, vale. Llamar a algo "error" en vez de "resultado" o "respuesta" es un juicio innecesario por parte de tu mente consciente. Para ti es útil fijarte tus propios criterios elevados sobre lo buena que quieras ser en este tipo de cosas, para motivarte y volverte cada vez más apta, y lo respeto. Sin embargo, reconoce que lo que podría parecerle un "error", puede ser totalmente irreconocible como tal para la otra persona. Tú sabes qué pasos planeas seguir. Si por alguna razón no llevas a cabo ese plan, eso puede ser aparente o no para la otra persona. Te recomiendo utilizar con confianza cualquier elemento de información adicional que te den sobre la marcha. *"Claro que ves un hombre, y examinas atentamente la expresión de su cara."*

—Mujer: *Tu compañero puede estar probándote para averiguar "¿Esta persona va a ser flexible y permitirme hacer lo que quiero?" Así que puede ser una oportunidad de crear compenetración.*

—Exactamente.

Erickson hablaba mucho de las necesidades idiosincrásicas que tiene cada persona particular al entrar en estados alterados. Puede que cualquiera que sea tu propuesta, la persona tenga una respuesta de polaridad a lo primero que digas. Cualquiera que sea su respuesta, lo utilizas para ir donde quieras llegar.

—Ann: *Me ha parecido difícil. Cuando empecé a pensar en ello y me puse en marcha, empecé a entrar en el estado en que entro para conseguir información psíquica.*

—Bien. Pensé que podría pasarte.

—Ann: *Decir a la otra persona que voy a mirar la bola de cristal me pone inmediatamente en ese estado. Cuando hago lecturas psíquicas, cierro los ojos y veo imágenes en mi interior, así que mantuve los ojos abiertos para que esto fuera diferente. Incluso con los ojos abiertos, me resultó difícil no entrar en el estado en el que recibo esa información, y me limité a las opciones binarias.*

Bien. Voy a decirte varias cosas. Tienes la capacidad de entrar en un estado especial en el que tienes acceso a canales de información que yo todavía no conozco, o tienes una sensibilidad realmente fina a pistas mínimas, de forma que no necesitas utilizar un método binario. Sea como sea, en este momento no es importante para mí. Ya tienes una estrategia bien desarrollada, que puedes utilizar para conseguir el mismo tipo de información que consigues utilizando este modelo paso a paso de opciones binarias. La cuestión es *"¿Merece la pena que añadas a tu repertorio otra forma de hacerlo, independientemente del estado especial que hayas aprendido a utilizar eficazmente por tu cuenta?"*

Si te interesa, entonces antes de emprender actividades como leer la bola de cristal, la quiromancia, o cualquier otra cosa que hagamos, que esté asociada a esa capacidad especial que ya has desarrollado, puedes *Reencuadrarte internamente* para cerciorarte de que tu estado especial y todas las capacidades especiales conectadas al mismo se mantendrán especialmente protegidas, separadas de tu aprendizaje de una forma enteramente nueva de conseguir información. Si lo haces, entonces no tendrás la interferencia de deslizarte constantemente a ese estado especial.

Puede resultar que los programas para leer a una persona sean los mismos en ambos estados. No lo sé. La cuestión es que para proteger la capacidad especial que ya has desarrollado, y añadir una nueva forma de abordar el mismo asunto a tu repertorio, creo que te resultaría útil disociarlas inicialmente. Si te interesa, dedica más tiempo y energía a desarrollar otra forma de hacer algo que ya haces bien. Entonces, tendrás dos maneras de proceder y un mayor margen de elección.

Auto-hipnosis

Esta tarde nos gustaría daros dos métodos de autoinducción, y después un método muy elegante de utilización de la auto-hipnosis. Esos métodos pueden resultaros útiles personalmente, así como en vuestro trabajo con clientes.

Si enseñáis la auto-hipnosis a vuestros clientes, luego podéis hacer que se provoquen ellos mismos un estado alterado en vuestra consulta, y lo único que tendréis que hacer es utilizar esos trances. Podéis hacer que los clientes practiquen el acceso a estados alterados en su casa, y cuando vuelvan, hacer que accedan a dichos estados de trance pidiéndoles que cuenten detalladamente lo que hicieron.

Les decís "Ahora, cuénteme en detalle, ¿cuál de las formas que intentó le produjo el trance más profundo?" Os dirán: "Bueno, ésta es muy buena," y empezarán a entrar en trance otra vez al describir lo que ocurrió. Básicamente, estaréis accediendo a un trance anterior.

El primer método de auto-inducción que quiero describir es la técnica de Betty Erickson. Betty es la esposa de Milton, y es sumamente sofisticada induciéndose diversos estados alterados. Puede entrar y salir muy rápidamente de muchos estados diferentes. La técnica que ha desarrollado presupone sistemas figurativos. Dicho sea de paso, Erickson es la única persona además de nosotros que tiene una comprensión explícita de los sistemas figurativos; sabe que hay tres grandes sistemas, y que hay predicados que los identifican.

En esta inducción, Betty utiliza los sistemas figurativos. Se sienta cómodamente y busca algo que resulte sencillo contemplar. Yo probablemente elegiría algo donde se reflejara la luz, como una de las lágrimas de cristal tallado de esa araña. Fijo mi vista en ella, y luego me digo tres frases sobre mi experiencia visual.

"Veo la luz brillando en las diversas facetas del cristal tallado, veo el movimiento del brazo desnudo de alguien; veo que alguien acaba de levantar la vista hacia la araña."

Ahora, paso a lo auditivo, y puedo hacer tres afirmaciones sobre esa porción de mi experiencia.

"Oigo el sonido del sistema de ventilación; oigo el ruido del papel crujiendo mientras la gente toma notas; oigo el sonido de alguien aclarándose la garganta."

Después, hago tres afirmaciones sobre mi experiencia cinestésica.

"Puedo sentir el punto donde las plantas de mis pies están en sólido contacto con la tarima donde estoy subido; puedo sentir el peso de mi chaqueta sobre mis hombros; puedo sentir el calor de mis dedos entrelazados mientras estoy aquí de pie."

He hecho **tres** afirmaciones sobre mi experiencia visual actual, tres sobre la auditiva, y tres sobre la cinestésica. Entonces, manteniendo la misma posición y la misma dirección de la mirada, reciclo cada uno de los canales sensoriales, haciendo **dos** afirmaciones por cada uno de ellos. Es decir: elijo dos partes adicionales visuales, dos auditivas y dos cinestésicas de mi experiencia. Luego vuelvo a reciclar los tres canales, haciendo **una** afirmación de cada.

Normalmente —incluso los principiantes— cuando están a mitad de camino del ciclo de dos frases por cada sistema, han empezado a sentirse soñolientos, y consiguen visión de túnel. Si los ojos te empiezan a pesar, simplemente dejas que se cierren, y substituyes la visualización externa por visualización interna. Puedes seguir utilizando la experiencia externa para las afirmaciones auditivas y cinestésicas.

—Hombre: *¿Dices las afirmaciones en voz alta?*

Da lo mismo. Haz lo que te resulte más cómodo. Muchos de vosotros comprobaréis que después de hacerlo media docena de veces, más o menos, lo único que tendréis que hacer es decir, "Bueno, creo que voy a hacer esa inducción", ¡y ya estaréis en trance! Lo único que tengo que hacer es mirar la lágrima de cristal tallado y adoptar la visión de túnel, que es uno de los indicadores de que estoy entrando en un trance apropiado.

—Mujer: *¿Tienes que hacerlo por ese orden: visual, auditivo y después cinestésico?*

—No. Si conoces tu propia secuencia preferida, utilízala para acompañarte a ti misma. Si tiendes a pasar de lo visual a lo cinestésico, y luego a lo auditivo, utiliza esa secuencia. Eso hará que resulte aún más potente para ti, pero también funcionará en el otro orden.

—Mujer: *Pero no utilizas las mismas frases en cada ciclo, ¿verdad?*

Utiliza frases distintas cada vez, en función de lo que experimentes en el momento. Observa que estás creando un bucle de bio-retroalimentación. Es decir, estás representando *en palabras* exactamente la experiencias que estás teniendo visual, auditiva y cinestésicamente. Una de las características esenciales de todo buen trabajo en estado alterado o hipnótico es ese bucle particular. Es muy similar al ejercicio 5-4-3- 2-1 que vimos al principio, y es la primera fase de la técnica de Betty Erickson.

En la fase siguiente empiezo por sentir qué brazo y qué mano parecen más ligeros. Despues, me hago sugerencias diciendo que la mano que parece más ligera seguirá pareciendo ligera, y empezará a flotar con movimientos limpios e inconscientes, sintiéndose atraída hacia mi cara, de modo que cuando entre en contacto con ella, entraré en trance profundo.

El segundo método de auto-hipnosis es parecido al primero, pero se utiliza la representación interna en vez de la externa. *Te sientas o te tumbas en un lugar cómodo y creas una imagen visual interna del aspecto que tendrías si estuvieras de pie a un metro de ti, mirándote a ti mismo.*

Si te cuesta trabajo crear esa imagen, ya conoces un patrón que te ayudará a hacerlo —la *superposición*. Empiezas por la sensación cinestésica de tu respiración, o el sonido de tu respiración, y superpones la visión de tu pecho subiendo y bajando.

Sigues desarrollando y estabilizando esa imagen tuya hasta que puedes verla con mayor detalle. Con la práctica, podrás ver tu pecho subiendo y bajando, que estará correlacionado con las sensaciones cinestésicas de tu pecho subiendo y bajando al respirar.

Sigue viendo esa imagen tuya, y después cambia tu conciencia a la coronilla, y siente cinestésicamente la temperatura, la tensión, la humedad, la presión etc.—cualquier distinción que sepas hacer cinestésicamente.

Prosigue lentamente cuerpo abajo, sintiendo cada parte de tu cuerpo. Mientras miras esa imagen visual tuya desde fuera, sientes lo que está pasando cinestésicamente en tu cuerpo. Luego añades una representación auditiva. Mientras ves la imagen y sientes tu cuerpo cinestésicamente, te describes internamente la experiencia. *“Siento una tensión en mi codo derecho, y cuando la siento, empieza a desaparecer.”* Los tres sistemas están representando la misma información.

Estás viendo, sintiendo y escuchando tu experiencia real en el momento presente. Tras recorrer así todo tu cuerpo, al final puedes añadir el último elemento que di para el otro método. Y mientras sientes qué mano y qué brazo parecen más ligeros, ves ese brazo y esa mano en la imagen que empiezan a levantarse, sintiéndose atraídos hacia tu cara. Entonces lo describes auditivamente: *“Mi mano derecha está empezando a elevarse con movimientos limpios, inconscientes.”*

Aunque no sepas qué son los movimientos limpios, inconscientes, tu inconsciente sí lo sabe. Déjase a él. *“Mi mano sigue pareciendo más ligera y sintiéndose atraída hacia mi cara. Cuando toque mi cara, me hundiré en un bonito trance profundo.”*

Puedes decirte estas cosas a ti mismo, sin sonido, o en voz alta si te resulta más cómodo. Si lo dices en voz alta, cierra la puerta, ya que si no la gente pensará que eres muy raro.

—Hombre: *Me resulta más fácil hacer que mi mano se eleve si veo una gran manivela tirando de ella.*

—También puedes utilizar un globo de helio. Se puede añadir un montón de cosas. Utiliza todo lo que puedes incorporar a tus imágenes, sensaciones y palabras que te ayude a dar cada paso. Os estoy dando los elementos básicos. Hay muchas maneras ingeniosas y estupendas de hacerlo.

—Hombre: *Si utilizo la imagen interna de mí mismo ahí fuera y siento que mi mano izquierda es más ligera que la derecha, ¿lo veo al revés como en la imagen de un espejo?*

—Prueba de las dos maneras y averigua cuál es más eficaz para ti.

—Hombre: *¿Qué objeto tiene hacer que tu mano toque tu cara?*

La tarea exacta que eliges es arbitraria. La mayor parte de la gente cuenta que su mano y su brazo se elevaron, y que cuando tocó su cara sintió un cambio repentino, radical, **y tuvo amnesia a partir de ese punto.**

Antes de iniciar cualquiera de estos ejercicios, y en el futuro, cada vez que decidáis hacer auto-hipnosis o meditación, **indicad a vuestra mente inconsciente cuánto tiempo debe manteneros en este estado**, y cuándo debe despertaros. Podéis deciros a vosotros mismos:

"Mente inconsciente, quisiera que me despertaras dentro de quince minutos, permitiéndome sentirme descansado y renovado por esta experiencia."

Vuestro cuerpo es un reloj fabuloso. Si medís el tiempo que le lleva a alguien volver de un trance, veréis que normalmente es un cuarto de minuto antes o después del momento que ha especificado. Lo peor que podría ocurrir, si habéis olvidado esa instrucción, es que entréis en un estupendo sueño fisiológico profundo y despertéis descansados varias horas después.

Probad ambos métodos hasta que descubráis cuál es más eficaz para vosotros.

Durante la primera media docena de veces, no intentéis ningún trabajo de cambio específico aparte de relajaros, descansar y refrescaros. Esperad a tener plena confianza en vuestra capacidad de entrar y salir; en otras palabras, esperad a saber que podéis poneros solos en trance profundo, y que vuestro inconsciente os despertará tras el lapso de tiempo especificado.

Al practicar estos métodos, desarrollaréis confianza en vuestra capacidad de entrar y salir. También observaréis que el proceso empieza a simplificarse. En vez de seguir deliberadamente toda la secuencia, cuando os sentís a hacerlo, empezaréis a entrar en trance inmediatamente. En ese momento, la auto-hipnosis está a vuestra disposición como una herramienta de auto-evolución realmente buena.

Para utilizar la auto-hipnosis *para vuestro propio desarrollo*, dad a vuestro inconsciente una serie completa de instrucciones antes de entrar en trance. Primero, decidid qué dimensión de vuestra experiencia quisierais alterar.

Pedid a vuestro inconsciente que revise con sonidos, imágenes y sensaciones las ocasiones en que hicisteis algo de forma especialmente creativa y eficaz. Pedirle que cuando haya terminado de revisarlo en todos los sistemas, extraiga de la revisión los elementos de vuestro comportamiento que son característicos, y que haga que ocurran natural y espontáneamente más a menudo en vuestro comportamiento cotidiano en contextos adecuados.

Supongamos que estás a punto de hacer una presentación de ventas a un consejo de administración de una empresa, y que quieres hacer la mejor presentación posible. Antes de entrar en trance, en el momento en que fijas cuánto tiempo quieres permanecer en él, puedes decir:

"Esta vez, cuando entre en trance profundo, quisiera que tú, mi mente inconsciente, revisaras con imágenes y sonidos y sensaciones las cinco veces en que he sido más dinámico, eficaz y creativo haciendo presentaciones de ventas."

Si quieres ser eficaz en la terapia familiar, pides que revise las cinco veces en que fuiste más creativo, etc. haciendo terapia familiar. Si quieres una auto-evolución más general, puedes decir:

"Revisa las cinco veces de mi vida en que me he comportado con más gracia, o más positivamente, o más creativamente."

Pides una revisión de las mejores representaciones de aquello en lo que quieres ser eficaz. Entonces, entras en trance profundo y dejas que ocurra. Si lo haces, descubrirás que cambias; de hecho, evolucionarás. **También puedes pedir un conocimiento consciente de lo que hiciste en trance, pero no lo recomiendo.**

Recomiendo que te limites a adquirir el hábito de confiar en tus procesos inconscientes. Podrás descubrir nuevos patrones en tu comportamiento, o que antiguos patrones se producen más a menudo en el contexto apropiado. Cuando esto ocurre, puedes utilizar tu propio comportamiento como ejemplo a partir del cual puedes llegar después a una comprensión consciente de qué cambios has hecho.

Es más eficaz pasar del cambio inconsciente al comportamiento y después a su digitalización consciente, que empezar por una comprensión consciente que intentas aplicar al comportamiento. Hazte un favor a ti mismo y hazlo de la manera fácil.

—Bob: *¿Qué pasa si quieres hacer algo que no has hecho nunca?*

Si no sabes que has tenido éxito con un comportamiento particular, entonces utiliza el **Generador de Nuevo Comportamiento** que os enseñamos esta mañana. Piensa en otra persona que realiza muy bien ese comportamiento. **Búscate un modelo realmente elegante —alguien a quien respetas y admires realmente— que aplique el modelo de forma particularmente elegante y eficaz.**

Entonces, utiliza una *variación* de las mismas instrucciones. Pide a tu *inconsciente* que revise todas las imágenes, sonidos y sensaciones que tiene almacenadas internamente de esa persona haciendo ese comportamiento particular.

Hazlo en tres fases. En la primera revisión, sólo ves y oyes lo que está pasando. Observa y escucha a esa persona haciendo lo que quieras aprender a hacer. En la segunda fase, pides a tu mente inconsciente que substituya a la otra persona con tu propia voz e imagen.

Así, la segunda vez que pases la película, te verás a ti mismo haciendo las cosas que acabas de observar y escuchar hacer a la otra persona. En la tercera fase, entras en la película y la experimentas desde dentro, sintiendo que sigues el comportamiento, al mismo tiempo que ves y oyes desde ese nuevo punto de vista. Por ejemplo, puedo utilizar a Milton Erickson. He dedicado muchas horas a observar y escuchar su comportamiento. Me doy la instrucción antes de entrar en trance: *"Selecciona las veces en que respondió a la incongruencia de los clientes estando yo presente. ¿Qué hace concretamente?"*

La primera vez, le veré y oiré hacer lo que hace. La segunda vez, me pondré en su lugar y me veré y oiré haciendo lo mismo que él hacía. Para *incorporarlo* realmente a mi comportamiento —que es donde quiero que esté— tengo que meterme en la película y sentir los movimientos musculares y las sensaciones que experimentaría si lo estuviera haciendo realmente. Este tercer paso está concebido para introducir esas sensaciones y programas musculares en tu cuerpo, de forma que cuando surja la situación, empieces a responder *automáticamente* de esa manera.

Cuando hayas terminado este tercer paso, pides a tu mente *inconsciente* que haga que este comportamiento empiece a producirse natural y espontáneamente más a menudo en tu comportamiento en los contextos apropiados. Esto funciona muy, muy bien como dispositivo de auto-programación.

—Mujer: *¿Lo haces como una instrucción a tu mente inconsciente antes de entrar en trance?*

Sí. Es demasiado complicado hacerlo tú mismo *dentro* del trance. Y os sugiero que empiecéis con *pequeños comportamientos*. Por ejemplo: *"Quiero aprender a sonreír cuando quiero conseguir cierta respuesta."* Después, tomad fragmentos de comportamiento cada vez mayores.

Os he dado un proceso paso a paso de inducción y utilización de estados alterados solos. Si estas instrucciones os parecen pesadas, permitidme que os tranquilice: con la práctica, se simplificarán muy rápidamente, de forma que sólo os llevará cosa de sesenta segundos más o menos alterar vuestra conciencia. Podréis hacerlo entre sesiones, o durante los descansos.

Discusión

—Harry: *¿Podrías hablar sobre cómo distorsionar las percepciones temporales? ¿Cómo utilizarías la hipnosis para acelerar o frenar tus percepciones de los hechos?*

—Eso dependería de si lo fuera a hacer para mí mismo o para otra persona. Para mí mismo, indicaría a mi mente inconsciente que encontrara muchas experiencias con un factor en común: cambiar la velocidad de mis percepciones.

Por ejemplo, sabéis lo que sucede cuando vas por la autopista y luego sales por un carril de desaceleración al tráfico corriente de la ciudad, y te da la sensación de que vas a cero kilómetros por hora. O cuando estás disfrutando realmente de algo, el tiempo parece volar, y las horas parecen instantes.

Son ejemplos de cambios en tu percepción del tiempo, que indican que dichos cambios son posibles. El único hilo común que enlaza todas las experiencias es tener control sobre el tiempo y la velocidad de la realidad.

Mientras mi inconsciente lo hace, le pediría que creara una especie de botón de control para mí, de forma que pudiera acelerar las cosas o desacelerarlas. Lo programaría de forma que tras revisar veinte experiencias, mis ojos se abrieran, yo siguiera en trance, y fuera capaz de girar el botón en un sentido para acelerar las cosas y girarlo en el otro sentido para desacelerarlas.

Así es como lo haría. Sé que esa distorsión del tiempo ya existe en mi experiencia normal, así que ahí es donde la encontraría. Entonces, podría convertir el tenis en una oportunidad de utilizar la distorsión del tiempo. Podría hacer que el tiempo fuera lo bastante lento para poder responder fácilmente, y luego ajustaría el tiempo entre servicios. Después de cada servicio, volvería y evaluaría "¿Esta vez fue rápido o lento?", y ajustaría el tiempo en consecuencia.

—Harry: *¿Existe alguna manera de acelerar el aprendizaje de las cosas, como la hipnosis?*

Sospecho que deberías ser capaz de darme la respuesta a esa pregunta. Puedo darte un ejemplo de cómo hacerlo, pero me interesa más tu conocimiento sobre cómo hacerlo tú mismo. Sabes lo que quieres. Así que ¿con qué parámetros estás trabajando? Si quieres acelerar tus percepciones, encuentra ejemplos en que lo hayas hecho, y luego date a ti mismo algún control sobre el proceso. Sabes que has aprendido cosas. Sabes que puedes integrarlas. Sabes que tienes una velocidad normal. Entonces, ¿cómo puedes acelerarlo?

—Harry: *Buscando los contextos en que lo haría normalmente.*

Claro. Pero el factor que realmente te va a permitir aprender más deprisa es la presencia de más tiempo. Lo único que tienes que hacer es crear dos meses. ¿Es suficiente? En otras palabras, haz la llamada "pseudorientación en el tiempo". Ponte en trance y proyectate al futuro. Te dices a ti mismo que en vez de ser mañana, es dentro de dos meses. Entonces, en trance, revive plenamente todo el tiempo transcurrido entre ahora y entonces; **crea toda la historia necesaria para que sea dentro de dos meses.**

Puedes inventar a todos los clientes con los que has trabajado y todas las cosas que hiciste; puedes inventar todo lo que ocurrió entre entonces y ahora. Crea con detalle toda la historia que necesitas para haber aprendido ya un montón sobre PNL e hipnosis.

Siempre que quieras algo, lo único que tienes que hacer es *dónde* ocurriría, y luego inventarlo. **La hipnosis es una forma de crear una realidad.** Si sabes que algo que quieras ocurrirá en una realidad específica, entonces utiliza esa realidad para crear lo que quieras. Si no ocurre en ninguna realidad que conozcas, entonces crea una realidad en la que ocurriría.

—Mujer: *¿Es posible crear una sobrecarga de otras realidades?*

Sí. Se llama **psicosis**. Cuando utilizas realidades alternativas, debes hacerlo como lo haría un abogado. Debes asegurarle de que cuando construyes realidades, éstas son concienzudas y completas. Debes cerciorarte de que realizan lo que quieras, y debes asegurarte de que tienen una vía de salida. Si creas realidades chapuceras y vives en ellas, responderás de forma chapucera, y eso te convertirá en una persona torpe.

Hay un libro de un conocido hipnotizador que ofrece al lector inducciones para leer en voz alta a otra persona. En esas inducciones, hay programas que vuelven a la gente realmente chapucera. La gente que las lee *instala estrategias* en otras personas que no serán beneficiosas para su funcionamiento global.

Para mí, eso es una insensatez, y es un tipo de insensatez al que llamo *vicio*. Es importante no ser vicioso en el empleo de la hipnosis. Cuando construyas una realidad, construye una que funcione, y constrúyela completa y concienzudamente de forma que consigas *exactamente* lo que necesitas. No quieras crear una realidad demente y vivir en ella, porque no tienes idea de cómo responderás a ella. ¡Puedes responder a ella con un enfisema! Tienes que asegurarte de crear una que funcione bien para ti.

La mayor parte de las realidades hipnóticas que la gente ha creado para sí, y en las que vive la mayor parte del tiempo —lo que se llama estado de vigilia— no son profundamente útiles. Lo digo literalmente. La mayor parte de la gente que he conocido en el mundo ha creado una realidad hipnótica que, en conjunto,

comparando lo bueno con lo malo, y el placer con el dolor, no es realmente beneficiosa para ella. Para mí, eso es vicio. No es cuestión de empeorar las cosas, sólo volverlas más útiles.

Los criterios de Erickson sobre la utilidad era que todos sus clientes se casaran, consiguieran un trabajo, tuvieran niños y le mandaran regalos. Esos no son mis criterios. La gente me ha mandado regalos pero nunca recibí nada que quisiera, salvo una vez. No voy a cambiar a todo el mundo para que se case y demás. Erickson lo hacía, porque creía que hay que hacer esas cosas.

Yo creo que tienes que ser concienzudo al crear realidades alternativas, o al crear tu propia realidad. Por ejemplo, considero que la realidad creada por los psicólogos humanistas es increíblemente viciosa y nada útil. Ese tipo de vicio es peligroso.

A veces me invitan a pronunciar un discurso inaugural en alguna conferencia de psicología humanista, y estar allí me parece más aterrador que encontrarme en una institución criminal. Por lo menos, la ética de los criminales conduce a la supervivencia. **Muchos de los programas y tipos de realidades que la gente instala en los demás en las conferencias humanísticas ni siquiera conducen a su propia supervivencia.** Cuando menos, son nocivos. Esas realidades tienden a poner a la gente en situaciones de peligro de las que puede salir herida. Puede que no ocurra nunca, pero *podría* suceder. Normalmente, la gente no cuestiona las premisas de lo que hace, y los psicólogos humanistas no son los únicos que funcionan así. Lo hace todo el mundo.

—Mujer: *¿Qué tipo de realidades destructivas crean los psicólogos?*

Por ejemplo: "Ser una buena persona es meta-comentar." Así que apareces y dices "Estoy realmente furioso porque anoche me pisaste", y yo digo "Bueno, me siento muy bien porque puedes expresar tu ira hacia mí." Este tipo de respuesta forma parte del tejido de la mayor parte de las psicologías humanistas. **De ningún modo es una respuesta útil. No ayuda a ninguno de los dos seres humanos.** Como mucho, alguien que utiliza ese tipo de respuesta particular acaba cada vez más alienado, y teniendo sensaciones desagradables con frecuencia creciente. Eso es el resultado lógico de emplear ese tipo concreto de respuesta. Mira a la gente que utiliza mucho esa respuesta, y lo comprobarás por ti misma.

En la facultad donde yo enseñaba, había un hombre que era terapeuta de desarrollo organizativo humanístico. Antes era un héroe, pero ahora sólo es un héroe contracultural. Todo su mundo está construido sobre ese tipo de respuestas. Meta-comenta todo. También es solitario, depresivo, desdichado y alienado. Eso no me sorprende, porque sus respuestas nunca son respuestas a la gente; siempre son respuestas *sobre* la gente. No responde a la gente, de modo que no puede tener ninguna intimidad ni ninguna sensación de conexión. Esa limitación está incorporada en el propio tejido de su realidad; cree que un meta-comentario es una respuesta "genuina".

Muchas veces, la gente crea realidades o cosecha resultados que no merecen la pena. En auto-hipnosis, eso es una limitación. Uno de nuestros alumnos tuvo un cliente que había decidido que era una locura que una persona tuviera una conversación consigo misma. Leyó en un libro: "Hacen falta dos personas para mantener una conversación." Como las conversaciones son para que dos personas se hablen mutuamente, decidió que hablar consigo mismo era estúpido. Así que simplemente, dejó de mantener su diálogo interno. Cuando dejó de hacerlo, perdió la capacidad de hacer algunas cosas para las que utilizaba el diálogo — pequeñas cosas, como la capacidad de *¡planificar!* Lo único que podía hacer era ver películas y experimentar sensaciones. No podía hacerse preguntas como "¿Qué me gustaría hacer hoy?" No había considerado el impacto global de ese cambio *antes* de llevarlo a cabo.

A menudo aparecen clientes pidiendo cosas *que no los harían felices*. A veces se las doy y dejo que sufran durante un tiempo. Entonces, me resulta más fácil volver atrás y darles algo más interesante.

Un cliente vino diciendo que quería *dejar de sentir*. Me dijo que todo lo que había sentido durante años había sido terrible, que la gente le había hecho daño una y otra vez, y que ya no quería tener que seguir sintiendo las cosas. Así que lo hipnoticé e, hipnóticamente, suprimí su experiencia cinestésica. Por supuesto, perdió su sentido del equilibrio y ya no podía mantenerse en pie. Entonces, le saqué del trance, todavía sin sensaciones, y le pedí que volviera la semana siguiente. Dijo "*¡Por favor! ¡Haga algo!*" Yo dije "*Muy bien, ahora lo haremos a mi manera.*"

Cuando hagáis auto-hipnosis, considerad los resultados que obtenéis con gran prudencia. Jugad el juego del contra-ejemplo y preguntaros si hay alguna forma en que vuestro resultado podría resultar nocivo, y después utilizad esa información para mejorar vuestro resultado.

En los dos ejemplos que acabo de daros, la persona intentaba mejorar su vida limitándose a sí misma. Crearte más limitaciones rara vez es una forma de resolver las limitaciones. El principio rector siempre es aumentar tus capacidades y aumentar tus opciones.

Preguntas

— Hombre: *¿Podría darte la descripción de un caso para que me hagas sugerencias?*

— Bueno, estaría bien. No sé si podré decir nada al respecto. Muchas veces la gente me describe un cliente, pero como no tengo a la persona delante de mí, no sé qué hacer. La mayor parte de nuestros procedimientos se basan en la retroacción sensorial del momento, y eso no. Existe en una descripción verbal. Pero desde luego, estoy dispuesto a considerarlo.

— Hombre: *Es un chico de diecinueve años al que vi una vez la semana pasada, y volveré a verle mañana.*

— ¡Desde luego suscita una respuesta en ti! ¡El primer paso es que te apliques a ti mismo la cura de la fobia! Y ahora, ¿qué le pasa a él?

— Hombre: *Me dijo que ha estado llevando una máscara quirúrgica durante cuatro años.*

— ¿Por qué constituye un problema? ¿Estropea sus besos a tornillo, o qué?

— *Hace varios años, le entró una gran preocupación por su nariz y...*

— ¿Tienes idea de cómo ocurrió?

— Hombre: *Sí. Le salió acné a ambos lados de la nariz, así que empezó a llevar una máscara quirúrgica para cubrirlo.*

— ¿Sigue teniendo acné en la nariz?

— Hombre: *No. Cuando vino a verme, era la primera vez que salía de casa en cuatro años.*

— Es un joven muy valiente.

— Hombre: *Estaba totalmente encerrado en casa, y está convencido de que su nariz es la más deformada del mundo.*

Bueno, te daré un enfoque divertido para que lo pruebes. No puedo garantizarte que funcionará, pero es algo que yo he hecho. Si tienes una secretaria, haz que mecanografié un breve artículo sobre la relación positiva entre narices anómalas y atracción sexual. Haz que utilice una máquina de escribir electrónica, que tenga uno de esos tipos de letra que se parecen al de las revistas.

Mecanografié ese artículo, fotocópialo y deja las fotocopias en la sala de espera. Cuando llegue tu cliente y se siente, haz que tu secretaria lo vigile hasta que él vea el artículo. En cuanto lo vea y lo coja, haz que ella entre corriendo y se lo quite.

Tuve un paciente que llevaba la nariz entabillada cuando salía. Las vendas le tapaban toda la cara, de forma que ocultaban sus mejillas y su nariz, porque estaba muy preocupado por el acné.

Mecanografié un artículo sobre la relación entre las vendas y el acné agudo. Contaba que la gente se ponía tiritas, y eso provocaba acné agudo e impotencia sexual y homosexualidad y casi de todo. Dejé el artículo en mi sala de espera, y le dejé leer justo lo suficiente para que le interesara, y enseguida hice que mi secretaria se lo quitara.

Cuando pasó a hablar conmigo, me pidió ver el artículo, y yo insistí en que no existía tal cosa. Finalmente abrí la puerta, y le pregunté a mi secretaria si le había quitado un artículo. ¡Me pasó un artículo sobre las excelencias de la lactancia materna!

Se lo di, y le dije que sólo era su ansiedad. Al decírselo, lo miré con gran suspicacia. ¡Probablemente, no volverá a llevar una tablilla de esas, aunque se rompa la nariz!

Tienes que crear un contexto en el que la respuesta que deseas ocurra naturalmente. También tienes que utilizar la hipnosis o la metáfora para hablar de las respuestas que quieras que tenga, porque no sólo necesita ser capaz de mostrarse en público, sino también mostrarse en público con un sentido de finalidad. Una de las cosas que puedes hacerle llevar a cabo es mostrarse en público con su máscara quirúrgica, y acudir a sitios donde se encuentre con gente a la que no volverá a ver.

Haz que elija a alguna mujer de la que sepa que su nariz le causará verdadera repulsión, y averigua si puede acercarse a ella, quitarse la máscara quirúrgica y hacerla vomitar. Lo curioso es que no conseguirás que lo haga realmente, porque sería demasiado aterrador.

Pero puedes hablar de ello y hacer que se ría ante la idea. Anclas su respuesta de humor, y entonces empiezas a hablar de mostrarse en público. Puedes utilizar esa ancla para empezar a asociar un sentido del humor sobre lo ridículo de su nariz a mostrarse en público. En vez de hacer que se sienta bien, haz que se sienta ridículo por ello. Es mucho más fácil borrar la respuesta existente que intentar una intencionadamente.

Te diré otra cosa que puedes hacer. También la hicimos nosotros, pero con una mujer de veintidós años que llevaba una ropa muy rara. Vestía prendas muy holgadas. No estaba nada gorda, pero creía que si la gente veía su cuerpo, lo encontraría espantoso. Así que llevaba ropa espantosa para tapar su cuerpo.

Contraté a unos cuantos chicos de los suburbios para que me ayudaran a hacerlo. Conseguí chicos que llevaban chaqueta sin camisa. Ya sabéis qué tipo de hombre. Tenían grandes músculos, tatuajes y todo lo demás. Los hice venir a mi consulta justo antes de su cita, y sentarse allí a leer revistas.

Cuando ella entró por la puerta, se volvieron y se rieron de ella, y dijeron *Es la ropa más rara que he visto en mi vida.*" Y allí estaban ellos, vestidos de forma totalmente extravagante. Cuando entró en mi despacho, estaba completamente anonadada. Le dije "¿Qué pasa?" y me dijo "Oh, esos tipos se han reído de mi ropa." Yo dije *Bah, no les haga caso. ¿Qué saben ellos?*"

Cuando volvió la semana siguiente, su vestido no era tan holgado, pero seguía siendo un poco raro. Cuando entró, en la sala de espera estaba sentado un hombre con traje y corbata, muy bien vestido. Cuando ella entró por la puerta, la miró, luego apartó la mirada y se puso a farfullar, intentando no reírse, y dijo "Lo siento. Perdone." No hizo falta más para conseguir que llevara ropa razonable.

Utilizo todo aquello que temen mis clientes para arrancarlos de cualquier cosa absurda que estén haciendo. Puedes hacer muchas cosas utilizando a otra gente para que te ayude a conseguir los resultados.

He buscado gente por todas partes para que haga este tipo de cosas. A veces consigo que los padres trabajen cooperativamente conmigo. Voy a las escuelas y recluto a gente para que trabaje conmigo en interés de mis clientes. Nunca sabes qué pasará con cualquier individuo particular. No conozco lo bastante a ese muchacho para estar seguro de que lo que te he sugerido funcionará, pero si es impresionable en su experiencia sensorial, yo tomaría esa dirección.

—Hombre: *He hecho que lo estudiara un cirujano plástico, y el cirujano plástico hizo alusión a que existe una relación entre la longitud y el ancho de la nariz, y la longitud y el grosor del pene, así que ya empezó a pensar en esa dirección...*"

—Puedes decirle "Bueno, podemos acortarte la nariz, pero..." O puedes hacer que el cirujano plástico diga: "Bueno, lo que haremos es cogerla y hacer así" (Hace un gesto de hachazo.) ¡Eso puede hacerle cambiar de opinión!

Te contaré otra historia. Una mujer con la que trabajé tenía una hija realmente acomplejada por su nariz. Verdaderamente pensaba que tenía una nariz fea, cuando en realidad no tenía un aspecto muy distinto de la de cualquier otra persona. Quería operarse y ahorró su propio dinero para ello, pero su familia peleaba con ella al respecto.

Le decían que tenía una nariz atractiva y no debería cambiársela, pero ella no les creía. Finalmente, un día dije a la familia De todas formas, ¿qué más da? De hecho, os sugiero que insistáis en que vaya de una vez y se libre de su horrible nariz. Sencillamente, decidle: "Te hemos estado mintiendo todos estos años. En realidad tu nariz es completamente — ¡uf! ¡Es tan repulsiva! Así que por favor vete de una vez y haz que te rebanen eso, por el amor de Dios"". Lo hicieron, y se decidió, se operó, y entonces todo el mundo dijo "¡Guau! ¡Estás mucho más guapa!" Su aspecto no había cambiado nada, porque el cirujano no hizo gran cosa. Lo habían sobornado, así que sólo le quitó un poco de piel de la punta, y eso fue todo. Pero a partir de entonces se sintió feliz, así que todo fue maravilloso.

No subestiméis nunca la naturaleza del absurdo. Hay gente que se tiñe el pelo, y su personalidad cambia. Si puedes hacer algo con tu aspecto, y eso cambia realmente tu personalidad, entonces merece la pena. ¿Cuántos de vosotros habéis salido un día, os habéis comprado ropa nueva, y al ponérosla os habéis sentido completamente diferentes?

Permitidme que os recuerde el principio general que hemos mencionado una y otra vez: Cread un contexto en el que la persona responda naturalmente como queréis que lo haga. Hemos hablado, sobre todo, de cómo crear un contexto en experiencia interna utilizando tecnología hipnótica.

También podéis recurrir a vuestra creatividad para establecer un contexto externo que consiga la respuesta deseada sin hipnosis abierta. A veces es mucho más fácil, y a veces mucho más divertido.

Por ejemplo, tradicionalmente, los psiquiatras y psicoterapeutas han pensado que es realmente difícil establecer contacto con los catatónicos. Sin embargo es fácil, si estás dispuesto a hacer cosas que no se suelen considerar profesionales, como pisarles los pies. Normalmente, salen inmediatamente del trance y te dicen que dejes de hacerlo. Puede parecer poco considerado, pero lo es aún menos dejarles que se pudran durante años.

Si no queréis pisarles los pies, podéis acompañarlos. Lo que debéis tener presente es que los catatónicos se encuentran en un estado muy alterado, y tenéis que acompañarlos durante más tiempo para conseguir compenetración.

No tienen mucho comportamiento que acompañar, pero respiran, parpadean, y tienen cierto tipo de postura. A veces, he tenido que acompañar a un catatónico durante cuarenta minutos, lo cual es una tarea bastante pesada. No obstante, funciona, y es muy elegante. Si no os preocupa ser elegantes, simplemente pisadles fuerte los pies.

Conozco a un psiquiatra que trabajaba con un catatónico que tuvo una experiencia muy traumática: toda su familia se quemó viva ante él, y no pudo ayudarles. El psiquiatra trabajó y trabajó año tras año con ese hombre, y finalmente consiguió que saliera.

Cuando se produjo ese gran acontecimiento, resultó que había en la consulta un bombón de dieciocho años de lo más atractiva. El psiquiatra quería ir a buscar a un colega para que le ayudara en la siguiente fase de la terapia, pero no quería que el hombre volviera a la catatonía mientras él estaba fuera de la habitación. El psiquiatra se volvió hacia la chica y le dijo con urgencia: " ¡Mantéénlo despierto! ¡Vuelvo enseguida!" y salió corriendo de la consulta.

Así que allí estaba esa jovencita que no tenía ninguna experiencia de terapia ni de nada parecido. Sí sabía el aspecto que tenía antes ese hombre, y el que tenía ahora, lo suficiente para saber si estaba volviendo al estado anterior. Claro está, en cuanto el médico echó a correr para pedir ayuda a su amigo, el hombre empezó a volver al estado catatónico. La respuesta intuitiva de la chica fue magnífica: ¡Se acercó, agarró al tipo y le dio el beso a tornillo más largo, más sabroso que se puede imaginar! ¡Eso lo mantuvo despierto!

El catatónico toma la decisión de que las experiencias internas que está teniendo en catatonía son más ricas y más gratificantes que las que le ofrecen en el exterior. Si habéis pasado algún tiempo en una institución mental, ¡sin duda estaréis de acuerdo con esa gente! Lo que hizo la muchachita fue ponerle en una situación en la que naturalmente preferiría mantenerse fuera de ese estado.

Una vez, vimos a una ancianita de casi setenta años que había sido bailarina. **Tenía dificultades matrimoniales, y su pierna derecha estaba paralizada desde la cintura. Los médicos no encontraban ninguna evidencia neurológica que justificara esa parálisis.** Queríamos someterla a prueba para ver si su parálisis era psicológica y no física. Por aquel entonces, en la consulta había que subir unas escaleras para ir al cuarto de baño.

Así que dedicamos mucho tiempo a recabar información, hasta que preguntó dónde estaba el cuarto de baño. Le dijimos que esperara y empezamos a discutir algunos aspectos de su vida que despertaron realmente su interés. Se emocionó tanto, que dejó para más tarde lo del baño, y cuando volvió a preguntar, nosotros volvimos a dejarlo para luego.

Justo cuando pensamos que estaba a punto de rendirse e ir al cuarto de baño sin nuestro permiso, sacamos el tema de su marido y sus dificultades sexuales, que era una de sus mayores preocupaciones. Entonces, le dijimos, "Vaya al baño ahora, pero ¡Dese prisa y vuelva enseguida".

Estaba tan excitada que se le olvidó estar paralizada. Literalmente corrió escaleras arriba y volvió a correr escaleras abajo. Entonces, se dio cuenta de lo que había hecho, dijo "¡Oh, oh!", y volvió a su postura paralizada. Eso nos demostró que su parálisis era sólo de comportamiento, y también nos brindó un ancla para el estado de no estar paralizada. Utilizamos indirectamente ese ancla haciendo veladas alusiones a dar pasos para superar las dificultades, "alegrarse de poder responder a la llamada de la naturaleza", y "recorrer arriba y abajo las diferentes posibilidades".

— Jack: *¿De qué otra forma puedes decir si un problema es físico o psicológico? Por ejemplo, me mareo en barco. Sería estupendo que no me pasara. En realidad no estoy seguro de si es un problema físico o un problema mental.*

— Bien. Tu pregunta es "¿Cómo distingues los problemas físicos de los psicológicos?" Y mi respuesta es: "No me suelo preocupar."

— Jack: *¿Aplicarías esas técnicas a mis mareos?*

— Inmediatamente.

— Jack: *¿Crees que funcionará?*

No me molestaría en aplicarlas si no lo creyera así. Hago una distinción entre problemas psicológicos y físicos de diversas maneras. Pongamos que alguien llega a mi consulta tras sufrir un golpe. Todo su comportamiento indica afasia, y me entrega una colección de radiografías que muestran un trauma tremendo en su lóbulo temporal izquierdo. Esta información es importante a la hora de definir mi respuesta a la persona.

Si un cliente tiene dificultades que indican manifestaciones físicas definidas, mi respuesta inmediata es cerciorarme de que lo atienda alguien a quien yo considere un médico competente. Tengo varios amigos médicos en quienes confío. Tienen filosofías que encajan con la mía:

"Si medicas, hazlo como último recurso, porque si la medicación tiene éxito, destruye el acceso a la parte de la persona que necesitas alcanzar para conseguir un cambio de comportamiento."

La medicación no es para curar; normalmente, es para administrar. Para eso está concebida la medicación. Puedo trabajar con una persona sometida a medicación; sólo que sus respuestas están contaminadas. Es difícil saber en qué medida responde a mí, y en qué medida a las substancias químicas. Además, la medicación crea un estado de conciencia gravemente alterado. Si utilizo nuestros procedimientos con alguien sometido a medicación, será bueno utilizar otra vez los mismos procedimientos cuando la suspenda.

Tengo que crear algún tipo de puente entre los cambios realizados en un estado de conciencia muy alterado, y el estado de conciencia *normal* de la persona.

Así que si tengo un cliente sometido a medicación, mi primera medida es hacer que la suspenda, para tener acceso a la parte de su ser que está causando la dificultad en su vida. Una vez hecho esto, si se supone que el cliente tiene una lesión cerebral, le cuento metáforas sobre la plasticidad del cerebro humano. El sistema nervioso central es una de las cosas más plásticas que conozco. Hay montañas de evidencia de que la gente puede recuperar funciones que ha perdido debido a lesiones físicas mediante la utilización de conductos neurológicos alternativos.

Con frecuencia induzco un trance bastante profundo y hago esa programación en un estado alterado. Esa es la diferencia entre un programa psicológico y un programa físico en mi forma de proceder para tratar los problemas.

— Hombre: *¿Tu postura sobre la medicación incluye todas las drogas, o sólo hablas de las drogas "psicoactivas"?*

Estoy hablando de todo lo que cambia el estado de conciencia de la persona. Algunas de las drogas no psicoactivas también tienen efectos profundos en la conciencia. Como no he estudiado farmacología, lo compruebo con mis amigos médicos en quienes confío. Les pregunto "*¿Estos medicamentos tienen efectos secundarios que alteren la conciencia?*" Si no es así, dejo que mis clientes continúen con su medicación.

Si tienes a una persona diabética, o algo así, puedes enseñarle a regular su química interna de forma que no necesite ser diabética. Entonces le suprimes la medicación sólo al ritmo en que va alcanzando el control de la alteración de su química. Vinculas la reducción de la medicación a su capacidad de regular su propia química corporal en esos campos.

La mayoría de la gente no cree que ese tipo de cambio sea posible. Mucha gente tiene creencias muy fuertes sobre lo que se puede hacer respecto a problemas con aspectos químicos o físicos conocidos. En vez de oponerte a esas creencias, puedes utilizarlas para que te ayuden a operar los cambios que persigues.

Una vez acudí a una casa de reposo a petición de un amigo y trabajé con un hombre que había sufrido un ataque. Tenía algo llamado afasia de Broca, que afecta a la capacidad de generar lenguaje, pero no afecta a la capacidad de comprenderlo. Una persona aquejada de afasia de Broca puede comprender lo suficiente para obedecer órdenes.

Otro aspecto de la afasia de Broca es que normalmente suele darse cierta parálisis; en una persona diestra, en el lado derecho del cuerpo y partes de la cara. Una de las características más corrientes es que la mano derecha se queda paralizada en una postura muy tensa, con la mano doblada hacia el brazo.

Este hombre tenía el lado derecho del cuerpo particularmente tenso, y como no respondía a la terapia física, mi amigo me pidió que empleara la hipnosis para conseguir que los músculos de ese lado del cuerpo se relajaran. Pensaba que era posible que ese hombre recuperara un control parcial del lado derecho de su cuerpo, pero no mientras no lo relajara.

Yo sabía, en parte por la lectura de historiales clínicos, que es posible utilizar la hipnosis para eso. Así que allí me fui y trabajé diligentemente durante dos horas y media con ese hombre en hipnosis muy profunda, y al final, su mano estaba todo lo relajada que puede llegar a estarlo. Yo estaba muy impresionado, porque hasta entonces nunca lo había hecho. Ni siquiera estaba seguro de ser capaz de hacerlo.

Llegué pensando "*Bueno, si finjo que lo hago todos los días, y que son habas contadas, y si los curadores de la fe pueden curar a la gente, quizá toda la hipnosis se reduzca a eso. No lo sé.*" Llegué, lo intenté y funcionó. Pensé que era estupendo.

Seguía junto a ese hombre cuando el médico y la fisioterapeuta volvieron a la habitación. Me dijeron que era la hora de su fisioterapia, y que debía marcharme y volver otro día. Yo estaba allí sentado, riéndome para mis adentros, pensando "*Espera a que lo vean. ¡Se van a quedar pasmados! Estaba allí sentado dándome palmaditas a mí mismo por el cambio*".

El médico y la fisioterapeuta entraron y levantaron al hombre de la silla y lo tumbaron en la cama, ¡y **ninguno de ellos se dio cuenta de que al hacerlo su brazo colgaba relajadamente a su costado!** Eso me pareció asombroso. Pero pensé, si no piensas realmente en ello, si tienes otras cosas en la cabeza, es posible. Entonces, la fisioterapeuta cogió el brazo del hombre y lo dobló limpiamente devolviéndolo a la posición en la que estaba cuando estaba tenso.

Lo hizo como si estuviera haciendo la cama. Lo tumbó allí y le puso el brazo en posición, mientras ella y el médico hablaban entre sí. Luego inició una serie de ejercicios para ayudarle a abrir la mano y relajarla. ¡Eso me dejó completamente atónito! Su mano estaba tan blandengue, que era ridículo. Le cogió los dedos y se los abrió, y luego volvió a cerráselos. Seguía hablando con el médico, prestando atención a medias a lo que hacía, cuando cambió y empezó a trabajar con su pierna derecha. ¡Todavía no se había dado cuenta!

De pronto, se me ocurrió que tenía ante mí una elección muy poderosa. Podía sorprenderlos haciéndoles observar lo que había pasado, pero no sabía qué resultados tendría el hacerlo. Me preocupaba el hecho de que como la hipnosis no es científicamente aceptable, creerían que su brazo y su mano volverían a ponerse como estaban, y luego se asegurarían de que así fuera. Así que los interrumpí y les dije: "*Quiero enseñarles algo.*" Me acerqué y cogí el brazo del hombre, que era como de mantequilla. Ambos lo miraron como quien

ve un fantasma. Los miré y dije "Quiero decirles que la hipnosis no es un tratamiento científico válido, y que sólo es una forma de ayudar a la terapia física, y probablemente la tensión volverá. De hecho, normalmente vuelve en 24 horas. Pero de vez en cuando, por alguna extraña razón, no vuelve. Y cuando no vuelve, suele ser porque la persona ha sido tratada por un fisioterapeuta realmente capacitado antes de ser tratado mediante hipnosis."

Lo que hice fue acompañar sus creencias para obtener su apoyo y hacer que el sistema hospitalario me ayudara. Tuve presente el resultado que perseguía en realidad —que el hombre pudiera elegir entre tensión y relajación. Quién se atribuya el mérito no es tan importante. Lo importante es que el paciente consiga mover el brazo.

Y si a la gente no le gusta la forma en que consigue tener esa elección, inconscientemente adoptará comportamientos que probablemente *anulen* el cambio. **No es que la gente sea retorcida, es que simplemente sus mentes conscientes no pueden asumir lo que sucede delante de sus narices.** Siempre es más fácil lograr cambios si trabajas dentro de la estructura de creencias del sistema o individuo con el que estás trabajando.

En un seminario, una participante, Pam, preguntó si podía traer a un cliente suyo, un niño de nueve años, Dave, que se encontraba realmente mal. Me dijo que el niño no podía dormir más de media hora seguida desde hacía cuatro o cinco días, y ahora estaba agotado y estaba empezando a enfermar.

Al parecer, cada vez que se quedaba dormido, a los 15 o 20 minutos empezaba a tener pesadillas con monstruos, nadaba en sudor, se agitaba, y se despertaba gritando. Pam no sabía qué hacer, y quería ayuda rápida. Así que por la tarde, durante un descanso, fui a otra habitación con Dave, la madre de Dave, y Pam. No tenía mucho tiempo, así que establecí rápidamente la compenetración. Como soy el mayor de nueve hermanos, no tengo problemas para establecer compenetración con los niños. Cuando nos sentamos, ya había conseguido compenetración en el rato que tardamos en cruzar la habitación, tocarnos, etcétera.

En vez de pasar por una fase de recabar extensa información, pregunté inmediatamente "¿De qué color son los monstruos?" No le pregunté "¿Puedes ver los monstruos?" "¿Hay monstruos?" "¿Tienes pesadillas?" "¿Te encuentras mal?" "¿Cuál es el problema?" La pregunta que le hice se saltó todas las demás.

"¿De qué color son los monstruos?" presuponía todas esas cosas que acabo de mencionar. Es un salto enorme, pero como el niño y yo estábamos compenetrados, no había problema. David contestó detallando varios colores. Le dije "Comprendo que son realmente grandes y aterradores." Dijo "¡Desde luego!"

Le pregunté "De todas las personas y criaturas que conoces, ¿cuál sería lo bastante fuerte para derrotar a esos monstruos?" Contestó "Oh, no sé", así que empezamos a buscar. "¿'El hombre de los seis millones de dólares'⁵ sería lo bastante fuerte?" Dijo "¡Qué va!"

Entonces, di con uno. Le pregunté "¿Has visto la Guerra de las Galaxias?" De esto hace varios años, cuando todos los niños de nueve años iban a ver la Guerra de las Galaxias. Su cara se iluminó con la mención de esa película. Le dije "Apuesto a que sé cuál de los personajes te gusta más." Por supuesto, preguntó: "¿Cuál?" Dijo "El Wookie". "Sí, ése es."

Le dije: "De paso, déjame que te enseñe algo sobre tu brazo soñador que te será útil, para que puedas controlar tus sueños." Agarré su brazo izquierdo, lo levanté, y le pedí que viera una imagen de Wookie en una escena especialmente conmovedora. Con su brazo en el aire, cataléptico, dije "Bueno, éste es tu brazo soñador, y deja que se deslice hacia abajo sólo tan deprisa como contemplas, y ves otra vez, la parte de la película que te gustó especialmente, cuando el Wookie estaba haciendo cosas."

Pude apreciar un movimiento ocular rápido y su brazo empezó a bajar con movimientos inconscientes, de modo que supe que estaba visualizando. Le dije. "Mantenlo ahí. ¿Puedes ver el Wookie?" Dijo "Ajá..."

"Pregúntale si está de tu lado, y es tu amigo, y estará ahí para cuidar de ti." Pude ver cómo movía la boca y los labios al hacerle la pregunta al Wookie. Cuando volvió, le pregunté "¿Qué dijo?" Dave dijo, "No pude comprenderle; sólo hizo un sonido." Si habéis visto la Guerra de las Galaxias, sabréis que el idioma del Wookie era ininteligible.

5 De la serie de TV, *The Six Million Dollar Man*

Así que dije "Bien, pídele que mueva la cabeza arriba y abajo para decir "sí", y hacia los lados para decir ""no". Pregúntaselo otra vez." Así que Dave volvió y preguntó, y el Wookie dijo "sí" con la cabeza. Le pregunté "Dime, ¿el Wookie es lo bastante fuerte para tratar con esos monstruos?" Lo pensó un rato, y luego dijo "No creo. Son aún más grandes y más astutos que el Wookie."

Dije: "Pero él es más rápido que los monstruos, ¿verdad?" Dave dijo "sí". Puse mi mano sobre el hombro de Dave y dije: "Muy bien. El Wookie estará allí, y tú sabrás que está ahí porque sientes la presión sobre tu hombro cuando está junto a ti con su mano apoyada en tu hombro, y sabes que en el peor de los casos, te cogerá en brazos y echará a correr, porque puede correr más deprisa que los monstruos. Así que siempre podrás escapar si lo necesitas." Lo procesó y asintió.

"Sin embargo, todavía no hemos tratado con los monstruos. ¿Quién más podría hacerlo?" Buscamos otras posibilidades, y encontró la respuesta, como pasa siempre si el terapeuta es lo bastante listo para organizar el contexto. Eligió a Godzilla.

Dije: "Muy bien, ve a ver a Godzilla". Dave cerró los ojos y levantó el brazo inmediatamente. Aprendía a la primera; comprendió perfectamente. Volvió a ver el movimiento ocular rápido cuando entró en su interior y observó. Entonces se detuvo y dijo "Tengo problemas para obtener una respuesta". Dije: "Bueno, mira su cabeza".

Dave dijo "Pero está mirando para el otro lado." " ¡Dile que se dé la vuelta!" dije. Así que Dave prosiguió: "Date la vuelta." Eso en sí fue un cambio muy importante. Ahora, él estaba controlando a criaturas poderosas en el terreno en el que había estado aterrorizado. Estaba operando enteramente dentro de su sistema de creencias, su propia metáfora.

Godzilla se dio la vuelta y asintió: "sí". Dije "Ahora sólo queda un problema. Tienes a alguien que te defienda y se ocupe de los monstruos si te hace falta. Pero Godzilla es grande y feo. Es fuerte, y cuidará de ti, pero no quiero que ande merodeando por tus sueños cuando no le necesitas."

Escuchad la presuposición que contiene esa afirmación. Esa frase le decía: "Tendrás sueños. Algunos tendrán monstruos y otros no. Godzilla será adecuado en algunos sueños, y en otros no." Estaba empezando a volver a convertir el sueño en una actividad normal, incluso agradable, en vez del momento en que se tiene pesadillas.

Entonces, Dave me contó que en la historia de Godzilla, hay un niño que lleva una gargantilla especial. Cuando el niño quiere que Godzilla venga porque le están amenazando otros monstruos, lo único que hace es tocar la gargantilla. Esa es la señal para que venga Godzilla.

Le pregunté a la madre de Dave: "¿Podría tomarse una hora esta tarde, y llevar a Dave a unas cuantas joyerías para que busque una gargantilla que funcione para él como dispositivo de aviso?" Aquí, tenía que tener cuidado con el entorno global. En esa ciudad, un niño paseando por ahí llevando una gargantilla no estaría muy bien visto. Le dije que sólo la llevaría por las noches, cuando supiera que la iba a necesitar. Una vez más, esto era una forma de poner todo el asunto bajo su control.

En este ejemplo, **no desafié el sistema de creencias del niño; no desafié la forma en que etiquetaba las cosas. No hice una interpretación, sino que tuve la flexibilidad de entrar en el mundo de creencias del niño.** Entonces, utilicé dispositivos dentro de ese mundo que eran apropiados para conseguir las opciones que el niño necesitaba en ese momento.

—Hombre: ¿Qué pasaría si las pesadillas no fueran sino un síntoma de otra cosa?

Cuando trabajas con un individuo o una familia, lo único que conoces son los síntomas. Mi conjectura es que las pesadillas representaban algo que estaba pasando dentro del sistema familiar, aunque no tengo ni idea de qué. Le pedí a Pam que vigilara a la familia para averiguar si surgía algún otro síntoma. Seis meses después, me comunicó que no había más síntomas. De haber aflorado otros síntomas, hubiera procedido a hacer un reencuadre.

Respondiendo a las pesadillas de Dave en la forma en que lo hice, cambié su significado. Básicamente, las reencuadré. El hecho de que lo hiciera en presencia de la madre también fue importante, porque eso cambió su respuesta a las pesadillas. Le di un ejemplo de una forma diferente de responder a las pesadillas.

- Mujer: *¿Por qué utilizaste la técnica del brazo soñador?*
- No es más que un juego, y quería empezar con un juego.

Con los niños, encuadrar las cosas como juegos produce una respuesta mucho más útil que encuadrarlas como la solución de un problema. El brazo soñador es especialmente útil cuando se trata de pesadillas, porque pone la situación bajo el control del niño.

Bendición

- Hombre: *Te quedan unos ocho minutos para tu bendición. Pensé que te gustaría saberlo.*

Quieres que os pongamos en trance, ¿eh? Decidimos no hacerlo esta vez. Íbamos a daros montones de sugerencias post-hipnóticas, pero decidimos que queríamos averiguar qué ocurriría si os dejábamos colgados. Queríamos saber si podemos volver el año que viene y comprobar que todavía seguís aquí sentados.

Vale. Durante los últimos tres días, habéis pasado por toda una gama de experiencias y aprendizajes. Ahora mismo, ya os sentís mucho mejor, ¿verdad? Ahora, tomáros unos momentos y pensad en la secuencia de lo que ha ocurrido aquí. Volved al principio —hace tres días— y recorred rápidamente y revisad internamente las cosas que habéis aprendido.

¿Qué cosas queréis llevaros con vosotros cuando volváis a vuestra consulta, vuestra casa, vuestra familia?... Porque las cosas que habéis aprendido aquí, en el Gran Salón de Baile, podrían quedarse en el Gran Salón de Baile, pero no lo harán si os notificáis a vosotros mismos cuándo y dónde queréis que vayan.

Mirad, el aprendizaje se puede quedar en un estado de conciencia. El aprendizaje condicionado al estado de conciencia es un hecho. Una vez, un grupo de estudiantes de medicina con los que trabajaba pasaron un examen en la misma habitación donde aprendieron el tema. Todos ellos superaron el examen impecablemente. Cinco minutos después del examen, se los llevaron al gimnasio a la otra punta del campus, y les repitieron el *mismo* examen. El setenta y cinco por ciento lo suspendió, porque los aprendizajes en una clase no siempre están disponibles en otros contextos.

Y los aprendizajes del gimnasio no resultaban muy útiles en un examen de medicina. Esta disponibilidad selectiva de la información evita que tu mente se llene innecesariamente, pero también puede impedirte acceder a los aprendizajes *donde y cuando* los necesitas.

La mejor forma de tener un aprendizaje es tenerlo solamente cuando lo necesitas. Mirad, si os pasáis el día pensando en vuestro número de teléfono día tras otro, os volveréis locos. Si podéis pensar en él siempre que queráis, salvo cuando estáis cerca de un teléfono, eso no funciona. Si intentáis pensar porqué os ocurre eso, seguís sin poder llamar a casa. Pero si aprendéis sólo a pensar en él cuando queréis decírselo a otra persona, o marcar el número de casa, es un aprendizaje que os sirve bien.

Así que pensad en las cosas que queréis llevaros del Gran Salón de Baile... y pensad en los lugares a donde queréis llevároslas... No tenéis que pensar en lo que haréis con los aprendizajes cuando estéis allí...

Simplemente, pensad en los muebles de vuestro salón... la cama en la que dormís por la noche... la silla favorita del despacho... vuestra secretaria... la alfombra de vuestro lugar de trabajo... los clientes a los que habéis visto demasiadas veces... los socios de negocios que siempre habéis querido que hicieran... cualquier cosa... Pensad en los amigos... y amantes... pensad en momentos y lugares... en vuestro futuro... donde merece la pena... llevaros esos aprendizajes y comprensiones... y hacer que surjan espontáneamente...

Porque mientras vuestra mente consciente ha trabajado diligentemente durante los tres últimos días... para comprender *algo* que no trata sobre ella, sino sobre el resto de cada uno de vosotros... vuestro inconsciente ha estado seleccionando información... de la manera en que él sabe hacerlo... y no puede evitar...

Y podéis dejar que esa información... se asiente en vuestro inconsciente... y sabéis inconscientemente... cómo clasificar esa información... para hacer cambios en vosotros... cambios que aunque no los observéis... pueden ser duraderos y omnipresentes.

Algunos de vosotros os habéis hecho buenos amigos... de vuestro proceso inconsciente... y queremos que os deis cuenta... de que *vuestro inconsciente no es una persona... es parte de vosotros...* No es parte de

vosotros como una pieza... Es parte de vosotros porque **funciona de forma diferente... a vuestra mente consciente.**

Vuestro inconsciente es mucho más letárgico... Sólo hace cosas con un propósito... Y el propósito de clasificar los aprendizajes del Gran Salón de Baile... es que vuestra mente inconsciente... pueda sorprenderse deliciosamente... cuando se encuentre haciendo cosas nuevas... y sin saber exactamente cómo... ni en especial porqué es así... Y mientras haya un Gran Salón de Baile, los aprendizajes del Gran Salón de Baile irán con vosotros...

Adiós.

APÉNDICE I

Pistas de acceso ocular

Aunque la mayoría de la gente agrupa todo junto la totalidad de su procesamiento interno de información y lo llama "Pensar", Bandler y Grinder han observado que puede resultar muy útil dividir el pensamiento en las diversas modalidades sensoriales en que se produce.

Cuando procesamos información internamente, podemos hacerlo visual, auditiva, cinestésica, olfativa o gustativamente. Cuando lees la palabra "circo", puedes saber qué significa viendo imágenes de pistas de circo, elefantes, o trapezistas; oyendo la música de verbena; sintiéndote excitado; oliendo y saboreando palomitas de maíz o algodón de azúcar. Es posible acceder al significado de una palabra con cualquiera de los cinco canales sensoriales o con una combinación de ellos.

Bandler y Grinder han observado que la gente mueve los ojos en direcciones sistemáticas, dependiendo del tipo de pensamiento que está llevando a cabo. Esos movimientos se llaman pistas de acceso ocular.

El diagrama indica el tipo de procesamiento que realiza la mayor parte de la gente al mover los ojos en una dirección particular. Un pequeño porcentaje de individuos están "invertidos", es decir, que mueven los ojos



en la imagen refleja de este diagrama. Las pistas de acceso visual se discuten en el capítulo I de *De sapos a Príncipes*, y en *Programación Neuro-lingüística*, Volumen I, aparece una discusión en profundidad sobre cómo se puede utilizar esta información.

Este diagrama es fácil de utilizar superponiéndolo a la cara de alguien, de forma que al ver si está mirando en una dirección particular, también se pueda visualizar la etiqueta de esa pista de acceso ocular.

Vr Visual Recordado: ver imágenes de cosas vistas anteriormente, de la misma forma en que fueron vistas anteriormente. Los ejemplos de preguntas que suelen suscitar este tipo de procesamiento comprenden: "¿De qué color son los ojos de tu madre?" "¿Cómo es tu abrigo?"

Vc Visual Construido: ver imágenes de cosas que no se ha visto nunca hasta entonces, o ver cosas de forma diferente de como se han visto hasta entonces. Las preguntas que suelen suscitar este tipo de procesamiento comprenden: "¿Qué aspecto tendría un hipopótamo naranja con lunares violetas?" "¿Qué aspecto tendrías desde el otro lado de la habitación?"

Ar Auditivo Recordado: recordar sonidos oídos anteriormente. Las preguntas que suelen suscitar este tipo de procesamiento comprenden: "¿Qué es lo último que he dicho?" "¿Qué sonido tiene tu despertador?"

Ac Auditivo Construido: oír sonidos que no se han oído hasta entonces. Las preguntas que tienden a suscitar este tipo de procesamiento comprenden: "¿Cómo sería el sonido de palmadas imitando un canto de pájaros?" "¿Cómo sonaría tu nombre al revés?"

Ad Auditivo Digital: hablar con uno mismo. Las preguntas que tienden a suscitar este tipo de procesamiento comprenden: "Di algo a ti mismo de lo que te dices a menudo." "Recita el Yo Pecador".

C Cinestésico: sentir emociones, sensaciones táctiles (sentido del tacto) o sensaciones proprioceptivas (sensaciones de movimiento muscular). Las preguntas para suscitar este tipo de procesamiento comprenden "¿Qué se siente al ser feliz?" "¿Qué se siente al tocar una piña?" "¿Qué se siente al correr?"

APÉNDICE II

Patrones de lenguaje hipnótico: el *Modelo de Milton*

Milton Erickson utilizaba el lenguaje de forma muy sistemática en su trabajo hipnótico, con frecuencia de formas desacostumbradas. Richard Bandler y John Grinder describieron por primera vez esos modelos en su libro *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D.*, Vol. I.

La utilización de ese "Modelo de Milton" es un requisito previo para la comunicación hipnótica eficaz, y todos los ejemplos de inducción contenidos en este libro emplean esos patrones de lenguaje. Muchos lectores empezarán a aprender inconscientemente los patrones de lenguaje hipnótico leyendo los numerosos ejemplos de inducción de este libro. Este apéndice explícita más esos patrones, para que el lector pueda practicarlos de uno en uno, a fin de incorporarlos sistemáticamente a su comportamiento.

I. Patrones de Meta-modelo inverso

El *Modelo de Milton* se ha llamado con frecuencia la inversa del meta-modelo. El meta-modelo se describe plenamente en *La Estructura de la Magia*, Vol. I, de Bandler y Grinder, y el libro *They Lived happily Ever After*, de Leslie Cameron-Bandler, contiene un excelente resumen del mismo, en un apéndice de doce páginas.

El meta-modelo es una serie de patrones de lenguaje que se pueden utilizar para especificar más plenamente la experiencia. En cambio, el *Modelo de Milton* proporciona al usuario formas de ser ingeniosamente "indeterminado".

Ser *ingeniosamente indeterminado* permite a un comunicador hacer afirmaciones que parecen específicas pero que son lo bastante generales como para constituir un acompañamiento adecuado de la experiencia del oyente, sea cual sea la misma.

El meta-modelo proporciona formas de recuperar información específica omitida en cualquier frase; el *Modelo de Milton* proporciona formas de construir frases en las que se omite casi toda información específica. Eso obliga al oyente a suplir las omisiones a partir de su propia experiencia interna única. El meta-modelo inverso se puede dividir cómodamente en tres trozos: A. *Reunir información*, B. *Malformación semántica*, y C. *Límites del modelo del orador*.

A. Reunir información

En el *Modelo de Milton*, este elemento se llama *Omitir información*, y es el más útil de los tres elementos para fines hipnóticos. Estas son sus cuatro sub-categorías.

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. La prueba de una nominalización es: "¿Puedes ponerla en una carretilla?"

Si una palabra es un sustantivo y no puede ser puesta en una carretilla, es una nominalización. Las 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. Las nominalizaciones son muy eficaces en las inducciones hipnóticas porque permiten al orador ser indeterminado y exigen al oyente buscar en su experiencia el significado más adecuado. Las inducciones de Milton Erickson están plagadas de ellas.

En el siguiente ejemplo, las nominalizaciones figuran en cursiva: "Sé que tienes cierta *dificultad* en tu vida que quisieras llevar a una *solución satisfactoria*... y no estoy seguro exactamente de qué *recursos* personales te resultarán más útiles para resolver esa *dificultad*, pero sé que tu mente inconsciente está más capacitada que tú para buscar en tu experiencia exactamente ese *recurso*...".

En este párrafo, no se menciona nada específico, pero si se hace este tipo de aseveración a un cliente que ha venido para resolver un problema, él aportará significados personales específicos a las nominalizaciones utilizadas. Empleando nominalizaciones, el hipnotizador puede brindar instrucciones útiles sin correr el riesgo de decir algo que contradiga la experiencia interna del oyente.

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 inespecíficos.

La frase “*Pienso que esto es verdad*” es menos específica que “*Siento que esto es verdad*”, porque en la segunda frase, se nos informa de la forma de pensar de la persona. 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) **Índice referencial inespecífico.**

Eso significa que no se especifica el sustantivo del que se habla.

- “*La gente se puede relajar.*”
- “*Esto se puede aprender fácilmente.*”
- “*Puedes experimentar cierta sensación.*”

Frases como éstas 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.*” El objeto de la frase falta por completo. El oyente no sabe qué es lo que se supone que despierta su curiosidad. Una vez más, el oyente puede completar los espacios en blanco con lo que sea relevante en su experiencia.

B. Malformación semántica

1) **Modelación 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.

- a) El tipo de enlace más débil utiliza conjunciones para conectar fenómenos que no tienen relación entre sí. “*Estás escuchando el sonido de mi voz, y puedes empezar a relajarte.*” Estás inspirando y espirando y sientes curiosidad por lo que podrías aprender.”
- b) El segundo tipo de enlace emplea palabras como *mientras, al, cuando, durante y a medida que*. para vincular frases estableciendo una conexión en el tiempo. “*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.”
- c) El tercer tipo de enlace, que es el más fuerte, emplea palabras que afirman realmente la causalidad. Aquí se pueden utilizar palabras tales como hace que, causa, fuerza “*El balanceo de tu cabeza hace que te relajes más profundamente.*”

Obsérvese que al utilizar cada tipo de enlace, el comunicador empieza por algo que ya está ocurriendo y lo vincula con algo que quiere que ocurra. El comunicador será más eficaz si empieza por la forma de enlace más débil y pasa gradualmente a una forma más fuerte.

Esas formas de enlace funcionan implicando o afirmando que lo que está ocurriendo hará que ocurra otra cosa, y haciendo una transición gradual para el oyente entre lo que está ocurriendo y alguna otra

experiencia. Los capítulos I y II de este libro este libro contienen descripciones más detalladas del empleo de la modelación causal.

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 de la mente 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.”

3) Omisión del intérprete.

Las afirmaciones evaluadoras en las que la persona que hace la evaluación está ausente (omitida) en la frase, se llaman Omisiones del Intérprete. Las afirmaciones que utilizan la omisión del intérprete pueden ser una forma eficaz de comunicar presuposiciones, como en los ejemplos siguientes.

- “Es bueno que puedas relajarte tan fácilmente.”
- “No es importante que te hundas completamente en tu sillón”.

C. Límites del Modelo del Orador

Este trozo del Meta-modelo es el menos significativo como parte del *Modelo de Milton*. Sus dos categorías se pueden utilizar para limitar el modelo del oyente de forma que producen trance así como otros resultados.

1) Cuantificadores universales.

Palabras como todo, cada, siempre, nunca, nadie, etcétera, 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 el trance.”

2) Operadores modales.

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

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

II. Patrones adicionales del *Modelo de Milton*.

Además de los patrones del metamodelo inverso, el *Modelo de 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 presupuestado 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 la frase “Jack se tomó la comida”, se presupone que “Jack” y la “comida” existen. Si niegas la frase y dices “No, Jack no se tomó la comida” sigue sin cuestionarse el hecho de que Jack 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. Un principio general es dar a la persona un montón de opciones, pero que todas ellas presupongan la respuesta que deseas.

A continuación facilitamos ejemplos específicos de presuposiciones que son especialmente útiles en el trabajo hipnótico. El apéndice a *Patterns* contiene una lista completa de formas de presuposiciones.

1) 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?*” Eso dirige la atención del oyente a la cuestión de sentarse o no, y presupone que entrará en trance.
- “*Quisiera discutir algo contigo antes de que termines este proyecto.*” Esto presupone que terminará ese proyecto.

2) *Numerales ordinales.*

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

- “*Puedes preguntarte qué lado de tu cuerpo empezará a relajarse primero.*” Esto presupone que ambos lados de tu cuerpo se relajarán; la única cuestión es cuál lo hará *primero*.

3) *El empleo de “O”.*

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.*” Esto presupone que una de tus manos se elevará; la única cuestión es cuál de ellas lo hará.
- “*¿Prefieres lavarte los dientes antes o después de darte un baño?*” Esto presupone que te vas a dar un baño y a lavarte los dientes; la única cuestión es el orden.

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?*” Esto presupone que vas a entrar en trance; la única cuestión es si eso te intriga o no.
- “*¿Estás profundamente en trance?*” Esto presupone que estás en trance; la única cuestión es si es profundo o no.
- “*¿Puedes empezar a relajarte muy fácilmente?*” Esto presupone que te puedes relajar; la única cuestión es lo fácil que será.

6) *Cambio de verbos y adverbios de tiempo.*

Empezar, terminar, dejar, comenzar, seguir, proceder, ya, todavía, aún, nunca más, etc.

- “*Puedes seguir relajándote.*” Esto presupone que ya te estás relajando.
- “*¿Continuás interesado en la hipnosis?*” Esto presupone que en el pasado te interesaba 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. Algunas de las frases con presuposiciones mencionadas más arriba contienen varios tipos de presuposiciones, y esas frases serán más potentes. La siguiente frase es un ejemplo del empleo de muchas presuposiciones apiladas.

— “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 del *Modelo de Milton* son especialmente útiles para conseguir indirectamente ciertas respuestas, sin pedirlas 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 quiere.”
- “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.

Se puede utilizar cualquier comportamiento perceptible para la otra persona a fin de subrayar una instrucción para que reciba una atención especial. La otra persona no necesita observar conscientemente el subrayado; de hecho, a menudo responderá más plenamente cuando el subrayado se percibe pero no se reconoce conscientemente.

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 para 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 quieras 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 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 le 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 está abierta.

El tercer paso es tomar una de estas presuposiciones y convertirla en una pregunta sí/no. "¿Puedes cerrar la puerta?" "¿Está abierta la puerta?" Ahora, se tiene una pregunta que generalmente conseguirá una respuesta sin pedirla directamente.

6) Ambigüedad

La ambigüedad se produce cuando una oración, frase o palabra tiene más de un significado posible. La ambigüedad es una herramienta importante que puede resultar en una ligera confusión y desorientación que resulta útil para inducir estados alterados. En una conversación normal, se valoran mucho las afirmaciones unívocas; en hipnosis, muchas veces es cierto lo contrario.

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 la 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 presupuestado.

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 de 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 la 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 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 realmente nada hasta que has practicado concienzudamente cada uno de sus elementos!"*

Otros títulos de la colección pnl

Darse cuenta - Peter Wrycza

Una guía práctica y profunda para adentrarse en los estados internos del ser, llena de sabiduría y con numerosos ejercicios y técnicas para expandir la conciencia en la vida cotidiana. Basada en los cursos que imparte este profesor de Programación Neuro Lingüística y guía de meditación, esta obra enseña a desarrollar la atención, a conectar la mente con el corazón, a liberar la creatividad y a vivir una vida más plena y gozosa.

Eneagrama y PNL - Salvador Carrión

Eneagrama y PNL es un curso completo que enlaza los dos sistemas psicológicos más poderosos de la actualidad: el Eneagrama y la Programación Neuro-Lingüística. La presente obra es un curso práctico y completo, diseñado para ser fácilmente seguido por cualquier lector, a la vez que satisface las necesidades de todo aquel que desee profundizar en sí mismo por medio de estos dos innovadores y potentes sistemas psicológicos.

De sapos a principes - John Grinder y Richard Bandler

John Grinder y Richard Bandler han hecho algo semejante a aquello que mis colegas y yo intentamos hace muchos años. La tarea era fácil de definir: crear los comienzos de una base teórica adecuada para describir la integración humana" - (Gregory Bateson).

John Grinder y Richard Bandler

Son los creadores de la Programación Neuro-Lingüística, de la cual existen más de doscientas organizaciones repartidas por multitud de países.

La PNL empezó en los años setenta como resultado de la colaboración entre un profesor de lingüística de la Universidad de California (Grinder), y un joven estudiante de psicología en la misma universidad (Bandler).

Juntos estudiaron a tres extraordinarios psiquiatras: Fritz Perls, creador de la Gestalt; Virginia Satir, famosa por sus éxitos en terapia familiar, y Milton H. Erickson, el mundialmente famoso hipnoterapeuta.

Grinder y Bandler tomaron los patrones de estos tres genios, los depuraron y construyeron un elegante modelo que puede emplearse, por un lado, para modelar la excelencia y, por otro, para una comunicación eficaz, el cambio personal y el aprendizaje acelerado.

Juntos o por separado, Grinder y Bandler imparten por todo el mundo cursos y seminarios de hipnosis, comunicación eficaz y PNL.

