

MEDIACIÓN ENTRE PARTES SUBCONSCIENTES

Para casos difíciles y de mayor resistencia

Iván Lentijo Fernández



HIPNOADELGAZAMIENTO®

No Es Una Dieta, Es Un Cambio De Mentalidad Permanente

www.hipnoadelgazamiento.com



ÍNDICE

MEDIACIÓN ENTRE PARTES

SUBCONSCIENTES QUÉ ES Y CUANDO

UTILIZALO REQUISITOS

CUANDO ES APROPIADO

COMO EMPEZAR LA SESIÓN:

A- PREPARACIÓN DE LA PERSONA (Explicación Preparatoria Antes De Sesión)

B- INDUCCIÓN Y PROFUNDIZACIÓN (comenzar sesión)

COMIENZO DEL PROCESO

1- IDENTIFICAR LA PARTE

2- CONSEGUIR CONFIANZA (RAPPORT) DE LAS PARTES

3- LLAMAR A LA PARTE DEL COMPORTAMIENTO NO DESEADO

4- AGRADECER SU PREDISPOSICIÓN

5- DESCUBRIR LA INTENCIÓN POSITIVA

6- LLAMAR A LA PARTE QUE DESEA EL CAMBIO

7- MEDIAR Y NEGOCIAR ENTRE LAS PARTES

8- CONFIRMAR ACUERDO Y COMPROMISO CON LAS PARTES

9- INTEGRAR LAS PARTES

10- DAR SUGESTIONES DIRECTAS

11- PUENTE HACIA EL FUTURO

12- EMERGER



Derechos De Autor

HipnoAdelgazamiento es propiedad de Coaching & Hypnosis Centre.

Coaching & Hypnosis Centre fue fundado en 2012 por Iván Lentijo y es un centro que se dedica a dar servicios de terapia con hipnosis. Además del centro físico, también ayudamos a la expansión de esta intervención terapéutica a través de recursos por internet, tanto de formación como de educación de terapeutas y particulares.

Copyright © 2016 HipnoAdelgazamiento

Todos los derechos quedan reservados mundialmente.

Reservados todo los derechos. No se puede reproducir ninguna parte de esta publicación, ni almacenar en ningún sistema de reproducción, ni transmitir de ninguna forma mecánicamente, en fotocopias, en grabación, digital o de ninguna otra manera sin el permiso de los propietarios de los derechos de autor.

Copyright © 2016 Coaching & Hypnosis Centre. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse o distribuirse sin el permiso previo por escrito de Coaching & Hypnosis Centre, 5 Eden Park, Sandycove, Co. Dublin

Está prohibido usar cualquier producto adquirido en HipnoAdelgazamiento.com para uso comercial o venta. Únicamente los profesionales de terapia con hipnosis podrán utilizar los guiones para terapia para su desarrollo profesional de la siguiente forma:

- Puedes usar cualquier producto o recurso que hayas adquirido como referencia para su uso en tu consulta o para la práctica de sesiones individuales o en grupo. Sin embargo,
- No puedes dar copias de los recursos adquiridos aquí a los clientes con los que trabajas, y
- No puedes usar nuestro nombre comercial en conexión a tu consulta privada.

Copyright © 2016 Coaching & Hypnosis Centre 5, Eden Park, Sandycove

Co. Dublin, Irlanda

ayuda@hipnoadelgazamiento.com

Puedes estar conectados con nosotros aquí: [Enlace de Facebook](#)



HIPNOADELGAZAMIENTO®

MEDIACIÓN ENTRE PARTES SUBCONSCIENTES

QUÉ ES Y CUANDO UTILIZALO

Esta herramienta de conciliación entre partes de la personalidad de una persona, es muy útil para realizar un proceso más profundo de identificación de intención positiva en un comportamiento.

La recomendación inicial es la de utilizar este proceso cuando existen 2 partes de la persona en conflicto (p.e.; parte que le hace comer más de lo que necesita y parte que quiere que adelgace).

Cuando hablamos de partes, no nos referimos a diferentes personalidades, sino a diferentes comportamientos. Parte responsable de comportamiento X y parte responsable de comportamiento Y.

Estos comportamientos, suelen ser opuestos, aunque normalmente tienen un objetivo común. (Las dos partes quieren la felicidad o bienestar de la persona, aunque lo hacen con un comportamiento diferente).

Es posible, que en alguna ocasión, aparezcan más de 2 partes, en lo que se llama una reunión de partes y con esta herramienta vas a pulir tu habilidad como mediador profesional entre esas partes.

Como ya habrás estudiado anteriormente, cada una de estas partes tiene una intención positiva en cada comportamiento que realiza, y nuestra misión es que las partes reconozcan que tienen un objetivo común (hacer feliz a la persona de alguna forma), y que la forma de conseguirlo es diferente entre ellas.

Nuestro rol como terapeuta en este procedimiento, es el de actuar como mediador entre las partes, para llegar a un acuerdo alternativo óptimo y aceptado por las partes.

Además, es importante agradecer a cada una de las partes su participación en este



proceso, especialmente a la parte más inconsciente, que suele ser responsable del comportamiento a cambiar. Y me refiero a que la parte responsable del comportamiento a cambiar es más subconsciente, porque en muchas ocasiones es durante la sesión cuando se descubre su intención positiva, que estaba oculta en el subconsciente.

En resumen, este proceso es similar a facilitar una mediación entre 2 personas que tienen un conflicto, con la diferencia que el conflicto se produce entre al menos 2 partes de la personalidad o 2 partes del subconsciente.

Debes hacer que todas las partes se comuniquen y escuchen a la otra u otras partes, permaneciendo en una posición objetiva (sin posicionarse al lado de ninguna parte).

REQUISITOS

Es muy recomendable que para realizar este procedimiento, conozcas como gestionar una regresión espontánea. Es decir, si una persona regresa a un momento del pasado durante esta intervención, debemos evitar crear el síndrome de falsas memorias.

Para ello, la recomendación es que estudies el procedimiento de Regresiones Multilineales Seguras, y garantizar así que realizamos preguntas "limpias" a la persona, es decir, preguntas que no incitan a que la persona imagine cosas que no han sucedido.

Ejemplos de preguntas a realizar si se produce una regresión espontánea de la persona:

Hacer las preguntas con convicción y pedir a la persona que responda en alto. (Toma nota de sus palabras, escribiendo solo palabras clave para no perder el hilo)

- ¿Es de día o de noche?
- ¿Estás solo o estás acompañado
- ¿Estas dentro de algún sitio o estás fuera?
- ¿Describe la escena, que está ocurriendo?
- ¿Qué edad tienes ahí?



IMPORTANTE: Nunca debemos dirigir a la persona con nuestras preguntas. Esta es la forma en la que se puede crear el síndrome de los falsos recuerdos que es tan comentado por todos los profesionales en hipnosis que debemos evitar. Nunca asumamos que algo puede estar sucediendo, incluso aunque las palabras de la persona parezcan evidentes. Nunca juzgues lo que está pasando, ni diagnostiques.

Por ejemplo: Una pregunta que nunca debemos hacer es: Si un cliente nos dice que tiene 5 años y está con su tío, quien tiene los pantalones bajados. Nunca preguntes algo así como. ¿Y Qué te está haciendo tu tío? La mente es maravillosa para rellenar los huecos vacíos, y si le guiamos a que su tío le pueda estar haciendo algo, es muy posible que eso pueda suceder. En este caso real, el tío del cliente, simplemente tenía los pantalones bajados, porque se estaba cambiando de ropa para llevarla irse a un parque de atracciones, y la niña se encontraba nerviosa porque era la primera vez que iba a un parque de atracciones.

A continuación tienes una batería de preguntas destinadas a recoger información de forma "limpia" , es decir, sin dirigir a la persona a crear falsos recuerdos. Te recomiendo que tengas siempre estas preguntas contigo, porque la tendencia de los principiantes es la de salirse de este guion, y empezar a preguntar de forma errónea

¿Qué es lo que ves, escuchas o sientes? Toma nota de lo que siente la persona, es importante. (No tienes que hacer todas las preguntas todo el tiempo)

- ¿Qué pasa luego?
- ¿Qué pasa después de eso?
- ¿Qué es lo que crees que va a pasar? ¿Qué ocurre luego?
- ¿Cuál es tu primera impresión, que edad tienes ahí en ese momento?
- ¿Cuál es la emoción o sensación dentro de ti?
- ¿Dónde lo sientes en tu cuerpo?
- ¿Cómo lo sientes dentro de ti?
- ¿Dónde en tu cuerpo la sensación es más fuerte?



CUANDO ES APROPIADO

Normalmente se utiliza para personas que tienen un conflicto interior que no ha sido resuelto y es muy utilizado para gestionar el sobrepeso u obesidad.

Normalmente, decidiremos utilizar este procedimiento cuando la persona nos dice que quiere conseguir algo (X) pero hay otra cosa (Y) que se lo impide. (Ejemplo: Quiero hacer ejercicio (X) diariamente pero no lo consigo (Y))

COMO EMPEZAR LA SESIÓN:

Al igual que hemos hecho en un proceso de regresión, si nuestro objetivo es utilizar esta herramienta, vamos a llevar a la persona a un estado de hipnosis más profundo, sin que se duerma y en el que pueda hablar y comunicarse verbalmente si se lo pedimos.

El procedimiento estándar para este proceso, lo hemos visto en las regresiones multilíneas seguras (RMS):

A- PREPARACIÓN DE LA PERSONA (Explicación Preparatoria Antes De Sesión)

Explicación del concepto de beneficio secundario, es decir, detrás de cada comportamiento hay siempre una intención positiva.

Aunque a veces sea difícil reconocer cual puede ser la intención positiva de un comportamiento que no nos satisface, la realidad es que hay algo positivo en ese comportamiento.

Le puedes dar el ejemplo a la persona de un fumador, cuya razón para fumar es la de relajarse, tomar un descanso del trabajo, conectar con otras personas fumadoras para conocer gente....

B- INDUCCIÓN Y PROFUNDIZACIÓN (comenzar sesión)

a- Inducción Dave Elman – estado más profundo de hipnosis (sonambulismo)

Sonambulismo es un estado donde la persona llega a alcanzar amnesia, y donde se producen fenómenos hipnóticos.

b- Retos hipnóticos (ojos pegados, brazo rígido, mano helada)

c- Profundización (varias opciones)



- d- Creación lugar seguro (si abreación/catarsis "La escena desaparece y te centras en tu respiración, vuelve a tu lugar seguro)
- e- Establecer respuestas ideomotoras
- f- Verificar la profundidad de hipnosis (del 10 al 1, más profundo que 4)

COMIENZO DEL PROCESO

1- IDENTIFICAR LA PARTE

Empezamos identificando la parte responsable del comportamiento a modificar. Si esta parte no se identifica o tiene rechazo a comunicarse, nos comunicaremos con la parte que desea el cambio.

Por ejemplo, si una persona come sin tener hambre físico o entre las comidas... "Hay una parte de ti que te hace comer entre comidas y sin tener hambre físico..."

2- CONSEGUIR CONFIANZA (RAPPORT) DE LAS PARTES

Tenemos que actuar en todo momento como meros mediadores, sin posicionarnos en uno u otro lado, siempre con respeto hacia las partes. Principalmente, respeto y agradecimiento a la parte responsable por el comportamiento que se quiere cambiar. De esta forma, será más fácil que exprese sus verdaderas intenciones.

Además, conocemos que esa parte tiene una intención positiva para la persona, por lo que debemos reconocer este hecho.

"Y es una parte que ha hecho un muy buen trabajo durante todo este tiempo. Me gustaría hablar con esa parte de (nombre del cliente) que le hace (Comer cuando no tiene hambre y entre comidas...). Esa parte ha hecho un trabajo importante para (nombre del cliente) y seguramente hay una buena razón para hacerlo. Te estamos escuchando, tanto (nombre del cliente) como yo."

Reafirma que esa parte es importante para el cliente y que queremos escuchar y



conocer más sobre ella.

3- LLAMAR A LA PARTE DEL COMPORTAMIENTO NO DESEADO

Hay una parte que te hace (comer sin tener hambre...) y lo ha hecho de forma eficaz. Me gustaría hablar con esa parte de (nombre del cliente) que le hace (comer entre comidas...). Eres una parte importante para (nombre del cliente) y sé que tienes una buena razón para hacer lo que estás haciendo...Ahora (nombre del cliente) y yo t e estamos escuchando. Por favor, dinos cuando estés preparado para comunicarte con nosotros, con tu voz, moviendo el dedo de "SI" (respuesta ideomotora) o asentando con la cabeza.

Si la respuesta tarda en producirse, repetir de nuevo el párrafo anterior, y esta vez de forma similar.

"Estoy seguro que tienes una razón que es positiva para (nombre del cliente) y que le estás ayudando de alguna forma...Y hay otra parte de (nombre del cliente) que no está muy contenta con eso. Por ello, esta otra parte siente que cuando te comuniques, será beneficioso para que (nombre del cliente) sea más feliz. Mi trabajo aquí es el de actuar como mediador y te aseguro que valoro y aprecio el trabajo que has hecho con (nombre del cliente) porque tienes una razón positiva."

Si la parte responsable del comportamiento a cambiar sigue sin comunicarse, le pedimos a la parte que desea el cambio que se comunique ahora, ya que es la parte que está más interesada en que se produzca el cambio. Le pedimos que nos diga cual es su intención positiva (en este caso, la intención positiva suele conocerse de forma consciente. Por ejemplo: Dejar de comer entre horas para sentirse más cómoda en la ropa que le gusta ponerse)

4- AGRADECER SU PREDISPOSICIÓN

Cuando la parte responsable del comportamiento no deseado nos muestra que está dispuesta a comunicarse, se lo agradecemos. También le pedimos a nuestro cliente que se lo agradezca mentalmente.

"Muchas gracias por comunicarte y expresarte"



5- DESCUBRIR LA INTENCIÓN POSITIVA

Una vez que la parte responsable del comportamiento a cambiar está dispuesta a expresarse, empezamos a indagar con preguntas abiertas. Es decir, preguntas que hacen que la parte tenga que expresarse:

Cuando, Qué, Quien, Qué, Dónde, Por Qué

Empezaremos por ponerle un nombre a esa parte. "¿Cuál es tu nombre o cómo quieres que te llamemos?"

Si no responde, podemos crear un nombre nosotros, y preguntar si está de acuerdo en que le llamemos así por el simple hecho de ser reconocida en esta sesión y para mayor claridad.

¿Qué es lo que haces que es positivo para (nombre del cliente)? ¿Cómo le ayudas a (nombre del cliente)?

¿Cómo haces esto?

Es el momento de escuchar y tomar nota de lo que nos dice.

Si le preguntas "Cuando", es posible que haga referencia a un tiempo del pasado, por eso, tener conocimiento sobre cómo gestionar regresiones espontáneas es importante.

¿Por qué es necesario que hagas eso?

¿Cuándo empezaste a hacer eso?

¿Dónde comenzaste?

Una vez que hemos tomado nota (no hace falta hacer todas las preguntas, ya que lo más importante es conocer la intención positiva), es el momento de dejar hablar a la otra parte (la que quiere el cambio):

"Muchas gracias por expresarte de esa forma. ¿Hay algo más que te gustaría decir? Hay otra parte de (nombre del cliente) que quiere decir algo. ¿Estás dispuesta a escuchar lo que tiene que decir?"



6- LLAMAR A LA PARTE QUE DESEA EL CAMBIO

“Hay una parte de (nombre del cliente) que desea un cambio, ya que esta parte está muy interesada en la felicidad y mejora de (nombre del cliente). Es una parte importante que quiere la felicidad de (nombre del cliente) también. Yo te estoy escuchando y la otra parte (la responsable del comportamiento no deseado) te está escuchando. Por favor, cuando la parte que quiere el cambio esté preparada para expresarse y comunicarse, que mueva el dedo de “SI” o asiente con la cabeza o di en alto “estoy preparada” .”

Esperar la respuesta afirmativa.

“La parte (X) responsable del comportamiento a cambiar ha dicho (decir lo que tenemos apuntado). ¿Cómo le respondes? Pedirle a la parte que se exprese verbalmente.

NOTA: Queremos que solamente haya 2 partes en esta negociación, y no queremos llamar a que participen más partes, ya que eso complicaría el proceso y se alargaría mucho para poner a todas las partes de acuerdo.

Si sucede que aparece otra parte de la personalidad expresándose, tendremos que mediar con esa parte también, aunque lo importante es mediar con las 2 partes iniciales.

7- MEDIAR Y NEGOCIAR ENTRE LAS PARTES

Este procedimiento es similar al procedimiento del “perdón” (Gestalt) que se aprende en el proceso de Curación del Niño Interior. Es decir, dejamos que cada parte exprese su intención positiva y se produzca una comunicación cruzada entre las partes.

En este momento, tomamos nota de lo que dice cada parte con preguntas similares a estas:

“La parte (X) ha dicho que (resumen de lo que ha dicho una parte), ¿qué es lo que tienes que responder?”

“¿Qué es lo que necesita la parte (X) de la parte (Y) para dejar ese



comportamiento?”

“Si la parte (X) hace lo que le pides, ¿qué estás tú dispuesta a hacer por la parte X?”

“¿Que necesitas para confiar en (Y)” “¿Qué necesitas para confiar en (Y)?”

El objetivo es conocer las necesidades de cada una de las partes, y llegar a un acuerdo que beneficie a las dos partes y que se comprometan a seguir.

Este es un proceso similar al del Re-encuadre en 6 pasos, con la diferencia es que aquí, las alternativas son creadas por ambas partes.

En el caso de que no haya acuerdo o no creen alternativas, entonces llamaremos a que otra parte “creativa” (nombre del cliente) ayude a las otras partes a generar alternativas que ayuden a superar el desacuerdo, conociendo lo que necesita cada parte.

RECUERDA: Mantente neutral en tu papel de mediador de las partes, sin posicionarte de una parte u otra.

8- CONFIRMAR ACUERDO Y COMPROMISO CON LAS PARTES

El acuerdo entre las partes suele producirse de forma espontánea durante el paso anterior, por eso debemos estar atento al diálogo que se produce entre ellas.

Para confirmar el compromiso, comprobaremos con cada parte cuál es su compromiso con la otra parte. Es decir, confirmar con cada parte, cuál es la solución a la que se ha llegado.

Esto es más efectivo que si el propio terapeuta el que decide dar las soluciones.

Este acuerdo estará completo cuando cada parte se ha comprometido a hacer algo que ayude al cliente a conseguir su objetivo de adelgazamiento. (O el objetivo que la persona quiera conseguir).



Recuerda que tu misión es la de escuchar atentamente, hacer preguntas de mediador y conseguir un acuerdo de compromiso de las 2 partes para conseguir un objetivo común (por ejemplo: dejar de comer entre las comidas para conseguir que el cliente se sienta con más seguridad en sí mismo y más feliz en situaciones sociales con otras personas)

Si la negociación se alarga, y no se encuentra un compromiso, podemos hacer varias cosas:

1- Preguntar a las partes que lleguen a un compromiso provisional y preguntar si están dispuestas a continuar con el proceso en la siguiente sesión.

2- Llamar a una parte que pueda resolver el conflicto y que aporte nuevas ideas (parte creativa, si sabemos que la persona es muy creyente o religioso podemos proponer que la persona pida colaboración a su dios o creador para que intervenga de forma imaginaria...)

Estas son algunas de las frases que ayudan a conseguir un compromiso entre las partes:

- ¿Podrías hacer lo que ha sugerido esta parte por al menos 2 semanas o hasta la siguiente sesión?
- ¿Qué es lo que necesitas de la otra parte para comprometerte a hacer algo diferente?
- ¿Qué otra cosa puedes hacer para (nombre del cliente) que le ayudará a conseguir su objetivo que quiere conseguir ahora?

Para sellar el compromiso, le preguntamos a cada parte:

- ¿Estás de acuerdo con el compromiso alcanzado en esta reunión? (puede responder verbalmente o con la cabeza o con respuestas ideomotoras)
- ¿Todas las partes de (nombre del cliente) están de acuerdo en este acuerdo?
- ¿Hay alguna parte de (nombre del cliente) que está en desacuerdo o desea decir algo? (si existe alguna parte que rechaza el acuerdo, tendremos que continuar con la mediación ¿ "qué es lo que necesitas de las otras partes para aceptar el acuerdo?"



Confirma de nuevo el acuerdo al que han llegado las partes (Ejemplo: Por las próximas 2 semanas, la parte que hacia comer entre las comidas está dispuesta a salir de la oficina en los momentos donde tiene hambre y dar una vuelta en vez de ir a la máquina de refrescos y chocolates. Para ello, y cumplir la misma intención positiva (tomar un descanso y relajarse del estrés de la oficina), va a bajar a la calle y va a dar una vuelta a la manzana.

9- INTEGRAR LAS PARTES

Son varia las formas en que se pueden integrar las partes. Al igual que se hace en las regresiones multilineales seguras (integración del adulto presente y del adulto que ha crecido con los nuevos recursos) y en el proceso de curación de niño interior (integración entre niño y adulto), en este proceso, se deben integrar las partes para crear una sola que contiene los recursos necesarios.

Este proceso depende de la imaginación de cada persona, y puede ser desde imaginar las partes como símbolos y crear un solo símbolo nuevo derivado de este, con colores, con imágenes humanas como si estuvieran dándose un apretón de manos, o fundiéndose en un abrazo...lo importante es que se confirme que las partes se han integrado y que ahora van a trabajar de forma conjunta para ayudar a la persona a conseguir los cambios deseados.

10- DAR SUGESTIONES DIRECTAS

Es el momento de dar sugerencias directas derivadas del acuerdo y compromiso de las partes.

Ejemplo: "Porque cada día te vas a sentir mejor en tu capacidad para determinar cuándo es el momento de comer cuando tienes hambre real. Especialmente cuando estás en la oficina y notas un poco de estrés o nerviosismo, te levantas y bajas a dar un paseo por la calle que te va a llenar los pulmones de oxígeno y te va a hacer recuperar la energía para sentirte mejor cada día. Notando cómo cada hora, cada día, cada semana de tu vida, simplemente comes aquello que es saludable para tu cuerpo, y donde antes comías chocolate entre las comidas, ahora decides dar un paseo y cambiar la rutina, lo que significa que también has decidido cambiar tu vida



para mejor.....”

11- PUENTE HACIA EL FUTURO

Ya conocerás este paso, que normalmente contiene 2 partes:

1- Mover al cliente al año 1, 3 y 5 después del día de la sesión habiendo hecho los cambios y sintiéndolos dentro como si ya hubiesen sucedido.

2- Imaginar todos aquellos momentos o eventos del pasado que quería cambiar, pero esta vez sucediendo en el futuro próximo con el nuevo comportamiento (imagina ahora ese momento del pasado donde estás estresado y siente ahora los cambios dentro de ti, y levantándote de la silla y bajando abajo a dar un paseo... ¿cómo se siente, que ves o escuchas, que es diferente ahora?

12- EMERGER

Cuenta del 1 al 5 mientras damos sugerencias de bienestar con cada número antes de pedirle que abra los ojos.

Es recomendable sacar a la persona del trance hipnótico de forma lenta para evitar que se produzca algún mareo o dolor de cabeza (30-60-90 segundos).

Una vez que la persona abre los ojos, recuerda que aún se puede encontrar desorientada y las palabras que utilizamos pueden tener mucha influencia en su subconsciente, por lo que puedes por unos segundos seguir dando sugerencias positivas.

Puedes comentar con el cliente brevemente el acuerdo al que se ha llegado durante la sesión y confirmar fecha para la siguiente sesión.



... sobre el autor
IVÁN LENTIJO FERNÁNDEZ

He ayudado a cientos de personas a cambiar su vida, tanto en mi consulta privada cómo en los cursos que imparto internacionalmente. Mi objetivo es ayudarte a que consigas el cambio positivo deseado en tu mente y en tu cuerpo de forma permanente y en el menor tiempo posible.

Además, mi misión es seguir creando una comunidad de Terapeutas y personas especializadas en adelgazamiento que pueda multiplicar mi trabajo y ayudar a muchas más personas de lo que lo podría hacer yo solo.

Desde 2011, me he formado en Estados Unidos, Holanda, Inglaterra, Irlanda y España y dispongo de una combinación de herramientas para realizar una intervención psicológica única. Si quieres saber más sobre mi formación, puedes revisar mi perfil profesional en [LinkedIn](#)

