



HIPNOSIS CONVERSACIONAL PARA TUS SESIONES (LENGUAJE HIPNÓTICO)

- Hacer hipnosis con intención genuina positiva para ayudar a la persona (lo llamamos H+).
- Facilita que la persona confíe en ti.
- Actitud de desesperanza de la persona que viene a vernos (Lo llamamos H-). Nuestra misión es hacer que nuestro H+ sea más fuerte que su H-. Hacer que la solución sea más fuerte que su problema.
- **Entrar en un estado mental donde las palabras sean creíbles.** Todo pensamiento que tenemos nos afecta internamente (emocionalmente) como externamente (físicamente). Esto se proyecta a la persona. Confianza y congruencia entre lo que pensamos, decimos y hacemos.
- **Dónde pones la atención es dónde fluye la energía.** En este caso hablamos de energía psicológica, contenido emocional, o la motivación que determina un comportamiento. Por ejemplo, si te digo “no pienses en un elefante azul”, seguro que encuentras imposible no pensar en un elefante azul. Además, si te digo “no pienses en un elefante azul corriendo detrás de una persona con la trompa hacia arriba mientras se lleva por delante todo lo que se le cruza en su camino...” te será aún más difícil no pensar en un elefante azul, ya que cuando hay más detalles, se requiere una mayor atención y por lo tanto más energía mental sobre aquello en lo que se supone que no deberíamos pensar.

¿Alguna vez te ha ocurrido que aquello a lo que prestas atención parece multiplicarse en tu entorno? Por ejemplo, si tienes intención de comprarte un coche todo terreno gris, ahora ves numerosos coches idénticos por todas partes; o si alguna vez te rompiste por desgracia algún hueso y tuviste que escayolarte, a partir de ese momento comienzas a ver más gente con escayolas adonde quiera que vayas.

Parece que “**dónde pones tu atención, pones tu energía**”.

- **Estar presente.** Estimula la atención y la habilidad para centrarse.
- **Fraccionamiento.** Cada sesión hace que la persona entre en hipnosis más fácilmente.
- **Recurso.** Cuando alguien viene a la consulta, lo que necesita es encontrar un recurso que pueda utilizar en los momentos dónde lo necesita. La mayoría de las veces, la persona tiene ese recurso ya.
- **Palabras poderosas.** “Cada vez, porque, lo que significa, cuando, y” (hay más que



veremos más adelante, pero estas son de las más importantes). Lo más importante no son las palabras, sino la posibilidad que nos dan de crear experiencias a través de la unión entre ideas que dirigen a un cambio de punto de vista.

- **Tocar a la persona.** En la frente suavemente (denominado ojo de la imaginación que simboliza un estado de descubrimiento, descubrimiento espiritual y significado psicológico). Hacer rotar la cabeza de la persona. Tapear en el hombro. Tapear en el brazo, tapear en la parte trasera de la mano.

El objetivo es la creación de recursos positivos mientras realizamos alguno de estos toques. Es **muy importante que avises y pidas permiso** a la persona de que esos toques se pueden producir durante la sesión. Evitar toques en la rodilla o piernas siempre, ya que es considerado como muy personal.

1-ELEMENTOS PARA CREAR TUS SCRIPTS VERBALES ESPONTANEAMENTE DURANTE LA SESIÓN

Normalmente la sesión va a tener una serie de partes bien definidas que como especialista en hipnosis ya debes conocer.

1-Entrevista Inicial:

El objetivo principal de esta entrevista inicial es:

- 1- Construir un espacio de confianza mutua (“rapport”)

Para crear “rapport”: Modelar tono de voz, gestos, postura, lenguaje corporal similar del cliente. A las personas les gustan los que son similares a ellos. Buscar similitudes. Esto lo hacemos dos o tres veces (acomparar o “pace”) y luego cambiamos nosotros la postura corporal para ver si la persona nos sigue (“tomar el mando” o “lead”).

Esto es un indicativo que la confianza y empatía se está produciendo.

Fisiológicos: Postura, gestos, expresiones faciales, pestañeo, respiración.

Tonalidad de voz: Tono, velocidad, volumen.

Palabras: Palabras importantes, experiencias comunes, resumen de la información con escucha activa.



2- **Identificar el problema** que nos presenta y determinar cómo vamos a ayudar

2-Inducción

VAK: Es conveniente conocer la forma en que nuestro cliente interpreta el mundo a través de sus sentidos. Es decir, conocer la visión subjetiva de lo que ocurre a su alrededor. Para ello, ponemos atención al lenguaje que utiliza, para así poder determinar un vocabulario y una inducción que resuene más con su mundo interior.

Para ello, ya conocemos el sistema representacional **VAK (Visual, Auditivo, Kinestésico)**.

Las personas obtenemos la información de lo que sucede en el mundo externo a través de nuestros cinco sentidos, los de toda la vida: **Vista, Oído, Tacto, Gusto y Olfato**. Después esa información es filtrada por nuestra mente y obtenemos un mapa mental de lo que está sucediendo.

Ese mapa es la representación que hacemos nosotros de la realidad exterior.

A estos sistemas en PNL (Programación Neuro Lingüística) se les denomina los **Sistemas Representacionales**. Estos sistemas son cinco:

- Visual
- Auditivo
- Kinestésico (sensaciones)
- Gusto
- Olfato

Los principales son el Visual, el Auditivo y el Kinestésico. Por lo tanto, la mayoría de los términos usados con base sensorial pueden ser clasificados como:

V (Visual), A (auditivo) y K (Kinestésico).

Sistemas Representacionales en el Lenguaje:

La gran mayoría de las personas utilizamos los tres tipos de lenguaje a la hora de expresarnos, el buen comunicador busca expresarse con un lenguaje equilibrado utilizando una combinación denominada VAK (visual, auditivo y kinestésico).

Eso sí, cuando estamos sometidos a presión y/o nos encontramos nerviosos, tendemos a elegir uno principalmente, normalmente aquél con el que nos sentimos más cómodos.



Nuestra preferencia de lenguaje puede cambiar dependiendo del tema que estemos tratando, por ejemplo, quizás para hablar de una relación de pareja seamos más visuales o kinestésicos, y para cerrar un trato de negocios tengamos una mayor preferencia auditiva.

Ejemplos de frases con los distintos sistemas:

- Visual (“Veo lo que dices”)
- Auditivo (“Te escucho”)
- Kinestésico (“No me produce buenas sensaciones”)
- Olfativo (“Algo me huele mal”)
- Gustativo (“Fue una experiencia muy dulce”)

Ningún sistema representacional es mejor que otro. De lo que se trata es que si quieres ser un gran comunicador hipnótico, utilices un lenguaje lo más rico y variado posible, un lenguaje que combine lo Visual, Auditivo y Kinestésico por igual, a esto lo denominamos VAK.

Ejemplos de inducciones según VAK:

Visual: “Y mientras puedes elegir relajarte más, puedes crear una imagen mental en tu mente de un maravilloso cielo azul, y miras ese cielo encima de ti donde ves que es un día muy agradable para ti. Quizás es un sitio que has visto anteriormente o que simplemente estás viendo ahora en tu imaginación porque lo has creado tú en tu mente y puedes ver como continuas relajándote”.

Kinestésica: “Y mientras sigues relajándote, sintiendo como esos músculos empiezan a relajarse. Comienza a sentir, que una parte de tu cuerpo empieza a sentirse más ligera que otra parte de tu cuerpo, mientras entras en hipnosis. Porque tienes la habilidad de empezar a escanear tu cuerpo y sentir que hay una parte de tu cuerpo que se siente más ligera que la otra, lo que significa que puedes seguir relajándote más profundamente”.

Auditiva: “Y te puedes relajar ahora o un poco más tarde, porque puedes comenzar a escuchar mis palabras y tus pensamientos, porque cada palabra que te digo, directamente tiene un sentido tanto para tu consciente como para tu subconsciente...y mientras ese cuerpo se relaja, puedes subir el volumen de tu tranquilidad y paz, mientras mis palabras suenan dentro de ti muy vivas. Porque aprendes y entras en hipnosis o entras en hipnosis y aprendes a relajarte con el sonido de mi voz”

Ejemplo de inducción de Confusión: Mientras la mente consciente está intentando encontrar una lógica a lo que estamos diciendo, otras sugerencias se dan al subconsciente para profundizar en el estado de hipnosis.

El primer paso es pedir a la persona que cierre los ojos con cada número par y los abra



con los impares (o viceversa) mientras comenzamos a contar del 100 al 1 de forma aleatoria. Según vas realizando la cuenta, observa si los ojos de la persona se están enrojeciendo levemente o si empiezan a volverse lacrimosos. Cuando veas alguna de estas señales, empieza a contar más lentamente cuando los ojos están cerrados y acelera cuando se abren. Mientras haces la cuenta atrás, puedes añadir frases similares a estas:

“Cada vez se hace más fácil olvidar y difícil recordar, si los ojos deberían estar abiertos o cerrados...y mientras te acuerdas de olvidar o te olvidas de recordar, cerrados o abiertos, abiertos o cerrados, par o impar, impar o par, simplemente entras en un estado de hipnosis más profundamente, mientras doblas la relajación más y más profundamente...”

El objetivo es que la persona se pierda y se olvide de si tenía que tener los ojos cerrados o abiertos. Cuando mantenga los ojos cerrados, nuestro trabajo está hecho en la inducción. Además, cuando empieza a dudar y a confundirse, es el momento que indica que la confusión se está produciendo y mantendrás los ojos cerrados... ”y cuando empieces a dudar si abiertos o cerrados simplemente los mantienes cerrados doblando tu relajación...”

3-Profundización

Podemos utilizar cualquier elemento que lleve a la persona a profundizar su estado. De nuevo, tener en cuenta el sistema representacional de la persona ayuda a que nuestra comunicación sea más efectiva.

“Estás haciendo muy buen trabajo, y a medida que sigues relajando tu cuerpo, también puedes relajar tu mente, mientras cuento del 10 al 1, y con cada número comienza a doblar esa relajación más profundamente...10, 9...más profundamente en hipnosis...8...7...más relajado, profundamente relajado...6...5 dobla esa relajación...4 y comienza a sentir una ola de relajación más profunda de la cabeza a los pies...3...2...1...100 veces más profundamente relajado y en un estado de hipnosis donde tu mente subconsciente está abierta para recibir sugerencias positivas, ideas de cambio, mejora...”

4-Retos hipnóticos (Ojos pegados)

“Te voy a mostrar el poder de tu imaginación y la capacidad de tu mente para que tu cuerpo entienda a tu mente...”

En un momento vas a ver y sentir como funciona la mente subconsciente...voy a contar hacia delante empezando con el número 1. Con cada número que diga, comienza a sentir, comienza a imaginar y comienza a permitir que los músculos de los párpados



comiencen a apretarse y cerrarse cada vez más con cada número que cuente.

1, esos ojos y los párpados comienzan a querer estar más cerrados, más apretados, con cada número

2, los ojos comienzan a apretarse y cerrarse más y más apretados, como si se pegasen.

3, apretando los párpados cómo si estuviesen totalmente pegados y cada vez la sensación de que están pegados es mayor

4, muy bien los párpados completamente cerrados, apretados, pegados como si se hubieran pegado muy fuerte. Y 5...tan apretados y cerrados que incluso aunque intentases abrirlos, se iban a quedar más pegados...inténtalo y simplemente se aprietan más y más, están cerrados...intenta abrirlos y nota como permanecen completamente pegados. De hecho cuanto más intentas abrirlos, más imposible es...".

(Después de 2-3 segundos en los cuales no pueden abrir los ojos, diles que dejen de intentarlo y que relajen los ojos, mientras envían esa sensación de relajación por todo su cuerpo y entran en un estado de hipnosis más profundo...)

5-Creación de lugar seguro

Otros recursos para utilizar justo después de que la persona está hipnotizada (después de la profundización, lugar seguro, reto hipnótico...:

- **Sonidos de alrededor:** Si existe ruido o sonidos externos: "Ese sonido simplemente te lleva más a la hipnosis profundizando más ese estado".

- **Mi voz irá contigo:** A veces la mente de la persona puede distraerse. Para ayudar a la persona a centrarse y mostrar seguridad de que estamos apoyando durante todo el proceso, podemos utilizar la famosa frase de Milton Erickson "Mi voz irá contigo", que indica que a pesar de que exista alguna distracción, nosotros estamos ahí, acompañándolos en el proceso.

- **Seguridad:** "Siente la silla, el sofá, la camilla...debajo de tu cuerpo, porque te puedes sentir segura mientras (la silla) aguanta ese peso. Cada vez que sientes la silla, te das cuenta de que estás segura".

6-Parte terapéutica

Y a partir de aquí, es cuando normalmente empieza la parte terapéutica a través de la utilización de sugerencias.

Se pueden utilizar **sugerencias directas, indirectas, metáforas y cualquier otro recurso** encaminado a proporcionar los recursos necesarios en el momento deseado.



Regresión, terapia de partes, re-encuadres, metáforas, visualizaciones positivas, puente hacia el futuro... que incluyen:

- La aceptación del cambio
- Eliminación o reto a las creencias limitantes o antiguas.
- Creación de nuevas capacidades
- Nuevas formas de pensar
- Incrementar la autoestima
- Propuesta de nuevos comportamientos

Para ello, existe una **fórmula** que puedes seguir cada vez que estés en la sesión, y te surja algún imprevisto o no sepas muy bien hacia dónde dirigirte para crear tus propios scripts instantáneos.

Esta fórmula te va a sacar de más de un apuro, además de ayudarte a crear una estructura hipnótica de alto valor para la persona.

Para utilizar esta fórmula, **primero** necesitamos haber tenido una **entrevista inicial** con la persona y haber tomado nota de lo que quiere conseguir y de los recursos que tiene y necesita.

Esta información la vas a utilizar durante la sesión. Además, si ya tienes un script que has ideado y que piensas utilizar durante la sesión, en la mayoría de los casos, te va a venir muy bien para incluirla en el script estandarizado. De esta forma, tu script va a ser mucho más personalizado para la persona, haciendo que se identifique más con las sugerencias dadas.

Como veremos posteriormente, hay veces donde podremos utilizar un lenguaje más abstracto y “vago” sin hacer mucha referencia explícita a decir a la persona lo que sería adecuado que hiciese a través de las sugerencias directas. Se trata de utilizar sugerencias indirectas, derivadas de lo que se conoce como Lenguaje Ericksoniano (Creado por Milton Erickson).

Este tipo de lenguaje más abstracto y con significado oculto, es un recurso que puede ser útil también para todo terapeuta de hipnosis que se precie a tener una flexibilidad requerida por sus clientes.

Ahora, vamos a ver la **fórmula** que vas a seguir para realizar tus sesiones de hipnosis:
OF (Objetivo Final) = Rc (Recursos) + Rs (Resultados)

Objetivo Final (OF) = ¿Qué es lo que la persona quiere conseguir como objetivo último?
Ejemplo.: Adelgazar



Recursos (Rc) =

- 1- Recursos que ya tiene. ¿Qué recurso tienes o has tenido y que puedes utilizar para conseguir tu objetivo? Ejemplo: Confianza, seguridad, relajación, autoestima, autocontrol, organización, comodidad.
- 2- Recursos que te gustaría tener: “Imagina que los tuvieras” “Imagina alguien que los tiene y siéntelos como si estuviesen dentro de ti”

Resultados (Rs) = Cambios que la persona quiere ver en su vida una vez que consiga su objetivo final.

¿Qué es lo que va a ser diferente en la vida de la persona cuando alcance su Objetivo Final? Ejemplos: Caminar más y tener más energía para ganar más dinero, confianza para llevar ropa que me gusta y no tener que quedarme en casa cuando hay un evento social.

Ponerlo todo junto:

Unir las palabras poderosas (“Cada vez, porque, lo que significa, cuando, y”) con los recursos y los resultados.

“Ahora que has entrado en este estado de hipnosis, cada vez que sueltes el aire vas a encontrarte más segura y más cómoda, porque hipnosis es un estado donde puedes sentir (_____) (incluir recursos), lo que significa que tienes una razón importante para estar aquí. Y por eso tu mente acepta completamente estas sugerencias positivas para (_____) (incluir resultados). Y puedes entrar en hipnosis más profundamente ahora, o quizás más lentamente si lo prefieres, lo que significa que en tu mente hay momentos donde tenías una energía dentro de ti que te ayudaba a conseguir retos, o simplemente te hacía sentir que podías con todo (_____) (puedes volver a un momento donde la persona tenía energía)...y además te empiezas a dar cuenta que esa, es una sensación agradable que puedes utilizar en muchas situaciones ahora (_____) (nombrar las situaciones donde necesita ese recurso)...muy bien, eso es, exactamente de esa forma, tu mente entiende y aprende porque es la naturaleza del cerebro humano, aprender y utilizar lo aprendido a tu favor para conseguir (_____) (nombrar Objetivo/s Final/es)...”

Este ejemplo anterior podría continuar mucho más, incluyendo la información que tienes del cliente y utilizando esta fórmula **OF (Objetivo Final) = Rc (Recursos) + Rs (Resultados)** junto con las palabras poderosas de unión.

Fortalecimiento del Ego: Regresión a un momento feliz o allí donde existe el recurso que la persona necesita utilizar durante la resolución del problema.



“Vuelve atrás en el tiempo a un momento agradable, cuando tenías un cuerpo delgado y te sentías con energía. Imagina como si estuvieras en ese momento ahora mismo, viéndote y sintiéndolo en ese momento (anclaje de este estado, recurso)”.

7-Profundización transitoria

“Y mientras entras en hipnosis, más lentamente o más rápidamente, permite que cada respiración te lleve más profundamente a ese estado de hipnosis, de creatividad, de intuición, de recursos...más profundo”

8-Sugestiones post-hipnóticas

Una orden post-hipnótica se trata de **crear un activador en la mente de la persona** que le lleve a sentirse de una determinada manera o tenga la intención de comunicar algo fuera de la sesión de hipnosis.

“Y cuando te pones los zapatos cada día, te vas a dar cuenta que también te estás poniendo (estás incorporando) esa capacidad para decir NO cuando te ofrecen más comida y una vez que estás saciada...”.

“A partir de ahora, el color rojo te va a recordar el compromiso con tu salud y con tu familia, porque rojo es el color de la alerta, que suena en tu mente cuando te quieres llevar a la boca comida que empobrece tu salud, lo que significa que tu familia también empobrece su salud, porque te necesitan...”.

“Ahora que estás aprendiendo el proceso de hipnosis, va a ser más sencillo entrar en un trance hipnótico de forma más sencilla, porque es un estado de creatividad y de búsqueda y utilización de recursos, simplemente teniendo en tu mente esa imagen de la persona en la que te estás convirtiendo, ese Objetivo Final.”

“Y cada vez que escuches el teléfono va a ser como si fuese una llamada de tu subconsciente para comunicarte lo que realmente es importante para ti, hacer ejercicio y mover tu cuerpo durante el descanso del trabajo...”

9-Puente hacia el futuro o progresión en el tiempo

“Y ahora esa sensación y ese recurso de estar en control de la comida, lo vas a sentir e imaginar como si lo tuvieras disponible ahora mismo, como si nunca se hubiese olvidado,



porque está disponible para ti...imagina tu vida con esa mentalidad de persona delgada permanente, en esos momentos del pasado donde tenías dificultad para hacer elecciones saludables, ahora tienes la capacidad y la relajación en tu mente para decidir cómo te quieres empezar a sentir a partir de ahora, lo que significa que cada día te sientes mejor, porque tú has decidido que esa energía que en el pasado faltaba, ahora empiezas a incrementarla y sentirla más y más fuerte dentro de ti...y donde antes estabas cansada, ahora sientes un ánimo para tomar la elección más saludable para ti “

10-Emerger

“Has hecho un gran trabajo durante sesión, y estas sugerencias positivas quedan registradas en tu mente. Puedes permitir que tu mente subconsciente integre el aprendizaje producido. Y con cada número que cuente del 1 al 5, empiezas a volver lentamente a un estado normal de plena conciencia...cuando cuente 5, abres los ojos, sabiendo dentro de ti que los cambios han empezado a producirse. Sintiéndote bien y fresco...1...empezando a estar más alerta, 2... más fresco... 3...estirando los brazos mientras se integra el aprendizaje profundo en tu mente... 4...sintiéndote más despierto y alerta...muy bien...5...cuando estés preparado puedes abrir los ojos y totalmente alerta...”

En este punto, la persona recién salida del estado de hipnosis, aún se encuentra en un estado alto de susceptibilidad y recepción a sugerencias. Siempre mostramos positivismo indicando que la sesión ha sido un éxito y que la persona lo ha hecho muy bien. Después de la primera sesión y al emerger a la persona del trance, podemos preguntar a la persona algo neutro como ¿Es esto lo que esperabas de la sesión?

2-SEÑALES DE ESTAR HIPNOTIZADO

- Cambio en la temperatura corporal
- Movimiento rápido de los párpados (Rapid Eye Movement REM)
- Ojos rojos
- Ojos lagrimosos
- Ojos mirando hacia arriba
- Sensación de pesadez o ligereza
- Distorsión del tiempo
- Cambios en la respiración
- Cambios en tono muscular
- Incremento de la saliva



3-RECURSOS DE INSPIRACIÓN y que se pueden incluir en esta fórmula.

Normalmente, los siguientes recursos se suelen utilizar como fuente de inspiración previa a la sesión.

- Películas
- Descripción de fotografías
- La Naturaleza
- Mi propia experiencia de vida
- Frases motivacionales
- Libros de autoayuda
- Historias de radio, tv, prensa
- Sueños mientras se duerme
- Otros scripts
- ...las fuentes para crear scripts son inagotables

4-ESCRIBIR TUS PROPIOS SCRIPTS

Tengo la confianza de que ya tienes la capacidad para crear un script y puedes utilizarlo en tus sesiones casi sin preparación previa, siguiendo las instrucciones anteriormente.

Toda esta información dada anteriormente, es muy útil para ser utilizada como parte de tus sesiones de hipnosis, cuando tengas a una persona delante de ti para ser hipnotizada.

Ahora quiero darte una serie de recomendaciones, si lo que quieres es escribir un script de forma más generalizada.

Con toda la información anterior, serás capaz de crear tus propios scripts generales, imaginando una persona modelo. Es decir, pensando el script para uno de tus clientes, pero pensando cómo (ese script) podría ayudar a otras personas en condiciones similares.

Es decir, en este caso, tendrías que realizar sugerencias generales que pudiesen adaptarse a la mayor parte de la gente que tuviera ese mismo problema.

Aquí te pongo algunas de las reglas generales que te van a ayudar a escribir scripts que se pueden adaptar a un mayor número de personas con un problema similar (Aunque el problema aparentemente sea el mismo, cada persona tiene sus propios retos y lo afronta de diferente forma), el problema no es nunca exactamente el mismo para cada persona.



- **Usar el tiempo verbal presente:** “Tú eres, tú estás, tú eliges...”
- **Usar siempre el positivo:** “Tengo energía para disfrutar de los hobbies, de la familia y hago mi trabajo con pasión”
- **Usar palabras que excitan la imaginación:** “Maravilloso, espectacular, fantástico, poderoso, potente, precioso, estupendo...”
- **Ser realista:** “Los objetivos siempre tienen que ser realistas y han de ser asequibles.”
- **Crear visualizaciones:** Utilizar símbolos, colores, figuras, personajes.
- **Repetir sugerencias del cambio:** La repetición de lo que se quiere conseguir, ayuda a que la imagen se quede grabada de forma más duradera en la mente.
- **Utilizar palabras que decretan y empoderan:** “Tú puedes, Tú eliges, Tú haces, “Tú declaras, Tú creas, Tú consigues...”
- **Evitar palabras débiles y negaciones:** Evitar “Intentaré, espero, debería, tengo que, necesito, no puedo, no lo sé,,...”. Utilizar siempre frases en positivo.

5-OTRAS PALABRAS PROHIBIDAS

“No”: Es mejor comunicar en positivo. “No pienses en un elefante azul” (mal).

“Pero”: La palabra “pero” actúa como negador de lo anterior. Por ello, utilizaremos la palabra “y” en vez de “pero”. “Hoy has hecho un buen trabajo, pero necesitas trabajar más horas” (mal) “Hoy has hecho un buen trabajo y necesitas trabajar más horas” (bien).

“Debes”: Suena como una obligación, y nuestro trabajo es persuadir más que obligar. “Debes comer menos” (mal) “Te das cuenta de los beneficios de comer menos...” (Bien)

“Intentar”: Implica fallo. “Intentaré ir a cenar a tu casa esta noche...” (Nunca irás)

Si + Verbo: Evitamos “Si haces la compra...”. Utilizamos la palabra “cuando” mejor, ya que se da por hecho que se va a hacer “Cuando hagas la compra...”.

6-OTROS PATRONES DE LENGUAJE

Recuerda que además de las palabras, el tono de voz, la velocidad, incluso tu lenguaje corporal tiene mucha influencia en como comunicas tus sugerencias. Siempre comunica



con un propósito, y siente tú mismo las palabras que estás diciendo, resaltando aquellas palabras que quieres que permanezcan más en la mente de la persona. Esto es lo que se llama **un comando oculto**.

Aquí tienes otra serie de patrones de lenguaje, que te van a ayudar a formular tus sugerencias y crear tus scripts de forma efectiva, ya sean escritos o de forma espontánea durante la sesión:

Lectura fría: Esto es parecido a lo que sucede al leer los horóscopos, se trata de una lectura general que podría encajar con muchas personas.

Aparentar que se conocen los pensamientos de la persona o cómo se siente: “Sé que te estás preguntando sobre cómo funciona la hipnosis y si lo estás haciendo bien...” (Sabemos que esto es algo que le pasa a la gran parte de las personas que vienen a la consulta)

Causa Y Efecto: Una cosa implica otra que queremos que ocurra. No tiene por qué ser verdad, sino que suene medianamente congruente.

Algunas de estos patrones los hemos visto ya en las palabras poderosas, e incluyen: “Porque”, “Si...entonces...” “Mientras” “A medida que” “Hace que”

Ejemplos:

“Si tomas una respiración profunda entonces entras en hipnosis”

“Mientras estás tumbada puedes empezar a entrar en hipnosis”

“A medida que ajustas tu cuerpo a la silla, puedes empezar a entrar más profundamente en hipnosis”

“El bostezo hace que te relajes más...”

Equivalencia compleja: “Lo que significa...” “Esto significa...”.

Ejemplo: “Estás sentada en la silla, escuchando mi voz, en esta habitación, lo que significa que puedes permitirte entrar en hipnosis cuando estés lista, ahora o más tarde”

Experiencia actual para acompañar (pace): Se trata de describir la experiencia de la persona de una forma que es irrefutable: “Estás sentada aquí, escuchando mi voz, en esta habitación...”

Falsa elección: Ofrecer la falsa ilusión de que puede elegir entre dos opciones, que son la misma.

Ejemplo: “Y esto significa que puedes aprender fácilmente o sin esfuerzo” “Puedes entrar en hipnosis ahora o un poco más tarde”

Sugerencias indirectas

Suavizar lenguaje: Sugerir ideas sin decirlas de forma directa:



” Me pregunto cómo sería si pudieras imaginar que estás saciada con menos comida”
“Me pregunto cómo sería...” “Has pensado alguna vez como sería si simplemente hicieras ejercicio 4 o 5 veces a la semana...” “Has pensado alguna vez en cómo será cuando hagas ejercicio 4 o 5 veces a la semana”.

Palabras cuantificadoras: Identifican que algo va a ocurrir: Ejemplos de palabras: Naturalmente, automáticamente, fácilmente, elegantemente, sin esfuerzo, suavemente, limpiamente, honestamente....

“¿En cuánto tiempo puedes aprender naturalmente la mejor opción para mejorar tus hábitos alimenticios...?” “Cada día automáticamente tienes más confianza en tu habilidad para dejar comida en el plato sin esfuerzo...”

Palabras de transición: Con estas palabras, una parte de la frase implica que se produce una consecuencia. Similar al patrón causa-efecto.

“Mientras, Incluso, durante, después, porque, con la finalidad de, previamente, consecuentemente, así que”

“Mientras lees estos apuntes puedes empezar a imaginar cómo vas a utilizarlo en tus sesiones de adelgazamiento”

Referirse a otra persona o a unos estudios científicos: Hablar de otra persona con un problema similar.

“Y recuerdo una persona que vino a verme hace unos meses y me contó cómo había hecho cambios en su vida que creía que nunca iban a suceder”. “Según se ha hecho un estudio en la Universidad, la gente que come más despacio vive más”.

Presuponer: “Estas aprendiendo muchas cosas que te van a ayudar...”

Las presuposiciones son el patrón de lenguaje más poderoso cuando las utiliza un comunicador que presupone lo que no quiere que sea cuestionado. Determina aquello que está siendo presupuesto y no está sujeto a cuestionamiento en una frase.

Palabras como **antes, después, durante, al, mientras, previamente, cuando, a medida que, etc.**

“¿Quieres cerrar los ojos mientras entras en trance?”

“Quisiera decirte algo antes de que completes los cambios”

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

“Puedes preguntarte qué lado de tu cuerpo empezará sentirse más ligero primero”

La letra “o”, se puede utilizar para presuponer que se producirá al menos una entre diversas alternativas.



“No sé si se moverá de forma inconsciente un dedo de la mano derecha o de la mano izquierda”

“Prefieres darte una ducha antes o después de acabar tus deberes”.

Palabras como **saber, darse cuenta, ser consciente, observar...** para presuponer el resto de la frase.

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

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

“¿Has observado cómo puedes empezar a sentirte bien comiendo porciones más reducidas?”