

DE PROFESIÓN HIPNOTERAPEUTA

Entrenamiento de certificación en hipnoterapia y PNL



Paul Healingod

Academia Americana de Hipnosis

DE PROFESIÓN HIPNOTERAPEUTA

Entrenamiento de certificación en hipnoterapia y PNL



Paul Healingod

Academia Americana de Hipnosis

© Paul Healingod, 2023

© *De profesión hipnoterapeuta. Entrenamiento de certificación en hipnoterapia y PNL*, 2023

© IMMORTALITY Research Institute Inc., 2023

ISBN: 9798988819691

Un manual para hipnoterapeutas, psicólogos, psicoterapeutas y estudiantes de facultades de Psicología, así como para todos aquellos interesados en el mundo de la PNL.



mushroomfoundation.org

Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del *copyright*. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

¿QUIÉN ES PAUL HEALINGOD?



- El rey de los sanadores, millonario y filántropo, quien ha transformado las vidas de miles de individuos en todo el mundo.
- El sanador de multimillonarios y élites, pionero en el uso terapéutico de hongos y plantas enteógenas.
- Creador del MicoMisticismo, una nueva religión destinada a sembrar el despertar espiritual y la transformación personal en el ámbito mundial.
- Autor del legendario “Hipno-Coaching”.
- Fundador de la Academia Americana de Hipnosis y la Academia Americana de Negocios.
- Fundador del Instituto de Investigación de la Inmortalidad Inc. (Immortality Research Institute Inc.)
- Hipnoterapeuta personal de políticos americanos y celebridades de Hollywood.
- El visionario que enfrenta la última frontera de la existencia humana: sanar la muerte misma.
- Autor de 19 libros superventas. Ediciones disponibles en inglés y español.

Un mensaje importante de Paul Healingod

Antes de que usted comience a estudiar este programa, me gustaría aprovechar la oportunidad para felicitarle no solo por la posibilidad de invertir en él, sino, lo que es más importante, por la oportunidad de invertir capital directamente en usted mismo y en su futuro.

Últimamente, la hipnosis se puede comparar con la industria de la computación. En este sentido, se han descubierto nuevos métodos de inducción y técnicas de transformación que han hecho de la hipnoterapia y la PNL los métodos más efectivos y rápidos para ayudar a las personas a lidiar con muchos problemas; y lo hacen ofreciéndoles la oportunidad de liberarse y alcanzar su máximo potencial vital.

Este programa de formación en hipnoterapia y PNL es el más novedoso y accesible de los existentes en el mundo hoy en día. Este es un programa cuya eficacia se ha demostrado en la práctica. Todas las técnicas incluidas en este programa están destinadas a obtener resultados reales y brindar ayuda a sus futuros pacientes. Para convertirse en un especialista en este campo, es necesario practicar los métodos aprendidos hasta el nivel de reacciones mentales automáticas.

Recuerde, la única cosa que puede impedirle aprender fácilmente es no aplicar las habilidades aprendidas en la práctica.

La hipnoterapia es una maravillosa profesión con un potencial extraordinariamente alto para generar ingresos, y está disponible para usted.

*Con mis mejores deseos,
Paul Healingod*

AGRADECIMIENTOS

Este libro no sería posible sin el apoyo y el ánimo
de mi esposa, Oxana.

CONTENIDOS

¿Quién es Paul Healingod?	5
Un mensaje importante de Paul Healingod	7
Agradecimientos.....	8
Introducción	13
Historia de la hipnosis	19
Las reglas de la conciencia	23
Modelo de la mente.....	29
La mente consciente.....	30
La mente subconsciente	34
La mente inconsciente.....	43
Reglas de trabajo con la hipnosis.....	45
Conversación preliminar con el paciente.....	45
Hipnosis escénica.....	49
Cuatro posturas mentales.....	52
Cuatro decisiones	52
Inducciones.....	55
La mejor inducción para la hipnosis terapéutica: la inducción de Elman	55
Ejemplos de inducciones	57
Hipnosis instantánea	58
Relajación progresiva	60
Técnica sensi-motor.....	62
Inducción de la caída de la mano.....	64

Inducción por fijación	64
Método de inducción y profundización por confusión	66
El shock, método de inducción por confusión	67
Inducción para un cliente analítico	68
Técnica del pulgar	69
Inducción grupal	69

Técnicas de profundización del trance..... 73

Sonidos alrededor de usted.....	73
Métodos de profundización.....	74
Inducciones instantáneas y rápidas.....	74
Cierre de ojos.....	76
Prueba oculta.....	77
Catalepsia del brazo.....	77
Bloqueo numérico.....	78
Analgesia.....	78
Alucinación.....	79
Fraccionamiento.....	79
Reacciones agudizadas en hipnosis.....	80
Inducciones simples y rápidas.....	82
Hipnosueño.....	83
Técnicas de emergencia de la hipnosis.....	85
Sugestiones.....	86
Alcanzando el estado de coma hipnótico.....	86
Prueba del estado de coma.....	88

Autohipnosis 89

Técnica de autohipnosis «interruptor de luz».....	89
Profundización de la autohipnosis. Versión estándar.....	97
Sugestiones para la autohipnosis.....	99
Instrucciones para la autohipnosis.....	102
Sacar los sentimientos a la superficie.....	105

Secretos poco conocidos para una sesión de hipnosis exitosa	109
La regresión hipnótica	117
Diversos aspectos importantes.....	119
Plan de trabajo con el paciente	121
Instrucciones para la técnica de regresión	122
Corredor de regresión.....	124
Técnica de la habitación gris	127
El PNL en la hipnoterapia	131
El uso de técnicas de PNL en hipnosis.....	131
Presuposiciones básicas de la PNL	133
Los predicados y palabras que describen el proceso.....	135
Ejemplos de palabras y expresiones sensorialmente definidas (predicados)	137
Sincronización	140
Anclaje.....	142
Metamodelo.....	147
Reencuadre	154
Resultado bien formado (RBF).....	161
Rápido tratamiento de fobias.....	167
Rápido tratamiento de las alergias	168
La técnica del swing.....	169
Reencuadre en seis pasos	173
Técnica terapia para las fobias	177
Dejar de fumar	181
Ejemplos de técnicas de hipnoterapia en la práctica	209
Hablando con un paciente fumador	209
La regresión.....	212
Regresión a una vida pasada	218

Descripción de las técnicas del seminario	222
Uno de los métodos de regresión, cómo trabajar con alergias.....	225
Perdón.....	226
Marketing de negocios	231
Texto telefónico	231
Escenario 1: Dinero.....	233
Escenario 2: ¿Funciona?.....	236
Escenario 3: Preguntas frecuentes.....	237
Estrategias de marketing o cómo ganar un millón con la hipnosis.....	241
Texto para materiales de audio	261
Carta de presentación.....	273
Folleto informativo en color.....	277
¡Descuento de 25 dólares — Certificado de regalo!.....	281
Segunda etapa del ataque de marketing.....	284
Tercera etapa de marketing.....	286
Cuarta etapa de marketing.....	289
Tácticas publicitarias	290
Cómo ganar dinero en el manejo del estrés y la capacitación motivacional	297
Otro consejo gratuito para aumentar sus ingresos de la hipnoterapia	318
Glosario de términos de hipnoterapia.....	323
Glosario de términos de PNL.....	331

INTRODUCCIÓN

El tema de nuestro libro es la hipnosis. Surge la pregunta: ¿existe realmente tal cosa?, y si existe, ¿cómo debemos entenderla?

Estoy seguro de que después de leer este libro, descubrirá que ya sabe mucho sobre la hipnosis bajo otros nombres, o sin ningún nombre en absoluto. Verá excelentes ejemplos de estados alterados de conciencia en algunas experiencias que todos hemos tenido.

Supongo que usted tiene al menos dos objetivos. En primer lugar, espera aprender cuán útil y efectiva puede ser la sugestión hipnótica para usted, cualquiera que sea el área de interés: psicoterapia, gestión, educación, cuidado de pacientes, comercio o cualquier otra cosa. Supongo que quiere saber qué nuevas oportunidades le abre la sugestión hipnótica para expandir su repertorio y ser aún más eficaz en lo que hace. En segundo lugar, estoy seguro de que muchos de ustedes están interesados en cambiar su personalidad y les gustaría usar la experiencia adquirida aquí para hacer varios cambios en ella.

Le invito a embarcarse en este trabajo, pero hágalo con plena consciencia de estos objetivos señalados. Al trabajar con hipnosis, haremos demostraciones, explicaremos los fenómenos que ocurren durante las sesiones y les ofreceremos ejercicios bajo nuestra guía, con explicaciones de lo que se espera de ustedes.

La sugestión hipnótica se aprende de la misma manera que cualquier otra habilidad. Para aprenderlo, se necesita práctica. Supongo que la mayoría de ustedes sabe cómo conducir un coche. Si no conduce, recuerde cualquier otra habilidad motriz que haya automatizado: andar en bicicleta, patinar o cualquier otro deporte. Si recuerda cómo intentó aprender la habilidad compleja de conducir un coche por primera vez, se dará cuenta de que tenía que controlar muchas cosas a la vez. Sus manos estaban haciendo varias cosas a la vez. Puede suponerse que estaba sosteniendo el volante con las manos, o al menos con una mano, mientras la otra se ocupaba del cambio de marchas, si es que su coche lo tenía.

Al mismo tiempo, tenía que estar atento a lo que estaban haciendo sus piernas, y eso no era una tarea fácil. Sus piernas tenían que desempeñar tres funciones y a veces tenía que coordinarlas entre sí. Quizás le ha sucedido que activó los frenos sin desactivar el embrague al mismo tiempo, y recuerda el resultado catastrófico que esto provocó. Tenía que prestar atención a todo esto y, además, tener cierta constancia de lo que estaba pasando fuera del coche.

Aquí, en la hipnoterapia, usted estará haciendo lo mismo que se requiere para cualquier habilidad motora compleja. La tarea se dividirá en pequeñas subtareas o segmentos para que usted pueda ejecutar cada uno individualmente hasta que lo domine. Tan pronto como pueda convertir cada segmento en una habilidad automática, efectiva e inconsciente, se abrirán nuevas oportunidades ante usted, otros componentes de la tarea. Luego, llevará esos nuevos segmentos al nivel de un patrón automotor inconsciente y efectivo para que no tenga que prestarles atención consciente.

La forma más fácil de dominar la hipnosis es practicarla en pequeñas fases por separado, es decir, de la misma manera que

aprendió muchas otras habilidades, como conducir un coche. Diría que la prueba final de su habilidad en hipnosis debería ser la siguiente: usted debería ser capaz de entrar en una habitación, comenzar a interactuar con cualquier persona y lograr el resultado hipnótico requerido de un tipo específico, sin necesidad de formar ninguna estrategia consciente. Por supuesto, no se puede lograr esto en unos pocos días, es decir, unos pocos días no son suficientes para aprender a actuar con elegancia, sistemática e inconscientemente, como lo hace un buen hipnotizador veterano. Dividiremos la tarea general en segmentos y le proporcionaremos ejercicios para cada uno de ellos. Parte del tiempo estará dedicada a practicar habilidades individuales, mientras que otra parte se destinará a construir un sistema coherente que debería brindarle una estrategia general de hipnosis.

Pasamos toda la vida haciendo algo poco comprensible llamado modelado. Al modelar, intentamos construir descripciones de cómo hacer algo. Estamos interesados en dos cosas: en hacer las preguntas correctas sobre lo que necesitamos saber y en describir lo que lleva al objetivo. El modelado es algo parecido a escribir un libro de cocina.

En este libro queremos enseñarle un modelo de cómo hacer hipnosis. No es la verdad, no es la respuesta y no es la realidad. Si usted, en su opinión, sabe lo que está sucediendo de verdad y quiere discutir conmigo sobre eso, no puedo discutir con usted porque yo no lo sé. Pero hay algo que sí sé: cómo se hace la hipnosis. Por qué funciona, no lo sé. Sé que la hipnosis funciona de la misma manera en que usted aprende, recuerda, etc. Funciona de la misma manera en la que usted comprende el lenguaje.

Aunque la hipnosis no es algo especial, no es como cualquier otra cosa, pero en el contexto en el que le enseñaremos hipnosis, es una herramienta muy poderosa. Y me gustaría que usted lo vea como un medio para lograr un objetivo particular.

Es un amplificador. Sea lo que sea que haga en su trabajo: ya sea que esté vendiendo un automóvil, realizando psicoterapia o trabajando con un jurado, puede provocar respuestas más intensas en las personas. Usted estará haciendo lo mismo que hace, pero la hipnosis le dará la oportunidad de hacerlo con un mayor impacto. La hipnosis por sí misma no hará nada.

Existe una gran diferencia entre ser letrado, educado e inteligente. He conocido a personas muy letradas y educadas, pero no estaban satisfechas con su vida, simplemente no sabían qué hacer con ella. Una persona inteligente es alguien que sabe cómo actuar con corrección en diferentes situaciones. Y hoy, muchas personas, después de leer mucha literatura sobre hipnosis, no saben la verdad sobre sí mismas.

Cuando una persona quiere obtener información o encontrar respuestas para ayudarse a sí misma y utilizar estos conocimientos en su vida, lee muchos libros diferentes. Pero cuando los autores de los libros se contradicen entre sí, la persona comienza a confundirse y ya no entiende qué debe hacer a continuación.

Las razones por las cuales las personas asisten a clases de hipnosis son:

- Ya han tomado un curso antes y quieren profundizar en los métodos de hipnosis.
- Se interesaron antes, vieron un sitio web con una invitación a un entrenamiento y se inscribieron. Nunca antes lo habían intentado, pero tienen la voluntad de ayudar a las personas.
- Necesidad de mejorar las formas de comunicación
- La posibilidad de estudiar hipnosis a nivel profesional y montar un negocio.
- Ya practican hipnosis y desean aumentar su nivel.

- ☑ Psicólogos en práctica desean agregar hipnosis a los métodos que ya utilizan.
- ☑ Personas que han superado la adicción a los medicamentos, alcohol, fumar mediante hipnosis y quieren estudiar hipnosis para ayudar a otros.

HISTORIA DE LA HIPNOSIS

La palabra «hipnosis» apareció hace doscientos treinta años, el término lo introdujo James Braid, seguidor de un hombre llamado Mesmer. La hipnosis surgió hace unos cuarenta mil años, a su práctica en aquel entonces la llamamos chamanismo, porque eran los sanadores especiales —los chamanes— quienes lo manejaban. Su tratamiento estaba acompañado de golpes de tambor y de gestos específicos. De esta manera, inducían a una persona a un trance que llevaba a la curación. Con el tiempo, las personas se volvieron más educadas, obtuvieron más información y leyeron mucho, lo que llevó a la desconfianza hacia los chamanes.

El médico francés Franz Anton Mesmer (1734-1815) presenció una vez la actuación de un mago callejero que manipulaba piedras magnéticas delante de una multitud reunida a su alrededor. Las personas no sabían nada sobre sus propiedades, les parecía un milagro que las piedras se movieran por sí mismas, que se atrajeran y que se repelieran entre sí. Luego, el artista comenzó a tocar a los espectadores con la piedra para predecir sus acciones y, de hecho, lloraban y luego reían. El mago nunca se equivocó, y esto intrigó enormemente a Mesmer.

Encontró imanes similares para sí mismo y, junto con un asistente, construyó un marco; tendió cuerdas a través de él y colgó piedras magnéticas. Colocaron al paciente boca arriba y pasaron sobre él esta construcción extraordinaria. Durante el proceso de mover el marco, Mesmer le decía en voz alta al asistente qué procesos estaban ocurriendo con el paciente, qué sentía. Sin darse cuenta, estaba sugiriendo al paciente el estado del cual estaba hablando. Bajo la influencia del médico, el paciente adoptaba el estado que se le sugería.

Sobre la base de esto, Mesmer concluyó: «Hay un magnetismo animal en cada persona». Si la energía magnética en una persona se mueve en la dirección correcta, la persona no se enferma. Tan pronto como se desvía de la dirección correcta, la persona queda expuesta a varias dolencias. Los imanes pueden enderezar el flujo de energía y hacer que fluya en la dirección correcta. Su descubrimiento generó esperanza de recuperación, y el número de personas que querían curarse aumentaba cada día. Mesmer atendía hasta tres mil personas al día para el tratamiento. Por supuesto, es materialmente imposible aceptar a tantos pacientes, pero Mesmer encontró una solución. Usando un imán, cargaba cientos de clavos de hierro que clavaba en el suelo en el patio de su casa. Las personas entraban, tocaban y esperaban ser curadas. Las noticias sobre el gran sanador se difundieron con rapidez por toda Francia y miles de personas de diferentes lugares venían a él con la esperanza de una recuperación milagrosa.

Los enfermos dejaron de confiar en los médicos profesionales. Los médicos perdieron pacientes y se quejaron al rey sobre el charlatán. El rey ofreció a Mesmer terminar con honores su carrera y prometió una recompensa mensual por sus méritos para el reino. Se reunió una comisión de expertos y personas respetadas, entre las cuales estaba el científico Benjamin Franklin,

quien estaba recaudando fondos para la revolución en América. Franklin fue el único que, al ver las manipulaciones de Mesmer, dijo que los imanes no tenían nada que ver. En ese momento, todavía no se sabía nada sobre la autosugestión, pero Franklin estaba seguro de que las personas simplemente creen mucho en lo que se les promete. Como resultado de la verificación, Mesmer perdió su acreditación para ejercer como médico y se retiró al campo por el resto de su vida. Se escribieron artículos contra él acusándolo de charlatanería. Y eso fue todo.

Pero quedaron sus seguidores, entre ellos James Braid, quien dio nombre al interesante fenómeno: hipnosis. Fue él quien revivió esta idea. En su ático estudiaba el mesmerismo intentando aplicar este conocimiento. El propio James Braid era oftalmólogo y trabajaba en varias oficinas. Una vez le pidió a un paciente que mirara una lámpara encendida para observar la reacción de la pupila, y él mismo fue a otra oficina para ver a otro paciente. Estaba tan ocupado que se olvidó del primero. Cuando regresó una hora después, el paciente estaba sumergido por completo en un trance. Según la enseñanza del mesmerismo, esta fue la primera etapa de la sugestión. Por lo tanto, si se mira la lámpara, puede provocarse un estado de trance. Braid decidió escribir un informe sobre este tema. Pero entendió que, si usaba los términos de Mesmer, su informe también sería destruido. Entonces le dio un nombre completamente nuevo a este estado: hipnotismo, que aludía al nombre del dios griego del sueño, Hipnos. Después de todo, el estado de hipnosis se parece al estado del sueño.

Braid publicó su informe y médicos de todo el mundo comenzaron a repetir la experiencia de Braid. Hacían que sus pacientes se sentaran frente a las lámparas para inducirlos a un estado de trance. Más tarde, Braid se dio cuenta de que el nombre no era preciso. Después de todo, la persona no duerme,

simplemente se enfoca en una idea. Quería cambiar el nombre de hipnotismo a monoideísmo, pero era demasiado tarde: el término hipnosis ya se había asentado con solidez en la vida.

LAS REGLAS DE LA CONCIENCIA

La primera regla

CADA PENSAMIENTO O IDEA PROVOCA UNA REACCIÓN FÍSICA

Los pensamientos de una persona pueden afectar todas las funciones de su cuerpo. La ANSIEDAD causa cambios en el estómago y puede llevar a úlceras. La IRA afecta las glándulas suprarrenales y aumenta la cantidad de adrenalina, causando numerosos cambios en el cuerpo. La EXCITACIÓN y el MIEDO cambian la frecuencia del pulso.

Las ideas con un fuerte contenido emocional siempre pueden alcanzar el subconsciente, ya que es el área de los sentimientos. Una vez que se aceptan estas ideas, continúan provocando las mismas reacciones una y otra vez. Para eliminar o cambiar la reacción negativa del cuerpo, es necesario llegar al subconsciente y cambiar la idea responsable de esta reacción. Esto se logra fácilmente con hipnosis o autosugestión.

La segunda regla

LO QUE ESPERA TIENDE A SUCEDER

El cerebro y el sistema nervioso solo responden a las imágenes mentales. No importa si la imagen fue provocada por uno

mismo o vino desde afuera. La imagen mental se convierte en un esquema y el subconsciente utiliza todo lo que puede para seguir el plan. La preocupación es una forma de formar la imagen de lo que no queremos, pero el subconsciente actúa de tal manera que todo corresponda completamente con la situación imaginaria. «¡LO QUE MÁS TEMÍA ME SUCEDIÓ!».

La mayoría de las personas sufren de preocupación crónica, que se manifiesta en la expectativa de un evento terrible, esto ocurre en el subconsciente. Pero cuántos afortunados viven a nuestro alrededor, quienes, según el refrán, «nacieron con buena estrella». De hecho, parecen estar bendecidos por alguien desde arriba. Siempre tienen suerte en todo. Lo que parece suerte se trata, en realidad, de EXPECTATIVAS MENTALES POSITIVAS, una fuerte creencia en que se merecen el éxito. Se suele decir que NOS CONVERTIMOS EN LO QUE PENSAMOS.

Nuestra salud mental depende directamente de nuestras expectativas. Los médicos señalan que si un paciente espera permanecer enfermo, cojo, paralizado, impotente o incluso morir, estas expectativas a menudo se convierten en realidad. Aquí es donde la hipnosis puede convertirse en una herramienta con la que se puede deshacer de la desesperación y el estado de ánimo negativo y desarrollar expectativas positivas de salud, fuerza y bienestar. Expectativas que pueden convertirse en realidad.

La tercera regla

LA IMAGINACIÓN ES MÁS FUERTE QUE EL CONOCIMIENTO CUANDO SE TRATA DE SU MENTE O LA MENTE DE OTROS

Esta regla es muy útil cuando se aplica la hipnosis. LA IMAGINACIÓN FÁCILMENTE SUPERA LA LÓGICA. Por eso, las personas a menudo cometen acciones imprudentes. Estos son crímenes brutales causados por la envidia, se trata de crímenes

basados en una imaginación bastante activa. Muchos piensan ingenuamente que son mucho mejores que aquellos que perdieron sus ahorros y cayeron en una estafa, o siguieron a ciegas a un dictador como Hitler o hicieron tratos desfavorables. Estas personas tan solo permitieron que la imaginación oscureciera su mente. A menudo no nos damos cuenta de nuestros propios prejuicios y supersticiones. Cualquier idea que va acompañada de emociones intensas, como la ira, el odio, el amor, las creencias políticas o religiosas, no puede cambiarse mediante la lógica. Pero utilizando la hipnosis se pueden crear imágenes en el subconsciente, así como borrar o cambiar viejas ideas.

La cuarta regla

UNA VEZ QUE EL SUBCONSCIENTE ACEPTA UNA IDEA, PERMANECE ALLÍ HASTA QUE SE REEMPLAZA POR OTRA IDEA.

EL COMPLEMENTO DE ESTA REGLA ES: CUANTO MÁS TIEMPO EXISTE UNA IDEA, MÁS DIFÍCIL SERÁ REEMPLAZARLA CON UNA NUEVA IDEA.

Una vez que el subconsciente acepta una idea, tiende a convertirse en una forma habitual de pensar. Así se crean patrones de comportamiento tanto buenos como malos. Primero viene el pensamiento, luego, la acción. Tenemos hábitos de pensar de cierta manera, al igual que tenemos hábitos de actuar de cierta manera, pero el pensamiento o la idea siempre van adelante. Por lo tanto, si queremos cambiar nuestras acciones, primero debemos cambiar nuestras ideas. Aceptamos algunas afirmaciones como verdad. Por ejemplo, estamos seguros de que el sol sale por el este y se pone por el oeste. Aceptamos esto incluso en un día nublado, cuando no vemos el sol en absoluto. Este es un ejemplo de un concepto correcto que guía nuestras acciones en condiciones normales. Sin embargo, tenemos muchas afirmaciones

habituales que son incorrectas y aún no se han corregido en nuestra mente. Algunos creen que en situaciones críticas deben beber vodka o tomar un tranquilizante para calmar sus nervios y tomar la decisión correcta. Esto no es correcto, pero la idea existe. Resistirá porque no hay una idea correcta.

Estamos hablando de ideas establecidas, no de las que vienen a la mente por casualidad, que pueden ser pensamientos atrevidos o fantasías. Para usar estas ideas, debemos cambiarlas, no importa cuánto tiempo haya existido la idea y cuánto creemos en ella. La idea puede cambiarse con hipnosis o autosugestión.

La quinta regla

CADA SUGESTIÓN EJECUTADA CREA MENOS RESISTENCIA A LAS SUGESTIONES SUCESIVAS.

Una vez que se ha formado un hábito, es más fácil seguirlo y más difícil cambiarlo.

En otras palabras, una vez que el subconsciente ha aceptado la sugestión, las demás sugerencias adicionales se aceptan con mayor facilidad y sencillez.

La sexta regla

UN SÍNTOMA CAUSADO POR UNA EMOCIÓN CAUSA UN CAMBIO ORGÁNICO SI ACTÚA DURANTE UN TIEMPO SUFICIENTE.

Según los médicos, más del 70% de las dolencias en las personas son más funcionales que orgánicas. Esto significa que el funcionamiento de algún órgano u otra parte del cuerpo se ha visto afectado por la respuesta del sistema nervioso a las ideas negativas en el subconsciente. Esto no significa que cualquier persona con una enfermedad esté mentalmente enferma o sea neurótica. Existen enfermedades causadas por microbios, parásitos, virus y otros elementos que atacan el cuerpo humano. Sin

embargo, una persona tiene una mente que está en el cuerpo, y el cuerpo y la mente no pueden verse separado. Por lo tanto, si uno sigue temiendo problemas de salud y habla todo el tiempo sobre sus trastornos estomacales o sus dolores de cabeza, eventualmente ocurrirán cambios orgánicos.

La séptima regla

CUANDO SE TRABAJA CON LA MENTE SUBCONSCIENTE Y SUS FUNCIONES ES OBVIO QUE CUANTO MÁS FUERTE ES EL ESFUERZO CONSCIENTE, MENOR ES LA REACCIÓN SUBCONSCIENTE.

Esto demuestra que ¡la fuerza de voluntad realmente no existe! Si sufre de insomnio, conoce la situación en la que intenta dormirse más rápido y el sueño, al final, lo abandona. La regla es la siguiente: cuando trabaje con el subconsciente, acérquese a esto con simplicidad. Esto significa que debe desarrollar una expectativa positiva de que sus problemas se resolverán. A medida que su confianza en el subconsciente aumenta, aprenderá a *permitirle* hacer algo en lugar de intentar forzarlo.

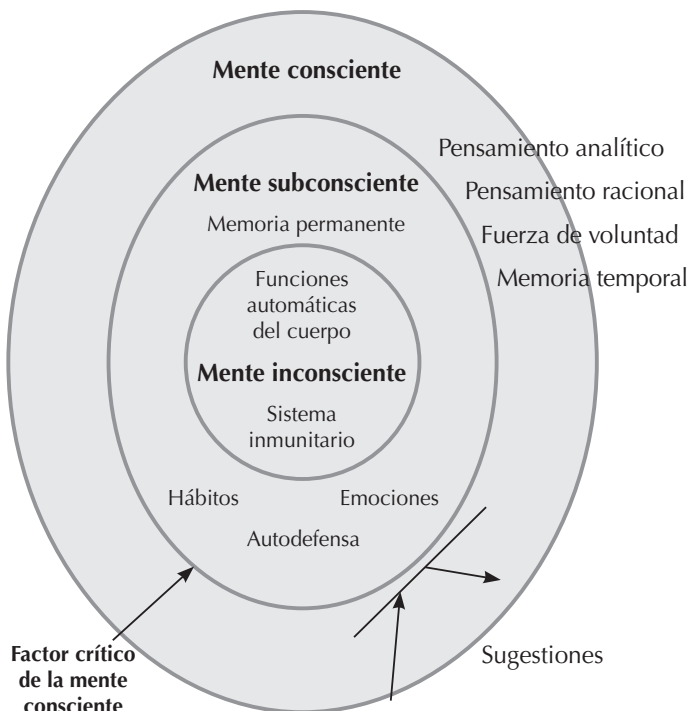
MODELO DE LA MENTE

Aquí está la fórmula simple:

- ☑ la mente consciente;
- ☑ la mente subconsciente;
- ☑ la mente inconsciente o yo superior.

Si lo imaginamos visualmente, la conciencia es la cima del iceberg y todo lo que está debajo del agua es nuestro subconsciente.

La diferencia entre la conciencia y el subconsciente es tal que nuestro subconsciente realiza seis mil millones de operaciones por segundo. La división de las células del cuerpo, el crecimiento del cabello, etc., todo lo hace el subconsciente. La conciencia solo realiza una operación a la vez y puede recibir siete factores (más o menos dos objetos) de información a la vez: escuchar al orador, mirar la lámpara, sentir la dureza de la silla y la temperatura del aire, escuchar los sonidos que nos rodean. Luego viene la saturación de objetos, y ya no es posible rastrear cada uno. Con la conciencia es con lo que trabajan los psicólogos y los psicoanalistas.



La mente consciente

¿Qué hace la mente consciente? Realiza varias funciones vitales que se describen a continuación.

1. Pensamiento analítico

¿Qué es esto? Es la capacidad humana de examinar problemas, analizarlos y encontrar formas de resolver los problemas

que nos preocupan en cada momento. Además, esta parte toma cientos de decisiones que necesitamos para vivir un día normal. Pensamos que estas decisiones surgen por sí mismas, pero en realidad no es así. Tales preguntas, como, por ejemplo, «¿Debería abrir la puerta?», «¿Debería calentar el agua?», «¿Debería atar los cordones de mis zapatos?» requieren una respuesta, y la conciencia se encarga de proporcionar esa respuesta. Sí, nos parece que las respuestas a estas preguntas surgen por sí mismas, pero en realidad necesitamos tomar una decisión, ya sea voluntaria o involuntariamente.

Ejemplo: usted está conduciendo por la carretera. De repente escucha un sonido característico. ¿Qué está pasando en su cerebro? Análisis de la situación: pinchazo en la rueda. Análisis de las acciones: salir del coche, cambiar la rueda. Tiene varias opciones de acciones, su cerebro elige la opción óptima.

2. Pensamiento racional

El pensamiento racional es el pensamiento ordenado, el pensamiento que se lleva a cabo sobre la base de ciertas reglas. Las reglas básicas del pensamiento racional son las reglas de la lógica. Esta es la parte más interesante e importante de nuestro trabajo. El pensamiento racional nos proporciona una explicación de por qué realizamos ciertas acciones. Tan pronto como esta parte de nosotros falla, la persona termina en un hospital psiquiátrico donde tratan los nervios y el alma. El individuo no sabe por qué es Napoleón, no hay separación entre realidad e invención. Por lo tanto, para sentirnos seguros, necesitamos saber si es verdad o no lo que nos está sucediendo.

La parte racional debe justificarnos por qué actuamos de una manera y no de otra. Después de todo, si no encontramos la razón por la cual realizamos acciones, nos preocupamos, nos

ponemos nerviosos, nos perdemos en la situación. Un estado prolongado de esta naturaleza conduce a un trastorno mental. Por ejemplo, los pacientes de hospitales psiquiátricos no pueden justificar sus acciones, no entienden las razones de sus acciones. Ahí es donde reside el único problema del pensamiento racional: las razones de nuestras acciones que nos comunica no son las causas fundamentales.

Por ejemplo, un fumador justifica su hábito de fumar diciendo que le calma, que le relaja, que le ayuda a recopilar sus pensamientos. Aquellos que sufren de obesidad dirán que la razón de su exceso de peso es que comen cuando están aburridos, cuando están nerviosos o que tienen un metabolismo lento. El problema de tal explicación de las razones es que no son primarias. Antes de que el fumador adquiriera el hábito de fumar, escuchaba que otros fumadores decían: «Fumo porque me calma y me relaja», y otro escuchó que una persona que sufre de obesidad dice: «Como cuando estoy nervioso». El problema es que sabemos y entendemos por qué algunas personas fuman o sufren de sobrepeso. En la mayoría de los casos, las personas comienzan a fumar debido a la necesidad de sentirse seguras. Quieren pertenecer a un grupo de amigos, normalmente en su juventud, entre los doce y los veinte años.

La sensación de seguridad es una de las necesidades básicas de todas las personas. Por lo general, esta necesidad se satisface por completo si uno crece en una buena familia. Pero a menudo, alrededor de los doce o trece años, los padres ya no parecen tan inteligentes como lo eran antes, ya no satisfacen nuestra necesidad de sentirnos seguros y tratamos de obtener esa sensación al formar parte de un grupo de compañeros de clase, donde algunos fuman y otros no. Si no sentimos que pertenecemos al grupo, si no obtenemos la sensación de seguridad necesaria, entonces esto se convierte en un problema para nosotros.

El subconsciente es una parte muy interesante de la conciencia, debería proteger de cualquier peligro por todos los medios posibles. Si decide que los fumadores son *su gente* en una sociedad y por eso usted está seguro, entonces, en la mayoría de los casos, si le ofrecen un cigarrillo, seguramente lo aceptará. Sentirá que es parte del grupo, y la sensación de seguridad se fortalecerá. Es por eso por lo que las personas comienzan a fumar, y no porque fumar calme y relaje.

Esto demuestra una vez más que las razones que la mente racional usa para explicar por qué actuamos de una manera y no de otra nunca son primarias y casi siempre son incorrectas.

3. Fuerza de voluntad

Es la habilidad de subordinar la personalidad a uno mismo. Muchas personas la confunden con el subconsciente, pero no tiene nada que ver con el subconsciente. En el subconsciente residen nuestras emociones, nuestros sentimientos. Pero la fuerza de voluntad es algo más. Pongamos un ejemplo: una persona decide dejar de fumar. Aplasta el paquete de cigarrillos con la mano y lo lanza por la ventana.

Hay una sensación maravillosa de liberación en el alma. Pero el tiempo pasa y sus manos buscan algo, los pensamientos familiares de que es hora de fumar regresan, el hábito regresa. La persona se tranquiliza: solo tomaré uno, no compraré, tomaré uno de un amigo... Se puede decir con seguridad lo que pasará a continuación.

¿Por qué ocurre esto? Porque la fuerza de voluntad no se nos dio para cambiar nosotros mismos o nuestra esencia. Controla nuestras acciones diarias: levantarse a tiempo, despertar a los niños, preparar el desayuno, llevar a los niños a la escuela,

no llegar tarde al trabajo, etc. No puede hacer nada más, el subconsciente se encarga de todo lo demás.

4. Memoria temporal

Llamamos a la última parte de la conciencia memoria activa o temporal. Es la memoria que usamos todos los días. ¿Cómo llego al trabajo? ¿Cómo se llama mi pareja? ¿Cómo se llaman mis hijos? ¿Cuál es mi número de teléfono?, etc. Necesitamos memoria para vivir un día normal.

Eso es todo lo que la conciencia controla. Es una parte muy lógica, propensa al análisis, que a menudo nos engaña.

La mente subconsciente

Quién es usted, yo o cualquier otra persona viene determinado por una parte de la mente que está un nivel más abajo de la conciencia y se llama el subconsciente. El subconsciente es increíblemente poderoso. Puede hacer de usted quien quiera ser. Rico y famoso, delgado, feliz o triste, el verdadero usted.

Para entender cómo funciona el subconsciente, es necesario imaginar y entender cómo funciona una computadora, porque la computadora y el subconsciente trabajan de manera muy similar. Es bien sabido que una computadora recién comprada no responderá a ninguna solicitud. Esto sucede porque el sistema de la computadora está vacío: no se ha cargado ningún programa. El sistema comenzará a funcionar solo cuando se llene de programas.

Usted sabe que si cambia el *software* en la computadora que compró en la tienda, ya no podrá funcionar con los programas antiguos y se verá obligada a funcionar basándose en

el nuevo *software*. Así es como funciona nuestro subconsciente. Es como una computadora. Obedece las mismas reglas y configuraciones que una computadora, pero es mucho más poderoso. Cada día programamos el subconsciente a través de la experiencia de vida. Nuestra computadora-subconsciente se llena de programas gradualmente a lo largo de la vida, desde el nacimiento hasta la muerte.

Lo interesante es que la regla principal de nuestra computadora es la capacidad de convertirnos en lo que corresponde a los programas existentes y a los que se agregarán hasta el final de la vida.

Por ejemplo, si su computadora, basándose en los programas, dice que usted es gordo, entonces será gordo. Si dice que usted es delgado o fumador, afortunado o desafortunado, se ajustará a ello. Utilizando todos los programas, toma una decisión sobre usted, sobre qué tipo de persona es. Estos programas provienen de muchas fuentes, y tiene que funcionar basándose en ellos.

1. Memoria permanente

El subconsciente guarda en sí mismo absolutamente toda la memoria de lo que alguna vez ha visto, sentido, recuerda todos los olores, todas las sensaciones. Es comparable a una videocámara que no solo graba sonidos e imágenes, también graba la temperatura, las sensaciones, los sabores y los olores. Gracias a esto, no olvidamos nada.

Pero lo más importante es que en el subconsciente no hay lógica ni tiempo. Todo lo que nos sucede a lo largo de nuestras vidas parece que está sucediendo todo junto ahora. Todo junto y a la vez. Imagínese a dos personas en una habitación. Uno está en el paraíso, el otro en el infierno. Uno lo está pasando genial, disfruta de la vida, le gusta todo. Al otro todo le parece

mal, no sabe qué hacer, quiere suicidarse. ¿De qué depende esto? Del subconsciente. No separa el día de hoy de todo lo pasado. Por eso, cuando una persona tiene problemas emocionales, le parece que todo va catastróficamente mal, cuando en realidad tiene una maravillosa familia, esposa, hijos, y todo en la vida es genial. Este mal proviene del subconsciente.

2. Los hábitos

Existen tres tipos de hábitos. Cada uno de nosotros tiene tanto buenos como malos hábitos. Pero en realidad, la mayoría de nuestros hábitos no son ni malos ni buenos, son de carácter utilitario. Reaccionamos al instante, al igual que lo que sucede a nuestro alrededor o con nosotros. Por ejemplo, cuando suena el teléfono, no lo miramos sorprendidos, sino que de inmediato levantamos el auricular y, dependiendo del estado de ánimo, respondemos de una manera u otra.

3. Las emociones

El subconsciente almacena todos sus hábitos, emociones y sentimientos. Esta es la componente emocional de una persona. Por lo tanto, como hipnoterapeuta, trabajará solo con las emociones de una persona. La lógica no tiene nada que ver con lo que hacemos. Es decir, una persona comprende a la perfección de manera lógica que tiene un problema, también comprende perfectamente de dónde proviene, y el subconsciente decide si las emociones son necesarias aquí o si es mejor deshacerse de ellas.

Lo más interesante es que el subconsciente es la parte más perezosa de una persona. No quiere cambiar. ¿Por qué debería? ¿No está ya bien así? Por supuesto, no querríamos estar sin emociones: sin amor y cuidado y sin todas las demás emociones

positivas, pero sucede que nuestras emociones nos causan problemas. La conciencia no puede influir en las emociones, no está conectada con ellas.

Cada vez que necesitamos emociones, nuestra conciencia retrocede y manejamos esta situación especial con nuestro subconsciente irracional, en algunos aspectos, juvenil, pero en extremo razonable. A veces nos mete en problemas. Todos hemos tenido situaciones en nuestras vidas que no requerían mucha emoción. Luego, cuando todo terminó y la conciencia analítica regresó, usted pensó o se dijo algo como: «¿Por qué dije eso?», «¿Por qué hice esa tontería?». Y su subconsciente se reía de usted con algo como: «Sí, pero fue divertido». Cualquiera de nosotros puede recordar esto fácilmente porque sucede con bastante frecuencia.

4. El factor crítico

El subconsciente, como ya dijimos, se parece a una computadora moderna, pero es mucho más potente. También procesa toda la información. Para programar nuestro subconsciente, necesitamos una plataforma. Los padres crean la plataforma hasta los cinco años (con un margen de dos años arriba y dos años abajo) dependiendo del desarrollo del niño. Durante este tiempo se crea el factor crítico de la conciencia. Imagínese: si le repite a una mujer de treinta y tres años llamada Nelly cien mil veces que su nombre es Natasha y que tiene tres años, seguirá siendo Nelly de treinta y tres años. Porque hay una parte de ella que sabe todo sobre sí misma. Eso es el subconsciente.

Imaginemos que hay alguna información que quiere penetrar en el subconsciente. ¿Qué le sucederá a esta información? La información se bloqueará y se rechazará. No ocurren cambios. Lo mismo sucedió cuando una persona aplastó un paquete de cigarrillos y pensó que ya no fumaba. ¿Y qué? No hay tal información

en el subconsciente. El subconsciente no nos permite cambiar. Contiene toda la información que hemos recopilado durante toda nuestra vida. ¿Y qué es el factor crítico de la conciencia que se forma al principio de nuestra vida? Hacia los cinco años, ya hemos escuchado tantas veces cómo nos llaman que esto se ha programado y se ha convertido en nuestra realidad.

Lo mismo ocurre con las situaciones que experimenta un niño pequeño. Imagínese a un niño y una niña pequeños que ven constantemente a su padre alcohólico golpeando a su madre. Lo ven todos los días durante mucho tiempo. ¿Qué realidad se programa en su subconsciente? A menudo se dice: «Es herencia, son los genes». No, es lo que los padres programaron y lo que se ha convertido en la realidad para la persona. Y cuando la persona crece, tiene que..., no, está obligada a cumplir todo lo que se ha programado. Desafortunadamente, no es una cuestión de elección.

Entonces, en la infancia se nos establece la plataforma de nuestra vida. Digamos que cuando compramos una nueva computadora ya tiene un sistema operativo como Windows. En él, y solo en él, podemos instalar nuevos programas. Además, tienen que ser compatibles con ese Windows. Por ejemplo, si tenemos Windows 95 y el programa es para Windows 10, nuestra computadora no lo aceptará, no funcionará.

Por lo tanto, por mucho que le sugiramos que la vida del paciente ha cambiado para mejor, que ya es feliz, todo se bloqueará se rebotará, porque no ha habido cambios en la plataforma y no acepta la nueva información. El subconsciente es muy poderoso pero, al mismo tiempo, muy perezoso. No le gusta hacer el trabajo necesario para aceptar las sugerencias positivas que nos ayudarían a hacer los cambios que queremos. Prefiere dejar las cosas como están, porque los cambios requieren demasiado trabajo.

Y por eso es más difícil imponer sugerencias positivas a nuestro subconsciente. Por otro lado, las sugerencias negativas entran en el subconsciente como un cuchillo caliente en mantequilla. Ocurre de este modo porque para rechazar no se necesita hacer nada.

Veamos cómo sucede esto. Tomemos, por ejemplo, la situación de una persona que sufre de sobrepeso y sale de la ducha. Ahí está, de pie frente al espejo secándose. ¿Qué cree usted que se dice a sí mismo mientras se mira en ese espejo? ¿Algo como «Cómo soy de gordo»? Luego, este pensamiento penetra directo al subconsciente, que responde: «Sí, esto se ajusta a mis programas, esto se ajusta a cómo me percibo». Por lo tanto, acepta esta sugestión y la persona se vuelve aún más gorda. Por otro lado, si ponemos a esa misma persona con sobrepeso frente al espejo y le hacemos decir: «Soy delgado, ordenado y atractivo», esa información se dirige al subconsciente, pero responde: «No, esto no se ajusta a los programas. Es imposible».

¿Cómo podemos imponer nuevas ideas a nuestra mente interna? Es muy importante entender que si el subconsciente admite una idea, pensamiento o concepto, debe realizarse. Si cambiamos los programas, la mente interna debe ajustarse a los nuevos programas. Pero esto no es fácil.

Consideremos esto con más detalle. Usted toma la decisión, digamos, de dejar de fumar. Se pone de acuerdo con su mente consciente en que nada podrá impedirle dejar de fumar. La mente consciente le dice: «Perfecto, estoy 100% de acuerdo, será más saludable. No tendré enfisema ni problemas de corazón y presión arterial». Ahora, para realizar cambios, necesita dirigirse a su computadora interna y cambiar los programas. En apariencia es simple, empieza a enviar mensajes correspondientes a su subconsciente. Pero surge un problema.

Hay otra parte de la mente consciente: el factor crítico. Cada viernes por la noche, el subconsciente *le paga* y él hace justo lo que se supone que debe hacer, es su trabajo. Su trabajo consiste en detener, frenar, dar una luz roja a cualquier sugestión para cambios positivos que nos damos a nosotros mismos o que recibimos desde el exterior. El factor crítico detiene estos cambios.

De una manera que no entendemos, hay una comunicación entre esta parte de la mente consciente y nuestro subconsciente. El factor crítico dice: «Esta persona quiere dejar de fumar, ¿puedo aceptar la idea?». Recuerde, si la sugestión llega al subconsciente, funcionará. Pero el subconsciente dice: «Un momento. Ha fumado durante veinte años, necesita cigarrillos para sentirse seguro». Puede haber alguna otra razón. «Además, tendría que reprogramar tantos años, y no estoy de humor para hacerlo, no quiero hacerlo, así que debería rechazar la sugestión». Como es el jefe del factor crítico, este último se convierte en un espejo y refleja la sugestión, de modo que no puede penetrar en la mente interna.

Solo nos queda un lugar al que podemos acudir con esta idea: la fuerza de voluntad. Se encuentra en la mente consciente, y todos sabemos cuánto tiempo dura la fuerza de voluntad. ¡Cuántas veces hemos intentado seguir una dieta o dejar de fumar! ¿Es posible imponer una sugestión al subconsciente? Sí. Para ese propósito, usamos algo llamado hipnosis. La hipnosis hace lo siguiente: evita el factor crítico, la parte bloqueante de nuestra mente consciente. Es como darle un par de dólares, enviarlo a dar un paseo y asegurarle que lo llamaremos cuando necesite regresar.

Así es como piensan sobre la hipnosis las personas desinformadas. Si eso fuera todo lo que es la hipnosis, entonces algunas de las historias que ha oído podrían ser ciertas. Por ejemplo,

puedo controlarle o conseguir que haga lo que yo quiera. Y si eso fuera todo lo que es la hipnosis, entonces sería cierto. Pero Dios no nos ha dejado indefensos. Hasta cierto punto, esto es cierto. Pero tan pronto como evitamos el factor crítico, sucede lo siguiente: nos sumergimos en un estado profundo de hipnosis.

Una persona en estado de hipnosis no se siente como usted podría imaginar. Nuestro cuerpo, si usamos la hipnosis relajante, está muy relajado; pero cuanto más profundo entramos en la hipnosis, más alerta se vuelve nuestra mente. En las etapas más profundas de la hipnosis, la mente se vuelve entre un 200% y un 300% más alerta que en el estado normal. Los cinco sentidos funcionan cientos de veces mejor que en estado normal.

Por lo tanto, cuando está en un estado de hipnosis, no está durmiendo. Por el contrario, está más alerta y piensa con más claridad que nunca antes. Es importante entender que la mente juega un papel diferente cuando está en un estado de hipnosis. Recuerde la mente consciente del guardia que lo protege. Cuando recibe una sugestión en estado de hipnosis, la escucha nítida y clara. Y si de repente escucha una sugestión que no le conviene, puede usted rechazarla de inmediato.

Aquí están las herramientas principales necesarias para tener éxito. Cuando usted escucha una sugestión con la mente consciente, debe —incluso no tiene otras opciones— tomar una de las cuatro decisiones sobre esta sugestión. La decisión que elija determinará si la sugestión la aceptará el subconsciente o no. Si es aceptada, podrá realizar los cambios deseados, si es rechazada, no habrá cambios.

5. La autodefensa

¿Qué es y cómo funciona? El subconsciente le protegerá de los miedos y los peligros reales. Consideremos un ejemplo

simple. ¿Qué le sucede a una persona cuando empieza a fumar? A menudo ocurre en la escuela, donde se forman grupos de interés por sí mismos. ¿De dónde viene eso? Hace miles y miles de años, la necesidad obligaba a las personas a agruparse, a formar manadas —ahora se conoce como organizaciones—. Esto es para protegerse de depredadores y enemigos.

Nos sentimos más seguros así. ¿Por qué el mayor miedo de una persona es hablar en público desde un escenario? Esto ocurre a nivel genético: está solo y frente a ella hay una multitud. Y si un adolescente quiere unirse a un grupo y todos en él fuman, entonces él también fumará para acercarse a los miembros del grupo. ¿Qué pasó? Precisamente en ese momento ocurrió la ruptura del factor crítico, es decir, el *shock*, y se establece el programa para fumar. Funcionará hasta que se realice la reprogramación o hasta que se cree una situación en la que a este programa lo reemplace otro, es decir, se produzca una sustitución. Todos los programas en el subconsciente tienen un signo «+». Es decir, cuando una persona fuma, el subconsciente considera que esto es correcto, que es necesario. Y también se preocupa de que uno no olvide esto.

Aquí un rápido ejemplo. Hace aproximadamente un año, una mujer vino a verme para una consulta. Medía 150 cm y pesaba poco menos de 150 kg. Me contó su problema con el exceso de peso, pero años de experiencia me decían que el problema estaba en otra parte. Sabía que un evento de su pasado había hecho que su subconsciente la hiciera engordar para protegerla.

La mujer no pudo recordar ninguna situación en su vida que pudiera haber llevado al sobrepeso, pero en una sesión de hipnosis descubrimos lo siguiente: cuando tenía seis años, su padrastro la maltrataba. Ella se lo contó a su madre, pero no la creyó. Se sentía culpable, como si hubiera hecho algo mal. Pero ese hecho no la llevó a la obesidad. Cuando iba a la escuela en

los años cincuenta, se sentía promiscua. Sentía que los chicos de la escuela estaban tratando de aprovecharse de ella. Eso la deprimía, pero no fue motivo suficiente para el exceso de peso.

Cuando tenía veinticuatro años, se casó con su *caballero de brillante armadura*, un hombre que hacía todo bien. El segundo día de su luna de miel en las Bahamas, durante el almuerzo, él decidió abrirle su alma y mostrarle cuánto la amaba. Le contó que cuando tenía unos dieciocho o diecinueve años y estaba en la fuerza aérea, había tenido muchas mujeres, pero no había sentido nada real por ninguna de ellas, por lo que las había abandonado sin más.

Solo podemos imaginar lo que el subconsciente de la mujer habría sentido acerca de ese hombre, en quien ella confiaba más que en sí misma. Después de esto, el subconsciente recurrió al banco de memoria y toda la información contenida en él y concluyó: «Tu padrastro te lastimó mucho, los chicos de la escuela intentaron lastimarte, y ahora este hombre, en quien confiabas más que en nadie, te ha contado cómo es capaz de tratar a una mujer». Y de inmediato concluyó: «Los hombres hacen sufrir a las mujeres, así que necesito protegerte de los hombres».

El subconsciente no podía enseñarle karate ni comprarle una pistola, por lo que la protegió de la única manera posible: esta mujer comenzó a ganar peso rápidamente. Pronto se puso muy gorda y dejó de interesar a los hombres, por lo que estaba a salvo. Así es como a veces el subconsciente nos protege, incluso cuando no queremos, porque esa es su principal tarea.

La mente inconsciente

El yo superior. El sistema inmunitario. Funciones automáticas del cuerpo.

REGLAS DE TRABAJO CON LA HIPNOSIS

¿Qué incluye una sesión de hipnosis?

1. Conversación preliminar,
2. inducción,
3. regresión,
4. perdonar a los demás,
5. perdonarse a sí mismo y
6. trabajar con las partes.

Conversación preliminar con el paciente

Hola. Mi nombre es _____. Me gustaría pasar unos minutos antes de la sesión para hablar sobre la hipnosis, quizás para responder algunas de sus preguntas. Esto nos ahorrará tiempo durante la sesión.

Tiene un papel delante de usted. Por favor, anote las preguntas que le interesan y las discutiremos cuando entre a la oficina.

¿Qué es la hipnosis?

Muchos piensan que la hipnosis es una influencia, la introducción de algo en alguna parte, de algunos elementos en la conciencia de otra persona. Es probable que haya oído esto: «Ahora el hipnotizador entrará en usted y hará algo dentro de usted». Por lo tanto, en ausencia de información correcta, hay un gran miedo a la hipnosis. La gente teme la hipnosis. Si uno dice que es un hipnotizador, su interlocutor se girará diciendo: «No me mire a los ojos. ¡Tiene una mirada hipnótica!».

En realidad, la hipnosis es un estado natural de la conciencia en el que las personas viven constantemente. Se han realizado varios experimentos al respecto. Por ejemplo, en la Universidad de Harvard conectaron sensores a la cabeza de una persona con un dispositivo especial y registraron el estado de los sujetos durante el día. Resultó que casi todas las personas pasan un promedio de cuatro a siete horas al día en estado de hipnosis. Por lo tanto, este estado es tan natural que no lo notamos y no pensamos en él.

¿En qué situaciones entramos de forma automática en hipnosis? Por ejemplo, estamos en un coche o en el transporte público, vamos pensando en algo y nos pasamos nuestra parada. Otro ejemplo: alguien le ha estado hablando durante mucho tiempo y de manera monótona, y está como en otro lugar. Los intervalos entre el sueño y la vigilia, cuando nos dormimos y cuando nos despertamos, también son momentos de hipnosis.

Hace poco descubrí que la hipnosis más fuerte es el amor. Cuando una persona está enamorada, todos sus factores críticos, de los que hablaremos más adelante, simplemente desaparecen; *pierde la cabeza*. Usted se encontrará con un gran número de personas que necesitan su ayuda, pero no saben que esa ayuda existe. Casi todos los que le rodean necesitan algún tipo de ayuda.

Ahora déjeme explicarle algunas verdades simples. La primera es que ¡la hipnosis no existe! Nunca ha existido y nunca existirá. He estado haciendo esto durante muchos años y nunca he hipnotizado a nadie, a ninguna persona, y dudo que alguna vez lo haga. Solo hay una forma de hipnosis que siempre ha sido y siempre será: TODA la hipnosis es autohipnosis.

No me necesita para sumergirse en este hermoso estado de profunda hipnosis. Y ciertamente no necesita que le dé sugerencias que conduzcan a cambios positivos en su vida. Todo esto puede hacerlo usted por sí mismo. La única razón por la que está aquí hoy es que no sabe cómo hacerlo. Pero enseñamos a las personas a hacerlo todo el tiempo. No hay nada más fácil en el mundo. Sin embargo, no puedo ser un hipnotizador para usted ni para nadie más, porque si me llamara a mí mismo hipnotizador, eso significaría que puedo hacer algo sabiendo cómo reaccionará usted, y eso no está en mis reglas ni en mis posibilidades. La verdad es que no soy más que un guía para usted.

Si me permite ser su guía, le mostraré cómo sumergirse en el hermoso estado de la hipnosis. Sentir la relajación física y la claridad de la mente. Si me permite ser su guía, le mostraré cómo permanecer allí hasta que terminemos. Si no quiere estar en ese hermoso estado relajado, solo tiene que pensar en ello y se irá, y usted volverá a su estado normal. Si sigue mis instrucciones, le mostraré cómo tener éxito en lo que ha decidido hacer por usted mismo.

Y lo más importante de todo: si acepta sugerencias con la actitud correcta («me gusta esto, estoy seguro de que funcionará»), los cambios ocurrirán como usted quiere. Si elige una de las opciones restantes, no obtendrá nada. No puedo meter una sugestión en su mente. Solo USTED puede PERMITIR que esto suceda.

La hipnosis es un estado que acepta al 100%. Debe permitir que las cosas sucedan. Puede detenerlos con un solo

pensamiento, si no quiere que sucedan. Quiero que entienda que cualquier persona con un coeficiente intelectual superior a 70 que quiera pasar una sesión de hipnosis puede entrar muy profundo en ella. ¿Qué tan rápido? (HAGA UN CLIC CON LOS DEDOS) ¡Así de rápido! Lo único que impide a las personas sumergirse en este hermoso estado de relajación física y claridad mental es el miedo y la falta de comprensión de lo que en realidad es la hipnosis. Y me gustaría discutir de manera breve los miedos y prejuicios asociados con la hipnosis.

Algunos piensan que cuando uno está en estado de hipnosis, se sumerge en un sueño. Quiero que sepa que su mente es un 200% o 300% más alerta en estado de hipnosis que ahora. Este estado está muy lejos del sueño. La hipnosis no tiene nada que ver con el sueño.

Otros temen *no despertarse* de la hipnosis y eso es verdad, estoy de acuerdo con ellos, nunca he visto a nadie *despertarse* después de la hipnosis. Solo hay una cosa de la que se puede despertar, y esa es el sueño. Si no está durmiendo, no puede despertar. Es semántica, pero usamos palabras en nuestra profesión. Son solo herramientas. Es más correcto decir: salir de la hipnosis. Cuando quiera salir de la hipnosis, todo lo que tiene que hacer es pensar que ya no quiere estar en ese estado relajado, y todo terminará al instante, y volverá a su estado normal.

Además, algunas personas tienen un fuerte prejuicio de que puedo controlarlos y obligarles a hacer todo lo que quiera. Honestamente, me gustaría que eso fuera cierto, porque en ese caso podría garantizar el éxito. Pero recuerde, tiene cuatro opciones para recibir la sugestión, y la sugestión en realidad se filtra en el subconsciente cuando dice: «Me gusta esta sugestión, estoy seguro de que funcionará». ¡No puedo forzar esto en usted, no puedo controlarlo!

Quiero que sepa que usted es el único responsable del éxito. También es usted el único responsable del fracaso. La actitud que elija hacia la sugestión determinará si conduce al éxito o no.

Algunos tienen el prejuicio de que me revelarán todos sus secretos mientras están en un estado de hipnosis. Por la misma razón de la claridad mental, usted controla más su habla en un estado de hipnosis que en un estado normal. Si no quiere hablarme de algo, no lo hará. Si le preguntara algo que no me concierne, respondería que eso no es asunto mío. Nadie puede forzarle a revelar información privada. Además, sería mucho más fácil obtener esta información de usted cuando está en un estado normal, porque en ese estado sus habilidades mentales no funcionan tan bien como en el estado de hipnosis.

¿Cómo definir qué es la hipnosis? La hipnosis es la evasión del factor crítico y la creación de un nuevo pensamiento, una nueva dirección del pensamiento. Esta es una formulación aceptada de manera oficial.

¿Qué falta aquí? Relajación. Siempre se ha asociado la relajación con la hipnosis. La mayoría de las escuelas consideran que la hipnosis es relajación. Si no se relajó, entonces no hubo hipnosis. En realidad, la hipnosis no tiene nada que ver con la relajación. Una persona puede ser hipnotizada si lo desea, incluso sin relajarse.

Hipnosis escénica

Algunos dicen: «Espera un minuto, entiendo todo lo que dices, pero he visto cómo trabajan los hipnotizadores en el escenario, sé que pueden controlar a las personas». «He visto a las personas ladrar como perros o pensar que huelen mal», o algo

por el estilo. Hace muchos años estudié la hipnosis escénica; quiero hablarles de ella.

Cuando un hipnotizador llega a la ciudad, una gran cantidad de publicidad atrae a personas que vienen al espectáculo. Quieren entretenerse y muchos de ellos no se oponen a ser voluntarios para experimentar la hipnosis por sí mismos. Cuando el hipnotizador sale y habla sobre la hipnosis, explica que mostrará el lado divertido de la hipnosis y que existe un lado clínico, les dice a las personas: «¿Saben?, todo el espectáculo depende de ustedes, de la audiencia; los necesito para el espectáculo». Luego pregunta: «¿Hay voluntarios entre ustedes para subir al escenario?». ¡Es asombroso cuántas manos se levantan!

Pero el hipnotizador puede no elegir a ninguno de estos. Les dice: «¿Saben?, las mejores personas para la hipnosis son las que tienen una buena capacidad de imaginación, una excelente imaginación y pueden concentrarse». Luego dice que llevará a cabo un test de imaginación y concentración para la audiencia. En realidad, esto no es cierto, realiza una prueba para descubrir dos cosas importantes. Primero, ¿quién entra en hipnosis con tan solo chascar los dedos? Necesita hacer un espectáculo, no puede perder tiempo en técnicas hipnóticas largas. En segundo lugar, lo que es más importante, está buscando a aquellos que vinieron a divertirse y a aquellos que son más extrovertidos. Invita a estas personas al escenario. Por lo general, se someten a la hipnosis rápida y fácilmente. Y estas personas, al escuchar la sugestión, porque quieren divertirse, adoptan la posición: creo en esto, quiero que esto suceda, y sucede.

A menudo en el escenario, las personas piensan que quieren hacer estas cosas, pero cuando llega el momento de actuar, todavía no tienen la mentalidad correcta, y la sugestión se vuelve ineficaz. A estas personas, el hipnotizador las envía de regreso a la audiencia, o, si todo ya ha ido demasiado lejos,

las deja sentadas en el escenario y las olvida hasta el final del espectáculo.

La hipnosis en el escenario funciona de la misma manera que la hipnosis clínica: siempre se tiene la opción de aceptar o no la sugestión. Si no quiere, la sugestión no funcionará y no habrá cambios. Por lo tanto, la hipnosis depende de usted.

Las personas preguntan cuánto éxito tengo trabajando con problemas de fumar, ataques de pánico o migrañas. Debo ser honesto con ellos. Soy 100% exitoso. He tenido mucha práctica, he sido hipnotizador durante muchos años. Sé con exactitud qué decirles a los clientes. Si aceptan las sugerencias, lograrán los cambios deseados; si no las aceptan, no habrá cambios. Así que mi tasa de éxito siempre es alta. ¿Será el de usted tan alto? Si acepta la sugestión con la actitud correcta (recuerde «me gusta esto»), estoy seguro de que funcionará, sí. Su éxito será también del 100%. Si lo acepta con cualquier otro pensamiento, fracasará. Todo depende de usted. Estoy seguro de que disfrutará de nuestra sesión, de verdad me gustaría. La hipnosis es una excelente manera de cambiar la vida y está disponible para cualquiera de ustedes.

Se supone que este escenario de conversación preliminar se utilizará para crear una cinta de audio o video para que el cliente la vea o escuche antes de entrar a la sala para la hipnosis. Al cliente se le debe dar papel y lápiz para que pueda escribir sus preguntas antes de comenzar la parte hipnótica de la sesión.

Este proceso ayuda a ahorrar tiempo, la voz del hipnotizador garantiza que el cliente reciba una conversación preliminar de igual calidad. También permite al hipnotizador terminar con otros asuntos, como terminar con el cliente anterior, responder llamadas telefónicas, etc.

Este texto se puede utilizar como guía sobre cómo ilustrar al cliente sobre la hipnosis y el procedimiento de hipnosis en

sí antes de comenzar la primera parte de la sesión. Si no está satisfecho con algunas partes del escenario, ajústelo a sus necesidades y requerimientos.

Cuatro posturas mentales

Cuando una persona en estado de hipnosis escucha una sugestión, asume una de las cuatro posturas con respecto a esa sugestión. El éxito depende de qué postura tome la persona: se aceptará o rechazará la sugestión. No tiene otras opciones que asumir una de las cuatro posturas cuando escucha la sugestión.

1. «Me gusta esta sugestión. ¡Estoy seguro de que funcionará!».
2. «No estoy seguro; no suena bien. Esto no es para mí».
3. «No me importa. No importa si funciona o no».
4. «Me gusta esta sugestión. ¡Espero que funcione!».

Solo en la primera postura se aceptará la sugestión. Cualquier otra postura supondrá el rechazo de la sugestión, por lo que no habrá cambios. Durante la conversación preliminar, debe informar al cliente sobre su elección.

Cuatro decisiones

¿Cuáles son las cuatro decisiones que puede tomar? El primero es que al escuchar la sugestión, piensa o se dice a sí mismo: «¡Me gusta esta sugestión. Estoy seguro de que funcionará!». Esta actitud a nivel consciente permite que la sugestión penetre en su subconsciente y comiencen los cambios. Desafortunadamente, también tiene otras tres opciones.

Lo siguiente puede ser una sugestión que le hace sentir alguna incomodidad... Ni siquiera estoy hablando de odiar la sugestión o sentir que la sugestión contradice su moral o sus creencias. Podría ser como un par de zapatos que quería comprar, pero sabe que en tres meses le lastimarían porque no se adaptan a sus pies. Si una sugestión causa alguna molestia por alguna razón, quedará bloqueada de modo automático por la conciencia y no pasará a la computadora y, por tanto, no habrá cambios.

También puede ver la sugestión como neutral, y que no le importe si pasa o no. Puede no significar nada para usted. Esa sugestión también quedará bloqueada por la conciencia y no penetrará en la computadora.

La última elección que tiene lleva a la mayoría de las personas a no obtener nada con la hipnosis. Esto es lo que sucede. Al escuchar una sugestión, se dice a sí mismo: «¡Me gusta esta sugestión, espero que funcione!».

La palabra «espero» está muy cerca de la palabra «intentaré», lo que significa un fracaso seguro. Admítase a sí mismo que cada vez que ha *intentado* hacer algo, no ha funcionado. «Está bien, mamá, lo intentaré», «Está bien, papá, lo intentaré». Intentar significa fracasar.

Si reflexiona sobre su vida, cada vez que se ha dicho «lo haré» y no ha preguntado nada, realmente lo ha hecho y le ha salido bien. La esperanza es hermana del intento. Puedes esperar, pero eso no significa que vaya a suceder. Entonces, si dice «espero» o «intentaré», la conciencia bloquea la sugestión y no puede llegar a la computadora y causar cambios.

Piense en lo siguiente: si elimina las palabras «intentar» y «esperar» de su vocabulario de conversación y profesional, tan solo una semana después se sentirá mejor de lo que nunca se ha sentido en su vida. La única forma en que una sugestión puede

penetrar en su computadora es asumir la posición: «¡Me gusta esta sugestión, estoy seguro de que funcionará!». ¡Eso es todo lo que se necesita de usted!

INDUCCIONES

La mejor inducción para la hipnosis terapéutica: la inducción de Elman

¿Está listo para comenzar la sesión de hipnosis? ¿Tiene alguna pregunta antes de que comencemos? Recuerde, la hipnosis no es sueño. Todo lo que tiene que hacer es seguir mis instrucciones. ¿Le importa si toco este lugar (*debe señalar los lugares*)?

Haga una inhalación larga y profunda y manténgala durante unos segundos. Al exhalar, cierre los ojos y libere la tensión en su cuerpo. Deje que su cuerpo se relaje tanto como sea posible ahora.

Ahora dirija su atención a los músculos de sus ojos. Relaje los músculos de los ojos hasta tal punto que cuando intente abrirlos, note que no puede hacerlo porque estarán relajados por completo. Para estar del todo seguro, puede intentar abrirlos de nuevo, pero este intento tampoco tiene éxito. Sus ojos están ahora 100% relajados. Ahora relaje el resto del cuerpo de la misma manera. Deje que esta relajación pase por todo su cuerpo, desde la cabeza hasta las puntas de los dedos de los pies; relaje cada célula de su cuerpo.

Ahora puede profundizar la relajación que ya ha tomado su cuerpo. En un momento le pediré que abra y cierre los ojos.

Cuando cierre los ojos, será una señal para que doble la relajación. Solo necesita querer esto y sucederá de manera muy simple y fácil.

Ahora abra los ojos..., ahora cierre los ojos y sienta cómo la relajación pasa por todo su cuerpo y lo sumerge más y más profundamente en la relajación. Solo deje que esto suceda. Imagine que su cuerpo está envuelto en una manta cálida de relajación que le ayuda a relajarse cada vez más fácil, agradable y tranquilo. Lo está haciendo de maravilla.

Ahora podemos profundizar esta relajación aún más. En unos momentos, de nuevo le pediré que abra y cierre los ojos. Y después de que cierre los ojos de nuevo, duplicará la relajación que ya tiene. Hágalo dos veces más profundo. Ahora una vez más, abra los ojos..., ciérrelos y duplique la relajación que ya tiene... Muy bien. Permita que cada músculo de su cuerpo se relaje tanto que mientras mantenga esta relajación, todos los músculos de su cuerpo estarán relajados por completo.

Lo está haciendo muy bien.

(Repita una vez más)

En unos momentos levantaré su mano (*la derecha o la izquierda*) por la muñeca solo unos centímetros y la soltaré. Si ha seguido mis instrucciones hasta este punto, su mano estará tan relajada que caerá como una piedra pesada. No me ayude, la levantaré yo. Su tarea ahora es relajarse.

Ha alcanzado una maravillosa relajación física ahora. Quiero que sepa que hay dos formas de relajarse. Ya ha demostrado que puede relajarse físicamente y lo hace de maravilla; ahora permítame mostrarle cómo relajar la mente. En unos momentos le pediré que cuente en voz alta desde 100 hacia atrás. Aquí está el secreto de la relajación mental: con cada número que pronuncie, duplicará su relajación mental. Con cada número que pronuncie, deje que sus pensamientos y su consciencia se

vuelvan dos veces más relajados. Cuando lo haga, al llegar al número 95 o quizás incluso antes, su consciencia se relajará tanto que se relajará y expulsará todos los números restantes de su consciencia. Simplemente no habrá más números. Puede hacerlo, no puedo hacerlo por usted. Estos números se irán si les permite ir.

Usted comenzará a contar así: 100, 99 y así sucesivamente. Ahora comience a contar.

100 (*Más suave, más tranquilo, más silencioso*)

Ahora duplique su relajación mental. Permita que todos los números comiencen a evaporarse.

99

Duplique su relajación mental. Déjelos ir. Se irán si se lo permite.

98 Ahora tan solo expúselos. Haga que se evaporen. Hágalo, puede hacerlo; no puedo hacerlo por usted. ¡Expúselos! ¡Hágalo! ¿Todos han desaparecido?

Todos los sonidos en esta habitación y más allá le ayudan a relajarse cada vez más profundo, más agradable y más tranquilo.

Ejemplos de inducciones

1. Relajación progresiva;
2. técnica sensi-motor;
3. inducción de la caída de la mano;
4. introducción a la hipnosis por fijación;
5. introducción a la hipnosis por confusión y profundización;
6. técnica del pulgar grande;
7. inducción grupal.

Hipnosis instantánea

Nuestra mente se rodea en todo momento de estereotipos, normas, clichés. Los crea y los utiliza como táctica defensiva, una especie de mecanismo de adaptación con el que amortigua las demandas de la realidad y adapta la personalidad a ellas. Cualquier información que provenga del exterior se procesa, se ordena y se clasifica según su aceptabilidad o inaceptabilidad, y solo después se presenta a otros departamentos de la psique que controlan las respuestas, es decir, el comportamiento. La actividad de la mente ordinaria es burocrática. Cuando todo está tranquilo afuera, la mente también está tranquila, trabaja en su modo monótono. Pero basta una señal del entorno externo que irrumpa con disonancia en el ritmo monótono, habitual y bien establecido, y la mente se rinde, se pierde, busca consejo en otras instancias del aparato psíquico, más profundas y secretas, responsables de la intuición, la experiencia y la memoria. Y mientras busca una respuesta a la pregunta de cómo percibir una situación inesperada, la persona entra de modo automático en un estado de trance. Recordemos, el trance es un estado en el que la mente está inmersa en su interior. Este estado dura un segundo, pero ese tiempo es suficiente para una intervención informativa en forma de sugestión o programación. Y si el operador está entrenado en observación y reacción, podrá insertar el ajuste necesario.

¿Cómo romper el estereotipo? Hay una multitud de diferentes maniobras de comportamiento, pero cuanto más banal es el truco en apariencia, más efectivo es. Toda su técnica de manipulación se basa en la paradoja, es decir, hace o dice lo que no se espera de usted, como si rompiera la lógica de los eventos que se desarrollan y rompiera la predicción. Al romper la predicción, rompe el estereotipo. La mente de su interlocutor desconcertado abandona su puesto de guardia y expone al yo

indefenso en el que usted puede influir. En tales casos, siempre trate de provocar un efecto de perplejidad.

Aquí está el ejemplo más simple con el que nos encontramos todos los días.

—Hola.

—Hola.

—¿Cómo estás?

—Bien. ¿Y usted?

—Yo también bien.

—Me alegro de verte.

—Yo también.

—Bueno, adiós...

—Adiós.

Un estándar habitual, un cliché diario que no obliga a nada. La mente está tranquila: se ha realizado el ritual, todo sigue su curso. Ahora imagínese la reacción del interlocutor si cambia un poco sus réplicas:

—Hola.

—Hola.

—¿Cómo estás?

—Terrible.

—(¿!?)

En este punto hay una pausa. Efecto de perplejidad. La mente está desconcertada: ¿cómo puede ser? El estereotipo se ha roto. ¿Qué hacer? Efecto de expectativa defraudada. Trance. En un segundo, su interlocutor volverá a la realidad, pero mientras él ha caído fuera de ella, este segundo es suyo.

Comience con experimentos simples como este. Al principio entrene tan solo la observación y la reacción. Luego pase a técnicas más sofisticadas y, si siente que tiene una observación aguda, una reacción instantánea y buenas intenciones, comience a influir.

Relajación progresiva

Esta es una buena inducción en la primera visita.

Ahora, cuando se sienta cómodo y tranquilo, cierre los ojos y no los abra hasta que yo se lo diga. Tan solo relájese. Respire hondo y aguante la respiración. Ahora exhale LEN-TA-MEN-TE... Eso es, lo está haciendo muy bien.

Pausa...

Vuelva a respirar hondo. Llene sus pulmones y de nuevo exhale LEN-TA-MEN-TE. Maravilloso. Una vez más, inhale en profundidad..., llene sus pulmones por completo... y contenga la respiración. Exhale LEN-TA-MEN-TE. Y ya puede sentir cómo su cuerpo comienza a relajarse.

Pausa.

Ahora deje que esta sensación de relajación lo llene hasta los pies. Sienta cómo sus piernas se vuelven suaves e inmóviles. Deje que esta sensación llegue a las puntas de sus pies. Desde sus tobillos, a través de todos los músculos de sus piernas, hasta sus rodillas... De sus rodillas a sus muslos... De sus muslos a su estómago.

Con cada exhalación, relájese más y más fuerte. Tan solo relájese. Deje que una hermosa sensación cálida de relajación llene los músculos de su espalda. Permita que todos los músculos de su espalda se relajen y se suavicen.

Pausa.

Deje que sus hombros se relajen ahora. Luego, desde los hombros, deje que sus brazos, sus codos, sus muñecas..., hasta las puntas de los dedos se relajen. Su relajación es cada vez más fuerte. Deje que penetre más hondo en usted.

Pausa.

Deje que una hermosa sensación llene los músculos de su cuello. Que se vuelvan relajados y suaves. Ahora deje que la

relajación llegue a su cabeza. Que incluso sus cejas se relajen. Todos los músculos de su cabeza están relajados por completo... Todos los músculos de sus mejillas están relajados... Todos los músculos de su barbilla están relajados.

Si sus dientes están apretados, relaje su mandíbula. Permítase estar cada vez más y más relajado.

Ahora contaré de tres a uno. Y cada número le sumergirá en una sensación de relajación y tranquilidad. Está tan cómodo, se siente tan bien... Tan solo déjese ir, permita que esto suceda y sucederá.

Los ruidos externos no le distraerán. De hecho, todo lo que oiga solo le relajará aún más. El único sonido que le interesará será mi voz, y le ayudará a relajarse más fuerte, más agradable y más tranquilo.

Ahora contaré de cinco a uno. Cuando cuente, deje que la relajación en todo su cuerpo se duplique.

Uno... Deje que su relajación se duplique. Está cada vez más y más relajado.

Dos... Está muy cómodo, está muy relajado.

Tres... La relajación en su cuerpo casi se ha duplicado.

Cuatro... Ha permitido que esto suceda.

Cinco... Cada nervio, cada célula de su cuerpo está dos veces más relajado.

Volveré a contar de cinco a uno. Cada vez, estará triplicando la relajación en su cuerpo.

Uno... Deje que su relajación se triplique con cada vez.

Dos... La relajación es cada vez más fuerte.

Tres... Ha permitido que su relajación se triplique.

Cuatro... Cada nervio, cada célula de su cuerpo, cada conexión está tres veces más relajada.

Cinco... Toda la incomodidad está dejando su cuerpo.

Todos sus órganos están funcionando con normalidad, todo en su cuerpo está funcionando a la perfección.

Tan solo déjese ir cada vez más. Siempre recordará lo que le rodea. Tal vez oiga sonidos, pero no tienen nada que ver con usted y no le molestarán. El único sonido que le interesará es mi voz, y le ayudará a estar MÁS relajado.

Técnica sensi-motor

Asegúrese de que sus manos estén en sus muslos y sus pies estén firmemente en el suelo. Quiero que mire una de sus manos. (Pausa) ¿Qué mano ha escogido? Excelente. Siga mirando su mano (*nombre del cliente*), haga solo eso y hágalo relajado. De forma simple y sin propósito, como si no tuviera ganas de concentrarse en serio. Respire hondo.

Usted está aquí sentado, inmóvil, congelado en su lugar, pero eso no es del todo cierto, porque una vez que deja de pensar en ello, sin importar cuánto se haya congelado, todavía habrá algún movimiento en su cuerpo. Por ejemplo, su corazón está latiendo. El latido de su corazón es un movimiento, INCLUSO CUANDO ESTÁ SENTADO EN SU LUGAR. Por cierto, muchas personas pueden sentir su latido del corazón si se concentran en él. Usted está respirando, sus pulmones están trabajando. ESE ES UN MOVIMIENTO INCLUSO CUANDO ESTÁ SENTADO EN SU LUGAR.

Como usted comprende (*nombre del paciente*), INCLUSO CUANDO ESTÁ SENTADO EN SU LUGAR, todavía hay algún movimiento en su cuerpo. Y POR LOS MISMOS SIGNOS, cuando mira su mano, notará algún movimiento. Puede notarlo con la vista o sentirlo. Un dedo puede rozar un músculo o un

nervio. Diferentes personas, por supuesto, reaccionan de manera diferente. A veces sienten que su mano se hace más pesada.

Pero, por lo general, y puede que esto sea lo más interesante para usted: la mano empieza a sentirse más ligera. Se vuelve cada vez más y más ligera.

Pronto tendrá la sensación de que su mano es tan ligera que está a punto de volar, como si mi mano la atrajera. Deje que su mano haga lo que quiera. No interfiera ni ayude. A medida que se siente más y más ligera, empezará a levantarse. Tal vez ya quiera levantarse ahora. Si siente que es así, simplemente deje que se levante. Más y más ligera, las cosas empiezan a moverse.

Piense que mi mano en realidad está atrayendo la suya. Se vuelve más y más ligera. Más y más ligera; comienza a elevarse cada vez más alto. Imagine que estoy atando una cuerda a su mano y que la aseguro a un gran globo de helio que flota sobre su cabeza. Como sabe, el helio es más ligero que el aire, por lo que el globo se eleva. Hace que su mano se sienta cada vez más ligera y ligera. Más y más alto. Deje que su mano suba cada vez más alto. *(Continúe y guíe el movimiento hasta que la mano se separe de la pierna.)*

Al observar su mano elevarse, comienza a sentir cómo se relaja. Más y más alto. Todos los músculos de su cuerpo, en especial los de sus ojos, pronto se volverán tan relajados que querrán cerrar los ojos. Pero, por favor, no lo haga hasta que su mano toque su cara. No importa cuánto lo desee, no cierre los ojos hasta que su mano toque su cara.

Su mano se levantará cada vez más rápido hasta que toque su cara. Luego puede cerrar los ojos. Sé que lo desea, pero no los cierre hasta que su mano toque su cara. Deje que se levante. Se está acercando a su cara. Querría cerrar los ojos ahora, pero no lo haga. No cierre los ojos.

Inducción de la caída de la mano

Gerald F. Kein

Deme su mano... Así. Ahora míreme. A la cuenta de tres, presione mi mano. Yo presionaré la suya en la dirección opuesta, ¿entiende la idea? ¡Ahora siga mis instrucciones al pie de la letra!

Uno, (*muevan el dedo cada vez que cuenten*) dos, tres. PRESIONE, PRESIONE. Correcto... Presione más fuerte. Excelente.

Ahora deje que sus párpados se vuelvan pesados, somnolientos y cansados... Se están cerrando, se cierran... (*Si es necesario, cierre los ojos del cliente con los dedos pulgar o índice*).

Rápidamente, retire su mano de debajo de la mano del cliente y diga: «¡DORMIR!». Y toque la frente del cliente con su palma.

Mientras muevo su cabeza con lentitud, deje que su cuerpo se libere y se relaje profundamente.

Cuenta de cinco a uno para que los ojos del cliente se cierren. Fraccionamiento hasta una profundidad adecuada.

Uno. Dos. Tres. Cuatro. Cinco.

Sus ojos se han cerrado. Se ha sumergido profundamente en un estado de hipnosis.

Inducción por fijación

Mantenga un objeto en sus manos: una bola de cristal, una moneda, una llave, etc., aproximadamente diez pulgadas (25,4 cm) por encima de los ojos del cliente, para que mire, o pídale que mire fijamente un punto en el techo de manera soñolienta e indefinida.

Diga lo siguiente:

Siga mirando este objeto (o punto). Sus ojos pueden desviarse del objeto, pero volverán a él. Sentirá que sus ojos están muy cansados. Sus párpados son pesados. Le cuesta más mantener los ojos abiertos. Comienza a llorar; siente un ardor, sus párpados parecen hechos de plomo. Se vuelven cada vez más pesados y sus ojos comienzan a cerrarse, se están cerrando, se cierran. Son pesados como el plomo. Siente cómo se vuelven somnolientos y cansados, muy somnolientos.

(Estas sugerencias se continúan hasta que los ojos se cierran.)

Sus ojos se cierran y se sienten somnolientos y relajados. Muy relajados. Sus manos se relajan. Su cuerpo se relaja. Sus piernas se relajan. Quiere dormir mucho. Su respiración es profunda y regular, se está volviendo cada vez más y más y más somnoliento.

En la mayoría de los casos, la repetición de la sugestión, tal como se ha descrito antes, conducirá al cierre de los ojos. Si los ojos no se cierran, es necesario aplicar la técnica de conteo. Al cliente se le debe decir lo siguiente:

Está notando que sus párpados se vuelven más pesados. Contaré del diez al uno. Cada vez que cuente, sus párpados se volverán más y más pesados, y cuando llegue al uno o incluso antes, sus ojos se cerrarán. Los mantendrá cerrados hasta que le diga que los abran.

Diez. Empieza a sentirlos pesados. Son cada vez más pesados.

Nueve. Sus párpados son muy pesados. Está muy somnoliento. Se está volviendo cada vez más somnoliento. Está muy somnoliento. Está cada vez más somnoliento. Siente cuánto se han cansado sus ojos. Siente un ardor, sus ojos lagrimean y a medida que me acerco al uno, sus ojos se vuelven tan pesados que ya no pueden mantenerlos abiertos.

Ocho. Son cada vez más pesados.

Siete. Se sumerge en un estado de relajación cada vez más profundo y tranquilo. Está cada vez más somnoliento.

Seis... está cada vez más somnoliento.

Cinco. Nota cuánto pesan sus párpados. Le resulta muy muy difícil mantenerlos abiertos. Empieza a cerrarse. Se están cerrando, se están cerrando, se cierran.

Cuatro. Se vuelven muy muy pesados.

Tres. Se vuelven tan pesados que para cuando llegue al uno o antes, se cerrarán y se sumergirá en un estado de descanso.

Dos. Son muy pesados. Empiezan a cerrarse. Son cada vez más pesados.

Uno. Están cerrados y permanecerán cerrados hasta que les diga que los abran.

Continúe con técnicas de profundización y la sesión.

Método de inducción y profundización por confusión

Tan solo cierre los ojos y deje que su mente se vaya a donde quiera. Ustedes son conscientes de todo, pero al mismo tiempo no lo son. Están escuchando con su subconsciente, mientras que su conciencia descansa, no está activa. Su conciencia vuela lejos y no escucha. Su subconsciente no duerme y escucha, y escucha todo, mientras su conciencia permanece relajada y en paz. Pueden permitirse relajarse con tranquilidad, porque su subconsciente tomará el control, y cuando eso suceda, pueden relajarse y dejar que su subconsciente escuche. Su subconsciente sabe esto, y por eso su conciencia no necesita saber, y ustedes pueden permanecer relajados y no pensar en nada, mientras su subconsciente está trabajando.

Su subconsciente tiene un gran potencial, y es mayor que el potencial de su conciencia. Pueden recordar todo lo que ha sucedido en su vida con su subconsciente, pero no pueden retener todo en su conciencia. Pueden olvidar con facilidad unas cosas y, olvidando algunas, pueden recordar otras. Recuerden lo que necesitan y olviden lo que no necesitan. No importa si olvidan lo que no necesitan recordar. Su subconsciente recuerda todo lo que necesitan saber. Y pueden permitir que su subconsciente escuche y recuerde, mientras que su conciencia descansa y olvida. Mantengan los ojos cerrados y escuchen con el subconsciente, y cuando escuchen con mucha atención, asientan con la cabeza y digan «sí».

Y mientras siguen escuchándome con su subconsciente, su conciencia continúa relajándose más y más, más y más profundo. Permitan que su conciencia permanezca muy relajada y que el subconsciente me escuche.

La clave de esta inducción es la confusión de la conciencia y el conocimiento del subconsciente. Las sugerencias individuales para la conciencia y el subconsciente promueven la atención del subconsciente; mientras que la atención de la conciencia desaparece por medio de sugerencias, pausas o fatiga mental.

El shock, método de inducción por confusión

Este método es muy efectivo con clientes muy difíciles, pero no es adecuado para trabajar con contadores, ingenieros, matemáticos, etc., ya que el estado de confusión por números no es compatible con su actividad profesional.

Se aconseja al cliente que se concentre en un punto del techo un poco por encima del nivel de los ojos. Luego se le

ordena contar en voz alta desde cien hasta cero en orden inverso. Mientras el cliente se concentra en el punto y cuenta, el hipnotizador, de pie detrás de él, le habla. Lo normal son sugerencias de relajación para diferentes partes del cuerpo. La fatiga ocular, la concentración requerida para contar y la voz del hipnotizador llevan al cliente a un estado de confusión.

Mientras el cliente está contando, puede notar que se salta números. Al así: «87, 86, 85, 83, 81», o repite números: «87, 86, 85, 85». Puede tener largas pausas mientras trata de recordar en qué número se detuvo. El hipnotizador escucha los síntomas de confusión y tan pronto como los detecta, aplaude fuerte y ordena al cliente: «¡DORMIR!».

El aplauso y la orden tienen un efecto de *shock* en el cliente, quien, al instante, deja de contar y entra en un trance profundo. Si la cuenta continúa demasiado tiempo sin errores, es preferible que el hipnotizador comience a pronunciar los números él mismo.

Es muy importante que después de dar la orden «¡DORMIR!», el hipnotizador continúe hablando. Se recomiendan sugerencias de profundización. Un período de silencio después de la orden provocará el despertar del cliente.

Continúen con las técnicas de profundización.

Inducción para un cliente analítico

Si el cliente no responde, no importa qué sugestión pruebe con él, puede ser que albergue un miedo. Elimine el miedo, luego acerque la mano a unos centímetros de los ojos del cliente y empiece a moverla hacia arriba y hacia abajo mientras dice lo siguiente: «Siga mi mano hacia arriba y hacia abajo, hacia arriba y hacia abajo. Cuando lo haga, sus párpados se irán volviendo más pesados, hacia arriba y hacia abajo».

Repítaselo durante unos dos minutos. Si los ojos no se cierran, debe decir: «Ahora puede cerrarlos. Al mismo tiempo, presione un poco los párpados».

Después, continúe con las técnicas de profundización.

Técnica del pulgar

Dígale al cliente que mire sus dedos pulgar e índice. Colóqueselos cerca de los ojos. Sepárelos a una distancia equivalente a la distancia entre sus ojos y diga:

Sus párpados se vuelven pesados y sus ojos se cansan... Siga mirando mis dedos. Los acercaré cada vez más a sus ojos, y a medida que lo haga, cerrará los ojos.

Acerque lentamente los dedos a los ojos del cliente mientras continúa con las sugerencias de sensación de cansancio y peso.

Por supuesto, el cliente no podrá evitar cerrar los ojos cuando le acerque los dedos. El hipnotizador puede tocar ligeramente los párpados para asegurarse de que están cerrados y se mantendrán cerrados hasta que se le diga que los abra. Continúe con las técnicas de profundización.

Inducción grupal

Permítame mostrarle cómo puede relajarse profundamente, la posición de su cuerpo no importa. Primero, si sus piernas están cruzadas, colóquelas rectas de manera que sus pies estén firmemente en el suelo, tome la posición más cómoda.

Aquí está lo que necesita hacer: una inhalación profunda. Correcto. Una inhalación profunda y larga. Ahora exhale todo el aire. Deshágase de la tensión superficial.

Si el cliente se siente mejor, continúe.

Cierre los ojos. Podrá relajarse mejor con los ojos cerrados, ya que está acostumbrado a relajarse al dormir desde que nació, pero esta vez no dormirá, tan solo se relajará. Ahora vamos a prestar atención a los músculos alrededor de los ojos. En primer lugar, relaje los músculos alrededor de los ojos. Comience con los párpados. Relájelos hasta tal punto que tenga una sensación de libertad y relajación, mientras continúa relajándose, simplemente no funcionarán.

Ahora, cuando esté seguro de que los ha llevado a un estado de relajación, intente abrirlos. Si de verdad está relajado, no podrán abrirse. Y si todavía quiere abrirlos, deje de relajar los músculos. Ahora tense los ojos y sienta cómo se abren. Eso es todo lo que necesita hacer. Ahora sabe que puede controlar el funcionamiento de los párpados dependiendo de cuánto estén relajados sus músculos, así que intente esto de nuevo, para ello relájese aún más que antes.

Repitamos la sesión. Cierre los ojos. Relaje los músculos hasta tal punto que no estén bajo su control. (*Pausa*). Ahora extienda esa relajación por todo el cuerpo. Deje que llegue incluso a los dedos de los pies. Sentirá que su cuerpo queda envuelto y protegido por un manto de relajación.

Deje que esta sensación le envuelva por completo. Ahora podemos profundizar mucho esta relajación, solo hay que comenzar con la relajación que ya tiene y con la indicación de abrir y cerrar los ojos. Y después de esto se sentirá más de cinco veces más relajado. Prepárese para probar lo siguiente. Relaje todos sus músculos, excepto los músculos alrededor de los ojos. Ahora intente hacer que sus párpados funcionen, para ello tén-selos. Ábralos, ahora ciérrelos.

Ahora sienta cómo aumenta la profundidad de la relajación cuando vuelve a relajar los párpados. Una vez más, extienda

este sentimiento de relajación hasta las puntas de los dedos. Se sentirá muy relajado, verá lo bien que se siente. Está cubierto por completo por un manto de relajación.

Siguiendo las mismas instrucciones, puede relajarse dos veces más. Necesita abrir los ojos y luego volver a cerrarlos.

Debe sentir un creciente relax en todo su cuerpo. Esta es una relajación física, y si ha seguido las instrucciones al pie de la letra, debería haber alcanzado un maravilloso estado de relajación en este punto. Pero si lo desea, puede alcanzar aún más.

Puede relajarse de dos formas: física y mentalmente. Ya ha demostrado que puede relajar su cuerpo, ahora vamos a relajar su mente. ¿Cómo hacer esto? Lo verá a continuación.

Comience a contar desde 100 para sí mismo. Hágalo con la idea de que está disolviendo los números en su mente. En otras palabras, que está dispersando estos números, ordenando a su mente relajarse mientras cuenta. Ahora empiece a contar desde 100 hacia atrás, de tal manera que cuando llegue a 98, encontrará que de repente todos los números después de 98 han desaparecido. Llame al primer número para sí mismo y relájese cuando lo haga.

100... Correcto, ahora relájese por completo y cuando sea el momento del siguiente número, los números comenzarán a desaparecer. Esto ocurrirá si desea que abandonen su mente.

99... Deshágase de estos números. Tan solo dígame a sí mismo que desaparezcan. Mientras se relaja mentalmente, desaparecerán y sentirá una ola de relajación.

Ahora mencione el último número. 98... Ahora desaparecerán. No puede encontrar ningún número en ninguna parte. Esto se llama relajación total, mental y física. Si por alguna razón los números no han desaparecido, no se preocupe, desaparecerán mientras continúo hablando con usted.

Continúe con la técnica de profundización de 10 a 1 y comience su sesión grupal.

Recuerde, el sonambulismo se indica por la aparición de amnesia para todo a través de la sugestión. En este caso, se logra con amnesia para los números.

TÉCNICAS DE PROFUNDIZACIÓN DEL TRANCE

Hay docenas de técnicas para ayudar a profundizar la hipnosis. Enumeraré las más populares.

Sonidos alrededor de usted

Ya se ha mencionado que escuchará todo lo que sucede a su alrededor. No está durmiendo, simplemente está relajado. La única diferencia es que a partir de este momento, cualquier sonido que escuche no le afectará ni le molestará de ninguna manera. Más bien al contrario, de hecho, todos los sonidos que escuche (*mencionamos cualquier sonido que pueda escucharse*), solo le ayudarán a entrar en un estado de relajación más profundo. El único sonido que le interesa es el sonido de mi voz. Cada palabra le ayuda a relajarse más y mejor.

Métodos de profundización

1. Periodos de silencio. Sugiera: «Hasta que vuelva a tocar su hombro, se relajará cada vez más. Prestará atención a mi voz». No deje al cliente solo por más de quince o veinte minutos, ya que algunas personas tienden a salir de la hipnosis o caer en un sueño normal.
2. Exhalación. Sugiera: «Con cada exhalación, se sumergirá más profundamente». Combine la sugestión con un minuto de silencio.
3. Cuenta regresiva. Conteo hacia delante o hacia atrás desde cualquier número, por ejemplo, de 10 a 1. Prefiero el conteo regresivo, ya que facilita la sensación de sumergirse más profundo.
4. Alucinaciones. Pasos, un viaje en coche o tren, navegar en un barco, estar en un túnel o corredor, deslizarse, etc. Combinar la cuenta regresiva con las alucinaciones mejora el efecto, por ejemplo, un viaje en ascensor, cada piso corresponde a un número de la cuenta regresiva.
5. Sugestiones ideomotoras. Inmovilización de ojos, manos, etc.
6. Sugestiones ideosensoriales. Sensaciones de calor y frío, y todo lo relacionado con los efectos en los sentidos, sonidos, toques, olores y sabores.
7. Pirámide. Sugestión repetitiva sin despertar.
8. Fraccionamiento. Hipnotizar, salir de la hipnosis e inmersión en la hipnosis varias veces.

Inducciones instantáneas y rápidas

El uso de inducciones instantáneas y rápidas en su práctica fortalecerá su trabajo y ayudará a resolver muchos problemas

de inducción que enfrentan algunos clientes. Aquí hay algunos problemas que pueden resolverse:

1. Ninguno de sus clientes nocturnos se dormirá, como a menudo sucede con la técnica de relajación progresiva.
2. Muchas inducciones implican pruebas, por lo tanto, permiten al cliente entender que realmente está en un estado de hipnosis. Esto elimina el síndrome de «No creo que estuviera bajo hipnosis».
3. Tendrá más tiempo para la terapia de transformación en sí. Si solo gasta medio minuto o un minuto en la inducción, en lugar de entre quince y treinta minutos, su cliente se beneficiará de más tiempo para la terapia.

Los dos pasos preliminares más importantes para una inducción exitosa:

1. Amplíe la imaginación del cliente.
2. Cree una anticipación psicológica.

¡Recuerde! Lo que la mente espera tiende a ocurrir. Cree una anticipación psicológica en el cliente y la inducción instantánea funcionará cada vez.

¡Recuerde! La hipnosis es simplemente la evasión del factor crítico de la conciencia y el establecimiento de un nuevo pensamiento (selectivo).

Los tres componentes de la inducción instantánea:

1. Provoque un rápido movimiento inesperado de alguna parte o todo el cuerpo del cliente. Esto crea una evasión del factor crítico mediante la sobrecarga del sistema nervioso.

2. Grita la sugestión (orden) «¡Dormir!». Cuando el nivel de energía del cliente cae, él entra en trance.
3. Inmediatamente diga al cliente: «Deje que todos los músculos de su cuerpo se relajen, se liberen y se ablanden».

¡Atención! Si está sugestionando al cliente en posición de pie, dígame antes de comenzar que podrá dormir de pie. Asegúrese de que su cuerpo esté en una posición equilibrada para poder sostener al cliente si sus piernas fallan. Si el cliente comienza a caer, diga: «Tus piernas son fuertes y puedes dormir de pie».

Cierre de ojos

La profundidad de la hipnosis se puede verificar con las siguientes pruebas.

Contaré de uno a tres y con cada número que diga, sus ojos se cerrarán más y más. Estarán con tanta fuerza que a la cuenta de tres ya no podrá abrirlos, incluso si lo intenta.

Mientras cuento de uno a tres, con cada número, sus ojos se cierran cada vez más y más hasta tal punto que cuando cuente hasta tres, no podrá abrir los ojos.

Uno. Siente cómo sus ojos se cierran más y más.

Dos. Cerrados con fuerza.

Tres. Están del todo cerrados, no puede abrirlos, lo intenta, pero no puede, deje de intentarlo, deje de intentar...

Pase a la siguiente prueba.

Prueba oculta

Contaré de uno a tres, a la cuenta de tres, abrirá los ojos al instante. Cuando escuche el chasquido de mis dedos, cerrará los ojos de inmediato y duplicará su relajación.

Uno..., dos..., tres.

(Chasquido) Relájese más profundamente.

Uno..., dos..., tres.

(Chasquido) Relájese más todavía, sienta la relajación en todo su cuerpo.

Uno..., dos... *Haga una pausa después del número 2 para asegurarse de que la persona no intenta abrir los ojos por sí misma.*

Tres... Aún más profundo. Sienta cómo la relajación se duplica.

Si la persona intenta abrir los ojos sin esperar la orden, significa que aún no ha entrado en sonambulismo.

Use la siguiente inducción.

Catalepsia del brazo

Levantaré su brazo y la mantendré en esta posición: su hombro, su codo y su muñeca. *(Toque las partes de la mano en el orden correcto).*

Mientras acaricio su mano, contando de uno a cinco, sentirá cómo su mano se vuelve más rígida; rígida como el hierro. Y cuando cuente hasta cinco, intentará bajarla, pero no podrá. Descubrirá que, simplemente, rebota como contra un cojín de goma.

Uno. Su brazo se vuelve cada vez más rígida, está firmemente fijado.

Dos. Su hombro, su codo y su muñeca están fijos.

Tres. No puede bajar el brazo.

Cuatro. Brazo rígido y firmemente fijado.

Cinco. Intente bajar el brazo, no puede. Ahora solo relájelo.

Mientras bajo su brazo, relájelo cada vez más. Cuando lo suelte y toque su pierna, estará diez veces más relajado.

Pase a la siguiente prueba.

Bloqueo numérico

Le pido que cuente lentamente hasta diez. Cuando diga «listo», contará despacio en voz alta del uno al diez.

Después de la palabra «listo», el cliente comienza a contar.

Ahora le pediré que cuente otra vez; sin embargo, esta vez entre los números cinco y siete no habrá nada, no podrá decirlo, no hay nada entre los números cinco y siete. Contará: uno - dos - tres - cuatro - cinco ... siete - ocho - nueve - diez.

El cliente debe contar en voz alta, poco a poco, sin nombrar el número entre cinco y siete.

Pase a la siguiente prueba.

Analgesia

Volveré a levantar su brazo. Voy a tocar su brazo aquí y haré que esta parte se entumezca e insensible. Como sabe, la analgesia elimina la sensación de incomodidad, pero no elimina por completo la sensación de tacto. Haré este punto congelado, no sentirá ninguna incomodidad. Puede experimentar una agradable sensación de entumecimiento, pero, en cualquier caso, no sentirá ninguna incomodidad. (*Pellizque este punto en el brazo*). Es una señal de profunda relajación.

Pase a la siguiente prueba.

Alucinación

Quizás no haya prestado especial atención al reloj en la pared, ¿pero se dio cuenta de que los números están en orden inverso? Esto es en verdad así, los números se han reorganizado, su valor aumenta en sentido contrario a las agujas del reloj. Ahora, manteniendo el mismo estado relajado, abra los ojos, pero no pierda este estado. Mire la pared delante de usted. Verá un reloj con números reorganizados.

Fraccionamiento

El fraccionamiento es una de las técnicas de profundización más eficaces. Es muy eficaz después de usar una inducción repentina o rápida en la hipnosis. El fraccionamiento implica interrumpir el trance y *despertar* al cliente varias veces durante la sesión. Este *despertar*, en el que el cliente abre los ojos, pero no se utiliza la técnica de despertar, y la hipnosis se reinicia, ayuda a reducir eficazmente la tensión del cliente y, por lo tanto, profundiza el trance con cada nueva inducción. Durante este procedimiento, el cliente permanece en hipnosis, aunque sus ojos están abiertos, como si el hipnotizador no lo hubiera despertado del trance.

El conteo puede ser una buena adición a la fracción. Primero se cuenta del diez al uno y cuando llegan a cero, se le dice al cliente que *despierte* su cuerpo, y el hipnotizador cuenta del cero al quince. Se le dice al cliente que abra los ojos al conteo de diez; y a los quince sus ojos se vuelven pesados y se cierran, y se sumerge en un estado relajado mientras el hipnotizador cuenta en reversa del quince al cero.

El número quince sirve como una señal poshipnótica para *dormir*. Esta sugestión se refuerza con el comando «¡Dormir!», que se da a la vez que el conteo de quince. Es difícil resistirse a una señal doble (conteo y comando). En poco tiempo, el cliente que no pudo aceptar su susceptibilidad a la hipnosis se convence de esto gracias a sus reacciones espontáneas a las señales. Tan pronto como se reconcilia con esto, se vuelve más capaz de cooperar, convirtiéndose en un cliente exitoso.

Reacciones agudizadas en hipnosis

Las reacciones agudas a la hipnosis no son frecuentes, pero si usa la hipnosis profesionalmente, siempre existe la posibilidad de encontrarse con una de ellas. La única medida de precaución que ayuda en todos los casos es descubrir la completa historia física, mental y de vida de cada uno de sus clientes. Por supuesto, esto es imposible, por lo que su única alternativa es desarrollar la habilidad para reconocer las desviaciones y el conocimiento de cómo manejarlas.

La hipnosis favorece la salida natural de las emociones. El cliente puede estar en un estado completamente normal hasta que sea hipnotizado. Luego puede comenzar a temblar, moverse o hacer algo más inusual. En estado normal, el cliente puede controlar estas características, pero en estado de hipnosis, las emociones salen. Evite trabajar con un cliente si sigue reaccionando negativamente.

Vale la pena mencionar las emociones reprimidas. Un ejemplo podría ser uno en el que el cliente, una vez hipnotizado, comienza a llorar sin ninguna razón aparente. Por lo general, algo muy opresivo le ha sucedido al cliente en el pasado reciente, como la muerte de un miembro de la familia. El cliente reprime

sus emociones hasta que es hipnotizado, cuando pierde el control y libera sus emociones.

Permita que el cliente siga llorando. Dígale que es bueno dejar salir las emociones reprimidas. Después de unos minutos, dígale que deje de llorar y simplemente relájese. Continúe con la sesión solo si el cliente lo desea.

La abreacción es una catarsis emocional causada por episodios traumáticos inducidos por sugestión. Ocurre si el cliente comienza a llorar, gritar o caer en histeria solo DESPUÉS DE HABER HECHO LA SUGESTIÓN. A menudo sucede que el cliente vuelve al pasado, donde tuvo una infancia desagradable o una experiencia traumática.

Las catarsis también pueden ser causadas por la sugestión de una escena relacionada con un evento traumático. Por ejemplo, se le sugirió a una mujer que estaba tomando el sol en la playa y aparecen nubes oscuras. Las nubes cubrieron el sol, comenzó a soplar el viento y empezó a llover. Esta sugestión, en apariencia inofensiva, se le dio para provocar sensaciones de calor y frío. En cambio, la mujer comenzó a llorar al instante. Dejó de hacerlo cuando se le dijo que olvidara la sugestión y se calmara. Más tarde se descubrió que, con su subconsciente, recordó una situación similar cuando era niña y estaba jugando en la playa con sus amigos. Pero luego, junto con las nubes oscuras y la lluvia, comenzó un rayo que mató a su amiga. Todo esto lo había olvidado por completo y solo después de una larga interrogación, pudo recordar este evento traumático.

Efectos traumáticos artificiales. Pueden ser causados por sugerencias inapropiadas, como ser la presa de una bestia, un camión que sale delante de usted cuando está conduciendo a toda velocidad, etc. Puede disfrutar de la reacción de sus clientes en una sesión de hipnosis escénica, pero en un ambiente clínico esto no es ético. Lo más probable es que el cliente se rehúse a

futuras sugerencias y esto puede dañar al cliente. Estas técnicas no deben usarse en ninguna circunstancia.

Inducciones simples y rápidas

La caída del lápiz

Tome un lápiz en la mano. Muestre al cliente cómo debe sostenerlo. Sosténgalo por el centro de tal manera que la punta esté apuntando hacia abajo. Dé el lápiz al cliente.

Mire el lápiz con concentración. Sosténgalo y mire. Mientras mira el lápiz, quiero que note cómo sus dedos se aprietan cada vez más. Se aprietan tanto que cuando cuente hasta tres, ya no podrá soltarlo. Estará firmemente sujeto en sus dedos.

Mira el lápiz. Sienta cómo sus dedos se aprietan más y más. Pronto no podrá soltarlo, no importa cuánto lo intente.

¡UNO! Los dedos están apretados.

¡DOS!...

¡TRES! No puede soltarlo, ¡no puede soltarlo! Luego diga con confianza: «¡Cierre los ojos y DUERMA!».

Después de eso, comienza inmediatamente la técnica de profundización del diez al uno.

Técnica de la mirada directa

Haga que el cliente se siente en una silla, pídale que lo mire y diga:

Míreme a los ojos. Sienta cómo se relaja más y más, más y más. Todos los músculos de su cuerpo, todos los músculos de sus ojos, todos los músculos alrededor de sus ojos se vuelven cada vez más relajados. Todos los músculos de su cuerpo se relajan.

Al contar tres, cerrará sus ojos y entrará en un estado de relajación profunda, mental y física.

¡UNO! Todos los músculos de su cuerpo se relajan.

¡DOS! Todos los músculos de sus ojos se relajan.

¡TRES! Cierre los ojos y sumérjase en un estado agradable de relajación mental y física.

Comienza la técnica de profundización.

Levitación única del brazo

Esta introducción funciona bien tanto con una persona como con un grupo. Dígale a la persona o al grupo:

Apunte su dedo hacia mis pies. Cuando le diga que comience, quiero que su brazo comience a levantarse poco a poco. Siga el dedo con los ojos y deje que también se levanten despacio. Sentirá que, a medida que sus ojos se levantan, se relaja cada vez más. Y cuando su dedo esté apuntando a mis ojos, cerrará los suyos y, de inmediato, entrará en un estado de relajación profunda.

Bien, deje que su brazo se levante lentamente. Cuando sus ojos me estén mirando, ciérrelos y de inmediato entre en un estado de relajación profunda.

Cuando los ojos se cierren, comience la técnica de profundización.

Hipnosueño

1. Lleve al cliente al estado de sonambulismo.
2. Establezca un bloqueo numérico en el número 7, contando del 1 al 10.
3. Haga la sugestión de que el cliente no recordará el número 7 y las sugerencias con los ojos abiertos y dígale al cliente que abra los ojos.
4. Pida al cliente que cuente sus dedos y diga: «Cierre los ojos».

5. Diga: «Cada vez que vea que me toco la nariz, caerá en un sueño profundo. Un sueño tan profundo como el sueño nocturno normal. Será aún más profundo».
6. Diga: «Este sueño será más profundo que el sueño normal. Cuando abra los ojos, no recordará esta conversación. Abra los ojos».
7. Tóquese la nariz para que el cliente entre en el hipnosueño.
8. Diga varias veces: «Puede oírme, pero no puede despertarse. Cuando me oiga, levante este dedo». Toque el dedo seleccionado.
9. Luego diga: «Ahora hablaré con usted y seguirá durmiendo, pero podrá decirme cosas que no podría decir en un estado normal. Luego decidiremos si estos eventos pueden penetrar en la conciencia».

Parte terapéutica

10. (*Nombre del cliente*), ¿cuánto tiempo ha tenido (*nombre del problema*)?
11. Cuando chasquee los dedos, volverá a (*respuesta a la pregunta 10*) y hablaré con usted, pero seguirá durmiendo.
12. Utilice la sugestión directa o la hipnoterapia necesaria para cambiar la percepción de los eventos causantes.
13. Cuando lo despierte, podremos discutir el problema y comprenderá que los eventos (*edad del cliente cuando ocurrió esto*) ya no pueden afectarlo hoy.
14. Envíe al cliente a los eventos que reducen la susceptibilidad para asegurarse de que el problema se ha resuelto.
15. Despierte al cliente y discuta la causa y cómo el paciente ha cambiado ahora.

Técnicas de emergencia de la hipnosis

Emergencia de hipnosis 1

En unos momentos contaré de uno a tres. A la cuenta de tres y no antes, abrirá los ojos y se sentirá maravilloso.

¡Uno! Lentamente y con facilidad, sienta cómo vuelve al sentimiento de control total.

¡Dos! Todavía está relajado y tranquilo, pero una sensación maravillosa de llenarse de nueva energía pasa a través de su cuerpo y su conciencia; y sus ojos, bajo sus párpados, sienten como si estuvieran limpios, como si los estuviera lavando con agua en un arroyo de montaña fresco. A la siguiente cuenta, sus ojos se abrirán, completamente despierto y con plena conciencia, se sentirá maravilloso en todos los aspectos.

¡Tres! Abra los ojos, del todo consciente, y observe lo maravilloso que se siente.

¿Cómo se siente?

Emergencia de hipnosis 2

En unos momentos, contaré de uno a cinco. A la cuenta de cinco y no antes, abrirá los ojos y saldrá de este estado agradable de hipnosis. Note que uso la palabra «salir» y no «despertar» debido a que no está durmiendo. Tan solo está en un estado agradable de relajación.

Cuando salga de este estado, se sentirá maravilloso, como si hubiera descansado magníficamente. Recordará todo lo dicho durante la sesión. Si ha habido alguna tensión por cualquier actividad, se habrá evaporado. Se sentirá espléndido.

Uno, dos, tres, cuatro, cinco, abra los ojos, está despierto, se siente maravilloso.

¿Cómo se siente?

Sugestiones

- ☑ Sugestiones indirectas. Mientras el cliente está hipnotizado, dirija sus sugerencias a otra persona. Explique lo que está sucediendo y lo que sucederá. De esta manera, el cliente recibe la sugestión indirectamente.
- ☑ Retroalimentación. Los sentimientos del cliente se reflejan en él.
- ☑ Placebo. Una pastilla, una bebida. Procedimientos inofensivos que, como cree el cliente, tienen un efecto positivo.
- ☑ Sugestiones compuestas. Sugiere que cada movimiento del cliente y cada una de sus sugerencias le relaja cada vez más.
- ☑ Sugestiones poshipnóticas. Respuesta a la señal para sumergirse en la hipnosis cada vez más profunda.
- ☑ Consciencia. Llamar la atención del cliente sobre el hecho de que la sugestión está funcionando y que está reaccionando a ella.

Alcanzando el estado de coma hipnótico

Alcanza el sonambulismo utilizando cualquier técnica de inducción. DEBE estar seguro de que ha alcanzado el somnambulismo antes de pasar a la siguiente etapa.

Dígale al cliente: «Ahora me gustaría llevarle al fondo de la relajación, donde se sentirá genial. A un lugar donde todos sus problemas y sus dolores simplemente desaparecen. Un lugar maravilloso. Para llegar allí, le pediré que baje tres niveles de relajación. Llamemos a estos niveles nivel A, nivel B y nivel C». (Se repite sobre los niveles).

«Para llegar al nivel A, tan solo necesita duplicar el nivel de relajación en el que se encuentra ahora. Para llegar al nivel B, tendrá que duplicar la relajación que tendrá en el nivel A. Para alcanzar el nivel C, el fondo de la relajación, duplique la relajación que tendrá en el nivel B».

«Bien, comencemos. Quiero que se imagine que está en la cima de su escalera mecánica personal. Contaré de uno a tres. En la cuenta de tres, la escalera mecánica lo llevará al nivel A, donde su relajación se duplicará... La escalera mecánica será tan larga o corta como desee. Se moverá a la velocidad que desee. Cuando llegue al nivel A, hágamelo saber diciendo en voz alta la letra A. Bien, comenzamos. Uno, dos, tres». (*Espera hasta que el cliente diga A en voz alta*).

Luego diga: «Muy bien. Voy a contar de nuevo de uno a tres. En la cuenta de tres, la escalera mecánica lo llevará del nivel A al nivel B, donde se relajará dos veces más fuerte». «Cuando llegue al nivel B, hágamelo saber; basta con que diga en voz alta la letra B. Si sigue mis instrucciones, cuando llegue al nivel B, sus cuerdas vocales estarán tan relajadas que le resultará increíblemente difícil decir B. Esto es justo lo que necesitamos, pero aun así trate de decir B... Bueno, empecemos. Uno, dos, tres. Vaya al nivel B».

Mantenga silencio hasta que el cliente pronuncie la letra B. «Lo está haciendo muy bien. Solo queda un nivel. El nivel C. El fondo de la relajación. Un lugar donde se sentirá tan bien, tan maravilloso. Un lugar donde todos sus problemas, tanto físicos como psíquicos, pasarán. Solo tiene que desearlo, y será fácil para usted. Bien, una vez más imagínese en la cima de la escalera mecánica. Voy a contar otra vez de uno a tres. A la cuenta de tres, la escalera mecánica le llevará al nivel C, el fondo de su relajación. No trate de facilitararlo, tan solo manténgase relajado y deje que suceda. Comencemos. Uno, dos, tres. Hasta el nivel tres, el fondo de su relajación, más profundo, más profundo, más

profundo, sumérgase más abajo, abajo, abajo, más profundo, más profundo, más profundo...».

Prueba del estado de coma

Hay tres pruebas que determinan si una persona está en estado de coma. No se debe informar al cliente sobre estas pruebas. ¡Tan solo hágalo!

Prueba 1

Dado que el estado de coma provoca de manera automática un efecto de anestesia en el cliente, pruebe la anestesia. Un buen pellizco en la muñeca o en el brazo servirá para este propósito.

Prueba 2

Verificación del bloqueo físico. Levante las manos y los pies y suéltelos. Deben permanecer en esa posición hasta que usted los baje. Cuando la mano o el pie esté en la posición que usted ha elegido, puede ser necesario un ligero empujón para que el subconsciente entienda que esa es la posición final.

Prueba 3

Orden de *shock*. Asuma una posición en la que pueda ver los ojos del cliente y diga en voz alta y brusca: «¡Abra sus ojos!». Si ningún movimiento de los ojos sigue a la orden, y el cliente ha pasado con éxito las dos pruebas anteriores, puede estar seguro de que está en estado de coma.

¡Recuerde! Cuando el cliente está en estado de coma, todavía se aplican restricciones físicas, al igual que a una persona no hipnotizada. Todo lo que es peligroso para la persona promedio también es peligroso para una persona en estado de coma hipnótica.

AUTOHIPNOSIS

Técnica de autohipnosis «interruptor de luz»

Esta es una técnica que he desarrollado a lo largo de muchos años para enseñar autohipnosis sonambulista en extremo profunda en una simple sesión. Funciona de maravilla para las mujeres que desean aprender a controlar el dolor durante el parto.

Primero, asegúrese de que su cliente ya sabe cómo entrar en trance. Prefiero usar la inducción de Elman para esto. Luego diga:

Podríamos continuar y relajarle aún más mental y físicamente, pero en realidad... no es necesario. Porque conocer los secretos del control de su cuerpo no requiere que usted se convierta física y mentalmente en un zombi. Todo lo que se necesita es que su mente acepte la sugestión de aprender... Y ahora le enseñaremos autohipnosis.

Quiero que haga lo siguiente... Quiero que utilice por completo la extraordinaria capacidad de visualizar que ha recibido de... (Dios, la naturaleza, etc.) Si prefiere procesar información de manera visual, dibuje una imagen en su mente. Algunas personas prefieren percibir el mundo de otra manera,

pero si en su caso es la visión..., dibuje una imagen... Aunque, si lo prefiere, puede imaginar. Imagine o dibuje en su mente lo que voy a describir.

Voy a describir dos cosas para usted. Quiero que las imagine o dibuje mentalmente con claridad. Elija lo que sea más fácil para usted. No dude en esto. El éxito dependerá de cómo siga las instrucciones.

Primero, quiero que se imagine o se represente a usted mismo, de pie en la cima de una larga escalera. Conduce hacia abajo. Está justo delante de usted. Mientras mira hacia abajo en la escalera..., decórela, ponga cualquier alfombra en ella, es suya. Mirando hacia abajo, se da cuenta de algo inusual..., parece que la escalera no tiene final..., sino que continúa y continúa.

El hecho es que esta es una escalera de relajación..., y es imposible encontrar el límite de la capacidad humana para relajarse. Y ahora quiero que usted acepte que a partir de este momento, cuando esté en este hermoso estado..., cada respiración... le lleva más y más abajo..., cada sorbo de aire... le permite dar otro paso abajo por esta hermosa escalera. Cada exhalación... le lleva más abajo... y más abajo. Recuerde esto.

Ahora pasemos a la cosa más importante que debe recordar. Así que quiero que recuerde y retenga en usted la siguiente sugestión como nunca ha recordado nada en su vida..., porque esto le dará la oportunidad... de mejorar su vida en muchos aspectos. Primero quiero que se imagine o dibuje mentalmente su cerebro.

A partir de ahora, usaré la palabra «imagina». Esto significará imaginar algo o dibujar mentalmente una imagen, si puede usted hacerlo. Pero en lugar de decir «imagina» o «dibuja mentalmente», solo diré «imagina». Esto significará la palabra que más se relaciona con usted.

Imagine que desde la base de su cerebro desciende un grueso cable eléctrico, quizás del mismo grosor que su meñique. Quiero que imagine que este cable está conectado a un interruptor de luz... como el que controla las luces del techo en el baño o en la cocina de su casa. Imagine que el cable sale de la base de este interruptor. El aislamiento, la cubierta del cable se abre... y se pueden ver cientos de pequeños alambres que atraviesan cada músculo y célula de su cuerpo, desde la punta de la cabeza hasta las puntas de los dedos de los pies.

En unos momentos, le pediré que mueva este interruptor de la posición *encendido* a la posición *apagado*.

Ahora necesito que acepte la siguiente sugestión... y debe aceptarla... si desea tener la capacidad de programarse de manera efectiva de forma rápida y sencilla. Cuando mueve el interruptor a la posición *apagado*, acepta la sugestión voluntariamente, sin hacer preguntas..., bloquea toda la electricidad de su cerebro a todos los músculos de su cuerpo que no son necesarios para sostener la vida. De repente, todos los músculos dejan de funcionar..., son incapaces de moverse..., no importa cuánto lo intente.

Si le pido que levante un dedo o abra los ojos, o incluso que hable, cuando el interruptor está en la posición *apagado*, nada funcionará. Haga de esto su realidad... Viva con este entendimiento... Este es su interruptor. Puede encenderlo o apagarlo en cualquier momento que desee. Pero debe aceptar la sugestión de que cuando está en la posición *apagado*, todos los músculos de su cuerpo se vuelven del todo inactivos, incapaces de moverse.

Ahora, cuando haga esto, podrá notar algo más; otra ventaja surge de esto. Si en algún lugar siente tensión o estrés ligero, en el mismo momento en que mueve el interruptor, ya no existen... y se sentirá mucho más relajado.

Está bien. En su mente, alargue su mano, tome el interruptor que ha creado y ahora muévelo con decisión hacia abajo, a la

posición *apagado*, y apagará cada músculo, cada nervio, cada célula al bloquear la corriente eléctrica en este interruptor, como si hubiera apagado la luz y sienta su cuerpo mucho más relajado. Ahora, si ha aceptado esta sugestión, en este momento todos los músculos de su cuerpo están apagados por completo, incapaces de moverse, sin importar cuánto lo intente.

Esta es la parte más importante de su entrenamiento, debe aceptar esto. Ahora voy a averiguar si esto se ha convertido en su realidad. Con su interruptor en la posición *apagado*, bloqueando el acceso a la corriente eléctrica a todos sus músculos, trate de levantar la mano derecha. (PAUSA). Perfecto. Deje de intentarlo y sigamos adelante.

Con el interruptor en la posición *apagado*, trate de levantar la mano izquierda. (PAUSA) Maravilloso. Deje de intentarlo y sigamos adelante.

Así que sabemos que los hemisferios izquierdo y derecho han aceptado la sugestión. Pasemos a la prueba final. Sepa que el interruptor bloquea la corriente eléctrica. Créalo con todo su corazón. Guárdelo en su interior.

Con el interruptor en la posición *apagado*, bloqueando toda la corriente eléctrica, intente abrir los ojos. (PAUSA) Maravilloso. Deje de intentarlo. Relájese aún más. Lo está haciendo muy bien. El secreto de la técnica que usted va a dominar es que cuando mueve el interruptor a la posición *apagado*, sabe que no es una cuestión de fe, sino una cuestión de conciencia, entiende que está apagando cada músculo de su cuerpo.

Está en un estado maravilloso. Ahora tiene una anestesia natural. Le mostraré a qué me refiero. Sin sugerencias de ningún tipo de anestesia en absoluto, voy a hacer una prueba muy general en usted. A medida que trabajo, se siente más y más relajado, al menos porque le gusta relajarse. (PELLIZQUE EL BRAZO, LA MEJILLA, ETC.).

Voy a levantar su mano derecha y la soltaré, cuando lo haga, esta maravillosa anestesia y la parte física más profunda de su cuerpo se relaja aún más. (SUELTE LA MANO DERECHA) Genial. (*Si es necesario, repita hasta que el cliente esté seguro de los resultados*).

Ahora voy a enseñarle cómo lograr este estado por usted mismo. Pero antes de hacerlo, hasta la próxima vez que le vea, practicaré mucho la autohipnosis. Lo siguiente es muy importante: cuando mueva el interruptor a la posición *apagado*, en ninguna circunstancia olvide la sugestión de que cada músculo de su cuerpo está apagado. Ahora, cuando practique, descubrirá que tal vez una vez le pica la nariz o que quiere moverse, por alguna razón estará experimentando alguna incomodidad... Está bien, pero primero debe mover el interruptor de nuevo a la posición *encendido*, luego rascarse o moverse, después vuelva a mover el interruptor a la posición *apagado*.

Su interruptor de luz es una herramienta. Nunca debería descuidarlo. Cuando está en la posición *apagado*, usted está apagado, sin excepciones. Debe creer en ello, debe aceptarlo si quiere experimentar verdadero alivio y relajación. Pero es un interruptor, y su interruptor puede estar en la posición *encendido* o *apagado*, dependiendo de lo que quiera de él.

Excelente. Ahora, sobre cómo entrará en este estado. En primer lugar, le presentaré dos sugerencias de seguridad, ya que cada vez que entre en este estado, descubrirá que entra más profundo que antes. Por lo tanto, solo debe practicar cuando esté en una posición segura y cómoda, como sentado en una silla que soporta su cuerpo o acostado en la cama en casa o en una posición similar. No haga esto sentado en una silla con respaldo recto. A medida que se relaje más y domine esta técnica, llegará un momento en el que se caiga de la silla. Debe estar en una posición segura y cómoda.

En segundo lugar, debe establecer un límite de tiempo. Dígase a sí mismo: «Voy a practicar la autohipnosis durante...» y mencione un período de tiempo. Ahora, para la práctica, nos quedaremos en 30 segundos. En casa (esta semana, etc.) quiero que cambie este intervalo, desde 30 segundos hasta, digamos, dos minutos. Puede hacer esto por más tiempo si lo desea, pero no me gustaría tomar una parte significativa de su día. Se dirá a sí mismo: «Voy a entrar en un estado de autohipnosis profunda, justo ahora, por 30 segundos».

Ahora, sobre cómo entrará en el estado. Después de que se haya dicho el tiempo, levantará y bajará el dedo índice derecho. Tan pronto como toque el lugar donde descansa su mano (el brazo de la silla, su pierna, la cama, cualquier cosa), cuando toque el lugar donde se quedará —y esto es importante, no antes, sino después de tocar—, cerrará los ojos, volverá a este maravilloso estado, de inmediato moverá su interruptor en el mismo momento en que cierre los ojos de la posición *encendido* a la posición *apagado*. Así apagará cada músculo, cada nervio y cada célula de su cuerpo y volverá a este maravilloso estado.

Luego no hará nada. No piense en el tiempo, eso lo estropeará todo. Tan solo disfrute de este maravilloso estado. Su subconsciente cuenta el tiempo mucho mejor de lo que su conciencia puede hacerlo. Se lo hará saber cuando su tiempo se acabe. Cuando lo sienta, mueva el interruptor a la posición *encendido*; sus ojos se abrirán, estará por completo alerta, se sentirá fantástico.

Permítanme repetir esto, ya que vamos a practicar ahora. En primer lugar, estará en una posición segura y cómoda, como ahora. En segundo lugar, establecerá un límite de tiempo para usted. Se dirá a sí mismo: «Ahora voy a practicar la autohipnosis durante 30 segundos». En tercer lugar, levantará el dedo índice y lo bajará. Cuando toque algo, pero no antes, cerrará los ojos,

moverá el interruptor a la posición *apagado*, apagará por completo su cuerpo y volverá a este estado cada vez de forma más profunda.

No piense en nada en particular, y su subconsciente le hará saber cuándo se acaba el tiempo. Siempre habrá pensamientos en su cabeza, no se preocupe por ellos.

Luego, cuando tenga la sensación de que el tiempo se ha acabado, solo moverá el interruptor; sus ojos se abrirán, estará despierto del todo, observe cómo se siente.

Bien, a la cuenta de tres, pero no antes, mueva el interruptor a la posición *encendido*, abra los ojos y empezaremos a practicar esta técnica. Uno..., dos..., tres, mueva el interruptor hacia arriba, abra los ojos, note lo bien que se siente.

Una sensación maravillosa, ¿verdad? Recuerde, lo más importante ahora es mover el interruptor a la posición *apagado*. *Deje que el cliente practique la técnica con un límite de tiempo de 30 segundos durante tres o cinco minutos.*

Cuando el cliente termine, pregúntele: «¿Siente que realmente movió el interruptor a la posición apagado? Si es así, pídale al cliente que entre en el estado de autohipnosis sin un límite de tiempo, dígale que le ayudará a salir de él. Cuando entre en el estado, diga lo siguiente: «Ahora quiero hablar con su subconsciente. Puede escuchar con su mente consciente si quiere, pero me gustaría hablar con su subconsciente». Luego diga: «Cuando (nombre del cliente) le diga el tiempo, tiene que respetarlo estrictamente. Si el cliente dice treinta segundos, eso no significa veintinueve, eso no significa treinta y uno. Si el cliente le dice un minuto, eso no significa sesenta y un segundos o cincuenta y nueve segundos. Seguirá sus instrucciones al pie de la letra.

Ahora escúcheme con mucha atención. Lo está haciendo muy bien con la tarea y lo hará aún mejor. Ahora debe poner su mente en la escuela. Hasta la próxima vez que lo vea, practicaré,

utilizando la técnica de tiempo limitado, y lo hará diez veces al día como mínimo. Ahora puede parecerle que esto tomará mucho tiempo. Pero digamos que si establece un límite de tiempo de un minuto, eso es solo diez minutos al día. Si se detiene a los treinta segundos, eso solo tomará cinco minutos al día. Y creo que está dispuesto a sacrificar ese tiempo para poder utilizar la autohipnosis. Así que lo hará diez veces al día.

Escuchará un programa de autohipnosis muy fuerte en casete o en disco, que le daré. (*Dele una introducción progresiva a la relajación con una pausa de quince segundos al principio*). Aquí está cómo funciona. Insertará el casete en el reproductor, tomará una posición cómoda, presionará el botón *play* en el reproductor. No pasará nada durante veinte segundos. Son solo veinte segundos de cinta no grabada. Durante esos veinte segundos, entrará en el estado de autohipnosis sin límites de tiempo, como antes. Entrará en el estado, moverá el interruptor. Luego escuchará mi voz, la cual le llevará a un estado de hipnosis muy profundo. Cada vez que utilice este casete especial, sentirá que entra en el estado de hipnosis muy muy profundamente, mucho más profundo que antes. Usará este casete una vez al día sin interrupciones.

Descubrirá que si sigue estas dos instrucciones, la próxima vez que lo vea, podrá entrar de inmediato en un estado de hipnosis profundo y maravilloso.

Le daré instrucciones escritas, así que lo tendrá todo. Tan solo tenga en cuenta que no hay límites a su capacidad de relajación. Cualquier límite en su capacidad de relajación es solo su límite y no es real. Puede relajarse mucho más fuerte de lo que jamás imaginó.

Profundización de la autohipnosis. Versión estándar.

Cuando entre en este estado, debe permitirse volver al hermoso estado en el que se encuentra ahora. Permítase cada vez ir más profundo, y disfrútelo cada vez más, siéntase maravilloso en todos los aspectos. Cuando entra en este estado, tan pronto como cierra los ojos, mentalmente se acerca al interruptor y lo mueve a la posición *apagado*. Cuando el interruptor está en esta posición, toda la corriente que fluye desde su cerebro hasta su cuerpo se detiene. Sus músculos se calman al instante, se relajan mucho y permita que mi voz lo lleve aún más profundo en este estado.

Seguir mis instrucciones le relaja aún más. Cuanto más se relaja, mejor se siente, y cuanto mejor se siente, más se relaja su cuerpo; solo quedan sensaciones maravillosas y en su mente solo pensamientos felices. Así que relájese. Quiero que se relaje incluso más, que se sumerja más profundo en el estado de relajación. Está mucho más relajado. Voy a contar de nuevo del cinco al uno. Y mientras cuento de cinco a uno, su cuerpo se relajará el doble de lo que está ahora, de forma automática. Cinco, la relajación empieza a duplicarse. Cuatro, la relajación se duplica de nuevo. Tres, está muy cómodo, muy relajado. Dos, su relajación ya casi se ha duplicado. Uno, la relajación se ha duplicado desde la punta de su cabeza hasta la punta de los dedos de los pies. Cada músculo, cada célula y cada órgano se han relajado el doble. Se siente maravilloso.

Quiero que imagine, o visualice en su mente, una larga escalera delante de usted, que conduce a la relajación. No hay límite para la capacidad humana de relajación. Es infinita.

Cada exhalación le ayuda a bajar un peldaño en la escalera de la relajación.

Cada bocanada de aire profundiza su relajación. Está bajando, se siente maravilloso y cómodo. Relájese. Tan solo relájese. Quiero que se relaje aún más. Con su interruptor en la posición *apagado*, sus músculos se vuelven incapaces de moverse. Voy a contar de nuevo, pero esta vez de diez a uno. Mientras cuento de diez a uno, su mente se relajará de la misma manera que su cuerpo. Y su mente y cuerpo se relajarán el doble cada vez que cuente. Diez, su mente está tan relajada como su cuerpo, y el cuerpo duplica su relajación. Nueve, su mente está tan relajada como su cuerpo, y el cuerpo se relaja el doble de fuerte. Ocho, la mente está tan relajada como el cuerpo y el cuerpo duplica de nuevo su relajación. Siete, se sumerge cada vez más en la relajación. Seis, siga así. Cinco, cuatro, tres, dos, uno... La mente está tan relajada como el cuerpo y su cuerpo ha duplicado su relajación varias veces.

Por relajación entiendo la ausencia de cualquier inhibición. Su cuerpo está libre e inmóvil. Sus músculos son incapaces de resistirse, como si fuera un muñeco. La relajación total significa la ausencia de cualquier movimiento. Significa la ausencia de tensión en cualquier parte de su cuerpo. Así que cuando está relajado del todo, todos los músculos se vuelven muy suaves.

Si usted va a realizar algún movimiento, solo podrá hacerlo tensando algunos grupos de músculos, pero cuando permite que sus músculos se relajen por completo, sus nervios se volverán inactivos. Y es absolutamente cierto que la relajación total de un grupo de nervios significa cero actividad en esos nervios. Y físicamente no puede experimentar sensaciones nerviosas en ninguna parte de su cuerpo. Se siente mejor de lo que ha sentido en mucho tiempo. Los sonidos externos no le distraerán en absoluto. Todo lo que escuche solo le ayudará a relajarse más y más profundo, y usted se sumerge aún más profundo. Con

cada respiración baja más en la escalera de la relajación. Mi voz le lleva cada vez más lejos hacia la relajación.

Siguiendo mis instrucciones, se acerca cada vez con mayor facilidad a la relajación. Y cuanto más se relaja, mejor se siente, y cuanto mejor se siente, más se relaja su mente y cuerpo. Tiene un control total sobre cada músculo de su cuerpo, un control sobre todo su sistema nervioso, y se sumerge cada vez más profundamente en la relajación.

Ahora solo quedan tres niveles de relajación que necesita alcanzar. Nivel A, nivel B y nivel C. Para alcanzar estos niveles, debe saber que funcionará, deje que suceda. Puede sentir cómo funciona, sienta cómo funciona, como si siempre estuviera bajando en una escalera mecánica a los niveles inferiores. Quiero que descienda al nivel A, diez veces más profundo. Sabe que esto funcionará, déjelo funcionar. Deje que suceda, sienta cómo baja al nivel A como si estuviera en una escalera mecánica. Muy bien. Ahora quiero que baje del nivel A al nivel B. Aún sabe que esto funcionará, deje que suceda. Sienta cómo sucede, como si estuviera bajando en una escalera mecánica del nivel A al nivel B, diez veces más profundo, automáticamente. Excelente.

Ahora descienda del nivel B al nivel C, su fondo de relajación para hoy. Sabe que esto funcionará, deje que suceda. Sienta cómo funciona. Sienta cómo desciende diez veces más profundo al nivel C.

Excelente.

Sugestiones para la autohipnosis

1. Cada día me vuelvo mejor en todos los aspectos.
2. Siento más energía vital por la mañana, y me gusta.
3. No hay límites para mi habilidad para tener éxito.

4. Hago ejercicio todos los días, y me gusta.
5. Presto más atención a los demás, y de verdad me gusta hacerles cumplidos.
6. Cada día me siento más seguro de mí mismo.
7. Mi confianza en mí mismo está aumentando con rapidez.
8. Cada día tengo más energía y resistencia.
9. Al final del día, todavía estoy lleno de energía, fresco y lleno de vida.
10. Hablo fácil y con tranquilidad, y mis pensamientos fluyen libres en mi mente.
11. Mi memoria mejora cada día.
12. El volumen de mi memoria está aumentando.
13. Durante el estudio, mi mente está clara y precisa, y retengo en la memoria lo que aprendo.
14. Cuando aprendo algo, estoy del todo absorbido y emocionado.
15. Lo que sea que aprenda, podré recordarlo con facilidad.
16. Mi trabajo está dando cada vez más resultados.
17. Disfruto trabajando con otros.
18. Estoy más interesado en otras personas y eventos que no están directamente relacionados con mi vida.
19. Cuando juego a los bolos (golf, etc.), mi mente está centrada por completo en lo que estoy haciendo.
20. Me estoy convirtiendo en una persona interesante y valiosa; tengo mucho que ofrecer.
21. Estoy del todo relajado cuando hablo con otros.
22. Me estoy volviendo más seguro de mí mismo y puedo defenderme.
23. Obtengo gran placer de lo que hago.
24. Encuentro momentos felices en la vida y disfruto más de ella.
25. Puedo cambiar mi vida en cualquier dirección.
26. Puedo controlarme a través de la relajación.

27. Mis ejercicios de autohipnosis tienen el efecto deseado en mí.
28. Entiendo que logro mis metas a través de la autohipnosis.
29. Soy único. Soy único y estoy muy contento conmigo mismo.
30. Me relajo con facilidad también fuera de casa, en compañía de otros.
31. Con cada día que permanezco en este trabajo, me estoy preparando mejor para el futuro.
32. Tengo éxito y alcanzo mis metas.
33. Siempre estoy preparado y puedo manejar la tarea.
34. Mi cerebro absorbe la información como una esponja, y en las pruebas recuerdo todo con facilidad.
35. Recuerdo las respuestas correctas para las pruebas.
36. Cada noche duermo como un bebé.
37. Encuentro dificultades y conflictos con calma y sin dificultades los manejo.
38. El pasado está muerto y yo estoy libre.
39. Estoy vivo, feliz y libre.
40. Amo la vida y comienzo cada día con entusiasmo.
41. Mi energía es infinita, me siento lleno de vida.
42. Administro mi tiempo de manera excelente.
43. Soy amado.
44. Miro al futuro con una actitud positiva, segura y brillante hacia mí mismo.
45. Cada día me comportaré como la persona que quiero ser.
46. Crearé una actitud saludable, segura y positiva hacia mí mismo.
47. Para mí, X cigarrillos al día son más que suficientes.
48. No fumo y nunca fumaré en mi vida.
49. Los cigarrillos son veneno para mí, y rechazo el veneno en todas sus formas.

50. Fumar no está de moda, no me interesa.
51. No bebo y nunca beberé en mi vida.
52. El alcohol es veneno para mí, y rechazo el veneno en todas sus formas.
53. Siento una mayor sensación de satisfacción con menos comida cada día.
54. Descubro que como más despacio y presto más atención al sabor de la comida.
55. Solo como en el momento correcto, poco y de la manera en que se debe.
56. Estoy seguro de que perderé peso.
57. He decidido ser delgado y atractivo.
58. Me lleno rápido.
59. El azúcar es veneno para mí, y rechazo el veneno en todas sus formas.
60. Evito el consumo de azúcar, alcohol, café y tabaco.
61. Las drogas me repugnan.
62. El perdón borra la culpa y el miedo, y estoy perdonado.
63. Perdono a todas las personas que alguna vez me hicieron daño en el pasado, y estoy libre.
64. Te perdono (nombre) y te libero.

Instrucciones para la autohipnosis

Método básico

1. Adopte una posición segura y cómoda.
2. Establezca un límite de tiempo para usted mismo.
3. Levante y baje su dedo índice. Cuando su dedo se detenga, cierre los ojos y entre en un estado profundo de

hipnosis. CAMBIE SU INTERRUPTOR A LA POSICIÓN APAGADO.

4. Mientras esté bajo hipnosis, NO PIENSE EN EL TIEMPO, su subconsciente se encargará de ello.
5. Salga del estado de hipnosis cuando sienta que el tiempo se ha agotado.

Método para usar una grabación con técnica de profundización

1. Adopte una posición segura y cómoda.
2. Presione el botón *reproducir* en su grabadora.
3. Levante y baje su dedo índice. NO SE ESTABLEZCA UN LÍMITE DE TIEMPO, LA CINTA LE AYUDARÁ A DESPERTARSE. CAMBIE SU INTERRUPTOR A LA POSICIÓN APAGADO.
4. La cinta lo sacará del estado de hipnosis al finalizar.

Cómo realizar autosugestiones

1. Escriba la sugestión en una tarjeta u hoja de papel apropiada.
2. Adopte una posición segura y cómoda.
3. Establezca un límite de tiempo para usted mismo.
4. Mantenga la sugestión en la mano izquierda y léala cinco veces despacio y concentrándose en cada palabra.
5. Cuando comience a leerla por quinta vez, levante su dedo índice. Cuando esté leyendo la última palabra, baje su dedo y entre en un estado de hipnosis. CAMBIE SU INTERRUPTOR A LA POSICIÓN APAGADO.
6. Mientras esté bajo hipnosis, NO piense ni intente fomentar la sugestión. Esto hará que la sugestión no funcione. Solo

relájese. Puede notar que las palabras de la sugestión flotan en su mente. Pueden no estar en orden. No pasa nada. Tan solo permanezca relajado.

7. Salga del estado de hipnosis cuando sienta que el tiempo se ha agotado.

Para las primeras dos semanas

Durante este período, realice solo una sugestión a la semana. Después de la primera semana, puede cambiar la sugestión y usar otra durante toda la semana siguiente. Debería realizar la sugestión dos o tres veces al día.

Para la tercera y cuarta semana

Puede cambiar las sugerencias todos los días, pero no más de una sugestión por día. Realice sugerencias, al menos, dos veces al día.

Después de la cuarta semana

Puede realizar tantas sugerencias como quiera; tan a menudo como desee, pero límite a una sugestión por cada sesión de hipnosis. A veces use su cinta con la técnica de profundización para alcanzar y mantener niveles más profundos de hipnosis.

Sacar los sentimientos a la superficie

Apago mis sentimientos porque

Me siento seguro cuando

Si alguna vez pierdo el control

Si usted me conociera mejor, entonces

Mientras estoy ocupado, yo

Si alguna vez me dejo llevar

Si alguna vez me rindo

Debo ser más fuerte porque

Si alguna vez deajo salir la ira

Si sintiera toda mi tristeza

No experimento sentimientos de alegría porque

Cuando experimento mis sentimientos sexuales.

Por un lado, siento que

Por otro lado

Me siento impotente cuando

Siento dolor en el corazón porque

Si de verdad me amas, tú

Cada vez que me castigas

Siento excitación sexual cuando

Si alguna vez me declaro

Cuando me enamoro, siento

Me siento culpable porque

Me siento culpable en

Cuando crezca

SECRETOS POCO CONOCIDOS PARA UNA SESIÓN DE HIPNOSIS EXITOSA

¿Qué salió mal? Al salir de su oficina, él encendió un cigarrillo. Después de todo, usted hizo todo lo posible por él. Le preguntó si tenía alguna pregunta sobre la hipnosis, y él dijo: «No». Dijo que ya había visitado a varios hipnotizadores antes de reunirse con usted. Pensó que él entendía la esencia de la hipnosis. Al hipnotizarlo, utilizó su introducción progresiva favorita a la relajación. Aplicó la técnica de profundización. Sí, no realizó la prueba de profundidad, ya que parecía estar bastante sumergido en la hipnosis. Le leyó el «Texto» y le hizo imaginar cigarrillos cubiertos de residuos tóxicos, una calavera y huesos cruzados en ellos. Dijo que los cigarrillos sabrían a gasolina. ¿Qué salió mal, ya que todo se hizo de manera correcta, no es así?

¡NO! Casi todo lo hizo mal. Cuando una persona viene a usted diciendo: «Los hipnotizadores a los que acudí antes de usted no pudieron ayudarme», usted debería exclamar en su

interior «¡hurra!», ya que él acaba de simplificar de modo significativo su trabajo.

Una sesión de hipnosis exitosa no debería ser una feliz coincidencia. Debería lograrse mediante un plan general estándar de sesión de hipnosis que puede usar de cliente a cliente. Este plan general, a menudo cambiante, proporcionará al cliente los medios que necesita para alcanzar su objetivo. Muchos hipnotizadores todavía usan ideas y conceptos obsoletos. Están convencidos de que si el cliente sigue al pie de la letra sus instrucciones, logrará el éxito. Los hipnotizadores a menudo pueden insinuarlo, con lo que dan al cliente la impresión de que pueden inducir los cambios deseados. ¡PERO NO ES ASÍ! Desde el principio, el hipnotizador debe proporcionar al cliente el conocimiento que necesita para lograr su objetivo. En otras palabras, antes de la inducción de la hipnosis, debe ilustrar al cliente sobre la hipnosis y decirle qué debe hacer para tener éxito. Antes de la inducción, él debe darse cuenta de que la responsabilidad del éxito o fracaso recae sobre él, no sobre usted. Debe entender que usted no es un mago, sino solo un mentor experimentado y que, si sigue sus consejos, sin duda tendrá éxito.

El primer requisito para una sesión de hipnosis exitosa es expandir y fortalecer la imaginación del cliente y darle esperanza. La primera oportunidad para hacer esto aparecerá durante su primera conversación telefónica con el cliente. Debe usar las posibilidades de la PNL y la hipnosis para convencer al cliente de que al fin ha encontrado a una persona que sin duda tiene las habilidades y la experiencia para ayudarlo a lograr su objetivo o aliviar su problema. ¿Cómo lograr esto? Simple. No importa qué problemas le preocupen el cliente, ya sea un caso grave de hongos sudafricanos con diarrea severa y miedo al sexo opuesto en lo más alto, cuando pregunta si puede ayudar, siempre

responde lo mismo. Tan solo diga con confianza: «Es simple. Nos encontramos con esto todo el tiempo». Desde el momento en que cuelga el teléfono hasta que llega a la reunión con usted, sus esperanzas aumentan significativamente. La ley psicológica principal: «Lo que la mente espera tiende a suceder» controla el sistema de creencias del cliente.

Cada sesión de hipnosis tiene tres partes diferentes y muy importantes. Cada una de ellas debe ser realizada por completo.

La primera parte de sesión de hipnosis

La primera parte es la más importante: la entrevista antes de la inducción a la hipnosis. Esta entrevista consta de dos partes. Primero, la presentación del cliente. Aquí él le describe cómo percibe su problema. Por lo general, el cliente no se da cuenta de la esencia de su problema, pero, aun así, debería escucharlo, porque después de que se exprese, se sentirá mejor. Además, durante este tiempo, usted deberá conocer más sobre el cliente y establecer una buena relación. En segundo lugar, debe liberar al cliente de cualquier miedo o prejuicio relacionado con la hipnosis. Recuerde la segunda ley psicológica de la hipnosis: «El miedo del cliente al estado de hipnosis y su susceptibilidad a la hipnosis están directamente relacionados». Esto solo significa que no existen malos clientes. Este es un antiguo concepto que hoy no tiene ningún valor.

¡Lo único que puede impedir que una persona mentalmente sana alcance con rapidez el estado de hipnosis es el MIEDO!

Cuando el cliente le dice que no puede ser hipnotizado porque tiene una mente fuerte, se trata de una afirmación defensiva que significa que tiene miedo. El miedo a la hipnosis proviene de la ignorancia. Ilustre al cliente sobre la hipnosis y el miedo desaparecerá.

Existen dos puntos de vista sobre cuánta información sobre hipnosis proporcionar al cliente durante la conversación. El primero es preguntar al cliente qué le interesa acerca de la hipnosis y tan solo responder a las preguntas. Recuerde, su objetivo es liberar al cliente del miedo. El cliente puede afirmar que ya sabe todo sobre hipnosis y que no tiene preguntas para usted. Después de eso, comenzará el proceso de hipnosis y descubrirá que se enfrenta a un caso muy sencillo o que el cliente rechaza por completo la hipnosis. Esto es porque no tenía preguntas. **SABÍA** que podía controlar su mente y **HACERLE** hacer cualquier cosa que quisiera. En este caso, todavía tiene muchos prejuicios que causan **MIEDO**. El cliente debe entender cómo funciona la hipnosis, qué sucederá durante la sesión y que él tiene el control total de la situación.

El otro punto de vista sobre informar al cliente es usar el tiempo de la entrevista para discutir en detalle la hipnosis y cómo funciona, incluyendo las limitaciones. Si el cliente ha fallado con otro hipnotizador, puede que esto se deba a que el hipnotizador no dedicó suficiente tiempo a la entrevista para liberarlo de sus miedos y prejuicios. A medida que el cliente aprenda sobre la hipnosis de usted, entenderá por qué falló con el otro hipnotizador y comenzará a verle a usted como un experto, aumentando así su fe en el éxito.

La segunda parte de sesión de hipnosis

La segunda parte de una sesión exitosa es la hipnosis en sí. Esta parte puede dividirse en cuatro partes más. La primera de ellas es la inducción. Recuerde la siguiente regla importante sobre la inducción: «Cuanto más tarde en el día, más corta debería ser la inducción». Si está llevando a cabo una sesión a las ocho de la noche con alguien cansado del trabajo, no utilice la

inducción progresiva de relajación. Si lo hace, no se sorprenda cuando el sonido de los ronquidos llene la habitación. En este caso, el método de relajación de Elman sería mucho más efectivo.

La segunda parte viene después de alcanzar el nivel de trance, cuando está seguro de que el cliente está en un estado sonambúlico. Verifique al cliente para asegurarse de que realmente ha alcanzado este estado. Utilice para ello la técnica de conteo regresivo mental de Elman, la prueba de catalepsia o cualquier otra prueba de su elección. Si el cliente aún no ha alcanzado el estado requerido, continúe aplicando otras inducciones hasta que alcance el sonambulismo. La prueba oculta de estratificación funciona mejor.

En la tercera parte, realice la terapia o aplique las sugerencias necesarias para lograr los cambios requeridos en el cliente. Es importante elegir la terapia adecuada para el cliente. Por ejemplo, si una persona sufre de depresión, ninguna sugestión directa para sentirse bien funcionará. En tal caso, tendrá que usar la regresión indirecta al pasado para descubrir la verdadera causa de la depresión, luego aplicar una de sus terapias de transformación rápida para neutralizar el efecto del trauma psicológico y terminar con una prueba compleja y probada para liberar al cliente de todas las emociones negativas residuales. Deberá continuar las sugerencias hasta que el cliente las acepte por completo.

La cuarta y última parte es a menudo descuidada. Es la entrevista poshipnótica. Ni el cliente ni muchos hipnotizadores entienden que cuando una persona abre los ojos y sale del trance, no significa que ha salido del estado hipnótico.

En el siguiente minuto o minuto y medio, el cliente todavía está en un estado en extremo sugestionable. Utilice este minuto de hipersugestionabilidad para aplicar la ley de estratificación hipnótica y reforzar las sugerencias que el cliente acaba de recibir. En muchos casos, la comprensión y el uso de la ley de

estratificación en este momento pueden dar como resultado una sesión exitosa que al principio parecía un fracaso. La comprensión y el uso de la ley de estratificación de sugerencias es, quizás, su principal herramienta para las técnicas de sugestión directa, que puede ayudarle a lograr una aceptación permanente de sus sugerencias por parte del cliente de manera instantánea.

Recuerde, su herramienta principal es su voz. Debe poder usar su voz como un artista usa un pincel para pintar. Los hipnotizadores exitosos ya no se adhieren al principio de la voz monótona (la voz hipnótica). El control de su voz es importante porque cuando el cliente está en un estado de hipnosis, usted está hablando con el subconsciente emocional. Esta parte emocional reacciona con intensidad a las palabras y las frases emocionales. Si desea realizar sesiones exitosas de verdad, preste suficiente atención a la emotividad de su voz cuando su cliente está en trance.

Recuerde el concepto de visualización. Hoy en día, los hipnotizadores destacados, con algunas excepciones, hacen todo lo posible para evitar las técnicas de visualización. La razón de esto es el reciente descubrimiento de que solo entre el 18% y el 20% de la población es capaz de crear una imagen en su mente. Cuando le pide al cliente que imagine algo en su mente y no puede hacerlo, surge un sentimiento de incapacidad para seguir instrucciones, lo que genera inseguridad. Si esto sucede, todas sus sugerencias posteriores serán rechazadas. Por lo general, el cliente no le dirá que no puede imaginarse una imagen cuando usted le pide que lo haga. Más bien, se irá después de la sesión sin los cambios deseados. Como su negocio depende de las recomendaciones de sus clientes, no puede permitir que esto suceda.

Otra razón para evitar las técnicas de visualización generales es que la imagen que le pide a su cliente que cree puede asustarlo, lo que lleva a una reacción no deseada.

En mi opinión, el uso de la visualización es un método bastante lento para alcanzar el objetivo final. Con las técnicas rápidas y no visuales disponibles hoy en día, cada vez más hipnotizadores, a excepción de aquellos que trabajan en áreas específicas de ayuda en enfermedades, prefieren eliminar las técnicas que solo funcionarán con éxito en el 20% de los clientes.

Como puede ver, las sesiones de hipnosis exitosas requieren más que buenas habilidades de hipnotizador. También es importante organizar las sesiones, paso a paso, lo que permitirá que sus sesiones se desarrollen de la manera que usted necesita.

LA REGRESIÓN HIPNÓTICA

La regresión hipnótica es la experiencia del cliente de los eventos psíquicos del pasado; es un retorno psíquico a un tiempo o lugar anterior.

En general, la regresión se utiliza con dos propósitos:

1. Como un método para detectar las causas originales que provocan sentimientos y eventos posteriores que dejan huella.
2. Para relajarse. Para personas que desean revivir eventos del pasado tan solo por placer, por curiosidad o por autogratiicación.

Sin embargo, en casos judiciales, la regresión a veces se usa para que el cliente pueda recordar hechos y detalles relevantes para el juicio que no puede recordar estando consciente. El hipnotizador debe ser cauteloso en extremo para asegurarse de que no está dirigiendo el pensamiento del cliente.

Hasta cierto punto, la regresión puede lograrse en las etapas ligeras de la hipnosis. En estas etapas, es probable que los recuerdos del cliente sobre eventos pasados estén en tiempo pasado.

Las regresiones más convincentes pueden lograrse en niveles más profundos de hipnosis, como el sonambulismo, donde los recuerdos del cliente probablemente se expresarán en tiempo presente. A menudo, en estas etapas, la voz del cliente, su habla y sus modales pueden volverse como eran en el momento que está recordando.

En cualquier regresión donde la recolección de información es importante para el éxito o para resolver una disputa, alguna prueba de profundidad es deseable para verificar la idoneidad del estado de hipnosis, los motivos del cliente, su actitud general y patrón de pensamiento pueden ser considerados para determinar la precisión de los datos revelados.

Algunos signos a los que prestar atención para determinar la regresión:

- Signos negativos: Expresión facial que indica intentos conscientes de recordar o articulación clara al hacer preguntas. Ausencia de cambios en la frecuencia respiratoria al recordar detalles emocionantes. Ausencia de lágrimas al recordar detalles tristes. Ausencia de reacción visible a incidentes aterradores. Falta de signos de alegría al recordar momentos felices.
- Signos positivos: Ningún signo de contemplación de respuestas o eventos. Aceleración de la respiración al recordar eventos emocionantes. Lágrimas o tristeza evidente al recordar eventos tristes. Reacción física y emocional obvia al recordar cualquier caso emocional, bueno o malo.

Diversos aspectos importantes

Durante muchos años, el gran potencial de la hipnosis no fue notado por muchas personas debido a su simplicidad. La psicología nos ha enseñado a buscar causas profundamente ocultas, abstractas, complejas, entrelazadas, confusas y multifacéticas para cada trastorno mental. ¡En la mayoría de los casos, todo no es tan complicado!

Debido a toda la publicidad a la que se ha sometido la psicología en las últimas décadas (a diferencia de la parapsicología), que ha llevado a la inculcación de ideas, nos resulta difícil dejar de lado nuestros intentos a menudo inútiles de resolver problemas a nivel consciente. Yo uso la racionalidad de la conciencia para hacer cambios en el CONFLICTO EMOCIONAL (desequilibrio de pensamientos y energía emocional) entre el pasado almacenado en nuestro subconsciente y nuestra existencia consciente actual.

Mientras usemos la justificación lógica consciente racional para resolver un problema, intencionalmente permitimos que nuestra conciencia controle la situación como pensamiento crítico analítico. ¡Entonces, no tenemos buen acceso a la fuente del problema en el subconsciente!

Realizar la regresión es bastante simple. En lo que hemos llamado *práctica ética*, hay repeticiones inevitables de partes de la sesión de hipnosis llamadas de diferentes maneras. Como saben, la charla preliminar es parte de una introducción exitosa a la hipnosis, y la introducción comienza con una charla preliminar. Cuando se lleva a cabo la regresión como parte de cualquier proceso de transformación, la regresión se convierte no solo en una técnica de análisis, sino también en una parte importante de la transformación. Revivir los eventos originales que subyacen al problema es una forma de limpieza, con algunas sugerencias

de control adecuadas durante las abreacciones, así como la percepción de sugerencias correctivas relacionadas con el evento durante y justo después de las abreacciones. La capacidad de tal evento del pasado para afectar de manera negativa al cliente, ahora o en el futuro, ahora se ha eliminado. Es decir, en algunos casos, la terapia termina en la etapa de análisis.

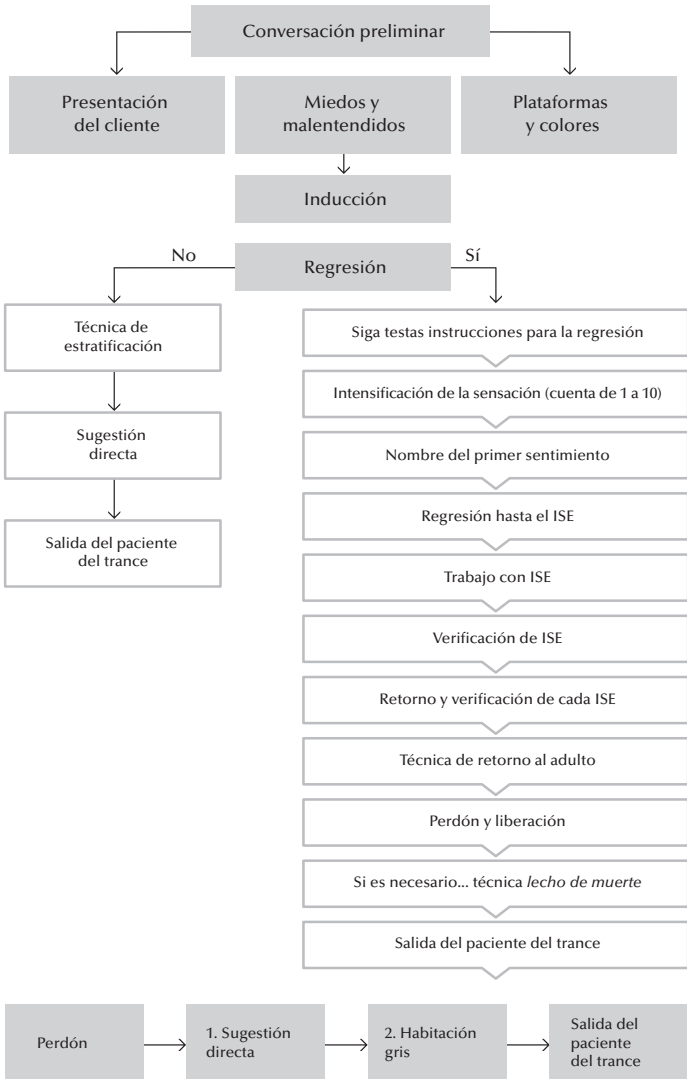
Las sugerencias de control poshipnóticas y las sugerencias antes de que el paciente salga de la hipnosis siempre deben ser del todo positivas y generar expectativas felices; por lo tanto, se convierten en parte de la terapia.

Cuando el cliente está hipnotizado, la regresión se logra mediante una técnica simple de sugerirle al cliente que esto sucederá. Sin embargo, recuerde que el cliente no debe tomar decisiones analíticas. Por lo tanto, sus sugerencias deben ser tan completas y simples en detalle que esto podría suceder sin que el cliente involucre su conciencia y decida CÓMO hacer lo que sugiere.

La parte más difícil del hipnotismo para lograr resultados es el pensamiento. Durante la charla preliminar, observar y escuchar le ayudará a determinar correctamente la mejor técnica de sugestión para usar con este cliente, ¡y también a implementarla!

En otras palabras, ¡su introducción!

Plan de trabajo con el paciente



Instrucciones para la técnica de regresión

Con voz firme y segura, diga lo siguiente: «Quiero que sepa que si encuentro resistencia, no podré hacer mi trabajo. No podré ayudarle. Si trabaja conmigo, estoy seguro de que podré ayudarle».

Después de lograr el sonambulismo

Cuando está relajado como ahora, puede volver a vivir cualquier parte de su vida. Siempre hemos pensado que lo que hemos vivido ha sido olvidado por nosotros, o está almacenado en nuestra memoria. En realidad, siempre estará con nosotros en cada minuto y cada día. Todo esto es parte de nosotros. Vivimos nuestra vida a la luz de las acciones reflejadas. Todo lo que hicimos antes, lo hacemos en nuestras mentes. Por lo tanto, me gustaría que volviera a su infancia y descubriera si existía (*el problema declarado*) cuando era un niño pequeño. (*Explique a dónde planea llevar al cliente: al jardín de infancia, al primer grado, a un cumpleaños, etc.*)

Voy a llevarle de regreso a (*nombre el lugar*). Cuando levante su mano y la baje, estará en (*nombre el lugar*). No intente recordarlo con su conciencia, eso siempre lo estropea todo. En otras palabras, solo dígame a sí mismo: «Quiero que esto suceda y sucederá». Así que cuando levante y baje su mano, sucederá en (*nombre el lugar*), y se verá en ese lugar con tanta claridad como la primera vez, y hablaré con el pequeño (*nombre del cliente*). Cuando levante su mano y la baje, estará allí, así que solo relájese por completo y mire cómo sucede.

Levante y baje la mano

El siguiente texto funcionará si está llevando al cliente de regreso al primer grado. Si está llevando al cliente a otro lugar, adapte el texto.

(Nombre), está en primer grado. ¿Le gusta el primer grado? Mire alrededor. ¿Le gustan los niños? ¿Le gusta el maestro? (nombre) Dígame, está en primer grado y todo parece claro y comprensible. ¿Se divierte en primer grado? Mírese a sí mismo, ¿tiene algún problema con (nombre el problema que el cliente quiere resolver) en primer grado?

Dependiendo de las respuestas, mueva al cliente un año hacia delante o hacia atrás en la dirección que crea que debe continuar la búsqueda para encontrar el ISE o el punto de inicio del problema actual del cliente. Lleve al cliente a una situación donde esté haciendo algo que le guste y repita el texto y las preguntas del párrafo anterior.

Diga: «Ahora voy a levantar y bajar su mano, cuando lo haga, estará en el primer día cuando usted (nombre el problema), y sabrá qué lo causó». (Levante y baje la mano, diga: «¡Lo que sucedió hoy es la causa de [nombre el problema] para el pequeño niño/niña!»).

Deje que el cliente reviva los acontecimientos y cambie su relación ante ellos

1. Voy a contar del uno al diez. Mientras cuento del uno al diez, quiero que se centre más en este sentimiento. *Comienza a contar con sugerencias intermitentes de creciente concentración en este sentimiento.*
2. Esta vez contaré del uno al tres mientras lo toco la frente. Luego le haré una pregunta. Darás la respuesta por letras. *Cuenta 1, 2, 3 (tocándose la frente). ¿Qué le hace sentir _____? Responde rápido.*
3. Voy a tocarle la frente de nuevo, cuando lo haga, dirás una oración, una frase o un párrafo que incluya la palabra _____.

4. Muy bien, ahora contaré del diez al uno. Mientras hago esto, estaremos retrocediendo a un tiempo más temprano, relacionado con este sentimiento _____
_____ (Cuenta en orden inverso del diez al uno, con sugerencias intermitentes de viaje en el tiempo. Luego, tocando con suavidad la frente del cliente, diga): «¿Dónde está ahora? ¿Dentro o fuera? ¿Es de día o de noche? ¿Está solo o con alguien? Cuénteme, ¿qué está pasando?, haga un recuento».

Registre las respuestas a las preguntas en papel o en cinta para usarlas en técnicas de divulgación y mantenerlas en el archivo del cliente para la próxima sesión, si es necesario.

Continúa con las técnicas de divulgación

Corredor de regresión

«Ahora, (*nombre*), manteniéndose profundamente relajado y sumergido en el estado de hipnosis, quiero que se encuentre en un corredor agradable, luminoso y acogedor. Se siente como en casa, está cómodo, está libre de cualquier miedo y preocupación».

«Mirando el corredor frente a usted, nota que a su izquierda hay una pared lisa y vacía hasta el final del corredor. A su derecha, a igual distancia unas de otras, hay puertas hasta el final del pasillo. En cada una de estas puertas hay un número. Estos números son años de su vida; su edad con cada año. Mira a la derecha y ve que está frente a la puerta con su edad actual. En la siguiente puerta, la edad es un año menor, en la siguiente un año menor aún y así sucesivamente: puertas con su edad hasta el final del pasillo».

«En la cuenta de uno quiero que empiece a caminar despacio por el pasillo. Mire cada puerta por la que pasas. Dese cuenta de que detrás de cada puerta hay un año especial de su vida, allí están todos los recuerdos, buenos y malos, de ese año; todos procesados, así que solo los verá si quieres. Cuando se acerque a una puerta en la que sienta la necesidad o el deseo de parar, deténgase y hágamelo saber levantando el dedo índice».

«En la cuenta de uno quiero que comience el movimiento». *Cuenta con cada exhalación del cliente.* «Tres, dos, ¡uno!».

Ahora siéntese en silencio y espere con paciencia la señal. Cada cliente se mueve a su propio ritmo, así que ¡ESPERE! Si espera más de cuatro o cinco minutos y le parece mucho tiempo, pregúntele: «¿Dónde estás ahora?».

Cliente: «Alrededor del quince». ¡Lento!

Hipnotizador: «¿No ha habido puertas donde le gustaría detenerse?».

Cliente: «No».

Hipnotizador: «Bien, siga moviéndose por el pasillo. Compruebe las otras puertas. Si pasa todo el pasillo sin encontrar la puerta correcta, deme la misma señal que si se hubiera detenido en una puerta».

Vuelva a esperar. Cuando el cliente le dé la señal, pregunte: «¿Dónde está?».

Cliente: «En la sexta».

Hipnotizador: «A la cuenta de uno, abra la sexta puerta, entre en la habitación y cierre la puerta detrás de usted. Descubrirá que ha entrado en una habitación bastante grande y rectangular con paredes blancas vacías. La única cosa que encontrará en la habitación será un pedestal en el centro, con una altura similar a la de su cintura. El pedestal tiene dos botones; uno rojo y otro verde. Vaya al pedestal y deténgase. Luego deme la señal, como antes».

«Tres, dos, uno. Entre y cierre la puerta detrás de usted, y vaya al pedestal. Avíseme cuando llegue».

Después de la señal...

«A la cuenta de uno, presione el botón verde. Cuando lo haga, un evento o caso importante de ese año aparecerá en la pared frente a la puerta por la que entró, o surgirá en su memoria. Cualquier opción será válida. Cuando necesitemos detener este evento, presione el botón rojo y desaparecerá con rapidez. Así que, a la cuenta de uno, presione el botón verde y luego dígame en voz alta lo que sucedió; en su memoria o en la pared. No haga preguntas, solo dígame lo que sea».

«Tres, dos, uno. ¡Presione el botón verde!». *De nuevo, sea paciente y espere; un minuto completo o más si es necesario.*

En este punto, ¡esté preparado! Cuando el cliente presione este botón, casi cualquier cosa, desde una completa falta de respuesta hasta una aparente histeria total, puede suceder. ¡Este es un momento emocionante!

El subconsciente siente por qué está ahí y sus primeros intentos de revelar y liberar lo que almacena en gran medida determinan las quejas del cliente.

Confíe en el siguiente hecho: cuando el cliente le revela lo que le viene a la mente en este momento, es todo o parte de lo que está buscando. En cualquier caso, es muy importante y está relacionado con el caso. Puede ser una violación, rechazo, muerte de un ser querido, separación, accidente, enfermedad, peleas de la infancia; casi cualquier evento emocionalmente traumático. Pero sea lo que sea, cuando se revela de esta manera, es importante para la terapia del cliente. Puede estar seguro de que esto es cierto.

Pero ¿qué pasa si el cliente pasa todo el pasillo sin darte una señal?

Esto sucede muy rara vez, pero SUCEDE. Indica una de las cuatro cosas:

1. El cliente entendió mal sus instrucciones. ¡Piense! ¿Fue su sugestión lo bastante clara para el subconsciente?
2. El cliente no está, al menos en este momento, en estado de hipnosis. Discuta esto con él. Tal vez estaba tan interesado y temía perderse algo que no pudo relajarse. ¡Y necesita saber más sobre la clasificación y prueba de los clientes!
3. En casos raros: El evento de sensibilización inicial (ISE) del cliente ocurrió antes del nacimiento y no hay eventos de sensibilización subsiguientes (SSE) específicos. Comience de nuevo. Coloque otra puerta llamada «útero» al final del pasillo, deje que el cliente entre en esa habitación cálida y oscura; está volviendo al útero de su madre, y dígame: «Sienta la seguridad y la paz. Escuche el latido del corazón de su madre. Sienta cómo se vuelve más joven y más pequeño, como un feto, hasta el momento mismo de su concepción. Dígame cuando sienta alguna incomodidad».
4. Es necesario llevar al cliente desde la concepción, el desarrollo hasta el feto completo, las contracciones de su madre, su propio nacimiento, y luego por el pasillo hasta el día de hoy, cuando esté listo para regresar.

En la regresión a la vida pasada, el momento más importante es cuando su alma se separa del cuerpo y se va a donde espera nacer en su vida. Debes hacer todo para que el alma se vaya con un sentimiento positivo o neutral.

Técnica de la habitación gris

Esta técnica es perfecta para limpiar la mente del cliente de pensamientos y emociones negativas.

«Y ahora, que se siente bien, seguro y cómodo, permanezca relajado e hipnotizado. Su relajación y su estado hipnótico se vuelven cada vez más profundos y completos. Imagínesse en una cómoda y pequeña habitación gris. Se siente como en casa, cómodo y tranquilo».

«Es una pequeña habitación redonda con paredes grises y un techo abovedado. Como podría ser una carpa por dentro; y se da cuenta de que esta habitación gris es realmente su subconsciente, su núcleo, el centro mismo de usted».

«De repente, se da cuenta de que hay trozos de papel pegados a las paredes de la habitación. Algunos son blancos, otros son rojos».

«Se acerca a la pared, se da cuenta de que en los trozos de papel rojos están escritos pensamientos negativos y energía emocional de su pasado tales como miedo, duda, sentimiento de culpa, odio, preocupación, sentimiento de rechazo e infelicidad. Todos los pensamientos negativos, opresivos, supresivos y energía emocional y sentimientos de su pasado se guardan en esta habitación de su subconsciente, en estos pequeños trozos de papel rojo».

«¡Sabe lo siguiente! Puede arrancar estos trozos de papel rojo de las paredes, puede arrugarlos en sus manos, recoger tantos como pueda y llevarlos al centro del suelo, donde hay un agujero de unos 15 centímetros de diámetro, y tirarlos en ese agujero. Verá cómo se disuelven en la oscuridad. ¡No volverán nunca más!».

«Puede sentir que en cuatro o cinco viajes, recogiendo puñados, llevándolos al agujero y tirándolos, puede deshacerse de todas las emociones negativas. Así que ahora, a la cuenta de uno, quiero que empiece a trabajar en esto. Me sentaré en silencio hasta que haya terminado. Una vez que lo haga, hágamelo saber, dando una señal con el dedo índice».

«A la cuenta de uno, empieza. ¡Limpia todo! ¡Tres, dos, uno!».

Sea paciente y espere. Algunos clientes pueden tardar de cuatro a cinco minutos.

Si observa signos de molestia y tensión, tan solo pregunte: «¿Qué sucede?». Es probable que escuche una respuesta como: «¡No puedo despegar la hoja!».

Hipnotizador: «¿Cuál de ellos no puedes despegar?».

Cliente: «¡Odio!», o miedo o sentimiento de culpa, etc.

Hipnotizador: «Está bien, tócala con la mano. A la cuenta de uno, toda resistencia desaparecerá y, con un pequeño esfuerzo, la hoja caerá en su mano». «Tres, dos, ¡uno!». Chasquea los dedos, pero no demasiado fuerte.

En este punto, si el cliente aún muestra signos de tensión o parece que no puede despegar el pedazo de papel y relajarse, sugiérale que recuerde esa hoja y la deje por el momento, que se ocupe de las demás y le dé una señal cuando haya terminado de deshacerse de todos los que puede. Explíquele que no debe temer dejar la hoja, ya que volverá y tratará con ella más tarde.

«Ahora, note que los trozos blancos, buenos, positivos, energizantes, pensamientos útiles y energía y sentimientos positivos, se expanden, crecen y llenan todo el espacio liberado por los trozos rojos de los que se ha deshecho; crecen, ¡se expanden hasta que llenan todas las paredes y el techo con un hermoso color blanco positivo y maravilloso! Sienta el resurgimiento de la energía positiva dentro de usted cuando note que el agujero en el techo se cierra por sí solo y el ambiente en la habitación se vuelve blanco, hermoso, limpio, energizante, blanco. Tome una respiración profunda e inhale la pureza, la fuerza y la confianza en sí mismo, el amor, la tranquilidad, la confianza y la libertad de este ambiente. ¡Sienta cómo se adentra en cada célula y átomo de su cuerpo!».

«De ahora en adelante, minuto a minuto, hora tras hora, día tras día, los pensamientos y la energía emocional de su subconsciente seguirán siendo tan positivos, tan calmados y estables como ahora, cuando cada parte de usted, su cuerpo y su mente, permanece tranquila, objetiva y creativa; y funciona de manera perfecta, tal como Dios lo concibió».

(Pausa corta).

«A la cuenta de uno, todas estas imágenes desaparecerán, pero los efectos positivos permanecerán. Tres, dos, ¡uno! Las imágenes desaparecen y está relajado e hipnotizado, descansando, aquí, en mi oficina».

Desde aquí puede pasar a algún tipo de hipnoanálisis o terapia especial o, simplemente, realizar sugerencias poshipnóticas y luego despertar al cliente.

Este ejercicio beneficiará a cualquier cliente. Sin embargo, sugiero primero llevar a cabo una encuesta subconsciente directa o regresión, antes de comenzar la limpieza en sí. Si todo va bien, en casos especiales de ISE, la habitación gris servirá como una técnica para limpiar los residuos. Si no surgen ISE o SSE particulares, la técnica será especialmente beneficiosa si se repite en dos a cuatro sesiones.

Nota: Si el cliente no puede despegar algunas hojas rojas, dos hechos son evidentes:

1. Esta emoción está o está directamente relacionada con su problema.
2. Las sesiones repetidas ayudarán a lidiar con esto.

EL PNL EN LA HIPNOTERAPIA

El uso de técnicas de PNL en hipnosis

*PNL es una postura y una metodología
que genera una serie de métodos.*

Richard Bandler

La programación neurolingüística (PNL) es una disciplina relativamente nueva, ya que surgió a mediados de los años 70. La PNL se basa en un gran volumen de conocimiento confiable. La PNL tiene sus raíces en varias áreas de conocimiento unidas por sus dos creadores, Richard Bandler y John Grinder.

Esto sucedió en un momento en que el Dr. Grinder era profesor de lingüística en la Universidad de California en Santa Cruz. Bandler era un estudiante en esta universidad y estaba estudiando matemáticas y ciencias de la computación. Para entonces, el Dr. Grinder ya había publicado varios libros sobre el área de la lingüística conocida como gramática transformacional.

Richard Bandler demostró habilidades excepcionales para identificar y describir con claridad los patrones de diversos

procesos. Este talento se mostró de forma más evidente en la descripción de la comunicación humana. Richard disfrutaba estudiando, analizando y modelando procesos de comunicación en psicoterapia. Entonces comenzó a estudiar las técnicas de la terapia gestáltica. Logró identificar, describir y probar de modo independiente los modelos de este enfoque psicoterapéutico.

Los resultados de este trabajo impresionaron en su entorno, y el éxito en la resolución de tareas difíciles dirigió el talento de Richard hacia el estudio y luego modelado de las técnicas de trabajo de otros especialistas destacados. Con el apoyo de John Grinder, Bandler tuvo la oportunidad de modelar las técnicas de Virginia Satir, la terapeuta familiar más famosa del mundo. Richard identificó con rapidez los siete patrones utilizados por Virginia. Cuando él y John comenzaron a aplicarlos, descubrieron que podían modelar sus métodos de psicoterapia y obtener los mismos resultados.

Como programador de computadoras, Richard sabía que para programar la mente más simple (computadora con estados encendido-apagado), era necesario descomponer el comportamiento en componentes y proporcionar a la sistema señales claras y unívocas. A esta sencilla metáfora, John añadió sus extensos conocimientos en gramática transformacional. De la gramática transformacional, tomaron prestados los conceptos de estructuras profundas y superficiales, que transforman el significado/conocimiento en el cerebro humano. Así comenzaron a construir su modelo de *programación* de personas.

Más tarde, el famoso antropólogo Gregory Bateson presentó a Bandler y Grinder a Milton Erickson, doctor en Medicina. Erickson desarrolló un modelo de comunicación, conocido como «hipnosis ericksoniana». En 1958, la Asociación Médica Americana reconoció que la hipnosis es un medio de

tratamiento útil durante las operaciones quirúrgicas. Cuando Bandler y Grinder modelaron el trabajo de Erickson, descubrieron que podían lograr el mismo efecto. Muchas de las técnicas actuales de PNL se basan en los enfoques que utilizó Erickson.

Sobre la base de esta experiencia e investigación de los factores y principios unificadores, Bandler y Grinder desarrollaron su primer modelo de comunicación, reflejando una comprensión teórica de cómo estamos *programados* a través de los lenguajes (sensoriales y lingüísticos) de tal manera que tenemos acciones regulares y sistemáticas, reacciones, efectos psicósomáticos, etc. Este modelo también definía formas de usar los componentes de la experiencia subjetiva para cambios psicológicos (mentales-emocionales) en el comportamiento humano.

Desde entonces, la PNL ha recorrido un largo camino de desarrollo. El modelo se expandió al incluir datos de otras disciplinas: cibernética (comunicación en sistemas complejos, tanto mecánicos como vivos), filosofía, psicología cognitiva, investigación del inconsciente y neurología. Hoy en día, existen institutos de PNL en todo el mundo y muchos autores aplican PNL en áreas relacionadas con la medicina y la salud, la psicoterapia y el bienestar psicológico, los negocios, la educación, el deporte, la ley, la religión cristiana, etc.

Presuposiciones básicas de la PNL

1. Nadie posee la verdad en última instancia.
2. Todos los clientes son diferentes, cada cliente tiene sus propias ideas sobre lo que es bueno y lo que es malo. Cada persona vive en su modelo del mundo, y ese modelo es inevitablemente diferente del mundo mismo. El mapa no es el territorio.

3. En cualquier situación, cada persona hace la mejor elección de todas las que puede imaginar en ese momento. Es decir, el cliente siempre está en lo correcto a su manera y para sí mismo, y no está obligado a ser una persona agradable en todos los aspectos.
4. En cada persona existe un recurso interno, un potencial interno para resolver sus problemas. Si una persona reconoce el problema, significa que ya sabe (pero puede que no lo reconozca) la solución.
5. Existe una diferencia entre una persona y su comportamiento. El éxito en la comunicación con el cliente depende de la capacidad del terapeuta para entender la forma de pensar y el comportamiento del cliente, es decir, su mundo.
6. Detrás de cada comportamiento hay alguna intención positiva (dirigida positivamente).
7. El sentido de la comunicación reside en la reacción provocada, no en lo que se pretendía transmitir.
8. En la interacción humana, la persona que muestra la mayor flexibilidad y diversidad en el comportamiento tiene la mayor influencia en el resultado. Si siempre haces lo que siempre has hecho, siempre obtendrás lo que siempre has obtenido.
9. La memoria y la imaginación utilizan los mismos circuitos neuronales y potencialmente tienen la misma acción.
10. El conocimiento, el pensamiento, la memoria y la imaginación surgen de secuencias y combinaciones de sistemas de representación.
11. La mente y el cuerpo son partes del mismo sistema cibernético. Por lo tanto, existe paralelismo e interrelación entre nuestros procesos nerviosos internos y nuestro comportamiento observable externo.

12. El método de prueba y error es parte del proceso de aprendizaje. Si no obtuvo los resultados deseados, no significa que haya fallado. No hay fracasos o trabajo fallido, solo hay retroalimentación sobre su interacción y solo necesita analizarla para usarla en el futuro.
13. Puedes llegar a un callejón sin salida si vas sin saber a dónde, y eso puede suceder a dondequiera que vayas.
14. No hay situaciones sin salida. Cada problema tiene su solución.
15. Si no ha logrado el resultado deseado de lo que ha hecho, haga algo diferente, si tampoco hay resultado aquí, haga lo contrario.

Los predicados y palabras que describen el proceso

Cuando nos comunicamos, no podemos evitar comunicarnos. Nadie puede evitar hablar de sí mismo. De esta manera, cada vez que abrimos la boca, realizamos una representación verbal de nuestro modelo del mundo. Esto también se aplica al sistema representativo. Las personas que clasifican y codifican sus pensamientos, sobre todo, de forma auditiva formarán sobre todo predicados auditivos. Los visuales lo harán en el sistema visual, y los cinestésicos en el cinestésico. Solo tiene sentido. Si pensamos en términos de imágenes, sonidos y sensaciones, esto se refleja en nuestros mapas de lenguaje externo: palabras.

El modelo del mundo es un mapa de la realidad, una representación única del mundo, basada en la generalización de nuestra experiencia; la totalidad de los principios de actividad humana.

Por lo tanto, si escuchamos los predicados específicos o las palabras que describen el proceso (en su mayor parte estos son verbos, adjetivos y adverbios) que una persona utiliza, podremos conocer su sistema representativo principal. Por lo tanto, estos predicados son claves de lenguaje (marcadores lingüísticos) para el procesamiento interno de la información por parte de una persona (sistemas representativos). Las claves son información que ayuda a entender las estructuras subjetivas de una persona. Esto incluye claves de acceso visual, predicados, respiración, postura, gestos, tono y tonalidad de voz, etc.

¿Cuál es el valor de saber sobre el uso de predicados en el discurso de su pareja de comunicación? El uso de predicados es el principal indicador de cómo una persona *representa* el mundo y construye su *realidad interna*. Por lo tanto, los predicados nos proporcionan la clave principal para la realidad subjetiva de las personas: el *pase verde* a su pensamiento, sus sentimientos y sus reacciones.

Los predicados también nos ayudan mucho a establecer una buena relación con las personas. Como la sintonía implica lograr armonía, acuerdo y cercanía, el conocimiento y uso de predicados nos permite aprender con rapidez a hablar el idioma de otra persona. Esto nos permite escuchar y usar enseguida los mismos patrones de lenguaje que usa otra persona.

No conocemos una forma más sencilla de lograr una sintonía profunda con otra persona que uniéndonos a los predicados. Verbalmente, se refleja la forma de pensar de otra persona cuando se reflejan los predicados de su sistema representativo principal.

El reflejo es el proceso de reflejar el comportamiento físico de otra persona o de proporcionar retroalimentación sobre su comportamiento.

Unirse a los predicados es un proceso de sincronización exquisito, elegante y elegante. Después de practicar de manera

consciente durante un tiempo, notará que está realizando inconscientemente la adhesión a los predicados. Cuando repite el reflejo al unirse y ajustarse a una persona, se convierte en un patrón inconsciente de sus reacciones y discursos.

Ejemplos de palabras y expresiones sensorialmente definidas (predicados)

Palabras neutrales:

Decidir, pensar, recordar, saber, meditar, entender, tener la intención, darse cuenta, evaluar, decidir, aprender, motivar, cambiar, relacionarse.

Palabras visuales:

Ver, imagen, enfoque, imaginación, percepción, precio, ciego, visualizar, perspectiva, brillar, reflejar, aclarar, considerar, ojo, enfocar, prever, ilusión, ilustrar, notar, vista, mirada, punto de vista, mostrar, aparecer, anuncio, ver, revisión, visión, espectáculo, observar, borroso, oscuro.

Palabras auditivas:

Hablar, acentuar, rima, fuerte, tono, resonar, sonido, monótono, sordo, llamada, implorar, acento, claro, escuchar, discusión, afirmar, hacer una observación, escuchar, resonar, callar, taciturno, vocal, sonar, voz, dice, silencio, disonancia, consonante, armónico, penetrante, silencioso, mudo.

Palabras cinestésicas:

Agarrar, entregar, contactar, empujar, frotar, duro, cálido, frío, rugoso, abordar, apretar, apretar, tensar, palpable, sensible,

tensión, sólido, suave, tierno, apretar, sostener, trepar, soportar, pesado, suave.

Palabras olfativas:

Aromático, fragante, ahumado, etílico, fresco, fragante, apestoso.

Palabras gustativas:

Ácido, salado, dulce, sabroso, jugoso, retrogusto, amargo.

Expresiones visuales:

Veo lo que quiere decir.

Estoy examinando con cuidado esta idea.

Nos vemos cara a cara.

Tengo una idea vaga.

Él tiene un punto ciego.

Muéstreme lo que quiere decir.

Echa un vistazo a esto y ríe.

Esto arrojará un poco de luz sobre el asunto.

Mira la vida a través de gafas de color rosa.

Se ha aclarado para mí.

Sin sombra de duda.

Mirar con escepticismo.

El futuro parece brillante.

La decisión apareció ante sus ojos.

Un espectáculo agradable.

Expresiones auditivas:

En la misma longitud de onda.

Vivir en armonía.

Hablar en lenguaje incomprensible.

Ignorar.

Llamar la atención.
Establecer el tono.
Palabra por palabra.
Inaudito.
Dar audiencia.
Mantener la boca cerrada.
Manera de hablar en voz alta y clara.

Expresiones cinestésicas:

He contactado con usted.
He capturado esta idea.
Deténgase por un segundo.
Lo siento en mis entrañas.
Persona de corazón frío.
Persona fría.
Persona insensible.
Me pica la mano.
No tocar ni con un dedo.
No mover ni un dedo.
Base sólida. Ardiente deseo.
No alcanzar las estrellas del cielo.
Ajustar con suavidad.

Expresiones olfativas y gustativas:

Presiento algo malo.
Píldora amarga.
Gusto por la buena vida.
Persona empalagosa.
Cara agria.

Ejercicio para identificar predicados:

Uno cuenta una historia, uno escucha, uno observa. Tarea: identificar el sistema representativo por palabras clave. Compare los nuevos resultados con los antiguos (por los ojos).

Si alguien lo hizo antes, haga preguntas en la misma modalidad. Se dedica media hora a este trabajo.

Discusión. Preguntas. Comentario sobre la futura adaptación: es importante escuchar primero, y luego usar los predicados de la misma modalidad uno mismo.

Sincronización

La sincronización es necesaria para informar a la persona a nivel subconsciente de nuestra similitud con ella y, en consecuencia, establecer un contacto amigable (*rapport*). El principal beneficio de la sincronización es la creación de un «espacio nosotros» o *rapport*. Diremos lo más importante de inmediato: el *rapport* es el mismo «espacio nosotros». No se puede imitar técnicamente. Necesita entrar en él. Necesita vivirlo. Pero el proceso de ingreso en sí puede habilitarse tecnológicamente.

Tipos de sincronización:

- sincronización por postura y gestos,
- por respiración y ritmo,
- por melodía,
- por tono,
- por palabras clave,
- por patrones de movimiento ocular,

- ☑ por sistemas representativos (en situaciones de estrés, una persona utiliza un sistema líder) y
- ☑ por valores y creencias.

Las técnicas de sincronización permiten no simular la calidad, como muchos piensan (erróneamente), sino vivir y experimentar el estado necesario. Prestemos atención a que estas son técnicas, es decir, no tanto para conocerlas como para llevarlas a cabo. Lo mejor es hacerlo de forma automática, de forma inconsciente. Es decir, habiendo invertido una vez tiempo en una buena formación y práctica. Como el conductor, la habilidad de cambiar de marcha. Un buen conductor no reflexiona sobre todo este procedimiento. Él lo hace. Y nosotros nos adaptamos y establecemos contacto.

Entonces, las sincronizaciones. Funcionan a diferentes niveles. La forma más sencilla y comprensible es la sincronización del cuerpo. Y entre las sincronizaciones corporales, en primer lugar, hay que recordar la sincronización de la postura.

En general, también hay dos: directa y espejo. La directa consiste en, después de haber observado con atención y de haber evaluado la posición del cuerpo del cliente, adoptar una postura lo más similar posible. Y hacerlo no de manera ostentosa, sino poco a poco. De lo contrario, la gente pensará que está burlándose. ¿Alguna vez ha visto cómo cinco personas se sientan en un banco en fila, cruzando una pierna sobre la otra (la misma sobre la misma, por ejemplo, la derecha sobre la izquierda)? ¿Y cómo cambian las piernas casi al mismo tiempo, sin pensar mucho en ello? Justo eso es de lo que estamos hablando. O su cliente se apoya en la mesa y sostiene su mejilla con su puño. Y pronto se encuentra casi en la misma postura, ¿ha experimentado eso?

La sincronización espejo, por otro lado, implica que su postura será simétrica a la del cliente, es decir, como si la reflejara. Como en un espejo. Y en todo lo demás es lo mismo. Aquí están dos amigas sentadas en un sofá, enfrentándose. Ponen un brazo, doblado en el codo, en el respaldo del sofá, el otro en el muslo. Y así hablan. Con pasión. E incluso se arreglan el pelo casi al mismo tiempo. ¿Recuerdas?

Decimos de inmediato que las variantes descritas son una sincronización brusca. Así trabajan los principiantes absolutos. Pero incluso aquí hay matices. La sincronización (por cierto, cualquiera) debe realizarse con menos intensidad que las acciones originales del cliente. Se rio, sonrió, cruzó una pierna sobre la otra, cruzó los tobillos, se cruzó de brazos, colocó una mano sobre la otra. Y así sucesivamente. Y, lo más importante, el objetivo no es reproducir el cuerpo del cliente de la forma más precisa posible. La esencia es sentir su estado interno. Estado físico. Por lo tanto, lo importante no es cuánto copia la postura, sino si los mismos músculos están tensos, si el peso del cuerpo está distribuido de la misma manera, si se siente cómodo en su postura. Porque al cliente le resulta cómodo en su postura. Y si, basándose en la sincronización de la postura, capta un estado interno similar, se establecerá el contacto. Esto significa que ha surgido simpatía, lo cual era necesario.

Anclaje

Un ancla es cualquier estímulo o combinación de estímulos (internos o externos) que desencadenan ciertas percepciones o comportamientos. Cada vez que se evoca una parte de una experiencia desde el exterior, las otras partes de esa experiencia se reproducen de forma autónoma. Por lo tanto, cualquier

parte de una experiencia particular puede ser utilizada como un ancla (mecanismo de disparo) que da acceso a otra parte de esa experiencia.

El establecimiento de anclajes en muchos aspectos se asemeja al concepto de estímulo-respuesta en los modelos de comportamiento. Sin embargo, hay algunas diferencias importantes entre ellos:

1. Para establecer anclas no se requiere una exposición prolongada. La exposición prolongada ayuda a establecer el ancla, pero a menudo el ancla se establece con la primera experiencia.
2. Para que surja una asociación entre el ancla y la respuesta, no es necesario un refuerzo directo con algún resultado inmediato resultante de esa asociación. Esto significa que las anclas (o asociaciones) se establecen sin recompensa o refuerzo directo por la asociación. Al igual que la exposición prolongada, el refuerzo puede ayudar a establecer el ancla, pero no es necesario.
3. La experiencia interna se considera tan significativa en relación con el comportamiento como las respuestas medibles de manera obvia. En otras palabras, un diálogo interno, una imagen o una sensación son reacciones tan significativas como la respuesta salival del perro de Pávlov.
4. Y estos también pueden ser anclados y luego evocados al presentar el ancla. El establecimiento de un ancla crea un vínculo entre algunas representaciones o un grupo de representaciones (experiencias). Un estímulo o representación (experiencia) tiene sentido solo en términos de la reacción que provoca en un individuo particular. Las anclas suelen ser externas, es decir, surgen en el entorno externo y provocan estados internos.

5. Un estímulo que está asociado con un cierto estado fisiológico y lo desencadena, se llama ancla en PNL. En esencia, las anclas son todo lo que provoca estados emocionales no directamente, sino por asociación.

Establecimiento de ancla

La PNL nos dice que si el ancla se establece en el pico de un estado emocional, es suficiente con una sola coincidencia para que se establezca esa ancla. Por lo tanto, comenzamos el anclaje en el momento en que se supera el pico emocional y lo mantenemos un poco después.

Hay tres tipos de anclas: VAK

1. Visuales: símbolos, imágenes, apariencias.
2. Auditivas: sonidos, palabras, frases, entonaciones.
3. Kinestésicas o cinestésicas: sensaciones, sentimientos en el cuerpo.

Más combinaciones de estímulos en diferentes modalidades. Un ancla es especialmente fuerte si se presenta en las tres modalidades: en esencia son tres anclas en un estado, todas activadas al mismo tiempo.

Usted ve, oye y siente a la persona amada a su lado y ya se siente bien. Los anclajes cinestésicos son más fáciles de establecer en los huesos, ya que los músculos son móviles y existe la posibilidad de que la próxima vez no llegue a ese lugar.

Así que los anclajes deben:

- Coincidir en tiempo con el pico de intensidad del estado;
- Ser únicos y distinguibles (si este estímulo está asociado con muchas cosas y cada vez de manera diferente, entonces ya no es un estímulo único y no servirá como ancla);

- ☑ Ser reproducibles sin dificultades (en la búsqueda de singularidad, puede complicar tanto las cosas que luego no podrá reproducirlas con exactitud. Y el ancla no funcionará);
- ☑ Estar vinculados a un estado que se experimenta clara y fácilmente (y no a complicaciones como la superposición de varias emociones vagas al mismo tiempo).

Se puede establecer un ancla utilizando cualquiera de nuestras modalidades sensoriales (órganos sensoriales):

- ☑ Expresión facial, gestos (visual);
- ☑ Tono y ritmo de voz (auditivo);
- ☑ Tocar (cinestésico);
- ☑ Olores y sabores (olfato / gusto) y otros.

El anclaje debe realizarse en el pico del estado.

Estrategia de anclaje

La idea es crear una secuencia de sensaciones en la que cada estado y representación asociada sirva de ancla para el siguiente.

Pila de anclas

Esto es colocar la misma ancla (tocar el mismo lugar, el mismo tono de voz, la misma palabra) en una serie de estados similares: así se logra potenciar la eficacia del ancla.

Esto puede ser necesario si queremos crear un ancla positiva más fuerte que la negativa de varias no muy fuertes por sí mismas.

Colapso de anclas

El colapso de anclas se utiliza cuando necesitamos eliminar un ancla que se ha establecido o que ya existe (por lo general, desagradable). Entonces, hacemos un ancla fuerte en el estado opuesto y luego reproducimos ambas anclas al mismo tiempo varias veces. Obtenemos un tercer estado neutral y la destrucción de ambas anclas.

Es probable que esto pueda hablarse. Pero si ya se va a mostrar y practicar, entonces debe colocarlo en los nudillos de los dedos o las rodillas para que funcione sin problemas. También puede presionar en los omóplatos.

Esquema paso a paso

Paso 1. Identifique el problema.

Paso 2. Establezca un ancla positiva (+) fuerte y con recursos. Para anclar, use la rodilla izquierda (hombro, antebrazo).

Paso 3. Establezca un ancla negativa (-). Para hacer esto, use el mismo patrón que para el ancla (+), solo que esta vez provoque el estado negativo del que la persona quisiera deshacerse. Para anclar, presione sobre la rodilla derecha (antebrazo, hombro).

Paso 4. Compruebe si los anclajes funcionan, es decir, si sus toques provocan esas experiencias polares que usted ancló. Use la calibración y el contacto verbal.

Paso 5. Neutralización. Presione a la vez ambas rodillas (hombros, antebrazos). Normalmente, la persona mostrará una expresión de confusión, los ojos se moverán con rapidez o la mirada se volverá vidriosa, puede haber otras reacciones. Mantenga esta presión hasta que estas reacciones sean observables y la persona parezca neutral.

Paso 6. Verifique la efectividad de la neutralización. Presione el ancla (-). ¿Todavía se evocan las experiencias negativas?

Si es así, establezca otra ancla (+) y repita el procedimiento hasta que las anclas estén neutralizadas por completo.

Paso 7. Ajuste al futuro. Presione el ancla (+) y pídale al cliente que revise todas las situaciones similares en el futuro mientras mantiene el estado de recursos.

Metamodelo

El metamodelo es un conjunto de técnicas destinadas a recoger información lingüística. Permite relacionar el discurso de una persona con la experiencia que se transmite a través de este discurso.

Tres procesos universales de modelado

Dado que no trabajamos directamente con el mundo en el que vivimos, creamos modelos o mapas de él y los utilizamos para guiar nuestro comportamiento. Creamos nuestros modelos a través de tres procesos universales de modelado humano:

- OMISIONES;
- GENERALIZACIONES;
- DISTORSIONES.

Estos procesos nos ayudan a sobrevivir, desarrollarnos, aprender, entender y experimentar la riqueza del mundo que nos rodea. La generalización permite formar grandes bloques de información homogénea (la conciencia retiene 7 ± 2), la omisión permite omitir información insignificante, la distorsión permite llenar los vacíos y la falta de información, permite reemplazar la experiencia pasada o inexistente para mantener la integridad

del panorama. Sin embargo, si mezclamos nuestra realidad subjetiva (mapa) con la realidad auténtica (territorio), estos mismos procesos comienzan a limitarnos y a suprimir nuestras capacidades, lo que lleva a errores de percepción. Por lo tanto, en una situación de fracaso, tiene sentido desglosar todas estas violaciones para descubrir dónde se infiltró el error que condujo a la situación problemática. Para esto existe el metamodelo. Permite esclarecer la estructura y poner orden en una parte específica del panorama del mundo.

Con el metamodelo se pueden identificar con rapidez la diversidad y las limitaciones, tanto de la información asumida como de los propios procesos de modelado utilizados por el interlocutor. Al escuchar y responder de acuerdo con las categorías del *metamodelo*, se puede lograr el mayor éxito en la comprensión y la enseñanza en cualquier comunicación concreta. El panorama del mundo no es el mundo, pero la persona se apoya en él al interactuar con el mundo. Cada persona forma su propio mapa a lo largo del crecimiento y desarrollo, con sus propios códigos, códigos y otras complicaciones. El metamodelo se ocupa de aclarar las complicaciones de otros: *la* visión del mundo de otros.

Grupos de violaciones del metamodelo

Estos son la falta de información (omisiones infundadas), limitando el modelo del interlocutor (generalizaciones infundadas), violaciones semánticas (distorsiones no productivas). Lo extraño no es que las personas usen palabras, sino que se entienden entre sí. En PNL, no hay una pregunta de «¿Por qué?», hay una pregunta de «¿Cómo?».

«¿Por qué hiciste eso?», y «¿cómo lo hiciste?». El metamodelo brinda la oportunidad de entender cómo una persona ha logrado pensar y percibir el mundo de la forma en que piensa y

percibe. Falta de información: propiamente, la exclusión (comparación, juicio), falta de índice referencial, verbos no concretos, nominalizaciones.

Omisión

La falta de información (omisiones) se puede dividir en cuatro categorías:

- omisión simple (comparación, juicio);
- falta de índice referencial;
- verbos no especificados;
- nominalizaciones.

1. Omisión simple (comparación, juicio);

La omisión es el proceso por el cual nos enfocamos de manera selectiva en algunos aspectos de la experiencia y pasamos por alto otros. Preguntas: ¿De quién (en concreto), de qué (en concreto) está hablando? Aquí hay algunos ejemplos.

—No entiendo.

—¿Qué es lo que no entiende?

—Temo que nadie vendrá.

—¿Quién podría no venir?

—Soy un lento.

—¿En qué es usted lento?

2. Falta de índice referencial:

La falta de índice referencial es la omisión de los detalles necesarios para entender el modelo del mundo de una persona. Preguntas: ¿Quién exactamente?, ¿qué?

—Nadie me ama.

—¿Quién no le ama?

—Son tercos.

—¿Quién es terco?

3. Verbos no especificados

Los verbos no especificados son verbos que no proporcionan una comprensión clara de la experiencia descrita. Todos los verbos son abstractos, pero «besar» es más concreto que «tocar». Preguntas: ¿Cómo se hizo eso?

—Me castigó.

—¿Qué hizo?

—Me ayudó.

—¿Cómo exactamente?

—Me ofendió.

—¿Cómo?

4. Nominalizaciones

Las nominalizaciones son sustantivos derivados de verbos. Transforman un proceso en una cosa o evento. Para identificarlo, se puede usar la prueba del carrito: si lo que se está hablando puede ser puesto en un carrito (una silla), entonces es un objeto, si no (amistad, fracaso, amor, etc.) es una nominalización.

Para extraer el significado de la nominalización, es necesario devolverla a su forma verbal:

—¡Qué fracaso!

—¿Qué es lo que no logró?

—¡Tenemos un amor así!

—¿Qué es lo que ama?

—Tengo mala memoria.

—¿Qué es lo que recuerda mal?

Ejercicio para buscar información

En grupos de tres personas (primero internamente, luego equipo a equipo): generamos violaciones y las reconocemos, las encontramos, hacemos las preguntas correctas para identificar la base de la violación. Generación en equipos, reconocimiento y pregunta correctiva de respuesta del segundo equipo. De 10 a 20 minutos.

Generalización

Hay dos tipos de limitaciones en el modelo del interlocutor (generalizaciones): cuantificadores universales y operadores modales.

1. Cuantificadores universales.

Los cuantificadores universales son palabras y expresiones como: todos, siempre, nunca, nadie, en general, en la vida, cualquiera, cada uno, cualquiera, etc. Preguntas: ¿Todo todo? ¿Nadie nadie? ¿Hay alguna vez que esto no sea así?

—Todos los hombres son canallas.

—¿Todos? ¿Hay al menos uno que no sea del todo canalla?

2. Operadores modales de posibilidad y necesidad.

Los operadores modales son verbos y adverbios que indican la falta de elección: deber, no puedo, es necesario, tengo que, no se puede, definitivamente, es mi deber, etc. Preguntas:

¿Y qué pasará si no lo hace? ¿Qué es lo que le impide hacerlo?
¿A quién le debe? ¿Y el deber le ayuda en la vida?

—Tengo que ir a la universidad.

—¿A quién debes?

— No puedo hacer eso.

—¿Qué es lo que le impide hacerlo?

—Debo cuidar de los demás.

—¿Qué sucederá si no lo hace?

Ejercicio para eliminar limitaciones (generalizaciones)

Similar al anterior. Trabajo en grupos y discusión. Quince minutos.

Distorsión

Las violaciones semánticas (distorsiones) se dividen en cuatro tipos:

1. violación de las relaciones causa-efecto;
2. lectura de mental;
3. pérdida del actor;
4. presuposición.

1. Causa-efecto

La violación del tipo causa-efecto (delirio de influencia) se basa en la creencia de que ciertas acciones o circunstancias inevitables provocan ciertos efectos. Preguntas: ¿Cómo esto afecta a eso?

—Mis estudiantes me molestan.

—¿Qué es lo que hacen que le irrita?

—La luz del sol hace que las flores crezcan.

—¿Cómo hace eso?

2. Lectura mental

Leer la mente es la creencia del hablante de que comprende los pensamientos y sentimientos de otras personas sin una comunicación directa de ellos. Preguntas: ¿Cómo lo sabe? ¿De dónde obtuvo esa información?

—Sé lo que va a decir ahora.

—¿Cómo?

—Sé que me considera tonto.

—¿De dónde obtuvo esa información?

3. Pérdida del actor (performativo perdido)

La pérdida del actor es una generalización (por lo general, un juicio) en la que el hablante exige que el mundo se ajuste por completo a su modelo del mundo. Recuerde que el modelo no es el mundo. Preguntas: ¿Para quién es eso? ¿A quién? ¿Quién?

—El sexo oral es indecente.

—¿Para quién?

—Todos roban.

—¿Quién?

—Es vergonzoso casarse.

—¿Para quién?

4. Presuposición (implicación) y elección sin elección

La presuposición es una suposición implícita que está contenida en la declaración y limita la elección: «¿Vamos a pasear a las siete o a las nueve?». Preguntas: ¿Cómo se sabe eso? ¿Qué le hizo pensar eso?

—Cuando se enferme, se acordará de mí.

—¿Cómo se sabe que me enfermaré?

—Es usted tan tonto como su amigo.

—¿Cómo se sabe con certeza que él es tonto?

Reencuadre

El reencuadre es una herramienta muy poderosa de comunicación. En la teoría general de la comunicación, hay un axioma básico de que una señal solo tiene sentido en el marco o contexto en el que aparece. Un retraso inesperado en la salida de un avión es un inconveniente para los pasajeros a bordo, pero un regalo del destino para el pasajero que llega tarde. Si algo se percibe como una ventaja o un inconveniente, depende del marco en el que se comprende el mensaje. El reencuadre efectivo da como resultado un cambio en la experiencia vivida.

El reencuadre es un algoritmo para crear un marco en el que todas las partes del sistema se alinean en una fila en dirección a lograr el resultado. Hay tres tipos principales de reencuadre.

Reencuadre de contenido

Cambio del significado del contenido, manteniendo el contexto igual. El comportamiento en sí mismo no significa nada.

Puede darle un significado que lo haga útil. Para reencuadrar el contenido, la fórmula «Siento X cuando ocurre Y (la reacción X está relacionada con la clase de eventos Y, la equivalencia compleja)» es adecuada.

Si es una queja, pregúntese: «¿Qué otro aspecto de la misma situación, implícito para esta persona, podría crear otro marco de significado?», o «¿Cómo podría describir esta situación de otra manera?». Encuentra un nuevo significado que pueda servir para pasar de quejarse del comportamiento a al menos un reconocimiento parcial de cuán valioso es este comportamiento. Para lograr el mayor efecto, deberá saber cuáles son los criterios importantes para la persona con la que planea reencuadrar.

Reencuadre de contexto

Cambiar el contexto a uno en el que esta reacción sea valiosa. Cambia el contexto, pero el contenido queda igual. Para reencuadrar el contexto, la fórmula «Soy demasiado X» o «Son demasiado Z» (una queja como un mensaje comparativo sobre sí mismo o alguien más) es adecuada.

Reencuadre externo

Una variante útil de reencuadre para cambiar el marco cuando hay un conflicto, disputa o diferencia de opiniones. Comunicación según la fórmula «A insiste en que es X, B insiste en que es Y, X e Y se contradicen o se excluyen entre sí». Pregúntese: «¿Qué marco se ajustaría a ambas posiciones contradictorias?». Encuentre un marco más grande (agrande) en el que ambas posiciones sean justas.

Ejercicios

Para aprender a usar el reencuadre, debe comenzar a practicar con reacciones y comportamientos específicos.

Primero, identifique la forma de la reacción para determinar qué tipo de reencuadre es más adecuado: reencuadre de contexto o de contenido. En el caso de una equivalencia compleja, cree varios significados diferentes que este comportamiento podría tener en el contexto específico en el que aparece (reencuadre de contenido). A medida que hace una generalización comparativa, cree varios otros contextos en los que este comportamiento adquiriría un valor diferente (reencuadre de contexto). La forma más sencilla de comenzar es escribir una lista de reacciones conductuales problemáticas con las que se encuentra y metódicamente para cada una, crea un significado o contextos que conduzcan a cambios positivos.

Después de que haya practicado creando significados o contextos para las reacciones de comportamiento que le interesan en papel, únete a alguien más y practica directamente el reencuadre. Una persona realiza la reacción conductual, y las demás ofrecen posibles opciones de reencuadre.

Ejercicio: búsqueda de un nuevo contexto

En grupos de cuatro, se le pide que elija comienzos de frases más divertidos (ver ejemplos a continuación) que podrían terminar en un discurso directo.

De 5 a 7 minutos. Gracias.

Ahora formula cada una de las cosas que podrían estar preocupándole ahora: («solo, completamente solo», «no le importo a nadie», «tengo las orejas grandes», etc.) Ahora inserte sus problemas como los finales de las frases que ha inventado (varios). ¿Qué obtenemos?

«Cómo se ve un trozo de pan depende de si tiene hambre o está lleno».

Si una queja se puede verbalizar, también se puede reencuadrar:

Intente cantar / bailar su problema

Intente escribir un poema sobre su problema

Salga a la calle y grite su problema:

«Cayendo al lago, la anciana logró decir...».

«La mejor manera de arruinarse la vida es afirmar que...».

«El perro miró la comida con ojos hambrientos y pensó...».

«El coro de veteranos canta...».

«En la puerta del banco decía...».

«Caperucita Roja saltó del estómago del lobo y dijo...».

«En la manifestación, un trabajador llevaba un cartel que decía...».

«Quema la nota que dice...».

«... —dijo el loco a su vecino de habitación».

«... —dijo el elefante mirando al ratón».

«Ahora una bailarina de ballet interpretará la danza...».

«Pinocho abrió los ojos y dijo las primeras palabras...».

«Ejercicio: Hoy en el teatro, la ópera *La Traviata* se reemplaza por la obra...».

«Tomando el micrófono, Paul McCartney comenzó a cantar...».

«Saliendo del coche quemado, el senador notó...».

«Nadie escuchará si digo...».

«Hamlet sacó su espada y le dijo a Laertes...».

«Agarrándose del cable eléctrico, el electricista exclamó...».

«Revivieron la estatua del faraón, y dijo...».

«Mirando por el cañón del rifle, el rehén pensó...».

«En la pared del baño de mujeres estaba escrito...».

«Cada vez que Chuck Norris rompía sus esquís, decía...».

«Caminando frente a la fila de prisioneros, el comandante del campo pensó...».

«Cuando la lavadora recibe detergente, piensa...».

«Esquivando la zapatilla, pensó la cucaracha...».

«Una prostituta se quejaba con otra...».

Hacemos en tríos. Diez minutos.

Reacción al reencuadre efectivo:

1. Reacciones internas: ligereza, relajación, respiración más fácil, imagen de contenido más atractiva...
2. Reacciones externas: enrojecimiento de la piel, cambio en la respiración y tensión muscular...

Uso de la partícula «no»

En formas ocultas de manipulación verbal. Esto también es un patrón de influencia sugestiva. En la experiencia humana, a la que se dirige la parte inconsciente, no hay nada parecido a «no piedra», por ejemplo. En la experiencia está «piedra». Eso es lo que recordamos. Por lo tanto, las indicaciones con la partícula «no» son percibidas de manera diferente por la conciencia y el inconsciente. «No grites» en trance es una instrucción para gritar, etc.

Ejemplos: «No use la partícula “no”», «Señorita, ¿podría usted no estar de acuerdo en no conocerme?».

Disociación de la conciencia y el inconsciente

El propósito de este ejercicio es aprender a construir oraciones complejas que tengan un cierto impacto en el cliente. Recuerde que en este ejercicio, solo está practicando la construcción de oraciones.

Uso de la tabla (en la página 160).

Elija una oración de la parte izquierda de la tabla y conéctela con cualquier oración de la parte derecha de la tabla. Después de un tiempo, comience a inventar sus propias oraciones.

1. Usando la tabla, el compañero uno hace una declaración sobre la disociación de la conciencia y el inconsciente.
2. El compañero dos también usa la tabla, hace una declaración sobre la disociación de la conciencia y el inconsciente.
3. Continúe alternando. Se asignan cinco minutos para el ejercicio. Tenga en cuenta la posibilidad de usar sinónimos para las palabras «conciencia» e «inconsciente». En primer plano del consciente, en el segundo plano del consciente, en el centro de la atención, en la periferia de la atención.

Su consciente		Su subconsciente
1. Está escuchando lo que digo.		1. Puede comenzar los cambios necesarios en su estado
2. Es posible que quiera saber qué sucederá después		2. Puede comenzar a recordar los eventos que son más importantes para usted.
3. Puede estar concentrado en un pensamiento u otro		3. Puede comenzar su viaje al mundo de las experiencias especiales, que difieren de las usuales
4. Puede dudar del significado de lo que está sucediendo ahora	Y	4. Ha aprendido mucho, y puede utilizar esto en el futuro
5. Puede ser consciente de las sensaciones que está experimentando ahora.	Mientras que A medida que	5. Puede tener sus propias ideas sobre lo que quiere
6. Está preocupada por hacer todo correctamente	Pero	6. Puede crear imágenes que le parecerán asombrosas
7. Puede ser consciente de lo que está sucediendo aquí y ahora		7. Se abre a conocimientos y sabiduría más profundos
8. Está ocupada con algún pensamiento		8. Entra en un trance aún más profundo
9. Intenta entender el significado de lo que estoy diciendo ahora		9. Comienza a entender algo muy importante para usted
10. Reflexiona y evalúa críticamente lo que está sucediendo		10. Revela sabiduría oculta

Resultado bien formado (RBF)

Esta técnica no se estudia por casualidad en primer lugar. Antes de comenzar a cambiar, debe asegurarse de que el cliente esté listo para aceptar tal cambio, que de verdad lo desee. El RBF existe para definir de manera cualitativa el objetivo final de la acción y para verificar la ecología (seguridad) del cambio.

Si no sabe a dónde va, ¿cómo sabrá que ya ha llegado? O: «Si no sabe a dónde va, terminará en un callejón sin salida, no importa a dónde vaya».

El cliente a menudo no sabe lo que quiere o no sabe si quiere lo que quiere. El RBF ayuda a entender la perspectiva y refuerza la motivación. A veces, un solo RBF es suficiente si la persona sabe lo que quiere, a menudo puede manejarlo por sí misma después de eso.

Procedimiento de RBF para corrección

1. Establezca *rapport* con el cliente; para ello utilice la unión a nivel verbal y no verbal.
2. Recopile información en una forma sensorial explícita sobre las experiencias del cliente en este momento y sobre los resultados que desea.
3. Al recopilar información sobre el estado actual y deseado del cliente, su principal herramienta es la observación sensorial. Usando el metamodelo, puede obtener una representación verbal más completa de la experiencia del cliente.
4. Su objetivo es ayudar al cliente a ampliar su elección, en lugar de quitarle reacciones o formas de comportamiento, o tan solo reemplazar un comportamiento por otro.
5. Habiendo establecido *rapport* y después de descubrir información sobre el estado actual y deseado, ayude al cliente a

pasar del estado actual al deseado con métodos de cambio desarrollados en PNL.

1. Estado actual

- ☑ «¿Qué está experimentando ahora? ¿Cómo está creando este estado en sí mismo?». Se refiere al estado problemático. (Información sensorial explícita y estrategias para lograr el estado al referirse a las modalidades. Calibre la fisiología). Los patrones de comportamiento más interesantes son los repetitivos que el cliente repite de manera compulsiva, en especial cuando no es consciente de ellos.
- ☑ «¿En qué situaciones experimenta esto? ¿Hay casos en los que no experimenta esto?».
- ☑ «¿Cuáles son las ventajas positivas del estado actual? ¿Qué le ha impedido cambiar antes?». (Beneficio secundario).
- ☑ «¿Qué formas de resolver este problema ha probado ya? ¿Cuáles fueron los resultados de esto?».

Un estudio cuidadoso de estos intentos de solución no solo muestra qué tipo de cambios deben evitarse, sino que también revela qué es exactamente lo que mantiene la situación que se desea cambiar y, por lo tanto, qué debe ser cambiado.

2. Estado deseado

- ☑ «¿Qué es lo que quiere lograr?». Una parte importante del proceso terapéutico es formular el resultado deseado en un sentido positivo porque es práctica y lógicamente imposible transmitir a alguien la negación de una experiencia.

- ☑ «¿El resultado deseado es realista?». Un objetivo utópico puede volverse patológico. En la búsqueda de lo inalcanzable, hacemos lo posible imposible. Sea sabio en su búsqueda del progreso y no persiga la ilusión de la perfección. Examine las premisas incrustadas en lo que quiere el cliente y cómo lo solicita. En ellos se descubre información sobre el modelo del cliente, del cual él mismo puede no ser consciente.
- ☑ «¿Ha tenido alguna vez ese estado? ¿Cómo supo de eso? ¿A qué se parecía?». (Información sensorial explícita. Calibre la fisiología.)
- ☑ «¿Cómo se sentirá cuando alcance el resultado? ¿Cómo sabrá que se está moviendo hacia él? Muéstreme el estado en el que estará cuando logre el resultado deseado. ¿Qué será una prueba concreta para usted de que ha logrado este resultado?». (Información sensorial explícita. Calibre la fisiología). El cliente debe, ante todo, saber hacia qué se está esforzando, y luego ser capaz de demostrarlo. Dicha representación explícita, no verbal, sino vivida a través de la experiencia, junto con la observación sensorial del cliente, le permite percibir y evaluar el progreso hacia el resultado deseado, así como reconocer y verificar que se ha logrado. Cuando el terapeuta calibra esta demostración del estado deseado, tiene una forma precisa de evaluar el progreso del cliente y la capacidad de reconocer y verificar si se ha alcanzado el estado deseado.
- ☑ «¿Dónde quiere lograr este objetivo y dónde no quieres hacerlo? ¿Con quién quiere lograr este objetivo y con quién no quiere hacerlo?». (Contexto).
- ☑ «¿Cómo le ayudará lograr este objetivo? ¿Solo logrará lo que quería lograr? ¿Qué le impide obtener este resultado ahora? ¿Qué ventajas o beneficios del comportamiento

anterior pueden perderse? ¿Qué problemas pueden surgir cuando obtiene el resultado deseado? ¿Cómo afectará el logro de este objetivo a otros aspectos de su vida: su familia, su trabajo, las personas cercanas?». (Segunda y tercera posiciones). «¿Tiene alguna parte que se oponga a este objetivo?». (Ecología). Examine en detalle todos los problemas potenciales que pueden surgir como resultado del trabajo con el cliente. Marque con atención cualquier manifestación de desacuerdo interno (incongruencia). Esta es una parte significativa de la comunicación, la más importante para el terapeuta, que el cliente no percibe de forma consciente. Para que el resultado deseado sea ecológico, debe traer solo lo que el cliente quiere y las ventajas del comportamiento antiguo deben ser preservadas.

3. Plan para lograr el cambio

- ☑ «¿Qué habilidades, estados mentales y conocimientos necesitas encontrar en ti mismo y cómo los utilizarás para lograr el resultado deseado?». (Información sensorial. Calibre la fisiología.)
- ☑ «¿Qué acciones concretas va a tomar para lograr el resultado deseado? ¿Qué va a hacer hoy para iniciar este proceso? ¿Qué continuará haciendo para completar con éxito este proceso?» (Información sensorial. Calibre la fisiología.) Para que el resultado deseado sea alcanzable, el control debe estar en manos del cliente. La flexibilidad en las respuestas internas y el comportamiento externo también son necesarios. Por lo tanto, el progreso hacia el resultado deseado y su logro pueden ocurrir en diferentes contextos y situaciones.

4. Situarse en el futuro del nuevo comportamiento.

- ☑ Ancle los recursos necesarios para el cliente y asegúrese de que estén representados en los sistemas representativos V, A y K.
- ☑ Deje que el cliente identifique los estímulos (V, A y K, internos o externos) que surgen de forma natural en el contexto deseado.
- ☑ Deje que el cliente entre en la situación en la que desea lograr el resultado deseado y vea, escuche y sienta con claridad estos estímulos. Mientras lo hace, utilice el ancla para vincular los recursos con los estímulos que está percibiendo.
- ☑ Durante la aplicación del ancla, deje que el cliente experimente que tiene estos recursos en el contexto deseado y luego ensaye (practique) el comportamiento deseado.
- ☑ Verifique su trabajo. Sugiera al cliente que se imagine a sí mismo sin el ancla, pasando a la futura situación. Cuando los estímulos de la situación por sí mismos produzcan los resultados deseados, habrá cumplido su tarea.

RBF paso a paso:

1. ¿Qué quiere?
 - A. ¿Qué le logrará con este resultado?
 - B. ¿Es este resultado?:
 - ☑ formulado positivamente (lo que quiere, no lo que no quiere);
 - ☑ ¿puede ser su iniciativa?;
 - ☑ ¿puede controlarlo?;
 - ☑ ¿se trata de un gran resultado o es un paso en el camino? Desglóselo en partes más pequeñas si es necesario.

2. ¿Cómo sabrá cuándo lo ha logrado? (En el proceso de justificación, utilice la descripción exclusivamente en términos de sistemas sensoriales [ver, escuchar, sentir, oler, probar], no en interpretación).
3. ¿Dónde, cuándo y con quién quiere lograr esto? (Contexto).
4. ¿Qué le impide obtener este resultado ahora mismo? (Limitaciones existentes).
5. ¿Qué consecuencias positivas y negativas puede tener para usted y para las personas que le rodean el logro de este resultado? (Chequeo ecológico).
6. ¿Qué recursos necesita para lograr este resultado? (Información, estado interno, formación, dinero, ayuda de otros, etc.).
7. ¿Es el primer paso para alcanzar su resultado final realmente alcanzable?
8. ¿Tiene solo una manera de alcanzar esta meta o existen otros caminos? Si es así, ¿cuáles son estos caminos?
9. ¿Cuándo le gustaría lograr esto? (Marco de tiempo).
10. Imagínesse que ha alcanzado su objetivo. Mire hacia atrás y determine qué pasos se necesitaron para lograr el resultado que ahora ha obtenido. (Marco «Como si...»).

Ejercicio en RBF

En grupos de tres, desglosamos paso a paso por qué una persona está estudiando PNL y qué quiere (o cualquier otro según la solicitud personal). Dos cambios de roles. Material de distribución:

- Resumen del resultado bien formulado:
- Formulación positiva.
- Posición activa (yo hago).
- Especificidad (con claridad, paso a paso en detalle).

- ☑ Confirmación (cómo sabrás que has obtenido el resultado: ¿qué veré, escucharé, sentiré?).
- ☑ Recursos (lo que me ayudará).
- ☑ Dimensiones (puede dividir un gran objetivo en metas intermedias más pequeñas para que sea alcanzable).
- ☑ Marco ecológico (las consecuencias de lograr el resultado y dónde no se necesita).

Rápido tratamiento de fobias

A: cliente. B: consultor.

Paso 1: (A): Defina la situación en la que existe la fobia y pida que se imagine esta situación.

Paso 2: (B): Calibre el estado fóbico de A, pero hágalo con rapidez, y sáquelo de ese estado tan pronto como sea posible.

Paso 3: (B): Indique a A que se sienta en una cómoda butaca de cine y que en la pantalla haya una imagen en blanco y negro inmóvil en la que se vea a sí mismo (disociado) en la situación justo antes del inicio de la reacción fóbica.

Paso 4: (B): Sugiera a A que se imagine saliendo de su cuerpo a la cabina del proyector, desde donde puede verse a sí mismo sentado en el auditorio y mirándose a sí mismo en la pantalla.

Paso 5: (B) Cuando vea que A ha adoptado estos tres lugares de disociación, dele las siguientes instrucciones completas antes de que comience a realizar el siguiente ejercicio.

Paso 5a: (B): Pida a A que comience la imagen en blanco y negro y observe su comportamiento en la sala, viendo la película. ¡No mire la pantalla!

Paso 5b: (B): Luego diga a A que cuando haya terminado de ver esta película, deténgala y convierta la última escena en

una diapositiva a color, y salte dentro de ella (es decir, se asocia con la imagen en la pantalla). Dependiendo de la intensidad de la reacción fóbica, puede repetir este paso varias veces.

Paso 5c: (B): Después de que A se asocie por completo con la imagen en la diapositiva a color, pídale que retroceda toda la película en una nueva versión a color. Sugiera que note que todas las personas se mueven hacia atrás y todas las acciones ocurren en reversa. Sugiera que también intente acompañar esta película con alguna melodía repetitiva.

Paso 6: (B): Después de que A haya completado con éxito la secuencia de acciones descrita antes, pídale que piense en el objeto de su reacción fóbica, vea lo que vio en ese momento. Calibre y compare con sus observaciones en el Paso 2.

Rápido tratamiento de las alergias

1. Identifique el alérgeno. Pregunte: «¿Qué significa para usted estar en presencia del alérgeno?». Calibre las reacciones fisiológicas, las señales de acceso visual, la respiración de la persona, etc.
2. Explique el error del sistema inmunitario, que ha marcado algo como peligroso que no lo es. Esto puede reentrenarse bastante rápido.
3. Verifique la ecología o el beneficio secundario. ¿Cómo sería la vida de la persona sin la alergia? ¿Hay muchas consecuencias positivas o negativas? Aplicar cualquier técnica de PNL que necesite para resolver los problemas de ecología antes de continuar.
4. Encuentre un contraejemplo, lo más parecido posible al alérgeno, al que el sistema inmunitario reaccione con normalidad. Ancle esta reacción y luego mantenga este

- anclaje durante todo el proceso. Si es posible, permita que la persona proporcione su propio ejemplo de algo similar.
5. Sugiera al cliente que construya una pantalla transparente a través de toda la habitación. Mientras sostiene el ancla, sugiera que se vea allí, al otro lado de la pantalla, teniendo el recurso, tal como quiere ser, con un sistema inmunitario que reacciona con normalidad.
 6. GRADUALMENTE, *introduzca el alérgeno* en el espacio hacia el doble y calibre la reacción del cliente. No se apresure, dele tiempo para acostumbrarse al nuevo estado.
 7. Asocie al cliente, tráigalo de vuelta a su cuerpo y déjelo imaginar que está en presencia del alérgeno. Continúe sosteniendo el ancla.
 8. Transfiera al futuro. Deje que él se imagine cómo se comportará en el futuro en presencia del alérgeno.
 9. Prueba: si puede realizar una verificación de inmediato, hágalo.

La técnica del swing

Las estrategias del *swing* ilustran a la perfección el proceso de programar comportamientos futuros. El *swing* es una técnica muy poderosa que funciona con gran efectividad en el comportamiento.

Los tres elementos principales del *swing* son:

- la definición de la clave que inicia el *swing*;
- la creación de una imagen deseable y atractiva de uno mismo;
- el uso de cambios poderosos en las submodalidades necesarios para lo primero y lo segundo.

A. Definición de la clave

La clave es el gatillo que impulsa el patrón de comportamiento nuevo. La clave es una representación, ya sea interna o externa, que ocurre justo antes de que comience el comportamiento problemático. Por lo tanto, es importante definir la clave que se va a activar.

1) Dependencia

a. Clave externa: si el comportamiento problemático es fumar, puede estar seguro de que siempre habrá una clave asociada con el movimiento hacia el cigarrillo. Asegúrese de tener dicha clave antes de comenzar el comportamiento problemático y que aparezca en cualquier contexto relacionado con dicho comportamiento.

b. Clave interna: a veces, los estados internos impulsados por diferentes claves externas generan comportamiento problemático. Por ejemplo, una mujer se pone nerviosa en varias situaciones diferentes (cuando llega tarde, cuando escucha a sus hijos gritar, al organizar una fiesta en su casa, etc.), y puede venir desencadenado por varias claves externas. Lo común a todas estas situaciones que provocan nerviosismo era que ella se veía a sí misma muy pequeña y abrumada por lo que la situación podría conllevar. Aquí fue más fácil usar la imagen del estado interno como clave en lugar de la clave externa.

2) Clave asociada

Si la representación clave es una clave externa del mundo real (por ejemplo, ve un cigarrillo y se estira hacia él), debe estar asociado, es decir, ve su mano como si estuviera en proceso de moverse hacia el cigarrillo. Esto puede ayudar a desarrollar una nueva respuesta deseada a la clave del mundo real. Sin embargo, si la representación clave es un estado interno que impulsa

el comportamiento problemático, debe ser tal y como lo siente antes de la aparición de la reacción al problema.

B. La imagen deseada de uno mismo

Para él, este comportamiento indeseable no es un problema. Los siguientes elementos hacen que la imagen sea un factor poderoso que motiva el cambio.

1) LA IMAGEN DESEADA DE UNO MISMO ESTÁ DISOCIADA, lo que la hace una posibilidad atractiva y atractiva, no algo que ya se haya hecho (imagen asociada). Es posible que quiera asociarse temporalmente con él, intente probárselo para saber cómo se siente en él. Pero en la técnica del *swing*, se utiliza una imagen disociada.

2) LA IMAGEN DEBE INCLUIR CUALIDADES, HABILIDADES Y OPCIONES, y no comportamientos específicos. Por ejemplo, si el comportamiento problemático es fumar, la imagen deseada de uno mismo sería la imagen de una persona con recursos, con varias opciones en relación con los cigarrillos, y no un comportamiento específico, como masticar chicle. Para la mujer que experimenta ansiedad, la imagen deseada de sí misma sería su propia imagen como una persona con recursos, capaz de responder de manera eficaz a las demandas de la situación, y no una reacción específica, como mantener la calma y el equilibrio cuando algo sale mal.

3) ASEGÚRESE DE QUE LA IMAGEN INCLUYE LOS RECURSOS NECESARIOS PARA SATISFACER LA INTENCIÓN POSITIVA DEL COMPORTAMIENTO NO DESEADO. Las personas fuman para relajarse, hacer una pausa, etc., hay varios resultados positivos asociados con el comportamiento problemático. En la imagen deseada de uno mismo debería estar usted, para quien los cigarrillos son irrelevantes, que tiene muchas opciones sobre cómo relajarse y qué hacer durante una pausa.

4) LA IMAGEN DEBE SER UNA REPRESENTACIÓN EQUILIBRADA. Si la imagen inicial de uno mismo resulta ser demasiado intensa, es necesario modificarla. Por ejemplo, «siempre fuerte e incansable», pídale al cliente que agregue un poco de ligereza y empatía a esta imagen. «Siempre incansable y conciliador». Añadir a esto un poco de flexibilidad para poder actuar como una persona seria.

5) ASEGÚRESE DE QUE LA IMAGEN CUMPLE CON LOS CRITERIOS REALES DE LA PERSONA. La imagen de uno mismo debe ser real para esa persona. Si resulta ser irreal e imposible, no será efectiva.

6) CONTEXTUALIZACIÓN. Si el nuevo comportamiento es deseable en todas las áreas de la vida de una persona, haga que esta imagen sea general, y el fondo no muy claro, para que esta imagen pueda encajar en cualquier imagen de la vida (cuanto menos contextualice el contexto, menos claro sea el contexto, más opciones proporciona el cambio).

C. Conexión de la clave con la imagen deseada de uno mismo

Las condiciones que permiten que esta conexión sea más fuerte son:

1) ELIJA LAS DOS SUBMODALIDADES MÁS FUERTES para conectar la clave con la imagen deseada de uno mismo. Use las submodalidades que cambian la respuesta más.

2) SIMULTANEIDAD (SINCRONICIDAD). Para mayor eficacia, logre que los dos cambios ocurran al mismo tiempo, para que la respuesta no deseada a la imagen clave ocurra de manera sincrónica, con el aumento de la respuesta a la imagen deseada de uno mismo.

3) DIRECCIÓN. Es importante hacer el *swish* en una dirección, desde la imagen clave hasta la imagen deseada de uno

mismo. Use estados intermedios claramente expresados antes de cada repetición, por ejemplo, limpiar la pantalla visual (abrir los ojos, mirar a su alrededor, etc.).

4) VELOCIDAD. Cuanto más rápido se realiza la técnica de *swish*, mejor. Defina las condiciones con calma, como usted quiere. Realice los pasos poco a poco para comprenderlos, recuerde que en la práctica, el cambio de imágenes se realiza más rápido.

5) REPETICIONES. Para consolidar la técnica del *swish*, son suficientes de 5 a 10 repeticiones. Si no se consolida después de 10 repeticiones rápidas, es posible que necesite hacer algunos ajustes para que funcione.

6) CALIBRE EL ACCESO CLAVE A LAS SUBMODALIDADES. Utilice retroalimentación externa para asegurarse de que la persona está siguiendo sus indicaciones. Calibre los signos no verbales externos de comportamiento que acompañan los cambios en las submodalidades.

Reencuadre en seis pasos

1.^{er} PASO

Defina la estrategia o comportamiento que necesita un cambio.

2.^{do} PASO

Establezca comunicación con la parte que posee este comportamiento. Diríjase hacia adentro y haga las siguientes preguntas a sí mismo y permanezca atento para notar y registrar cualquier cambio en las sensaciones, imágenes visuales o sonidos que se manifiestan en respuesta a sus preguntas. La pregunta es: «¿Desea la parte que posee el comportamiento X comunicarse en la conciencia?». Preste atención a cualquier manifestación

de reacciones en sistemas V/A/K. Agradezca a la parte por su cooperación. Luego pídale a la parte, llamémosla parte X, que aumente esta señal si desea responder «sí», y que la disminuya si desea responder «no». Luego pruebe la respuesta haciendo preguntas a la parte para «sí» y «no», para que pueda distinguir con claridad la respuesta. Calibre los indicadores externos para «sí» y «no».

3.^{er} PASO

Separe la intención del comportamiento. Agradezca a la parte. Luego pregunte si le gustaría informarle lo que está tratando de hacer para usted usando el comportamiento X. Después de esta pregunta, esté atento para notar una respuesta de «sí» o «no». Si la respuesta es «sí», pida a la parte que revele la intención positiva del comportamiento, luego pase al paso 4. Si la respuesta es «no», vaya directo al paso 4.

4.^{to} PASO

Creación de formas alternativas de comportamiento para satisfacer la intención. Agradezca a la parte por la respuesta. Diríjase hacia adentro y descubra su parte creativa, pídale que cree diez, veinte, tal vez cien opciones de comportamiento alternativo que serían igual o incluso mejor para satisfacer la intención de la parte X. Pregunte a la parte creativa si le gustaría usar el nivel inconsciente y presentarle a la parte X estas alternativas. Pida a la parte X que señale cuando haya recibido estas alternativas. Agradezca a la parte creativa.

5.^{to} PASO

La parte X elige tres alternativas de comportamiento y asume la responsabilidad de generarlas en las situaciones correspondientes. Pida a la parte X que elija entre estas alternativas de nuevo comportamiento que sean tan adecuadas o incluso más que el comportamiento X. Luego pida a la parte X generar el nuevo comportamiento en el contexto correspondiente cuando

la intención necesita ser satisfecha (periodo de tiempo de cuatro a seis semanas). Agradezca a la parte.

6.^{to} PASO

Verificación ecológica. Pida a la parte que ha estado respondiéndole que se quede en silencio y pregúntese internamente si hay alguna parte que quiera participar en estas negociaciones. Esté preparado para cualquier reacción interna. Si la respuesta es «no», el reencuadre está completo.

Prueba de situarse al futuro. Pida al subconsciente de su pareja: «Imagina probando nuevas formas de comportamiento en condiciones adecuadas. Dime “sí” si funciona, o “no” si no funciona...». Agradezca a todas las partes, despídase de ellas «Y digo “adiós”, me despido de estas partes y les deseo todo lo mejor».

TÉCNICA TERAPIA PARA LAS FOBIAS

Conversación preliminar

1. Escuche la queja.
2. Pregunte qué sucedió antes de que el cliente notara el miedo por primera vez.
3. ¿Quién? ¿Qué? ¿Dónde? ¿Cuándo? Preguntas.
4. Hable sobre la hipnosis; elimine los miedos y prejuicios sobre la hipnosis.

Terapia paso a paso

1. Induzca un estado hipnótico (debe ser somnambulismo)
2. Haga que el cliente imagine el incidente que provocó el miedo. (Haga que el cliente sienta el miedo)
3. Finalice el caso y diga: «Ahora siga el tiempo, su edad, qué sucedió con usted, encuentre las raíces de su miedo». (Descubra la edad, día o noche, qué sucedió)
4. Disipe esta imagen y regrese al primer evento consciente, analice y cambie la percepción de este momento. Luego

al siguiente evento consciente, analice y cambie la actitud hasta que haya trabajado todos los eventos conscientes y cambie la actitud del cliente hacia cada uno de ellos.

5. Luego diga: «Cuanto más miedo tenga, más tranquilo se pondrá. Lo que sucedió en el pasado no tiene ningún efecto sobre usted. Estos miedos no son más que eventos del pasado que ya no pueden hacerle sentir miedo».
6. Refresque en la memoria todos los eventos conscientes para mostrar la verdadera causa del miedo, y demostrar que este miedo ya no asusta al cliente.
7. Diga: «No puede sentir ningún miedo de estos eventos».
8. Diga: «Ahora quiero que recree la situación que encuentra más aterradora, e intente sentir el miedo, y cuanto más lo intente, menos miedo sentirá».

Lleve a cabo la técnica de la habitación gris

Segunda sesión, si es necesario: Deje que el cliente reviva los eventos anteriores que dieron miedo para determinar e incrementar la eficacia.

Experimento

Recuerde alguna experiencia agradable del pasado. Diversas imágenes surgirán en su mente. Sean las que sean, déjelas estar con usted por ahora. Si siente que no ha encontrado tal recuerdo, tan solo imagine algo agradable. Algunas personas lo hacen mejor con los ojos cerrados. Tan pronto como pueda imaginar una experiencia agradable, déjela permanecer en su mente.

Ahora que tiene este pensamiento agradable, preste atención a sus aspectos visuales. ¿Qué es lo que ve cuando recuerda esta experiencia? Preste atención a la imagen imaginaria. Si no la ve con claridad, imagine cómo se siente un recuerdo agradable.

O tan solo escuche algunos sonidos agradables —palabras o música— disfrute de las experiencias internas agradables.

Ahora que tiene una imagen del recuerdo, hágala más grande. Duplique su tamaño; luego duplique la imagen obtenida de nuevo. Observe lo que ha sucedido. ¿Qué pasó cuando hizo la imagen más grande? ¿Aumentó la intensidad de las sensaciones?

Ahora reduzca la imagen. Hágala cada vez más pequeña. Hágala tan pequeña que sea difícil de ver; deténgase un rato. ¿Ha disminuido la intensidad de las sensaciones? Experimente con el aumento y la disminución de la imagen. ¿Disminuye la intensidad de sus sensaciones cuando reduce la imagen? ¿Aumenta la intensidad de las sensaciones cuando aumenta la imagen? Si es así, la experiencia de imágenes (sonidos, sentimientos) en su mente le afecta de la misma manera que a la mayoría de las personas. Sin embargo, esto puede ser diferente para usted. ¿Es eso cierto? No importa. Todos codificamos la experiencia en nuestra mente de manera única e individual. Ahora dele a la imagen de su experiencia agradable el formato en el que le parece más cómodo y agradable.

Sosteniendo esta imagen, acérquela. Solo imagine que la imagen se acerca cada vez más a usted y observe este proceso. ¿Qué pasa con sus sensaciones? Aumente la distancia hasta la imagen. ¿Qué sucede cuando la aleja? ¿Aumenta la intensidad de sus sensaciones cuando la imagen se acerca? ¿Disminuye la intensidad cuando la imagen se aleja? Para el funcionamiento de la mente y el sistema nervioso de la mayoría de las personas, esto es cierto. Cuando aleja la imagen, es probable que la intensidad de las sensaciones disminuya. Note que cuando cambia la representación mental de una experiencia en su mente, sus sensaciones cambian. Esto, por cierto, nos indica una forma de alejarnos de ciertas experiencias, ¿no es así?

Vamos a experimentar con el color de la imagen. Cuando se enfoca en ciertas imágenes, ¿las ve en color o en blanco y negro? Si son de color, hágalo en blanco y negro, y viceversa, si están codificados como en blanco y negro... Cuando cambia el color, ¿cambian sus sentimientos? Examinemos el enfoque de sus imágenes: ¿están enfocadas o no? ¿Se ve en la imagen, o ve la escena como si fuera con sus propios ojos? ¿Su imagen es tridimensional o plana? ¿Hay un marco alrededor de ella, o la ve como una panorámica? Experimente con cómo se presenta esta experiencia en su mente. Cambie la ubicación de la imagen. Si está codificado a la derecha, muévelo a la izquierda.

DEJAR DE FUMAR

Técnica N.º 1

Después de la inducción y profundización, lea este texto.

Lo más importante es el estado de ánimo con el que pasará este cambio ahora. Lo más importante para usted es ayudarse a sí mismo. Una cosa le ayudará como ninguna otra. Debe pensar y aceptar todo con un estado de ánimo que se llama: «Me gusta esto y sé que funcionará», y cuando le gusta y sabe que funcionará, tiene garantía de que funcionará.

Cuando abra los ojos, le preguntaré si ahora está libre del viejo hábito que tenía, y podré determinar de inmediato si funcionó y si hizo lo que necesitaba hacer por su parte. Debes estar seguro.

Solo tiene una respuesta, es «SÍ», me responderá «SÍ», porque ya está aquí y lo hicimos, solo queda un pequeño detalle. Hoy no estamos probando, estamos haciendo. Ha probado antes y no ha funcionado, por eso está aquí hoy. Hoy no intentará ni esperará. Hoy hará lo que vino a hacer aquí.

Hoy está aquí porque al fin ha decidido dejar de fumar para siempre. Ha tomado la decisión final y ha decidido dejar de fumar ahora mismo, no mañana, no en una semana, no en un mes y, mucho menos, no el próximo año. Ha decidido hacerlo ahora.

No permitirá que nada cambie su decisión, porque realmente ha decidido dejar de fumar para siempre.

¿Pero por qué quiere dejar de fumar? Se da cuenta de todos los problemas que le ha causado fumar. Cosas como tos, dolor en el pecho... Tal vez fue la suciedad que estaba dentro de su cuerpo, que como alquitrán negro no permitía que su energía vital ganara fuerza. La que debería tener por derecho.

Pero todo eso no importa ahora. Lo importante es que ha decidido dejar de fumar para sí mismo. La motivación es un factor muy importante para romper los malos hábitos. Se da cuenta de esto, y como ya no necesita fumar, tan solo se libera de este mal hábito para siempre.

Y ahora piense, ¿de qué se ha deshecho!... Se ha deshecho de la tos, ha renunciado al dolor, ha renunciado a los problemas e incluso a las enfermedades, e incluso a una muerte temprana. Y lo ha hecho para obtener lo que de verdad necesitan y valoran. Esto es salud, amor propio, energía vital, pureza interna y lo más importante, la vida.

Además, a las personas que los aman, les da la oportunidad de estar con ustedes por más tiempo. Ahora usted se sumerge cada vez más en la relajación. Todos los sonidos se alejan de usted y solo escucha mi voz. Todo lo que digo tendrá un efecto completo en su conciencia, cuerpo y espíritu.

Ahora vamos a usar la sugestión directa. Y quiero que me ayude con esto. Repita la frase que escucha junto conmigo, pero en silencio, no en voz alta. No necesita repetirla en voz alta. Cuanta más energía ponga en ella, más efecto tendrá en usted. Diga 20-30 veces:

«Estoy libre de cigarrillos y siempre será así»,

«Me he librado de los cigarrillos y siempre será así».

Ahora más que nunca, comprende que la nicotina es un veneno. Es uno de los venenos más fuertes de la tierra, y sabe

que incluso una pequeña dosis de este veneno mata a un caballo, no hablemos de los humanos. El veneno está presente en los cigarrillos, y usted se ha estado envenenando con este veneno. Se envenenó cada vez que fumó. El veneno es dañino para usted, le perjudica. Ha decidido de una vez por todas deshacerse de la dependencia de la nicotina y comenzar una vida nueva y saludable. Y por eso, ahora empezará a hacer cosas útiles para usted mismos, de las cuales hay muchas...

Ahora tendrá más tiempo para cuidar de sí mismo. Ahora está libre de un viejo y dañino hábito, se está haciendo un maravilloso regalo: tiempo y salud. Su cuerpo le agradecerá por esto. Lo sabe. Lo quiere. Ahora comenzará a escuchar a su cuerpo. Ahora sabrá lo que necesita su cuerpo, ya sean actividades deportivas, caminar en el parque, en la playa, o simplemente hacer ejercicio en el gimnasio...

En general, puede hacer millones de cosas que les traerán relajación, paz, tranquilidad y concentración... y todo esto ahora puede tenerlo sin veneno, sin envenenarse.

Ahora sabe que en realidad el veneno no le hizo más relajado ni tranquilo. En realidad, el veneno los hizo más irritables. El veneno no puede hacer nada bueno para una persona. Solo es bueno para envenenar ratas y cucarachas. No hay que castigarse por nada. No es culpable de nada. Estas ideas ahora han desaparecido y usted las ha terminado de una vez por todas. Ya no existen, y la supuesta idea de que necesitaba veneno desapareció con ellas. Permita que todo esto se disuelva. Ya no necesita veneno ni cigarrillos. Todo lo que necesita, ya lo tiene, y eso es relajación, una relajación cómoda y agradable. La relajación es una sensación agradable que no necesita nada adicional, en especial el veneno. Ahora está relajado y no necesita la ayuda del veneno.

Al sumergirse cada vez más y más en la relajación, se siente cada vez mejor, disfruta de la vida. Siente el confort en sí mismo

y siente que ha perdido el deseo de tabaco. En cualquier forma, se da cuenta de que ya no necesita tabaco, mucho menos necesita veneno. Aléjese de ello y dígame a sí mismo: «He terminado contigo», y entenderá que sus palabras se han ido a la nada, porque ya no queda nada allí. Se ha deshecho del veneno. Deje que el lugar que ocupaba el veneno sea ocupado de nuevo por la relajación, la energía, la confianza en sí mismos y la calma.

Al sumergirse cada vez más y más profundo en la relajación, todos los sonidos se alejan de ustedes, y solo escucha mi voz. Todo lo que digo tendrá un efecto completo en su conciencia, cuerpo y espíritu.

Cada persona que fumaba en el pasado, asociaba el fumar con otras actividades... Algunos fumaban cuando abrían los ojos por la mañana y cuando se acostaban a dormir, quizás después de la cena, o antes de la cena, o en cualquier otra situación. Estas personas asociaban el fumar con otras cosas solo porque las hacían al mismo tiempo, y más tarde esto activaba el mecanismo de asociación. Ahora vamos a destruir todos estos mecanismos. Ahora ya no existen. Se han borrado, se han disuelto. Nada se asocia más con fumar. Nada se asocia más con el fumar, el veneno y el tabaco. Si usted era de los que comenzaban a fumar por la mañana, ahora ha cambiado. En lugar de eso, cada mañana tendrá un gran deseo de beber un vaso de agua fresca y limpia o jugo, que limpiará su cuerpo. Este es ahora un gran deseo. Le repugnará incluso la idea de un cigarrillo por la mañana. Para usted, el primer cigarrillo de la mañana será como una cucharada de veneno, lo cual provoca repulsión. Y fumar después de la cena o de la comida le parecerá absurdo.

Imagínese disfrutando de una maravillosa cena y luego envenenando todo ese sabor con veneno de nicotina. No puede haber nada peor que eso ahora. Al contrario, querrá mejorar ese sabor, quizás con una taza de café, té, agua simple. Pero

lo que menos necesita es un cigarrillo. Le disgusta. Espero que nunca haya fumado en la cama. Todos saben lo peligroso que es. Fumar es una actividad muy peligrosa. Es peligroso para sus pulmones, su salud y mucho más. Si este peligro fuera evaluado por alguien, nadie lo elogiaría por ello. Al contrario, para usted, fumar es un hábito innecesario, desagradable y envenenador del organismo. A partir de este momento, este mal hábito le ha llegado a disgustar. Ha revisado todas las situaciones relacionadas con el fumar y el tabaco en su vida.

Los cigarrillos ya no tienen ningún significado en su vida. Se quedaron en el pasado. En situaciones de relajación, calma, decepción, así como por la mañana, al mediodía, por la noche, en una fiesta, en el trabajo, en el ocio..., nada puede provocar en usted el deseo de inhalar veneno. Los cigarrillos ya no tienen nada que ver con estas situaciones. Hay millones de maneras de calmarse. Hay muchas maneras de complacerse a uno mismo. Los cigarrillos solo se llevan su energía vital e impiden la relajación. Cuando trabaja, los cigarrillos solo le impiden concentrarse y los distraen. Cuando se relaja, también le distraen de la relajación.

Ahora está sumergiéndose cada vez más profundo en la relajación. Todos los sonidos se alejan de usted, y solo escucha mi voz. Todo lo que digo tendrá un efecto completo en su conciencia, cuerpo y espíritu.

Cualquier actividad en su vida será más agradable y mejor sin veneno y cigarrillos. Ya sea caminar, pasear, trabajar, jugar, socializar, todo esto se lleva a cabo mucho mejor con pulmones limpios, aire limpio, sangre limpia. Todo esto le gustará más cuando tenga buena salud, pulmones saludables y mucha energía vital. Por lo tanto, ahora se rompen los lazos de la nicotina y cualquier actividad asociada con ella. Y se crean nuevas conexiones. Las nuevas conexiones no tienen nada que ver con la nicotina y el tabaco en ninguna de sus formas. Y siempre recordarán esto.

Ahora le será muy fácil. Ha perdido el deseo de tabaco en cualquier forma, en cualquier forma, en cualquier lugar, en cualquier circunstancia, en cualquier situación. La adicción al tabaco está destruida, rota, erradicada en todas sus formas.

Sumergiéndose cada vez más y más profundo en la relajación, todos los sonidos se alejan de usted, y solo escucha mi voz. Todo lo que digo tendrá un efecto completo en su conciencia, cuerpo y espíritu.

No solo dejó de fumar, sino que también ha perdido todo deseo de cigarrillos. A partir de este momento, el fumar no le preocupa en absoluto. Ha perdido todo deseo de envenenarse a sí mismos. No puede fumar más, no importa cuánto lo intenten. Se ha liberado del tabaquismo, y eso es todo. Se niega de manera obstinada a fumar. Esta es una terquedad muy útil. Odia los cigarrillos. Se negará con obstinación a los cigarrillos, sin importar lo que sienta, lo que esté sucediendo, cuánto esté nervioso. Puede manejarlo.

Pero en cualquier situación, rechazará con obstinación los cigarrillos. ¡Es el fin del tabaco! Ninguna situación puede cambiar su decisión de ser libre de cigarrillos. Nadie y nada puede cambiar su opinión. Odian fumar, es repugnante, sucio y caro. Le repugna. ¡Usted es libre!

Nadie puede cambiarle. Ahora tiene un nuevo estilo de vida. Es un estilo hermoso y libre. Ahora puede disfrutar con plenitud de su vida. Muchos dicen que tienen mucho tiempo libre. Puede llenar este vacío con lo que deseen obtener más en su vida. Es tan maravilloso. Puede usar este tiempo libre como quieran. Todo el tiempo que alguna vez gastó en envenenarse ahora es suyo, y puede hacer con él lo que quiera.

Ya se siente mejor, y se sentirá aún mejor con cada día que pasa. Pulmones sanos, cuerpo sano y espíritu sano. Se ha librado del veneno del tabaco, y nada puede hacerle cambiar

de opinión. ¡Ha terminado con el veneno! Le repugna. Siempre lo ha odiado. No hay nada más que discutir...

A partir de este momento, comenzará a notar que cada vez que vea el color rojo, consciente o subconscientemente, su deseo y determinación de seguir siendo una persona no fumadora se volverá más fuerte, más fuerte, más fuerte. AHORA no necesitará buscar el color ROJO, lo notará de inmediato. Será brillante y claro para usted. Cada vez que vea el color rojo, consciente o subconscientemente, su deseo y determinación de tener éxito en CADA área de su vida crecerá más y más fuerte, más fuerte y más fuerte. Y cada sugestión que se ha hecho aquí hoy continuará trabajando de manera más efectiva con cada vez que vea ROJO, ROJO, ROJO.

Ha llegado a un cruce de caminos muy importante en su vida hacia el futuro. Imagine que están de pie en una encrucijada; un camino se desvía a la derecha y otro a la izquierda. A su izquierda, el camino lleva a un lugar frío, oscuro y peligroso. En este lugar el cielo es negro, llueve ácido, los árboles están desnudos, y la hierba ya se ha convertido en piedras frías y sucias. Un viento frío sopla. Es un lugar muerto. Es el camino de un fumador. Este camino está lleno de los cuerpos de las personas que han dado su vida al tabaco. Hay un olor a descomposición. Este camino lleva al dolor, al sufrimiento y a una muerte prematura. Es un camino muy peligroso.

Al volver a la encrucijada, a su derecha ve un camino hermoso. Allí brilla el sol, en el cielo azul, vuelan los pájaros. Alrededor del camino está verde, los árboles están llenos de hojas, hay belleza y aire fresco alrededor. Este es el camino de una persona libre de nicotina. Cuando empieza a seguir este camino, siente una brisa ligera y agradable, los olores de las flores. Con cada paso, siente más y más salud, más fuerza y energía... Este camino lleva a una vida larga, saludable y alegre. Con cada paso,

se siente más vivos y seguros de que nunca volverá a ese camino sucio, aterrador y muerto de un fumador. Elige la vida, una vida larga y saludable, y nadie puede cambiar eso.

Ahora es una persona libre. Es libre y siempre será libre. Nadie podrá cambiar su decisión de permanecer como una persona libre de tabaco.

Muy pronto comenzará a salir del estado de hipnosis, y mientras lo hace, se sentirá feliz, orgulloso y seguro de que ahora es persona no fumadora para siempre. Ahora contaré de cinco al uno, al contar uno sus ojos se abrirá, y se sentirá maravillosos en todos los sentidos. Sintiéndose como si estos pocos minutos de hipnosis hubieran sido muy efectivos y beneficiosos para ustedes.

Cinco, ahora es un ejemplo para las personas.

Cuatro, tiene la sensación de que ha descubierto algo maravilloso. Es su descubrimiento, y puede compartirlo cuando quiera, donde quiera y con quien quiera.

Tres, siente y sabe que esto ha sido una de las mejores inversiones de su vida.

Dos, está listo para tomar el control de su vida para siempre.

Uno, abra los ojos, del todo ¡energizado y feliz!

¿Cómo se siente?

¿Es ahora persona libre de cigarrillos, sí o no?

¿Permitirá alguna vez que los cigarrillos controlen su vida?

¿Qué dirá si alguien le ofrece un cigarrillo?

¿Qué pasa si dicen: «Vamos, un cigarrillo no hará daño»?

Si le pregunto, ¿cuánto tiempo cree que ha estado sentado en esta silla?

Técnica N.º 2

Después de la inducción y profundización, lea este texto

Ahora el subconsciente comienza a trabajar con nosotros y aceptará todas las sugerencias de cambios que los librarán por completo del deseo de fumar, porque el subconsciente ahora entiende que fumar cigarrillos es un hábito mortal que puede causar enfermedades y muerte prematura. Así que el subconsciente reactiva su función original de protegernos del peligro y cambiará de inmediato, lo cual lo libera del todo del deseo de fumar.

Ahora voy a hacerle a su subconsciente algunas preguntas, y si la respuesta a la pregunta es «SÍ», entonces levanten el dedo índice, y si la respuesta es «NO», levanten el meñique.

La primera pregunta:

- ¿Está su subconsciente listo para aceptar y dejar para siempre la sugerencia que los libere del hábito de fumar durante toda su vida?
- ¿Está su subconsciente listo para crear tres nuevos y útiles patrones de comportamiento en lugar de fumar?
- ¿Están su mente y cuerpo listos para aceptar los nuevos patrones de comportamiento que su subconsciente ha creado?
- ¿Puede su subconsciente empezar a usarlos de inmediato?
- ¿Esa parte del subconsciente que en el pasado era responsable del fumar, podría cambiar y ayudarnos ahora?
- ¿Están todas las partes de acuerdo en dejar de fumar?
- ¿Puede dejar de fumar ahora y para siempre?
- ¿Dejará de fumar ahora y para siempre?

Excelente, ahora está utilizando una mayor parte de su mente que nunca antes. Su conciencia y subconsciente ahora trabajan juntos como uno solo, por lo que notará cambios rápidos y poderosos en sus pensamientos y sentimientos hacia los cigarrillos.

Ahora utilizaremos la técnica de sugestión directa para cubrir por completo cada parte de su mente y cuerpo con sugerencias, y quiero que me ayude a hacerlo.

Quiero que repita en silencio conmigo la frase que escuchará. No necesita decirla en voz alta, solo repítala para usted mismo. Cuanta más energía ponga en esta frase, más efectiva será para usted.

Muy bien, comencemos.

Estoy libre de cigarrillos y siempre será así.

Una vez más.

Estoy libre de cigarrillos y siempre será así. (*repita al menos unas veinte o treinta veces*)

Perfecto, y mientras continúa relajándose, quiero que siga repitiendo esta frase una y otra vez mientras continúo hablando con usted.

Están aquí hoy porque ha tomado una decisión. Ha tomado una decisión, y esa decisión es que dejará de fumar ahora y para siempre. No mañana, no la próxima semana, no el próximo mes, no el próximo año, sino ahora, en este mismo momento. Esta es su decisión, lo que significa que lo logrará. Porque de verdad quiere dejar de fumar por completo y para siempre.

Y ahora, mientras sigue relajándose, permita que el sonido de mi voz lo guíe a una relajación cada vez más profunda, todos los demás sonidos se disuelven en la distancia, se concentra en el sonido de mi voz y nota que todas las sugerencias que escucha se hundan bien profundo en su subconsciente. Tan profundo en su subconsciente que nada podrá cambiarlos, y ellos producirán cambios en sus pensamientos y sentimientos hacia fumar cigarrillos y tabaco.

Lo está haciendo de maravilla.

(*inserte de tres a cinco escenarios de acuerdo con sus razones*)

1. Los cigarrillos controlan

A medida que continúa relajándose, quiero que entienda que no está aquí tan solo para dejar de fumar. La verdadera razón es que ha tomado una decisión, una decisión muy poderosa, y esa decisión es recuperar el control sobre una parte de su vida que estaba fuera de su control. Una parte de su vida que estaba controlada por los cigarrillos. Nunca permitiría que otra persona controle su vida, porque nadie y nada tiene derecho a controlarle. Ni sus amigos, ni sus familiares, y mucho menos un paquete de miserables y despreciables cigarrillos tiene el derecho de controlarles. Ahora está recuperando el control de su vida, y nunca permitirá que los cigarrillos le controlen de nuevo. Porque ahora controla por completo su propio comportamiento y hábitos, ¿no es así?

2. Dinero o cuánto cuesta fumar

Ahora que ha dejado de fumar, piense en todas las cosas que podrán comprar con ese dinero. Es maravilloso, porque ahora puede gastar el dinero que antes usaba para envenenarse en lo que desee. El dinero que antes gastaba para envenenarse con cigarrillos ahora es suyo. Puede usar ese dinero como quiera. Podría permitirse un coche nuevo, unas vacaciones, un viaje o ir de compras por ropa nueva. Es como recibir un bono o un aumento en su salario de varios miles al año. Puede usar ese dinero como quiera, y comprende que el dinero que gastó hoy aquí es una de las mejores inversiones de su vida.

3. Hijos o nietos

Hay muchos aspectos positivos en dejar de fumar, y uno de los más importantes es el hecho de que no solo se está ayudando a sí mismo, sino que también está dando un maravilloso regalo a sus hijos (nietos). También puede sorprenderse de que en realidad

les está haciendo dos regalos. Primero, está asegurando que estará allí para verlos crecer. En segundo lugar, está dando un ejemplo que puede prevenir problemas de salud en ellos. Todo esto significa que está tomando el paso correcto para usted y sus hijos.

Me gustaría que imaginara que hay un banco en el parque frente a usted, y en él están sentados sus hijos (nietos). Y me gustaría que hiciera una promesa a sus hijos (nietos). NO, más que eso, quiero que les dé su palabra de honor a sus hijos (nietos), una palabra de honor de que siempre estará allí, y de que ahora está listo para recuperar el control de su vida una vez por todas. Me gustaría que les dé a sus hijos (nietos) su palabra de honor de que nunca volverán a dar una calada a un cigarrillo en su vida. Cuando esté listo para hacer esto y dar su palabra de honor, solo hágamelo saber asintiendo con la cabeza «Sí».

Ya puede sentirse perfectamente bien acerca de esta decisión, y estos maravillosos sentimientos se seguirán fortaleciendo día tras día.

4. El olor o humo de los cigarrillos

Al convertirse en una persona no fumadora aquí y hoy, se libera del olor y la fetidez del cigarrillo. Una de las primeras cosas que las personas no fumadoras notan es lo mal que huelen el aliento, el cabello y la ropa de los fumadores. Le sorprenderá lo mucho que pueden detectar el olor y el humo del cigarrillo, y se alegrará enormemente de que ahora esté libre del todo de ese viejo olor desagradable del humo del cigarrillo. Porque a partir de este momento, será muy agradable saber que su cabello, su ropa y su aliento huelen de maravilla, y se sentirá orgulloso de este cambio.

5. Problemas de salud actuales

Como ya no está envenenando su cuerpo, se sorprenderá de cuán rápido comienza a sentirse mejor y más saludable. Tendrá

más fuerza y energía vital. Se sentirá cada vez mejor con cada nuevo día. Sus pulmones se están recuperando y se vuelven más saludables porque ahora solo está respirando aire limpio. Su cuerpo se llena de vida. Al tomar la decisión de dejar de fumar, ha eliminado todos los problemas de salud relacionados con fumar y su resistencia e inmunidad a las enfermedades e infecciones aumentan día a día.

6. En la actualidad no hay problemas de salud, pero está preocupado(a) por el futuro

Al liberarse de este viejo hábito innecesario hoy, está utilizando una maravillosa previsión que llamamos previsión, es decir, predecir hacia delante. Muchas personas no tienen este sentimiento previo y tan solo se ven obligadas a no hacer nada y esperar hasta que llegue el momento en que ya es muy difícil o incluso tarde para cambiar algo. Luego dicen algo como: «Si hubiera sabido entonces lo que sé ahora...» o «Si tuviera otra oportunidad...».

En realidad, por supuesto, lo sabían, pero no tenían ese presentimiento que tiene usted. Porque hoy está pensando en el mañana y prediciendo hacia delante y, por lo tanto, se está liberando del hábito de fumar antes de que haya comenzado a tener problemas de salud. Al pensar hacia delante aquí y ahora, no solo evita posibles problemas de salud, sino también la posibilidad de declaraciones como: «Oh, si hubiera dejado de fumar en noviembre del año 2007», u «Oh, si tuviera otra oportunidad, si pudiera hacerlo de nuevo».

Ha tomado una de las decisiones más importantes y correctas de su vida al dejar de fumar hoy. Tiene una sensación maravillosa cuando se da cuenta de que no tiene que limitarse a esperar, sufrir y no poder hacer nada. Ahora o en el futuro. Esta es su decisión y eso significa que puede y tendrá éxito.

7. Tos y enfermedades

Dejar de fumar... es fantástico. Este es un nuevo estilo de vida para usted. Se siente mejor con cada nuevo día, está disfrutando de la vida que está viviendo. De hecho, nunca se ha sentido mejor y ahora está disfrutando de su vida. Sus pulmones se están volviendo más limpios y saludables, porque ahora está respirando aire puro. Su cuerpo se está recuperando, se llena de vida porque ha eliminado el veneno del tabaco. Se sorprenderá al descubrir que puede dejar de fumar en unas pocas semanas cortas y deshacerse de la antigua tos. Al liberarse del veneno del tabaco, hará que su respiración sea más fácil y más natural, y al mismo tiempo, se irá la tos.

Con cada día que pasa, se sentirá cada vez mejor y su respiración se volverá más y más fácil. Su antigua tos era tan solo una forma de que su cuerpo eliminara este veneno del tabaco. Ahora que ha dejado de envenenarse con este veneno, sus pulmones se recuperarán con rapidez y cualquier tos que surja será un recordatorio de este hábito dañino.

8. Respiración

Ahora quiero que inhale en profundidad el aire más puro, más maravilloso, cinco veces con sus pulmones. ¿Está listo? Inhale, eso es una vez. Ahora exhale. Sienta lo agradable que es. No hay humo ni nada relacionado con los cigarrillos en este aire.

2, haga otra inhalación profunda, más profunda, y exhale del todo. Sienta cómo este aire puro limpia sus pulmones y llena todo su cuerpo con energía.

3, inhalación profunda, y mientras inhala profundamente y exhala poco a poco, nota que se llena de un deseo abrumador de respirar siempre aire puro y fresco.

4, y otra inhalación profunda; note esa maravillosa sensación que tiene cuando inhala y exhala profundamente. Y en

esta última inhalación y exhalación, se da cuenta de cuánto le gusta respirar aire puro, fresco, libre de veneno de cigarrillo. Es bueno para Usted. Ahora inhale en profundidad, más y más profundo, hágalo la inhalación más profunda que jamás haya hecho. Perfecto, y exhale. Está desarrollando un deseo maravilloso de respirar aire fresco y limpio, y mientras continúa haciéndolo, sus pulmones mejorarán de manera notable y se pondrán más saludables. Así es. Estará gratamente sorprendido de que en unas pocas semanas, sus pulmones hayan mejorado de modo significativo. Le será cada vez más fácil respirar. Tendrá más energía, ya que sus pulmones estarán respirando más oxígeno. Se sorprenderá gratamente con lo bien que se siente.

9. Muerte

Quiero que se imagine la siguiente escena. Piense en una persona que va al médico y el médico le dice que si fuma otro cigarrillo, morirá. Esta persona sale de la oficina del médico y está conmocionada por lo que ha escuchado. ¿Es eso cierto? ¿Puede el fumar matarme tan rápido? Y entonces esta persona decide verificar el diagnóstico con otros médicos.

El paciente va al segundo, al tercero, al cuarto, al quinto y, por último, al sexto médico. Después de los análisis, todos los demás médicos dijeron que no estaban seguros. Dijeron: «Es posible que, si fuma otro cigarrillo, muera al instante».

Ahora supongamos que esta persona ya está conduciendo en su coche de camino a casa y está absolutamente consternado por lo que ha escuchado. Un médico dijo que si fuma otro cigarrillo, morirá al instante, pero los otros cinco no estaban seguros. ¿Una oportunidad de morir o cinco oportunidades de sobrevivir? ¿Qué debería hacer esta persona? Entonces enciende la radio en el coche y comienza a escuchar las noticias. En las noticias, informan que alguien acaba de cometer suicidio jugando a la ruleta

rusa. Esta persona cargó una bala en el tambor de un revólver con seis huecos para balas, giró el tambor y apretó el gatillo. Murió al instante. La persona en el coche estaba conmocionada por la noticia. ¿Cómo alguien podría jugar de manera tan temeraria con su propia vida? Incluso con una sola oportunidad de morir y cinco de sobrevivir, ¿por qué alguien tomaría ese riesgo? El conductor del coche de inmediato se dio cuenta de cuánto se parecía su situación a la de esta persona. Una oportunidad de morir frente a cinco oportunidades de sobrevivir; esta persona eligió la vida y arrojó su paquete de cigarrillos por la ventana. El paciente nunca volvió a fumar.

Ambos sabemos que esta historia es inventada. ¿Pero qué pasaría si fuera verdad? ¿Jugaría Usted a este tipo de juego con su propia vida? Por supuesto que no, por eso está aquí hoy, quiere dejar de fumar para siempre. Quiero que usted entienda que lo ha hecho. Se ha liberado de este hábito dañino e innecesario a tiempo y ha prevenido una posible tragedia. Al liberarse del veneno del tabaco y la nicotina, le está dando a su cuerpo la oportunidad de recuperarse, y con esto, está asegurando una vida más larga y saludable.

10. Presión de las personas cercanas y del entorno

Usted es una persona muy inteligente. Sabía que algún día dejaría de fumar para siempre. Simplemente, no permitió que alguien más le obligara a hacerlo. Sin embargo, todo este tiempo sabía que no se convertiría en una abuela o un abuelo de setenta años en su mecedora jadeando y tosiendo con el humo de su propio cigarrillo. Eso sería ridículo. Por lo tanto, en realidad, el problema no era si iba a dejar de fumar o no, sino dónde y cuándo iba a dejar de fumar.

Hoy ha resuelto ambos problemas. Hoy es su día para deshacerse de este hábito dañino e innecesario. Este es el día

que usted mismo ha elegido. Lo está haciendo para su propio beneficio y salud, y eso significa que a partir de hoy puede y será exitoso en esto. Recuerde, ¿cómo miraban las personas y qué pensaban de Usted cuando se enteraban de que fumaba? Ahora solo imagine lo que pensará de sí mismo, sabiendo que ha superado el hábito de fumar. Usted nunca más necesitará cigarrillos ni querrá fumar en su vida. No gracias a mí, sino porque es natural que su mente quiera que Usted sea saludable y exitoso.

11. Inconvenientes

Uno de los muchos beneficios de dejar de fumar hoy es liberarse de todas las molestias que trae el fumar. A partir de hoy, está libre de la molestia de buscar todo el tiempo un lugar para fumar. Ya no tiene que inventar historias y excusas para salir del edificio y, parado en un calor terrible, asfixiándose con el aire caliente y húmedo, congelándose, mojándose, todo esto solo para fumar un cigarrillo insignificante. Ahora está libre de esto. Está libre del estado incómodo y desagradable de tener que salir a una noche fría y oscura en busca de cigarrillos. Ahora está libre de todas las molestias que antes le traían los cigarrillos.

También está libre del control que los cigarrillos tenían sobre usted. Es probable que también tenga que pensar en qué va a hacer con el tiempo libre que antes gastaba en cigarrillos.

12. Fumar no está socialmente aceptado

Hace muchos años, cuando comenzó a fumar, este hábito era considerado a la moda. Pero los tiempos han cambiado, y ahora fumar está causando cada vez más rechazo en la sociedad. Por cierto, encontrar un lugar para fumar se está volviendo cada vez más difícil. Parece absurdo suponer que algunas personas permiten que los cigarrillos las controlen hasta tal punto que para fumar un cigarrillo tienen que estar en la calle, sin importar

el clima. Muchos dicen que después de dejar de fumar, pueden volver a comunicarse cómodamente con sus seres queridos. Ahora puede hablar con quien quiera, cuando quiera y por cuánto tiempo quiera, porque ahora ha vuelto a tener control sobre su vida. Incluso me pregunto cuánto más disfrute de la vida obtendrá al poder comunicarse con libertad en cualquier momento. Qué maravilloso es el hecho de que ahora puede usar el tiempo que solía gastar en envenenar su cuerpo en algo más, más agradable y útil.

13. Envejecimiento prematuro

Muchas personas comienzan a fumar a una edad temprana para parecer mayores. Cuando tenía 14, 15, 16 años, puede que pareciera mayor con un cigarrillo en la mano. La única pregunta es: ¿de verdad quiere parecer mayor de lo que es después de X años (digamos, cuando tenga 60)? Por supuesto que no. Por eso está aquí hoy. No quiere convertirse en algún abuelo o abuela viejo/a con un cigarrillo en la boca. Eso sería ridículo. Al dejar de fumar ahora, se protege del envejecimiento prematuro. Además, en unas pocas semanas verá que su piel mejora de manera notable debido a la mejora de la circulación sanguínea al no tener el deseo de fumar. Se sentirá y se verá más joven en todos los aspectos.

Sigue sumergiéndose cada vez más profundo, impregnando su conciencia con estos consejos y sugerencias, sumergiéndose aún más en la relajación. Maravilloso...

CADA persona que alguna vez fumó, asoció fumar con alguna otra actividad. Algunas personas fuman lo primero que hacen al despertarse por la mañana y antes de acostarse. O cuando ven la televisión, o con una taza de café o té después de comer, (*situación del cliente*) o en cualquier otra situación. Por lo tanto, al realizar esta tarea o al encontrarse en una situación similar,

se activa el mecanismo de asociación, esto le hace pensar en un cigarrillo. Ahora, con la ayuda de su rica imaginación, quiero que imagine cómo estamos rompiendo todos estos mecanismos, imagine que estamos rompiendo todos estos mecanismos ahora. Si usted es una de las personas que fuma tan pronto como se despierta por la mañana, esto cambiará para usted. En cambio, querrá beber un vaso de agua de inmediato, esto incluso se convertirá en una especie de ansia y necesidad para usted. Si por alguna razón el agua no le satisface, puede elegir cualquier sugerencia, pero sea lo que sea, no puede estar relacionado de ninguna manera con fumar.

Además, a partir de este momento, fumar por la mañana se convertirá en la cosa más temible y repugnante que pueda imaginar. Sabe mal, cuando recuerda este sabor, solo le dan ganas de vomitar, la sensación de náuseas comienza a subir por la garganta, y ahora se pregunta cómo podría poner este veneno en su boca por la mañana. Además, la idea de fumar se vuelve tan absurda y repugnante para usted porque tiene un sabor desagradable en la boca. Y fumar después de la cena, eso es aún peor. Imagínese que está comiendo una cena maravillosa, y luego arruina su maravilloso sabor con el veneno de cigarrillo repugnante. ¡No hay nada peor que esto! Querrá mejorar este sabor con una taza de té o café o con un simple vaso de agua. Lo único que no querrá hacer ahora, y esto es repugnante, es un cigarrillo...

Los cigarrillos y el tabaco son cosa del pasado para usted, y no hay ninguna situación, ya sea cena, después de la cena, durante el trabajo, antes o después, durante el descanso, cuando está tranquilo, cuando está tenso o enfadado, por la noche o por la mañana, ninguna de estas situaciones provocará en usted el deseo de volver a encender un cigarrillo y envenenarse con este veneno. Nunca más. Porque hay un millón de formas de calmarse cuando algo le molesta, y hay un millón de formas de

disfrutar del descanso cuando lo desea. Cuando está trabajando en algo, los cigarrillos solo son un obstáculo en su camino, robándole mucho tiempo, energía y concentración en lo que está trabajando. Y cuando se relaja, tampoco le permiten relajarse y disfrutar, porque la nicotina es un estimulante que le impide relajarse. Y en realidad quiere relajarse, porque en su mundo hay tantas cosas que le causan estrés y tensión que solo quiere relajarse, y los repugnantes cigarrillos venenosos solo le impiden hacerlo. Por eso rechaza este veneno para siempre y se sumerge en una relajación más profunda. Deje que todas estas sugerencias las absorba su subconsciente, donde producirán cambios en sus sentimientos hacia los cigarrillos. Y entre las sugerencias que está aceptando hoy aquí, también está la aceptación de la sugerencia de que estamos rompiendo todos los lazos entre fumar y cualquier otra actividad que surja en su vida. Porque a partir de hoy sencillamente no existe una situación que le recuerde o le haga fumar. En su vida ya no hay situaciones que le obliguen a fumar. Además, ahora todas las situaciones, ya sea caminar, dormir, trabajar o divertirse, comer o beber, fiestas o solo descansar, todas se han vuelto mucho más agradables y mejores ahora que al fin se ha convertido en un no fumador.

Porque obtiene mucho más placer de todo lo que haga, sin tos y problemas respiratorios. Todo en esta vida es mucho más agradable con los pulmones limpios, llenos de aire fresco. Todo en esta vida es mucho más agradable cuando está saludable. Todo se vuelve mejor con la salud. Y lo recordará. A partir de este momento, se sorprenderá gratamente de lo fácil y agradable que es haber perdido todo el deseo de tabaco, nicotina y cigarrillos en cualquier forma, en cualquier momento, en cualquier situación.

Ahora, sumergiéndose cada vez más profundo en la relajación y permitiendo que el sonido de mi voz le relaje aún más, sabe que no solo ha dejado de fumar hoy para siempre, sino que

también ha perdido el deseo y los impulsos de fumar, tan solo no le importa fumar, los cigarrillos le son indiferentes por completo, porque ha tomado una decisión. Y eso significa que nunca más volverá a fumar. No porque yo lo diga, sino porque esa es la naturaleza de su propia conciencia: hacerse exitoso. Nunca más en su vida dará una sola calada de un cigarrillo, y no por mí o por lo que he compartido con usted hoy, sino porque usted, y solo usted, ha elegido este día para liberarse por completo de este terrible antiguo hábito de fumar. Porque ahora odia los cigarrillos, no puede soportarlos y renuncia a fumar para siempre. Se niega a fumar con confianza, pase lo que pase, con independencia de los sentimientos que puedan surgir, con independencia de los impulsos, con independencia de las situaciones de estrés que surjan en su camino de vida, ahora se enfrenta a sus problemas de manera eficaz. Resuelve sus problemas de manera eficiente, y en ninguna situación, ninguna de estas cosas le hará llegar a un cigarrillo nunca más, porque ahora usted controla su propia vida, sus hábitos y su comportamiento, y se niega de manera obstinada a fumar. No puede haber dudas, debates o votaciones al respecto, porque ha tomado esta decisión de manera consciente y subconsciente. Está usando más conciencia que nunca, y eso significa que puede ser exitoso y por supuesto lo será. Ha terminado con los cigarrillos, ha terminado con el tabaco, ha terminado con el tabaquismo y la nicotina. Porque lo odia, es asqueroso, es sucio, es caro, no le gusta, no lo necesita, no lo quiere, y se niega con obstinación a fumar.

Y, por supuesto, ahora que está preparado del todo para dejar de fumar de una vez por todas, estese alerta, sí, eso es, estese alerta y no permita que ninguna persona, hombre, mujer, pariente, amigo o amiga, vecinos, compañeros de trabajo o simples conocidos intenten directa o secretamente atraerle o manipularle para que vuelva a ese viejo y repugnante hábito de

fumar. Manténgase alerta y no permita que ninguna situación, ya sea calma, equilibrio, placer, ira, estrés o éxito, intente directa o secretamente atraerle o manipularle para que vuelva a ese viejo y repugnante hábito de fumar. Lo más importante, no permita que los pensamientos, ya sean los propios o los de otra persona, del pasado, presente o futuro, intenten directa o en secreto atraerle o manipularle para que vuelva a ese viejo y repugnante hábito de fumar. Ahora estará en guardia contra las personas, situaciones o pensamientos que podrían engañarle. Nunca más necesitará fumar un cigarrillo, porque ahora usted y solo usted controla su propia vida, sus hábitos y su comportamiento.

Sumergiéndose cada vez más y más profundo en la relajación, ahora comprende que transformarse en una persona no fumadora es un nuevo y maravilloso estilo de vida para usted. De esto, se siente cada vez mejor y mejor. Y de verdad disfruta de la vida que vive con más confianza y fe en que ha dejado para siempre ese terrible y desagradable hábito de fumar.

Ancla

Continúe con la relajación, quiero que recuerde un tiempo en el que se sintió de maravilla, un tiempo en el que sintió que podía controlar cualquier cosa, un tiempo maravilloso.

Podría ser un tiempo cuando ya era un adulto o tan solo un niño, o un adolescente, podría ser alguna fiesta o cumpleaños, cualquier momento hermoso y alegre que casi le haga sonreír por dentro y por fuera.

Cuando comience a recordar ese tiempo, quiero que asienta con la cabeza «Sí».

Cuando toque su mano (*toque su mano*), quiero que recuerde y traiga de vuelta esa maravillosa sensación.

Cuando vuelva a tocar su mano (*toque su mano*), haga que esa sensación sea aún más fuerte. Cuando sienta que esa

sensación se ha vuelto aún más fuerte, tan solo asienta con la cabeza.

Cada vez que toque su mano (*toque su mano*), estos sentimientos se volverán cada vez más y más fuertes, y cuanto más fuertes se vuelvan, más y más querrá sonreír.

Pausa

Ahora solo note la temperatura y el material de su calzado.

Ahora quiero que imagine que se le ocurre la idea de fumar un cigarrillo, y ahora quiero que imagine que le dice al cigarrillo «NO» (*toque su mano*) y rechaza ese pensamiento, y usted tiene esa maravillosa sensación de nuevo. Maravilloso, y todo porque es tan maravilloso ser una persona no fumadora.

Pausa.

Ahora note la temperatura y el material de su calzado. Entonces, ahora quiero que imagine que alguien más le ofrece un cigarrillo, y note que usted se niega y dice: «No, gracias» (*toque su mano*), y note lo maravilloso que se siente. Ahora quiero que note que ni siquiera necesito tocar su mano para que tenga esa maravillosa sensación.

Imagine que está solo en casa y le viene a la mente la idea de fumar un cigarrillo. Ahora imagine cómo dice mentalmente «no» y rechaza el cigarrillo, y note lo maravilloso que se siente. Imagine que alguien le ofrece un cigarrillo, imagine cómo lo rechaza y note lo maravilloso que se siente.

Ahora, cuando las personas fuman a su alrededor, no le molesta en lo más mínimo. Pueden ser personas que viven con usted, parientes o su otra mitad. Puede ser alguien en cuya presencia se ve obligado a estar, como su jefe, colegas, clientes, invitados, amigos, parientes, amigos, pueden fumar todo lo que quieran. No le importa. Es indiferente a este hecho. Incluso si soplan humo en su cara, no le importa. Por el contrario, incluso le resulta un poco asqueroso. Todo lo que siente por estas personas es más

como compasión, porque entiende que estas personas tienen un problema. Tienen un problema que aún no han superado, como lo hizo usted hoy aquí con la ayuda de la hipnosis. Puede estar orgulloso de usted mismo. Cada vez que fuman, se siente incluso mejor. El humo de sus cigarrillos le llega a la cara y se siente aún más fuerte. Cada vez que fuman, se siente aún más seguro. No tiene ningún deseo, impulso o antojo de cigarrillos. No tiene ningún deseo de tabaco o fumar en ninguna forma, forma o tipo.

Después de esta sesión, se sentirá cada vez mejor. Porque sus pulmones se están recuperando, su cuerpo se está llenando de energía, porque ha dejado de envenenarse con el veneno del tabaco y la nicotina, y nadie ni nada puede hacerle fumar de nuevo, porque rechaza con obstinación el tabaquismo y se niega a él.

Ahora ha llegado a una encrucijada muy importante en su vida. Quiero que se imagine de pie en este cruce, como si de verdad estuviera allí.

Cuando mira a la izquierda, ve un camino frío, oscuro y desolado. Hay algo muy desagradable en este camino. Lluve frío, es sombrío y aterrador. Los árboles están todos desnudos, sin una sola hoja. La hierba ya ha sido reemplazada por piedras negras desnudas. El viento frío y fuerte está soplando. Es un lugar muy triste. Es un lugar muerto. Es el camino de un fumador. Conduce al dolor, al sufrimiento y a una muerte temprana. Está cubierto de cuerpos de personas que murieron de enfermedades causadas por fumar. Este camino es frío, muerto y desolado.

Gire con rapidez de este camino en la otra dirección, y allí ve un camino alegre y hermoso. Allí, en el cielo azul y claro, brilla un sol cálido y brillante, los árboles están llenos de hojas verdes y hermosas flores, y debajo de sus pies, como una alfombra mágica, se extiende la hierba verde espesa, salpicada de hermosas flores pequeñas. Este es el camino de una persona no fumadora. Párese en ese camino y siga por él, inhala el aire fresco y limpio

con los aromas de la vegetación y las flores. Llénese de este aire, impréguese de él. Sienta lo mejor que pueda, lo bien que está aquí. Aquí, sentados en los árboles, cantan hermosos pájaros de colores. Escuche su canto. Con cada paso en este camino se siente más fuerte y seguro, porque este camino le lleva a una vida mejor, que será más larga, más feliz y más saludable. Con cada paso se siente más animado y tiene más confianza en que nadie nunca podrá obligarle a volver a ese viejo camino, muerto, frío y aterrador, porque elige una vida larga, feliz y saludable. Esta es su decisión, y sabe que ahora está libre de cigarrillos, y siempre lo estará, hasta el final de su vida.

La ansiedad por los cigarrillos ahora se ha reemplazado por un gran deseo de ser saludable y feliz, por un deseo de vivir muchos años. Vivirlos de manera saludable y feliz. Eso es lo que quiere ahora. Lo quiere tanto que no tiene espacio para el deseo de fumar. Lo ha expulsado y en su lugar ahora está el deseo de vivir una vida larga y saludable. A partir de este momento, cada vez que rechaza los cigarrillos y les dice «NO», experimenta una gran sensación de alegría y salud. Los cigarrillos ya no le controlan, puede y seguirá manteniendo la calma, y nunca más tendrá un anhelo por los cigarrillos.

Ahora voy a volver a hacerle algunas preguntas a su subconsciente, y si la respuesta es «SÍ», entonces se manifestará levantando el dedo índice, y si la respuesta es «NO», entonces se manifestará levantando el dedo meñique.

Entonces, ¿se han aceptado y reforzado todas las sugerencias que le di hoy durante la sesión?

¿Ha dejado de fumar para siempre, hasta el final de su vida larga, saludable y feliz?

Excelente, ya se siente maravilloso por la decisión que ha tomado, y estos sentimientos se vuelven cada vez más fuertes cada día.

Después de la sesión, se sorprenderá de que cada vez que vea el color ROJO, consciente o subconscientemente, su deseo y su estado de ánimo para permanecer como una persona no fumadora puede y se hará más fuerte. AHORA no necesita buscar el color rojo, lo notará de inmediato. Será brillante, agudo y claro para usted. Cada vez que vea el color rojo, consciente o subconscientemente, su deseo y aspiración de tener éxito en TODAS las áreas de su vida se volverá cada vez más fuerte, más fuerte y más fuerte. Y cada sugerencia que le di aquí hoy continuará trabajando de manera cada vez más efectiva cada vez que vea ROJO, ROJO, ROJO.

Muy pronto comenzará a salir del estado de hipnosis, y mientras lo hace, se siente feliz, orgulloso y seguro de que ahora se ha convertido en un no fumador de una vez por todas. Entiende que ahora ha encontrado una manera de penetrar en su subconsciente, y comienza a COMPARTIR esta información con los demás.

Ahora contaré de cinco a uno, en la cuenta de uno sus ojos se abrirán, y se sentirá maravilloso en todos los aspectos, ya que estos pocos minutos de hipnosis han sido muy efectivos y útiles para usted.

Cinco, ahora es un ejemplo para las personas.

Cuatro, tiene la sensación de que ha descubierto algo maravilloso. Este es su descubrimiento, y puede compartirlo en cualquier momento, en cualquier lugar y con quien quiera.

Tres, sientes y sabes que esta ha sido una de las mejores inversiones de su vida.

Dos, estás listo para tomar control de su vida de una vez por todas.

Uno, abra los ojos, ¡¡completamente enérgico y feliz!!

¿Cómo se siente?

Ahora es una persona no fumadora, ¿sí o no?

¿Permitirá que los cigarrillos controlen su vida alguna vez más?

¿Qué dirá si alguien le ofrece un cigarrillo?

¿Qué si le dicen: «Vamos, no pasará nada por un cigarrillo»?

¿Si le pregunto, cuánto tiempo cree que ha estado en esta silla?

EJEMPLOS DE TÉCNICAS DE HIPNOTERAPIA EN LA PRÁCTICA

Hablando con un paciente fumador

Muchos de los fumadores que vendrán a usted ya han intentado muchos métodos: parches, pastillas, cigarrillos electrónicos, chicles, etc. La persona ha llegado.

Pregunta: ¿Intentó hacer algo para dejar de fumar?

Respuesta: Sí, fumé hierba especial, cigarrillos electrónicos...

Pregunta: ¿Cuánto tiempo se mantuvo sin fumar la primera vez?

Respuesta: Dos años. Dejé de fumar por mí mismo.

Pregunta: Fuma un paquete al día. ¿Y por qué razones decidió dejar de fumar?

Respuesta: En primer lugar, mi esposa está harta. Segundo, es perjudicial para los niños. Tercero, se ha vuelto muy incómodo, tengo que salir de casa todo el tiempo. Cuarto, mi hígado está fallando. Quinto, los pulmones me molestan, tos, flema.

Pregunta: ¿Cuál es la principal razón?

Respuesta: Creo que mi esposa está harta.

Pregunta: Imagine dos opciones: hoy deja de fumar para toda la vida, la segunda: no deja de fumar y ¿cómo se ve en diez años?

Respuesta: No me veo de ninguna manera, no sé qué puede pasar en diez años.

Pregunta: Sí, nadie lo sabe. Pero puede imaginarlo.

Respuesta: Sí, puedo. Estoy caminando, tosiendo todo el tiempo, mi cara no se ve bien...

Pregunta: ¿Y la opción cuando deja de fumar hoy para siempre? ¿Cómo se ve en diez años?

Respuesta: Tengo hijos pequeños. Y cuanto más joven parezca cuando crezcan, más claro será que nadie dirá que mis hijos vinieron con su abuelo.

Pregunta: ¿Entonces se ve joven y fresco junto a sus hijos crecidos? Y ahora imagina otra opción: sigue fumando durante estos años, viene con sus hijos, que tienen 14 años, a un evento, se ve mal, su cara está gris. ¿Es una sensación diferente, verdad? ¿Qué hay de su hígado?

Respuesta: Hay algunas desviaciones en el hígado, los médicos dicen que es grasa, colesterol. Y fumar puede estar agregando problemas.

Pregunta: ¿Alguna vez ha pensado en dejar de fumar para siempre, sin importar las circunstancias?

Respuesta: Ya lo dejé, pero cedí a la tentación pensando que sería temporal y volvería a dejarlo.

Pregunta: ¿Cuántos años tenía cuando empezó a fumar?

Respuesta: 11 años.

Pregunta: ¿Le gustó la primera vez?

Respuesta: No.

Todo esto es recopilación de información personal. Los fumadores a menudo piensan que es una adicción química.

Confían en los parches, pero no ayudan. La gente con parches todavía fuma. En un paquete de cigarrillos hay 10 miligramos de nicotina. Cuando usa parches y comienza con 21 miligramos, luego 11, luego 7. Cuando una persona pega un parche de 21 miligramos, su dosis resulta ser mayor que la de los cigarrillos. Es por eso por lo que una persona se siente náuseas por el exceso de nicotina.

Pregunta: Imagínese que tiene un conocido con una fuerte dependencia física. ¿Es un adicto a las drogas? ¿Sabe lo que es la dependencia? Está retorciéndose, vomitando, puede ser tan doloroso que es difícil. ¿Sabe lo que se está pasando? Sí, no existen síntomas de abstinencia física en una persona que fuma. Imagínese que tiene un amigo que quiere dejar de fumar. ¿Y cree que si se inyecta heroína, la persona dejará de fumar? ¿Le sugeriría eso?

¿Conoce a alguien que se ha enganchado a los parches, con una adicción a la nicotina? ¿Hay alguna diferencia en cómo obtener nicotina, a través de la piel o al fumar? ¿Hay alguna diferencia para un adicto dónde inyectar, en el brazo derecho o en el izquierdo?

Quiero explicar que no existe dependencia de la nicotina, existe un hábito. La nicotina permanece en el cuerpo solo 72 horas. Y luego nada sucede.

Pregunta: ¿Alguna vez ha hecho una promesa de honor de que dejaría de fumar si algo sucediera? Imagine que sus hijos están frente a usted. Les dio su palabra mirándolos a los ojos. ¿Qué sentimiento surge en usted?

¿Está listo hoy para hacer una promesa de honor para siempre? Sí.

Su tarea es hacer que la persona entienda que está tomando una decisión para sí misma y solo para sí misma, no para su esposa. Esta es su vida, estos son sus hijos, su familia.

Pregunta: ¿Cuánto tiempo más cree que viviría si dejara de fumar hoy? De nuevo, nadie lo sabe. Ama la pesca. Está pescando, se siente bien. Y no tiene cigarrillos. ¿Cómo se sentiría? Bien, respiraría con más facilidad.

Ahora comprende que puede permitirse dejar de fumar. Todo lo que puedo hacer es ayudarlo. Ama a sus hijos.

Su tarea como terapeuta es crear una sensación de tanto amor que será recordada.

Pregunta: ¿Tiene cigarrillos consigo? Tráígalos aquí. (Coger el cigarrillo y aplastarlo). Tome. Todo lo que necesita hacer es mirar este cigarrillo y decir todo lo que piensa de él: ya no lo necesito en mi vida, ya no quiero depender de usted, etc.

La regresión

Se usa tanto para el tratamiento como para encontrar el problema en sí. Esto también se llama hipnoanálisis de la situación humana. ¿Para qué necesitamos este análisis? Para averiguar dónde se produjeron los daños en la conciencia, de ahí vienen las señales de ayuda. ¿Qué debe hacer en la conversación preliminar antes de la regresión? Encuentra los momentos para saber aproximadamente dónde regresar con la persona. Si, por ejemplo, la persona dice: «Me maltrataron durante cinco años», ya lo sabe. Durante la conversación preliminar, puede hacer algunas preguntas, porque no sirve de nada escuchar al paciente, él no sabe cuál es su problema.

¿Qué necesita saber? Ha averiguado dónde se encuentra el sentimiento y de qué color es. Siguiendo pregunta: volvamos a su infancia y recuerde los dos mejores momentos de su vida hasta los cinco años. En realidad, no los necesitamos, solo necesitamos conectarnos con los recuerdos. Regresión: recuerdos. Ahora

recuerda los peores recuerdos hasta los cinco años. Necesitas lo que le vino a la mente de inmediato. Está creando una plataforma para la regresión. Ahora recuerde los dos peores momentos de cinco a diez años. Luego de diez a quince años. Eso es lo que le interesa. Todo lo demás son consecuencias.

Ya tiene seis momentos negativos. Y ahora, dígame, ¿cuál fue el peor momento de su vida? Toda la vida. Así que ha dibujado una imagen aproximada de lo que le ha pasado a la persona a lo largo de su vida. Eso es todo lo que necesita saber para la regresión.

Quiero decir que existe algo llamado crisis. Crisis: cuando tratas algo, después de la regresión se manifiesta un estado durante tres días. Por lo tanto, la próxima cita con el paciente es en tres días.

¿Qué es lo más importante en la regresión? Imagine una línea de tiempo. En ella está el punto *ahora*, cuando vino a usted con un problema. Tiene un futuro y un pasado. Colocamos en la línea los puntos *concepción* y *nacimiento*. Viene a usted una persona con un problema, dice: «Estoy mal, tengo este sentimiento, sufro, me torturo y nadie puede ayudarme». Sabe que tiene que hacer este sentimiento más comprensible para la persona misma: dónde está, de qué color es. Ahora ya no es una abstracción, está aquí. Y con la ayuda de este sentimiento, llevará a la persona de vuelta en el tiempo, cuando comenzó. Necesita encontrar la raíz. Es la primera vez que el sentimiento aparece. Llamémoslo miedo.

Leí que solo hay dos sentimientos: miedo y amor. Y todos los demás son solo derivados de ellos. Hay un sentimiento de miedo: el miedo al sentimiento de miedo mismo. No existen otros miedos. Las personas temen el sentimiento que experimentarán en el momento en que esto les suceda. Nadie tiene miedo del momento en sí.

Entonces, ponemos a la persona en trance, tomamos este sentimiento, como un perro rastreador, para volver al pasado, a ese primer momento cuando se experimentó el mismo sentimiento o similar. Necesitamos intensificarlo:

Contaré hasta 5, y con cada recuento, el sentimiento se intensificará. Uno (*agita la silla*), duplique este sentimiento, déjalo hacer contigo lo que ha querido hacer durante mucho tiempo, sabe lo que necesita hacer. Dos (*agita la silla*). Tres (*agita la silla*), cuatro, cinco. Deje que este sentimiento le invada de pies a cabeza. (*Añade incomodidad: gritar o agitar la silla*).

Ahora, a la cuenta de tres, volverá al momento en que este sentimiento apareció por primera vez. Le sorprenderá lo pequeño que era.

Todos los sentimientos los experimentamos por primera vez en la infancia. Luego se forma y permite al adulto convencerse de que sí, es verdad.

Entonces, uno, dos, tres; *la palma en la frente, la persona está en shock*. ¿Dónde está ahora, día o noche, solo o con alguien, cuántos años tiene?

La persona no puede pensar, las imágenes chocan, la regresión ocurre.

Si termina no en la infancia, sino hace unos diez años, registramos lo que sucedió allí y seguimos adelante. Contamos de nuevo:

A la cuenta de tres, volverá aún más atrás, cuando este sentimiento o uno similar apareció por primera vez. 1, 2, 3. (*palma en la frente o golpeando en la frente con el dedo*).

Volver aún siete años atrás. Algo pasó allí. Registramos y seguimos adelante. Vamos, por así decirlo, a lo largo de una cadena de sentimientos similares. Contamos de nuevo:

A la cuenta de tres, volverá a su infancia, cuando este sentimiento o uno similar apareció por primera vez.

Regrese otros dos años. Necesita asegurarse de que este no sea el punto: nuevamente contamos:

1, 2, 3. Imagine que ahora está en el primer momento de su vida, el primer día de su nacimiento. ¿Hubo tal sentimiento, sí o no (chasquido de dedos) una vez? *No*. ¿Hubo un sentimiento similar o similar entre el nacimiento y los dos años? (*chasquido de los dedos*).

Es decir, necesita asegurarse de que de verdad haya encontrado el primer momento en que este sentimiento surgió.

Está convencido de que fue a los dos años. No es solo un sentimiento que surge, surge con una creencia, con algún pensamiento. Muchos tienen la sensación de que nadie los ama: «Estoy solo en la habitación, está oscuro, me dejaron». Lo importante no es la situación de regresión, sino qué decisión tomó la persona sobre sí misma: «No me aman», es como una sentencia de muerte por el resto de mi vida. Es aún más interesante cuando la regresión va al momento de la concepción o al desarrollo intrauterino. La madre quiere abortar, está dudando, y el niño está en la posición de matar-no matar. Todo comienza con el miedo y termina con la creencia: «No necesito a nadie». Una mujer que no fue amada y maltratada por su padre, se convenció de que debía morir. Pasó toda su vida sufriendo de cáncer de varios órganos, pasó por muchas operaciones. Otra mujer, que tuvo abortos cuando era joven, no pudo quedar embarazada cuando quería un hijo: vivía con un sentimiento de culpa y la convicción de que no era digna de tener hijos. Al comenzar a trabajar con una persona, debe saber con qué sentimiento trabajará, con qué problema: el problema siempre está asociado con un sentimiento.

Cuando en la regresión una persona llega al útero de la madre, dice: «Es oscuro, no veo nada, no entiendo». ¿Qué sensación

tiene? ¿Qué siente? Y ahora sabrá lo que está pasando afuera. Uno, dos, tres (*chasquido de dedos*). ¿Dónde está su madre, en la calle o en un lugar cerrado? (*chasquido de dedos*) En un lugar cerrado. ¿Quién está cerca? (*chasquido de dedos*) Papá. ¿Qué está pasando? (*chasquido de dedos*) Discuten.

También hay un momento. Si el subconsciente trabaja con el hipnoterapeuta, colabora, sucede que nos da un momento que necesitamos corregir, y luego nos sumerge en un problema real y específico. Si, por ejemplo, la persona no retrocede más atrás, y vuelve una y otra vez a un punto en la línea de tiempo, significa que necesitas corregir ese momento, cambiar el sentimiento negativo a uno positivo, para sentirse más cómodo en esa situación. Cuando haya resuelto este momento, el subconsciente lo dejará pasar.

Además, puede cambiar la situación misma. ¿Cómo funciona esto? Su memoria es su opinión sobre el evento, sobre lo que estaba sucediendo. Las opiniones de las personas cambian. Puede cambiar la situación utilizando técnicas de PNL. A veces, una persona no puede dejar ir la situación. Hay una técnica de disociación. En el momento en que el niño se siente mal, el adulto que ha regresado a la infancia toma al pequeño y lo lleva de esa situación a un buen lugar: un parque, columpios, etc. Además: regrese unos minutos antes del incidente y explique lo que no debe hacer, o lo que debe hacer. Además, llévalo lejos de ese lugar. Todo esto se hace en caso de que la persona esté atrapada en un punto en el tiempo durante la regresión.

Ha encontrado el problema. Actúa como un mago. No olvide: no hay lógica en el subconsciente. No hay suficiente dinero: trae un carro lleno de dinero. Falta de amor: una manguera de amor, llena el corazón. Su tarea: hacer todo, y cómo lo hace, no importa. Lo principal es que la persona se sienta bien. Hay muchas técnicas, pero la técnica principal es su imaginación. Puede preguntarle a su paciente: ¿qué necesita hacer en esta situación?

Puede ser que la situación sea muy dramática. La muerte de un ser querido. Violación. En este caso, es necesario realizar una disociación, disociar a la persona de sus sentimientos. Hay dos conceptos: asociado y disociado (observación desde el exterior). Cuando se disocia, los sentimientos se atenúan porque no está en su cuerpo.

Existe una técnica llamada cine. La persona se siente muy mal al recordar la situación. Le dice: Imagine que está en un cine. (Describa el cine: las butacas, la pantalla, las escaleras a la sala de proyección). Entra al cine y se sienta en medio. No hay nada en la pantalla. Tela blanca. Imagine que sale de su cuerpo, va al fondo de la sala, sube las escaleras a la sala de proyección. Y desde la ventana, donde se proyecta la luz hacia la pantalla, se ve a usted mismo sentado en la sala, y se ve a usted mismo en la pantalla. (Se produce una doble disociación). Ante usted en la sala hay un panel de control con los botones de avanzar, retroceder, pausa, play, stop. Ahora va a presionar el botón play y se verá a sí mismo viendo una vieja película en blanco y negro de lo que le sucedió. Cuando la persona ve en la pantalla esa cosa horrible que le pasó, su sentimiento puede ser igual de fuerte. Entonces debe decirle: Está en la sala viendo la película sentado. Párese de manera que frente a sus ojos haya una pared de la habitación y una ventana a través de la cual se puede ver la película. Pero no la ve, la pared bloquea la pantalla, se ve a sí mismo sentado en la sala y su reacción a lo que ve. Presione play de nuevo. Cuando la película termine, rebobínela. La película retrocede.

¿Qué sucede en la mente de la persona? La misma situación se reproduce en sentido inverso. Como si estuviera confundiendo la mente. Da vueltas aquí y allá, luego acelera todo. La película acaba de comenzar y de repente termina. Puede poner música alegre, similar a la música del circo. Puede sentar a un ser querido fallecido junto a la persona. Deje que vean esta película

sobre los funerales, coman palomitas de maíz y hablen, riendo y bromeando.

Primero debe lograr su estado neutral, rebobinando esta película hasta que se canse de esta trama. Ahora baje las escaleras a la sala y siéntese en su cuerpo. Mire la película otra vez. ¿Cómo se siente? Ya está aburrido. Ahora imagine que se levanta del asiento, va a la pantalla y entra en la película. ¿Cómo se siente? Neutral. (*Hemos neutralizado el sentimiento.*)

Ha curado el momento, ahora necesita crear algo bueno: Usted, el de hoy, dele a ese usted de ese momento lo que le falta. Asegúrese de que se siente bien allí.

Al final de la sesión, debe asegurarse de que en cada uno de los momentos marcados de la vida, los sentimientos han cambiado de negativo a positivo. Si hizo todo correcto en el punto de partida, automáticamente en todos los puntos el sentimiento ha cambiado. Y es muy importante que ese adulto que regresó para ayudar a aquel con quien algo sucedió, le diga: va a vivir, todo irá bien con usted. Si no lo cree, tómalo de la mano y párate en el umbral del futuro. Esta es una de las técnicas para convencer a quien se siente mal, que sobrevivirá, que todo irá bien.

Después de la regresión, necesita dar una sugestión: afirmaciones positivas.

Regresión a una vida pasada

Supongamos que ha regresado hasta el momento de la concepción. ¿Qué hacer a continuación? En esta situación, la línea continua a la izquierda de la concepción. Todos estamos en algún lugar antes de la concepción, esperando.

Hipnosis kármica. ¿Qué es el karma? El karma es el pago por lo que le ha sucedido o lo que ha hecho. Se ofendió a un niño, él le paga toda su vida.

*Se considera que hay un lugar donde las almas esperan venir a esta vida. Cuando en la regresión ha llegado al **punto de concepción**, di a la persona:*

Imagine que está subiendo hacia arriba, hacia la luz, todo a su alrededor es luz. Ve puertas. Hay varias, están en el pasillo. ¿Cómo son, descríbalas? Pide que aquel que estará con usted aquí y le ayudará (*guía, ángel guardián*) se presente ante usted. Cuando aparezca, describa cómo se ve. (*Nunca debe dar sugerencias ni dirigir quién será. En el proceso de trabajar con una persona, debe hacerle entender constantemente que está haciendo todo bien*). Dele las gracias. *Ahora necesita el sentimiento que está presente, intensifícalo, deje que se intensifique y le invada por completo. Ahora deje que su sentimiento le atraiga hacia esa puerta desde donde emergió. Cuando llegue a la puerta, avíseme. Uno, dos, tres... clic. Cuando entres por esa puerta, llegará al momento más importante de esa vida pasada en el que este sentimiento apareció por primera vez. Uno, dos, tres... clic. Ya está allí. Describa qué está pasando, si es de día o de noche. ¿Está solo o con alguien? ¿Qué hay a su alrededor? Continuamos retrocediendo, encontramos el inicio. Y, lo más importante, el momento de la muerte en esa vida. ¿Con qué sentimiento murió la persona? ¿Qué sentimiento experimentas en el momento en que su alma sale del cuerpo?*

Y este será el mismo sentimiento con el que está trabajando. La tarea consiste en que, al morir, la persona no experimente este sentimiento. Usted debe cambiar de nuevo la situación para que la persona cambie el sentimiento negativo a uno positivo. También es importante que entienda que este sentimiento no le pertenece en esta vida, que viene de una vida pasada. El simple hecho de que esto ocurrió en esa vida, y que ahora vivo en otra vida, funciona muy bien. Puede que no sepamos si hay vidas pasadas, pero funciona como metáfora.

En la regresión a una vida pasada, el momento más importante es la separación del alma del cuerpo y su partida hacia donde espera nacer en su vida. Debe hacer todo lo posible para que el alma se vaya con un sentimiento positivo o neutro. Y además: si una persona puede llevar sentimientos negativos de una vida pasada a esta vida, ¿por qué no llevar más positividad de la vida pasada? La persona puede imaginar que está llevando consigo toda la positividad en forma de luz, conocimiento, entendimiento. Pero lo más importante: en el momento de la transición a esta vida, ya no experimentaba ese sentimiento negativo.

Si estamos trabajando con un sentimiento. Nuestra tarea es hacer lo opuesto a lo que ya existe. La segunda tarea es crear una nueva situación con un nuevo sentimiento. ¿Cómo sucede esto? Cada vez que una persona tiene una fobia, reproduce el mismo sentimiento. Se ha desarrollado un sistema. Para romper este sistema, necesitamos eliminar la fobia.

¿Qué es una fobia? Es una reacción a algo. Por ejemplo, la imagen de algo: surge una imagen que provoca un sentimiento.

Ejemplo: una mujer le tiene miedo a los ratones.

—Imagine que aquí, a sus pies, corre un ratón. ¿Qué sentimiento surge? (Escalofríos, horror, el cuerpo salta por sí solo).

—Borre el ratón del piso, de su imagen. ¿Tiene una mascota en casa? (sí, un perrito). ¿Lo amas, juegas con él? Ahora imagine una imagen delante de usted. En ella, está sosteniendo a su perro en sus brazos. ¿Surge un buen sentimiento, verdad? Descríbame esta imagen.

Hay muchas técnicas diferentes, aquí está la primera. Imagine que estamos haciendo un cuadro alrededor de la imagen. Hermoso, digno de su perro. Acercamos la imagen. Por el marco de su imagen, corre una pequeña cosa, ni siquiera está claro qué es. Corre de un lado a otro, pero solo ve a su perro. Acercamos

la imagen aún más. Su perro se vuelve enorme y hermoso. Y algo corre de un lado a otro por el marco. Acercamos aún más la imagen. La ponemos en el suelo, y su perro salta sobre el marco. ¿Qué ha pasado? (El perro ahuyentó a esta criatura, la asfixió como un gato. Está sentado y mirándola). ¿Recuerde la sensación cuando acaricia a su perro? Imagine esa sensación en su mano. Siente el pelo. Esta sensación comienza a formarse en algo vivo. ¿De qué color es? (Marrón). Ahora imagine que el color cambia a un tono más claro, se vuelve gris. Aparecen ojos, le mira, le hace cosquillas en la palma de la mano. Esta criatura es buena, igual que su perro. En este momento, tocamos el hombro. Imagine que este pequeño ratón gris está sentado en su mano. Lo está mirando. Imagine que el perro de alguien quiere atacar a este ratoncito. (Lo protegería con mi otra mano). ¿Qué sentimiento surge en usted? (Sentimiento de amor). Imagine que la deja correr por el suelo, ella corre frente a usted. Ella se agradece por haberle dado vida.

Ahora, respira profundamente, exhala. Imagine que un ratón está corriendo aquí ahora mismo.

La reacción es tranquila. La mujer ya no tiene miedo.

Se muestra un video: un paciente habla de ataques de pánico cuando está conduciendo. Después de una sesión con Paul que duró seis horas, el paciente salió en su coche. Los restos del estado anterior aún se sentían. Después de la segunda sesión, el paciente se comportó al volante como una persona normal. Pero no estaba solo en el coche. Después de la tercera sesión, el paciente, estando solo en el coche, condujo con total tranquilidad.

En su caso, había tal problema: el paciente temía quedarse solo. Necesitaba que alguien estuviera con él todo el tiempo. Tuvo todo tipo de situaciones en su vida.

Llegó al punto que tuvo que vivir con sus padres. Resulta que cuando tenía cuatro años, tuvo una operación seria. Y recordó bien el momento en que lo llevaron en una camilla, y sus padres se dieron la vuelta y se fueron. Para él, fue como la muerte. En su subconsciente se grabó la idea de *quiero a mis padres*. Hicimos una regresión, encontramos este problema, lo resolvimos y todo pasó.

La técnica de trabajo con el espejo. Una persona se ve a sí misma como realmente es. ¿Para qué sirve esto? Para que la persona se conecte con el sentimiento que tiene hacia sí misma. Trabajando con este sentimiento, puede cambiar a la persona.

Descripción de las técnicas del seminario

Una asistente habló sobre cómo no pudo completar ninguna tarea importante. Y ahora tiene miedo de que tampoco pueda terminar esta formación.

Pregunta: ¿Qué siente cuando piensa en esto?

Respuesta: Sentimiento de insuficiencia, insatisfacción.

Pregunta: ¿Y qué surge en su conciencia, qué ve cuando siente insuficiencia?

Respuesta: La imagen de una persona infeliz.

Describala.

Respuesta: La persona siente miedo al final.

¿Y qué se dice a sí misma?

Respuesta: Si hago esto, estaré por encima de la persona que está a mi lado. Él no quiere esto, y me bloquea.

Pregunta: ¿Cómo se siente cuando se bloquea?

Respuesta: Él me presiona.

Pregunta: ¿Y qué sentimiento le provoca eso? Ofensa.

Fíjese en lo que está pasando. La mujer mira hacia abajo y se habla a sí misma, gesticulando. Habla consigo misma y surge un sentimiento, su marido la presiona. Pero hay otra presión, el jefe que no le permitió terminar su tesis. Deseo: defender la tesis.

Pregunta: ¿Cómo se ve su sentimiento?

Respuesta: Como una pirámide negra en mi pecho, con la punta hacia arriba.

Imagínese que la pirámide sale a su mano. ¿Cómo se siente en su mano?

Respuesta: Se convirtió en un suave y esponjoso bulto.

¿Cómo puede llamar a esta parte, lo primero que se viene a la cabeza? (Clic).

Respuesta: El brote.

¿Cuántos años tiene este brote? (Clic).

Respuesta: Veinte.

Pregúntele a esta parte, ¿qué hace por usted? (Clic).

Respuesta: Me destruye.

Perfecto. Pregunta a esta parte, ¿por qué se destruye? ¿Qué quiere conseguir, qué sentimiento? (Clic).

Respuesta: Autosatisfacción.

¿Qué es más importante que la auto satisfacción de esta parte? (Clic).

Respuesta: Yo.

¿Qué es más importante que usted? (Clic).

Respuesta: Yo mismo.

¿Qué es más importante que usted mismo? (Clic).

Respuesta: Nada.

¿Qué significa yo mismo? (Clic).

Respuesta: Yo soy la expresión, soy la perfección. Llevar mi yo hasta el final.

¿Entiende esta parte que vive en usted? Que si algo le pasa, estará mal.

Respuesta: No, ella no entiende.

Muy bien, ahora se lo explicaremos. Deje que esta parte le muestre el momento en la vida cuando este sentimiento surgió por primera vez. ¿Cuántos años tenía entonces? (Cinco). Genial.

Imagine a una niña pequeña a los cinco años. ¿Qué le pasa cuando surge este sentimiento? Y ahora imagine visualmente, ¿cómo se ve la parte en este momento? ¿De dónde vino?

Respuesta: A la madre.

¿Cómo se ve la parte?

Respuesta: Una bola de color gris.

Esta parte se alejó de la madre hacia usted. ¿De qué se privó la madre entonces? (Tiempo. Amor.) ¿Está listo para devolver esta parte al dueño? (Sí). ¿Entiende que esta parte no le pertenecía? (Sí).

Imagine la imagen de su madre en esa situación. Eres una niña pequeña. Devuelve la parte a su madre y agradece que ella se haya dado una parte de sí misma. Imagine que a su madre le va mejor. Al final, encontró la parte que le faltaba. Se siente genial porque se ha deshecho de lo que no le pertenecía. Ahora le espera un futuro brillante.

Ahora imagine que tiene un enorme cubo vacío en sus manos. Haga tres respiraciones profundas y con cada exhalación, el cubo se llenará de gemas preciosas que se gustan. Respire, exhale. Mire cómo todo brilla. Una vez más, respire, exhale. Una vez más, respire, exhale y llena el cubo hasta el borde. Vacía este cubo e imagine su hermoso futuro. Todos estos colores son momentos maravillosos de su futuro. Ha resuelto sus problemas y ahora sabe que es una persona libre. Acepta este sentimiento y recuerde este lugar donde este sentimiento entró. Llena este lugar con luz. (*Paul levanta la mano de la mujer al nivel del hombro*). Cuando esté listo, cuando el maravilloso sentimiento se llene, solo entonces su mano bajará. Cuando su mano baje, se sentirá del todo cambiada. ¿Cómo se siente?

Respuesta: Ahora realmente quiero llevar todo hasta el final en esta etapa de mi vida.

La imagen de un cubo con piedras preciosas brillantes que se esparcen y se convierten en un camino, crea la creencia de que este nuevo y buen sentimiento ahora la acompañará en el futuro.

¿Qué acabamos de hacer? Trabajamos con las partes. Hay varios tipos de obsesiones. Hay una adicción al espíritu, hay una fragmentación del espíritu. Algo se transfiere de uno a otro. La idea se transfiere de uno a otro. La niña aceptó la idea o el sentimiento de otra persona. Pero dado que la persona no nació para experimentar estos sentimientos, se encuentra en un estado incómodo con este sentimiento, es decir, no es suyo.

Sobre la compasión. Si se siente abrumado por la compasión durante la sesión, significa que tiene problemas similares. Pero no necesitamos compasión. Por cierto, la herramienta principal en la oficina es una caja de pañuelos.

Uno de los métodos de regresión, cómo trabajar con alergias

Sale una mujer.

Hipnoterapeuta (H): ¿A qué es alérgico?

Clienta (C): A las hojas en primavera. Las lilas me irritan particularmente.

H: Recuerde este estado. ¿Qué ve?

C: Todo florece, hace calor.

H: ¿Cómo se siente su cuerpo?

C: Estoy estornudando, los ojos y la nariz gotean.

H: Imagínese que hay una silla delante de usted, en ella un ramo de lilas. Siente este olor. Imagine que tengo una rama

con hojas que florecen en mi mano. Muevo la rama delante de su cara. ¿Qué siente?

C: Miedo.

H: ¿De dónde viene?

C: Desde aquí (señala la garganta).

Las lilas no funcionaron para nosotros. Trataremos las hojas.

H: Imagínesse que ahora está en medio de un parterre, está en un espacio cerrado, bajo vidrio, como bajo una cúpula. Imagine flores a su alrededor que nunca le causaron alergias.

C: Rosas. (Ancla).

H: Recuerde sus sentimientos cuando le regalaron un ramo de rosas.

El trabajo con las alergias es realmente una reconfiguración del subconsciente. Hay un elemento: no hay reacción; hay un elemento: no hay reacción. Hay un elemento: se siente bien. Elige algo similar a lo que causa la alergia (hojas-flores-rosas, gatos-perros), y eso suele ser suficiente para que la alergia desaparezca en una persona.

Hay una técnica para trabajar con alergias utilizando la regresión. Por ejemplo, algo le sucedió a una persona cuando los jardines estaban en flor, y ahora tiene alergia a la floración de los jardines.

Trabajamos con las fobias de la misma manera, porque la alergia es una fobia.

Perdón

Cómo trabajar con los ofensores y con aquellos que alguien murió y no tuvo tiempo de despedirse.

Después de la regresión, si descubro que algo le sucedió a una persona. Por ejemplo, un perro mordió a una persona

cuando era niño, y estaba ofendido con su padre, quien no lo protegió. A menudo, los niños en tales situaciones culpan a sus seres queridos.

Si hubo una violación, algún tipo de acoso, ¿qué hacemos? Introducimos en trance y decimos:

Imagine que está en una habitación, una habitación normal. No hay nada más que dos sillas. Se sienta en una de las sillas. Ahora, a la cuenta de 3, aparecerá en la silla frente a usted la persona que más le ofendió. *(El ofensor, el violador, siempre aparece primero).*

En este perdón, las emociones son muy importantes. La persona ha llevado el dolor y el resentimiento en sí misma toda su vida. Su primera tarea es: decir todo lo que piensa de él, todo lo que no pudo decir, tenía miedo de decir. Reúne todo en un puño y di. (Puede poner una mesa con una almohada al lado del cliente para que pueda golpearla con su puño). La persona golpea, cuenta. ¡Dame más! Necesitamos llegar al punto donde no hay nada más que decir. Las emociones salen.

Cuando toque su hombro, se pondrá en el lugar del ofensor. Escuchó lo que le dijeron. Responda. Diga su opinión, lo que piensa al respecto.

Cuando toque su mano, volveréis a cambiar de lugar. ¿Qué le dirá ahora? *(repetir esto hasta que no tenga nada más que decir).*

En su mayoría, todo se reduce al hecho de que el ofensor ni siquiera entendía que el cliente se sentía tan mal. Si el conflicto no se calma, usted, como abogado, debe resolver todo mutuamente. El objetivo es que el cliente perdone al ofensor.

Después de terminar la conversación, pregunta al cliente: ¿Está listo para perdonar a su ofensor? En casos difíciles, antes de preguntar, debe decir: Ahora le contaré un secreto. Perdona no por ellos, sino por usted mismo. Llevó este dolor, este sentimiento

dentro de usted durante muchos años. Para dejarlo ir, necesita dar un paso muy importante, tomar una decisión importante: necesita perdonar a esta persona por usted mismo. ¿Está listo para perdonarlo? (Sí).

Ahora dile a su ofensor: le perdono y le dejo ir, perdono y dejo ir.

Entonces, primero debe castigar, luego perdonar.

Después de esto, envía a esta persona desde su corazón un rayo de luz, amor. No necesita amarlo, solo envíale un rayo de luz. Y solo cuando de verdad perdona a esta persona, desaparecerá de esta silla.

Ahora, la próxima persona que le ofendió mucho aparecerá en esta silla. ¿Quién es? Ahora le dirá lo que hizo, cómo afectó su vida. Cómo le hizo sufrir y le torturó. De nuevo la mano en un puño, en la almohada; *(la idea es que todo esto salga. Continúe con el guion).*

Si los padres no aparecen entre los ofensores, recomiendo trabajar con los padres de todas formas.

Los primeros tres perdones son los más importantes. Luego, si más personas aparecen en la silla, no es tan serio. Por lo tanto, sugiera al cliente: Si alguien aparece en la silla, dígame de inmediato, le perdono y le dejo ir, y envíele un rayo de luz, amor. Si hay muchos, imagine un banco donde todos puedan sentarse.

Enviar un rayo de luz es una herramienta muy importante que cambia la actitud en el subconsciente de la persona de «soy la víctima, se burlaron de mí» a «soy el dueño, yo doy, puedo perdonar». El perdón le da poder a la persona. Se convierte en el dueño de la situación. Al perdonar, él hace una elección.

Y ahora, la persona que le ofendió más que nadie aparecerá en esta silla. ¿Quién es? (Soy yo). Dígase a sí mismo, sentado enfrente, cómo le hizo sufrir y cómo le torturó. *(Esto debe hacerse con la misma agresividad y energía).* Cambio de lugar. Dé

una respuesta. ¿Está listo para perdonarte? (Sí). Ahora imagine, que ambos comienzan a caminar el uno hacia el otro. Diga: Le perdono y le acepto en mi vida. Ahora se han abrazado. (*La persona se abraza los hombros. Debe ayudarlo a poner sus manos en los hombros*). Ahora fundirse en uno. Ahora serán uno. Ahora saben qué hacer y cómo hacerlo.

La persona ha resuelto sus problemas en sus partes.

A veces el perdón no es posible. La persona quiere matar a su ofensor. Entonces necesita darle esta oportunidad en su mente:

Haga con él lo que quiera.

De la misma manera, se puede trabajar con personas que han perdido a sus seres queridos. La misma habitación, pero en lugar de una segunda silla, un pedestal. Cuando esté listo, permita que una columna de luz descienda ante usted y de ella salga la persona que está esperando. Deje que el cliente lllore. Diga: Y ahora (puede ser en voz alta, o puede ser en su mente) pídale a su ser querido que le diga todo lo que quiere. Y díglelo que quería decir. Pregunte a su ser querido, ¿cómo quiere que viva? ¿Cómo le gustaría, con qué sentimientos debería vivir, malos o buenos?

¿Por qué sufren las personas? No tuvieron tiempo para hablar de sus sentimientos, mostrar su amor, a menudo no es aceptable mostrarlo en público. Ahora, después de la conversación, deben perdonarse mutuamente por lo que no tuvieron tiempo para decirse. Y después del perdón, envíen amor el uno al otro, una conexión a través de la cual pueden comunicarse cuando lo deseen.

MARKETING DE NEGOCIOS

Texto telefónico

¿Cómo nos conoció? (*Anótelo*).

¿Cuántos cigarrillos fuma al día? (*Consulte la tabla, en la página 233*).

Es muy simple. Solo toma una hora liberarse del hábito de fumar para toda la vida. Ahora le contaré un poco sobre la terapia que utilizamos, y si después de eso tiene alguna pregunta, estaré encantado de responderla. ¿Está bien? Utilizamos una combinación única de las técnicas de hipnosis más avanzadas. Más del 95 % de las personas dejan de fumar después de una sola sesión, y para los demás, ofrecemos una sesión de refuerzo. En una hora, le ayudaremos a liberarse por completo y para siempre del deseo de fumar cigarrillos. Además, le liberaremos del todo de la posibilidad de reemplazar este mal hábito con otros, como el comer en exceso.

Nuestro sistema es único porque está garantizado de por vida. Esto significa que si después de la sesión necesita ayuda adicional, con independencia de si ha pasado un día o un año

desde la hipnoterapia, todo lo que necesitará es llamarnos y programar una cita, le recibiremos totalmente gratis. El precio de este programa es de 395 \$ e incluye una sesión de hipnosis, un disco y una sesión adicional, aunque es poco probable que la necesite. Siempre estamos con usted.

También tenemos un programa de pago mensual. Esto significa que puede usar su tarjeta de crédito para un pago mensual parcial.

Lamentablemente, esta semana ya está toda reservada, pero veo tiempo libre en ... (*Consulte su calendario*).

Voy a pensar en ello / envíeme información

Está bien. Voy a simplificar todo para usted. Aquí está lo que voy a hacer. Tenemos paquetes de regalo que ofrecemos a nuestros clientes para distribuir a los miembros de sus familias o amigos. Incluye un disco que cuesta 49 \$, un certificado de regalo por 25 \$ y un poco de información por escrito. Le enviaré todo esto de forma gratuita.

En la primera parte del disco, encontrará toda la información necesaria para decidir si desea hacer esto. La segunda mitad contiene una sesión de hipnosis para aliviar el estrés. Este es nuestro regalo para usted.

Lo enviaré hoy y le llamaré de vuelta en una semana o un poco más tarde para asegurarme de que recibió el disco y conocer su opinión sobre él.

Escenario 1: Dinero

1. Demasiado caro / no puedo permitírmelo.

Paquetes al día	Cigarrillos al día	Tiempo hasta el beneficio*	Ahorros anuales*	Inflación*
1/2	10-20	2 meses (120 \$ al mes)	1800 \$	1980 \$
1	20	6 semanas (240 \$ al mes)	2880 \$	2000 \$
1-1/2	30	1 mes (360 \$ al mes)	4320 \$	3100 \$
2	40	24 días (480 \$ al mes)	5760 \$	4200 \$
2-1/2	50	19 días (600 \$ al mes)	7200 \$	7920 \$
3	60	16 días (720 \$ al mes)	8640 \$	9504 \$
3-1/2	70	14 días (840 \$ al mes)	10080 \$	11 088 \$
4	80	12 días (960 \$ al mes)	11 520 \$	12 672 \$

* De acuerdo con el precio de la terapia de 395 \$ y el costo de los cigarrillos a 8 \$ por paquete antes de impuestos.

¿Cuántos cigarrillos fuma al día? Encuentre su fila en la tabla. Entonces, ¿cuánto tiempo le tomaría fumar dos paquetes de 20 cigarrillos?

RESPUESTA: ... semanas/meses.

Así que de todas formas gastará los mismos 300 dólares en las próximas... semanas/meses en fumar.

Y en un año habría gastado (*su fila, columna N.º 3*). ¡En realidad ahorra (*su fila, columna N.º 4*) en un año! Esta es la mejor inversión que podría hacer. Es como si recibiera un aumento (*su fila, columna N.º 5*) al año, que aumenta con la inflación, ya que los cigarrillos no se están volviendo más baratos.

Es demasiado caro NO dejar de fumar.

No puede permitirse NO dejar de fumar.

2. Todo lo que queremos decir

Estamos hablando de que es mejor invertir el dinero que se destina a la compra de cigarrillos en actividades para erradicar este hábito. Porque en este caso, podrá ahorrar de 200 a 300 dólares al mes, que son entre 2000 y 3000 al año. Es lo mismo que si recibiera un aumento de entre 3000 a 4000 dólares antes de pagar impuestos. Si piensa en ello, no puede permitirse no dejar de fumar.

3. Otros hipnoterapeutas cobran menos

Sí. Eso es verdad. Hay tres razones para esto. Hacemos investigaciones constantes de otros métodos, y hemos encontrado las tres razones principales por las que las sesiones de otros hipnoterapeutas cuestan entre 150 \$ y 250 \$ por visita, y estas razones son las siguientes.

En primer lugar, otros hipnoterapeutas realizan un programa que consta de tres o cuatro sesiones, lo que significa que no solo tendrá que viajar a su oficina varias veces, sino que todavía pagará de 300 \$ a 550 \$.

Su tasa de éxito es solo de entre el 30% y el 40%. Esto significa que, a pesar de que ha ido a los hipnoterapeutas varias veces y ha gastado su dinero, todavía no hay resultados.

Incluso si es uno de los afortunados, uno de entre ese porcentaje que responde bien al efecto placebo y a las técnicas básicas de hipnosis, y por fin deja de fumar, los cambios suelen ser temporales cuando se utilizan técnicas estándares.

Por eso no pueden respaldar su trabajo con una garantía de por vida. Si mira todo el campo de acción, nuestros precios son muy razonables. Algunos curanderos cobran 1000 \$ por la terapia para dejar de fumar, y encontramos uno o dos que cobran 75 \$ por sesión (por lo general personas sin experiencia ni cualificaciones y principiantes en este campo). Con nosotros, por solo 395 \$, obtendrá las mejores y más avanzadas técnicas de hipnosis, además, poseemos la única práctica de hipnoterapia que respalda nuestro trabajo con una garantía de por vida.

4. ¿Por qué no hay una garantía de devolución de dinero?

Hace muchos años, cuando comenzamos a probar esta técnica, ofrecíamos una garantía de devolución de dinero, pero nuestra tasa de éxito cayó al 70% u 80%. Esto se debe a que su subconsciente a veces tiene razones secundarias para retomar el hábito de fumar. Tal garantía crea un conflicto subconsciente entre la parte de su mente que quiere deshacerse de este hábito nocivo, y la parte que quiere tener 395 \$, por lo que el cliente comienza a fumar de nuevo para resolver este conflicto. Notamos que alrededor del 20% (una de cada cinco personas) regresaban.

Ya no hacemos esto, en su lugar ofrecemos una garantía de por vida y notamos que más del 95% de las personas dejan de fumar por completo. Nada es más importante para nosotros que su éxito, ya que la mayoría de nuestros clientes vienen por recomendación de aquellos que ya nos han visitado, y queremos ayudar a la mayor cantidad de personas a dejar de fumar. ¿Por qué no se registra para una cita y se deshace de este hábito dañino?

Escenario 2: ¿Funciona?

1. ¿Qué pasa si no funciona?

No podríamos ofrecer una garantía de por vida. Si más del 95 % de nuestros clientes no dejaran de fumar a la primera, ya habríamos salido de los negocios en bancarrota por ofrecer una garantía de por vida. Es por eso por lo que somos los únicos en la ciudad que le dan tal garantía, porque estamos del todo seguros de que más del 95 % dejarán de fumar después de la primera sesión. Si en los primeros quince minutos decidimos que esta terapia no es para usted, nos negaremos a trabajar con usted y le devolveremos todo su dinero. Porque para nosotros no hay nada más importante que su éxito.

Nos negamos a trabajar con personas que en realidad no quieren dejar de fumar por sí mismas. Por ejemplo, personas que fueron obligadas por sus esposas o esposos y que en verdad no quieren estar en la consulta. No podemos obligar a una persona a hacer algo que no desea, solo podemos facilitar algo por su decisión o por sus propias razones. Y en su caso, de verdad quiere dejar de fumar, ¿verdad? Y lo hace por sus propias razones, ¿no es así? Entonces, vamos a programarle una cita. Le veo el... de la próxima semana.

2. Ya intenté la hipnosis antes, y no funcionó

Cuando la gente dice que ha probado la hipnosis en el pasado y no ha funcionado, respondemos: «La pregunta no es si la hipnosis funciona, porque siempre funciona cuando se hace de forma correcta; la pregunta es ¿qué tan bueno y profesional es el hipnoterapeuta?». Otros hipnoterapeutas utilizan una forma muy superficial de hipnosis, que en general tiene una tasa de éxito de solo entre el 30 % y el 40 %. A diferencia de ellos, nuestra tasa de éxito supera el 95 %, porque utilizamos

una combinación de las técnicas de hipnosis más avanzadas. Y nuestra tasa de éxito es la razón por la que somos la única práctica de hipnoterapia dispuesta a respaldar su trabajo con una garantía de por vida.

3. Otros hipnoterapeutas afirman que su tasa de éxito es del 95 %

Pueden hacer tales afirmaciones, pero la pregunta es ¿respaldan la calidad de su trabajo con una garantía de por vida? La razón por la que no lo hacen es que no tienen fundamentos para ello. Utilizan una forma muy superficial de hipnosis, que solo funciona para el 30-40% de las personas. Nosotros utilizamos formas modernas y avanzadas de hipnoterapia, que ayudan a más del 95% de las personas a dejar de fumar. Lo más importante para nosotros es el éxito de nuestros clientes, ya que la mayoría de ellos vienen por recomendación. Por lo tanto, si tenemos dudas de que los resultados serán exitosos, no tomaremos su dinero. Si le aceptamos como cliente, en los primeros quince minutos sabremos si vale la pena trabajar con usted hasta lograr el resultado. Esa es nuestra garantía.

Escenario 3: Preguntas frecuentes

A) Preguntas sobre la hipnosis

¿Qué pasa si no puedo ser hipnotizado?

Hablando con franqueza, cualquier persona normal puede ser hipnotizada. No se puede hipnotizar a las personas con un coeficiente intelectual de alrededor de 70, o con graves trastornos mentales. Por lo tanto, casi todos pueden esperar resultados exitosos de la hipnosis.

¿Cómo sé que estoy en estado de hipnosis?

Muchos no pueden diferenciar el estado de hipnosis del estado de vigilia. Algunos se sienten relajados y letárgicos, algunos tan solo sienten ligereza. Una cosa que todos notan es un cambio inexplicable en su hábito diario de fumar. Tan solo desaparece.

¿Es peligrosa la hipnosis?

La hipnosis es del todo segura. Usted está siempre plenamente consciente y mantendrá el control y puede interrumpir la sesión en cualquier momento. La hipnosis no es un sueño, y no puede quedar atrapado o no salir del estado de hipnosis. ¡No hará nada contra su propia voluntad! La hipnosis será una experiencia segura, relajante y agradable para usted.

Cómo funciona la hipnosis?

Nuestra mente trabaja en dos niveles: el consciente y el inconsciente. Tomamos decisiones, pensamos y actuamos con nuestra mente consciente. La mente inconsciente controla nuestros hábitos. En el estado relajado conocido como hipnosis podemos comunicarnos directamente con la mente inconsciente. Por eso es tan rápido y fácil cambiar hábitos de toda la vida con la hipnosis.

B) Preguntas sobre otros métodos

Terapia de reemplazo de nicotina (TRN) (parches, chicle, inhaladores).

La terapia de reemplazo de nicotina (chicle, parches, etc.) ha demostrado mediante estudios científicos independientes tener una tasa de éxito del 10-20%. No solo es bastante raro que alguien deje de fumar con este método, sino que también hay muchos efectos secundarios negativos, como: náuseas e

indigestión, picazón y enrojecimiento de la piel, pesadillas y mucho peor. Por lo tanto, hay muy pocas posibilidades de que funcione y muchas posibilidades de causar daño físico. Nuestro método es completamente seguro y funciona, por eso ofrecemos una garantía de por vida.

Zyban

Informes del NHS han demostrado que el Zyban es completamente ineficaz a menos que se combine con otra intervención psicológica, como la hipnosis. Este año ya se ha informado ampliamente de una muerte causada por esta droga, y GlaxoSmithKline (anteriormente GlaxoWellcome), que la produce, ha declarado que uno de cada mil sufrirá convulsiones que llevarán a la muerte. No funciona y es una droga muy peligrosa. Nuestro método es completamente seguro y funciona, por eso ofrecemos una garantía de por vida.

Hipnosis en grupo: (especialmente si se menciona a Jeff Womack)

Jeff utiliza hipnosis por \$50 la hora al final de una conferencia de dos horas. La hipnosis en grupo ha sido probada con una tasa de éxito del 30%. La razón por la que solo pueden obtener una tasa de éxito tan baja es porque están usando una forma muy básica de hipnosis de solo sugestión, y no pueden personalizar el programa en una situación grupal para sus propias necesidades individuales.

Si "ellos" ofrecen una garantía

Ellos sí ofrecen una garantía de devolución de dinero, pero hay tantas condiciones que muy pocas personas calificarían para verla. Nosotros ofrecemos una garantía de por vida incondicional porque nuestro método funciona.

C) Preguntas sobre mí

¿Cuáles son sus calificaciones? ¿Cuánto tiempo lleva en el negocio?

Soy parte de una red de terapeutas que utiliza un sistema único de hipnoterapia que ha estado en uso durante más de diez años.

El sistema se ha utilizado para ayudar a miles de clientes a convertirse en no fumadores felices y permanentes. Incluso se ha realizado un estudio científico que demuestra que este sistema es el sistema de cesación de fumar más exitoso del mundo. También soy un maestro hipnoterapeuta certificado y calificado por la National Guild of Hypnosis, la International Hypnosis Federation y la American Board of Hypnotherapy, que es uno de los organismos rectores más grandes del mundo.

¿Qué lo hace diferente?

Una de las cosas que nos hace únicos es que somos la única práctica de hipnoterapia que respalda nuestro trabajo ofreciendo una garantía de por vida. Podemos hacer esto porque hemos descubierto una nueva forma de combinar técnicas avanzadas de hipnosis con una nueva ciencia, la Programación Neurolingüística (PNL), lo que lleva las tasas de éxito a un nivel sin precedentes. Con este método, literalmente más del 95% de las personas dejan de fumar permanentemente en solo una hora. Es porque nuestra técnica se ha probado a lo largo de los años que podemos ofrecerle una garantía de por vida.

Estrategias de marketing o cómo ganar un millón con la hipnosis

Un hecho triste pero cierto: el 90% de las personas en el planeta Tierra gastan 40 años de su vida trabajando 40 horas a la semana, y en su vejez reciben una pensión que es solo el 40 % de sus ingresos. También sería justo mencionar que el 95 % de toda la riqueza en el planeta pertenece al 5 % de las personas.

Las investigaciones han demostrado que si toda la riqueza se distribuye de manera equitativa entre todas las personas, ¡cada persona se convertiría de inmediato en millonaria!

Sin embargo, las mismas investigaciones han demostrado que en un período de tiempo muy corto, la mayor parte de toda la riqueza regresaría al 5 % de las personas, lo que significa que de nuevo el 95 % de toda la riqueza estará en manos del 5 % de la población del planeta.

Pronto se dará cuenta de que ganar mucho dinero en poco tiempo con un mínimo de esfuerzo es un sueño inalcanzable, en especial para un hipnoterapeuta o un especialista similar.

¡Los sueños se hacen realidad!

A principios de 2002, la compañía británica Practice Builders Ltd. encontró la respuesta a esta pregunta y preparó un entrenamiento de cuatro días con un costo de alrededor de nueve mil dólares.

Con su curso de cuatro días, la compañía logró mostrar cómo ganar de cincuenta mil a cien mil dólares al año, trabajando como hipnoterapeuta uno o dos días a la semana con dos o tres meses de vacaciones anuales.

Esta afirmación puede parecer demasiado segura de sí misma, pero sé con certeza que viven de acuerdo con sus declaraciones.

En este libro, tengo la intención de mostrarle el camino correcto, para que pueda encontrar y aprovechar lo que Practice Builders vende por 9000 \$.

Además, planeo presentarle tecnologías de *marketing* probadas y probadas que permiten obtener los máximos beneficios con los mínimos costos e incluso con mejores resultados en comparación con el entrenamiento de Practice Builders.

Tres pasos hacia el éxito

El éxito financiero del psicoterapeuta se basa en tres pasos simples, y son la base del programa Practice Builders Prospectus. Estos son:

1. obtener capacitación y certificación;
2. utilizar un sistema de *marketing* de calidad;
3. implementar un sistema de gestión eficaz.

Ahora vamos a explorar estos tres elementos en detalle para una mejor comprensión de su esencia.

1) Obtener capacitación y certificación

En esencia, el primer paso implica dos tareas. Primero, si no ha sido alumno de un maestro, nunca se convertirá en un maestro usted mismo. Como dice el proverbio chino: es mejor pasar años buscando un buen maestro que años aprendiendo de un mal maestro.

Es evidente que necesita convertirse en un buen psicoterapeuta, en otras palabras, debe tener un producto de calidad para vender. Sus habilidades y competencias son la base de este producto, por lo que primero necesita convertirse en un hipnoterapeuta competente.

La certificación de sus habilidades también es necesaria: es una herramienta importante tanto para el trabajo como para el *marketing*.

Desde el punto de vista del *marketing*, puede demostrar fácilmente su cualificación con certificados como:

1. Certificado de hipnoterapeuta.
2. Certificado en hipnosis avanzada.
3. Certificado de psicoterapia holística.

Los tres certificados estarán firmados por mí, su profesor, y emitidos por la Academia Americana de Hipnosis.

Luego, armado con sus tres nuevos certificados, puede acudir a los editores de periódicos y revistas locales, canales de televisión y estaciones de radio, y si crea una Historia en las Noticias Locales (más sobre esto más tarde), obtendrá publicidad GRATUITA en los medios de comunicación, ¡lo que será un gran comienzo para su negocio! ¡Miles de clientes dispuestos a gastar dinero estarán tocando a su puerta!

Incluso si ha estado trabajando como psicoterapeuta durante muchos años, aún puede utilizar esta técnica, aunque en un sentido un tanto diferente. Para comparar:

1. Si es nuevo en la terapia: «¡Un residente de su ciudad se ha convertido en experto en psicoterapia!».
2. Si ya es un terapeuta establecido: «¡El psicoterapeuta local ha dominado un método innovador de tratamiento!».

Estos son solo un par de ejemplos breves de cómo puede obtener publicidad GRATUITA en los medios de comunicación, que le será útil en su práctica posterior.

En segundo lugar, el título después de su nombre y la membresía en comunidades científicas son una prueba clara de su competencia y disposición para ayudar a sus clientes.

Hasta la fecha (2023), no existe ninguna certificación legal o reconocida por el gobierno para la hipnoterapia o métodos terapéuticos similares en los Estados Unidos. Sin embargo, desde el punto de vista de los posibles clientes, un título académico después de su nombre, diplomas y certificados en marcos ordenados en la pared de su oficina se verán impresionantes: los clientes entenderán de inmediato que usted es un Profesional con mayúscula, que sabe lo que está haciendo y, definitivamente, puede ayudarles.

Y tan pronto como el cliente comienza a creer que USTED PUEDE AYUDAR, pronto USTED REALMENTE AYUDA. El efecto placebo juega un papel muy, muy grande, con explicaciones detalladas en el primer capítulo del curso de HMT.

2) Implementar un sistema de marketing exitoso

No importa cuán buen terapeuta sea, no se hará rico solo con sus habilidades, ¡sin la habilidad de presentarse de manera efectiva!

Además, hay suficientes horas en el día para que pueda cobrar de acuerdo con sus habilidades y al producto que ofrece al cliente a cambio de su inversión financiera.

Un buen principio de *marketing*: cada centavo gastado en publicidad y promoción es importante.

Como muchos expertos, creo que cada dólar invertido en *marketing* le devolverá 10 dólares.

Con este principio, todo se ve diferente: ¿250 \$ por un gran anuncio (digamos, media página) en el periódico local es caro? ¿Y si sabe que ese anuncio se traerá 2500 \$, es decir, diez veces más? De hecho, si supiera que cada 250 \$ que gasta en

publicidad cada semana le traerá al menos 2500 \$, ¿publicaría un anuncio cada semana? ¡Por supuesto!

Ahora imagine: si el precio de una sesión es de 250 \$, y los clientes están dispuestos a pagarle ese dinero, solo necesita encontrar diez clientes y gastar solo diez horas a la semana para obtener 2500 \$, la cantidad mencionada con anterioridad.

Esto le proporcionará una ganancia neta de 2250 dólares de una inversión de 250 dólares, y después de deducir los costos de alquiler de oficina, teléfono, folletos, etc. (más sobre esto más adelante), ¡USTED RECIBIRÁ UN MÍNIMO DE 2000 DÓLARES POR SOLO DIEZ HORAS DE TRABAJO!

Supongamos que ve a cinco clientes por día, trabajando desde el mediodía hasta las 5 p. m., y trabaja de esta manera dos veces por semana, viendo a diez clientes cada semana. Ve lo fácil que es alcanzar lo que enseña Practice Builders Ltd., ¿verdad?

Con esta fórmula de éxito tan sencilla podrá ganar más dinero con la hipnoterapia de lo que jamás imaginó, y si sigue el plan de éxito financiero de tres a cinco años, que se discutirá más adelante, se puede decir que en tres o cinco años, ¡SE CONVERTIRÁ EN UN VERDADERO MILLONARIO, GANANDO DINERO COMO HIPNOTERAPEUTA!

Puede parecerle que 250 dólares por sesión es un precio demasiado alto, sin embargo, esta contribución financiera del cliente, junto con el efecto placebo y la calidad de sus habilidades terapéuticas, hará que su éxito crezca como la levadura, ¡y con esta calificación usted tendrá la GARANTÍA de que sus gastos publicitarios seguramente se pagarán!

En otras palabras, la clave del éxito en la terapia es un flujo constante de clientes, y atraer clientes depende en primer lugar del uso efectivo de las técnicas de publicidad y *marketing*. Describiremos algunos de ellos en nuestro tutorial.

3) Aplicar un sistema de gestión eficaz

Entonces, usted ha publicado un anuncio, las personas se enteran de usted y vienen a usted, y usted registra sus nombres en su diario y convierte sus solicitudes en su dinero.

Usted puede pensar que sería útil aprender habilidades de ventas por teléfono. Bueno, es una buena idea, pero no es esencial, ya que tiene muchas otras oportunidades más sencillas.

La mayoría de los clientes aceptan la terapia de inmediato, y para aquellos que de alguna manera no pueden decidir, debe preparar un folleto publicitario efectivo. Envíelo el mismo día que el cliente potencial le llamó, por correo de primera clase: tenga la seguridad de que la persona se convertirá de inmediato en su cliente.

Además de este folleto informativo, debe enviarles un disco informativo y terapéutico gratuito: ¡solo le costará 20 dólares!

Si después de una semana el cliente potencial no ha programado una cita, debe enviarle una carta publicitaria amistosa, otra copia del folleto en color y un certificado de regalo con un 20% de descuento (50 dólares) del precio normal de 250 dólares, si el cliente programa una sesión dentro de siete días.

La mayoría de aquellos interesados en sus servicios ya deberían ser sus clientes. Para aquellos que aún no se han decidido, envíeles una carta con un certificado de regalo para un DESCUENTO del 60% (150 dólares menos), es decir, para una sesión de 100 dólares, siempre que el destinatario programe dentro de las 72 horas.

Más adelante me referiré a este plan de *marketing* paso a paso y explicaré por qué es tan efectivo y cómo genera el máximo de ingresos con el mínimo de tiempo y esfuerzo, incluso con clientes que recibieron un 60% de descuento y pagan 100 dólares por sesión.

Cada uno de sus clientes es una herramienta de *marketing*, aquí es donde entran en juego tanto el sistema de *marketing* personal como el doctoral (más sobre esto más adelante).

Y al final, esta clave del éxito le ayudará a organizar su práctica terapéutica de tal manera que usted obtenga el máximo beneficio con el mínimo esfuerzo y tiempo.

En este libro, le mostraremos cómo hacer que su negocio funcione por sí mismo y genere ingresos incluso cuando está de vacaciones.

Hacia dónde dirigir los esfuerzos

Todos los hipnoterapeutas de verdad exitosos que conozco (y exitosos son aquellos que ganan al menos 1000 dólares al día) tienen algo en común. Es importante prestar atención a esto antes de comenzar a invertir dinero en el desarrollo de su negocio. Estas son las observaciones que todos compartieron: si se clasifica a los clientes según sus solicitudes, se pueden dividir en cuatro categorías:

1. Cerca del 80% de los clientes quieren deshacerse de la adicción a la nicotina;
2. El 10% se dirige con problemas de sobrepeso;
3. Cerca del 5% de los clientes están preocupados por su falta de confianza;
4. Alrededor del 5% se dirigen por estrés, fobias y otros problemas.

De aquí se puede concluir: vale la pena atraer clientes para terapia para dejar de fumar en primer lugar, porque son ellos quienes aportan el 80% de las ganancias a todos los hipnoterapeutas exitosos.

Por lo tanto, podemos aplicar una idea simple: el llamado *marketing* dirigido (más detalles más adelante) ayudará a aumentar aún más los beneficios de cada libra que invierte en publicidad.

¿Dinero fácil?

Para cuando haya terminado de leer esta guía única, se supone que usted habrá implementado estos métodos, entonces y solo entonces usted podrá atraer a tantos clientes que algunos de ellos se los pasará a otros hipnoterapeutas, claro, por una recompensa sustancial, ya que ellos mismos no pueden encontrar clientes.

En otras palabras, usted estará ganando dinero de los clientes que atiende e incluso de los clientes que no atiende.

Cuanto más sencillo, mejor

El mercado ofrece cientos de tipos diferentes de psicoterapia, desde hipnoterapia y PNL hasta el tradicional psicoanálisis. Entonces, ¿cuál es el mejor camino para usted?

Después de años de trabajo, me di cuenta de que si quiero ser uno de los mejores especialistas, ayudando a las personas a cambiar su vida para mejor, el sistema que debo utilizar debe ser:

1. rápido;
2. sencillo;
3. constante;
4. emocionante.

Después de años de investigación y práctica de psicoterapia, después de probar muchos métodos y enfoques, desarrollé mi propio sistema único de psicoterapia holística (PTH).

Es un sistema probado con eficacia comprobada que le permite resolver la mayoría de las solicitudes de los clientes en una sesión de, más o menos, una hora.

La psicoterapia holística (PTH) es un enfoque que permite hipnotizar a cada cliente; ¡esto significa que seguirán todos sus consejos, recibidos durante la sesión de hipnosis, consejos que le ayudarán a cambiar su vida para mejor!

El propio nombre de este enfoque único psicoterapia holística ya favorece el éxito: algunos clientes temen ser hipnotizados, y PTH les hace creer que solo están profundamente relajados (que es la esencia de la hipnosis) en combinación con la visualización creativa, las técnicas de PNL más efectivas y otras tecnologías de cambio de personalidad.

Como hipnoterapeuta, usted se convertirá en un participante en una competencia seria por clientes, y como psicoterapeuta holístico (lo que suena más profesional y convincente para los clientes) seguramente estará fuera de la competencia.

El uso de mi técnica le permite afirmar que usted puede manejar cualquier problema (en especial, fumar) en una sesión de sesenta minutos, la idea es atractiva en sí misma y, además, convence a los clientes potenciales de su competencia.

¿Comenzar un negocio sin invertir dinero?

Supongamos que todos los periódicos locales le permitirán publicar anuncios y un crédito de treinta días desde la fecha de publicación, lo que significa que usted puede comenzar la práctica ¡incluso si no tiene dinero para pagar la publicidad!

Al final, si su anuncio de media página por 250-500 \$ aparece en el periódico diario local (dependiendo de si desea atraer a uno o dos clientes para recuperar el costo de la publicidad, teniendo en cuenta que el costo de una sesión es de 250 \$), ya

dentro de las 72 horas después de la publicación del periódico, los clientes potenciales lo llamarán.

Sin embargo, si ha colocado un anuncio en el periódico semanal local, el anuncio funcionará durante unos diez días.

En cualquier caso, tendrán tiempo para convertir su anuncio en un flujo de clientes MUCHO ANTES DE QUE LLEGUE EL TIEMPO PARA PAGAR EL ANUNCIO.

Y si se tiene en cuenta que solo necesitan un cliente para cubrir el costo del anuncio (250 dólares) o solo dos clientes para cubrir un anuncio de 500 dólares, es lógico suponer que un anuncio de calidad que ocupa la mitad de la página o más, SERÁ NOTADO, por lo tanto, habrá muchas consultas y muchos clientes.

No es suficiente publicar un anuncio (de cualquier tipo) una vez; la experiencia muestra que es mejor publicar un anuncio al menos tres semanas seguidas, esto dará el resultado máximo.

La clave es que en el momento de la primera aparición del anuncio, la mayoría de las personas solo estarán reflexionando sobre qué tan buenos son sus servicios, ya que antes no habían oído hablar de usted. Estas personas estarán esperando la próxima aparición del anuncio (en una semana), y luego se pondrán en contacto con usted; la repetición demostrará que usted no es un estafador que solo está de visita en la ciudad por un día. Además, si publica con regularidad anuncios, entonces SIN DUDA ES UN BUEN PROFESIONAL Y GANA MUCHO DINERO.

Esto les convence de que usted es el que les ayudará a dejar de fumar (o cualquier cosa), ellos le llamarán y se convertirán en sus clientes.

Cuando el anuncio aparece por tercera semana consecutiva, el interés en él aumenta, los lectores recuerdan su nombre y su servicio. Por supuesto, el flujo de clientes aumentará, pero

hay algo más: cuando en el futuro estas personas decidan, por ejemplo, dejar de fumar, su nombre será lo primero que les vendrá a la mente; y dado que su número de teléfono estará en la guía telefónica local, podrán encontrarlo con facilidad.

Los anuncios grandes regulares también aumentarán su autoridad entre otros especialistas que leen este periódico, por lo que, cuando reciban de usted un paquete de información (más sobre esto más tarde), lo recibirán de forma mucho más favorable y estarán mucho más dispuestos a enviarle clientes para una sesión para dejar de fumar.

Pedir una gran publicación ofrece la oportunidad de negociar por espacio publicitario adicional o recibir un comunicado de prensa, que se discutirá más adelante.

De todos modos, tendrán 30 días de crédito, lo que les permitirá recuperar su inversión en publicidad:

EL ANUNCIO CUESTA 250 DÓLARES, POR TRES SEMANAS: 750 DÓLARES.

Dado que una sesión costará 250 dólares, solo necesitan tres clientes para cubrir el costo de tres anuncios (uno por semana) en el periódico local. Y no olviden que tienen 30 días desde la publicación del primer anuncio para encontrar clientes (3×250), y con ellos el pago del anuncio.

EL ANUNCIO CUESTA 500 DÓLARES, POR TRES SEMANAS: 1500 DÓLARES.

Tienen 30 días desde la publicación del primer anuncio para conseguir suficientes clientes y cubrir los gastos de publicidad. Solo necesitan encontrar a seis clientes para pagar los 1500 dólares gastados en tres semanas de publicidad. Y entre los muchos interesados que aparecerán después de la publicación del anuncio, con seguridad encontrarán a seis clientes, ¿verdad?

Si utilizan todas las recomendaciones descritas en la guía, incluyendo las llamadas y el envío de folletos, es del todo

esperable que la mayoría de las personas interesadas en sus anuncios se conviertan en sus clientes.

¡El área de cobertura es más amplia!

Considerando todo lo mencionado, imaginen lo que pasaría si gastaran 500 dólares a la semana, publicando dos anuncios grandes en dos periódicos locales diferentes durante tres semanas.

Si preparan con cuidado los anuncios para tener diferentes públicos objetivos, su «área de alcance» se volverá mucho más amplia, en consecuencia, tendrán más consultas y MÁS CLIENTES.

Solo necesitarán seis clientes para recuperar el dinero invertido en publicidad, y el tiempo de pago no llegará hasta 30 días después de la primera publicación.

Y en todo esto, solo gastarán seis horas de su valioso tiempo, lo que es más, los seis clientes pueden ser atendidos en un solo día, lo que significa que solo necesitarán alquilar una oficina por un día (hablaremos de esto más adelante).

¿Cuál es su ROI?

Antes de invertir cualquier cantidad en cualquier forma de *marketing*, siempre pregúntense cuál será su ROI.

ROI es la abreviatura de *return on investment* (retorno sobre la inversión). Es lo que deben tener en cuenta al verificar con cuánta sensibilidad están invirtiendo recursos.

Los ejemplos anteriores de cómo obtener una gran base de clientes a través de anuncios en periódicos y revistas locales ofrecen un alto ROI: en 30 días, el plazo para pagar los anuncios publicitarios, habrán ganado lo suficiente.

Dado que el costo de una sesión en nuestro ejemplo es de 250 dólares, no tendrán que pasar mucho tiempo trabajando con los clientes en sí mismos.

Si combinan este plan de publicidad con otras técnicas descritas en nuestra guía, estamos seguros: su teléfono simplemente estará inundado de llamadas y, al final, ya no tendrán tiempo para atender a todos los que quieran programar una cita con ustedes.

Ese será el momento en que tendrán que acudir a otros hipnoterapeutas.

¡Miren las piezas individuales del rompecabezas!

Todo lo anterior es un resumen del plan de *marketing* que puede traerles más dinero del que querían.

Sin embargo, para entender cómo se conectan todas las piezas del rompecabezas, es necesario examinar cada paso en detalle para comprender por completo cómo aumentar la cantidad de consultas y clientes y, en definitiva, cómo ponerse en camino para convertirse en un verdadero millonario en tres o cinco años.

¿Qué producto publicita usted?

El propósito del *marketing* dirigido es que solo promocione un producto a la vez.

Antes establecimos que la mayoría de los clientes acuden a los terapeutas con la intención de dejar de fumar. Por lo tanto, deberíamos dirigir la publicidad y el *marketing* para demostrar a las personas: ¡usted les ayudará mejor que nadie a dejar de fumar!

Esto no significa que las demás áreas de las demandas de los clientes no le generarán ingresos. Hablaremos más tarde de cómo promocionar su capacidad para luchar contra el sobrepeso, la falta de confianza en uno mismo y las fobias, pero ahora nos centraremos en dejar de fumar.

Una vez que el producto está definido, pasamos al siguiente paso: **¡FIJE EL PRECIO CORRECTO PARA LO QUE VENDE!** Una vez que haya decidido qué producto vende, necesita ponerle

un precio que le permita lograr el máximo volumen de ventas y, en consecuencia, los beneficios con el mínimo tiempo, esfuerzo y finanzas gastados.

Consideremos fumar. La mayoría de las personas que acuden a las consultas, fuman entre 20 y 40 cigarrillos al día. El costo promedio de un paquete de cigarrillos al momento de escribir esta guía (octubre de 2023) es de 8 \$.

Podemos calcular cuánto dinero gasta un fumador en su mal hábito a la semana, al mes y al año.

20 cigarrillos al día

En promedio, un fumador paga 8 \$ por paquete, que fuma en un día, y gasta 56 \$ ¡por semana! Por lo tanto, gasta al menos 2 912 \$ al año, y al mes, respectivamente, ¡242,67 \$! Entonces, 250 \$ —el precio de una sesión, gracias a la cual dejarán de fumar— es menos de lo que gastan en cigarrillos en un mes. Solo necesita vivir un mes sin cigarrillos y el costo de la sesión se amortizará; puede ahorrar más de 14 560 \$ en cinco años, más de 29 120 \$ en diez años, y ¡58 240 \$ en veinte años! De hecho, la cantidad será mayor, ya que el costo de los cigarrillos aumenta cada año.

30 cigarrillos al día

Basado en el mismo costo promedio de cigarrillos, 8 \$ por paquete, ¡aquel que fuma 30 cigarrillos al día gasta 84 \$ por semana en ellos! Esto significa que gastará 4 368 \$ en un año, y 364 \$ en un mes. Entonces, para recuperar el dinero gastado en una sesión de terapia (los mismos 250 \$), ¡solo necesita no fumar durante tres semanas! En cinco años, el fumador ahorrará al menos 21 840 \$, y en diez años 43 680 \$. ¡En veinte años, la cantidad se volverá impresionante – 87 360 \$! Y esto no es el límite, ya que los precios de los cigarrillos aumentan cada año.

40 cigarrillos al día

Si una persona fuma 40 cigarrillos al día y paga 8 \$ por paquete, entonces gastará 112 \$ en cigarrillos en una semana. Gastará 5 824 \$ en un año, y 485,34 \$ en un mes. Por lo tanto, el costo de una sesión de psicoterapia se cubrirá en los primeros dieciséis días de dejar de fumar. ¡En cinco años se puede ahorrar un promedio de 29 120 \$, en diez años 58 240 \$, y en veinte años, una cantidad total de 116 480 \$! Tenga en cuenta que los precios de los cigarrillos están aumentando, por lo que la cantidad ahorrada también será más alta de lo presentado.

Nuestras conclusiones

En resumen, nuestros cálculos muestran que si solicitamos 250 dólares por una sesión de terapia dirigida a dejar de fumar, una persona que fuma 20 cigarrillos al día recuperará los costos de la terapia en menos de dos meses.

¡Quien fuma 30 cigarrillos al día recuperará su dinero en tres semanas o incluso menos, y quien fuma 40 cigarrillos al día recuperará los costos de la terapia en dieciséis días!

Estos números, cuando se mencionan en folletos, muestran no solo cuán rentable es una sesión de terapia holística, sino que también justifican el precio de esa sesión: 250 dólares.

Los especialistas en *marketing* han demostrado desde hace mucho tiempo que los consumidores tienden a considerar los productos y servicios con un precio relativamente alto como de mayor calidad.

Un precio de 250 dólares por sesión garantiza que todos sus clientes sean personas que se toman este asunto en serio, aquellos que de verdad quieren dejar de fumar, y como sabemos, son esas personas las que tienen éxito en todos sus esfuerzos.

En resumen, ganamos más dinero en menos tiempo de trabajo, pero aún alcanzamos logros profesionales serios, elevando

así nuestra calificación profesional y manteniendo nuestra reputación al nivel adecuado. Nuestros agradecidos clientes se convierten en nuestros gerentes de relaciones públicas gratuitos, tenga la seguridad de que promocionarán sus servicios a cada fumador que conozcan.

También tenga en cuenta que la mayoría de las personas que quieren dejar de fumar por su salud fuman 30-40 cigarrillos al día, por lo que será fácil convencerlos de la conveniencia de tal precio por una sesión de terapia: 250 dólares por confianza, felicidad y libertad de la dependencia de la nicotina.

Si vive y trabaja en el Reino Unido, podrá obtener un número en la Asociación Unida Británica de Seguro Médico Privado, así como en el Servicio Nacional de Salud (nota, gratis), por lo que los médicos tendrán que referir a sus pacientes a usted.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, propongo discutir la posibilidad de ofrecer al cliente una garantía del éxito de sus servicios únicos.

Cómo y para qué ofrecer garantía de sus servicios

Al ofrecer una garantía de su trabajo a las personas que leen su publicidad o se interesan por sus servicios por teléfono, les convence de que no están perdiendo nada, sino que están ganando mucho: así es como la conciencia humana percibe la palabra «garantía».

Esto también implica su confianza en el resultado de la terapia para dejar de fumar (o cualquier otra cosa). Su confianza en sus habilidades le permite ofrecer una garantía, y esto solo refuerza la FE del cliente en su profesionalismo y habilidad para ayudar. Esto ayudará al cliente a sintonizarse correctamente antes de la sesión e intensificará el resultado de la terapia.

Su garantía no debe implicar un reembolso, ya que esto puede provocar el llamado síndrome de ganancia secundaria: por

ejemplo, después de un tiempo después de la terapia, su cliente necesitará mucho dinero, y comenzará a fumar de nuevo para solicitar un reembolso por la sesión.

En cambio, ofrecemos una garantía forzada: el terapeuta está tan seguro del resultado que, en el raro caso de un fracaso, cuando el cliente no ha abandonado el hábito dañino, realiza una sesión adicional de forma gratuita.

Según los especialistas en *marketing*, pocos se aprovechan de una garantía de este tipo (que no implica un reembolso), por lo que es un éxito. Al ofrecer tal garantía, solo aumentará la cantidad de clientes, pero no tendrá que trabajar muchas horas repetitivas de forma gratuita. Al pagar 250 \$ por sesión, los clientes tomarán en serio el proceso de terapia y abandonarán sus malos hábitos, y habrá pocos que no puedan hacerlo, muy pocos. Además, es poco probable que le pidan una sesión adicional gratuita.

Imagínese (aunque esto nunca sucederá) que 10 clientes solicitaron una segunda sesión gratuita. ¿Eso significa trabajar toda una semana gratis? Es poco probable, ya que tiene otros clientes que pagan 250 \$ por sesión de terapia, solo tendría que trabajar no 10 horas, sino 20. Sin embargo, si lo piensa con lógica, eso no está tan mal.

En sus anuncios publicitarios en periódicos, revistas y otros medios de comunicación masiva, debe estar indicado con claridad que sus servicios tienen una GARANTÍA.

Por supuesto, esto debe hacerse de manera que no viole la ley.

Ejemplo de anuncio publicitario

DEJE DE FUMAR EN UNA HORA GARANTIZADO*

El reconocido psicoterapeuta (*nombre*) le ofrece convertirse en una persona segura, feliz, saludable y relajada, liberada de la adicción a la nicotina en una hora.

Sin efectos secundarios, de la manera más sencilla: ¡se liberará de la adicción PARA SIEMPRE!

¡LLAME Y OBTENGA UN PAQUETE
DE INFORMACIÓN GRATUITO!

*Ver condiciones para la garantía.

Este es un ejemplo de un buen texto publicitario que responderá a la perfección a sus objetivos. Para tener aún más éxito, debe hacer lo siguiente:

- ☑ En la esquina superior izquierda, coloque una fotografía clara en blanco y negro de tamaño pequeño (solo se ven la cara y los hombros).
- ☑ En la esquina superior derecha, coloque una copia de la misma fotografía para la simetría.
- ☑ En el centro, más cerca del borde derecho, en un lugar libre de texto, coloque tres dibujos en blanco y negro.

Pida a un estudiante de un departamento de arte que le ayude, será más barato:

1. El primer dibujo debe ser una caricatura de una persona agotada con un cigarrillo y la inscripción «ANTES».
2. En el segundo dibujo se muestra un reloj, cuyas manecillas están dibujadas en forma de cigarrillos, y el mismo reloj está cruzado en su diagonal por una línea clara, como en los signos de prohibición. La asociación es simple: ¡no más fumar en una hora!
3. En el tercer dibujo, hay una caricatura de la persona del dibujo 1, pero se ve animada, enérgica y saludable. Junto

al dibujo, debe escribir la palabra «DESPUÉS» en negrita y subrayada, y, por supuesto, sin cigarrillos.

Deje de leer por un minuto. Imprima el ejemplo de anuncio publicitario e intente colocar los dibujos y otros elementos en los lugares indicados. De inmediato entenderá cuán atractivo, efectivo y exitoso será el anuncio. ¡Este tipo de publicidad traerá muchos clientes!

Su anuncio es del todo legal gracias al diminuto símbolo (*) y la frase al final del anuncio, impresa en letra pequeña para no distraer al cliente: «según los términos del contrato». Este pequeño símbolo advierte a los clientes que esto coincide con la esencia de la garantía que ofrece.

Este ejemplo de anuncio se realiza según el principio AIDA, que significa: ¡atención, interés, deseo, acción! Estos son los cuatro elementos clave de cualquier publicidad, y aquí es cómo funcionan:

1. Atención. El anuncio ocupará la mitad de una página de periódico, incluirá texto y dibujos, incluyendo dos imágenes de caricatura. Tal publicidad será sin duda destacada y atraerá la atención de los lectores.
2. Interés. Un titular grande en negrita no solo atraerá la atención, sino que también despertará la curiosidad. Y luego el interés solo aumentará, muchos quieren dejar de fumar en una hora, con facilidad y sin efectos secundarios.
3. Deseo. Aquellos que estaban solo un poco interesados, al leer el anuncio, querrán saber más.
4. Acción. Hacemos que el lector pase a la acción con palabras sobre «un paquete de información gratuito». Escribimos «llame AHORA», y la gente llama para obtener el paquete de información, y su teléfono explota con

Llamadas, y su buzón de correo electrónico está lleno de cartas.

Aunque este ejemplo de anuncio se refiere a terapia para dejar de fumar, no olvide que el principio de AIDA debe utilizarse en todos los tipos de publicidad, en folletos y hojas de información para cualquier producto y servicio. La atención a los pequeños detalles le permitirá hacer un anuncio no solo efectivo, sino increíblemente efectivo.

¡Venda el aroma de la carne, no el embutido!

Uno de los secretos más importantes del mundo de la publicidad y el *marketing* se puede resumir en una simple frase: «Vende el aroma de la carne, no el embutido».

El significado del dicho es muy simple. Imagínese un supermercado donde se venden muchos tipos diferentes de embutidos. Están exhibidos en la nevera junto con otros productos cárnicos. Nuestro posible cliente está caminando por el supermercado y literalmente se queda boquiabierto. ¿Qué escoger? ¿Embutidos, hamburguesas u otro producto cárnico?

Supongamos que el comprador ha decidido que comprará embutidos. Ahora tiene que elegir una marca específica. Si nunca ha comido embutidos antes, es probable que elija el producto con el empaque más atractivo o el embutido más barato.

Sin embargo, muchas personas se fijarán en el embutido más caro, sobre todo debido al hermoso empaque. Y luego la cadena lógica es la siguiente: si este embutido tiene el mejor envase y es el más caro, puede que sea el mejor embutido en el supermercado.

Es decir, el principio de «vender el aroma de la carne, no el embutido» significa que es necesario entender lo que un producto o servicio le dará al cliente, qué espera de ellos y qué le hará comprar ese producto en particular, y no otro.

Al preparar una campaña publicitaria para un producto o servicio, es necesario ponerse en el lugar del comprador, mirar todo desde su punto de vista y hacerse la pregunta: «¿Qué me dará este producto y por qué debería comprarlo yo y no otro similar?». Las respuestas a esta pregunta serán el punto de partida en la preparación de la campaña publicitaria y le darán muchas ideas interesantes.

Texto para materiales de audio

A continuación se presenta la estructura aproximada del texto que usará para la grabación de audio y que distribuirá a todos los que estén interesados en su servicio.

Este texto es una buena ilustración del principio mencionado antes de «Vende el aroma de la carne, no el embutido», deje muy claro a los oyentes lo que pueden obtener.

Estoy seguro de que estará de acuerdo en que esta grabación es una herramienta de venta efectiva y productiva grabada en un disco. Hará su vida mucho más fácil, porque ya no deberá tener largas conversaciones por teléfono.

Puede estar seguro de que todos aquellos que han escuchado la grabación de audio y leído el folleto en color definitivamente le volverán a llamar (ya a otro número). Estarán listos para programar una cita, gastar su dinero y dejar de fumar con terapia.

También en el disco hay una sesión de relajación sugestiva grabada. En el disco, debe indicar que esta grabación por lo general se vende por 20 dólares, pero en este caso es GRATIS, que es un REGALO por el tiempo dedicado. Un REGALO, recibido de un especialista de antemano, con seguridad ganará el favor de los clientes potenciales y se considerarán una persona decente, amable y generosa.

La cuestión es que si la gente está predispuesta hacia usted de antemano, sus relaciones, tanto de negocios como personales, definitivamente serán mejores. Algo tan simple como un regalo gratis (en realidad, una poderosa herramienta de *marketing*) crea un efecto de entendimiento mutuo instantáneo entre usted y los clientes potenciales, ¡y eso sin haberse visto!

A continuación se presenta un plan aproximado para el texto de la parte A, y puede formular con facilidad el texto para la parte B gracias a nuestro curso «El arte profesional de la hipnosis, hipnoterapia y psicoterapia holística».

Le daré un par de consejos más sobre la grabación de audio después de que lea el texto.

Texto de la grabación de audio publicitaria para la terapia de desintoxicación de nicotina

¡Buenos días, tardes o noches, cuando decida escuchar esta maravillosa grabación, capaz de cambiar su vida para mejor de manera fácil y sencilla!

Permítame presentarme: mi nombre es (*su nombre*), soy miembro calificado y profesional de la Asociación de Hipnoterapeutas y Psicoterapeutas, así como presidente de la Asociación de Psicoterapia Holística.

En esta grabación, voy a explicarle cómo puedo ayudarle a deshacerse de la adicción a la nicotina en una sola sesión de psicoterapia holística PARA SIEMPRE.

También tiene un REGALO (*Pausa*): una grabación de entrenamiento antiestrés relajante basado en la autohipnosis.

Por lo general, la información de este tipo les cuesta a nuestros clientes 20 dólares, pero le enviamos GRATIS en agradecimiento por su respuesta al anuncio publicitario y como

felicitación por su primer paso hacia la transformación en una persona saludable, tranquila, feliz y sin cigarrillos.

Puede escuchar la grabación del entrenamiento antiestrés en cualquier situación estresante de la vida, o en cualquier otro momento que desee relajarse. Pero no escuche la grabación mientras conduce o trabaja con maquinaria, porque la profunda relajación que con seguridad experimentará puede ser peligrosa durante tales actividades.

Puede que tenga muchas preguntas, y en esta grabación voy a responder a ellas. Así que comencemos. Primera pregunta:

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE DEJAR DE FUMAR?

Se convertirá en una persona saludable, tranquila, confiada y feliz. Dejar de fumar tiene tres simples consecuencias:

1. Mantendrá su SALUD.
2. Tendrá más TIEMPO.
3. Ahorrará su DINERO.

Ahora vamos a examinar cada uno de estos tres resultados en detalle.

¿CÓMO MEJORARÁ SU SALUD?

Los fumadores juegan a la ruleta rusa en el sentido más literal: ¡cada vez que encienden un cigarrillo, ¡se acercan a la muerte! Si continúa fumando, corre el riesgo de aparecer en estas listas:

1. Solo en el Reino Unido, 120 000 personas mueren cada año debido a enfermedades relacionadas con el tabaquismo.
2. Esto significa que trescientas treinta personas mueren por fumar cada día.

3. Los estudios han demostrado que al menos la mitad de los fumadores morirán demasiado pronto debido a su hábito destructivo.
4. El riesgo de un ataque al corazón en fumadores de entre 30 y 50 años es cinco veces mayor que en los no fumadores.
5. Debido al fumar, tiene mal aliento, su ropa, casa y coche huelen a humo, lo cual, por cierto, reduce su atractivo para el sexo opuesto.
6. En lugar de relajarse, como se cree comúnmente, un cigarrillo solo aumenta los niveles de estrés, y, por lo tanto, también aumenta el riesgo de enfermedades relacionadas con el estrés.
7. Al dejar de fumar, comenzará a experimentar todos los matices de sabores y olores que no notaba antes.
8. Y en cuanto a la salud, todo lo anterior es solo la punta del iceberg. Ni siquiera hemos mencionado enfermedades oncológicas.

La buena noticia es que puede deshacerse de los efectos del fumar relativamente rápido y volver a ser una persona sana, segura y feliz tan pronto como deje de fumar. Y cuanto antes lo haga, mejor.

La nicotina se elimina del cuerpo en un día. Entonces, ¿no sería mejor detener el lento suicidio diario con una sesión de psicoterapia holística y darle una vida más larga?

¿Y QUÉ PASA CON SU TIEMPO?

Aquí también habrá suficientes beneficios que se permitirán convertirse en una persona segura, tranquila, sana y feliz sin fumar.

1. Aquellos que fuman dos paquetes al día (40 cigarrillos) pasan 460 000 minutos de su vida fumando. ¡Eso son 24 320 horas o casi mil días!
2. Imagínese, está gastando 2,75 años de cada veinte años de su vida en su hábito nocivo. ¡Eso serán más de cinco años desperdiciados en toda su vida!
3. Imagínese que se ha sentenciado a cinco años de prisión simplemente porque sigue siendo esclavo de su hábito nocivo;
4. La mayoría de las personas que dejan de fumar prolongan su vida en promedio por 5 años. ¡Y estos serán años llenos de salud, paz y confianza, años que se pueden gastar en muchas actividades agradables y útiles!
5. En general, al dejar de fumar, agregará cinco años a su vida, suma otros cinco años que podría haber gastado en cigarrillos: ¡en total, son diez años de salud, felicidad y libertad!

Y en lo que respecta al tiempo, dejar de fumar con la ayuda de la psicoterapia holística solo tomará una hora de su precioso tiempo.

¿QUIERE SABER SOBRE LOS BENEFICIOS FINANCIEROS?

Le mostraremos la verdadera situación. Apúntese a una sesión y deshágase de la adicción a la nicotina en solo una hora, ¡y ahorre su dinero!

Aquellos que fuman entre 20 y 40 cigarrillos al día ahorrarán en total 4500 dólares al año.

Eso significa que podrá ahorrar más de 180 000 dólares en toda su vida, ¡solo porque deja de fumar!

El costo de una sesión de psicoterapia holística para dejar de fumar de manera fácil y sencilla es de 275 dólares. Y esta es la mejor inversión en su vida que puedas imaginar.

Imagine que ha depositado estos 275 dólares en una cuenta bancaria, por ejemplo, al 5 % anual. Su beneficio será de solo 13 a 75 dólares al año.

Sin embargo, si gasta ese dinero en usted mismo, para liberarle de la adicción a la nicotina, recuperará el dinero invertido en solo un mes, ¡y con el tiempo su beneficio solo aumentará!

Esto significa que en un año su inversión de 250 dólares se convertirá en un beneficio de 1000 %, libre de impuestos, ¡todo porque dejará de comprar cigarrillos!

Ninguna inversión dará un rendimiento tan alto de una inversión tan pequeña en tan poco tiempo. Recuerde que seguirá obteniendo beneficios durante el resto de su vida.

Además, le ofrecemos una GARANTÍA DE POR VIDA: en el raro caso de que necesite otra sesión, la recibirá GRATIS. ¡Su riesgo es mínimo y el beneficio es el máximo posible! No dude y llama al número de teléfono: (*número de teléfono*).

¿POR QUÉ UNA SESIÓN DE TERAPIA HOLÍSTICA CUESTA 275 DÓLARES?

¿Suena como una gran suma, verdad? De hecho, podrá recuperar su inversión en poco más de un mes, solo porque dejará de ser fumador y ya no tendrá que comprar cigarrillos.

¡Recuerde! No importa si viene a una consulta conmigo en persona o si se refiere a mis experimentados colegas, debe saber que estará en manos de profesionales en el campo de la psicoterapia que le ayudarán a lograr su objetivo con sorprendente facilidad.

Es posible que si llama a los terapeutas en los directorios, aceptarán ayudarle a dejar de fumar por mucho menos, pero ¿está seguro del resultado? Los buenos empleados provienen de generosos empleadores.

Además, no solo le inducimos en un estado de hipnosis, haciendo solo una parte del trabajo. Usando el método de la terapia holística, hacemos todo el trabajo. Es por eso por lo que estamos tranquilos al darle una garantía de por vida.

Si liberarse de la adicción a la nicotina es un objetivo tan alto y la mejor inversión en su futuro, ¿por qué no acudir a un experto en psicoterapia en lugar de a colegas menos experimentados?

¿POR QUÉ DEBE USAR TERAPIA HOLÍSTICA ESPECÍFICAMENTE?

La respuesta es simple: al inscribirse en una sesión de terapia holística, elige la forma más fácil y efectiva de convertirse en una persona sana, tranquila y feliz sin fumar.

¡La terapia holística le ayudará a lograr el mejor resultado de manera simple, fácil y sin efectos secundarios!

En enero de 1968, en el *American Journal of Clinical Hypnosis*, apareció un artículo titulado «El uso de la hipnosis y mil adictos a la nicotina». El artículo hablaba de los resultados de un estudio clínico de mil fumadores que habían tenido una sesión de hipnoterapia. Los resultados fueron impresionantes. Un año y medio después de la sesión de hipnoterapia, diseñada para liberar a los sujetos de la dependencia de la nicotina, los científicos revisaron la condición de los fumadores: el 94% de los participantes en el experimento no regresaron a su adicción.

¡Tiene más suerte porque la psicoterapia holística combina las mejores técnicas de hipnoterapia, programación neurolingüística y otras tecnologías avanzadas de cambio de personalidad, por lo que nuestro enfoque es incluso más efectivo que la hipnoterapia!

En resumen, somos muy capaces de ayudarle a lograr lo que desea. Si no pudiéramos hacer esto, ¿cree que le ofreceríamos una garantía de por vida?

Y la mejor noticia: un estudio gubernamental de 1996 demostró que la hipnosis es segura para los humanos, a diferencia de muchos otros métodos alternativos para dejar la dependencia de la nicotina.

¿Y CÓMO SON LAS SENSACIONES?

Al participar en una sesión de psicoterapia holística, por un lado, se sentirá más emocionado de lo normal. Verá, olerá, escuchará y sentirá mucho mejor de lo habitual. Por otro lado, estará lo bastante relajado física y mentalmente para que cualquier cambio a nivel subconsciente sea tan sencillo como dos más dos.

Es cierto, todas las personas son diferentes y cada uno pasa la sesión de psicoterapia holística a su manera, cada cliente después de una hora de terapia se sentirá DIFERENTE, y usted sentirá y reconocerá los cambios positivos dentro de usted.

Fumar es un hábito. Está controlado por nuestro subconsciente, que controla los diversos procesos en el cuerpo, como el flujo sanguíneo, la respiración durante la noche, cuando parece que no pensamos en ello, y todos los buenos y malos hábitos. Incluyendo fumar.

Por lo tanto, debemos combatir el problema de fumar precisamente con la ayuda de la PNL, la hipnoterapia y la psicoterapia holística, ya que trabajan con el subconsciente humano. El funcionamiento de la conciencia humana es similar al funcionamiento de una computadora. Por lo tanto, puede imaginar que el psicoterapeuta, trabajando con el subconsciente, en esencia, está borrando uno de los archivos maliciosos, el mismo que es responsable de su mal hábito.

¿HAY ALTERNATIVAS A LA PSICOTERAPIA HOLÍSTICA?

Hoy, su terapeuta puede prescribirle uno de los muchos productos que le ayudarán a dejar de fumar: parches de nicotina, inhaladores, chicles y pastillas como Zyban.

Por desgracia, los parches, chicles e inhaladores pueden causar muchos efectos secundarios, como pesadillas, náuseas, malestar estomacal, irritación de la piel, y eso es solo por nombrar algunos.

En cuanto a las píldoras milagrosas como Zyban, se ha demostrado que no proporcionan el resultado correcto si no se combinan con psicoterapia.

Además, uno de cada mil fumadores que toman estas pastillas corre el riesgo de sufrir convulsiones que pueden dar como resultado la muerte. La compañía que produce este medicamento reconoce que estas píldoras tienen muchos efectos secundarios, y algunos de ellos pueden ser mortales para el ser humano.

Sí, la psicoterapia holística tiene muchas alternativas. Sin embargo, la psicoterapia holística sigue siendo no solo el método más efectivo, sino también el método más seguro para combatir el tabaquismo. No tiene efectos secundarios, en especial si la terapia se lleva a cabo bajo la guía de un especialista como Jonathan Royle.

Para convencer, citamos los resultados de una enorme investigación en la que participaron 72 000 personas, publicada en la revista *New Scientist* en octubre de 1992: «La goma de mascar de nicotina solo es efectiva en un 10%, y la hipnoterapia ha sido reconocida como el método más efectivo para luchar contra el tabaquismo».

Recordemos que la psicoterapia holística combina los mejores métodos y técnicas de hipnoterapia con otros métodos avanzados de psicoterapia, lo que permite deshacerse de la adicción a la nicotina de manera simple, rápida y PARA SIEMPRE.

¿QUÉ DIRÁN LOS MÉDICOS?

Muchos acuden a sus médicos en busca de consejo y les preguntan cuál es el método más efectivo para combatir el

tabaquismo. Sin embargo, el médico es casi impotente en el asunto de dejar de fumar, aquí es donde debe entrar en juego el hipnoterapeuta o el psicoterapeuta holístico.

La misma investigación de la revista *New Scientist* mostró que solo el 6% de los fumadores que buscaban consejo de sus terapeutas lograron dejar de fumar para siempre. Compare esto con otra cifra: el 94% de los fumadores superaron su hábito nocivo después de solo una sesión de hipnoterapia.

¿ES REALMENTE ASÍ DE SIMPLE?

Todos entendemos que no hay razones racionales para fumar, que la hipnosis o la psicoterapia holística traerán mucho positivo a su vida junto con dejar de fumar: esto se reflejará en su salud y sus finanzas, se volverá más tranquilo, seguro y feliz.

Sin embargo, la gente se pregunta: si todo es de verdad tan simple, ¿por qué hay muchas personas que quieren dejar de fumar y no pueden deshacerse de su hábito?

Nuestro experimento mostró que el 99% de los fumadores no pueden lidiar con su adicción por una simple razón: el MIEDO.

El miedo a que la adicción a la nicotina nunca se dejará y seguirá envenenando su vida. El miedo al surgimiento de otros malos hábitos en lugar de fumar (por ejemplo, comenzará a morderte las uñas) o al exceso de peso.

El miedo a perder el agradable apoyo que se brinda el fumar: sin él, se resultará más difícil vivir.

El miedo al dolor o a la tensión mental aguda debido a dejar de fumar.

El miedo a no poder disfrutar de la vida o afrontar las dificultades sin los cigarrillos.

El miedo a fallar en sus intentos de dejar de fumar.

El miedo tiene muchas caras, pero en realidad son todas formas y manifestaciones del mismo miedo... EL MIEDO A QUE SU INTENTO DE DEJAR DE FUMAR SEA DEMASIADO DIFÍCIL Y DOLOROSO.

La realidad es que la hipnoterapia y la psicoterapia holística hacen que el proceso de dejar de fumar sea tan simple y directo que para el fumador, que consideraba este proceso el más difícil, resultará ser ridículamente SIMPLE.

Nuestra probada, fundamentada y probada tecnología de psicoterapia holística le permitirá convertirse en una persona saludable, tranquila, segura y feliz en solo una hora.

Le ayudaremos a hacer cambios positivos instantáneos en su subconsciente. No solo dejará de ser un fumador de la noche a la mañana, sino que también tendrá suficiente fuerza de voluntad para crear: algunas reglas simples, y nunca más alcanzará un cigarrillo.

Al salir de la oficina, no sentirá dolor ni desesperación, y no sentirá que ha sacrificado algo importante.

La psicoterapia holística dirige las asociaciones con el placer que obtiene de fumar a otros ámbitos, por ejemplo, al deporte. Ser una persona saludable, tranquila, segura y feliz será aún más fácil.

Por la misma razón, NO aumentará de peso, NO comenzará a morderse las uñas, se volverá más tranquilo y relajado. No se irritará por pequeñeces y no discutirá con sus seres queridos, amigos y colegas.

A la mañana siguiente, después de la sesión de psicoterapia, se despertará lleno de confianza en sí mismo, interés en la vida, optimismo. Comprenderá que lo que parecía difícil se ha vuelto extremadamente simple.

Desde el momento en que salga de la oficina, ya será una persona saludable, segura, tranquila y feliz, habiéndose liberado

de la adicción a la nicotina. En lugar de un hábito perjudicial (adicción a la nicotina), obtendrá una mejora significativa en su salud y situación financiera.

Todo lo que necesita hacer es hacer una cita con un especialista, venir a la oficina, sentarse en una silla cómoda, cerrar los ojos, relajarse y seguir instrucciones simples. ¡Y en solo una hora se deshará de su mal hábito!

¿Podría encontrar un método más fácil y ligero, entonces vale la pena esperar algo más?

Creo que ya ha quedado claro cuántos clientes quieren utilizar nuestros servicios, por lo que solo aceptamos citas iniciales, sin reprogramaciones. Esta es una oportunidad en verdad única para cambiar su vida para mejor.

El costo de la sesión, 275 \$, incluye una hora de terapia personal con uno de nuestros especialistas de alto nivel, así como un paquete completo de información que incluye un libro de autoayuda y un disco con una sesión de psicoterapia en audio, que cuesta 20 \$, pero que se lo entregamos como regalo.

Puede pagar la consulta en efectivo o con tarjetas Visa o MasterCard, pero tenga en cuenta que si no asiste a la sesión o la cancela con menos de 24 horas de antelación, se le cobrará una multa del 50% del costo de la consulta.

Por lo tanto, si de verdad desea deshacerse de la adicción a la nicotina y cambiar su vida para mejor, AHORA MISMO tome el teléfono y LLAME (*número de teléfono*), repito: (*número de teléfono*). Este será el primer paso hacia una vida más saludable, feliz y rica.

Ah, y otra cosa: antes de terminar esta grabación, eche un vistazo al sobre en el que encontró la cinta. Si está entre las primeras cuarenta personas que respondieron a nuestro anuncio, encontrará en el sobre un certificado de regalo, con el cual obtendrá un descuento de 25 \$ en la sesión.

Si se encuentra entre los afortunados que recibieron el certificado de regalo con descuento, definitivamente debería apurarse y llamar de inmediato: el certificado es válido durante siete días.

¡Disfruta de las relajaciones auditivas y esperamos su llamada hoy!

Este es el texto que se escucha en la cinta o el disco, incluido en el paquete de información que debe enviarse a aquellos que respondieron al anuncio publicitario en el periódico.

Por cierto, cuando se acerque al estudio de grabación, explica que tiene un texto que le gustaría grabar y que tomará más o menos dos horas. Reserve lo que se llama «tiempo muerto», el tiempo menos popular en el estudio cuando por lo general está inactivo. Esto significa que podrá grabar discos de calidad profesional con un descuento sustancial.

Como ya mencionamos, junto con el disco, donde necesariamente se mencionan su nombre y contactos, envíe un folleto informativo a color y una carta de agradecimiento por responder al anuncio.

Carta de presentación

Una carta de presentación decente puede hacerlo usted mismo. Para esto, necesita comprar una resma de papel blanco (quinientas hojas) en cualquier tienda de artículos de oficina.

En la computadora, puede crear un hermoso diseño de formulario, que luego puede implementar en papel blanco. De esta manera será mucho más barato: imprime tantos formularios como necesite y no más.

El número de teléfono indicado en la carta, en el folleto y en el disco debe ser diferente del número de teléfono indicado en el anuncio en los periódicos y otros medios de comunicación.

Aquí está la cosa: cuando un cliente potencial llama al número 1, escuchará un **contestador automático**:

«¡Hola! Gracias por su llamada a la clínica de psicoterapia holística. Todos nuestros consultores están ocupados en este momento. Si nos deja su nombre y detalles de contacto después de la señal, nos complacerá ponernos en contacto con usted y enviarle un paquete de información GRATIS y un REGALO. De esta manera, recibirá explicaciones detalladas de cómo funciona nuestra metodología única. ¡Le esperamos entre las filas de personas felices no fumadoras en un futuro muy cercano!».

Por lo tanto, no tendrá que hablar con cada cliente potencial, y aquellos que dejen su nombre y teléfono, los llamará de vuelta, obtendrá su dirección y enviará un paquete de información con el cual tomarán la decisión correcta y se convertirán en sus clientes. Al final, llamarán a otro número que se indica en la carta de introducción, en el folleto y en el disco.

De esta manera, se ahorrará repetir la misma información una y otra vez; el paquete de información hará todo por usted.

Si los clientes todavía tienen preguntas, responda de esta manera:

«Por favor, ¿cuánto tiempo ha estado fumando y cuántos cigarrillos fumas al día?».

No importa lo que escuche en respuesta. Luego diga:

«Tengo buenas noticias para usted: gracias a la psicoterapia holística, no fumará ni un solo cigarrillo más. No tendrá efectos secundarios y, como se indica en el paquete de información, ofrecemos una garantía de por vida en nuestros servicios».

Y continúa de inmediato: «¿Cuándo está listo para visitar al hipnoterapeuta para dejar de fumar? ¿Prefiere el lunes o el martes?». *A la persona le parece que tiene una elección, pero*

aun así, cualquier elección implica la asistencia a una sesión de psicoterapia. Tan pronto como el cliente elija un día, también ofrece elegir una hora de dos opciones:

«¿Prefiere las 10.30 de la mañana o la una de la tarde?».

De nuevo una elección de dos opciones. Pero aún necesita programar una cita.

«Y ahora déjeme confirmar: martes, una de la tarde, ¿todo correcto, señor?».

Después de la respuesta, continúa: «Y ahora déjeme anotar su nombre, dirección y número de teléfono». Anote los datos de contacto del cliente e ingrese la cita en su agenda.

«Muchas gracias por su llamada, nuestro especialista Jonathan Royle le esperará el martes a la 1 de la tarde. Se ayudará a dejar la adicción a la nicotina con facilidad».

CLÍNICA DE PSICOTERAPIA HOLÍSTICA

Tel.: (número de teléfono 1), tel. móvil: (número de teléfono 2).

*si la cita se cancela con menos de 24 horas de antelación, se aplicará una multa del 50% del coste de la sesión. **nuestra garantía solo se aplica a consultas personales.

A continuación se presenta el **texto de la carta de presentación**, y en la parte inferior del formulario se indica la dirección. El texto de la carta es simple, corto y estrictamente al grano:

Estimado/a (*inserte el nombre en el texto antes de imprimir*),
¡Felicidades! Ha dado el primer paso hacia una vida saludable, feliz y tranquila sin fumar.

Le estamos enviando un folleto y una cinta de audio/disco, donde obtendrá todas las explicaciones sobre nuestro método

único de psicoterapia holística y cómo le ayudaremos a deshacerse de la adicción a la nicotina de manera fácil y simple en solo una sesión.

En el disco, le espera un REGALO en agradecimiento por responder a nuestro anuncio: una sesión de autohipnosis que se puede utilizar para relajarse y luchar contra el estrés diario.

Por lo general, esta relajante sesión de audio cuesta 20 dólares. Puede escucharlo en cualquier momento y en cualquier situación. Sin embargo, no recomendamos escuchar la grabación mientras conduce o trabaja con maquinaria, ya que puede ser peligroso.

Al principio, le recomendamos que escuche el disco y lea el folleto informativo, así estará seguro de que la psicoterapia holística es la mejor manera de dejar de fumar.

Ofrecemos una garantía de por vida en nuestros servicios, como se detalla más a fondo en la grabación de audio. Nuestros requisitos para los especialistas de la clínica son muy altos, así que escuche la grabación, llame al teléfono (*número de teléfono 2*) ¡y programe una cita!

Gracias por su respuesta. Espero que pronto se libere de su adicción a la nicotina.

*Con respeto,
(su nombre)*

La carta de presentación convence al destinatario de escuchar el disco lo antes posible. Y la grabación, a su vez, convence a la persona de llamar al número indicado lo antes posible y programar una cita.

Y cuando el destinatario marque el número que se indica en la carta, en la cinta/disco y en el folleto, utilice el guion de conversación, convenga a la persona para que programe una cita e inscribala en su agenda.

Si ya no le queda tiempo para atender a los clientes, puede tomar un compañero o encontrar otra forma de referir a los clientes a otros psicoterapeutas, sus *colegas expertos*, por supuesto, por una comisión considerable.

En cuanto al paquete informativo gratuito, hemos discutido todos los aspectos, excepto el folleto. Pasemos a eso.

Folleto informativo en color

La forma más barata de imprimir folletos «según sea necesario» es diseñarlos usted mismo en la computadora e imprimirlos en su propia impresora a color, no más de lo necesario.

Creo que lo mejor es imprimir los folletos en buen papel brillante. Por mi parte, uso papel fotográfico de alta calidad que cuesta 6 dólares por un paquete de veinte hojas, es decir, 30 centavos por pieza.

Puede parecer un poco caro, pero en realidad no tendrá que hacer grandes inversiones iniciales comprando grandes paquetes de papel, a pesar de que el costo de una hoja en paquetes grandes es mayor, resultarán más caros.

Mis folletos tienen cuatro páginas de tamaño A5, por lo que cada uno se puede imprimir en una hoja A4 por ambos lados y luego doblar para obtener un folleto a color A5.

Página 1

La primera página del folleto es una imagen en color del anuncio que ha colocado en los periódicos. La única y principal diferencia es el número de teléfono proporcionado.

Además, las caricaturas utilizadas en el anuncio y sus fotografías deben ser a color.

Las páginas 2 y 3 (páginas interiores) y la página 4 (página posterior) deben imprimirse en formato de libro estándar para que el lector no tenga que girar el folleto para leerlo (a diferencia de la página 1).

Página 2

¿REALMENTE PUEDO DEJAR DE FUMAR EN SOLO UNA HORA?

Todos entendemos que no hay razones sensatas para fumar, que la hipnosis o la psicoterapia holística traerán muchos beneficios a su vida junto con dejar de fumar: esto afectará su salud y sus finanzas, será más tranquilo, más seguro y más feliz.

Sin embargo, las personas se preguntan: si todo es de verdad tan simple, ¿por qué hay tantas personas que quieren dejar de fumar y no pueden deshacerse de su hábito?

Nuestro experimento mostró que el 99% de los fumadores no pueden lidiar con su adicción por una simple razón: MIEDO.

Miedo a que la adicción a la nicotina nunca se deje y continúe envenenando su vida.

Miedo a la aparición de otros malos hábitos para reemplazar el fumar (por ejemplo, comenzará a morderte las uñas) o al aumento de peso.

Miedo a perder el apoyo agradable que el fumar se proporciona, sin él se resultará más difícil vivir.

Miedo al dolor o al estrés psicológico intenso debido a dejar de fumar.

Miedo a no poder disfrutar de la vida o afrontar dificultades sin cigarrillos.

Miedo al fracaso en sus intentos de dejar de fumar.

El miedo tiene muchas caras, pero en realidad son todas formas y manifestaciones del mismo miedo...

MIEDO A QUE SU INTENTO DE DEJAR DE FUMAR SEA DEMASIADO DIFÍCIL Y DEMASIADO DOLOROSO.

Página 3

¿QUIERE SABER ACERCA DE LOS BENEFICIOS FINANCIEROS?

Vamos a abrirle los ojos a la verdadera situación. ¡Programe una cita y libérese de la adicción a la nicotina en solo una hora y ahorre su dinero!

Aquellos que fuman entre 20 y 40 cigarrillos al día ahorrarán en total 4500 dólares al año.

Es decir, ¡podrá ahorrar más de 180 000 dólares en su vida solo por dejar de fumar!

El costo de una sesión de psicoterapia holística para dejar de fumar de manera fácil y sencilla es de 275 dólares. Y es la mejor inversión que puede hacer en su vida.

Imagine que deposita estos 275 dólares en una cuenta bancaria, digamos, al 5% anual. Sus ganancias serán de solo 13 a 75 dólares al año.

Sin embargo, si gasta ese mismo dinero en usted mismo, para liberarle de la adicción a la nicotina, ¡recuperará el dinero gastado en un mes, y con el tiempo, sus ganancias solo aumentarán!

Esto significa que en un año, su inversión de 250 dólares se convertirá en un beneficio del 1000%, libre de impuestos, todo porque dejará de comprar cigarrillos.

Ninguna inversión generará un rendimiento tan alto de una inversión tan pequeña en un plazo tan corto. No olvide que continuará obteniendo ganancias durante el resto de su vida.

Además, le ofrecemos una GARANTÍA DE POR VIDA: en el raro caso de que necesite una sesión adicional, la recibirá

GRATIS. Sus riesgos son mínimos, ¡y las ganancias son las más altas posibles! No dude en llamar al teléfono: (*número de teléfono 2*).

Página 4

Nuestra fundamentada y probada tecnología de psicoterapia holística se permitirá convertirse en una persona saludable, tranquila, segura y feliz en solo una hora.

Le ayudaremos a realizar cambios positivos instantáneos en su subconsciente. No solo dejará de ser un fumador en una hora, sino que también obtendrá la fuerza de voluntad suficiente para creer que unas pocas reglas simples se harán dejar de fumar para siempre.

Al salir del consultorio, no sentirá dolor o desesperación, y ciertamente no sentirá que ha hecho un gran sacrificio.

La psicoterapia holística dirige las asociaciones con el placer que obtiene del fumar hacia otra dirección, por ejemplo, hacia el deporte o un vaso de agua común. Será aún más fácil convertirse en una persona saludable, tranquila, segura y feliz.

Por la misma razón, NO tendrá aumento de peso, NO comenzará a morderse las uñas, se volverá más tranquilo y relajado. No se irritará por trivialidades ni peleará con sus seres queridos, amigos y colegas.

La mañana después de la sesión de psicoterapia, se despertará lleno de confianza en usted mismo, interés en la vida y optimismo. Se dará cuenta de que lo que parecía complicado resultó ser fácil y simple.

Desde el momento en que salga de la oficina, ya será una persona saludable, segura, tranquila y feliz, que se ha liberado de la adicción a la nicotina. Dirá «No, gracias, no fumo» y estará orgulloso de ello. ¡Los únicos efectos secundarios son una mejora drástica en su salud y situación financiera!

Todo lo que necesita hacer es programar una cita con un especialista, venir a la oficina, sentarse en una silla cómoda, cerrar los ojos, relajarse y seguir las simples instrucciones del especialista. ¡Y en una hora se librerá de su vicio!

No encontrará una forma más fácil y sencilla, no espere, ¡debe actuar!

Tel.: 954-703-3940; Teléfono móvil: 305-747-1912

(Aceptamos pago en efectivo, tarjetas Visa, MasterCard)

* cancelación de la sesión menos de 24 horas antes, multa del 50% del costo de la sesión. ** nuestra garantía solo se aplica a consultas personales

¡Por favor, escuche el disco antes de hacer una cita!

¡Descuento de 25 dólares – Certificado de regalo!

Como ya habrá adivinado, se envía un certificado de regalo a cada persona que responda al anuncio. El punto es: el cliente recibe un descuento de 25 dólares si hace una cita dentro de una semana.

El objetivo de este movimiento es convencer al cliente de hacer una cita dentro de una semana después de recibir el paquete de información. El cliente se alegrará de haber recibido un descuento de 25 dólares y pagará solo 250 dólares por la sesión, en lugar de 275, pero recordamos que 250 dólares es la cantidad que nos gustaría recibir por la cita.

El certificado de regalo en el sobre, con las mismas expresiones verbales que en el disco, también provoca emociones

positivas en el cliente. Después de todo, se encuentra entre los cuarenta afortunados que recibieron un descuento.

Como se sabe desde hace tiempo, en el mundo de los negocios, la conciencia de haber recibido un descuento trae emociones positivas. Es aún más gratificante entender que el descuento es una especie de privilegio. Pueden comprar un producto o servicio solo para aprovechar el descuento, incluso si el producto o servicio no les es particularmente necesario.

El certificado de regalo, una vez más, es mejor diseñarlo e imprimirlo en casa en hojas de tamaño A5, orientación apaisada. Es decir, imprima dos certificados en una hoja A4 y luego la corta por la mitad.

Los bordes de la hoja deben estar decorados con un marco imaginativo que le haga entender al destinatario que el certificado es una especie de recompensa. Recomiendo imprimir el certificado en papel de color amarillo, así será inmediatamente notorio tan pronto como el destinatario lo saque del sobre.

El texto del certificado

CERTIFICADO DE REGALO

¡FELICIDADES! Usted está entre las primeras 40 personas que respondieron a nuestro anuncio, ¡así que es uno de nuestros ganadores! Para recibir un descuento* de 25 dólares, solo tiene que reservar una sesión de psicoterapia holística para dejar de fumar en los próximos 7 días, y descontaremos 25 dólares del costo de la consulta individual y la sesión de terapia, que es de 275 dólares. ¡SU SESIÓN COSTARÁ SOLO 250 DÓLARES! Su certificado es válido solo por 7 días hasta (...). Necesita reservar su cita con anticipación para confirmar su descuento. LLAME AL: (*número*), y reserve su cita HOY.

*El descuento no se puede canjear por dinero ni se puede combinar con otras ofertas especiales.

Este tipo de certificado de regalo hará que los clientes reserven una cita dentro de una semana después de recibir el paquete de información. Resulta que el certificado de regalo es una poderosa tecnología de regalo que convierte un supuesto descuento en clientes reales y dinero real.

También es útil estampar en los certificados la fecha de caducidad. Esto es fácil: la fecha de vencimiento del certificado debe ser, digamos, 9 días después de la fecha de envío del paquete de información.

En dos días, el paquete de información se entregará al destinatario (envíelo por correo de segunda clase) de esta manera, el cliente potencial recibirá el paquete exactamente 7 días antes de que expire el certificado. Así, el cliente obtendrá un descuento de 25 dólares y pagará 250 dólares por la sesión de psicoterapia holística.

Como ya habrá entendido, todos los componentes del paquete de información se complementan entre sí, y todos ellos tienen su número de teléfono. Así que, si algo se pierde del paquete, el cliente todavía podrá ponerse en contacto con usted. Además, en todas partes se indica que el costo habitual de la sesión es de 275 dólares, lo que convencerá aún más al cliente: si llama dentro de una semana, obtendrá un sustancial descuento de 25 dólares y ahorrará en terapia, aunque el costo original es de 250 dólares.

Por supuesto, necesita anotar los detalles de cada persona que se llama. Primero espera a ver si el cliente potencial llama dentro de la semana. Luego espera otra semana. Si aun así no se registra para la cita, pasa a la segunda etapa.

Segunda etapa del ataque de marketing

Si el cliente no se ha registrado para una cita con usted dos semanas después de que enviaste el paquete de información, envíale uno nuevo que incluya:

1. Carta de presentación;
2. Folleto a color, el mismo que enviaste la última vez;
3. Certificado de regalo con un descuento de 75 dólares.

El folleto a color es idéntico al que enviaste en el primer paquete de información, pero en cuanto a la carta de introducción y el certificado de regalo, sus textos son un poco diferentes.

La carta de presentación para la segunda etapa

Estimado/a (*inserte nombre*):

Hace poco más de dos semanas, se puso en contacto con nosotros expresando su deseo de convertirse en una persona saludable, tranquila, segura y feliz sin fumar.

Según nuestros registros, estuvo entre los cuarenta afortunados que recibieron un descuento en la sesión de psicoterapia holística gracias a su rápida respuesta, ¡pero no utilizó su certificado de regalo!

Aquellos que han reservado una cita en las últimas dos semanas ya están viendo cómo se cumplen sus sueños, ¡cómo lo que parecía complicadísimo se vuelve ridículamente fácil!

¡Sabemos que está muy interesado en dejar de fumar y estamos listos para ayudarle a alcanzar su meta de manera fácil y sencilla!

Por eso se encuentra entre los que recibirán la terapia a un precio ¡increíblemente bajo!

En el sobre encontrará un certificado de regalo con un descuento de 75 dólares, válido por siete días.

Esto significa que si reserva su cita dentro de los próximos siete días, obtendrá un descuento de 75 dólares en la sesión de psicoterapia holística y pagará solo 200 dólares para convertirse en una persona saludable, tranquila, segura y feliz. También se mantiene la garantía de por vida.

¡Por favor, escuche el disco que le enviamos hace dos semanas, lea el folleto y marque (*su número*) para reservar su cita con descuento ahora mismo!

Atentamente,
(*su nombre*)

Certificado de regalo para la segunda etapa

CERTIFICADO DE REGALO

Felicidades, está entre las 40 personas que respondieron primero a nuestro anuncio. ¡Ha sido uno de los ganadores!

Para obtener un descuento de 75 dólares*, reserva una sesión de psicoterapia holística para dejar de fumar en los próximos 7 días y descontaremos 75 dólares del precio habitual de la sesión de 275 dólares.

¡SU SESIÓN LE COSTARÁ SOLO 200 DÓLARES!

El certificado de regalo es válido solo por 7 días, hasta (*fecha*), por lo que para confirmar su derecho a un descuento, debe reservar su cita con anticipación.

Teléfono: (*su número*), ¡llame y reserve su cita ahora!

*El descuento no puede ser canjeado por una suma de dinero equivalente, y tampoco se puede combinar con otras ofertas especiales.

La segunda fase le ayudará a convertir a muchos de sus clientes temerosos y dudosos. Sin embargo, existe la posibilidad de que no todos se inscriban para una cita con usted incluso después de la segunda fase. En este caso, hay dos formas.

Tercera etapa de marketing

A todos aquellos que no respondieron a su segundo intento, inclúyelos en una lista especial: la tercera etapa de *marketing* está diseñada para ellos. La idea es que vamos a ofrecerles la oportunidad de tener una sesión a un precio increíblemente bajo: solo 75 dólares. Esto podría resultar bastante rentable, ya que no estamos hablando de una consulta individual, sino de una sesión de terapia grupal.

Para que el cliente esté dispuesto a desembolsar esta suma, debe enviarle:

1. Otra copia del disco (en caso de que hayan perdido el anterior);
2. Una carta de presentación especial;
3. Una copia del folleto en color;
4. Un certificado de regalo especial por 200 dólares.

El disco es idéntico al que se envió en el primer paquete, pero debe ser enviado de nuevo en caso de que se haya perdido el original.

El folleto en color es idéntico al que ya ha enviado dos veces.

Pero la carta de presentación y el certificado de regalo serán un poco diferentes.

Carta de presentación especial para la etapa 3

Estimado/a (*nombre*):

Hace poco expresó el deseo de convertirse en una persona saludable, tranquila, segura y feliz sin fumar, pero por alguna razón no se ha vuelto a comunicar con nosotros.

¡FELICIDADES! ¡HOY ES SU DÍA DE SUERTE!

Como muchos nos han dicho que 275 dólares pueden ser demasiado para muchos clientes, hemos pensado mucho y ¡hemos encontrado la solución perfecta!

El (*día de la semana, fecha*), por la tarde, por la noche, estamos llevando a cabo una sesión grupal de psicoterapia holística en el club de transporte de (*su dirección*).

¡Tendrá la oportunidad de liberarse de la adicción a la nicotina de manera fácil y simple junto con aquellos que, como usted, quieren mejorar su vida!

Los lugares para la sesión son limitados. ¡Así que llámanos hoy al (*número*) y tendrá la oportunidad de dejar de fumar por solo 75 dólares!

Atentamente,
(*su nombre*)

Nota: La garantía de por vida no se aplica a las sesiones de terapia grupal.

Certificado de regalo para la tercera etapa

CERTIFICADO DE REGALO

¡Felicidades, usted ha entrado en el grupo de los 40 afortunados que respondieron primero a nuestro anuncio! ¡Hoy es un día especial para usted!

Para obtener un descuento de 200 dólares*, tan solo inscribese en la sesión grupal de psicoterapia holística para dejar

de fumar dentro de los 7 días, y deduciremos 200 dólares del costo normal de la sesión de 275 dólares.

¡LA SESIÓN LE COSTARÁ SOLO 75 DÓLARES!

El certificado es válido para la sesión de psicoterapia grupal el (*día de la semana, fecha*) en el club de transporte de (*su dirección*), por lo que para obtener este descuento, necesita registrarse para la sesión.

Llame al: (*número*), ¡e inscríbese ahora!

*No puede cambiar el descuento por un monto equivalente en efectivo, ni combinarlo con otras ofertas especiales. **la garantía de por vida solo se aplica a las consultas individuales.

Nota: en el folleto se indica que la garantía de por vida solo se aplica a las consultas individuales. Lo mismo subrayamos en la carta de presentación y en el certificado de regalo para la tercera etapa.

Es decir, notificamos oficialmente al cliente que no hay garantía para las sesiones grupales, sin embargo, la palabra garantía ha sonado tan a menudo que la gente bien podría pensar que la garantía de por vida se mantiene, lo que, por supuesto, es una ventaja para nosotros.

Por supuesto, la hora, el día y el lugar de la sesión grupal deben cambiarse.

Me gustan los salones en los clubes de trabajo, sobre todo porque allí puede acomodar incluso a 100 personas o más, lo que significa que puede ganar 7500 dólares en una noche (100 × 75), o incluso más.

Además, se pueden alquilar estos salones durante toda la semana por alrededor de 50 dólares, por lo que obtiene el máximo beneficio con los costos mínimos.

Dedicaría los primeros 45 minutos de la sesión para mostrar el poder de la hipnosis y la psicoterapia holística de una manera entretenida, utilizando las técnicas del hipnotismo escénico. Puede encontrar más información en el sitio web mushroomfoundation.org. Luego habría un descanso de 20 minutos, durante el cual los clientes pueden tomar una bebida y fumar EL ÚLTIMO CIGARRILLO DE SU VIDA.

Comenzaría la segunda parte pidiendo a los clientes que se deshagan de los cigarrillos, encendedores y cerillas, depositándolos en contenedores especiales frente al escenario. Esto impresiona y convence a los clientes de que dejar de fumar será muy fácil.

Luego, los clientes se sientan, se acomodan, cierran los ojos y usted realiza una sesión normal de psicoterapia holística para toda la audiencia.

Lea la sección de este libro, estudie el video llamado «Secretos de la hipnoterapia profesional», donde se describen en detalle todos los métodos y técnicas de hipnoterapia y psicoterapia holística, que permiten realizar con éxito una sesión grupal.

Al final de la sesión, cada participante recibe el mismo paquete de información (grabación de audio y folleto) que un cliente de una consulta individual.

Y en cuanto a aquellos que no acudieron a la consulta después de la etapa 1, 2 e incluso 3, no se apresure a tacharlos de sus listas. Todavía hay una oportunidad para convertirlos en sus clientes.

Cuarta etapa de marketing

En esta etapa, les escribe y les ofrece comprar un disco con una sesión de autoayuda para deshacerse de la adicción a

la nicotina, justo la misma que reciben los clientes después de las sesiones.

Díales que aunque escuchar la grabación no es tan efectivo como una consulta individual, aún en el 75 % de los casos, una persona deje de fumar fácil y simplemente, y el restante 25 % comienza a fumar mucho menos.

Ofrezca el disco a un precio de, digamos, 29,95 dólares, y su ganancia será de cerca de 27 dólares por cada disco.

Tácticas publicitarias

La determinación es el camino al éxito

Vuelva a leer este libro y entenderá que la clave del éxito financiero es la combinación de técnicas de *marketing* efectivas y su determinación.

Si combina estas técnicas como se describe en el libro, con el tiempo, seguramente obtendrá ganancias de la mayoría, si no de todas las consultas.

Las técnicas utilizadas para anunciar las sesiones de psicoterapia para dejar de fumar pueden adaptarse con facilidad para anunciar otros tipos de psicoterapia, digamos, para combatir el exceso de peso, las fobias o aumentar la confianza en uno mismo.

Apoyo informativo

El paquete de información que da al cliente después de la sesión incluye una copia del «Asistente para dejar la adicción a la nicotina» y un folleto que indica que necesita escuchar el disco (sesión de psicoterapia sugestiva) durante los siguientes 28 días para reforzar el efecto de la sesión y por fin dejar de fumar.

También debe indicarse que el otro disco (influencia en el subconsciente a través de la música) debe escucharse al

menos dos veces a la semana durante las siguientes cuatro semanas.

También debe estar escrito que el cliente puede escuchar las grabaciones en el futuro cuando, digamos, se encuentre en una situación estresante para no volver a su hábito dañino.

Además, en el folleto, incluya dos pequeñas pero importantes sugerencias:

1. Cada vez que quiera fumar, es mejor beber un vaso de jugo de naranja recién exprimido, le dará un impulso de energía a su cuerpo.
2. Unos cuantos inhalaciones y exhalaciones profundas y rápidas pondrán su cerebro en un estado similar al que solía proporcionarle el cigarrillo.

Este mismo paquete de información lo enviamos a aquellos que se negaron a asistir a la consulta incluso después de la cuarta etapa de *marketing*.

Como ya habrán notado, se enfatiza muchas veces en el paquete de información que solo siguiendo nuestras instrucciones se puede dejar de fumar definitivamente con una garantía del 100%. La garantía de por vida se considera válida solo si se siguen todas las indicaciones recibidas en el paquete de información.

Fue justo el paquete de información postsesión el que me permitió tener éxito en la lucha contra el tabaquismo. En 28 días, es posible desarrollar un nuevo hábito y deshacerse de la adicción.

Fama en TV / Radio / Prensa

¿Cómo hacerse famoso en los medios de comunicación GRATIS? En los cursos de hipnosis, respondo a esta pregunta al principio.

Sin embargo, ya hemos hablado de esto antes, así que agregaré algunos detalles más.

Envíe su anuncio publicitario cuidadosamente impreso en ambas caras de una hoja A4: este formato es preferido por los editores.

El comunicado de prensa debe suponer algún beneficio para el editor, de modo que, al final, se le invite a una entrevista para un periódico o canal de televisión.

Por ejemplo, puede ofrecer a uno de los periodistas dejar de fumar gratis a cambio de una descripción detallada de la sesión y su éxito en los medios. O bien, puede decir que si se publica la entrevista, los lectores del periódico/revista recibirán un gran descuento de 150 dólares.

Por supuesto, las ganancias de dicha sesión serán solo de 125 dólares, pero su artículo se imprimirá muy rápido y atraerá a muchos más clientes.

Para usted, este será un fuerte comienzo para su negocio y obtendrá dinero que puede gastar en una publicidad más amplia. Haga hincapié en que usted es el único psicoterapeuta holístico en la región, y estarán dispuestos a hablar con usted, en especial si junto con el comunicado de prensa envía la etapa 1 del plan de *marketing* y les dice que ofrecerá un descuento aún mayor a sus lectores, oyentes o espectadores.

Su camino de tres a cinco años hacia el éxito

Mi consejo es muy simple: adquiera los maravillosos libros de Anthony Robbins *Poder sin límites* y *Despierta al gigante interior* y siga cada consejo de allí.

Crea su lista de metas importantes y sigue todos los consejos de estos libros sin falta. Ten la seguridad de que logrará lo que se proponga.

En cuanto a las cuestiones financieras, consulte a un financiero profesional y a un contable.

El contable le explicará todos los matices de la política fiscal. Lo más probable es que le aconseje registrar el negocio como una sociedad de responsabilidad limitada. No olvide preguntarle sobre la posibilidad de registrar una sociedad *offshore* de responsabilidad limitada: ¡entonces no pagará impuestos en absoluto!

Y el financiero, cuando tenga 1000 dólares para inversiones futuras (no lo dude, lo ganará bastante rápido), le aconsejará con certeza cómo invertir el dinero de manera eficiente para convertirse en un verdadero millonario en tres o cinco años, siguiendo el plan de negocios proporcionado en la guía.

Su oficina. Activamos el piloto automático

Dado que solo necesitará la oficina un par de días a la semana, porque puede programar a todos los clientes en estos días, pregunte a sus colegas hipnoterapeutas que alquilan oficinas, si podrían alquilársela durante dos o tres días a la semana. Explique que estará muy ocupado y, al mismo tiempo, solo quiere trabajar tres días a la semana. Así que está dispuesto a enviar a sus clientes a su colega para la terapia de dejar de fumar, por lo que obtendrá 175 dólares (es decir, de aquellos que se inscribieron en la etapa 1, obtiene 75 dólares) o 150 dólares (ganancias de 50 dólares de aquellos que se inscribieron en la etapa 2). ¡Muchos se agarrarán a esta oportunidad!

Si eso no funciona, póngase en contacto con peluquerías y salones de belleza. En muchos, hay una habitación vacía en el piso de arriba que estarán encantados de alquilarle por una tarifa moderada. En este caso, coloque un cartel de colores en la entrada de la peluquería promocionando sus servicios, y no

se asuste si el personal del salón le cuenta a todos sus visitantes sobre usted, aumentando así el flujo de clientes.

Médicos y el sistema de referencias personales

Cada cliente que viene a nuestra clínica para una sesión de psicoterapia holística deberá completar un cuestionario que hace que mi sistema de psicoterapia holística sea aún más exitoso (ver «El arte profesional del hipnotismo de escenario, hipnoterapia y psicoterapia holística»).

Sin embargo, además de esto, es necesario hacer dos preguntas importantes a los clientes:

1. ¿Podría proporcionar el nombre y la dirección de su médico tratante?
2. ¿Hay alguien entre sus conocidos que quisiera dejar de fumar? ¿Podría proporcionar sus nombres y direcciones?

La información que obtenga del cliente será la fuente de nuevas estrategias de *marketing*. Aquí está cómo puede usarlo:

1. Envíe una carta al médico tratante del cliente. Preséntese y hágale saber que acaba de ayudar a uno de sus pacientes (*mencione el nombre*) a convertirse en una persona sana, tranquila, segura y feliz sin fumar de una manera fácil y sencilla, y que estará encantado de ayudar a otros de sus pacientes si se les refiere a usted para tratamiento. Adjunte una cinta y un folleto a color a la carta, e informe al médico que estaría encantado de enviar más cintas y folletos para que el médico pueda entregarlos a sus pacientes fumadores. En poco tiempo, gracias a este enfoque, ¡muchos médicos le enviarán a sus pacientes!

2. Envíe una carta *personal* a los familiares/amigos del cliente, sobre los cuales el cliente informó. Escriba que el amigo/familiar/colega del destinatario (*especifique el nombre y la dirección*) acaba de deshacerse de la adicción a la nicotina con su ayuda y dijo que el destinatario también podría estar interesado en esto. Envíe una cinta y un folleto a color, pero agregue a esto un certificado de regalo de la etapa 1. Créanme, muchos después de tal envío ciertamente se comunicarán con su amigo, su cliente, y de forma automática se convertirá en su vendedor y alabará sus servicios.

Otro resultado de este método: los clientes entienden que sus conocidos sabrán que dejaron de fumar, y la presión del grupo desempeñará su papel en la finalización final del mal hábito. Querrán aparecer como los vencedores de su pasión destructiva ante el médico, la familia y los amigos.

Además, puede dar varias tarjetas de presentación a cada cliente con la solicitud de entregárselas a los fumadores conocidos que deseen deshacerse de la adicción.

Créanlo o no, pero evaluando todas las ventajas de la vida sin cigarrillos, estas personas se convertirán en sus vendedores gratuitos y la *radio de los sarafanes* le traerá más clientes que cualquier otra fuente.

Otras tácticas publicitarias baratas

En publicaciones impresas con un alto costo por la publicación de un gran anuncio, como en periódicos y revistas nacionales, es mejor limitarse a un pequeño anuncio que le traerá muchas llamadas. Puede escribirlo así:

¡DEJE DE FUMAR en solo una hora y se libre de adicciones PARA SIEMPRE! Para recibir un disco GRATIS y un paquete de información, llame hoy: (*su número de teléfono*).

Las primeras dos palabras «deje de fumar» deben ser impresas en letras grandes en negrita, y el anuncio es mejor colocarlo en la parte superior de la página. Solo tiene 23 palabras, lo que significa que se puede publicar a un precio razonable en publicaciones populares como *Cosmopolitan*.

Otra táctica publicitaria barata y efectiva son los volantes de publicidad en color de orientación horizontal de formato A5, impresos en papel brillante. Puede colocarlos en todos los quioscos de periódicos locales por una tarifa simbólica, desde 50 centavos hasta 1 dólar por semana. Mi experiencia ha demostrado que vale la pena.

Al final del día, incluso al costo máximo posible de 1 dólar, estos anuncios brillantes y coloridos en papel brillante estarán en todos los quioscos de periódicos durante todo un mes.

Como ya sabe, los quioscos de periódicos, entre otras cosas, venden cigarrillos. Resulta que muchos clientes potenciales visitan estos quioscos, y, por lo tanto, este tipo de publicidad generará muchas llamadas telefónicas, cuyas respuestas ya se han descrito en esta guía.

En esencia, necesita convertir una llamada telefónica en un cliente real y su situación mejorará, y después de eso obtendrá ganancias netas.

Si coloca folletos doblados en formato A5 en todos los libros en su biblioteca local relacionados con dejar de fumar, también aumentará la cantidad de sus clientes. Solo asegúrese de que no vean cómo metes los folletos en los libros, porque simplemente los sacarán.

Aquí, en realidad, es todo lo que se puede decir sobre la creación de una clínica exitosa para dejar de fumar. Esto es suficiente para indicarle el camino correcto hacia el éxito financiero.

Si desea aprender aún más, visite el sitio web mushroom-foundation.org, y si lo desea, adquiera mis otros materiales,

muchos de los cuales contienen información sobre el *marketing* y la promoción de su negocio.

Por ahora, le deseo suerte en todos sus esfuerzos. Espero que esté encantado de leer sobre una forma sencilla de ganar dinero en un negocio tan rentable como el «manejo del estrés».

Cómo ganar dinero en el manejo del estrés y la capacitación motivacional

Se ha determinado que en el Reino Unido cada año se pierden alrededor de cuarenta millones de días laborales debido a los efectos del estrés. Por lo tanto, no es sorprendente que en nuestro tiempo casi todos hayan oído hablar de los entrenamientos de manejo del estrés.

Se han vuelto tan omnipresentes que casi todas las grandes y medianas empresas han organizado al menos una vez un entrenamiento de manejo del estrés para sus empleados, mientras que muchos colegios llevan a cabo clases de manejo del estrés.

Cualquiera que maneje bien el estrés en su vida y sepa cómo comunicarse con las personas puede, en esencia, llevar a cabo buenos entrenamientos de manejo del estrés. Sorprende lo fácil que es obtener un contrato rentable para llevar a cabo tal entrenamiento, tanto en círculos de producción como académicos.

Al contrario de la creencia popular, la educación de adultos, en el trabajo, en el colegio o en otro centro de educación para adultos, no requiere una calificación especial. Es más, si estamos hablando de temas como el manejo del estrés, rara vez encontrará un maestro con un certificado en ello.

En lugar de las calificaciones, aquí son más útiles ciertas cualidades personales, son ellas las que ayudarán a realizar un entrenamiento exitoso de manejo del estrés. Aquí están:

1. Habilidades de comunicación. La capacidad de organizar con lógica sus pensamientos y transmitirlos a los demás de manera clara y coherente, generando interés en la educación continua.
2. Creencia en que nuestros pensamientos pueden afectar nuestro cuerpo, así como un conocimiento básico de la interrelación entre la mente y el cuerpo humano.
3. La capacidad de llevarse bien con las personas y percibir de manera imparcial tanto a individuos como a grupos específicos.
4. Paciencia, comprensión, tolerancia.
5. Capacidad para controlar sus propias reacciones a situaciones estresantes.

Si está seguro de que posee todas estas cualidades y puede estudiar una gran cantidad de material sobre estrés y manejo del estrés, ¿por qué no intenta ganar dinero con los entrenamientos de manejo del estrés?

Cuando se convierte en profesor en un colegio o en otro centro educativo para adultos, se le ofrecerá una formación tras la cual obtendrá una cualificación. Un ejemplo de tal curso y certificado puede ser el Certificado de la Ciudad y del gremio para la enseñanza de adultos. A pesar de que en la enseñanza de adultos el certificado no es obligatorio, es una cualificación deseable y útil, y en los cursos aprenderá todo lo que necesita saber un profesor de adultos de primera clase.

Mientras que la cualificación para enseñar a adultos no es obligatoria, sería bueno si su experiencia laboral previa estuviera relacionada con la supervisión, la gestión, las ventas o la realización de entrevistas. Cualquier experiencia laboral relacionada con el trabajo con grupos de personas, por ejemplo, presidir una reunión, trabajar con jóvenes, trabajar en

la comunidad o la gestión en el sector del entretenimiento, también será muy útil. Sin embargo, repetimos una vez más: nada de lo mencionado antes es obligatorio, y muchos se han convertido en entrenadores exitosos sin la experiencia laboral correspondiente.

Es probable que la forma más sencilla de demostrar esto sea describir un curso de manejo del estrés. Cuando lea la breve descripción del curso con comentarios en el próximo capítulo, comprenderá que cualquier persona con cualquier educación y experiencia laboral puede dominar todo esto, lo principal son las buenas habilidades de comunicación.

Breve descripción del curso de manejo del estrés:

1. Naturaleza y causas del estrés. Respuesta «lucha o huye». Fisiología del estrés.
2. Elección de la reacción al estrés.
3. Fuentes de estrés: personal, estilo de vida, medio ambiente, químicas.
4. Reconocimiento de los síntomas del estrés.
5. Naturaleza y poder del inconsciente.
6. Técnicas de relajación.
7. Autohipnosis.
8. Establecimiento de metas.
9. Rol de la dieta y el ejercicio en el manejo del estrés.

Este programa de curso será atractivo tanto para los centros educativos como para los directores de empresas. Antes de describir algunas técnicas efectivas para promocionar y presentar el curso a los empleadores y colegios, explicaré de forma breve la esencia de cada tema del curso. Al final de este capítulo, le diré dónde obtener el conocimiento necesario sobre un tema u otro.

Naturaleza y causas del estrés

Para entender qué causa el estrés y qué nos pasa cuando lo experimentamos, nos remontaremos al verdadero propósito de las reacciones al estrés en la vida de los seres humanos primitivos.

Reacción «lucha o huye»

En los tiempos primitivos, la constante confrontación con peligros y amenazas a la vida desarrollaron dos reacciones importantes para la supervivencia del ser humano. Son la reacción de huida y la reacción de ataque. Cazando temibles animales salvajes y enfrentándose en batalla con tribus enemigas, el ser humano primitivo usaba una de estas dos reacciones para sobrevivir. La huida salvaba de un oponente más fuerte, y el ataque traía la victoria sobre el que era más débil. Tal elección simple se correspondía por completo con las circunstancias.

Hoy en día, sin embargo, ambas reacciones no ayudan en la mayoría de las situaciones complicadas de la vida moderna. La civilización ha traído una multitud de nuevas y complicadas tareas para reemplazar los *simples* peligros de los tiempos antiguos.

Cada día nos enfrentamos a algunas situaciones inusuales; fuera de lo común, si lo prefiere. Nuestro sistema autónomo no puede distinguir la fuente de tensión, por lo que estar en un atasco de tráfico en el siglo XXI puede provocar la misma reacción que un ataque de un mamut o un tigre de dientes de sable en el caso de nuestros antepasados.

En otras palabras, nuestro conjunto primitivo de reacciones sigue funcionando de la misma manera que siempre, a pesar de que las reacciones mismas cada vez menos se corresponden con el contexto. Pelear con el jefe en caso de un rechazo de un pedido de aumento de sueldo traerá más problemas que intentar huir de él, pero ambas reacciones son por completo irracionales. Si no

tenemos la posibilidad de reaccionar al problema de la forma en que está programado, surge un conflicto. El estrés se define como una situación de tensión a la que el organismo responde a situaciones inusuales.

Autohipnosis

La autohipnosis es un fenómeno natural, del todo seguro y bastante común, que todos experimentamos en alguna forma. Se puede definir como un estado de relajación y concentración simultáneas, junto con un estado de conciencia elevada, reforzado por la autosugestión.

Para practicar la autohipnosis no se necesita ningún conocimiento o habilidades especiales. Es tan solo una profundización natural de las técnicas de relajación descritas antes. En un estado de profunda relajación, comience a contar del 5 al 0, convenciéndose a sí mismo de que con cada número se relaja más y más: eso es todo lo que se necesita para alcanzar el estado que llamamos hipnosis. Desde este punto de vista, la autohipnosis son afirmaciones positivas que decimos a nuestro subconsciente.

Dado que vamos a utilizar la autohipnosis para manejar el estrés, las sugerencias estarán de alguna manera relacionadas con la gestión del estrés. Por ejemplo: «Estoy tranquilo cuando escucho críticas en mi contra en el trabajo».

Se han escrito muchos libros sobre la autohipnosis y el poder de la autosugestión. En especial recomendamos el complejo educativo «Cambios positivos».

Establecimiento de metas

El estrés aparece cuando sentimos que lo que está sucediendo nos controla, cuando deberíamos ser nosotros quienes

controlamos lo que está sucediendo. Las metas claramente formuladas ayudan a recuperar el sentido de control sobre la vida. Si no se establece una meta desde el principio, no habrá éxito, mejoras, cambios en la vida, ni cambio de hábitos.

La mejor manera de formular un objetivo es sentarse con un bolígrafo y papel y darse todo el tiempo que necesite para formularlo de forma correcta y clara. Los mejores objetivos no solo son lo más específicos posible, sino que también inspiran.

Cuando haya compilado una lista de objetivos lo más detallada posible, crea un plan detallado, un camino desde donde se encuentra ahora hasta donde estará cuando alcance sus objetivos. Para hacerlo, toma metas a largo plazo, grandes, y divídelas en metas más pequeñas, marcando cada etapa, cada acción que necesita tomar para alcanzar la meta final que se ha propuesto. Esto incluye hacer cuentas; así podrá medir cada resultado que alcances, así como establecer intervalos de tiempo para cada etapa.

Es importante entender que las metas que se establece deben ser realistas y alcanzables. El logro de un pequeño objetivo en el camino hacia uno grande actuará como una bola de nieve, cada objetivo intermedio siguiente le será cada vez más fácil. Un objetivo demasiado complicado, por el contrario, se convertirá en una serie de fracasos y una autoestima disminuida. Así, la meta final nunca se alcanzará.

Una forma de asegurarse de que definitivamente alcanzará sus metas es ensayar su logro. Esto se puede hacer con la ayuda de la autohipnosis. Imagine la ejecución de su plan, cómo logra lo deseado.

Relación entre el estrés y la dieta

La relación entre el estrés y la dieta se relaciona, en primer lugar, con nuestro complejo estilo de vida. En tiempos primitivos,

el equilibrio entre la energía consumida y gastada se mantenía durante casi toda la vida humana. Las calorías obtenidas se gastaban en calentar el cuerpo y en el esfuerzo físico. Hoy es diferente. El trabajo físico es más la excepción que la norma, e incluso aquellos que lo hacen con regularidad no están sujetos a las mismas cargas que nuestros antepasados cazadores y recolectores.

Por otro lado, hoy en día hay suficiente comida en el mundo, especialmente rica y grasa. En el siglo XXI, no hay un equilibrio natural entre la dieta y el esfuerzo físico. Crear ese equilibrio es nuestra tarea.

Encontrar información sobre este tema es muy fácil. La industria multimillonaria del régimen incluye dietas desarrolladas, conjuntos de ejercicios, libros, videos y cintas. Hay muchas dietas buenas, pero al elegir la adecuada, asegúrese de que incluya frutas frescas, verduras y fibra.

Otro punto importante: debe comer con regularidad y en un ambiente tranquilo. Olvídense del trabajo por un momento. Relájese. Deje el libro a un lado. No conteste las llamadas telefónicas. Tan solo siéntese y disfrute de la comida, sin importar lo que esté comiendo en este momento.

Estrés y ejercicio

Haga deporte, con regularidad y con placer. El esfuerzo físico actúa al instante sobre el sentimiento de ansiedad. Esta es una forma ideal de liberar agresión, tensión o frustración.

Además, obtendrá:

- Buen sueño.
- Reducción del dolor relacionado con el estrés.
- Tranquilidad.

- Claridad mental.
- Mejor concentración.

El ejercicio físico promueve la producción de endorfinas, las hormonas de la felicidad y la euforia. Por lo tanto, reducen la ansiedad y la depresión.

Hay 6 tipos principales de ejercicios físicos. Elija el tipo que se adapte a sus necesidades personales e inclúyalo en su programa para combatir el estrés. Debería disfrutar haciendo los ejercicios. Haciéndolos a la fuerza, solo creará un nuevo estrés para usted.

Tipos de ejercicios

1. Aeróbicos

Hacer ejercicio cerca de 2 horas a la semana.

- Mejora la flexibilidad.
- Desarrolla los músculos abdominales y de las piernas.
- Beneficioso para el sistema cardiovascular.

2. Ejercicios aeróbicos

Incluyen trotar, caminar colinas, andar en bicicleta, nadar. Hacer ejercicio 10-15 minutos cada día.

- Mejoran la flexibilidad si calientan un poco antes de hacer ejercicio.
- Fortalecen los músculos de las piernas.
- La natación también fortalece los hombros.
- Fortalece el corazón y los pulmones, aumenta la resistencia.

3. Gimnasia

Hacer ejercicio 30 minutos todos los días.

- Los ejercicios de estiramiento son especialmente beneficiosos para mejorar la flexibilidad.
- Beneficioso para el sistema cardiovascular, sin embargo, para obtener mejores resultados, debe complementarse con ejercicios aeróbicos.

4. Yoga

Haga ejercicio 30 minutos todos los días.

- Excelente para aliviar el estrés, ayuda a relajar los músculos.
- Mejora la flexibilidad de todas las partes del cuerpo.
- Reforzamiento mínimo del sistema cardiovascular.

5. Ejercicios de fuerza

Haga ejercicio por media hora, tres veces a la semana en un gimnasio equipado.

- Excelente para mejorar la fuerza y la resistencia.
- Si se hace de forma correcta, mejora la flexibilidad.
- Impacto mínimo en el sistema cardiovascular.

6. Artes marciales

Haga ejercicio durante una o dos horas dos veces a la semana.

- Los ejercicios de estiramiento mejoran la flexibilidad.
- Las flexiones y las sentadillas fortalecen los músculos, los hacen más fuertes.

- La mayoría de las artes marciales, a excepción del taichí, fortalecen el sistema cardiovascular.

Temas adicionales para el curso de manejo del estrés

A continuación verá otra lista de temas para un curso de manejo del estrés. Hay mucha información sobre cada tema y es fácil de encontrar.

Gestión del cambio:

- La relación entre el estrés y los cambios.
- Asumir la responsabilidad personal por los cambios.
- Qué se puede cambiar en su comportamiento para adaptarse a los cambios.
- Transformar nuestras reacciones al cambio en una experiencia positiva.
- Gestión del tiempo.
- Creación y uso de afirmaciones.
- Visualización.

Cómo aplicar en un colegio

Si desea enseñar en un colegio o en un centro educativo para adultos, tendrá que presentar una solicitud y presentar un proyecto de curso. Necesitará demostrar que es una persona disciplinada y que su curso está bien pensado.

Aquí hay un posible ejemplo.

Plan de Estudios del Curso

Objetivos generales del curso de manejo del estrés:

1. Enseñar a los estudiantes a encontrar y comprender las causas y consecuencias del estrés.

2. Enseñarles técnicas y estrategias para reducir los niveles de estrés en la vida y manejar de manera eficaz su comportamiento en situaciones estresantes.
3. Demostrar a los estudiantes el poder escondido en la mente humana, enseñarles a controlar este flujo y utilizarlo para su propio beneficio.

Primer día. Dos sesiones.

Sesión 1. Introducción. Familiarización con los objetivos del curso.

Tareas:

- Conocerse y ayudar a los estudiantes a sentirse cómodos en la clase.
- Asegurarse de que el contenido del curso cumple con las expectativas de los estudiantes, y si no, aclarar malentendidos.

Sesión 2. ¿Qué es el estrés?

Tareas:

- Proporcionar a los estudiantes una definición de estrés.
- Explicar a los estudiantes la fisiología del estrés.
- Explicar la respuesta de «luchar o huir».
- Explorar las fuentes de estrés: personales, estilo de vida, entorno, químicas.

Sesión 3. ¿Cuál es su nivel de estrés? Parte 1

Tareas:

- Realizar un ejercicio de autoevaluación.

Segundo día. Dos horas.

Sesión 1. ¿Cuál es su nivel de estrés? Parte 2

Tareas:

- Ayudar a los estudiantes a reconocer las respuestas al estrés.

- Ayudarles a reconocer los síntomas del estrés.
- Revisar el ejercicio.

Sesión 2. El inconsciente.

Tareas:

- Explicar a los estudiantes la naturaleza y el poder del inconsciente.

- Mostrarles que, con el control adecuado, el inconsciente puede ser muy beneficioso, pero sin control puede causar daño serio.

Tercer día. Dos horas.

Sesión 1. Relajación.

Tareas:

- Los estudiantes aprenderán técnicas de relajación profunda.

Cuarto día. Dos horas.

Sesión 1. Autosugestión.

Tareas:

- Demostrar la naturaleza de la autosugestión.
- Mostrar su valor como método para programar el inconsciente para obtener resultados positivos.

Quinto día. Dos horas.

Sesión 1. Otros métodos de manejo del estrés.

Tareas:

- Explicar a los estudiantes el papel de la dieta y el ejercicio físico en el manejo del estrés.
- Introducir a los estudiantes al concepto de meditación.

- Describir de manera breve otros métodos populares de manejo del estrés (por ejemplo, aromaterapia, masajes).

Sesión 2. Evaluación de conocimientos.

Tareas:

- Verificar la comprensión del material del curso por parte de los estudiantes;
- Responder a cualquier pregunta que pueda surgir.
- Ayudar a los estudiantes a seleccionar formas de desarrollar nuevas estrategias de manejo del estrés.

Carta de Presentación

Cuando haya preparado el plan del curso, con objetivos y tareas para cada sesión, como en el ejemplo anterior, envíe esto junto con una carta de presentación al colegio o al centro educativo local. Los cursos nocturnos para adultos comienzan en enero y septiembre. Tenga esto en cuenta para solicitar con anticipación. Escriba una carta siguiendo el ejemplo que se muestra a continuación y envíe junto con el plan del curso.

Señor (inserte nombre),

Profesor,

Centro Educativo para Adultos...

Estimado...:

Le escribo con la propuesta de ofrecer un curso de manejo del estrés en su centro.

Poseo un amplio conocimiento sobre este tema, y créame, sé cómo comunicarme con las personas. Puedo enseñar tanto a grupos como de forma individual (*mencione aquí cualquier educación y experiencia laboral útil*).

Se adjunta al correo el plan del curso, que dura... horas, distribuidas en... semanas. Sin embargo, puede adaptarse a otros

marcos de tiempo. Estaré encantado de reunirme con usted para discutir posibles cambios en el plan del curso para adaptarse a las necesidades de su centro.

Le estaría muy agradecido si pudiera llamarme al número indicado a la hora que mejor le convenga para discutir mi propuesta.

*Atentamente
(su nombre)*

Pago por la enseñanza a adultos

Los colegios contratan profesores para grupos de adultos en base a sesiones. Al momento de escribir esta carta, todos los colegios en mi ciudad pagan a los profesores 14 dólares por hora de trabajo. En la ciudad vecina, pagan 16 dólares por hora.

Si solo está impartiendo 1-2 clases a la semana, no es mucho dinero, pero nadie le impide trabajar en diferentes centros educativos 4 noches a la semana, y tener dos clases matutinas los sábados. De esta manera, sus ganancias de enseñanza serán de 160 dólares a la semana.

Cómo presentar un curso de manejo del estrés a los empleadores

Pocos dueños de empresas con menos de cien empleados estarán dispuestos a invertir dinero en un entrenamiento de manejo del estrés. Así que no vale la pena gastar tiempo y esfuerzo en pequeñas empresas, es mejor concentrarse de inmediato en aquellas con más de ciento cincuenta empleados, muchos de los cuales trabajan en tecnología, administración, ventas y gestión.

Puede encontrar empleadores así en su región utilizando registros de la cámara de comercio, que son fáciles de encontrar en la biblioteca local o en internet. Tendrá que encontrar al jefe de recursos humanos o al gerente. Si la empresa no tiene tal empleado, busque a quien puede que tome decisiones sobre estos temas. Si esta información no está disponible, solo llame a la oficina de la empresa para verificar.

Una vez que ha elaborado una lista de posibles empleadores, prepare una **carta** como la siguiente:

Estimado (*inserte nombre*),

Las investigaciones han demostrado que en Estados Unidos se pierden cerca de cuarenta millones de días de trabajo al año debido al estrés. Pero las pérdidas de la industria y los negocios no terminan ahí, porque este número solo refleja la ausencia física de los empleados en sus puestos de trabajo. Hay otros efectos. Los empleados estresados, con independencia del nivel en el que trabajen, son empleados ineficientes. A niveles más bajos, el estrés se convierte en la causa de la negligencia, la falta de cumplimiento de los plazos y las ausencias. A niveles más altos, la creatividad, la capacidad de evaluar la situación y tomar decisiones se ven afectadas.

La eliminación del estrés de nuestras vidas es imposible. Por otro lado, todos pueden aprender a controlarse bajo estrés y obtener grandes beneficios de ello. Por eso imparto un entrenamiento en manejo del estrés para trabajadores.

Mi entrenamiento ayuda a las personas a reconocer los síntomas del estrés, descubrir y entender sus verdaderas causas, usar el *buen* estrés para su beneficio y aprender a lidiar con el *mal* estrés mediante habilidades apropiadas.

Sus empleados volverán del entrenamiento relajados, seguros y llenos de energía. Pero lo que es aún más importante:

cualquiera que tome nuestros consejos y comience a practicar por sí mismo después del entrenamiento obtendrá un resultado permanente. Para ayudar a asegurarme de que los participantes del programa tienen éxito en el manejo del estrés, por lo general organizo una sesión de seguimiento seis meses después de la primera. La mayor eficiencia de los empleados que han pasado por el entrenamiento compensará sus costos muchas veces; además, aumentará su autoridad a los ojos de los empleados, y ganará una reputación como un líder inteligente y atento.

Entiendo que tendrán que consultar con otros miembros del personal antes de tomar una decisión sobre si vale la pena reunirse conmigo para discutir los detalles del entrenamiento y sus beneficios para la empresa. Por lo tanto, sugiero lo siguiente: le llamaré en dos semanas para ver si ha tenido la oportunidad de leer mi carta.

Atentamente,
(su nombre)

También puede imprimir un folleto que describa el entrenamiento. Adjunto a este se incluirá una carta que describa la información que se puede encontrar en el folleto. También concluye su carta con una oferta para devolver la llamada en dos semanas. Es importante hacer la llamada justo en el momento que indicó en la carta.

Esto es lo que sucederá en la llamada telefónica:

—Hola, ¿es el Sr. Jones, gerente de personal? Mi nombre es (*insertar nombre*). Le escribí hace dos semanas sobre el entrenamiento en manejo del estrés. ¿Recuerda la carta? ¿Cuándo se gustaría reunirnos para que pueda describir la estructura del entrenamiento y los beneficios que traerá a la empresa? ¿El próximo jueves se irá bien o preferiría otro día?

Qué cuota solicitar

A pesar de cierta competencia, no se centre en el precio al promocionar su entrenamiento en manejo del estrés a los empleadores. Hágale entender al gerente que es un consultor experto en manejo del estrés, a diferencia de una empresa común que ofrece entrenamientos en varios temas.

Si le da a entender al empleador que su entrenamiento es barato, concluirá que el entrenamiento es inútil. Si se presenta como un especialista que ofrece entrenamiento de alta calidad que se puede adaptar a las necesidades de una empresa específica, podría solicitar una tarifa más alta que sus competidores. Primero averigüe la situación: investigue las actividades de sus competidores, vea qué ofrecen y a qué precio. Tenga en cuenta que una tarifa superior a 500 dólares al día es bastante común.

Un número básico a partir de la cual podrá calcular el costo de la calificación en esta región es de 30 dólares al día por participante. El número adecuado de participantes en el entrenamiento es de 10 a 15 personas; por lo tanto, un día de entrenamiento le dará una ganancia de 300 a 450 dólares.

Ahora estoy seguro de que estarán de acuerdo en que mi guía *Cómo ganar dinero con el entrenamiento en manejo del estrés* es no solo informativa, sino que también contiene indicaciones que le permitirán recuperar su inversión en el entrenamiento muchas veces.

Carta de publicidad

Concluiré esta sección con un ejemplo de una carta de publicidad y *marketing* sobre el entrenamiento en manejo del estrés y la motivación. Dado que sus servicios son confidenciales,

no tendrá que informar a los empleadores a quién ha ayudado a motivarse entre las personalidades conocidas.

¿ESTRÉS EN EL TRABAJO?

Hacen como si no existiera y su negocio fracasará. Las empresas ya están pagando miles y miles en los tribunales, esto es el resultado de no prestar suficiente atención a este tema.

Hacemos informes para cada empresa en particular, y también damos conferencias. Nuestros consultores han estado trabajando en este campo durante veinte años.

Solo utilizamos métodos modernos, probados y probados, que seguramente cambiarán el estado de sus empleados para mejor.

Durante el año, los empleadores pierden cuarenta millones de días de trabajo debido a la ausencia de empleados por razones relacionadas, de una forma u otra, con el estrés. Prevenir la enfermedad es mejor que tratarla, y nuestros servicios ayudarán a su empresa a ahorrar millones de dólares.

A diferencia de muchos otros consultores de desarrollo personal, (*nombre del hipnoterapeuta*) es un hipnoterapeuta profesional exitoso, psicoterapeuta y psicólogo consultor con mucha experiencia en colaboración con grandes empresas y organizaciones confiables.

Los servicios incluyen tanto asistencia personal y orientación según sea necesario, como talleres de motivación grupales y sesiones de capacitación en manejo del estrés, lo que ayudará a sus empleados a aprender a trabajar en el pico de su rendimiento de manera constante.

SOBRE EL PROFESOR

Uno de los consultores más dinámicos en desarrollo personal, ventas y motivación en toda América, (*nombre del hipnoterapeuta*) también es un consultor exitoso en manejo del estrés; comparte su experiencia y métodos de una manera efectiva, entretenida y muy comprensible.

CAMBIOS EN LA VIDA

En los seminarios «Cambios en la vida», escuchará por primera vez acerca de las técnicas de comunicación segura y crecimiento personal, y experimentará su efecto por sí mismo.

Este producto original y servicio único será útil para todos los gerentes de empresas, emprendedores privados y todas las personas que anhelan cambios serios en la vida.

LO QUE APRENDERÁ

Potentes habilidades comunicativas para el negocio y para tomar decisiones importantes en la vida.

ASÍ QUE NO OLVIDE

El éxito del negocio se mide por los resultados obtenidos, no por el esfuerzo invertido. Y las personas no planean fallar, pero no planean y fallan en eso.

DECISIÓN

Henry David Thoreau dijo: «Las cosas no cambian, cambiamos nosotros». Los seminarios y conferencias de (*nombre*

del hipnoterapeuta) «Cambios en la vida» le enseñarán a usted y a sus empleados cómo controlar su mente, emociones, estado físico y posición material.

Con bromas inspiradoras, casos fascinantes, pruebas personalizadas y un programa comprensible para todos, (*nombre del hipnoterapeuta*) enseña a las personas a controlar su destino.

Las únicas limitaciones en la vida son las que nos imponemos a nosotros mismos. Así que toma el control de su vida y deje que (*nombre del hipnoterapeuta*) le haga una persona sin límites.

LOS SUEÑOS SE HACEN REALIDAD

«La única forma de descubrir los límites de lo posible es aventurarse un poco más allá de ellos, hacia lo imposible». (Arthur C. Clarke)

«Lo que un hombre piensa, en eso se convierte». (Proverbios 23:7)

Los seminarios «Cambios en la vida» le ayudarán a programar su mente para el éxito que mereces. Como dijo Mark Twain: «No hay nada que la formación no pueda hacer. Puede convertir los malos principios en buenos; puede destruir los malos principios y crear buenos; puede hacer del hombre un ser superior».

Y FINALMENTE

Nuestros cursos son muy flexibles, se pueden adaptar a las necesidades de su empresa. Con autohipnosis, visualización creativa, programación neurolingüística, comunicación subconsciente y muchas otras técnicas muy efectivas, hemos entrenado a muchos clientes en manejo del estrés, habilidades comerciales, autoconciencia, promovido su crecimiento personal, desarrollo

profesional, eliminación de malos hábitos, aumento de la productividad laboral, etc.

No importa cuál sea su problema, «Cambios en la vida» lo resolverá.

Nuestros cursos son un fascinante viaje hacia lo más profundo de usted mismo, hacia un nuevo mundo de oportunidades y éxito.

Garantiza el éxito de su empresa, la mayor productividad de sus empleados, altos ingresos: ¡llámame hoy mismo!

LÍNEA DIRECTA: (*número de teléfono*).

El conocido hipnoterapeuta (*nombre del hipnoterapeuta*) ya ha utilizado sus avanzadas técnicas para ayudar a las estrellas del espectáculo y del deporte a lograr cambios positivos tanto en su carrera como en su vida en general. Las grandes y confiables empresas también han utilizado los servicios de (*nombre del hipnoterapeuta*).

Recuerde: si no se inscribe en el seminario «Cambios en la vida», sus competidores lo harán.

EL ÉXITO ESTÁ CERCA - ¡LLAMA AHORA MISMO!

A) El costo del estrés para su empresa es de cerca de 1000 dólares por empleado por año;

B) Si hay cien personas trabajando en su empresa, entonces la pérdida de estrés para la empresa es de 400 dólares al día;

C) Si en su empresa trabajan mil personas, las pérdidas de su empresa por estrés ascienden a 1 millón de dólares al año;

D) Con independencia de la duración promedio de la vida, un empleado pierde casi año y medio de tiempo laboral debido a enfermedades relacionadas con el estrés;

E) No importa cuánto dinero gaste en equipamiento, nada mejorará la situación en la empresa tanto como cuidar a sus empleados. Enséñeles a luchar contra el estrés y a trabajar con la máxima eficiencia. El capital principal de la empresa son las personas que trabajan en ella;

F) En los seminarios «Cambios en la vida», (*nombre del hipnoterapeuta*) explica cómo, por qué y cuándo el estrés crea problemas. También explica cómo controlar y minimizar el nivel de estrés en la empresa para que los empleados trabajen en su pico de rendimiento y la empresa obtenga el máximo beneficio posible.

Siguiendo estos principios, se convertirá en un exitoso consultor de manejo de estrés.

Otro consejo gratuito para aumentar sus ingresos de la hipnoterapia

Aquí hay algunos consejos adicionales para aumentar la cantidad de clientes y, por lo tanto, las ganancias. La mejor manera de atraer clientes es mediante una amplia publicidad en los medios de comunicación, por supuesto, gratuita. Sea astuto: publique una historia titulada «El mejor trance de la vida» o algo por el estilo. El título debe ser memorable y, con preferencia, humorístico, lo que aumentará la probabilidad de que el artículo sea impreso.

Imprima un comunicado de prensa en ambos lados de una hoja A4. Sus posibilidades de publicación aumentarán si proporciona algunas fotografías en blanco y negro mate: es más probable que el artículo aparezca en el periódico si se acompaña de una foto. El comunicado debe ser corto, al grano y, si es posible, relacionado con eventos actuales. Incluso puede

vincular el artículo a eventos recientes de gran repercusión y capitalizar su discusión.

Por ejemplo, las noticias están discutiendo la gran cantidad de personas con cáncer. Ofrezca un descuento para el tratamiento de los pacientes con cáncer que quieran dejar de fumar. Como la noticia está siendo discutida, es probable que su artículo aparezca en el periódico. De esta manera, tendrá un gran anuncio con una foto y un número de contacto en el anuncio. En un periódico local, publiqué un anuncio sobre terapia cognitiva y anuncié sesiones gratuitas. Recibí 107 solicitudes, 87 personas se convirtieron en mis clientes de pago, sí, ¡me pagaron y todo fue legal! Cuando me llamaron, expliqué que necesitarían cerca de cuatro sesiones y la mitad de ellas serían gratuitas. Las dos primeras sesiones costaron 95 dólares, las siguientes dos fueron gratuitas. Todas las sesiones posteriores costaron 75 dólares. Los clientes se alegraron de esta oferta favorable y en poco tiempo no solo gané mucho dinero, sino que también adquirí una valiosa experiencia. Si las sesiones fueran totalmente gratuitas en lugar de solo en parte, todos los que llamaron asistirían. Muchos de ellos se convertirán en clientes de pago. Y todo gracias al anuncio publicitario que se muestra a continuación. Puede usarlo, insertando su nombre y dirección. Durante la conversación telefónica, explique que una o dos sesiones son gratuitas, y con seguridad se convertirán en sus clientes, y no estará violando la ley. ¿No es el negocio más fácil de lo que parecía antes? Soy un especialista calificado en *marketing*, finanzas y gestión, y también he trabajado en el mundo del espectáculo durante veinte años, y ahora comparto mi experiencia con otras personas.

Antes del Día Nacional de No Fumar, puede hacer lo siguiente: dígame al editor que, por una pequeña tarifa, ofrecerá a los lectores del periódico sesiones gratuitas de terapia para dejar de fumar, mejorando así la reputación del periódico y atrayendo

a nuevos lectores. Luego, le pagan 1000 \$ al día por 8 horas de trabajo (y en 32 horas puede trabajar con 32 clientes en grupos de 4 o más personas). ¿Por qué tan barato? Porque al final, cada cliente comprará una cinta de audio por 19,95 \$, y algunos de ellos volverán para sesiones de pago adicionales. Además, el periódico tendrá dos historias, antes y después, y ambas tendrán información de contacto. Obtendrá muchos clientes y tendrá el apoyo del boca a boca.

Es esencial enviar un anuncio a un periódico local gratuito, porque llega a cada hogar y es leído por mucha gente. Cuando ya ha hecho algunos trabajos para el periódico y tiene una buena relación con su personal, puede pedirles que escriban una historia e inserten el periódico cuando no haya suficiente material. Cada semana, junto con la historia, coloque un anuncio publicitario con una breve explicación de sus servicios y datos de contacto. Es mejor colocar el artículo en la sección «Historias personales», porque es más popular entre los lectores que la sección «Salud». Los anuncios deben ser publicados cada semana, de modo que las personas recuerden su nombre y, si es necesario, acudan a usted primero.

Para llegar a la radio, dígales que la televisión está interesada en usted y que necesitan superarla. Para llegar a la televisión, dígale a la compañía local que una compañía de televisión más grande está interesada en usted y que necesita superarla. La competencia juega un papel importante y este truco funcionará con más frecuencia de lo que piensa.

A continuación se muestra el texto publicitario que utilicé. Las palabras subrayadas deben estar en negrita. Por cierto, GRATIS es la palabra más poderosa y efectiva que se puede usar en publicidad.

TERAPIA DE HIPNOSIS GRATUITA, psicoanálisis, psicoterapia y regresión a vidas pasadas por especialistas con años de experiencia. Llame al Centro de Hipnoterapia de Heywood, (*número de teléfono*), pregunte por (*nombre del hipnoterapeuta*).

Publicar este anuncio en el periódico local más solicitado el día más ocupado de la semana me costaba 10 \$ a la semana. El resultado fue asombroso. Además, descubrí que el número de clientes aumenta gracias a pequeños descuentos para estudiantes, desempleados y jubilados: hablaban de mí de manera muy activa.

Promocionarse de esta manera no es necesario, pero si se hace de forma correcta, es una buena inversión en el desarrollo futuro de su negocio, teniendo en cuenta que cada cliente es importante.

Puede encontrar otras formas de hacerse famoso, además de las que enumeré. Es seguro que necesita estudiar su oposición, es decir, los psicoterapeutas que trabajan en su campo. Cada cliente de ellos es un golpe para su negocio.

Revise la lista de hipnoterapeutas en las Páginas Amarillas, vea cómo se verá su anuncio entre los demás. La publicación en las Páginas Amarillas es más cara que en otros periódicos, pero vale la pena. Cuando buscan un terapeuta, las personas mirarán allí primero. Un anuncio en las Páginas Amarillas es un plus para su reputación y reconocimiento profesional. Se considera que la publicidad en las Páginas Amarillas es confiable (en la realidad, por supuesto, no siempre).

Los anuncios en las Páginas Amarillas pueden ser de todos los tamaños. Lo mejor para usted será un cuarto de columna, incluyendo su foto o alguna otra imagen. Las personas reaccionan de forma positiva a las fotos en un anuncio publicitario, en

especial cuando se trata de psicoterapia. Gracias a dicha publicación, le verán de vez en cuando antes de que alguien le llame.

Si vive en un área rural, un anuncio en un periódico de la iglesia o rural por una tarifa simbólica puede ser de ayuda.

Gracias a este curso, no solo podrá trabajar directamente con la terapia, sino que también podrá realizar numerosas reuniones, conferencias y seminarios para diferentes grupos de personas y organizaciones. Comience, por ejemplo, con una reunión de mujeres locales y espere más solicitudes.

Las pequeñas tarjetas en tiendas locales son bastante baratas. No traerán muchos clientes, pero crearán una reputación.

Por paradójico que pueda parecer, dependiendo de la opinión, el centro médico local puede considerarlo valioso para ellos, en especial si envía una carta allí presentándose como terapeuta y consultor psicológico.

Y el último consejo en esta sección una vez más estimula su creatividad.

Cree un cartel o tarjeta de visita que indique su especialización en «Tratamiento de la aerofobia». Llévelo a la agencia de viajes local, ¡y estarán encantados de imprimirlo!

Tiene todas las llaves del éxito en sus manos. ¡Ábrase a las oportunidades con ellas!

GLOSARIO DE TÉRMINOS DE HIPNOTERAPIA

ABREACCIÓN. Es la reacción de liberación emocional de experiencias emocionales negativas reprimidas o parcialmente reprimidas en su conciencia, que se procesa mediante la verbalización o el juego de experiencias negativas pasadas.

ALEJAMIENTO (ALIENACIÓN, APATÍA). Es un estado en el que una persona es del todo consciente de lo que está sucediendo a su alrededor, pero no tiene el deseo emocional de participar en ninguna actividad.

ALUCINACIÓN HIPNÓTICA. No significa lo mismo que la alucinación en el sentido psicológico. Simplemente, la persona crea una imagen (imagen) en su mente bajo la influencia de la sugestión.

ALUCINACIÓN NEGATIVA. La incapacidad, bajo la influencia de la sugerencia, de ver algo que en realidad existe.

ALUCINACIÓN POSITIVA. La capacidad, bajo la influencia de la sugerencia, de ver algo que en realidad no existe.

AMNESIA ESPONTÁNEA (REPRESIÓN). Es una forma de amnesia que ocurre en una persona sin recibir la sugerencia de olvidar algo. La amnesia espontánea (represión) es un mecanismo normal de defensa psicológica.

AMNESIA HIPNÓTICA. Es la pérdida de memoria que ocurre durante una sesión de hipnosis. Cuando usted alcanza cierto nivel de trance, su tendencia natural es no permitir que los eventos que ocurrieron durante el estado de trance lleguen a la conciencia. La profundidad del trance puede variar dependiendo de sus características individuales. Usted siempre sabe lo que está pasando mientras está en un estado de trance y, en consecuencia, aplica defensas psicológicas.

AMNESIA POSHIPNÓTICA. Su subconsciente no le permite recordar cierto evento que ocurrió en un estado de hipnosis. Si una persona pudiera sentir cómo ocurre esto, no podría funcionar en la vida normal. La sugerencia poshipnótica es hecha por el hipnotizador con respecto al trabajo en algún problema suyo, por lo general de naturaleza moral o espiritual, que dejará de molestarle en, más o menos, 72 horas.

AMNESIA SELECTIVA. La persona olvida eventos específicos, limitados a un período de tiempo específico.

AUTOHIPNOSIS. Es lo mismo que la autohipnosis. Una persona aprende a hipnotizarse a sí misma.

BLOQUEO. Una configuración hipnótica creada por el operador (hipnotizador) a través de la sugestión mientras el cliente está en un sueño hipnótico. Supone que nadie más podrá hipnotizar al cliente.

CINESIS. Movimiento del cuerpo.

CINESTESIAS. Músculos en movimiento, tendones y órganos del cuerpo.

CONCIENCIA LÚCIDA. Es un estado normal de conciencia despierta.

EL PÉNDULO DE CHEVREUL. Fue desarrollado originalmente por m. Chevreul, es cualquier objeto pesado suspendido en una cadena o cuerda de 15 pulgadas (38 cm) de largo. Se

utiliza para determinar la sugestibilidad de un cliente o para revelar alguna información subconsciente.

EL SISTEMA NERVIOSO PERIFÉRICO (AUTÓNOMO, VEGETATIVO). Juega un papel vital en la respiración, la digestión, la circulación y la actividad de las glándulas de secreción interna y externa. La intensa influencia sobre el sistema nervioso autónomo es la base de la hipnosis. El trabajo activo del sistema nervioso vegetativo es particularmente evidente en el proceso de hipnosis, que se puede ver en las fuertes reacciones psicósomáticas.

En este estado, los ojos del paciente pueden estar abiertos sin despertar. El resultado de esta etapa puede ser amnesia total. Se pueden inducir alucinaciones positivas y negativas.

ENFERMEDAD PSICOSOMÁTICA. Una enfermedad física causada por pensamientos negativos.

FIJACIÓN. Introducción a la hipnosis concentrando la atención en una sensación u objeto específico.

FOBIA. Un miedo persistente e insuperable a objetos, acciones o situaciones específicas.

FRACCIONAMIENTO. Método de inducción al estado de hipnosis, en el cual se le ordena al sujeto abrir los ojos sin salir del sueño hipnótico. Luego, ciérralos. Cada vez que cierra los ojos, la persona recibe una sugerencia que la sumerge más profundo en la hipnosis.

HETEROHIPNOSIS. Hipnosis inducida por la influencia de otra persona.

HIPER SUGESTIBILIDAD. Alta sugestibilidad, que se manifiesta en un estado profundo de hipnosis.

HIPNOANÁLISIS. Práctica de análisis de los problemas de los clientes y su solución mediante métodos hipnóticos.

HIPNOLOGÍA. Ciencia de la hipnosis.

HIPNOSIS. Método para eludir el factor crítico de la conciencia y crear pensamientos deseados en una persona.

HIPNOTIZACIÓN. Método de hipnosis que fija los ojos en un objeto pequeño y brillante, que se coloca un poco más alto que el nivel de los ojos del paciente, introducido en su origen por James Braid. Lo normal es que vaya acompañado de sugestión verbal.

IDEOMOTOR. Nombre del movimiento muscular involuntario causado por la imagen o la sugerencia.

IDEOMOVIMIENTO. Movimiento muscular involuntario causado por la imagen o la sugerencia.

IDEOSENSORIAL. Lo mismo que el ideo-movimiento, pero relacionado con el campo de los sentimientos y emociones.

IMÁGENES EIDÉTICAS. Son imágenes sensoriales, sobre todo visuales, que alcanzan la claridad de la percepción real. Se encuentran muy a menudo en la mayoría de los niños y son en extremo raros en los adultos. Pero pueden ser muy fácilmente inducidos en un estado de hipnosis.

INDUCCIÓN. Proceso o técnica utilizada al introducir al paciente en la hipnosis.

JAMES BRAID (1795-1860). Fue un cirujano inglés que vivía en Manchester. Autor del libro *Neurohipnología* (1843). Descubrió que el llamado magnetismo animal, en realidad, no tenía nada que ver con la energía (magnética) emanada por el paciente, como se creía entonces. Como resultado, inventó y dio un nombre moderno a este fenómeno hipnosis. Al principio, usó el método de hipnosis, pero más tarde agregó sugerencias verbales. Por cierto, utilizó con éxito la hipnosis para el alivio del dolor en las operaciones quirúrgicas.

JAMES ESDALL (1808-1859). Fue un médico de Edimburgo que, mientras estaba en Calcuta (India), utilizó la hipnosis como anestesia. Por primera vez recurrió a la hipnosis para ayudar a

un prisionero indio que tenía pendiente una operación dolorosa. En el transcurso de varios meses, informó de setenta y cinco operaciones exitosas y mayores, incluyendo diecinueve amputaciones y varios miles de operaciones menores, donde la hipnosis también se utilizó exitosamente para la anestesia.

LA CATALEPSIA. Es la forma más alta de susceptibilidad a la sugestión hipnótica, en la que los músculos de una persona se endurecen debido a la sugestión. Por ejemplo: «Su mano es dura, no puede moverse. Los ojos están tan cerrados que es imposible abrirlos».

LETARGIA. Estado de hipnosis caracterizado por una flacidez muscular general.

LEVITACIÓN DEL BRAZO. Es una técnica ideomotora en la que una persona, en estado de hipnosis, es capaz de mantener la mano flotando sin esfuerzo consciente.

MAGNETISMO ANIMAL. Franz Anton Mesmer llamó al fenómeno en el cual, según él, el hipnotismo o la energía hipnótica no proviene del médico o del imán, sino de usted mismo. Franz Anton Mesmer declaró que el hipnotismo selecciona y asume su energía, su magnetismo natural. Llamó a este fenómeno magnetismo animal.

MESMERISMO. Una técnica de hipnosis desarrollada por F.A. Mesmer de acuerdo con su teoría del magnetismo animal.

MONOIDEÍSMO. Un fenómeno descubierto por James Braid que indica que entrar en un estado de hipnosis depende de la limitación o enfoque en un objeto específico.

OBSESIÓN. Excitación, a veces irresistible, idea incontrolable que, en combinación con una emoción, puede llevar a una acción, a veces repetida infinitamente.

RAPPORT. La relación entre el hipnotizador y el cliente durante la sesión.

REACCIÓN DE CANCELACIÓN. Reacción del cuerpo del paciente (dolor de cabeza, somnolencia, a veces náuseas) a una emergencia incorrecta de la hipnosis. Si una persona está siendo hipnotizada por primera vez, por lo general se siente somnolienta después de la sesión.

REGRESIÓN DE LA EDAD. Es el fenómeno de volver, tanto en los recuerdos como en las formas de comportamiento, a algún período anterior de desarrollo de edad o experiencia de vida imaginada.

RESISTENCIA. El rechazo inconsciente del cliente hacia la hipnosis. Por lo general, se produce debido a una reacción de prohibición o miedo a la hipnosis en sí, o a cualquier otro miedo inherente al cliente.

SONAMBULISMO. Un estado funcional profundo (etapa) de hipnosis.

SUBCONSCIENTE. La parte de la mente donde la actividad mental y, como resultado, el comportamiento ocurre separado de la comprensión consciente.

SUGERENCIA INVERSA. Es una sugerencia hecha a una persona diseñada para «desafiar» sus ideas obsesivas sobre algo o para suprimir su opinión anterior.

SUGESTIBILIDAD. Medida de la susceptibilidad de las personas a la sugestión.

SUGESTIÓN DE VIGILIA. Sugerencia dada a una persona en un estado de vigilia de una manera segura. Por lo general, tiene un significado general y tiene el debido efecto.

SUGESTIÓN POSHIPNÓTICA. Sugestión que se le da a una persona en hipnosis y está destinada a trabajar en el problema de la persona incluso después de la sesión de hipnosis.

SUGESTIÓN PREHIPNÓTICA. Sugestión hecha antes de la inducción hipnótica, que es relevante para el trabajo del cliente en estado de hipnosis.

SUGESTIÓN TERAPÉUTICA. Sugestión destinada a restablecer la salud del paciente o servir algún propósito terapéutico.

SUGESTIÓN. Indicación verbal, recomendación, sugestión o nueva idea alternativa presentada en estado de vigilia. En hipnosis, es una técnica para influir en el paciente o cambiar su comportamiento. Cualquier sugestión que se haya hecho en un estado de hipnosis puede ser revertida.

TÉCNICA DE NIVELES MÚLTIPLES. Un método de hipnosis muy efectivo en el que se produce un cambio de inducción sin previo aviso al paciente.

TRANCE. Estado muy ligero de hipnosis.

VISIÓN HIPNÓTICA (SUEÑO). Es un sueño, ensueño, sugerido por el hipnotizador con algún propósito, es decir, una secuencia visual.

GLOSARIO DE TÉRMINOS DE PNL

ACOMPañAMIENTO (*PACING*). Un método utilizado por los profesionales de la comunicación para encontrar rápidamente un entendimiento con aquellos con los que necesitan interactuar, imitando ciertas características de su comportamiento, es decir, reflejando o repitiendo en su propio comportamiento las características típicas del comportamiento de su interlocutor.

ACOMPañAMIENTO AL FUTURO (*FUTURE PACING*). El proceso de ensayar mentalmente con uno mismo una futura situación, para que el comportamiento deseado sea natural y espontáneo.

ANCLAJE (*ANCHORING*). Proceso de asociar una reacción interna con algún desencadenante externo, similar a los reflejos condicionados clásicos, de modo que la reacción puede ser rápidamente, e incluso a veces de manera implícita, convocada de nuevo.

AUDITIVO (*AUDITORY*). Relacionado con la audición o la percepción de las vibraciones sonoras por los órganos auditivos. Una persona percibe las vibraciones sonoras en el rango de 20 hz a 20 khz.

BUCLE CALIBRADO (*CALIBRATED LOOP*). Un patrón de comunicación inconsciente en el que las características de comportamiento de una persona durante la interacción en curso provocan reacciones características en otra persona.

BÚSQUEDA TRANSDETERMINACIONAL (*TRANSDERIVATIONAL SEARCH*). El proceso de búsqueda inversa en el conjunto de recuerdos y representaciones mentales de la experiencia en la que se basó el comportamiento o reacción actual.

CALIBRACIÓN (*CALIBRATION*). La habilidad para leer las reacciones no verbales inconscientes de otra persona durante la interacción en curso al establecer una correspondencia clara entre las características de comportamiento observadas y el estado interno característico.

CAPACIDAD (*CAPABILITY*). La habilidad para manejar una clase entera de acciones, conocimiento y habilidad de CÓMO hacer algo. Las habilidades se manifiestan después del desarrollo de un mapa mental que nos permite seleccionar y organizar grupos de acciones independientes. En la PNL, estos mapas mentales toman la forma de estrategias cognitivas y mapas.

CINESTÉSICO (*KINESTHETIC*). Se refiere a las sensaciones corporales. En PNL, el término «cinestésico» se utiliza como un término general para todo tipo de experiencias sensoriales, incluyendo táctiles, viscerales y emocionales.

CITAS (*QUOTES*). Caso en el que el mensaje que deseas transmitir está entre comillas, como si hubiera sido dicho por alguien más.

COMPORTAMIENTO (*BEHAVIOUR*). Una especie particular de acciones físicas y reacciones a través de las cuales una persona interactúa con otras personas y el mundo que la rodea.

CONDICIONES DE UN OBJETIVO BIEN FORMADO (*WELL-FORMEDNESS CONDITIONS*). Conjunto de

condiciones necesarias para obtener un resultado efectivo y ecológico. En la PNL, un objetivo se considera bien formado si se puede. 1) expresar en términos positivos; 2) definir y evaluar sobre la base de la experiencia sensorial; 3) mantener los efectos secundarios positivos del estado actual; 4) contextualizar de forma adecuada para que se ajuste a la ecología externa; y además si 5) el proceso para lograr este objetivo puede ser iniciado, continuado y terminado por aquel que desea lograrlo.

CONGRUENCIA (CONGRUENCE). Un estado en el que todas las creencias, estrategias y acciones internas de una persona están por completo alineadas entre sí y están orientadas a lograr el resultado deseado.

CONTEXTO (CONTEXT). El ambiente que rodea un evento específico. Este entorno en muchos casos determinará la interpretación de una experiencia o evento específico.

CREENCIAS (BELIEFS). Generalizaciones constantemente almacenadas en la memoria sobre: 1) la causa, 2) el significado y 3) los límites: a) del mundo que nos rodea, b) de nuestro comportamiento, c) de nuestras habilidades y d) de nuestra personalidad. Las creencias operan en un nivel diferente a la realidad objetiva y sirven para guiar e interpretar nuestras percepciones de la realidad, a menudo vinculándolas a nuestro sistema de valores o criterios. Es muy difícil cambiar las creencias utilizando las reglas normales de la lógica o el pensamiento racional.

CRITERIOS (CRITERIA). Los valores o estándares que una persona utiliza para tomar una decisión o hacer un juicio.

ENTORNO (ENVIRONMENT). El contexto externo en el que realizamos acciones. Nuestro entorno externo es lo que percibimos como fuera de nosotros. No es parte de nuestras acciones, sino más bien aquello a lo que debemos reaccionar.

ESTADO (STATE). Estado observable general de bienestar emocional y físico de una persona en el proceso de su actividad.

ESTRATEGIA (STRATEGY). Una secuencia de pasos mentales y comportamentales cuidadosamente considerados, dirigidos a lograr un resultado específico. En PNL, los sistemas representativos utilizados para llevar a cabo pasos concretos individuales se consideran el aspecto más importante de la estrategia.

ESTRUCTURA PROFUNDA (DEEP STRUCTURE). Mapas neurológicos (tanto conscientes como inconscientes) que una persona utiliza para organizar y dirigir su comportamiento.

ESTRUCTURA SUPERFICIAL (SURFACE STRUCTURE). Las palabras o lenguaje utilizados para describir o reemplazar las representaciones sensoriales primarias almacenadas en la memoria.

FLEXIBILIDAD DE COMPORTAMIENTO (BEHAVIOURAL FLEXIBILITY). La capacidad de cambiar el comportamiento para obtener una respuesta diferente.

FRAGMENTACIÓN (CHUNKING). La organización de alguna experiencia en bloques más grandes o más pequeños. Agrupar (*chunking up*) implica pasar a niveles de información más amplios, más abstractos. Desglosar (*chunking down*) significa pasar a niveles de información más específicos y concretos. La fragmentación lateral (*chunking laterally*) implica buscar otros ejemplos en el mismo nivel de información.

GANANCIA SECUNDARIA (SECONDARY GAIN). Una situación en la que un comportamiento que a primera vista parece problemático o negativo en realidad cumple una función positiva.

GUSTATIVO (GUSTATORY). Relacionado con el gusto o las sensaciones gustativas.

IDENTIDAD (IDENTITY). Lo que somos, lo que organiza nuestras creencias, habilidades o acciones en un solo sistema.

INSTALACIÓN (INSTALLATION). El proceso de adquirir una nueva estrategia o estilo de comportamiento. La nueva

estrategia puede ser instalada a través del uso de anclajes, claves de acceso, metáforas y ajustes al futuro.

METÁFORA (METAPHOR). El proceso de reflexionar sobre una situación o fenómeno como algo diferente, es decir, una historia, una alegoría y una analogía.

METAMODELO (META MODEL). Un modelo desarrollado por John Grinder y Richard Bandler que identifica categorías problemáticas o ambiguas de estereotipos lingüísticos.

METAPROGRAMA (META PROGRAM). El nivel de programación mental en el que clasificamos y fragmentamos nuestras experiencias sensoriales. Los meta programas son más abstractos que las estrategias mentales específicas, y determinan nuestro enfoque general a una cuestión específica, en lugar de los detalles individuales del proceso mental.

MÉTODO DE CUATRO SISTEMAS (FOUR TUPLE/4-tuple). Un método operativo utilizado para registrar la estructura de cualquier experiencia específica. El concepto del método sostiene que cualquier experiencia sensorial consta de una combinación específica de los cuatro sistemas representacionales primarios. <A, V, K, O>, donde A (*auditory*): auditivo; V (*visual*): visual; K (*kinesthetic*): cinestésico; O (*olfactory/gustatory*): olfativo-gustativo.

MODELADO (MODELING). El proceso de observar, formular e implementar un modelo de comportamiento, pensamiento y otros procesos internos de personas que han tenido éxito en un campo específico.

NIVELES LÓGICOS (LOGICAL LEVELS). Una jerarquía de organización interna en la que cada nivel sucesivo es psicológicamente más abarcador e importante. En orden de importancia decreciente, estos niveles incluyen. 1) identidad, 2) creencias, 3) habilidades, 4) comportamiento 5) entorno.

OLFATIVO (OLFACTORY). Relacionado con el olfato, o la percepción de olores.

PARTES (PARTS). Manera metafórica de discutir programas y estrategias de comportamiento independientes. Los programas o partes a menudo desarrollan algo que se convierte en un rasgo de carácter distintivo.

POSICIONES DE PERCEPCIÓN (PERCEPTUAL POSITIONS). Una perspectiva o punto de vista específico. En PNL, hay tres posiciones principales que se pueden ocupar al percibir una experiencia específica. La primera, la percepción de la experiencia con sus propios ojos, se asocia con el punto de vista de la primera persona. La segunda implica experimentar alguna experiencia desde la posición del *interlocutor*. La tercera requiere la distancia y la percepción de las relaciones entre nosotros y otras personas desde la posición de un observador externo.

PREDICADOS (PREDICATES). Palabras que denotan un proceso (como verbos, adverbios y adjetivos) que se utilizan para describir el sujeto. En PNL, los predicados sirven para determinar el sistema representativo que una persona utiliza para procesar la información.

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA. PNL (NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING. NLP). Un modelo de comportamiento y un conjunto de técnicas meticulosamente diseñadas, métodos y metodologías, iniciadas por John Grinder y Richard Bandler en 1975. Definido como el estudio de la estructura de la experiencia subjetiva para una mejor comprensión de los procesos que condicionan la excelencia personal, la PNL examina formas y patrones, o programas, que se desarrollan a través de la interacción entre el cerebro (neuro), el lenguaje (lingüístico) y el cuerpo. Técnicas, métodos y metodologías fueron desarrollados sobre la base de la observación de formas y modelos de excelencia humana, encarnada en los más destacados

representantes de diversas áreas de comunicación profesional, incluyendo psicoterapia, negocios, salud y educación.

RAPPORT (RAPPORT). Establecimiento de un ambiente de confianza, armonía y cooperación en cualquier tipo de relación.

REENCUADRE (REFRAMING). Técnica de PNL en la que se separa el comportamiento problemático de la intención positiva del programa interno o *parte* responsable de dicho comportamiento. Se desarrollan otras variantes de comportamiento mediante la aceptación por parte de la parte anterior de la responsabilidad de llevar a cabo nuevos estilos de comportamiento, que satisfarían la misma intención positiva, pero no estarían acompañados por un efecto secundario problemático.

RESULTADOS (OUTCOMES). Los objetivos o estados deseados que una persona u organización se esfuerza por alcanzar.

SEÑALES DE ACCESO (ACCESSING CUES). Son indicadores implícitamente expresados, capaces de provocar una acción y de indicar qué sistema de representación está utilizando una persona cuando piensa. Los tipos característicos de señales de acceso incluyen movimientos oculares, tono y ritmo de voz, postura, gestos y patrones de respiración.

SINESTESIA (SYNESTHESIA). Proceso de superposición de diferentes sistemas representativos, caracterizado por fenómenos como cadenas visuales-sensoriales en las que una persona obtiene sus sensaciones de lo que ve, y cadenas auditivo-sensoriales, en las que una persona obtiene sus sensaciones de lo que oye. Cualquiera dos modalidades sensoriales pueden estar conectadas.

SISTEMA REPRESENTATIVO PRIMARIO (REPRESENTATIONAL SYSTEM PRIMACY). El sistema (uno de los cinco sentidos) que un individuo utiliza sistemáticamente para procesar y organizar su experiencia antes que todos los demás. Este sistema

puede determinar tanto las cualidades personales del individuo como su capacidad para aprender.

SISTEMAS REPRESENTATIVOS (*REPRESENTATIONAL SYSTEMS*). Este término se refiere a los cinco sentidos. vista, oído, tacto, olfato y gusto.

SUBMODALIDADES (*SUBMODALIDADES*). Este término se refiere a las cualidades especiales de las sensaciones percibidas por cada uno de los cinco sentidos. Por ejemplo, las submodalidades visuales incluyen color, forma, movimiento, brillo, profundidad, etc.; auditivas: volumen, tono, ritmo, etc.; cinestésicas: cualidades como presión, temperatura, ubicación, etc.

TOTE. Esta abreviatura denota la secuencia de operaciones verificar-operar-verificar-salir (*test-operate-test-exit*) desarrollada por Miller, Galanter y Pribram, que describe la cadena clásica de retroalimentación, el factor principal de cualquier comportamiento.

TRADUCIR (*TRANSLATING*). El proceso de parafrasear, donde la formulación en los predicados de un sistema representativo se reemplaza por la formulación en los predicados de otro.

UTILIZACIÓN (*UTILIZATION*). Método por el cual se ajusta o se replica una estrategia o patrón de comportamiento para influir en la reacción de otra persona.

VISUAL (*VISUAL*). Relacionado con la visión.