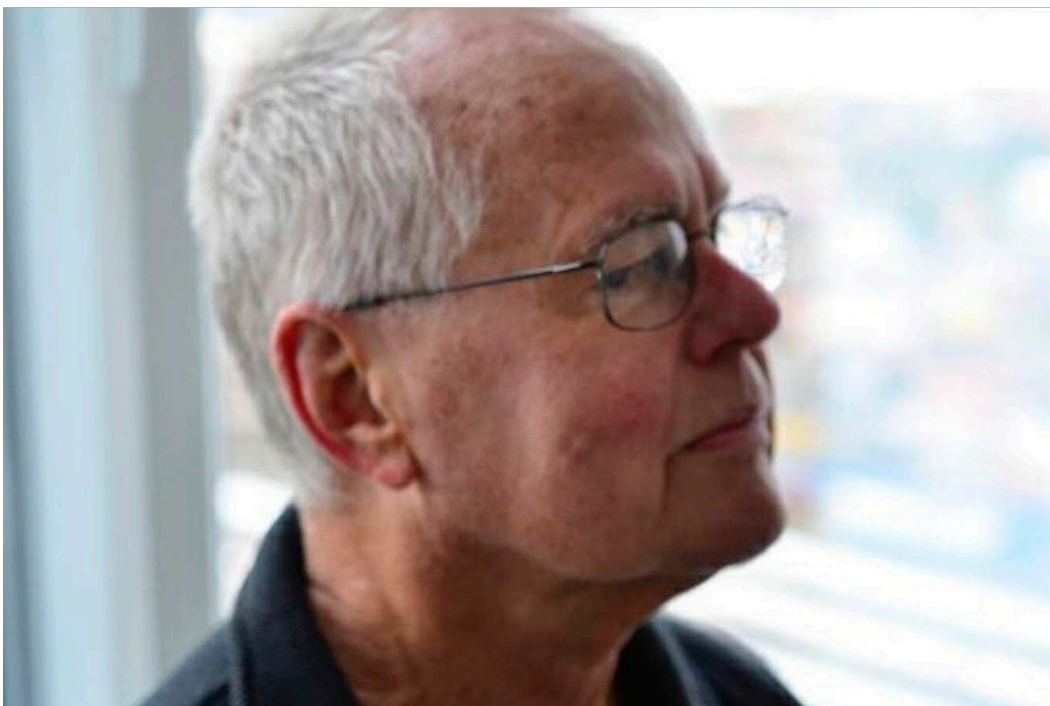


Aprendiendo Soluciones en Hipnosis

5 minutos a la vez

con Rob McNeilly

Traducción: Pedro Henríquez¹



¹ Pedro Henríquez es Master Practitioner y Trainer en PNL e Hipnoterapeuta, de Caracas, Venezuela.

Contenido

Prólogo de Stephen Gilligan, Ph.D.	3
Preámbulo	4
Introducción	5
¿Qué es hipnosis?	9
Conectar, no arreglar	12
Preguntar sobre qué le gusta	14
Preguntar qué le gusta de lo que le gusta	16
Preguntar sobre un problema	18
Aclarar el problema	20
¿Qué falta?	22
Invitar a centrarse en los gustos, absorber y comentar	25
Invitar a buscar lo que falta	28
Aprenderlo	30
Conectar con el problema [1]	32
Conectar con el problema [2]	34
Conectar con el problema [3]	36
Completando el trance	38
Preguntar "¿Qué es diferente?"	40
Gracias	42
Explorar las acciones después de la sesión	44
Desatascarse	46
Finalización	49
Un resumen	53
Sesiones de seguimiento	56
Datos de contacto	59

La sencillez es el mayor logro intelectual. Cuando estudiaba en el Departamento de Psicología de Stanford, los viernes después del mediodía teníamos un seminario para todo el departamento en el que alguna lumbrera presentaba una investigación innovadora reciente. En medio de toda la embriagadora charla, era cuestión de tiempo que Gordon Bower, el director del departamento (y mi mentor), se aclarara la garganta y dijera amablemente, pero en voz alta: *Me crie en las (pobres) Apalaches, y mi abuela sólo tenía un tercer grado de educación. Me imagino que, si la psicología tiene algo interesante que decir, debería ser capaz de decirlo de una manera que mi abuela entienda. Entonces, ¿cómo le dirían a mi abuela lo que ustedes están diciendo?*

He visto a muchas mentes brillantes totalmente desconcertadas por esta pregunta, pero estoy seguro de que el Dr. Rob McNeilly no lo estaría. Tal y como se desprende de este libro, Rob estaría encantado de recibir esta pregunta. Este libro sería su respuesta. Rob es capaz de tomar el trabajo profundamente radical del Dr. Milton Erickson y transmitirlo de manera que tenga sentido para cualquiera. Destaca cómo cada uno de nosotros tiene la capacidad de enfrentarse hábilmente a cualquier cosa que la vida nos depare -incluyendo la enfermedad, el sufrimiento y el desamor- con resiliencia y creatividad.

Cuando estudié con el Dr. Erickson, él era un anciano debilitado, y yo un joven estudiante universitario, comprometido con regímenes de ejercicio intensivos. Me alojaba en el pequeño dormitorio del complejo de oficinas contiguo a su casa principal, y una noche, a la hora de la cena, atravesé el patio trasero y llamé a la puerta de la cocina, con la intención de darle algo a la señora Erickson. Oí la voz de Erickson invitándome a entrar, y entré en la cocina para verle con un traje deportivo morado, completamente concentrado en cortar verduras para la cena en la cocina. Me miró con ojos brillantes, diciendo: *"¡Estoy haciendo mi entrenamiento!"* Para un joven estudiante comprometido con las artes marciales, lo que estaba haciendo no se ajustaba a la definición que yo tenía de "ejercicio". Sonrió y añadió: *"La mayoría de la gente se centra en lo que no puede hacer. Yo me concentro en lo que SÍ puedo hacer y eso me produce un gran placer"*.

Este valor puede marcar diferencias duraderas en la vida de una persona, y Rob McNeilly describe con lucidez cómo eso puede guiar prácticamente el trabajo de un clínico. El Dr. McNeilly es un verdadero maestro. Mi abuela inmigrante irlandesa, también con una educación formal muy limitada, estaría profundamente comprensiva y agradecida por sus sabios consejos.

Stephen Gilligan, Ph.D.
26 de marzo de 2021
Encinitas, CA

Preámbulo

Este libro electrónico es una colección de vídeos diarios que ofrecí como forma de introducir un enfoque respetuoso y cotidiano de la hipnosis.

Surgió de mi apreciación de los beneficios de la hipnosis y para honrar la herencia de Milton Erickson, disipando los mitos poco útiles que a menudo rodean a la hipnosis.

Mi colega, Crispin Jones, transcribió generosamente los vídeos con un mínimo de edición, lo que puede aumentar la relevancia de los principios que quería expresar.

He estado compartiendo mi versión de lo que aprendí de Milton Erickson hacia el final de su vida en toda Australia y en muchos países diferentes durante los últimos 40 años, con el objetivo de contribuir a la eficacia de la terapia para aliviar el sufrimiento, dondequiera que se produzca.

He tenido el privilegio de haber aprendido de muchos gigantes - terapeutas, videntes y, por supuesto, de mi familia cercana y lejana - y respeto el consejo de no dejarme agobiar por ellos que se posan sobre mis hombros.

Mi invitación es a observar, escuchar, leer lo que hay en el pequeño libro electrónico, no para estar de acuerdo o copiar, sino para jugar, explorar, adaptar todo lo que sea útil, ignorar lo que no sea útil y corregir cualquier limitación.

Erickson aconsejó no intentar copiarlo - "¡No podrías de ninguna manera!" - así que, por favor, permite que surja tu propia voz, y si este libro electrónico puede contribuir a ello, me doy por satisfecho.

Gracias por tu disposición a explorar.

Rob McNeilly

Enero, 2021

Nota del traductor: *Se tradujeron solo los textos escritos. No se hizo traducción de los videos.*

Introducción



Hola, me llamo Rob McNeilly. Tengo formación médica y estuve ejerciendo la medicina familiar en los suburbios de Melbourne, Australia, durante 10 años. Me interesé por la hipnosis y tuve la gran suerte y el privilegio de conocer y luego aprender del difunto Milton H. Erickson. Empecé a incorporar lo que aprendí de él en mi práctica clínica. Dejé de ejercerla y comencé a ejercer la hipnosis, enseñando el material localmente, nacionalmente y luego internacionalmente. Y lo que he llegado a ver a lo largo de las tres décadas y media, cuatro, que he estado usando y enseñando lo que aprendí de Erickson fue una creciente insatisfacción en la gente que quería aprender sobre la terapia de Erickson, sobre la formación, que han tenido hasta este momento. Sigo escuchando que la gente ha aprendido en los grados académicos y en los talleres a los que han asistido, y leyendo libros

de texto, toda una serie de técnicas y teorías, lo cual es el enfoque, en mi opinión, de demasiadas -- demasiadas -- formas en que se enseña la terapia.

Cuando los terapeutas que tienen experiencia trabajan con clientes, no están recordando teorías, no están recordando técnicas. Cuando un atleta de élite está corriendo, lanzando una jabalina, haciendo un salto de altura, lo que sea que este atleta esté haciendo, no están aplicando una técnica. No están recordando una teoría. En realidad, ha encarnado, a través de la experiencia práctica, su propia visión de lo que va a funcionar para ellos. Y así, al aprender a ser eficaces en nuestra terapia, va a ser más importante aprender a interactuar con los clientes para que podamos estar más disponibles. Debemos aprender a escuchar con más eficacia, para poder ser más útiles a la hora de conectarlos con los recursos que buscan para que puedan seguir con su vida y resolver su sufrimiento y sus problemas.

En mi trabajo y al compartir esto con otros, me ha resultado útil seguir la invitación de Erickson de observar, observar y observar. Entonces, a partir de nuestras observaciones, podemos aprender a responder y luego observar lo que sucede con el cliente y responder a eso. Así que, un proceso continuo de observar y responder, es más como una danza. Es más bien una especie de conversación en la que, a medida que el cliente cambia, nosotros cambiamos con él y, a medida que nosotros cambiamos, él cambia con nosotros. Por lo tanto, se trata de una forma de aprender que no se basa en la memorización de técnicas o teorías que luego se aplican, sino en aprender a estar en la experiencia, a estar en la relación, a ser eficaces en nuestro trabajo, a medida que evoluciona con cada cliente individual.

Por lo tanto, con esa preocupación de fondo y escuchando eso de manera recurrente y creciente, de personas interesadas en aprender terapia en Australia y en varios otros países muy dispares en los que he enseñado -América del Sur a Asia al Reino Unido a Escandinavia y así sucesivamente- he llegado a este punto. Esta preocupación por aprender a ser eficaz, en lugar de aprender a aplicar la teoría y una serie de técnicas, me ha llevado a ofrecer un programa gratuito de cuatro semanas de conexión con los recursos en la hipnosis, como una oportunidad para ver un método, sentarse a través de una serie de ejercicios, un enfoque que puede ayudarnos a conectar con el cliente para ayudar al cliente a conectarse más eficazmente con su propia capacidad de recursos y sus propios recursos individuales, para llegar a un lugar donde todo el proceso puede avanzar respetuosamente, fácilmente y de una manera eficaz en el tiempo.

No ofrezco el curso como una cura para todo. No es que pretenda que, si haces esto, podrás curar a todo el mundo en todas las situaciones. No sería tan arrogante ni tan ciego. Pero se ofrece como una oportunidad para explorar, para ver cómo este enfoque puede ser una base; puede añadirse a cualquier otra cosa que puedas estar haciendo. Y no como un sustituto, sino como una adición subyacente a lo que estás haciendo. Así que, si esto te interesa, sigue leyendo.

Sería un placer contar contigo y con tu compañía en esta exploración de cuatro semanas en la que podemos aprender su funcionamiento, aprender los seres de este enfoque para que podamos ser más eficaces sin tener que estar limitados por algún proceso artificial, alguna colección mecanicista de técnicas que hay que recordar y aplicar. Gracias por leer.

El trance cotidiano común

Comencemos explorando la esencia de mi programa, Conectando Soluciones en Hipnosis. Como he mencionado, las cosas cambiaron para mí cuando tuve el privilegio de conocer y pasar tiempo con el difunto Milton H. Erickson en Phoenix, Arizona, hacia el final de su vida. Y lo que aprendí de él realmente cambió toda mi actitud hacia la terapia, hacia la hipnosis en particular, y hacia otras áreas de mi vida también.

En el programa que he ofrecido, que detallo aquí, cada capítulo introduce un tema diferente. Al presentar mi programa, tras el tema, digo algunas cosas sobre él, y luego invito a la gente a seguir un ejercicio que puede ser una observación o una sugerencia para probar algo. Y en general, quiero facilitarte esto como una forma de explorar una manera particular de abordar la hipnosis que he desarrollado a partir de mi respuesta, de mi experiencia aprendiendo con Milton Erickson, y luego durante los últimos 35 años más o menos en mi práctica clínica.

Así que, hoy, en la primera lección, quiero mencionar que la hipnosis ha tenido un grupo muy extraño de asociaciones. Ha sido asociada con la magia donde un mago, un hombre tradicionalmente carismático viene y hace alguna acción dramática a un sujeto pasivo. Y esta aproximación a la hipnosis todavía persiste en algunos enfoques hipnóticos tradicionales, donde la gente recibe órdenes, instrucciones, sugerencias de una persona muy sabia y carismática. Y así es como se supone que sucede. La hipnosis también ha sido asociada con la brujería y con la brujería es un proceso diferente. Puedes ir a cualquier librería nueva era y comprar un libro sobre hechizos. Y el poder no está en el orador ni en el mago, ni en el terapeuta; el poder está en las palabras. Entonces, cualquiera que pronuncie estas palabras puede tener una influencia sobre, otra vez, un receptor pasivo. Y se supone que ese receptor pasivo debe responder a las palabras y al poder de las mismas.

Este proceso continúa en la hipnosis contemporánea en forma de guiones hipnóticos, donde alguien viene por hipnosis, el terapeuta o el hipnoterapeuta dice: "¿Cuál es el problema?" y luego busca un libro de guiones y lee un guion apropiado para el diagnóstico de ese problema. Ahora bien, está muy bien tener un guion estándar si puedes encontrar a una persona estándar. Todavía no he encontrado ninguna. Ahora, sólo he estado haciendo este trabajo durante 40 años, ¡así que tal vez lo haga! Por lo tanto, hay algunas limitaciones cuando sólo usamos un guion estándar.

La otra asociación muy fuerte que ha tenido la hipnosis fue en relación con los anestésicos generales. A principios del siglo XX, la hipnosis se hizo popular como una forma de tratar la neurosis de guerra después de la primera guerra mundial. Y alrededor de la misma época, los anestésicos generales se hicieron disponibles. De esta manera, parte de la jerga de los anestésicos generales se mantiene en la hipnosis contemporánea acerca de (por ejemplo) “apagar” a alguien, anestesiarlo, que se duerma y luego las preocupaciones acerca de si va a funcionar, ¿Me despertaré en el medio? ¿Me despertaré? Y la idea de la hipnosis en este sentido es que usamos un enfoque hipnótico o una serie de técnicas para anestesiar a alguien, de modo que podamos hacer la operación psicológica, la terapia. Podemos cortar el problema, podemos poner la solución, y así es como funciona. Ahora bien, si bien estos enfoques son algo efectivos, no logran convencer a mucha gente a la que no le gusta que le digan nada, que no quiere que le den un enfoque estándar o que no quiere que lo duerman o lo anestesien. Y aquí es donde la influencia de Erickson ha aportado.

Erickson hablaba de lo que él llamaba el trance cotidiano común, en el que cualquiera puede estar leyendo un libro, viendo una película, mirando por la ventana, soñando despierto, dando un paseo, escuchando música, alguna experiencia cotidiana, en la que nos metemos en la experiencia, que él llamaba el trance cotidiano común. Y como tal, podemos pensar en la hipnosis como una simple extensión de este trance. Y como resultado de esto, la hipnosis se aleja de toda esa rareza, de ese uso realmente mágico de las palabras y del poder, y la baja a la tierra para que esté más disponible para los clientes y más accesible para cualquiera que quiera aprender hipnosis.

Por lo tanto, el ejercicio para el Paso 1 es que notes cuando tú u otras personas con las que estás o con las que simplemente estás en presencia muestran evidencia de este trance cotidiano común. Cuando alguien esté viendo la televisión, fíjate en lo que puedes notar en su cuerpo, sus reacciones, su respuesta. Fíjate en cuando alguien está leyendo un libro o escuchando música o caminando por la calle o esperando en un vehículo por los semáforos. Esa es la invitación. Echa un vistazo y fíjate en ti mismo o en cualquier otra persona, en cualquier momento en el que veas que esa experiencia de absorción de la atención se produce como parte de la vida cotidiana. Y si puedes, comenta lo que notas, si fue inusual o frecuente o sorprendente o interesante o cualquier respuesta que tengas. Si quieres, deja una respuesta en mi sitio web. O, si lo prefieres, envíame un correo electrónico directamente. Gracias por acompañarme en este primer paso.

¿Qué es hipnosis?



Continuando con las ideas de mi programa, Conectando Soluciones en Hipnosis, quiero preguntarte: ¿qué es la hipnosis? Si buscas en los libros de texto, encontrarás un montón de definiciones diferentes; es un estado, es esto, es aquello. Algunos dicen que todo es hipnosis y otros dicen que nada es hipnosis, que no existe. En lugar de entrar en una especie de debate académico sobre lo que es o no es la hipnosis, sugiero que partamos de una descripción más que de una definición. Y la descripción que ofrezco y con la que los invito a empezar, como una forma práctica y fácil de comenzar, es pensar en la hipnosis como algo que, cuando observamos a alguien que tiene una experiencia en la que hay concentración, en la que hay absorción, podemos acordar mutuamente que esto puede llamarse hipnosis.

De esta manera, no hay tal cosa como la hipnosis, al igual que no hay tal cosa como la comodidad. Podemos referirnos a una silla. Pero si es cómoda o no, es

una cuestión de acuerdo. Así que, estoy invitando a esa descripción. Y así, si podemos empezar con esa descripción de la hipnosis como algo que reconocemos como hipnosis, cuando hay una experiencia, donde hay enfoque, donde hay absorción, y donde hay un acuerdo para llamarla hipnosis, entonces también podemos decir, como una descripción de la meditación, que la meditación es una experiencia donde hay enfoque y absorción que llamamos meditación.

Podemos decir que la atención plena es una experiencia en la que hay enfoque y absorción y, por lo tanto, la llamamos atención plena.

Ahora, por supuesto, con la hipnosis, con la meditación, con la atención plena, puede haber un punto de enfoque diferente, un área diferente en la que centrarse. Con la meditación, puede ser un mantra, puede ser la concentración en la respiración, puede ser la concentración en alguna imagen de un gurú con la atención plena en la que te concentras. Es esa sensación de estar absorto en alguna experiencia sensorial, la sensación de la respiración, la conciencia de los sonidos alrededor que están ahí y en los que te enfocas y te absorbes sin hacer ningún juicio. Así que, si podemos pensar en la hipnosis de esta manera, entonces no tenemos que involucrarnos en complicadas discusiones sobre si la hipnosis es lo mismo que la meditación. ¿Cuál es la diferencia entre atención plena e hipnosis? ¿Es el EMDR² otra forma de hipnosis? Y así sucesivamente. Podemos dejar todo eso de lado.

Así que espero que ese sea un lugar agradable para que construyamos nuestra experiencia de aprendizaje durante el próximo rato y me encantaría que compartieras algunos comentarios sobre lo que piensas de eso, si crees que es adecuado, si crees que es ridículo, o simplemente qué es lo que piensas de eso. Esa descripción no es realmente adecuada. No hace completamente justicia a la experiencia de la hipnosis. Pero es un lugar por el que podemos empezar, así que esa es mi invitación.

Ahora, el ejercicio que te invito a hacer es que cuando estés con un cliente, y estés teniendo una conversación con él sobre lo que sea que estén hablando, lo que sea que esté sucediendo y la forma en que esté sucediendo en una conversación en la terapia, mantén tus ojos abiertos y ve si puedes captar momentos en los que te das cuenta de que se concentra, y notas que se abstrae en algo. Y no vamos a llamar a esto hipnosis. Pero la invitación es que mires. Si alguien dice: "Tuve un día realmente bueno", si notas cuando dice: "Oh, fue simplemente maravilloso", a menudo hay algo que sucede allí. No son sólo palabras. Es como si a veces miraran a lo lejos. "Tuve unas vacaciones maravillosas recientemente". Y es como si de alguna manera su enfoque y su

² Nota del traductor: **EMDR** es el acrónimo en inglés de Eye Movement Desensitization and Reprocessing (desensibilización y reprocesamiento por movimientos oculares). Es una técnica terapéutica utilizada para desensibilizar y reprocesar traumas psicológicos.

atención no estuvieran tanto en la habitación como en las vacaciones. Esta es mi invitación: empieza a notar cuando en medio de las conversaciones con los clientes, puedes darte cuenta de una experiencia en la que se están centrando y en la que se están absorbiendo. Y si te das cuenta de eso, por favor deja un mensaje, por favor deja una nota, un comentario, o envíame un correo electrónico directamente.

Conectar, no arreglar



Aquí estamos en el número tres de las lecciones de mi programa, Conectando con los Recursos en Hipnosis. Quiero hacer algunos comentarios sobre la diferencia entre el modelo médico tradicional de la terapia y la hipnosis y el enfoque de solución de la terapia y la hipnosis. Como mencioné en la introducción, tengo una formación médica. Y si alguien venía a verme cuando estaba en la práctica general como médico, le pedía información para poder averiguar lo que estaba pasando, hacer un diagnóstico y luego tratar la condición. Ahora, la mayoría de los enfoques terapéuticos, y muchos enfoques psicológicos, se basan en el modelo médico. En el modelo médico, preguntamos qué es lo que está mal aquí, recopilamos información, clasificamos la información para hacer un diagnóstico, y luego tenemos un protocolo para tratar esto. Todo el enfoque se basa en una respuesta a la pregunta: "¿Qué está mal?". Y el proceso consiste en arreglar algo que está defectuoso.

Ahora, por el contrario, el enfoque generador de soluciones está más interesado en encontrar información sobre lo que le está sucediendo a este cliente, lo que le

falta, de modo que si tuviera acceso a esa cosa que le falta, estaría bien. Se basa en el supuesto de que las personas pueden lograr resultados, tienen capacidades, tienen habilidades, pero las han olvidado, han perdido el contacto con ellas, las han pasado por alto y, por lo tanto, el proceso en el enfoque de solución de la terapia no consiste en arreglar, sino en reconectar o conectar por primera vez, o es un proceso de aprendizaje. Es un modo muy diferente en el enfoque de resolución de problemas y en el de creación de soluciones. Y son complementarios, no es que uno sea mejor que el otro. Es sólo que en estas teorías que estoy presentando, voy a abordar cómo estamos trabajando y asumiendo que vamos a construir en el enfoque de soluciones en lugar del enfoque de resolver problemas.

La pregunta que va a estar en el fondo todo el tiempo es: qué le falta a esta persona que, si lo tuviera, estaría bien. Erickson me contó en una conversación personal que una mujer le llamó diciendo que llevaba 12 años lavándose las manos obsesivamente. Y me dijo que estaba muy interesado en saber qué hacía ella con sus manos 13 años antes. No iba a hacer hincapié en cuál era el trauma, cuál era el acontecimiento que precipitó el problema, porque eso habría sido un motivo para diagnosticar algo y luego tratarlo. Él quería ayudarla a reconectarse con esa habilidad de lavarse las manos normalmente, que ella había tenido toda su vida, y que de alguna manera había perdido el contacto con ella y de ahí el problema. Así que lo pongo como ejemplo del contraste entre los dos enfoques.

Este es el ejercicio: Cuando estés con un cliente, vendrá con un problema y querrá decirnos qué le pasa. Esa es la forma humana de acercarse. Pero mi invitación es que empieces a mantener el pensamiento anterior en el fondo y veas si hay una oportunidad para que dejes caer la pregunta: "¿Qué te falta aquí que si lo tuvieras estarías bien?" Te invito a jugar con eso. No estoy exigiendo que lo hagas. A veces puede que no te parezca lo correcto, puede que no te sientas cómodo. No te lo recomiendo, sólo te invito a que juegues.

Preguntar sobre qué le gusta



Ahora, hablemos de algo que normalmente se omite y no se le da mucha importancia en la terapia, y es explorar lo que a alguien le gusta hacer. Resulta que cuando cualquiera de nosotros se dedica a alguna actividad, o a tener alguna experiencia que nos gusta, el hecho de que nos guste significa que tenemos los recursos justo al alcance de la mano para lidiar con cualquier pequeño contratiempo, cualquier pequeña interrupción que ocurra en el camino. Si a alguien le gusta montar en bicicleta, si le gusta pedalear, sabrá cómo enfrentarse a los pinchazos, a que la cadena se salga del piñón, a que se caiga, a que se moje, a que pase calor, a que tenga hambre y sed, etc. Y si se caen de la bici, no van a terapia, no tiran la bici, no abandonan el ciclismo, simplemente se vuelven a subir: están bien.

Resulta que, para cualquier ser humano, si hacemos algo que nos gusta, tenemos recursos. Tenemos todos los recursos ahí. Cuando hacemos algo que nos gusta, nuestra experiencia es rica en recursos. He aquí un ejercicio. Cuando estás con

un cliente - en realidad me gusta empezar una conversación con esta pregunta, pero no tienes que empezar así. En algún momento de la sesión de asesoramiento, de la sesión de terapia, pregúntale al cliente: "¿Qué te gusta hacer?". Y cuando le preguntes qué le gusta hacer, fijate en lo que puedes observar de él, su estado de ánimo, su cuerpo, ¿qué ocurre?

Ahora, no hay nada que hacer con eso todavía. No vamos a empezar a hacer uso de ello. Mi invitación es simplemente hacer la pregunta. Si parece una pregunta extraña preguntar: "¿Qué te gusta hacer?" porque la gente viene con problemas, hay una forma de facilitarlos diciendo: "Sólo para que pueda conocerte un poco más, ¿podrías decirme algo sobre lo que has estado haciendo últimamente que te resulte agradable o divertido o relajante o lo que sea?" Utiliza algún tipo de variación en la pregunta, pero siempre la forma general de ¿qué te gusta hacer? Este es el ejercicio, esta es mi invitación, observa lo que sucede cuando haces la pregunta.

Preguntar qué le gusta de lo que le gusta



Anteriormente le dimos una mirada a la pregunta "¿Qué te gusta hacer?". Y espero que seas capaz de notar que cuando alguien responde a esa pregunta, es una experiencia bastante agradable. A menudo, se les iluminan los ojos, se siente más ligero en sí mismo.

Y si lo dejamos así, si nos limitamos a preguntar qué le gusta hacer a alguien, es muy probable que nuestra incompreensión sobre lo que le gusta hacer esté más en función de nuestra respuesta a esa respuesta que del cliente en particular. Puede ser muy útil y clarificador hacer esto porque, siguiendo con el ejemplo de ayer, si a alguien le gusta montar en bicicleta, si lo dejamos así, podríamos, por ejemplo, decir "me gusta montar en bicicleta". Puede que me guste montar en bicicleta para ponerme en forma. Y podría pensar, oh, a esta persona le gusta montar en bicicleta porque se pone en forma. Pero si le pregunto: "¿Qué es lo que te gusta de montar en bicicleta en particular?", tendré la oportunidad de averiguar qué es lo que le gusta del ciclismo, y la respuesta no será la misma en cada persona. A algunas personas les gusta montar en bicicleta para salir al aire libre. A algunas

personas les gusta montar en bicicleta para alejarse del trabajo o de la familia o algo así. Y a algunas personas les gusta montar en bicicleta porque les gusta unirse con otras personas. Puede que se sientan solos y monten en bicicleta con un grupo de amigos, para tener compañía. A estas personas les gusta montar en bicicleta por la compañía.

Hay algo en preguntar: "¿Qué te gusta de la actividad que te gusta?" que nos ayuda a aclarar las cosas. Y muy a menudo, cuando preguntamos a un cliente y éste responde, es una pregunta en la que no había pensado. Y a veces le queda más claro qué es lo que le gusta de su experiencia, qué es lo que tiene. Y me gusta pensar que preguntar "¿Qué te gusta de eso?" es una ventana al alma de alguien. Cuando descubrimos lo que le gusta a alguien de lo que sea que le gusta hacer, nos da una idea de quién es como persona. Es una hermosa pregunta, una hermosa forma de generar una conexión, confianza y respeto mutuo.

Así que, un simple ejercicio: cuando estés con un cliente, siempre que parezca un momento apropiado al principio de una sesión, como es mi preferencia, o en cualquier momento durante la misma, siempre que preguntes, pregúntale a tu cliente: "¿Qué te gusta hacer?". Y luego sigue con esta otra pregunta: "¿Qué es lo que le gusta de eso?" Y por favor pon atención a lo que el cliente diga. Habrá algunas joyas allí, y también en cómo lo diga.

Preguntar sobre un problema



Pasando al punto seis de Crear Conexiones en Hipnosis, hemos establecido que la gente viene a ver a los terapeutas, viene a vernos, porque tiene un problema. Necesitamos hablar sobre el problema. Y si simplemente decimos: "¿Cuál es el problema?", a veces la gente nos lo dirá. Hay una historia apócrifa sobre Groucho Marx, que llegó una hora y media tarde a una cena para anunciar un compromiso. Cuando llegó, el anfitrión le dijo: "¿Cómo es que llega tan tarde a esta charla? Se suponía que tenías que estar aquí hace una hora y media". Y se supone que Groucho Marx contestó: "Bueno, de camino me encontré con alguien y me preguntó cómo estaba mi familia y se lo conté". Así que, a veces, si decimos: "¿Cuál es el problema?", podemos estar allí horas, días, semanas, meses, incluso décadas. Tenemos que averiguar qué ha motivado al cliente a vernos. Si podemos preguntar cuál es el problema de manera que sea útil para el proceso, vale la pena explorarlo.

He aquí algunas variantes para preguntar cuál es el problema. Podemos decir: "¿De qué te gustaría hablar aquí y que fuera útil para ti?". O bien: "¿De qué

podríamos hablar que haría una diferencia para ti?". Qué tal si decimos: "Si pudiéramos hacer algo hoy, si pudiéramos lograr algo en esta conversación que marcara una diferencia para ti, ¿qué sería?". "¿Qué es lo que esperas obtener de esta sesión de hoy? Si llegamos al final de la sesión, y dices que es lo que has venido a buscar, ¿qué sería?". Fíjate que todas estas preguntas son variaciones de la pregunta sobre cuál es el problema, pero son una reelaboración de esa pregunta de tal manera que cuando el cliente responde a la pregunta ya está empezando a moverse hacia una solución, empezando a moverse hacia algo útil, en lugar de simplemente hablar sobre cuál es la situación.

He aquí un ejercicio muy sencillo. La próxima vez que un cliente venga a verte, en lugar de decir: "¿Cuál es el problema?" o "¿Qué te trajo aquí?", haz la pregunta con ese elemento de presuposición que tiene un sesgo hacia la utilidad, un sesgo hacia una solución. Y juega con las variaciones y ve lo que se te ocurre. Encuentra alguna variación de lo que podrías hacer, de lo que podrías hablar. Pregunta: "Hoy, eso sería útil, ¿qué sería útil, que sería beneficioso y de lo que podrías obtener algún beneficio?". Juega con eso, haz la pregunta de esa manera, y ve qué diferencia hace en la respuesta, en la situación, en la sesión de asesoramiento, en el resultado.

Aclarar el problema



Hola. Rob McNeilly aquí de nuevo y bienvenido al día 7 de este programa gratuito de cuatro semanas, Creando Conexiones en Hipnosis.

Ayer, exploramos la forma de preguntar cuál es el problema de una manera que fuera útil para dar alguna dirección a la sesión de terapia. Y hace tres días, vimos "qué te gusta" y "qué te gusta de eso". Y esa pregunta "¿qué te gusta de lo que te gusta?" añade un hermoso refinamiento a nuestra comprensión y a la comprensión del cliente de su experiencia.

Y de forma similar, cuando alguien dice: "Tengo un problema con bla, bla, bla, bla que quiero solucionar", si podemos preguntar: "¿Y qué es lo que tiene este problema que es particularmente problemático para ti?". "Cuál es el problema sobre el problema" es una forma abreviada de decirlo. No se lo mencionaríamos a un cliente. No hablaríamos de ello de esa manera.

Pero cuando el cliente dice: "¿Sabes?, no puedo dormir".

"¿Cuál es el problema?"
 "Quiero aprender a dormir. "

Si no preguntamos: "¿Cómo es que eso es un problema para ti?", haremos una suposición sobre cómo sería ese problema para este cliente basándonos en cómo sería para nosotros si tuviéramos ese mismo problema. Si alguien tiene problemas para dormir y le preguntamos: "¿Cómo es que eso es un problema para ti en particular?" y ponemos atención, entonces escucharemos: "Me aburro. No puedo hacer bien mi trabajo al día siguiente. Me levanto y como demasiado. Me pongo irritable al día siguiente".

Así que, cuando descubrimos qué es lo que tiene el problema que es particularmente problemático, eso va a ayudar a refinar nuestra dirección y la dirección del cliente en la que nos vamos a mover hacia una solución.

Si alguien viene porque ha habido algún evento traumático en el pasado, reciente o de un pasado lejano, y tiene un problema con el trauma. Ahora, si lo dejas así, entonces nos quedamos sólo con el tratamiento del TEPT³. Y si quieres tratar el TEPT, bueno, tienes que conseguir un libro de texto. Tienes que encontrar una manera de arreglar el TEPT. Y si decimos: "Ese trauma ocurrió. ¿Qué es lo que te sigue molestando? ¿Qué es lo que tiene el trauma que te está molestando particularmente hasta el día de hoy?" Si escuchamos la respuesta del cliente a eso, oiremos: "Tengo flashbacks. No puedo dormir. Me deprimó. Me asusto. No puedo trabajar. Está interfiriendo en mi relación".

Entonces, cuando preguntamos específicamente qué es lo que tiene el problema que sigue siendo problemático, eso va a proporcionar un hermoso ajuste adicional, una claridad adicional para nosotros, para el cliente y para el proceso terapéutico.

Este es el ejercicio del día. La próxima vez que estés con un cliente, pregúntale, después de haber aclarado con él qué es lo que quiere trabajar, cuál es el problema de la sesión, pregúntale de forma respetuosa: "¿Qué es lo que hace que ese problema siga siendo un problema para ti? ¿Qué aspecto de ese problema te hace sufrir?". Y cuando hagas esa pregunta, interésate por escuchar lo que dice el cliente y estate dispuesto a sorprenderte.

Y, por favor, deja un comentario abajo o envíame un correo electrónico en privado. Gracias por estar en el programa y nos vemos en el vídeo de mañana.

Gracias.

³ Nota del traductor: TEPT: Trastorno de Estrés Post Traumático.

¿Qué falta?



Hasta ahora hemos explorado lo que es la hipnosis, hemos hablado de la absorción de enfoque que vamos a llamar hipnosis. Hemos explorado los maravillosos beneficios que ocurren cuando le preguntamos a alguien qué le gusta hacer, lo cual refinamos con qué es lo que le gusta de eso. Y hemos jugado con las preguntas: "¿Qué es lo que quieres trabajar hoy aquí? ¿Cuál es el problema sobre el que quieres hacer algo? ¿Y qué es lo que más te preocupa del problema?".

Ahora vamos a explorar una pregunta espectacular, una de las más maravillosas con las que me he encontrado. He mencionado antes que, en un enfoque médico, en un enfoque de resolución de problemas, preguntamos: "¿Qué está mal?, ¿qué podemos arreglar?". Hemos hablado de averiguar lo que le falta a cada cliente individual que, si lo tuviera, estaría bien. Profundicemos más. A veces, cuando preguntamos a un cliente cuál es el problema de su problema, digamos alguien

que ha tenido un trauma y está teniendo flashbacks⁴, algunas personas dirán: "Me gustaría poder sacarlo de mi cabeza. Me gustaría poder olvidarlo". Y así, a partir de ahí, podría ser evidente que lo que falta es olvidar. Algunas personas tienen un trauma, y tienen una especie de vaguedad borrosa al respecto, y lo que falta es recordar. Algunas personas tienen un trauma y lo que falta es ir a dormir. Entonces, lo que falta es ir a dormir.

Cuando descubrimos con cada cliente individual lo que le falta, entonces, por supuesto, si sabemos lo que falta, si sabemos lo que estamos buscando, bueno, eso va a hacer mucho más probable que seamos capaces de encontrarlo. En la sesión de terapia, podemos encontrarlo y, lo que es más importante, el cliente puede encontrarlo. Así que, a veces, al tener la pregunta "¿qué falta?" en el fondo, esa pregunta se responde sin que tengamos que hacerla. La gente puede responder: "Sólo quiero sentirme feliz. Sólo quiero sentirme alegre". Algunos pueden decir: "Sólo quiero sentirme mejor conmigo mismo". Pueden decir: "Sólo quiero poder dormir", y así sucesivamente. A veces no está claro y puede ser útil plantear la pregunta de esta manera: "¿Qué te falta que si pudieras conectar con ello estarías bien?". Y normalmente, cuando hacemos esta pregunta, los clientes no tienen una respuesta preparada porque están muy ocupados pensando en lo que está mal y necesita ser arreglado.

Así que, simplemente la pregunta. Lo que falta presupone que hay algo que falta que es potencialmente capaz de ser encontrado y ya, esto ayuda a mover las cosas hacia una solución. Y a veces, cuando decimos: "¿Qué te falta que, si lo tuvieras, estarías bien?", el cliente puede decir: "oh, si pudiera...", lo que sea. Oh, eso es lo que falta, entonces sabemos lo que vamos a buscar. A veces no es evidente, a veces no está claro para un cliente lo que falta. Por lo tanto, puede haber otra manera de formular la pregunta para que pueda tener acceso a una respuesta útil. Y he descubierto que, a veces, si digo: "No, si fueras a un supermercado y hubiera de todo y pudieras decir: "oh, si pudiera tener eso", si pudieras tener eso, si pudieras tener cualquier cosa, y si pudieras tenerlo, estarías bien; ¿qué sería?". Algunas personas son capaces de responder de forma más concreta cuando decimos eso.

Otra forma de encontrar y obtener algo de claridad sobre lo que falta es hacer la pregunta del milagro: "Si ocurriera un milagro y mientras duermes esta noche, el problema desapareciera, y te despiertas por la mañana, y como ha ocurrido mientras dormías, no sabrías cómo ha sido, pero ha desaparecido. Te despiertas y el problema ha desaparecido, no tienes ningún problema. Hay una solución, ¿qué pasa? Y lo que esté presente después del milagro será lo que falta". Antes de que podamos decir: "Cuando ya no necesites venir a verme, cuando hayas resuelto esto, cuando esto esté en el pasado; ¿qué va a ser diferente para ti en el futuro cuando esto haya pasado?", si escuchamos lo que está presente en el futuro,

⁴ Nota del traductor: No hay una palabra equivalente en español. Significa "re-experimentación de un hecho traumático", lo cual sucede o cierta frecuencia.

cuando esto se haya resuelto, eso nos dará una pista sobre lo que falta en el presente, que es el verdadero problema.

Así pues, juguemos con la pregunta. Este es el ejercicio de hoy. Cuando estés trabajando con un cliente, ten la pregunta "¿Qué falta?" en el fondo de tu conciencia y observa si algo surge espontáneamente. O si no lo hace, encuentra una manera de explorar con el cliente lo que le falta y que, si lo tuviera, estaría bien.

Invitar a centrarse en los gustos, absorber y comentar



A la mayoría de las personas les gusta mucho experimentar y re-experimentar hablando de algo que les gusta. Podemos pedir a alguien que recuerde lo que sea: le gusta leer un libro, le gusta montar en bicicleta, le gusta dar un paseo por la naturaleza. Podemos decir: "Vamos a dar un paseo en bicicleta, vamos a leer un libro, vamos a dar un paseo por la naturaleza, ¿te parece bien?".

Estamos invitando a una experiencia; entonces podemos invitar a alguien a centrarse en alguna parte de esa experiencia. Puede ser alguna sensación del aire en la piel o el sonido de los pájaros en el bosque o el placer de fijarse en su personaje, ya sabes, en un libro o en una película. Así que estamos invitando a enfocar. Y siempre invitando al enfoque de la forma que sea para el cliente. No es que haya una manera particular o un grado particular de enfoque, sino que estamos invitando al individuo a enfocarse de cualquier manera que sea. Entonces el siguiente paso es invitar a alguien a que se absorba. Cuando alguien está enfocado en algo que disfruta, es muy fácil que se absorba más en la experiencia.

Así que podemos invitar a una absorción simplemente diciendo eso. Mientras te concentras en montar en bicicleta o en leer un libro, mientras te concentras en caminar por el monte, en la naturaleza, ¿puedes permitirte ser más absorto, cada vez más absorto? ¿Puedes permitir que esa absorción aumente de forma natural como cuando hacemos algo que nos gusta?

Así que ahora tenemos los ingredientes para lo que estamos describiendo como hipnosis; experiencia, enfoque y absorción. Y si te das cuenta de que cuando tú o cualquiera está en una experiencia de enfoque y absorción, hay ciertos cambios fisiológicos que ocurren. Por lo tanto, invitamos a alguien a una experiencia que le guste, lo invitamos a enfocarse, lo invitamos a absorberse, entonces podemos comentar los cambios fisiológicos que podemos observar. Por ejemplo, podemos decir: "Sin que hagas ningún esfuerzo, puedo notar que tu respiración es repentinamente más lenta y profunda. Puedo notar que tus párpados parpadean de forma diferente". Y, por supuesto, algunas personas cerrarán los ojos y podemos decir: "Y has cerrado los ojos". No tiene que cerrar los ojos, pero podemos comentar cualquier cambio en el parpadeo que sea evidente.

Muy a menudo, un adulto en una experiencia de absorción de la atención se quedará bastante quieto. Entonces, podemos decir: "Puedo notar que hay muy poco movimiento en su cuerpo". Esto no se aplica a los niños. Cuando los niños están viendo la televisión y leyendo, se mueven por todo el planeta. Así que no les digas a los niños que están sentados y quietos, porque no sería así. Pero si un adulto está quieto, no hay mucho movimiento. Podemos decir: "Hay relativamente poco movimiento en tu cuerpo". Sólo queremos comentar algo que queremos fomentar. Si alguien está sentado y está claramente concentrado y su respiración ha cambiado, pero está moviendo los dedos, no queremos hablar de eso. Podemos decir: "Me he dado cuenta de que tus pies están muy quietos". Simplemente ignorar los comentarios sobre los dedos. Ignorar cualquier cosa que no queramos realzar, y sólo hablar de las cosas que sí queremos realzar.

Otro cambio que suele producirse es un cambio en la configuración facial. Así, en lugar de que la cara sea de esta manera, se vuelve más bien de esta otra. Es como si, de alguna manera, la cara se suavizara y pudiéramos comentar: "Noto que tu cara se está suavizando". Entonces, cuando hablamos, cuando vocalizamos, cuando articulamos estos cambios que podemos observar, ayudamos a que el cliente sepa que algo diferente está sucediendo. Ayuda a alentar esos cambios y también a tranquilizarlos de que lo que está sucediendo está bien. Además de comentar estos cambios, también podemos hacer algunos ruidos alentadores genéricos como: "Oh, eso es bueno. Ajá. Ajá. Así es. Muy bien". Sólo comentarios genéricos como ese.

Ahora, este es el ejercicio. Cuando estés con un cliente, averigua qué es lo que le gusta, qué es lo que le gusta acerca de eso; invítalo a recordar, a re-experimentar, a imaginar estar en la experiencia que le gusta hacer. Invítalo a concentrarse, invítalo a la absorción y comenta los cambios que puedes observar. Algo con lo

que jugar. Estés dispuesto a sorprenderte de lo fácil y natural que puede ser este proceso. Porque no estamos imponiendo nada desde dentro, desde nosotros mismos, sólo utilizando nuestra sabiduría, nuestra experiencia y nuestra pericia. En realidad, estamos invitando, evocando, ayudando a alguien a reconectarse con su propia experiencia. Y como es la suya, será fácil, será natural y se adaptará a ella.

Invitar a buscar lo que falta



A partir de la discusión anterior de invitar a alguien a entrar en la experiencia de hacer algo que le gusta, donde luego invitamos a enfocar y absorber y comentar los cambios, podemos ahora empezar a llegar al meollo de este enfoque y pedir específicamente que busque exactamente qué es lo que falta en el área del problema. Por ejemplo, digamos que lo que le falta a alguien es confianza. Sólo hay que reconocer que quiere confianza, eso es lo que falta. Y digamos que le gusta montar en bicicleta. Bien, aquí vamos, imagina que estás en tu bicicleta, enfócate, concéntrate, bla, bla, bla, bla. Ahora, mientras estás montando en tu bicicleta, fíjate cómo es para ti sentirte seguro. Y podemos estar absolutamente, totalmente seguros de que será capaz de encontrar (la confianza). Si a alguien le gusta montar en bicicleta y lo que le falta en su problema es la confianza, podemos estar absolutamente seguros de que tendrá confianza al montar la bicicleta, de lo contrario, no le gustaría.

Si a alguien le gusta la jardinería y lo que le falta es confianza, entonces podemos decir: "ahora nos metemos en el jardín y nos damos cuenta de cómo es para ti

estar en el jardín, para sentirte seguro de poder distinguir entre una planta y una hierba. Puedes estar muy seguro". Así que, sea lo que sea lo que le falta a alguien, si alguien dice: "Quiero sentirme en paz", y le gusta ver películas, digamos: "Vamos a ver una película y meternos en ella; nos concentrarnos, nos absorbemos". Luego puedes decir: "Ahora, mientras ves la película, fíjate en cómo es para ti sentirte en paz. Te invito a explorar la validez de esto, que siempre, siempre encontrarás lo que falta en la experiencia de los gustos, siempre. Invitamos a alguien a una experiencia de algo que le gusta, conseguimos el enfoque, conseguimos la absorción, hemos comentado el cambio.

Este es el ejercicio de hoy. Echa un vistazo a la experiencia en la que estás y fíjate en cómo es para ti la experiencia de conectar con lo que falta en el problema. Sea lo que sea lo que falta, echa un vistazo y encuéntralo. Sea lo que sea, y estate dispuesto a sorprenderte, como terapeuta, de lo fácil que es para el cliente encontrar eso, conectar realmente con eso. Mañana veremos cómo empezar a conectar eso con el problema. Pero todo lo que estamos haciendo ahora es ayudar a alguien. Hemos identificado lo que falta, hemos identificado dónde buscar y ahora, sólo estamos dando al cliente, a cada cliente individual, su propia oportunidad de encontrar exactamente lo que está buscando.

Aprenderlo



Para recapitular hasta ahora, podemos preguntar a alguien qué le gusta hacer para entrar en la experiencia de lo que sea que le gusta; leer un libro o caminar en la naturaleza o nadar, lo que sea, concentrarse, conseguir algo de absorción, y vamos a comentar eso. Entonces tenemos una experiencia de concentración-absorción que se ajusta a nuestra descripción de la hipnosis. Como es algo que les gusta, van a tener todos los recursos que necesitan. Y ya sabemos, porque hemos explorado con el cliente, qué es lo que falta. Entonces, sabemos qué buscar, qué falta, y sabemos dónde buscar, y sus gustos, gran combinación. Exploramos cómo podemos invitar a alguien a mirar y encontrar específicamente lo que le falta, lo que busca, y mirar hacia adelante y encontrarlo en la experiencia que le gusta.

Ahora bien, una vez que alguien ha encontrado la experiencia que le gusta, ya sea la paz, la sensación de seguridad, la sensación de confianza, la sensación de valor, la sensación de gustarse a sí mismo, o lo que sea que esté buscando, ha encontrado lo que buscaba, fundado su vida. Pero decir simplemente: "Oh, vale,

así es como me siento seguro de mí mismo", no es suficiente. Bueno, a veces puede serlo, pero a menudo no lo es. Así que quiero dar un tiempo para que esta experiencia llegue profundo para que pueda ser tan útil. Una vez que estamos en esta experiencia le doy al cliente algo de tiempo y le pido, lo invito a que se permita empaparse, absorberlo, aprenderlo, llegar a conocerlo incluso más de lo que ya lo conoce. Y le doy un poco de tiempo, incluso si sólo estamos en silencio durante un minuto o un par de minutos, puede marcar una gran diferencia. Deja que tus clientes se metan en la experiencia, deja que aprendan.

Conectar con el problema [1]



Ya que previamente hemos explorado con cada cliente qué es lo que le falta y que, si lo tuvieran, podría resolver el problema y tener una solución. Entonces, sabemos lo que buscamos. Vimos cómo, si metemos a alguien en la experiencia de lo que le gusta, y le pedimos que busque lo que le falta, puede encontrarlo. Y luego les pedimos que se “metan” en ella, que la aprendan, que se familiaricen con ella.

Luego, el siguiente paso es encontrar una manera de llevar la experiencia que está presente en sus vidas al área problemática donde falta esta experiencia, que es el problema. Y voy a ofrecer tres formas diferentes de ayudar a este proceso de conexión. La primera que vamos a explorar es decir simplemente que esto es lo mismo que aquello. Decir simplemente que la experiencia que les gusta hacer es la misma que el problema. Eso puede sonar un poco extraño; daré un ejemplo en un minuto. Y luego, echaremos un vistazo a otra forma de hacer, de invitar a esta conexión, que es preguntar al cliente: "¿Cómo es relevante lo que estás experimentando en tu vida para resolver tu problema?" Y la tercera forma que

exploraremos en el siguiente paso es traer la idea, la experiencia del aprendizaje. Aprendes a hacer lo que hiciste para que te guste lo que te gusta, para que puedas usar esas mismas ideas en tu vida en general.

Exploremos esta idea bastante extraña y, a primera vista, quizás incluso aparentemente psicótica, de decir que la experiencia que te gusta hacer es la misma que el problema. Permítanme darles un ejemplo. Había un hombre que decía que le gustaba montar a caballo. Y lo que le gustaba de montar a caballo era que de alguna manera se sentía uno con el caballo. Estaba conectado con el caballo, y él y el caballo eran una unidad, y era simplemente maravilloso. Él pensaba que esa conexión era genial. Y el problema que tenía era que viajar en avión le generaba mucha ansiedad. Y la razón por la que esto era un problema para él era que tenía que hacer algunos viajes importantes relacionados con su trabajo, y esto estaba limitando su disfrute. Llegaba agotado del vuelo y no estaba tan disponible para hacer el trabajo.

Bien. Lo que le faltaba a este hombre era encontrar la forma de estar en un avión de manera que pudiera confiar. Él sentía que el avión no era confiable. No confiaba en todo el proceso. Así que, para él, lo que faltaba era un sentimiento de confianza. En la experiencia hipnótica, la invitación era: "Vamos a dar un paseo a caballo". Por supuesto, eso era realmente agradable para él. Así que, en la experiencia hipnótica, él está en su caballo, está montado en su caballo, está conectado con el caballo, y era sólo cuestión de pedirle que notara lo que era montar su caballo, tener la experiencia de confiar en el caballo. Eso fue muy inmediato para él, fue muy fácil para él hacer esa conexión. Y luego, pidiéndole que se quedara en la experiencia de confiar en el caballo y que notara cómo es para él tener la experiencia de confiar, en este caso, en el caballo. Y entonces pude decir que montar a caballo es como montarse en un avión. Y después de un momento de aparente confusión, pareció asentarse en eso y parecía bastante satisfecho. Y para resumir el resultado final, se lo pasó muy bien viajando en avión, descubriendo que podía convertir la confianza que tenía con el caballo en la experiencia de volar. Sólo lo pongo como ejemplo.

Este es el siguiente ejercicio: cuando encuentres los recursos que le faltan a un cliente, mételo en la experiencia, la experiencia hipnótica de estar en el hacer o en el ser que le gusta, haz que encuentre lo que le falta, haz que aprenda, que se familiarice con ello y luego simplemente di: "La experiencia que estás teniendo, que te gusta tener, es la misma que el área del problema". Así que, simplemente haz esa afirmación, haz esa conexión, y ve lo que sucede. Algunas personas sentirán una sensación de alivio, un gran alivio a veces, y algunas personas dirán, "eh, ¿qué?" Así que, ahora no estoy diciendo que esto es una forma garantizada de hacer una conexión. Pero esta es la primera de las tres con las que vamos a jugar. Así que, pruébalo, ve lo que sucede cuando haces esa declaración, haz esa conexión para el cliente, y ve cuál es su reacción.

Conectar con el problema [2]



Anteriormente, exploramos cómo podemos ayudar a alguien a hacer una conexión entre lo que falta en su problema y lo que está presente en su vida simplemente diciendo que esto es como eso. Y algunas veces, como he mencionado, para nosotros hacer esa conexión abiertamente como eso es suficiente para que un cliente lo vea, lo sienta, lo sepa, y entonces está en marcha. Y a veces, no es así. A veces no encaja, no tiene sentido. Algunas personas no están dispuestas o no saben cómo hacer una conexión con esa lógica tan extraña.

Así que, si no tiene sentido, si alguien no puede conectar de esa manera, entonces podemos invitar al cliente a que se explore a sí mismo, preguntándole de qué manera la experiencia de hacer lo que le gusta es útil o similar al área que ha sido un problema para él. Ya he mencionado el caso de aquel hombre al que le gustaba montar a caballo y tenía problemas para volar en avión. Y cuando se hizo esa conexión, pudo conseguirlo, lo tuvo, estuvo correcto, estuvo bien. Sin problemas. Pero sólo como ejemplo teórico, si eso no tenía sentido para él,

podríamos haberle ofrecido la pregunta: "¿Qué hay en montar a caballo que te pueda resultar útil para poder volar más cómodamente, más de la manera que quieres poder volar?". Y dejarle con esa pregunta le habría dado la oportunidad de mirar dentro de su propia experiencia para decir: "Oh, no lo sé. Estoy sentado en el caballo, así que puedo sentarme en el avión. Puedo disfrutar del caballo, tal vez pueda disfrutar del avión". Realmente no puedo predecir lo que sería, porque he notado que cuando le pregunto a un cliente cómo puede hacer la conexión, algunas de las conexiones que hacen me parecen muy raras. Pero eso es realmente intrascendente. Es cuando tiene sentido para el cliente, eso es lo que buscamos.

Este es el siguiente ejercicio: Si alguien en hipnosis está en la experiencia de lo que le gusta hacer, lo hemos invitado a enfocar, lo hemos invitado a la absorción, hemos comentado los cambios fisiológicos, sabemos lo que falta, sabemos lo que estamos buscando así que nos metemos en los gustos y le pedimos específicamente que busque el recurso que ha faltado en su problema y que esperan encontrarlo en la experiencia de su vida, así que una vez que lo ha encontrado, podemos invitarlo a meterse en él, a familiarizarse con él, a aprenderlo, a familiarizarse con él. Y luego ver qué pasa si le preguntas al cliente: "¿Qué hay en la experiencia de hacer lo que te gusta hacer, de estar en esta experiencia que va a ser útil para ti, relevante para ti, útil para ti en el manejo de esa situación que era un problema para ti?". La versión corta es preguntar al cliente: "¿Cómo hay que llevar esta vida?" y dejarle con esa pregunta. Sé curioso y dispuesto a sorprenderte de las conexiones que hará el cliente. Ve lo que ocurre cuando haces eso.

Conectar con el problema [3]



La tercera forma de conectar con el problema que vamos a explorar es introducir esta maravillosa noción de aprendizaje. Si decimos que esto es así, y lo entiende, genial, entonces hemos terminado. Si decimos que esto es así, y el cliente establecen una conexión que le resulte útil, estupendo. Ya hemos terminado. Si ninguna de las dos cosas funciona, podemos ofrecer esta noción de aprendizaje. Volviendo a lo de montar a caballo, el hombre que vuela en avión, como ejemplo, podríamos decir: "cuando aprendiste a montar a caballo por primera vez, puede que te resultara difícil confiar en el caballo. Es una criatura tan grande. Es tan diferente a montar en bicicleta. Puede que te resultara difícil aprenderlo. Pero aprendiste de alguna manera a montar a caballo, aprendiste a confiar en el caballo. Y ahora has aprendido a confiar en el caballo tan a fondo, tan completamente, que eso ni siquiera es un problema. De hecho, no sólo es algo que puedes manejar, sino que puedes disfrutar de ello. De la misma manera que aprendiste a confiar en el caballo, puedes aprender a confiar en la experiencia de volar en un avión".

Y al hacer ese vínculo, une lo que para algunas personas podría parecer un gran abismo, entre cuando hacen lo que les gusta y cuando llevan eso al área que es problemática. Lo convierte de un salto de fe a un proceso. Y con cualquier proceso de aprendizaje, a veces nos encontramos con algo y lo entendemos, aprendemos y lo tenemos para toda la vida. También puede ser que nos encontremos con algo nuevo, y que tengamos un indicio de ello y nos lleve un poco de tiempo sentirnos cómodos con ello, asentarnos en ello. A veces lo conseguimos y luego lo perdemos. Luego volvemos, y lo conseguimos y lo perdemos de nuevo; va y viene. Es como un proceso orgánico. Y eso traduce la presión sobre un cliente para superar su problema y nos quita la presión a nosotros como terapeutas para ayudar a un cliente a superar su problema traduciendo el proceso en sólo eso, un proceso. El cual puede tener un ir y venir orgánico, tomando su propio tiempo, siendo un flujo y reflujo natural hasta que el aprendizaje haya ocurrido.

Mira lo que pasa si tú - cuando alguien está en su experiencia - le recuerdas: "Cuando aprendiste por primera vez a (lo que sea que le gusta hacer), tuviste esta misma dificultad y aprendiste eso. Entonces, de la misma manera, en esta situación que quieres resolver, puedes aprender a traer esta solución, a traer este recurso, experiencia y traerlo como un aprendizaje". Entonces, ese es el ejercicio. Ver lo que sucede cuando introduces este proceso, esta experiencia de aprendizaje.

Completando el trance



Hasta ahora, estamos montando un proceso, una estructura, un andamiaje con el que se puede empezar a jugar en el que preguntamos a alguien qué le gusta, qué le gusta de él. ¿Cuál es el problema? ¿Cuál es el problema acerca de eso? ¿Qué falta? Así que aquí, llegamos a la hipnosis. Vamos a entrar en la experiencia que te gusta. Invitamos a concentrarse, invitamos a la absorción, comentamos lo que está pasando. Y luego invitamos al cliente a buscar dentro de sus gustos la experiencia que le falta. Encontramos lo que es, sabemos que va a estar ahí en los gustos, siempre lo está.

Y una vez que lo encontré, me puse a conocerlo, a aprenderlo, a empaparme de él, a absorberlo. Una vez que lo tiene, entonces podemos empezar este maravilloso proceso de conectar este recurso, esta experiencia que está presente en sus gustos, conectándola con su área de problemas. Y podemos hacerlo diciendo que esto es lo mismo que aquello, o podemos preguntar ¿cómo se parece esto a aquello? Podemos invitarles a que se den cuenta de que cuando aprendieron a hacer lo que les gusta, tuvieron algunos problemas, pero el

aprendizaje se produjo, y ahora les gusta. El mismo proceso de aprendizaje orgánico puede ocurrir con la resolución del problema.

Una vez que hemos hecho eso, tenemos realmente una finalización del proceso, de la conexión con las soluciones en la experiencia hipnótica. Entonces, cuando alguien viene... han terminado, han acabado, donde no hay nada más que hacer, puede ser bueno preguntar, "¿Hay algo más que quieras?" O a veces puede haber algo que hayamos pasado por alto o algo más que estén deseando también. Así que es bueno preguntar: "¿Hay algo más que quieras antes de que terminemos?" Y si dicen que no, entonces todo lo que tenemos que hacer es invitarlos a salir de la hipnosis. Y no es un proceso de pasar por algún ritual formal de contar o subir escalones o decir, ya sabes, cada vez que hagas esto, vas a estar más y más alerta y bien despierto y bla, bla, bla. No tiene que ser nada de eso.

Si volvemos a la idea de que la hipnosis es una extensión del trance cotidiano, la persona puede estar leyendo un libro, puede llegar al final del capítulo, al final del libro, cierra el libro y ¿qué pasa? Deja el libro y una parte del libro permanece en su conciencia durante un tiempo y entonces puede decir: "Oh, será mejor que me levante y saque la basura o prepare la cena" o lo que sea, para seguir con su vida. De la misma manera con la hipnosis, cuando hemos llegado al final, todo lo que tenemos que hacer es invitar a alguien a completarla de la manera que quiera. Podemos decir algo como: "Tan pronto como estés preparado, tan pronto como sepas que has conseguido lo que has venido a buscar, entonces puedes encontrarte más atento a tu entorno externo y volver a la habitación". Por ejemplo, con lo de montar a caballo, el hombre que viajaba en avión: "Cuando estés listo, puedes bajarte del caballo y volver a sentarte en esta silla". No es gran cosa. Sólo se trata de invitar a alguien a tomarse su tiempo, a encontrar su propio camino. Y que nos sentemos pacientemente y esperemos que salgan de la hipnosis con bastante facilidad.

Veamos qué sucede. Este es el ejercicio. Cuando llegas al final de una sesión... sesión hipnótica con un cliente, él ha hecho las conexiones, hace algún tipo de invitación ordinaria para completar lo que está haciendo. Y cuando lo haya hecho, sabrá qué hacer. Ha tenido los ojos cerrados, podemos decir: "Cuando estés listo, puedes dejar los ojos abiertos, tómate tu tiempo para eso". Entonces, es sólo una invitación para permitir al cliente hacer lo que necesita para completarlo, y luego hemos terminado.

Preguntar "¿qué es diferente?"



Digamos que hemos terminado la sesión de hipnosis. Alguien ha salido de la hipnosis. Es muy bonito preguntar a un cliente, "¿qué es diferente?" Cuando preguntamos a un cliente qué es diferente ahora comparado con antes de que empezáramos, a veces el cliente se toma un momento, y tiene que reflexionar sobre lo que es diferente. Y dice: "Oh, siento más esto o siento aquello o lo que sea". Entonces, cuando el cliente dice eso, no sólo nos ayuda a mantenernos en el camino con ellos, sino que a veces cuando realmente articula lo que es diferente, se vuelve más claro para él.

Ahora, algunas personas dicen: "Me siento fantástico, me siento maravilloso". Entonces, todo lo que tenemos que hacer, es decir: "felicidades, eso es genial, dejemos que los buenos tiempos se desarrollen". Y algunas personas dicen: "bueno, ya sabes, me siento un poco mejor y algo más, pero no del todo". Eso nos da una pista sobre dónde ir para la siguiente sesión, que puede ser directamente o el día siguiente o la semana siguiente o cuando sea el seguimiento. Y, por

supuesto, algunas personas, cuando se les pregunta qué es diferente, dirán: "Nada. Nada es diferente". Y es muy bonito descubrir lo antes posible que nada es diferente, porque eso nos permite saber que tenemos que hacer algo diferente. Entonces podemos explorar con esa persona lo que todavía falta, lo que nos perdimos, lo que estaba pasando e incluso, me pareció muy útil empezar, no necesariamente entonces, pero podría decir: "Bueno, cuando vuelvas la próxima vez, veremos qué tenemos que hacer de forma diferente". Y entonces empezamos por el principio, así que ¿qué es lo que te gusta?, ¿qué es lo que te gusta de eso? ¿Cuál es el problema? ¿Qué falta?

Y he tenido un número de veces cuando alguien que dijo, "Oh, no hay ninguna diferencia", y he preguntado. "¿Qué es? ¿Qué es? ¿Qué es lo que te gusta? ¿Qué falta?" He oído que decían exactamente lo mismo que la vez anterior. Pero yo me he salido por la tangente muchas veces, oh, sí, sé que eso es posible. Y he tenido la presunción, la arrogancia de trasponer mis pensamientos sobre lo que sería bueno y mi experiencia si me ocurriera a mí, que sería útil para ellos e imponerles eso. Y es genial descubrir lo ineficaz que es eso.

Así que este es el ejercicio de hoy. Al final de una sesión pregunta a tu cliente qué es diferente ahora de cuando empezamos. Y escucha atentamente, aprenderás mucho. Luego, cuando algo sea útil, anímalo, congratúlalo, todo lo que no sea útil, podemos explorarlo y hacer un seguimiento en una futura sesión. Pruébalo, a ver qué te parece.

Gracias



Este mensaje implica un ejercicio muy breve, utilizando una palabra muy pequeña que puede tener una influencia enorme, de hecho, masiva, en el resultado. Y es decir "gracias". Cuando llegamos al final de la sesión, cuando alguien está a punto de irse, podemos decir gracias. Y podemos decir gracias por confiar en nosotros con un problema tan importante. Gracias por permitirnos ser parte de la resolución de este miedo. Gracias por incluirnos en el placer de ayudarlo a hacer esa transición.

La frase "gracias", es como un punto final, es como, eso es un final, eso es el final de ello, eso es la terminación. Y también es una expresión de gratitud. Y muy a menudo, si decimos gracias a alguien, entonces dirán: "Oh, gracias". Ahora, cuando alguien nos agradece, no nos agradece si le pisamos los pies. Alguien nos da las gracias si hemos aportado algo. Entonces, si decimos gracias, bueno, eso es una validación de la experiencia del cliente. Y si nos devuelven el agradecimiento, se están dando cuenta de que la experiencia que acaban de tener es de valor para ellos, un beneficio para ellos. De lo contrario, no darían las

gracias. Así que este es el ejercicio. Al final de la sesión, agradece al cliente y fíjate en lo que notas, en el resultado que obtienes.

Explorar las acciones posteriores a la sesión



Exploremos lo que sucederá al final de una sesión. Digamos que, si alguien vuelve, o si queremos saber cómo podemos ayudar al cliente a aprovechar la experiencia que ha sido beneficiosa, e incorporarla a su vida. Si alguien viene a vernos con un problema, y al final de la sesión encuentra, lo que se puede esperar que sea el caso, que ha obtenido al menos alguna resolución, tal vez la resolución total del problema, una cosa es que el cliente se sienta bien en la sesión, en nuestra presencia, en la experiencia hipnótica, y otra vivir su vida. Por lo tanto, queremos encontrar una forma de hacer un puente, una forma de conectar la experiencia beneficiosa con sus acontecimientos de la vida cotidiana.

Puede ser útil tener una conversación con un cliente, no tiene que ser prolongada, puede ser bastante breve. Pero una conversación sobre cómo pueden llevar este aprendizaje a su vida. Podemos preguntar: "¿Cómo vas a recordar esto? ¿Cómo vas a aprovechar esto? ¿Cómo vas a utilizar esta experiencia en tu vida? ¿Quién se va a dar cuenta? ¿Cómo vas a ser consciente de ello? ¿Cuándo crees que ocurrirá?". Y también me gusta poner un poco de freno diciendo: "Aunque te

sientas muy bien ahora, te prometo que no va a durar". Porque cuando alguien se siente bien, tiende a pensar: "Bueno, espero poder mantenerlo". Y sabemos lo que pasa si tratamos de aferrarnos a algo. Es una forma de perderlo. Así que siempre me gusta destacar que no se trata tanto de aferrarse a algo que quieres, sino de ser capaz de encontrar el camino de vuelta a ello, si lo pierdes.

Así que podemos preguntar: "¿Cómo vas a llevar esto a tu vida? ¿Qué te va a servir para recordar esto, para aprovecharlo?". Y también hacer la pregunta: "Cuando te olvides de esto, ¿cómo puedes recordarlo? ¿Qué puedes hacer que te sea útil para volver al camino y a dónde quieres estar y no perderte y sentir que todo ha sido en vano?". Creo que si no sabemos si alguien va a volver, podemos hacer esa pregunta sobre cómo puede vincular su experiencia a su vida actual. Si quieren volver para otra sesión, como seguimiento o como seguro o lo que sea, podemos decir específicamente: "Entre ahora y la próxima vez que nos reunamos, me gustaría que prestarás atención a cuando las cosas vayan bien, cuando te sientas como quieres". Y luego les dices que no presten atención a cómo vuelves a ello, y que "estaré encantado de hablar contigo la próxima vez que nos veamos".

Así que ese es el ejercicio. Justo al final de la sesión, antes de que el cliente se vaya, hazle algunas preguntas sobre cómo va a llevar su experiencia a su vida, a su vida cotidiana, a su experiencia continua de estar consigo mismo en el mundo, no con nosotros. Es muy sencillo. Diviértete con eso.

Desatascarse



Lo que hemos estado explorando hasta ahora es un refinamiento de lo que aprendí de Erickson, y lo que ha evolucionado en mi trabajo, en mi enseñanza durante las últimas cuatro décadas. Y lo que he encontrado y lo que otras personas que han jugado con este proceso han encontrado es que es muy, muy frecuentemente un resultado que va muy suavemente, muy rápidamente, muy fácilmente, muy respetuosamente. Pero, por supuesto, no sería tan arrogante, tan alejado de la realidad, como para afirmar que, si haces esto, curarás a cada persona con cada problema en todo momento. Por supuesto, eso sería absurdo.

Así que hay algunas personas que, cuando hacen lo mejor, dicen que han seguido el proceso que hemos explorado aquí, no obtienen ningún resultado. Algunas personas se quedan atascadas en él. Y a veces podemos quedarnos atascados. Y voy a hacer algunos comentarios sobre algunas formas que han surgido para ayudar con ese "atascamiento" para que podamos desatascarnos y empezar a movernos de nuevo. La primera que ya he mencionado es que, si no ha habido ningún cambio, a menudo es útil volver al principio y escuchar un poco más

intensamente, un poco más de cerca, un poco más claro para saber qué es lo que este cliente quiere exactamente, qué es lo que le falta para que podamos estar más en contacto con ellos y su experiencia y lo que realmente quieren. Creo que ese es probablemente el primer paso más útil para desatascarse.

El otro comentario que me gustaría hacer es que algunas personas han sufrido mucho durante mucho tiempo y quizá hayan acudido a varias personas sin ningún éxito. Así que, para algunas personas, existe una reticencia natural a confiar en algún proceso nuevo, alguna experiencia nueva, alguna persona nueva y esperar una cura milagrosa, un resultado inmediato. Si alguien ha tenido un problema durante 20 años y se somete a una, dos, tres o cuatro sesiones con nosotros, y está bien, puede ser fácil que piense: Dios mío, lo he superado tan rápido, ¿hay algo malo en mí que lo haya tenido tanto tiempo? Estaba fingiendo, realmente no era tan malo como pensaba, etc. Así que creo que, con este tipo de preocupaciones de fondo, puede ser muy útil para nosotros, tan pronto como sea posible, hacer alguna validación del sufrimiento de la persona, de su dolor, de su decepción, de sus frustraciones anteriores de no poder obtener alguna ayuda para realmente validar eso. Lo has pasado muy mal; esto ha sido un verdadero problema para ti. Has acudido a muchas personas y ninguna de ellas ha sido capaz de ayudarte realmente como tú quieres.

Erickson hizo un comentario espectacular a una persona en esta situación. Le dijo a este hombre: "Has visto a muchas personas en el pasado y ninguna ha sido capaz de ayudarte. Ya debes estar perdiendo la fe en mi capacidad para ayudarte". En realidad, él estaba dando el paso; en realidad estaba validando la experiencia de ese hombre. Y así, inmediatamente, Erickson se volvió más confiable. Así que, de la misma manera que si reconocemos el grado de sufrimiento, el grado de angustia que alguien ha pasado, eso puede ser una comunicación tan respetuosa. Y puede ser, aunque vaya en contra de nuestro mejor juicio hacer eso. Cuando hacemos el trabajo que hacemos, no nos gusta ver a la gente sufriendo. Y a veces puede ser tentador, sobre todo para alguien que comienza este trabajo, ayudar a alguien a llegar a una solución para que el terapeuta se sienta mejor. Si estamos en presencia de alguien que está sufriendo, es una experiencia horrible. Pero forzarlos o apurarlos o empujarlos a una resolución para que nos sintamos mejor no es muy respetuoso. Así que un poco de validación puede ser absolutamente maravilloso.

Mi amigo Bill O'Hanlon dice que cuando veía a los clientes y daba talleres, volvía a su consulta y pensaba: "Ojalá mis clientes hubieran asistido al taller para saber cómo responder a mis preguntas". Entonces, por supuesto, los clientes se comportan como ellos mismos. Así que estos son los dos primeros pasos que yo recomendaría: Volver al principio, repararlo de nuevo, de forma muy, muy detallada para saber si nos hemos dejado algo. Y si eso no lleva a ninguna parte, válida. Y cuando alguien está suficientemente validado, entonces puede estar listo para seguir adelante. Y para algunas personas, sólo estarán dispuestas y preparadas para seguir adelante cuando haya habido suficiente validación. Y a

veces la cantidad de validación es mayor de lo que podríamos anticipar. A veces, cuando terminamos de validar, se están preparando para absorberla. Es como la cantidad de agua que se necesita para cultivar cosas en el desierto. Es un poco así.

Así que, he aquí un ejercicio. Si te sientes atascado con un cliente, si ellos se sienten atascados, vuelve al principio, averigua exactamente lo que le falta, lo que le apetece, lo que quiere, y mira si te has dejado algo; dale una segunda oportunidad. Si eso no funciona, el siguiente paso con el que te invito a jugar es validar a alguien. Hazle saber que, desde tu punto de vista, su sufrimiento es legítimo y tiene mucho sentido. Mira lo que pasa cuando haces eso. Gracias por seguir el proceso.

Finalización



Este es el último de la serie del programa de cuatro semanas, Conectando con los Recursos en Hipnosis, que ofrezco. Hemos estado explorando este enfoque que se basa en lo que aprendí en mi época con Milton Erickson y que he desarrollado durante las últimas tres o cuatro décadas en mi trabajo clínico y en mi enseñanza en diferentes partes del mundo. Se ofrecen como una guía, algo con lo que puedes jugar, algo con lo que puedes variar, ciertamente no es un protocolo rígido al que debas ceñirte. De hecho, cuanto antes deseches la estructura y empieces a jugar con tus propias variaciones, mejor.

Pero lo que hemos analizado durante este tiempo juntos es la forma en que, en lugar de pensar en la hipnosis como un extraño encantamiento mágico, o como un anestésico general, podemos considerarla como una experiencia, como una extensión de las tendencias cotidianas comunes en las que podemos involucrarnos, como ver una película, caminar en la naturaleza, etc. Y si pensamos en la hipnosis no como lo que es en realidad, sino dando una descripción de trabajo como una experiencia en la que hay concentración y absorción que

podemos acordar mutuamente como hipnosis, eso nos da un enfoque muy respetuoso y fácil de la hipnosis. Y no tenemos que preocuparnos por lo que realmente es la hipnosis. No tenemos que preocuparnos de si alguien es hipnotizable. Simplemente nos basamos en la experiencia que cada individuo tiene. Y cada individuo tiene la capacidad de concentrarse y absorber algo. Podemos empezar con eso y luego estamos en marcha.

Y vimos que invitando a alguien a una experiencia que le gusta, le va a proporcionar una experiencia muy aceptable, muy accesible para que alguien se concentre y se absorba. Además, cuando hacemos algo que nos gusta, exploramos particularmente lo que nos gusta de eso, y hay muchos recursos allí. De hecho, podemos decir que cuando hacemos algo que nos gusta tenemos todos los recursos que podríamos necesitar. De lo contrario, no trabajaríamos. Por lo tanto, aclarar lo que a alguien le gusta y lo que le gusta de ello, y luego aclarar qué es lo que le ha llevado a la terapia, cuál es el problema, y qué es lo que le resulta problemático, lo que le causa problemas, lo que le causa sufrimiento, nos llevará a esta maravillosa cuestión de lo que falta.

Una vez que hayamos descubierto lo que falta, sabremos qué buscar. Y si invitamos a alguien a una experiencia que le guste, le pedimos que se concentre y absorba, y luego comentamos los cambios, tenemos los ingredientes para lo que ahora podemos describir como una experiencia hipnótica y es una experiencia en la que va a tener todos los recursos que pueda desear. Así que sabemos lo que buscamos, sabemos dónde buscarlo, tenemos esa gran combinación. Así que, habiendo invitado a alguien a esta experiencia, podemos invitarle específicamente a mirar a su alrededor y encontrar lo que falta en el área del problema y esperar que lo encuentre. Una vez que lo haya encontrado, todo lo que tenemos que hacer es darle la oportunidad de sentarse con él, de absorberlo, de aprenderlo, de familiarizarse con él. No es solo una idea, puede tener la oportunidad de meterse en sus huesos, en su médula, para que se convierta en parte de él.

Y luego viene la parte divertida de ayudarlo a conectar esa experiencia en su vida con el área que ha sido problemática. Y exploramos las tres formas en que podemos hacerlo. Podemos decir que lo que estás haciendo en tus gustos es lo mismo que en el área problemática. Esto es así. Apuesto a que haremos la conexión. Algunas personas no lo harán. Y entonces podemos decir: "Entonces, ¿qué es lo que haces en lo que te gusta y tienes la experiencia aquí que podría ser útil para lidiar con la situación problemática allí? ¿En qué se parece esto a aquello?". El cliente puede encontrar su propia conexión. O podemos introducir la noción de aprendizaje. Cuando aprendes a hacer lo que sea que te gusta hacer; leer, montar en bicicleta, caminar o lo que sea, tuviste esta dificultad y la aprendiste. Y ahora no sólo lo has aprendido, sino que lo disfrutas. Así que, de la misma manera que has aprendido que puedes aprender esto. Tenemos entonces un proceso que puede tener una sensación orgánica sin la presión sobre nosotros o el cliente para que de repente esté bien. Esto traduce el cambio de un salto a un proceso. Genial. Una ronda tan comprensible.

Y cuando hayamos hecho esto, podemos invitar a alguien a completar la hipnosis. No necesitamos tener un ritual especial. Así como no tenemos que tener un ritual para que alguien entre en hipnosis, no hay un ritual especial para salir de la hipnosis. Pueden simplemente hacer lo que necesitan hacer y luego pueden tener una conversación. Y es tan agradable entonces preguntar qué es diferente, para aclarar con alguien ¿qué es diferente ahora que cuando empezamos? Una vez que eso está claro, podemos jugar con eso, enfatizar cualquier cosa útil, explorar cualquier cosa que no fue tan útil, y entonces eso ayuda para el futuro. Y luego decir gracias, gracias por confiarnos su problema. Gracias.

Y, por último, como parte de la sesión, explorar lo que podríamos invitar a alguien a hacer después de la sesión cuando vuelva a su vida y cómo puede tomar la experiencia que ha sido beneficiosa y aplicarla en su vida. Llevarla consigo. El aprendizaje es portátil, por supuesto. Así que puede bastar con recordárselo. Pero tener una conversación para que no sea como oh, estás bien aquí. Así que, ya sabes, vete, buena suerte. Sino más bien, vale, así es como te sientes, las cosas han mejorado, las cosas están muy bien o un poco mejor, lo que sea. Di, "¿qué podemos hacer para continuar esta maravillosa conversación?"

Hemos visto formas de tratar de desatascarse y recomendé que, si te sientes atascado o el cliente está atascado, vuelve al principio, escucha de nuevo: "¿Qué te gusta? ¿Qué es lo que te gusta de eso? ¿Cuál es el problema? ¿Por qué es un problema? ¿Qué falta?" Y luego vamos a ver qué pasa la segunda vez. Si aun así no lo conseguimos, entonces podemos validar la legitimidad de que alguien sea reacio a dejarlo, reacio a moverse, reacio a aprender, reacio a dejar el problema y avanzar hacia una solución. No es una forma de aprobar su reticencia, sino simplemente una forma de reconocer su legitimidad. Esto es algo de lo que hemos hecho durante este tiempo juntos.

Espero que la forma en que hemos explorado esto y la forma en que has podido jugar con ello esté empezando a encajar en tu práctica. Incorpóralo a tu consulta para que contribuya a la eficacia de lo que haces y a la satisfacción de ver cómo los clientes, si se les da la oportunidad, pueden establecer sus propias conexiones con un poco de orientación, de modo que estén listos para seguir adelante con su vida. Este pequeño libro electrónico es un resumen escrito de algunos de los pasos que hemos dado y que puedes utilizar como referencia. Quiero agradecerte que estés dispuesto a acompañarme en este viaje. Ha sido un placer para mí reunir esta serie, ha sido un placer para mí poder compartir contigo algunas de estas ideas muy sencillas, muy prácticas, muy fáciles, para que puedas trasladarlas a tu propio trabajo, hacer tus propias variaciones y ver qué puedes hacer con ellas.

Me encantaría que dejaras algún comentario sobre qué es diferente ahora para ti que cuando empezamos, y que te hicieras la pregunta: "¿Qué falta todavía?". Siempre falta algo. ¿Como qué es lo siguiente para ti? ¿Qué te será útil para

recordar esto? Tal vez consultando el libro electrónico, tal vez leyendo otros libros. Sólo reflexiona sobre lo que podría ser útil para ti. Y me encantaría que me dijeras qué es diferente y qué te sería útil en el futuro. Y deja algún comentario en mi sitio web o envíame un correo electrónico. Y quiero darte las gracias por estar dispuesto a participar en este proceso. Ha sido una verdadera alegría para mí, estar en esto con vosotros, y tener la posibilidad de contribuir a vuestro aprendizaje, a la eficacia en vuestro trabajo, y a vuestro proceso personal y profesional.

Un resumen



Sólo estoy ofreciendo un resumen de lo que es todo este proceso en caso de que quieras la versión corta.

De todos modos, los principios fundamentales que quería que exploráramos después de mi tiempo con Milton Erickson, los principios fundamentales son, que si pensamos en las personas como individuos en lugar de casos, si nos damos cuenta de que todo el mundo es diferente y tiene más capacidades de las que se dan cuenta, que Erickson nos recordó que los problemas no se deben a algún defecto en nosotros sino a algún tipo de desconexión que hemos aprendido de alguna manera a limitarnos, que hemos olvidado cómo usar algo que era útil en el pasado. Entonces, si vamos a ayudar a la gente, no se trata tanto de arreglarles algún problema que tengan, sino de ayudarles a reconectar con algún recurso con el que han perdido el contacto o que aún tienen que aprender.

Y en relación con la hipnosis, Erickson hablaba del trance cotidiano común en el que miramos una película, en el que nos involucramos con algo, nos

concentramos, nos absorbemos. Y si pensamos en la hipnosis como una extensión de esto, entonces cualquier experiencia que implique enfoque y absorción puede ser un comienzo, puede ser una fuente de una experiencia hipnótica sin tener que entrar en todo el extraño mundo y el misterio de la conversación hipnótica; que cuando hacemos algo que nos gusta, encontramos que tenemos todos los recursos que necesitamos al alcance de la mano. Puede ser maravilloso preguntar a un cliente: "¿Qué te gusta hacer? ¿Qué te gusta de eso?" Y sólo esa conversación ayuda a crear un estado de ánimo de ingenio, un estado de ánimo de competencia. Y luego, si le preguntamos a alguien, habiendo identificado algo que le gusta hacer, si puede recordarlo, re-experimentarlo, invitarlo a concentrarse y a absorberlo, entonces tenemos una manera hermosa, respetuosa y transparente de invitar a alguien a una experiencia hipnótica que va a encajar con ellos y ser un recurso para ellos.

Y si nos preguntamos qué es lo que le falta a esta persona, a diferencia de lo que está mal en ella y necesita ser arreglado, entonces sabremos lo que estamos buscando. Y si sabemos lo que buscamos, qué recursos concretos (si es la comodidad, la tranquilidad, el ritmo, la posibilidad de dormir, lo que sea, lo que le falta), sabremos lo que buscamos. Y si sabemos dónde buscar, y eso es en los gustos, tenemos una buena combinación. Así que podemos pedirle a alguien que entre en sus gustos, que se concentre, que se absorba, que comente los cambios para validar que tenemos una experiencia hipnótica ocurriendo aquí, y luego ir a buscar el recurso que falta y que hace que el problema sea problemático, y encontrar lo que falta para que podamos traerlo a la situación y permitir que ocurra una resolución, una reconexión y una curación.

Y a veces sólo con preguntarle a alguien qué le falta, qué está buscando, será suficiente para ayudar a alguien a reconectarse y estar bien. Y a veces cuando preguntamos a alguien: "¿Qué te gusta hacer y qué te gusta de eso?", eso realmente inicia una conexión. Y dicen, "oh, no he estado haciendo eso en el problema". Entonces, empiezo a profundizar en eso. Y más a menudo, tenemos que proporcionar un puente para ayudar a alguien a hacer esa conexión. Y podemos decir que hacer lo que te gusta es lo mismo que va a ser la solución. El hombre al que le gusta montar a caballo, que tenía un problema con volar, cuando se le dijo que volar en un avión es como montar a caballo, eso fue suficiente para hacer la conexión para él, y pudo disfrutar del vuelo. A veces eso no encaja, así que podemos preguntar: "Cuando miras lo que te gusta, ¿cómo es eso relevante para tratar el problema?" y ayudar al cliente a hacer la conexión. Si eso no ayuda a la conexión, podemos decir: "Cuando aprendiste a hacer algo por primera vez, sea lo que sea que te gusta hacer, era un problema, era difícil, pensabas que no podías hacerlo, pensabas que nunca serías capaz..." Y entonces decimos: "Has aprendido y eres capaz de hacerlo y ahora estás bien con eso, y te gusta. Así que, de la misma manera que aprendiste eso, puedes aprender a tener esas habilidades en esta situación para que tengas el resultado que quieres, no la situación llamada problema".

Además, si parece que no ocurre nada en la sesión, podemos establecer una expectativa de que no es necesario que ocurra aquí. Podría ocurrir más tarde, la semana que viene, mientras ves las noticias, mientras duermes, etc. Así que estamos estableciendo una expectativa, y todos estos aspectos de este enfoque, ayudan a generar una relación terapéutica, que es respetuosa, que es empática, que es única para cada persona individual, y está llena de expectativa. El otro aspecto que nos puede ayudar a recordar es que cada vez que nos quedamos atascados, siempre estamos dispuestos a ayudar a alguien a avanzar hacia su solución. Cada vez que hay un "estancamiento", puede ser útil dejar de tratar de ayudar, y simplemente validar el sufrimiento, validar la intensidad del problema, validar lo malo que ha sido para ellos, de modo que una vez que se reconoce, una vez que se valida, entonces sienten que pueden estar donde están, y luego empezar a avanzar.

Ese es un breve resumen de lo que trataron todos estos capítulos. Y espero que puedas encontrar algo de esto, cualquier cosa, todo esto relevante para tu trabajo, relevante para tu aprendizaje, relevante para tu experiencia. Así que, gracias por participar en esto, gracias por leer, y hazme saber si hay algo que pueda aclarar o algo que pueda hacer para ampliar esto. Un gran agradecimiento.

Sesiones de seguimiento



Tras el programa gratuito de cuatro semanas que ofrecí, varias personas expresaron su interés por saber más sobre las sesiones de seguimiento y cómo lo que hemos explorado en relación con la pregunta a los clientes sobre lo que disfrutaban haciendo, lo que les gusta de ello, cuál es el problema, cuál es el problema de ello, qué falta, y buscar ese recurso que falta en los gustos, ha ayudado a algunos a resolver su dilema.

En primer lugar, sólo haz algunos comentarios generales. Siempre asumo que cuando veo a alguien, esa puede ser la única oportunidad que tengo de verlo. Me gusta obtener un poco de información, los tipos de información de los que hemos hablado y explorado juntos. Luego hago algo útil, algo que les ayude a reconectar con ese recurso para que luego puedan salir a su vida y seguir con ella. Y me he dado cuenta de que, a veces, basta con una sesión para que alguien consiga esa conexión, se ponga en marcha y las cosas se pongan en su sitio. Y, por supuesto, a veces no. Así que, aunque ya no veo a los clientes desde hace 10 años, cuando tenía una práctica clínica regular, el número más común de veces que veía a

alguien era una. Y me sorprendió, pero a menudo era así. Si podemos ser muy precisos, muy claros, junto con el cliente de forma respetuosa y cuidadosa, y ayudarles a conectar con lo que les falta, pues claro. Una vez que alguien ha encontrado lo que busca, ya está. Y al mismo tiempo, aunque uno era el número más común de veces que veía a alguien, vi a varios clientes durante cinco años, diez años, veinte años; el más largo fue de treinta años.

Y la pregunta entonces, y es una pregunta recurrente, es ¿qué hacemos cuando alguien vuelve para una segunda o posterior visita? Me he dado cuenta de que la gente vuelve, digamos que, para una segunda visita, y vuelve con uno de estos tres resultados: se ha curado, no hay cambios, o está peor. Así que, si alguien está curado, si alguien dice, estoy genial, estoy bien, eso es todo, he terminado, hasta luego, puede ser útil ayudar a consolidar esa experiencia preguntándoles qué podrían encontrar útil para mantener como un cambio permanente. Y de nuevo, cuando descubrimos lo que a alguien le gusta hacer, esa es un área rica para ver cómo alguien ha aprendido lo que necesitaba aprender en esa área, de modo que no necesitaba seguir practicando o tener un problema con ella.

Si alguien dice: "Me siento peor que la última vez", entonces podemos explorar qué fue diferente como resultado de su primera visita. Y si podemos averiguar qué situaciones, qué acciones, qué actividades le hizo empeorar, pues ya sabemos qué no hacer y quizá hacer lo contrario. Si alguien dice: "He estado pensando más en ello", oh, de acuerdo, entonces tal vez sería útil pensar menos en ello. Si alguien dice: "Me siento peor, pero no le he prestado atención", entonces lo que falta podría ser, oh, bueno, tal vez sería útil prestarle atención. Si no hay ningún cambio, y esto es realmente - esta es la temida respuesta, a menudo, nos paralizamos entonces. Y he descubierto que suele ser muy útil volver a la casilla de salida. Ahora, dime de nuevo, ¿qué es lo que te gusta? ¿Qué es lo que te gusta de eso? Ahora, ¿cuál es el problema que tienes, que quieres hacer algo al respecto? ¿Por qué es un problema? ¿Y qué es lo que te falta que, si lo tuvieras, estarías bien?

Muchas veces, es embarazoso recordar esto, pero todos somos humanos. Cuando he preguntado eso una segunda vez, la segunda visita en la que no ha habido progresión, recuerdo, oh, eso es lo que dijeron la primera vez. Pero yo me había salido por la tangente porque oh, sí, lo sé, soy sabio, tengo experiencia, y me fui por mi lado. No es de extrañar que no haya hecho ninguna diferencia. Así que volver al punto de partida y escuchar de nuevo con más atención, más cuidado y más enfoque a veces nos da una pista de lo que nos perdimos en la primera - lo que nos faltó en la primera sesión, así que podemos atender a eso. Pero incluso si alguien dice: "Me siento mejor. Ha habido alguna mejora, pero aún no he llegado a ese punto. Ya sabes, estoy haciendo algunos progresos, las cosas no están tan mal o están un poco mejor" Todavía podemos hacer una variación de la misma pregunta, ¿qué te falta todavía? Y cuando hacemos esa pregunta, si ha habido alguna mejora, ¿qué es lo que todavía falta?

Normalmente, si escuchamos, eso nos da la oportunidad de saber en qué centrarnos en esta segunda sesión o en la siguiente. Y de nuevo, si descubrimos lo que todavía falta, todavía hay algo que falta. Hay de todas las maneras algo que falta. Si descubrimos lo que todavía falta, entonces podemos ir a buscar eso dentro de la experiencia de algo que a alguien le gusta hacer. E incluso si vemos a alguien durante cinco, diez, quince o veinte años, y mantenemos ese enfoque en lo que todavía le falta, entonces eso nos mantendrá en el camino. Y, ya sabes, las personas son diferentes. A veces la gente viene, tiene una sesión y ya está en marcha. Algunas personas ni siquiera llegan a la primera sesión, llaman para pedir una cita y sólo la expectativa de ver a alguien para obtener ayuda hace que las cosas se muevan. Y a algunas personas les toma un largo tiempo.

Pero este, el mismo principio que encontré, aplica para cada sesión, para cada persona que he visto. Siempre estamos explorando ¿qué es lo que te falta en este momento que si lo tuvieras estarías bien? Y eso puede ser la misma experiencia que sólo necesitamos pasar más tiempo consolidando, desarrollando, explorando, ampliando, o puede ser que alguien diga: "Oh, estoy teniendo problemas para dormir, y lo que me faltaba era estar tranquilo por la noche en mi pensamiento para poder ir a dormir". Bien. Entonces, tenemos una sesión y vuelven y dicen: "Estoy durmiendo un poco mejor. Pero en realidad, no me siento descansado por la mañana".

Bien, entonces, eso es lo que falta, sentirse descansado; así que podemos explorar eso. O alguien dice: "Quiero perder peso". Y vuelven y dicen: "Oh, estoy perdiendo peso, pero me siento irritable". Entonces, ¿qué es lo que falta? Tal vez aceptar que puede haber algo más que falta. A veces es la misma experiencia la que falta. Sólo hay que ir picando y aprendiendo y apoyándoles para que aprendan a su propio ritmo. Y a veces pasar de aquí a que lo que falta cambie con el tiempo. Así que mi invitación es a mantener esa pregunta, lo que falta, y en las sesiones posteriores, lo que todavía falta, y usar eso como una guía para ayudar a aclarar nuestro enfoque y el enfoque de nuestro trabajo con nuestros clientes. Así que espero que esto te haya dado algo de claridad, algunas ideas, algunas posibilidades para que juegues con ellas. Y si hay algo más, por favor, házmelo saber.

Ahora, no podemos cubrir todo lo que hay que saber sobre esto. He estado haciendo este trabajo durante 40 años, y todavía estoy aprendiendo. Pero enseño programas más largos que duran un año o dos, y podemos condensar todo eso en unos pocos minutos. Y, al mismo tiempo, creo que, si tomas los principios que estamos exponiendo aquí, y juegas con ellos, y los exploras a tu manera, eso puede ser suficiente para que hagas lo que necesitas. Gracias por leer.

Detalles de contacto

Rob McNeilly

191 Campbell Street

Hobart TAS 7000

Australia

www.cet.net.au

rob@cet.net.au

+67 433 273 352

