

## Sobre las sugerencias negativas

Francisco Javier Rodríguez del Valle

Decía Watzlawick que “es imposible no comunicar”, por lo que, si lo tenemos en cuenta, es también imposible evitar influenciar o ser influenciado, así como es inevitable sugerir o ser sugerido.

La gente es capaz de concentrarse intensamente, de abstraerse, incluso de entrar en un estado de conciencia disociada, de forma espontánea, es decir, sin que tenga lugar ningún ritual formal de inducción hipnótica. Esto no quiere decir que estas experiencias hipnóticas naturales sean las mismas que las que experimentamos en hipnosis en un entorno controlado, como la consulta del profesional, y sin embargo presentan muchas propiedades en común.

Erickson dice que la hipnosis, más que sugestión, es una actitud, y que si la actitud es consciente, el sujeto determina si admite o no ser hipnotizado, si vale o no la pena prestarse a ello; pero cuando el individuo actúa mecánicamente, siguiendo un patrón estereotipado, se halla en un plano inconsciente, o lo que es igual, su actitud tiene un carácter inconsciente.

La hipnosis es un procedimiento que se aprende, no hace falta tener ningún tipo de poder especial para ello. Por ejemplo, el procedimiento de la hipnosis clásica se compone de varios pasos a seguir: preinducción, inducción, profundización, sugerencias y salida. Otra historia totalmente distinta es aprender a realizar y utilizar esta técnica para obtener objetivos terapéuticos.

Curiosamente, uno de los puntos más importantes a la hora de trabajar y ejercer con la hipnosis clínica, supone saber proporcionar sugerencias efectivas para originar cambios beneficiosos en la persona que se somete voluntariamente a tratamientos psicoterapéuticos donde se incluye esta técnica.

Las definiciones de sugestión que aparecen en libros o manuales de hipnosis suelen tener cierta similitud. Por ejemplo, Bernheim y Liébault introdujeron este concepto como “el acto por el cual una idea es introducida en el cerebro y aceptada por el mismo”, pero, en el sentido literal de la palabra, sugestión es el acto de sugerir, y sugerir viene de las palabras latinas *sub gerere*, que significan introducir por debajo; como si dijésemos a hurtadillas o a espaldas de alguien, obrando en él algo sin que caiga en la cuenta de lo que se trata.

Según M. Yapko, la estructura de las sugerencias hipnóticas no es estática, sino dinámica. Pueden clasificarse en distintos grupos que comparten rasgos múltiples y simultáneos. Ni encajan todas en una sola categoría, ni el clínico se ve obligado a moverse en un

determinado grupo a la hora de dar sugerencias a alguien. Esos grupos, según el autor serían:

### Sugerencias directas e indirectas:

Ej de directa “Usted puede hacer X”  
Ej de indirecta “Conocí a alguien que hizo X”

### Sugerencias positivas y negativas:

Ej de positiva “Usted puede hacer X”  
Ej de negativa “Usted no puede hacer X”

### Sugerencias de proceso y contenido:

Ej de proceso “Usted puede tener una determinada experiencia”  
Ej de contenido “Usted puede experimentar esto (una determinada sensación, recuerdo, etc)”

### Sugerencias permisivas y autoritarias:

Ej de permisiva “Puede permitirse usted hacer X”  
Ej de autoritaria “Hará usted X”

### Sugerencias poshipnóticas:

Ej de poshipnótica “Después, cuando se encuentre usted en la situación A, puede hacer X”

Debemos aclarar que toda clasificación es arbitraria y que existen otros autores que clasifican las sugerencias (y las reacciones que provocan) de forma diferente. Por ejemplo, se pueden clasificar como sugerencias Ideomotoras, Sensorio-Fisiológicas y Cognitivo-Perceptivas. Sin embargo, para Yapko, esto último forma parte de lo que serían los Fenómenos Hipnóticos Clásicos.

Teniendo en cuenta que la sugestión es el acto de sugerir una idea, un hecho que trata de un acto común, ordinario, en el que muchas veces quien sugiere no sabe que lo hace y quien es sugerido apenas se da cuenta de que está actuando bajo ese proceso, nos cuestionamos entonces, ¿cómo llega realmente a saber un profesional de la Hipnosis Clínica qué tipo de sugerencias son las indicadas o producen beneficio a un individuo en concreto? Rápidamente se puede llegar a la reflexión de que con una preparación académica adecuada, mucha práctica y quizás con años de experiencia, se puede conseguir este objetivo. Pero, ¿qué ocurre cuando no se sabe dar esas sugerencias o cuando se cree que las que se ofrecen son las indicadas y en la realidad no lo son?

M. Yapko expresa lo siguiente en relación las sugerencias;

*“Muchos clínicos experimentados sostienen que las sugerencias hipnóticas deben formularse en positivo para que las procese la mente inconsciente, que no entiende las negativas. Personalmente, estoy de acuerdo con estas opiniones.*

*[Ahora bien] Las sugerencias negativas emplean una especie de “psicología inversa” cuando se hacen bien. Pueden utilizarse para obtener una respuesta sugiriendo al cliente que no responda de determinada manera. La forma genérica de las sugerencias negativas es: “Usted no puede hacer X”. Diciéndole a alguien lo que no tiene que hacer, se le obliga a procesar e interpretar lo que se le dice y eso da lugar a que afloren diversas asociaciones subjetivas. Las sugerencias negativas pueden ser de gran utilidad si se emplean bien.”*

A continuación apunto varias sugerencias negativas y, según las vaya leyendo, observe su propia reacción, comprobando y poniendo en práctica si lo que opina el Doctor Yapko sobre las sugerencias hipnóticas negativas es cierto:

- *No pienses ahora en tu primer amor*
- *No pienses en una caracola de mar*
- *No pienses en un incendio*
- *No escuches los sonidos del entorno*

¿Ha hecho caso a lo que se le sugería que no hiciera?  
¿Por qué? ¿Es capaz un paciente de no hacer caso de una sugerencia si no sabe que hay sugerencia negativa?

Después de comprobar las respuestas que estas sugerencias provocan en nosotros, podemos imaginar también las que provocan en otros sujetos. Lógicamente, si no se es consciente de esto, se puede producir el empeoramiento de un síntoma, sin saberlo ni quererlo.

Existen profesionales que defienden que la sugerencia negativa es saludable, porque tiene una estructura lingüística familiar y por lo que, en tal caso, la parte consciente de la persona la entiende, asegurando así que no hay problema para que la interiorice y la ponga en práctica, en su propio beneficio.

No obstante, si durante el desarrollo de la hipnosis la parte que más se manifiesta es la subconsciente (porque la persona ha decidido demostrar esa actitud), apartando así o dejando al margen a la consciente (Hilgard nos señala que existe un “explorador oculto” o conciencia de vigilancia durante el trance), ¿qué sentido tiene entonces la realización de la hipnosis cuando podemos disponer, sin ella, de la conciencia al cien por cien de la persona? Otra alternativa sería, como explica G. Nardone, realizar una hipnoterapia consciente donde tanto las sugerencias verbales como las no verbales llevan al individuo a un estado de trance sin un ritual convencional de Hipnosis.

Pero, centrándonos en el tema que nos ocupa, por ejemplo, si en un estado consciente, se le da a un paciente la siguiente sugerencia negativa, “no hagas eso, quítatelo de la cabeza, olvídatelo”, en estos casos, ¿no es verdad, que antes de quitarse algo de la cabeza, hay que recordarlo? Se deduce, entonces, que el subconsciente responde en positivo a lo negativo.

Recordamos de nuevo a M. Erickson, cuando describe al inconsciente como un enorme ordenador que trabaja, en función de cada sujeto al cual pertenece y sin el consentimiento de éste. Nuestro inconsciente, actúa inteligentemente con vista a un objetivo y organiza nuestro comportamiento sin nuestro consentimiento. Puntualiza diciendo que el aprendizaje inconsciente es un biofeedback, una transferencia de aprendizaje: “el trance presenta un estado activo de aprendizaje, sin la intervención de actos conscientes”.

Es necesario recordar una vez más que las sugerencias negativas pueden no ser efectivas en hipnosis, cuando se emplean ingenuamente, en un sentido coloquial. Aunque este hecho es ampliamente aceptado, no es infrecuente encontrar este tipo de sugerencias, incluso en libros de texto sobre hipnosis.

Por ejemplo, en “Protocolos Clínicos en Hipnosis”, del Dr. Javier Martínez Pedrós y Jorge Juan Roca Hernández (libro avalado por la Escuela Superior de Hipnosis Clínica y recomendado por la Sociedad Internacional de Hipnoterapia Clínica), encontramos considerables manifestaciones textuales de sugerencias negativas.

A modo de ejemplo; *“A partir de ahora no tendrás las crisis de ansiedad que te provocas...”, “...y no permitirás que te entre la crisis de ansiedad, (...) y por lo tanto no permitirás que te entre la crisis de ansiedad...”*

Y todo ello, aún a pesar de que en el propio libro se recomiendan evitar tanto las negaciones (“*El subconsciente no entiende de negaciones*”) como los razonamientos lógicos (“*El razonamiento lógico sólo funciona en estado de vigilia; en el inconsciente no entra el razonamiento lógico. Entran las emociones y las entiende, pero no entiende el razonamiento lógico*”).

En otro libro, “La Hipnosis y sus aplicaciones terapéuticas”, de Alberto E. Cobián Mena, se filtran las siguientes sugerencias negativas y razonamientos en un guión perioperatorio:

*“El cirujano (...) no te hace daño”, “(...) por lo que gozarás de bienestar permanente”, “Tu cuerpo (...) no ha permitido que haya ninguna complicación, ni lo permitirá...”*

Pero además, tal vez sería también recomendable evitar dar sugerencias que incluyan “nunca” o “jamás”, porque pueden ocasionar una respuesta contradictoria o paradójica en la persona.

Si imaginamos a un paciente que tiene problemas de disfunción eréctil y el clínico insiste en darle sugerencias del tipo “...nunca más perderás la erección...”, ¿no se le está en el fondo recordando su problema? ¿No forzamos así a esta persona a recordar su pérdida de erección?

Observemos nuestras propias respuestas en las siguientes sugerencias:

“... y en tu trabajo, a partir de ahora jamás se te caerán los platos, nunca se te romperán...”

“...quiero que sepas que nunca te quedarás en blanco cuando estés en una conversación importante con los colegas...”

“...es curioso pero nunca se te olvidarán los nombres de la gente que te presentan...”

“...serás muy valiente por lo que nunca más te pondrás nervioso cuando vayas a sacarte sangre...”

¿No se produce un efecto similar que con el empleo de la palabra “no”? El empleo de “nunca” o “jamás” parecen constituir nuevos ejemplos de sugerencias negativas, y producir sus mismos efectos.

En el libro “Protocolos Clínicos en Hipnosis”, en un guión sobre Autocontrol, encontramos también estos ejemplos:

“A partir de ahora... nunca vas a permitir... que ninguna situación... por importante que sea para ti... haga que... pierdas tu seguridad... que te desanime... te derrumbes... desconfíes de ti mismo... sientas mareos...”

Más adelante, otro guión sobre drogadicción, en concreto el de consumo de cocaína, dice sobre el final del script:

“(...) sabes que eso nunca te pasará a ti (...) nunca más tendrás la necesidad de tomar ningún tipo de droga...”

¿Con qué nos quedamos realmente en nuestra mente? ¿Qué aprendizaje realiza el sujeto en el fondo de todo? ¿Qué podemos experimentar a la vista de lo expuesto hasta ahora?

Hay expertos que opinan que las sugerencias negativas, si se dicen en un tono neutral, sí tienen ese efecto paradójico, pero cuando se emplean con un tono emocional adecuado, el subconsciente lo interpreta tal como se quiere transmitir. ¿Es posible que esto sea verdad? Como se aludió anteriormente y según los citados profesionales, “el subconsciente entiende las emociones pero no entiende el razonamiento lógico”. La cuestión es, ¿por qué se siguen realizando y publicando scripts donde existen sugerencias con intenciones positivas, pero con enunciados en negativo?

Parece que, lo más razonable y saludable, es transformar los mensajes negativos en positivos. No obstante, hay quien afirma que, en lenguaje cotidiano, la gente no se expresa en la forma de las sugerencias positivas, y que por ello encuentra adecuado utilizar sugerencias negativas en hipnosis.

Veamos, sin embargo, cómo suena ese lenguaje cotidiano y cómo podemos transformar expresiones negativas en sugerencias positivas:

Ej 1:

“Ya no se van a reír más de ti.” (Sugerencia negativa basada en el lenguaje normal)

“Sientes seguridad en ti y eso se nota en tu imagen y tu voz, por lo que la gente que te rodea ahora se acerca a ti, apreciándote y respetándote...” (Sugerencia positiva expresada en un lenguaje no cotidiano, adecuado al contexto hipnótico)

Ej: 2

“Ya no volverás a ponerte nervioso durante la época de exámenes, jamás.”

Se puede sustituir por:

“Experimentarás (una curiosa sensación de) tranquilidad en la época de exámenes”

Es verdad que el lenguaje cambia, que tiene otros matices distintos a las expresiones cotidianas, pero si sabemos que lo que funciona y ayuda es la sugerencia positiva, debemos utilizarla. A menos que tengamos, como dice Yapko, la intención de que el sujeto haga lo contrario, como por ejemplo, cuando un individuo resistente dice al profesional que él nunca se puede relajar. Entonces, para este caso, se podría comenzar la sesión empleando la siguiente sugerencia negativa:

“No se siente en una postura cómoda, si es posible. Prefiero que **no** descubra que puede relajarse, al menos de momento.”

Aquí sí encontramos una sugerencia negativa introducida por el terapeuta de forma intencionada, con la idea de potenciar un efecto paradójico. No obstante, y como ya hemos visto, parece indicado limitar el uso de las sugerencias negativas, evitando utilizar especialmente negaciones coloquiales, y sustituyéndolas por sugerencias positivas.

En cualquier caso, para complicarlo todavía un poco más, parece también necesario tener en cuenta el posible efecto de sugerencias positivas radicales, es decir, expresiones opuestas a “no”, “nunca”, “jamás”:

“A partir de ahora y en adelante **siempre** estarás tranquilo en los exámenes”

Imaginemos la siguiente sugerencia para una persona con problemas de estreñimiento.

“A partir de ahora **siempre** irás bien al váter”

O también la inversión del “no” por el “sí”:

“...y como has estudiado mucho, **sí** te acordarás de todo”

“...por supuesto que te encontrarás **más alegre, seguro que sí...**”

Estos extremos, a pesar de estar expresados en un lenguaje positivo, también conllevan el riesgo de sugerir lo contrario.

Queda claro que la palabra es el elemento clave para realizar la sugerencia hipnótica. Las indicaciones sugestivas, aunque sean precisas, ordenadas y bien definidas y se ofrezcan con distintas modulaciones (monótona, cálida, imperativa, etc.), adecuadas al caso, no garantizan que éstas sean bien interpretadas por el paciente, a pesar de estar orientadas a sus necesidades.

Existen diversas formas de comunicar una idea a alguien, por lo que el clínico debe elegir su formulación y dar la sugerencia hipnótica más útil y que tenga las mayores posibilidades de ser aceptada por el cliente.

En todo caso, nuestra intención con todas estas consideraciones es invitar a la reflexión, estimular la utilización racional de las sugerencias positivas y recordar las necesarias precauciones que debemos tener con las sugerencias negativas, especialmente cuando éstas son incluidas de forma inadvertida en el contexto hipnótico.

## Referencias

- Capafons, Antonio (2001) *Hipnosis*. Edt: Síntesis
- Cobián Mena, Alberto E. (2004) *La Hipnosis y sus aplicaciones terapéuticas*. Edt: morales i torres, p.132
- Martínez Pedrós, Javier y Roca Hernández, Jorge Juan (2007) *Protocolos Clínicos en Hipnosis*. En: [www.hipnosis.in](http://www.hipnosis.in) , pp: 172, 250, 330, 434
- Michael D. Yapko (2008) *Tratado de Hipnosis Clínica*. Edt: Palmyra, pp: 261, 273, 270
- Nardone, G., Loriedo, C., Zeig, J., Watzlawick, P. (2008) *Hipnosis y Terapias Hipnóticas*. Edt: Integral
- Pérez Hidalgo, Isidro. *Manual del curso de Hipnosis Clínica Nivel I*

**Francisco Javier Rodríguez del Valle**

Licenciado en Psicología Clínica



Francisco Javier Rodríguez del Valle