

Hipnosis clásica.

El esquema típico de la hipnosis clásica sería, como ya se ha indicado anteriormente, el siguiente:

- a) Pruebas de sugestionabilidad
- b) Inducción
- c) Profundización
- d) Sugestiones terapéuticas
- e) deshipnotización.

Lo más destacable de la hipnosis clásica es que intenta imponer el modelo de hipnosis al sujeto, es decir, aplica el mismo método a todos los sujetos por igual. De este modo, habrá sujetos que respondan mejor al esquema, denominándose "sujetos hipnotizables", y otros sujetos que respondan peor al esquema, denominándose "sujetos no hipnotizables".

Hull intentaba buscar el modelo perfecto de proceso hipnótico para aplicarlo a todas las personas, cuando Erickson le conoció. Erickson se dio cuenta que la única forma de hacer la hipnosis "universal" sería haciendo una hipnosis para cada sujeto, una hipnosis a medida.

Un genio de la mente: Milton H. Erickson. Hipnosis Ericksoniana.

PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA HIPNÓSIS ERICKSONIANA:

No se puede decir que la hipnosis ericksoniana tenga un esquema. Y no podía ser de otra forma, en tanto en cuanto que su propia terapia no era nada ortodoxa.

William Hudson O'Hanlon, uno de los autores que conoció a Erickson en persona indica que conoció a Erickson mientras trabajaba en una galería de arte. Erickson visitó la galería, y un compañero suyo le mostró un artículo en el cual indicaba (revista Time, artículo "svengali in arizona" de 22 de octubre de 1973). Según cita O'Hanlon:

"De trataba de una joven deprimida. Admitía con renuencia que la avergonzaba mucho su aspecto horrible. Tenía una pequeña separación entre sus dientes delanteros que ella pensaba que la desfiguraba; como no veía perspectiva alguna de llegar a casarse y tener hijos, perdió la voluntad de vivir. Proyectaba suicidarse, pero consideró que antes debía darle una oportunidad a la psicoterapia. Erickson descubrió que la joven contaba con algún dinero ahorrado y, observando su aspecto desprolijo, le recomendó que fuera a cierta tienda y comprara alguna ropa. También le indujo que se hiciera atender en un salón de belleza, donde le harían un nuevo corte de pelo y le darían instrucciones sobre higiene y maquillaje. Finalmente, le dijo que tenía que practicar arrojando chorros de agua a través de la separación de sus dientes mientras estaba en la ducha, hasta que pudiera lanzar el agua con precisión a una distancia de entre dos metros y dos metros y medio.

En razón de algunas respuestas que la joven había dado a sus muchas preguntas, Erickson se había hecho alguna idea de que cierto joven, compañero de trabajo de ella, se sentía atraído por la paciente. Cada vez que la joven se acercaba a tomar agua al vertedero, el muchacho aparecía allí, invariablemente. Pero ella no apreciaba el interés de él, y también invariablemente emprendía una pronta retirada a su escritorio, donde hundía la cara entre los papeles. Después de varias sesiones, Erickson consiguió que aceptara vestir su ropa nueva más elegante, que se peinara con esmero y se pusiera maquillaje para ir a trabajar. Cuando el muchacho se presentara en el vertedero, ella tendría que llenarse la boca de agua y lanzársela a él, a través de la separación de los dientes. Daría un paso acercándose, y después se volvería y correría "como un demonio".

Al principio la mujer se manifestó reacia a cumplir con esas indicaciones, hasta que Erickson le señaló que no parecía tener ni un solo buen recuerdo; puesto que proyectaba morir, debía hacerlo contando por lo menos con un recuerdo bueno. La muchacha llevó a cabo el procedimiento y, para su sorpresa, el joven la presiguió, la aferró, la hizo dar vuelta y le dio un beso. Al día siguiente, él se presentó en el vertedero con una pistola de agua, ella respondió con otro chorro lanzado a través de los dientes, y así se inició un flirteo que terminó en una cita. La cliente salió de la depresión, hizo nuevas relaciones y finalmente se casó”

O’Hanlon indica en el prefacio de su libro “Raíces Profundas”

“Decidí usar mi tiempo libre para revisar todo el material escrito que en esa época había sobre la obra de Milton Erickson, con quien mantuve contacto durante algún tiempo en 1977. La obra de Erickson ha desconcertado a muchas personas, entre ellas a mí. Cuando terminé de estudiar con él, estaba más confundido que al principio. Aunque había estudiado varios años con Bandler y Grinder, y leído algunos artículos de Erickson, yo no tenía en claro que demostraba ni sobre qué hablaba. Resolví que tenía que comprender y dominar su modo de trabajo”

Posteriormente, cuando se presentó en casa de Erickson para aprender de él, estuvo confundiendo constantemente.

Este libro (raíces profundas) es un estudio descriptivo y muy general de la obra de Erickson (no podría ser de otro modo). Se intentó una vez buscar la línea general de un centenar de casos de Erickson no pudiéndose realizar una conclusión general, puesto que cada caso era único. La obra de Erickson no podrá ser “cogida” en su totalidad puesto que utilizaba cualquier cosa que le hiciese falta para ayudar al paciente.

En otro caso muy “bonito” se narra como Erickson visitó a un prusiano que estaba postrado, no se movía ni hablaba, y era alimentado por medio de sondas. El primer día que le visitó, sentado en silla de ruedas arrastrado por su mujer, comenzó a llamarlo “maldito cerdo nazi” y otras similares. Ese hombre llevaba mucho tiempo inmóvil, no hablaba, y había sido *insultado* de todas las formas posibles, pero Erickson lo hizo evidente. Se encargó de insultarle de la forma más cruel que pudo. Tras esa sarta de insultos, el paciente logró articular un “no”, a lo cual Erickson siguió con lo mismo. El paciente se levantó e intentó salir corriendo de allí. Le indicó a la esposa que al día siguiente, cuando despertara, le dijera que iban a ver al doctor Erickson, a lo cual el paciente respondió corriendo hacia el coche. La esposa lo subió, llevándolo a la consulta. Finalmente el paciente se levantó, y a la mujer le extrañó cuando dijo que apreciaba a Erickson como un hermano.

Existen de todos modos una serie de elementos comunes en toda su terapia (con trance o sin él) que son:

- Utilización
- Terapia individual
- Orientada hacia soluciones.
- Precisa.
- Experiencial.
- Expectativa positiva
- El paciente tiene en sí mismo los recursos.
- Enfoque ateoórico.
- Envolver
- Búsqueda de respuestas (responsiveness)

a) Utilización

En el caso de la mujer con los dientes separados utilizó todo lo que ella le había “ofrecido”:

1. el intento de suicidio: tenía que llevarse un buen recuerdo para cuando se fuese a suicidar.
2. La información que había logrado de ella de que había un posible candidato en su trabajo.
3. Su estatus de médico para impartirle órdenes (comprarse ropa, cambiarse el peinado, etc.), que tal vez no habrían sido aceptadas de otro modo.
4. Lo que es más importante: utilizó lo que ella creía que era un problema para encontrar marido, justamente para encontrar pareja.

En el caso del prusiano utilizó el orgullo que, según Erickson tenían los prusianos en aquella época, le insultó, no dudó en hacer lo que hiciese falta para hacer que se levantara de la silla de ruedas.

Hay cientos de casos en la obra de Erickson sobre la utilización. El propio Jeffrey K. Zeig cuenta que en cierta ocasión, se encontraba muy contento tras su graduación, con una pipa, en el patio de la casa de Erickson.

Se le acercó Erickson, y le dijo:

“yo tengo un amigo que se compró una pipa, pero estaba confundido, porque no sabía... si tenía que apoyar la pipa en el lado derecho de su boca, ...en su lado izquierdo...en el centro...un milímetro a la izquierda de su lado derecho...un milímetro a la derecha de su centro...(…) y estaba muy confundido porque no sabía si tenía que introducir el tabaco con el dedo índice...o con el dedo corazón...o con el dedo anular...o con el dedo meñique...o con el pulgar... (….) y estaba muy confundido porque no sabía si tenía que dejar salir el aire de forma aleatoria...hacia arriba...hacia abajo...en forma de línea...y estaba muy confundido porque no sabía si tenía que coger la pipa con dos dedos, con tres dedos, con cuatro dedos, con la palma de la mano...con la otra mano...y estaba muy confundido porque no sabía como tenía que doblar el codo (etc, etc, etc.) la conversación (monólogo) duró una hora...Zeig dice que no ocurrió nada hasta que en una intersección por carretera tomó la decisión de no volver a fumar.

En otro ejemplo de utilización, llegó a la consulta de Erickson un señor con un movimiento compulsivo en el brazo, en forma de vaivén vertical. Por medio de hipnosis consiguió que lo girara un poco en diagonal. Después hizo que lo moviera en la diagonal contraria, llevándole poco a poco hasta donde quería...y cuando consiguió que hiciera el movimiento horizontal...¡lo llevó a una serrería para que lijara...!

Fuera lo que trajera el paciente, no lo analizaba...LO UTILIZABA. Utilizaba el entorno, utilizaba lo que hiciera falta.

En otro caso, un paciente decía que era Jesucristo. Erickson le dijo que, como era hijo de carpintero y quería ayudar a los demás, podría colaborar en la realización de unas estanterías. Una vez más, no analizó porqué pensaba así el paciente... UTILIZÓ lo que el paciente le entregaba.

Zeig le regaló un pato tallado en madera a Erickson, cuya base era un tronco en bruto y la cabeza era estaba tallada sobre dicho tronco (aparece en algunos vídeos de intervenciones de Erickson – el pato -). Al cogerlo, Erickson miró al pato... miró a Zeig... miró al pato... miró a Zeig... miró al pato...miró a Zeig...miró al pato ... y dijo “es como si estuviera emergiendo”. El pato “estaba emergiendo”, pero Zeig también “estaba emergiendo”. Utilizaba todo lo que se le entregaba. Zeig le había entregado un regalo, y Erickson le devolvió una observación sobre él (Zeig).

Se debe usar, utilizar, porque la naturaleza de los problemas psicológicos se deben a las limitaciones. La persona está convencida de que no puede cambiar ni desarrollarse. La utilización dice que lo que hay ahí es suficientemente bueno. Es lo contrario del problema psicológico. Se busca una solución.

b) Terapia individual

Erickson no aplicaba ninguna terapia según una teoría general. No utilizaba por ejemplo el DSM-IV para diagnosticar. A cada paciente le intentaba averiguar que le convenía. Muchos de estos conceptos están relacionados.

c) Orientada “hacia”.

un señor se encuentra en el peluquero, y mientras le corta el pelo, le dice que va a hacer un viaje...

- ¿y como vas a ir?

En barco...

- ah... es horrible... puede llover, haber marea... ¿y donde irás?

A Roma

- terrible... hay mala gente... mala comida... ¿y que quieres hacer allí?

Ver al papa

- ¿al papa? ¡Pero si es un monigote!

Al volver de viaje, el peluquero le pregunta que tal el viaje, a lo cual contesta que fue fenomenal, y que tras llegar a Italia, todo fue perfecto. Y que dos personas se acercaron a él y le dijeron que se escogía a una persona de entre todas para hablar con el Papa, y era él. Y cuando se puso a hablar con él, este le dijo

¿quién te ha hecho este horrible corte de pelo?

a) Precisión. Comunicación para conseguir efecto.

Erickson utilizaba la precisión como un cirujano: todo en Erickson era preciso. Posiblemente ha sido el mejor comunicador que ha existido. Un artículo, un tono, un movimiento, todo estaba perfectamente preparado... ¿cuál es el efecto de ver que una persona te presta tantísima atención? Una GRAN SENSACIÓN de que TE AMA.

También existían, evidentemente, movimientos superfluos. Pero eran los menos.

Y para conseguir efecto, muchas veces hay que saber como comunicar, y comunicar de forma indirecta. Yo puedo decirte que levantes la mano (y la levantarás o no), pero no que te rías. Para afectar a TUS EMOCIONES tengo que ser INDIRECTO. Para afectar a tus emociones y tu percepción tengo que ser INDIRECTO. Si te digo que te rías, posiblemente no tendrás ganas de reírte. Si te cuento un chiste (SOY INDIRECTO), posiblemente te reirás.

Aunque se definiese como ateórico...¿no es cierto que esto es toda una teoría? Sospecho que en el fondo, la idea era que los demás creasen las teorías. Pero el hecho de indicar que "cuanto más resistente sea una persona a la hipnosis, más indirecto hay que ser" es en sí una teoría. Es bastante difícil que, al 100 % de los individuos a los que intente hipnotizar, lo consiga indicándoles "cierra los ojos, y empieza a sentir...", en cambio es mucho más probable que casi ese 100% esté atento cuando les diga "esto es como una historia que me ocurrió...". Es por ello que la hipnosis (mal denominada) Ericksoniana tiene tanto efecto. A cada uno le aplica la "hipnosis que le va".

He indicado "mal denominada" porque, si el propio creador no quiso que se le encasillara...¿porqué se encasilla su forma de hacer hipnoterapia?

b) Usar el drama (tratamiento experiencial)

Dar experiencias a la gente. Hipnosis, historias, rompecabezas, trabajo, juegos, etc. Cosas muy pequeñas las expresaba como experiencias.

En cierta ocasión, para demostrar la “excepción a la regla”, salió al patio y dijo: ¿observas los árboles? todos están inclinados hacia la misma dirección... pero curiosamente *hay un árbol en la dirección contraria.*

Según Zeig, Milton H. Erickson estaba 1 hora en terapia creando experiencias. Este indica que se conforma *con crear una experiencia* en cada una de sus terapias.

Hay 2 ejemplos más prácticos para demostrar el punto de vista que decirlo

El dibujo de las ondas: en lugar de demostrar a una pareja que cada uno tiene un punto de vista opuesto, pero no tiene porqué ser equivocado, saca un gráfico que, dependiendo del lado que se ve, significa una cosa. Uno ve picos donde otro ve valles. Es mejor dar una experiencia que una explicación.

En otro caso, le preguntó a Zeig qué creía que significaba una hoja que tenía tres líneas, una horizontal, una vertical y otra oblicua. Tras darle muchas vueltas, Erickson le miró, movió la cabeza en vertical, en horizontal, y en oblicuo.

LOS PACIENTES VAN A TERAPIA, NO PARA OBTENER INFORMACIÓN, SINO EXPERIENCIAS.

c) **Expectativa positiva. Por supuesto que puedes.**

Sería el "efecto pigmalión".

Se hizo una experiencia, en la cual se le dijo a un graduado que daría un centavo a un alumno, y un dólar a otro alumno. Previamente, el profesor le dijo a uno de los dos alumnos: te van a dar un centavo. Y al otro: te van a dar un dólar. A la mayoría de los que se les dijo que se llevarían el dólar (o sea, que tenían la expectativa positiva), se lo llevaron.

Jaime Escalante tenía dos alumnos de nombre Johnny. Uno de ellos era brillante y obtenía muy buenas calificaciones. El otro era bastante regular. El estudiante aplicado era de buen trato, colaboraba con los profesores, trabajaba duro, era popular entre sus compañeros, etc. El otro Johnny era hosco, malhumorado, poco colaborador, disociador y, en general, no muy popular.

Una noche, durante una reunión de profesores y padres, una madre emocionada se acercó a Escalante y le preguntó: ¿como le va a mi Johnny? Escalante supuso que la madre del Johnny mediocre no le haría esa pregunta, así que empezó a describir en términos muy entusiastas al Johnny aplicado: le dijo que era muy buen estudiante, popular entre sus compañeros, colaborador y muy dedicado; le comentó que sin duda, llegaría lejos en la vida. A la mañana siguiente, Johnny - el desaplicado - se acercó a Escalante y le dijo: "le agradezco mucho lo que le contó a mi mamá sobre mi, y quiero que sepa que voy a trabajar muy duro para que lo que usted afirmó se haga realidad"

Al final de ese periodo académico, este Johnny había mejorado un poco sus calificaciones y al finalizar el año escolar estuvo en la lista de estudiantes meritorios.

En una ocasión un profesor entregó una carta en una clase que habían dos "Johnny"

En un estudio clásico realizado en una escuela pública, Rosenthal y Jacobson aplicaron un test de inteligencia a todos sus alumnos; posteriormente dieron a los profesores los nombres de los niños que, según las pruebas realizadas, mostrarían un desarrollo intelectual destacado durante el curso (en realidad dieron el nombre de un 20% de los niños escogidos al azar. Ocho meses más tarde volvieron a medir el cociente intelectual de todos los alumnos y comprobaron que los niños que habían nombrado aleatoriamente (el 20%) habían conseguido un mayor desarrollo intelectual y eran además calificados por sus profesores como más curiosos, más felices y mejor adaptados.

Si un profesor o profesora espera buenos resultados de sus alumnos el rendimiento se aproxima mucho a su capacidad intelectual, pero si lo que espera son malos resultados, el rendimiento de sus alumnos se corresponde poco con la capacidad intelectual que poseen (Stead, 1978).

d) Sacar los recursos propios internos

El paciente tiene que experimentar que los tiene. La información por si sola no funciona, funcionamos emocionalmente.

Es como el caso de Hay Haley sobre el prusiano comentado anteriormente.

Erickson indicaba "yo solo creo la atmósfera, el clima... el resto lo pone el paciente".

e) Enfoque ateórico

Erickson no se aferró a ninguna teoría, ninguna norma general. Hacía una teoría propia para cada paciente. Todas las escuelas (Freudiana, Adleriana, Conductista, Constructivista, Gestalt, etc.) suelen buscar una teoría que aplicar a todos los pacientes. Erickson buscaba lo que funcionaba en cada paciente.

f) Envolver

Se trata de dar como un regalo, de envolver. El paciente, muchas veces esconde el problema tras un síntoma, una metáfora, una historia paralela, etc. Lo que hacía Erickson era lo mismo, devolver en forma de regalo: metáfora, historia, etc. Correspondía al regalo del paciente con un regalo de él mismo.

De este modo, también desarrollo algo muy importante. La mayoría de nosotros sabemos hablar metafóricamente de forma inconsciente. Erickson aprendió a hablar de esa forma, y a devolver al paciente, si le hablaba con metáforas, una respuesta metafórica.

Esto lo desarrolló Erickson al principio de su carrera profesional, trabajando en un psiquiátrico. Tenía un esquizofrenico catatónico. Al principio se sentaba junto a él y no hacía nada. Pero de vez en cuando, el catatónico soltaba una sarta de "ensalada de palabras" ininteligibles. Erickson se hizo con una serie de transcripciones de lo que decía en esas conversaciones, y pudo comprender que había varias conversaciones mezcladas, como a varios niveles. De este modo, Erickson comenzó a comunicarse con el paciente hasta que se le pudo dar el alta.

g) Responsividad

La hipnosis es una forma de llamar la atención. En el taller que Zeig hizo en Madrid en el instituto Erickson, dijo que era como llamar a una puerta. Llamar a la puerta y llamar la atención, es la metáfora de la hipnosis. De hecho, Jeff dijo en inglés: la hipnosis es esto: (y golpeó la mesa como si llamase a una puerta), casi nadie entendió nada, pero insistió...hasta que captamos la idea. La hipnosis es una llamada, un cambio en la atención...

h) Orientación hacia una meta.

Toda terapia tiene que tener una orientación hacia un lugar. Es la forma de ser breve.

HIPNÓSIS ERICKSONIANA

"El método ericksoniano no es teórico; no tiene bases teóricas. No está fundamentado en una teoría de la personalidad explícita, ni existe una teoría explícita de la intervención.

La terapia ericksoniana es un enfoque muy práctico, orientado hacia el futuro, hacia las metas: ¿cómo ayudar al paciente a que se mueva desde el punto A hasta el punto B, en el que está su meta? Y consiste en la tecnología de utilizar la comunicación inductiva, por la que el terapeuta dirá una cosa y sin embargo significará otras muchas.

Al estudiar la terapia de Erickson aprendemos un enfoque sistémico nuevo; pero también aprendemos un método que pretende mejorar la comunicación, sin que importe la orientación terapéutica particular del terapeuta.“

Jeffrey K. Zeig

Según Jeff Zeig, el proceso de la hipnoterapia ericksoniana tiene también los siguientes pasos:

1. Diagnóstico del problema: establecer rapport; obtener confianza y elicitar motivación. Redefinir el problema. Orientarse para utilizar el estilo y problema del paciente. Establecer una meta potencial.
2. Tarea consciente para acceder un set de correspondencia y diagnosticar la correspondencia del paciente.
3. Orientar hacia el trance: el trance es inminente.
4. Absorberse en un recuerdo: establecer la base para la regresión .
5. Promover la confusión: para romper el set consciente.
6. Sembrar pasos futuros: en la inducción y a todo lo largo de la terapia.
7. Ratificar cambios.
8. Manejar la resistencia.
9. Continuar elicitando, desarrollando y demostrando correspondencia, especialmente a través de claves mínimas.
10. Establecer una zona neutral: disociación
11. Recursos, especialmente fenómenos hipnóticos.
 - a) elicitar experiencias y recursos referenciales
 - b) Desarrollar.
 - c) Extender.
 - d) Adherir al problema
12. Terapia: intervención principal; Desarrollar el cambio en pequeños pasos estratégicos.
13. Instrucciones de proceso: cómo y cuando usar la intervención principal y los recursos desarrollados.
14. Asegurar: reafirmar cualquier cambio, tanto intrapsíquico como interpersonal.
15. Proveer in insight. El insight es el postre, no el plato principal.
16. Manejar algún tema residual.
17. Concluir:
 - a) construcción del ego.
 - b) Probar la terapia.
 1. Simbólicamente
 2. Demostrar el cambio en el consultorio.

Patrones hipnóticos. Comunicación hipnótica.

1. el yes – set

Se trata de conseguir el SI constante del sujeto. En hipnosis es muy importante para conseguir estados de receptividad, pero en toda comunicación es importante también que no hayan negativas o bloqueos.

De hecho, es muy posible que nuestro gesto para hacer “sí” inclinando la cabeza y nuestro gesto para decir “no” girandola lateralmente, provengan de lo más tierno de nuestras infancias. De este modo, cuando un bebé ya ha comido suficiente, suele apartar la cara, y si se insiste, girará la cara hacia el otro lado. E igualmente cuando algo le interesa, se inclinará hacia ello. Uno de los patrones no verbales para expresar interés es justamente ese, acercarse.

Lo que se trataría es, de lograr respuestas sí, desde cuestiones obvias, hasta cuestiones no tan obvias. Esto lo sabe hacer de forma inconsciente muchos comerciales.

- entonces, le gusta su coche, ¿es así?
- Si.
- ¿y que es lo que más le gustó de su coche?
- Que era seguro y no muy caro.
- Entonces a usted le gustan los coches seguros y cómodos, ¿es así?
- Si.
- (etc.)

En el caso de que conteste que no, podemos cambiar a otro si preguntando ¿ha dicho que no?

2. El poder del vínculo

Yo puedo indicar: estás sentado. Notas tu peso. Te relajas. Te sientes bien. Piensas en tu comodidad.

La falta de conexión lógica entre las frases, hace que el consciente se cuestione lo que estamos diciendo. Y es difícil que así llegue el mensaje.

Puedo decir en cambio:

estás sentado **y** puedes notar tu peso... y te relajas y te sientes bien... y piensas en tu comodidad.

La sutil conexión del “y” hace que parezca lógico lo que se está indicando.

3. Un vínculo más fuerte: IMPLICACIÓN CAUSAL

Son aquellos un poco más “fuertes” y “arriesgados” que el anterior. Si indico “y...y...” hay pocas posibilidades de que el consciente intervenga, porque es un vínculo suave. Pero los vínculos de implicación causal son más intensos en el vínculo, lo que podría hacer que el consciente interviniese, saliendo el sujeto del trance.

Como norma general, debería seguirse un orden de menos “intensa” la unión, a “más intensa”.

De este tipo son “desde que, mientras, antes, durante, después, etc.”.

“Mientras oyes el sonido de mi voz, puedes sentir que tu cuerpo se va relajando más y más...”

4. Vínculo CAUSA – EFECTO

Serían del tipo “hace que, causa, fuerza, provoca, etc.”

En la línea de lo indicado anteriormente, este es el más “intenso” de los tres.

“... y el hecho de que cierres los ojos hace que te sientas más y más relajado...”

5. POSTULADOS CONVERSACIONALES

Es una afirmación que provoca una respuesta como si se hubiese realizado una pregunta.

Me pregunto si puedes decirme lo que quieres.

Tengo curiosidad or saber si puedes relajarte.

Estoy preguntándome si puedes cerrar los ojos y entrar en trance.

Estoy preguntándome sobre si puedes o no aprender lo que es la hipnosis.

6. ORDENES INCORPORADAS

Una orden incluida en un modo de conversación en el que existe una doble comunicación. Un mensaje al subconsciente es lingüístico; otro mensaje es comunicado de forma no lingüística mediante marcados analógicos (marcando las frases o palabras con movimientos, tonos, giros de la cabeza, diferentes lugares de origen de la voz, etc.).

La afirmación se convierte en una comunicación a varios niveles y la utilización de los marcajes analógicos proporciona a las órdenes un mayor valor de señalizador.

“Mientras piensas sobre lo que acabo de decir, es posible que puedas sentir curiosidad sobre tu capacidad de aprender y divertirte haciéndolo”

7. CITAS

Ofrecen la oportunidad de realizar una afirmación a una persona atribuyéndosela a otra.

“... y entonces el hipnotizador dijo al sujeto... RELAJATE Y SIENTETE BIEN... y poco a poco, te vas a sentir mejor...”

8. PREGUNTAS INCORPORADAS

Aunque se hace una pregunta, lo que se pretende es obtener una respuesta.

Ejemplos diarios: ¿Tienes fuego? ¿Tienes hora? ¿sabes que día es hoy?

Ejemplos aplicables a hipnosis: ¿podrías decirme lo que te ocurre? ¿puedo ayudarte a que te sientas mejor?

9. Cambio de modalidades

Conviene averiguar, antes de hipnotizar a una persona, cual es su modalidad dominante. La modalidad dominante sería aquel sentido al cual la persona hace mayor referencia, y sobre el cual suele construir sus pensamientos.

Según los sentidos, tendríamos

Vista → Visual

Oído → Auditivo

Tacto → Cinestésico (kinestésico).

Gusto → Cinestésico (kinestésico).

Olfato → Cinestésico (kinestésico).

La mayoría de la gente suele ser visual, puesto que es el sentido al que se le suele dar mayor importancia.

Nadie es un cien por cien auditivo, visual o cinestésico, pero suele haber predominancia de uno de ellos.

La forma de averiguar el sentido dominante de una persona es:

- a) Verificar los PREDICADOS que utiliza en sus frases. Por ejemplo, un visual dirá predicados como “claro, visible, nítido,...”. Un sujeto auditivo dirá “me suena, buen tono, etc.). Un sujeto cinestésico dirá predicados del tipo “xxxxx”.
- b) Verificar los accesos visuales. Los sujetos visuales suelen acceder a puntos oculares altos (miran hacia arriba cuando recuerdan o imaginan), los auditivos miran en la línea del centro (derecha o izquierda en función de si es recuerdo o construcción imaginaria) y abajo si es cinestésico (una dirección si está conversando consigo mismo – otra modalidad – y otra dirección si es cinestésico).
- c) Hacer alguna pequeña prueba.

Por ejemplo,

En primer lugar: se le puede decir que abra los dedos índice y medio. Entonces, se le indica que imagine con total nitidez y claridad un línea que une los dos dedos, que prácticamente la esté viendo. Se insiste con esta sugestión, y después se le indica que cierre los dedos. Posteriormente se le pregunta si le ha costado cerrarlos. Si indica que le costó cerrarlos, será visual (habrá que comparar también las otras respuestas).

En segundo lugar: se le indica que abra los dedos índice y medio, y que los cierre, pero que al hacerlo oiga un sonido muy fuerte en su cabeza, como el de una caja fuerte o una puerta metálica de gran peso. Una vez cerrados los dedos, se le indica que los abra. Se le pregunta si le costó abrirlos.

En tercer lugar, se le indica que abra los mismos dedos, y que se imagine como se le está poniendo en cada uno de ellos una cola fresca, pegajosa, y que sienta sobre la piel de sus dedos como se le untan de este producto. Una vez hecha la sugestión, se le indica que cierre los dedos. Pasados unos segundos se le indica que los abra.

Con las tres respuestas, habrá que ver cual ha sido más vívida para él, y con ello, tendremos una pista más.

Otra forma de averiguarlo sería indicarle la última experiencia agradable que quiera contar, y que evoque los recuerdos principales. Normalmente responderá con los accesos visuales indicados, los predicados indicados, y además recordará principalmente imágenes, sonidos o sensaciones.

Una vez averiguada la modalidad del sujeto, es muy importante que conforme se habla con él se vaya cambiando utilizando diferentes, haciendo transiciones desde la que es propiamente la más predominante, hacia las menos predominantes. Esto en sí mismo tendrá el efecto de producir un estado alterado del recuerdo, que puede llegar a producir amnesia. Por ejemplo un sujeto que sea predominantemente visual, después auditivo y después cinestésico habría que comenzar haciendo sugestiones sobre imágenes, ir intercalando poco a poco sugestiones auditivas, y haciendo transiciones hasta que la experiencia tenga más componentes cinestésicas.

Cuando lo que se pretende es evocar recuerdos, es interesante hacer alusiones a olores. Parece ser que es uno de los sentidos más primarios que poseemos, y uno de los primeros vínculos maternos. ¿Quién puede olvidar el olor de su hogar materno, o el de su madre?

10. Ir de lo exterior a lo interior

Una de las ideas principales para conseguir el trance es ir de lo ambiental, lo exterior, a lo interior, la imaginación. También en este caso conviene ir realizando estas transiciones de forma gradual.

Evidentemente, para salir del trance habrá que seguir siempre el orden inverso. En el caso de las modalidades V-A-K y en el caso que nos ocupa, de lo interior hacia lo exterior.

11. formas de detectar el trance

GUIAS PARA EL USO DE LAS SUGESTIONES DIRECTAS E INDIRECTAS

1. Estilo atribucional del sujeto.
2. Estilo cognitivo del sujeto.
3. Estilo del hipnotizador
4. El papel que el sujeto quiere que tenga el hipnotizador.
5. Pacientes temerosos / aprehensivos
6. Situaciones de crisis (i.e., abreación).
7. El grado de resistencia prevista o encontrada.
8. Para mantener la influencia en la relación (terapéutica).

HEREHERE

HEREHERE

Comunicación en niveles múltiples

Bateson: reporte / orden

Berne: nivel psicológico / nivel social

Chomsky: Estructura superficial / estructura profunda

Walzlawich: Indicativo / Requisitivo

Indicativo

1. ---

Requisitivo

1. a) ¡Entra en trance!

b) ¡observa claves mínimas!

c) ¡Responde!

e) ¡Responde a mi conducta no verbal!

2. Voy a recordarle algo que
ocurrió hace mucho tiempo

2. ¡Recuerda!

3. Cuando por primera vez

aprendiste a escribir las letras del alfabeto, era una tarea
terriblemente difícil

3. a) ¡La hipnósis es sencilla!

b) ¡puede ser una segunda naturaleza!

4. ¿colocabas el punto en la t y 4. Aa) ¡Permanece confundido!

ponías la raya en la i?

b) ¡responde literalmente!

5. ¿cuántas protuberancias tiene la n y la m?

5. Aa) Permanece confundido!
b) ¡La secuencia de eventos puede ser inesperada
c) ¡concentrate en un recuerdo!

6. Gradualmente formaste imágenes mentales que se ubicaron permanentemente en billones de neuronas inutilizadas de tu cerebro.

a) ¡el aprendizaje puede ser lento!
b) ¡Visualiza!
c) ¡Este aprendizaje hipnótico perdurará

7. y en tanto he estado hablando contigo tu presión sanguínea ha cambiado, tu pulso ha cambiado, etc.

7. Aa) ¡Estás respondiendo!
b) ¡estás respondiendo correctamente!

x. Experiencia actual con transiciones hasta estados no verificables

Una forma de comprender el mecanismo de la hipnosis (y no las recetas típicas que hay que seguir), sería por entender que habría que comenzar por la experiencia actual de la persona, amplificar cosas que son de su experiencia actual, e ir haciendo transiciones hacia donde queremos.

Es importante evitar decir cosas que impliquen fracaso. Hay que decir "tu brazo puede...", **posibilidad**, en la que no ocurre nada si no ocurre porque no se puede fracasar.

De ellas, son típicas de Erickson las preguntas "¿no te das cuenta de que no puedes levantar el brazo?"

- Si respondo que sí...¿es que si me doy cuenta de que no puedo levantar el brazo? ¿o es que no me doy cuenta de que si puedo levantar el brazo?
- Si respondo que no...¿es que no me doy cuenta de que no puedo levantar el brazo? ¿o es que si me doy cuenta de que no puedo levantar el brazo?

O por ejemplo, indicar: cierra los ojos y ábrelos lentamente. Si los abro rápido, me estoy resistiendo (una pista), si los abro lento, también es una pista (estoy haciendo caso). La inducción es en sí un diagnóstico de cómo va a ser el sujeto.

Es por todo ello que, cuando algo se pueda verificar (tu brazo puede levantarse...), habrá que indicar posibilidad.

Si no se puede verificar, se puede indicar causación (**hace que...** te sientas más cómodo) porque no podrá concluir que ha fracasado. ¿cómo puedo verificar que *no me siento más cómodo* que cuando he comenzado a hablar? Si el sujeto actúa bien ante la posibilidad se puede ir introduciendo causalidad.

Por ejemplo, para lograr la levitación de un brazo, hay que tener en cuenta que *Inspirar profundamente* produce la sensación de levitación de las manos. Podemos utilizar una experiencia verificable, para ir introduciendo poco a poco la posibilidad de levantamiento de la mano (no verificable).

Del mismo modo, mirar algo muy fijamente produce cansancio en los ojos, por lo cual se puede pedir que los cierren, porque cada vez estarán más cansados. Lo mismo ocurre cuando se mira por encima de los ojos, o sobre el enfoque o cambios de foco de visión (todos ellos normales).

Un buen modo para comenzar una inducción, sería indicar que abriese mucho los ojos, que estuviese muy atento... ello producirá irremediablemente cansancio, y la posibilidad de cerrarlos, o que apetezca cerrarlos.

En cierta ocasión, para lograr una inducción en una persona "resistente", le indiqué que abriese mucho los ojos. Cuando comenzaron a cansarse, le indiqué que cada vez tenía más sensación de pesadez...y que poco a poco... cerraría los párpados. Parpadeó un par de veces y no cerró los ojos. Ello me dio a entender que *no quería cerrar los ojos*, así que seguí sin indicarle directamente que cerrase los ojos.

¿te molesta un poco que conecte la radio? : un error simple, provocó una respuesta interesante. La pregunta inicial que quería formular era "¿te molesta que conecte la radio un poco?". Cambiando el orden, salió la frase anterior, en la cual, conteste lo que conteste la otra persona, me permite conectar la radio. La pregunta es sobre el tiempo. Si contesto que sí, si que me molesta un poco, por lo cual no pasa nada. Si contesta que no, no me molesta. Es una pregunta "trampa"

Resumen de "jugadas hipnóticas".

¿Es la hipnosis una herramienta únicamente para sanitarios y profesionales de la salud?

Tenía Jesucristo un título para curar?
Milton Erickson un título en hipnoterapia ericksoniana?

HEREHERE

Como se vuelve una persona hipnotista y quien tiene reputación para ello? Todos pueden hipnotizar, porque el talento para la hipnosis reside en la persona que está siendo hipnotizada. El más practicado hipnotista de todos los tiempos fue un anunciador de radio profesional que gravó la Harvard Group Scale de Susceptibilidad hipnótica, que ha sido usada en laboratorios y clínicas por todos el mundo desde 1962. Sin embargo, esta persona no tenía especial entrenamiento en hipnosis, y él no hipnotizó personalmente a nadie en su vida. Todo lo que requirió fue que poseyera una voz agradable y la habilidad para leer un texto con expresión.

Con respecto a la hipnosis clínica, es más importante que el practicante esté cualificado para tratar el problema sin el uso de la hipnosis. Un profesional que tiene el entrenamiento apropiado para tratar un desorden particular está en la mejor posición para decidir, con el paciente, si la hipnosis es el enfoque más apropiado y prometedor.

Hay muchas organizaciones que pretenden "certificar" a los hipnotistas, y muchos individuos se anuncian como "hipnoterapistas" en las páginas amarillas, como mínimo, la credencial más importante es un diploma de una universidad acreditada y una licenciatura como médico, dentista, psicólogo clínico, clínico social trabajo, etc. La hipnosis no es una profesión. Es más bien una técnica que los profesionales utilizan como apropiada.

Mientras que cualquiera puede ser un hipnotista, HEREHERE

While anyone can be a hypnotist, it takes a great deal of skill and training to use hypnosis appropriately and effectively in clinical practice. Many professional schools offer courses in clinical applications of hypnosis, but many, if not most, professionals receive hypnosis training in postgraduate continuing education. In the United States, two societies offer specialized training in hypnosis to professionals with appropriate credentials: the Society for Clinical and

Experimental Hypnosis (SCEH) and the American Society for Clinical Hypnosis (ASCH). Neither organization certifies professional hypnotists.

Many other countries have national organizations that are affiliated with the International Society of Hypnosis. Outside the United States, among the most active societies are the Australian Society of Hypnosis and the British Society for Experimental and Clinical Hypnosis. If you are considering hypnosis as a treatment for a problem, you should first obtain a referral from your health care professional. The SCEH or ASCH may be able to help you to locate members in your region who may be able to provide a consultation.

Hipnosis.org:

[Excerpted from Dr Knight's forthcoming ebook
"Easily Hypnotize Anyone"]

"Should the practice of hypnotherapy be restricted to doctors?"

Definitely not.

Physicians cannot even agree among themselves about hypnotherapy.

There has been an ongoing feud within medical circles since the beginnings with [Dr] Mesmer.

In the early years of the last century, surgeons were jeered at, even struck off their registers, for daring to reveal they had operated hundreds of times on patients with only hypnosis as an anesthetic.

Hypnosis in psychotherapy fared no better. When Dr Ambroise Liebeault began to practice hypnotherapy in 1860 he was ridiculed by his colleagues - despite the cures his patient enjoyed.

Today hypnosis is widely used by all kinds of medical personnel. In the 1950s both the British and the American Medical Associations endorsed hypnotherapy.

However, a widespread belief among many physicians, dentists and PhD psychologists, is that the use of hypnosis should be restricted to themselves.

They accuse outsiders of not having adequate understanding, training or ethical standards to responsibly employ hypnosis, especially in psychotherapy.

Typical of this view is the following accusation:

"Stage hypnotists and other lay people...have trifled with hypnosis for a long time, mainly for sensational display. Many of them fancy themselves to be hypnotherapists and advertise themselves as such. Physicians and psychologists across the country have warned that the irresponsible practices of these lay people endanger the public interest, and attempts have been made to outlaw them" (Brown & Fromm, 1986, p.147).

Brown and Fromm are right to be concerned about irresponsible practices but wrong to imply that only physicians and psychologists behave in the public interest.

Integrity is not something that is conferred along with a medical or psychological degree.

If it were, 7% of psychiatrists and 12% of psychologists would not have had sex with their patients nor abused them in other ways such as enmeshing them in cults.

As for abuse specifically involving hypnosis perhaps the most startling is *murder*. By a doctor.

It is ironic that the case is cited by psychologists who want to restrict the use of hypnosis to professionals:

"Some years ago, a physician/hypnotherapist who was having an extra-marital affair with a woman whom he wanted to marry hypnotized his wife and suggested to her that she was developing a headache. When the headache would become very severe, he told her, she would swallow all the pills in the bottle he had put in her lap. They would make her fall asleep, so she would not feel the pain any longer. After a while she reached for the pills and took them all. It was a lethal dose." (Brown and Fromm, 1986, p.146).

Another example of physician misuse of hypnosis is cited by a lawyer/psychologist who first says, "While the evidence appears overwhelming that hypnosis *per se* is a safe procedure that carries little risk to a subject, no such claim is made here with regard to the effect of ill-advised suggestions that have been made to subjects. Usually such suggestions are made by either lay hypnotherapists or persons with no psychological training, practicing outside the

limits of their professional competence" (Udolf, 1981, p.276).

Udolf then condemns two such "foolish" and "idiotic" suggestions by lay hypnotists.

However, he does not condemn an equally stupid suggestion made by a doctor:

"...an obstetrician, angered at a patient for not complying with his suggestions for weight reduction, [told] her that if she did not stick to her diet should kill her pet dog. While this suggestion may have been given by the physician with the intent of 'motivating' the patient, it probably resulted from his own unrecognized countertransference feelings in response to this ego-bruising therapeutic failure. In any event, it was followed by the patient's actually killing the dog and her subsequent hospitalization with a diagnosis of paranoid schizophrenia."

Even if the number of professional abusers is very small, it is still absurd for physicians and psychologists to imply that their training or ethics makes most of them immune to temptations of the flesh, incompetence, and self-delusion.

Doctors and psychologists are as frail as the rest of us.

The supposed higher ethics of the professionals is unmasked by their willingness to lie.

Many psychologists who shy away from the term 'hypnosis' nevertheless employ techniques (such as progressive relaxation coupled with visualization) that are virtually identical to hypnosis.

Such professionals apparently have no ethical qualms about misrepresenting what they do:

"A certain number of subjects will be found who could benefit from hypnotic treatment but who fear being put into a trance and resist all attempts at reassurance. Such a subject can be hypnotized without ever using the words 'hypnosis' or 'sleep' [sic] by simply referring to what you are trying to attain as a 'deep state of relaxation'". (Udolf, 1981, p.63).

Other restrictors are proud to openly admit, "We even lie to patients, and we believe that is OK too as

long as it is done for the purpose of helping them"
(Citrenbaum, et al, 1985, p.14).

Given the controversial nature of psychotherapeutic practice and the contradictions of its various theories, how can this minority of practitioners have the gall to insist that they are the only ones who know how to use hypnosis?

Especially when some research suggests that two out of three trainee psychologists will be taught by a therapist who is himself either ineffective or harmful? (Cole, 1982).

Condescension is rife among restrictors. For example, they assert that only a doctor or a psychologist would realize the futility of using hypnosis to help an intoxicated person give up drinking (Getzlaf and Cross, 1988).

The spreading of fear of hypnosis by some medical people is a gross disservice to the public. How many thousands of persons have consequently steered away from the opportunity to harness this natural tool for relaxation, self-control, problem-solving and creative development?

The restrictors claim that hypnosis can be dangerous -- but not if it's in their hands.

This preposterous notion is belied by their own guidelines on how to reduce risks.

Because it is not hypnosis itself but the unique interaction of the subject, hypnotist and environment which yields the occasional unwanted effect, the guidelines are quite properly concerned with these factors.

The most important of which is the character of the hypnotist.

"Significant hypnotist risk factors are personal and professional.

Personal risk factors are:

- " personality dynamics,
- " verbal and non-verbal behaviours and
- " style and sexual factors.

Professional risk factors are errors or deficiencies in:

- " history taking,
- " screening,

- " informed consent,
- " observation,
- " diagnosis,

[and] unclear, ambiguous or confusing:

- " suggestion,
- " time and timing,
- " word and imagery choice,
- " interventions or lack of them,
- " debriefing,
- " de-hypnosis and follow-up." (MacHovec, 1988, p.63).

[emphases added].

There is nothing intrinsic to being a doctor or a psychologist that automatically eliminates the hypnotist risks listed by MacHovec.

On the contrary, the would-be restrictors themselves say that **being a medically trained person may in itself pose a risk!** The hypnotized client can be harmed by the professional's habitual, non-hypnotic, ways of making suggestions or asking questions (Brown and Fromm, 1988).

All the professional factors can be learned and indeed, are often taught by the 'lay' hypnotists to medical and psychological practitioners.

The battle for restriction of who can use hypnosis is really about power.

Physicians want as much as they can grab.

To add hypnosis to their monopoly has nothing to do with protecting the public, but everything to do with aggrandizing physicians.

Psychologists, eager to garner a little prestige by cloaking themselves in medical rhetoric, are being used by doctors.

Doctors know disease, not health. Yet they attempt to medicalise almost everything (e.g. childbirth).

Unlike psychologists they cannot make even a pretense to expertise with the problems in living (shyness, low self-esteem, phobias, bad habits, sexual and other relationship difficulties, etc.) because these are rarely medically based.

But the restrictors are correct in suggesting

"Ideally, associations of hypnotists would protect the public from inappropriate use of hypnosis and from claims that it will cure the incurable" (Getzlaf and Cross, 1988, p.265).

"Lay" hypnotists are well advised to require clients to have a thorough medical check-up. This protects both hypnotist and client.

If, for example, your doctor tells you that your headaches are caused by a tumour, the responsibility for choice of treatment -- hypnotherapy and/or surgery -- rests where it should: on you as an informed client.

References

Brown, Daniel P., Fromm, Erika (1986). *Hypnotherapy and Hypnoanalysis*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.

Cole, David R. (1982). *Helping: Origins and Development of the Major Psychotherapies*. Toronto: Butterworths.

Citrenbaum, Charles M., King, Mark E., Cohen, William I. (1985). *Modern Clinical Hypnosis for Habit Control*. New York: Norton.

Getzlaf, Shelly B., and Cross, Herbert J. (1988). Hypnotists Associations: A Consumer's Confusion, *The International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis*, XXXVI, 262-274.

MacHovec, Frank (1988). Hypnosis Complications, Risk Factors, and Prevention, *American Journal of Clinical Hypnosis*, 31, 40-49.

Udolf, Roy (1981). *Handbook of Hypnosis for Professionals*. New York: Van Nostrand Reinhold.

Copyright © 1995-2001 Bryan M. Knight, MSW, Ph.D.

En España, no se encuentra regulada la formación en hipnosis. Por ejemplo, en psicología, sólo se hacen referencias a las escuelas, o se nombran autores, pero no se indica cómo no se hacen prácticas. Siendo como es una herramienta más para trabajar, debería de incorporarse no sólo a la formación del psicólogo, psiquiatra, médico, odontólogo, etc... sino que además debería estar integrado en la propia seguridad social. En otros países, se están tomando mucho más en serio la hipnosis.

Lo mismo ocurre con el psicoanálisis, estigmatizado por la profesión, pero que todos los psicólogos realizan de una u otra forma.

Pero... ¿son solo los psicólogos, médicos, sanitarios, etc. los que pueden utilizar la hipnosis? Mi versión es que NO, porque:

- un comunicador utiliza, consciente o inconscientemente la hipnosis, para conseguir algo de un auditorio. Sólo hay que ver a telepredicadores como Benny Hinn, y similares, que lo que están haciendo en realidad es una hipnosis de masas. Otro

ejemplo clave son los políticos, y de entre ellos, destaca Hitler, quien utilizaba métodos hipnóticos para sus intervenciones.

- Una madre, cuando “da un besito” a una herida de su hijo, para que deje de dolerle, y de hecho lo hace (dejar de dolerle), está sugestionando a su hijo.
- Un buen vendedor (de los de calle), cada vez que maneja las resistencias del cliente, cada vez que consigue espejar al cliente, cada vez que consigue un buen rapport con él, está utilizando, lo sepa o no, elementos hipnóticos.
- Una pareja de enamorados utilizan constantemente elementos hipnóticos. El tiempo vuela cuando están juntos. Tienen regresiones a momentos en que están juntos. Cuando se miran están como “en trance”. Cualquier detalle es detectado. El rapport es casi infinito.
- Aquí.
- ¿es ética la hipnosis?

Hipnosis para padres, profesores, políticos, parejas, ...

Más allá de la hipnosis: lavado de cerebro.

rapport

MATERIAL EN BRUTO PARA ORDENAR.

HIPNOCHAT

Rafael dice: Cuando quieras vencer tu manía a autolimitarte... llegarás tan lejos como te apetezca...¡QUITATE LOS GRILLETES!

Sujeto dice: tu crees q me autolimito?, es q antes me comia el mundo...y me di cuenta q tampoco se puede ir asi por la vida sabes?...como q la ignorancia te hace prepotente y ahora veo todas mis debilidades...pero bueno tendre q llegar al punto medio, he ido d eun polo al otro!

Rafael dice: "el camino del exceso lleva al palacio de la sabiduría" WILLIAM BLAKE.

Sujeto dice: ayy tu y tus excesos!!

Rafael dice: ¿no te ha ocurrido que lo mejor que te ha pasado en la vida... ni lo habías pensado?

Sujeto dice: pues no se bien a que te refieres, me has dejado descoloca!

Rafael dice: ¿todo lo bueno que te ha pasado lo tenías planificado?

Rafael dice: eeeeeeeeeoooooooooooo

Sujeto dice: no que va, no lo tenia todo planificado

Sujeto dice: sorry, es q esta mi hermano en icq

Rafael dice: okis...

Sujeto dice: hello!

Rafael dice: hellotravez...

Rafael dice: ¿entonces no lo tenías planificado?

Sujeto dice: no

Sujeto dice: sucedio sin mas

Rafael dice: ¿y porqué quieres ahora tenerlo TODO planificado?

Rafael dice: .. y porqué no dejas que suceda sin más

Sujeto dice: ya lo se, el control me gusta mucho, eso de dejarme llevar lo llevo mal...

Rafael dice: Pero... ¿no me has dicho que lo mejor sucedió sin mas?

Rafael dice: ¿para que tanto control? (tampoco hay que pasarse... algo hay que controlar)

Sujeto dice: ya...

Sujeto dice: no si la teoria me la se de sobra...pero!

Rafael dice: pero...

Sujeto dice: pero cuesta verlo en uno mismo....la ntrospeccion es dificil!

Sujeto dice: muchas defensas

Rafael dice: y cuesta porque no te gusta...

Sujeto dice: no, esta claro, hay cosas q no gusta ver, peor tampoco son un drama sabes?

Rafael dice: ¿porqué no quieres verlas? ¿que hay detrás de detrás de esas cosas?

Sujeto dice: oye guapo! q me vas a psicoanalizar aqui?...ya te vale!

Sujeto dice: no se q hay detras...imagino q miedo a q no me quieran, q se yo!

Rafael dice: ya hace tiempo que te he "absorbido" el carácter... mi capacidad de rapport no es como la de zeig ni Erickson... pero por poco... jejeje.

Sujeto dice: creo q esa es un poco la base de todo, miedo a nos er aceptado etc..

Rafael dice: ¿por ti misma?

Sujeto dice: que me has absorbido que?

Sujeto dice: por mi misma uqe?

Rafael dice: miedo a no ser aceptada por ti misma?

Sujeto dice: no creo

Rafael dice: ¿no crees?

Rafael dice: ¿con quien te comparas dia a dia, hora a hora, segundo a segundo?

Rafael dice: ¿quien te espía a cada momento, aunque no te espíe?

Rafael dice: ¿quien tienes detrás?

Rafael dice: ¿por quien lo haces todo?

Rafael dice: ¿a quien te gustaría impresionar verdaderamente?

Sujeto dice: demasiadas preguntas

Sujeto dice: no tengo respuestas

Rafael dice: ¿no tienes o no quieres?

Sujeto dice: no me marees...

Sujeto dice: y no tengo

Sujeto dice: o creo no tener

Sujeto dice: juegos de palabras..
Rafael dice: ¿y que escondes?
Rafael dice: ¿y a quien?
Rafael dice: (siempre, siempre, las palabras juegan)
Sujeto dice: pues poco creo yo...
Rafael dice: ¿muy poco?
Sujeto dice: de lo q tomo conciencia me guardo poco
Rafael dice: ¿que escondes?
Sujeto dice: si
Rafael dice: o mejor ¿porqué te escondes?
Sujeto dice: lo malo es de lo q no tengo conciencia
Sujeto dice: imagino q tengo miedo
Rafael dice: miedo de mirar hacia adentro y ver...
Rafael dice: y miedo de que los demás vean...
Sujeto dice: miedo a liberarme y ser yo misma....a dejarme llevar, a perder el control, a no gustar
Rafael dice: ¿que ocurriría si fuese tu misma?
Sujeto dice: q los demas vean q estoy desequilibrada
Rafael dice: ¿que verían los demás?
Sujeto dice: ni idea
Rafael dice: verían una persona insegura... ¿?
Sujeto dice: me estan poniendo nerviosa!
Rafael dice: tu sub te delata...
Rafael dice: ¿te están o te estoy?
Sujeto dice: estassss
Rafael dice: ¿estás despierta=
Rafael dice: ?
Sujeto dice: como es eso de que mi sub me delata?
Explicamelo
Sujeto dice: claro!
Rafael dice: después...
Sujeto dice: a ver conejillo de indias...
Rafael dice: ¿si vieran que eres como eres... los demás seguramente...
Rafael dice: ... como no te muestras como eres...
Rafael dice: ... tal vez no te aceptarían...
Rafael dice: ... pero tal vez tendrías otras personas...
Rafael dice: ... que te aceptarían como eres...
Rafael dice: ¿que escondes?
Sujeto dice: no lo se
Rafael dice: ¿te estoy poniendo nervioso yo o te estás poniendo nerviosa TU A TI MISMA?
Rafael dice: ¿estudiaste psicología porque te gustaría...
Sujeto dice: me pone nerviosa la situacion, el hablar de todo esto aqui, contigo...el q veas mas de lo q yo quisiera q veas...
Rafael dice: y eso que no te estoy viendo a los ojos... sino caerías en 2 minutos...
Rafael dice: ¿te pone nerviosa que haga cirujía mental?
Sujeto dice: imagino q porque me gustaria curarme...
Sujeto dice: seguro?
Rafael dice: ¿te gustarías curarte pero no quieres?
Rafael dice: (en 2 minutos he hecho caer a mucha gente)
Rafael dice: (en el chat cuesta más)
Rafael dice: ¿te gustaría curarte pero no quieres?
Sujeto dice: oye, tu un poco prepotente me pareces (en el buen sentido!)
Rafael dice: ¡se está mas seguro cuando no se cambia!!!
Sujeto dice: poruqe?
Rafael dice: eso es lo que piensas.
Sujeto dice: poruqe crees eso?
Sujeto dice: lo q yo pienso?
Rafael dice: no te atreves a cambiar... eso... porque estás más segura siendo así...
Sujeto dice: imagino q todo lo nuevo da miedo..
Sujeto dice: no tanto q lo viejo guste, sino el miedo a lo nuevo

Rafael dice: ¿porqué ha cambiado tu respiración?
Sujeto dice: encima videntel!
jajjaa
Sujeto dice: no ha cambiado
Rafael dice: ¿no?
Sujeto dice: no vaciles!
no
Rafael dice: ¿y no ha subido tu tensión arterial?
Rafael dice: (la mia si)
Rafael dice: (y eso es que voy por buen camino)
Sujeto dice: ni idea!
Rafael dice: Supongamos...
Sujeto dice: en serio te crees q me vas a dormir??
Rafael dice: (ya estás en trance... no dormida)
Rafael dice: supongamos...
Rafael dice: ... que aquello que quieres cambiar lo cambias...
Rafael dice: ... ¿que pasaría a tu alrededor?
Sujeto dice: pero q dices? estas tronado!
Rafael dice: si... estoy como una cabra...
Rafael dice: ¿que pasaría a tu alrededor?
Rafael dice: ¿no ha cambiado ahora tu visión de la pantalla tampoco?
Sujeto dice: a mi alrededor?
Sujeto dice: no lo se
Sujeto dice: pues no...
Rafael dice: ¿no tienes la vista más poco nítida... muy poco?
Rafael dice: ¿que cambiaría a tu alrededor?
Sujeto dice: no mesugestiones!
Rafael dice: ya lo estás...
Rafael dice: ¿que cambiaría a tu alrededor?
Sujeto dice: es q no se q es lo q pasaria, llevo tanto tiempo siendo asi, q lo desconozco
Rafael dice: pero imagina... ¿que pasaría?
Rafael dice: no te la pegarían como hizo...
Rafael dice: ... que te la pegó...
Rafael dice: ... según me dicen tus palabras...
Rafael dice: (recuerda que no veo tus ojos)
Sujeto dice: que? quien me la pego?
Rafael dice: ¿quien te la pegó, y te hizo mucho daño?
Rafael dice: no se... lo has dicho tu...
Sujeto dice: ah, eso es distinto..
Sujeto dice: no lo he dicho, pero vale
Sujeto dice: te sigo el rollo
Sujeto dice: a ver q pasa
Sujeto dice: quien me ha hecho daño?
Sujeto dice: pues varias personas
Rafael dice: no me lo has dicho conscientemente... pero lo he visto...
Rafael dice: pero sobretodo UNA...
Rafael dice: ... no hace TANTO...
Sujeto dice: no sabria cual decirte en concreto
Sujeto dice: poruqe no hace tanto?¿
Rafael dice: porque se nota...
Sujeto dice: es para q te diga la mas cercana?
Rafael dice: nop...
Sujeto dice: se nota? andaaaa
Rafael dice: es la que más daño te hizo...
Rafael dice: ... por confiada...
Sujeto dice: ni idea
Rafael dice: yo tampoco...
Rafael dice: ¿que pasaría a tu alrededor si cambiases AHORA MISMO?
Sujeto dice: imagino q se alegrarian...
Sujeto dice: pero solo lo imagino

Sujeto dice: no lo se
Rafael dice: ¿NO LO SABES?

Sujeto dice: es q no se bien q cambiar
Sujeto dice: no
Rafael dice: es como todo... pero nada... pero quieres cambiar el entorno... o a ti... lo sabes... a nivel inconsciente...
Rafael dice: hay ALGO que no va bien... pero no sabes como describirlo...
Rafael dice: ... pero hace que te sientas como... vacia... como que no acabas de sentirte bien...
Sujeto dice: si
Sujeto dice: buena confusion!
Rafael dice: y cuanto más te acercas a ello... más te esquivo...
Rafael dice: (no estoy utilizando ninguna técnica de confusión... ahora)
Sujeto dice: ahora...jajjaa
Rafael dice: (eso ya pasó...)
Sujeto dice: ahhh
Rafael dice: (ahora estoy hablandote a 2 niveles... y me contestan los 2)
Rafael dice: ¿que sonidos hay a tu alrededor?
Rafael dice: ¿que hay al lado de tu habitación?
Sujeto dice: que dices?
Rafael dice: ¿eras consciente de todos?
Sujeto dice: la lluvia suena fuerte
Rafael dice: ¿sonaba fuerte hace 10 segundos?
Sujeto dice: si
Rafael dice: ¿y ahora?
Sujeto dice: tambien
Rafael dice: más o menos que antes?
Sujeto dice: parecido
Rafael dice: ¿que sientes en la nuca?
Sujeto dice: nada
Rafael dice: ¿y en la frente?
Sujeto dice: nada
Rafael dice: ¿no tienes nuca ni frente?
Sujeto dice: si
Sujeto dice: pero estan normal
Rafael dice: ¿nada es lo mismo que normal?
Sujeto dice: no
Sujeto dice: ya te vale
Rafael dice: ¿y como puedes no sentir nada y sentirlas normal, sino es lo mismo?
Sujeto dice: nada especial queria decir
Rafael dice: (yo solo siento una cosa en cada lado)
Rafael dice: Siento mi nuca cargada... de estar todo el día sentado...
Rafael dice: siento mi frente cargada... por la carga de la semana...
Rafael dice: siento mi cabeza cansada... de pensar demasiado...
Rafael dice: pero no se sentirme normal y nada...
Rafael dice: ¿como se siente uno normal y nada especial?
Sujeto dice: jode!
Rafael dice: ¿no ves como las palabras siempre significan algo?
Sujeto dice: pues yo q se, cuando n sientes nada anormal,
Rafael dice: ¿te sientes normal y nada especial?
Sujeto dice: ni cansancio, ni pesadez,
Sujeto dice: si
Rafael dice: ¿te sientes normal y nada especial?
Sujeto dice: ah yo?
Rafael dice: sip
Sujeto dice: no
Rafael dice: ¿te sientes especial y normal?
Sujeto dice: no
Sujeto dice: quizas si
Rafael dice: ¿especial en positivo?

Sujeto dice: claro
Sujeto dice: y tambien en negativo
Sujeto dice: ambivalente
Rafael dice: especial en negativo...
Sujeto dice: un arma de doble filo
Rafael dice: ... que pena que no tenga tu firma aquí...
Rafael dice: describemela...
Rafael dice: ¿se puede leer=
Rafael dice: ?
Sujeto dice: es como potencial para ser una persona grande o bien una desequilibrada!
Sujeto dice: me la leiste en MAdrid recuerdas?
Sujeto dice: como q si se lee igual?
Rafael dice: estás en el abismo... no sabes si saltar y llegar allí o si vas a caer... te pareces al personaje de mi novela...
Sujeto dice: si?
Rafael dice: tiene la opción de ser un gran mentalista o volverse loco...
Sujeto dice: como me definirias psicologo?
Sujeto dice: si
Rafael dice: ¿como te definiría?
Sujeto dice: si
Rafael dice: Eso no es muy importante... lo importante es como te defines tu... pero puedo decirte...
Rafael dice: ... que arrastras un gran lastre....
Sujeto dice: sin mucho pensar eh?
Rafael dice: ... y que temas, no al mundo, sino a ti....
Rafael dice: ... que muchas cosas en el mundo no te gustan...
Rafael dice: ... y crees que son por ti....
Rafael dice: pero eso no es lo más importante...
Sujeto dice: q es lo mas importante?
Rafael dice: lo más importante es...
Sujeto dice: q morbo te edas!
Rafael dice: lo más importante es que olvidarás....
Rafael dice: ... olvidarás ...
Rafael dice: ... toda esta conversación...
Rafael dice:porque es imposible recordar toda una conversación, aunque sea por escrito...
Sujeto dice: ya....eso lo dudo Rafita
Rafael dice: ... pero hay una cosa que no olvidarás...
Rafael dice: ... de toda la conversación...
Rafael dice: ... y la próxima vez que hablemos....
Sujeto dice: que?
Rafael dice: ... me la indicará...
Rafael dice: ... y yo se cual es...
Rafael dice: ... pero no te lo diré...
Sujeto dice: ya...
Rafael dice: hay UNA SOLA FRASE en toda la conversación, que tiene una semilla, una inyección mental...
Rafael dice: ... pero su efecto será brutal...
Rafael dice: ... ya lo verás...
Sujeto dice: cual sera su efecto?
Rafael dice: muy sutil...
Rafael dice: muy pequeño...
Rafael dice: ¿duermes bien?
Sujeto dice: si
Rafael dice: ¿sueñas mucho?
Sujeto dice: demasiado bien
Sujeto dice: no
Rafael dice: ¿nunca?
Sujeto dice: si, a veces pero pocas
Rafael dice: recuerda tus sueños... de esta semana...
Sujeto dice: ok

Rafael dice: no te he hablado a ti... solamente...
Sujeto dice: ya imagino
Rafael dice: Me extrañaría mucho que no pudieses dormir bien AHORA...
Sujeto dice: a mi sub no?
Rafael dice: ¿que cree tu sub?
Sujeto dice: dormir?, pues ahora voy a salir...
Sujeto dice: quien lo sabe?
Rafael dice: supongo... es finde... y a ti te gusta aprovechar... supongo...
Rafael dice: Pero veremos la semana que viene...
Sujeto dice: el solo...
Sujeto dice: bien
Sujeto dice: a ver q pasa
Sujeto dice: estas tan convencido q mira hasta yo te voy a creer un poco!
Rafael dice: Estoy segurísimo...
Sujeto dice: bien bien, ya te contare
Sujeto dice: se supone q tendre sueños reveladores?
Rafael dice: si te lo digo ahora la fastidio...
Sujeto dice: pues nada
Rafael dice: una cosa...
Sujeto dice: que?
Rafael dice: ten cerca de la mesita una libreta, y anota lo poco que se te ocurra...
Sujeto dice: ok
Sujeto dice: me ofrezco de conejillo de indias!
Rafael dice: No tienes nada que perder... y lo más importante... verás que hasta con un CHAT se puede llegar MUY, MUY LEJOS.
Sujeto dice: a ver, a ver
Sujeto dice: oye guapo!
Sujeto dice: q me tengo q ir
Sujeto dice: me he tirado toda la tarde en internet, ya me vale
Sujeto dice: tenia q hacer la memoria de las practicas
Rafael dice: Bueno, maja, espero verte por aquí... ¡que eres más difícil de ver que un canguro en valencia! SE MUY FELIZ...
Sujeto dice: pero siempre me surgen cosas mas interesantes cd me tengo q poner a estudiar
Sujeto dice: gracias
Rafael dice: TALUEGO.
Sujeto dice: nos vemos!! ciao!

29-5-01

Nunca revele sus contraseñas o números de tarjetas de crédito en una conversación de mensaje instantáneo.

Sujeto dice: hola loco! q tal te va?
Sujeto dice: lo de loco es broma eh? jajja
Rafael dice: sadfdkfas efidsf ¿y tu?
Sujeto dice: como??
Rafael dice: que tefrg df gbdf ¿no?
Sujeto dice: pero q dices macho?
Rafael dice: intentar escribir con la nariz... pero no me sale bien...
Sujeto dice: estas de broma no?
Rafael dice: supongo... ¿has probado a escribir con la nariz?
Sujeto dice: aunque de ti me podria esperar cualquier cosa!
Sujeto dice: No!
Rafael dice: Pues es difícil... porque no puedes mirar la pantalla...
Rafael dice: ¿tas ido?
Sujeto dice: no sorry
Sujeto dice: es q estaba chequeandio los mensajes!
Sujeto dice: cuentame algo!
Rafael dice: ¿que has soñado?
Sujeto dice: oye de la hipnosis q me hiciste que?

Sujeto dice: no me vas a contar lo que me hiciste?
Rafael dice: ¿que has soñado?
Sujeto dice: ¡oh!, no me mates...no lo se, esos días siguientes no recordaba nada y llevoun par de días q si que sueño, pero no te se decir bien que...
Rafael dice: ¿sobre que?
Sujeto dice: es q no lo se...
Rafael dice: ¿no lo sabes o no lo recuerdas? ¿o no quieres recordarlo?
Sujeto dice: creo q era algo agobiante,e stoy de exámenes, me pega q darle vueltas a la materia...y algun otro día algo mas, pero no lo se
Rafael dice: ¿eran sueños sobre exámenes?
Sujeto dice: es q no lo se
Sujeto dice: mateme!
Sujeto dice: y alguna movida familiar creo pero no se fijo
Rafael dice: ¿a quien afectaba de tu familia?
Sujeto dice: q es q no lo se
Sujeto dice: se q me levante con mal rollo,pero no se q soñe
Rafael dice: ... pues nos hemos perdido lo más importante... el contenido...
Rafael dice: ... hay escondido algo... que es ORO para nosotros...
Sujeto dice: sorry
Sujeto dice: pero pq es tan importante?
Rafael dice: Porque lo reprimes... conscientemente, tu sub no deja que tu cons sea consciente... de algo, algo que te escondes a ti misma.
Sujeto dice: no lo se...quizas
Rafael dice: quizás...
Rafael dice: ¿quizás o seguro?
Sujeto dice: yo q se!
Sujeto dice: me vuelves loca!
Rafael dice: ¿yo? ¿o tu? ¿te vuelves loca?
Sujeto dice: sabes q estoy perdiendo un poco la fe en la psicología?
Sujeto dice: no se hasta q punto hace algo o es simplemente el refuerzo del terapeuta y ya esta
Rafael dice: Estudiaste psicología porque querías...
Rafael dice: ... primero, averiguar como eres....
Rafael dice: ... segundo, averiguar como es tu hermano...
Rafael dice: ... y tercero, porque querías averiguar como es la gente...
Rafael dice: ... es cierto...
Sujeto dice: q es cierto?
Rafael dice: ... muchas veces es el refuerzo del terapeuta... ¿pero a quien pagan por hacer ese trabajo aparte de un psicólogo?
Sujeto dice: si, pero no es cuestión solo de dinero sinmo de creer, de tener fe en lo q haces...
Rafael dice: ¿no tienes fe en que si estoy deprimido y te lo cuento, me sentiré mejor?
Sujeto dice: pero eso lo puedes hacer con un amigo, de mi espras algo mas, algo diferente
Rafael dice: Pero un amigo no aprende técnicas. Tu sí. Y yo puedo aprender de las técnicas que tu aprendes.
Sujeto dice: que quieres decir?
Rafael dice: Imaginate que estoy estresado....
Rafael dice: ... y voy a un amigo y se lo cuento...
Rafael dice: ... y ya está.
Rafael dice: ... En cambio, tu me puedes enseñar a relajarme con la técnica de los grupos, con sofrología, con hipnosis, con una terapia de ordalía, ... (hasta el infinito).
Sujeto dice: no lo se, se lo que me dices, pero yo creia q esto era algo mas..yq va, todo s tan relativo!
Rafael dice: ¡pero funciona!
Sujeto dice: si,a relajarte si, pero yq mas?
Rafael dice: A perder una neurosis obsesivo compulsiva.
Sujeto dice: no se...estoy algo desencantada, supongo q no creo q en la psicología, pq estoy en la fase de no creer q tenga solucion para mi, asi q se me pasara!
Rafael dice: Pues... tiene una potencia casi infinita...
Sujeto dice: es q me parece frustrante nunca llegas a la raiz, te sale una movida y luego otra y resulta q no era lo q pensabas y es un lio!
Sujeto dice: no lo se..

Rafael dice: Mira... estoy ayudando (gratis) a un amigo...

Rafael dice: ... resulta que tenía un problema... no podía dormir

Sujeto dice: si

Rafael dice: no podía dormir porque tenía miedo. Se veía a si mismo desde fuera, y no sabía si estaba dormido o despierto.

Rafael dice: Le dije que fuera a hacerse un electro.

Rafael dice: Le salió OK.

Sujeto dice: si

Rafael dice: Lo demás ya no me importaba, mi objetivo era que el se durmiera, así que le dije que cuando no pudiera dormir, que se copiara...

Rafael dice: ...a ver si lo adivinas...

Sujeto dice: algo conductual no?

Rafael dice: no... un libro...

Sujeto dice: pero q copiara que?

Rafael dice: un libro... a ver si adivinas cual...

Sujeto dice: ni idea..

Sujeto dice: no me hagas pensar!

Rafael dice: Primero le propuse la biblia... y me contestó que así podía aprender algo. Y se lo cambié por la guía de teléfonos.

Rafael dice: Le dije que cuando le pareciera que estaba haciendo el tonto, que se acostara...

Rafael dice: De las 6 de la madrugada pasó a acostarse a la 1 de la noche...

Sujeto dice: claro, conductual!, ahí donde jode! no?, condicionamiento aversivo

Rafael dice: .. Y le apareció otro síntoma: le escocía la orina.

Sujeto dice: y...

Rafael dice: su padre falleció hace un par de años de un cancer de riñón...

Sujeto dice: si

Rafael dice: Y le he hecho una observación: ¡si te vas a morir de cancer de riñón, porque no dejas la garita (es vigilante jurado), pides un préstamo y te vas a viajar por ahí?

Rafael dice: Y ha accedido a ir a un urólogo.

Rafael dice: me apuesto algo a que después de este aparecerá otro, y otro, y otro síntoma.

Hasta que le destroce todos.

Sujeto dice: si? tu crees?

Rafael dice: LO SE. Tengo fe en él, en mi y en el mundo. HAY QUE TENER LAS 3 FES.

Rafael dice: Tengo fe en que te desencantarás más...

Sujeto dice: ya te veo!

Sujeto dice: poruqe?

Rafael dice: Porque es un proceso que irá a más. Te desencantarás más y más...

Sujeto dice: y porque va a ir a mas?

Rafael dice: Porque ya lo he visto antes, y te conozco, y se que irá a más.

Sujeto dice: me conoces? tu crees?...

Sujeto dice: q punto!

Sujeto dice: no lo se, pero estoy pensando hacer un master en recursos humanos...

Sujeto dice: aunque me suena un poco a tirar por el camino facil de momento, pero siempre puedo retomar la clinica si tengo ganas no?

Rafael dice: Tú también te conoces, y hay algo de ti que CREES que no conoces. Hay una zona OSCURA, que te entorpece, que no te deja seguir, ni estar satisfecha NUNCA

Rafael dice: Entonces lo RACIONALIZAS, e intentas encontrarle un sentido...

Sujeto dice: quizas tengas razon...

Rafael dice: ¿quizás? ¿tampoco crees en mi?

Rafael dice: ¿Sabes lo que hay en el fondo?

Sujeto dice: que?

Rafael dice: (no te lo voy a poner tan fácil)

Rafael dice: ¿que crees que hay tras las capas y capas de pensamientos y pensamientos, a lo que tanto das vueltas?

Rafael dice: ¿porqué eres tan opuesta a tu hermano?

Sujeto dice: no lo se..pero no creo q sea tan opuesta, bueno quizas si

Rafael dice: Imagínate que eres Rafa y Yo soy Sujetoña...

Rafael dice: Yo he vivido tu vida, y tu la mía (aunque no sepas mucho de la mía)

Sujeto dice: bien
Sujeto dice: vale
Rafael dice: ¿que crees que me haría estar insegura de la vida, dolida con ella, y no fiarme ni del suelo más seguro que piso?
Rafael dice: <suje21> Rafa, estoy insegura.
Sujeto dice: no lo se...demasiado abstracto
Rafael dice: (se concreta)
Rafael dice: <suje21> Estoy insegura.
Sujeto dice: no se q decirte, estoy en blanco
Rafael dice: <suje21> venga, Rafa, ayudame. No sé porqué estoy insegura.
Sujeto dice: tu q crees q es? a ver hipótesis...
Rafael dice: <suje21> no lo sé, Rafa, por eso te lo pregunto a tí.
Sujeto dice: tu porque crees q es?
Rafael dice: <suje21> yo no lo se. Por eso te lo pregunto a ti, RAFA.
Sujeto dice: ya...pues supongo q eso lo tienes q descubrir tu, pq yo no tengo ni idea!!
Rafael dice: (te recuerdo que no tienes ... ni ... y te ha aparecido un ... entre las piernas)
Sujeto dice: no se Rafa!
Rafael dice: <suje21> venga Rafa, ayudame. ¡Y no me llames Rafa!
Sujeto dice: quizas se deba a tu infancia, a tu entorno familiar
Rafael dice: <suje21> ¿que le pasó a mi infancia?
Sujeto dice: rafa estoy hacienod hipótesis,pero no tengo ni idea, hay mil cosas q me han pasado,pero no se por donde vendra la historia
Sujeto dice: todo tiene un origen
Rafael dice: <suje21> ¿rafa? Estás loco. Soy Sujeto.
Sujeto dice: pero no se lo vamos a encontrar asi,aparte q no me apetece ponerme a hablar aqui de mi infancia,ya sabes mucho de mi Rafa!
Rafael dice: vuelvo a ser yo...
Sujeto dice: ok
Rafael dice: No hace falta que te diga que HAS TENIDO baches mucho más grandes que cualquier otro ser humano...
Sujeto dice: pero dime tenias tu una hipótesis, tengo curiosidad
Sujeto dice: no, porque dices eso?
Rafael dice: Que te han afectado tremendamente, y que aún no los has asimilado, ni los asimilarás nunca...
Sujeto dice: oye, como q no los asimilaré nunca..ya te vale!
Sujeto dice: claro q si!
Rafael dice: Porque hay cosas que no se asimilan nunca.
Rafael dice: Simplemente se toleran, o se resigna uno.
Sujeto dice: no me han pasad tantas cosas..parece q hablemos de una tragedia..
Rafael dice: Una vez, un jardinero quería plantar rosas y le salían cardos...
Sujeto dice: y..
Rafael dice: Fue a un experto en botánica...
Sujeto dice: y
Rafael dice: Y le dijo: ¡aprenda a amar también los cardos!
Rafael dice: hay que aprender a amar lo bueno y lo malo.
Sujeto dice: no, pero q me has querido decir antes con lo de q no los superare nunca...
Sujeto dice: ya te vale!
Rafael dice: (ya me has dado una pista)
Rafael dice: Eres más dura que un diamante. No dejas que nadie hurgue en tu mente...
Sujeto dice: pista de que?
Rafael dice: Ni tu misma te dejas entrar en tu mente...
Sujeto dice: q me vas avolver loca!
Rafael dice: Y hay cosas que no me cuentas, pero que tampoco te cuentas a tí.
Sujeto dice: hombre no me gusta...tampoco es eso!
Rafael dice: Tienes una extraña relación contigo misma.
Sujeto dice: q se yo..
Rafael dice: (fijate como a todo lo que digo le das la vuelta)
Sujeto dice: extraña porque lo piensas?
Rafael dice: Si te digo que tienes problemas, me dices que no. Si te digo que los superarás, también me dices que no.

Sujeto dice: y eso q significa segun tu?
Rafael dice: Tienes una mezcla de indecisión con carácter. Curioso ¿no?
Sujeto dice: imagino q soy peleona!
Rafael dice: bastante. Mentalmente te peleas con "to dios"
Rafael dice: Y tb contigo misma.
Sujeto dice: jajaja
Sujeto dice: si
Sujeto dice: mira no te he llevado la contraria jajjaa
Rafael dice: Porque sabes que es verdad.
Rafael dice: Ya te lo he dicho antes... me has dado una pista.
Sujeto dice: pero tampoco soy tan compleja como me pintas...
Sujeto dice: q pista?
Sujeto dice: lo dices pra mosquear no?
Rafael dice: Que eres peleona. A todo lo que te voy diciendo, intento someterte (mentalmente) y no te dejas.
Rafael dice: Apuesto a que en muchos campos de tu vida eres así.
Rafael dice: ¿te gustan los que te hacen sufrir o los blandengues?
Sujeto dice: los q me hacen sufrir, sin duda!
Rafael dice: Evidente.
Sujeto dice: por?
Rafael dice: Lee la frase anterior "los que te hacen SUFRIR o los BLANDENGUES" lo he puesto con énfasis (negativo) en el segundo
Rafael dice: Veo algo positivo.
Sujeto dice: y?
Sujeto dice: que?
Sujeto dice: q de positivo?
Rafael dice: Que lo que no te somete ahora es LA IDEA DE QUE LA PSICOLOGÍA SEA SOLO ESO, PUES HABLAR CON LA GENTE Y PUNTO.
Rafael dice: y por eso te quema ahora.
Sujeto dice: no entiendo..
Rafael dice: Pues que dices que no sabes si dejarlo o meterte en RRHH
Sujeto dice: cual es la relacion?
Rafael dice: TODA
Sujeto dice: explicame please
Sujeto dice: no, no se si clinica o recursos humanos
Rafael dice: Te recomiendo que hagas lo que quieras, pero intenta evitar la industria.
Sujeto dice: la industria?, te refieres a empresas?
Rafael dice: sip.
Rafael dice: A no ser que te guste la guerra.
Sujeto dice: pues recursos humnaos seria mas bien so...
Sujeto dice: porque?
Sujeto dice: la guerra...no lo se si me gusta puede q si!
Sujeto dice: aun no he entendido la idea de q la clinica no me somete..
Rafael dice: Pues entonces... a por ella...
Rafael dice: Te has dado cuenta que en la Clínica, es mas o menos todo conductual. No crees en la escuela cognoscitiva.
Rafael dice: En cambio ves que en la empresa es más "real", más "práctico", más "tangible".
Sujeto dice: mas facil...lo veo as gfacil, sin comlicarte tanto la vida...creo q la clinica es algo muy duro a nivel personal
Rafael dice: Eso es otra... en la clínica conozco psicólogos que van al psicólogo.
Sujeto dice: no lo dudo..es lo normal creo yo!
Rafael dice: No creas. Hay quien vive de eso y le va. Tu carácter no es de "consoladora de la vida". Si quieres más acción, métete entonces en los RRHH.
Sujeto dice: quizas vaya amAdrid este año a hacer un master muy bueno q hay..auqne me parece un pocoo locura el hehco de decidirlo tan rapido, pero quizas si lo haga, simple se puede volver atras!
Sujeto dice: q mal escribo!
Rafael dice: IE o IESE?
Sujeto dice: que?

Rafael dice: En el Instituto de Empresa o similar?
Sujeto dice: no, en Icade, lo bueno es la bolsa de trabajo, lo haces y te colocas...
Sujeto dice: pero tengo q ver si me dan un credito o como lo voy a hacer
Rafael dice: En los bancos dan creditos tirados, con carencias de hasta 5 años (o sea, pagas muy poco al principio y mucho después)
Rafael dice: pero en el ICADE lo tienes resuelto. Era la otra. Hay 3 en madrid de nivel, y la otra es el ICADE.
Sujeto dice: me tengo q enterar..
Sujeto dice: como q lo tengo resuelto? el q?
Sujeto dice: hay otra Garrigues no se q mas..pero ese es aun mas caro y creio q tiene menos fama
Rafael dice: El futuro. (se pegan de tortas por titulados de esas escuelas)
Rafael dice: Garrigues and Andersen. No tiene tanto prestigio, pero viene de la antigua Arthur Andersen (creo)
Sujeto dice: a ver si es verdad!, q tengo unas ganas de currular!
Sujeto dice: aunque tengo un poco de miedo q sea tambien escapar de aqui, soy muy dada a hacer eso..pero bueno,ya se vera!
Rafael dice: Hay que tener miedo, pero no miedo al miedo. Además ¿miedo tu? ¡anda ya!
Sujeto dice: jajjjaa
Sujeto dice: si aqui donde me ves!
Sujeto dice: oye q imagen doy yo?
Sujeto dice: cuando em conociste al principio q imagen te cause?
Sujeto dice: dimelo todo bueno y malo please
Rafael dice: De una chica muy maja, agradable, con mucho mundo, atractiva, inteligente (y no es broma, estoy casado
Sujeto dice: es curiosidad..
Rafael dice: Y si no fuese porque una mujer ocupa mi corazón y mi... (perdón), muy apetecible.
Rafael dice: (perdona si soy muy directo)
Sujeto dice: de verdad?

Sujeto dice: q punto!
Sujeto dice: es curioso la idea quon tiene de si y lo q ve el resto
Rafael dice: Te lo juro. Lo que tu veas en tí, no lo verán los demás. Tú estás todos los días contigo. Pero no es usual conocer a una chica joven que habla inglés, ha estado dando vueltas por medio mundo, y además tiene inquietudes.
Sujeto dice: digamos q yo ahora estoy medio en crisis, con la estima bastante baja y creo q no tengo "nada" q aportar al mundo sabes?...se q soy yo la q lo veo, pero bueno..
Sujeto dice: oye te di imagen de autosuficiente?
Rafael dice: Si.
Sujeto dice: lo sabia!
Rafael dice: ¿parezco yo tranquilo?
Sujeto dice: parezco muy resualta y muy independiente!
Sujeto dice: no...
Rafael dice: si.
Sujeto dice: no...
Rafael dice: Parezco un mal bicho.
Sujeto dice: tampoco eso!
Rafael dice: Nadie sabe quien soy, ni que soy, pero mi opinión sobre mi es muy diferente de la que los demás tienen de mi ¿quien tiene razón? ¿ellos o yo?
Rafael dice: Tal vez ni ellos ni yo. Tal vez unas veces ellos. Tal vez unas veces yo. Por eso, la imagen que das, tal vez sea lo que ERES pero no te crees de ti.
Sujeto dice: ambos dos imagino, una es la imagen y otro tu verdadero yo..
Rafael dice: Tu te conociste de pequeña. Yo te vi unas horas. La imagen que tu me das es ACTUAL. la que tu te das a ti misma está sesgada.
Sujeto dice: si, pero no solo por el tiempo pasado sino por muchos otros pensamientos
Sujeto dice: creo yo..
Sujeto dice: una mezcla de todo, aspiraciones, culpas, triunfos, fracasos, historia...todo eso te va creando tu ides de tí..por eso no es real..
Rafael dice: exacto. No es real.

Rafael dice: Piensa en ello. Marcho, que mañana los amputados y locos de la industria me esperan...

Sujeto dice: venga pues hasta otra!

Sujeto dice: un placer!

Rafael dice: sobre todo SE MUY FELIZ

Sujeto dice: lo intentare!

Sujeto dice: tu también!

rafa,le escribo desde uruguay (paralelo 35 s),tengo 47 años,soy médico anestesiólogo de profesión,y me interesaría aprender hipnosis ,para aplicarla en los niños,y en las embarazadas,para la analgesia obstétrica.

en mi país,no existen escuelas que enseñen hipnotismo,y en la facultad de medicina no se enseña.

le pido si es ud.tan amable de indicarme de donde puedo bajar material gratuito de internet,que contenga técnicas que estudiandólas me permitieran intentar realizar sin riesgos para los pacientes (y el suscrito),hipnosis clínica.

gracias.

dr.pedro serra de barros.

montevideo,uruguay

De: "pedro hugo" <pedrohugo60@hotmail.com> Guardar dirección - Bloquear remitente
Agregar pedrohugo60@hotmail.com a Mis contactos de Messenger.

Para: Rafael Aparicio Sánchez <rafaaparicio@hotmail.com> Guardar dirección

Asunto: se hizo la luz

Fecha: Mon, 28 May 2001 22:51:28 -0500

[Responder](#)

[Responder a todos](#)

[Reenviar](#)

[Eliminar](#)

[Anterior](#)

[Siguiete](#)

[Cer](#)

Rafa,ME ABRISTES LA MENTE,Y YA RECIBÍ MI PRIMERA CLASE DE HIPNOSIS VIA INTERNET,TU ME LA DISTES.

voy a seguir tus consejos,y a la brevedad tratare de conseguir el material bibliográfico ue me reomendastes.

un abrazo,pedro.

Groucho Marx

Debo confesar que nací a una edad muy temprana.

Lo malo del amor es que muchos lo confunden con la gastritis y, cuando se han curado de la indisposición, se encuentran con que se han casado.

Nunca entraría en un club que admitiera como socio a un tipo como yo.

No puedo decir que no estoy en desacuerdo contigo.

Sólo hay una forma de saber si un hombre es honesto: preguntárselo. Y si responde "sí", entonces sabes que está corrupto.

Disculpen si les llamo caballeros, pero es que no los conozco muy bien.

Nunca olvido una cara, pero en su caso haré una excepción.

¿Pagar la cuenta?... ¡Qué costumbre tan absurda! (El Hotel de los Líos)

Nunca voy a ver películas donde el pecho del héroe es mayor que el de la heroína.

Me casé por el juzgado. Debería haber pedido un jurado.

Partiendo de la nada alcance las más altas cimas de la miseria.

Es usted la mujer más bella que he visto en mi vida... lo cual no dice mucho en mi favor. (El Conflicto de los Marx)

Hasta luego cariño... ¡Caramba!, la cuenta de la cena es carísima... ¡Es un escándalo!... ¡Yo que tú no la pagaría! (Una Noche en la Ópera)

Estaba con esa mujer porque me recuerda a tí ... sus ojos, su cara, su risa...De hecho, me recuerda a tí más que tú. (Una Noche en la Ópera)

Señorita... envíe un ramo de rosas rojas y escriba "Te quiero" al dorso de la cuenta. (Un Día en las Carreras)

La política no hace extraños compañeros de cama. El matrimonio sí.

El verdadero amor sólo se presenta una vez en la vida... y luego ya no hay quien se lo quite de encima. (El Hotel de los Líos)

No piense mal de mí, señorita. Mi interés por usted es puramente sexual.

Está loca por mí. ¡Qué mujer no lo está! Yo sé que va usted a preguntarme cuál es mi secreto... ¡Voto al diablo que sois osado! El secreto es no darles a entender que se las quiere. No ir nunca tras ellas. Que ellas vayan detrás de ti. Hay que avivar el cariño del amor con el abanico de la indiferencia... (Los Hermanos Marx en el Oeste)

Oh! Nunca podré olvidar el día que me casé con aquella mujer... Me tiraron pildoras vitamínicas en vez de arroz.

¿Quiere usted casarse conmigo? ¿Es usted rica? Conteste primero a la segunda pregunta.

- ¿Por qué y cómo ha llegado usted a tener veinte hijos en su matrimonio? - Amo a mi marido. - A mí también me gusta mucho mi puro, pero de vez en cuando me lo saco de la boca. (Programa de TV You Bet Your Life)

M. Dumont: Dime Wolfie, cariño, ¿tendremos una casa maravillosa? Groucho: Por

supuesto, ¿no estarás pensando en mudarte, verdad? M. Dumont: No, pero temo que cuando llevemos un tiempo casados, una hermosa joven aparezca en tu vida y te olvides de mí. Groucho: No seas tonta, te escribiré dos veces por semana.

- ¿Me lavaría un par de calcetines? (...) Es mi forma de decirle que la amo, nada más.

Cásate conmigo y nunca más miraré a otro caballo. (Un Día en las Carreras)

¿A quién va usted a creer, a mí o a sus ojos?

¡Hasta un niño de cinco años sería capaz de entender esto!... Rápido, busque a un niño de cinco años. (Sopa de Ganso)

Él puede parecer un idiota y actuar como un idiota, pero no se deje usted engañar, es realmente un idiota.

No permitiré injusticias ni juego sucio, pero, si se pilla a alguien practicando la corrupción sin que yo reciba una comisión, lo pondremos contra la pared... ¡Y daremos la orden de disparar! (Sopa de Ganso)

La política es el arte de buscar problemas, encontrarlos, hacer un diagnóstico falso y aplicar después un remedio equivocado.

¡Cavar trincheras! ¡Con nuestros hombres cayendo como moscas! No tenemos tiempo para cavar trincheras. Las tendremos que comprar prefabricadas. (Sopa de Ganso)

"Chico: Un coche y un chófer cuestan demasiado. He vendido mi coche. Groucho: ¡Qué tontería! En su lugar, yo hubiera vendido el chófer y me hubiera quedado con el coche. Chico: No puede ser. Necesito el chófer para que me lleve al trabajo por la mañana. Groucho: Pero, ¿cómo va a llevarle si no tiene coche?. Chico: No necesita llevarme. No tengo trabajo."

Bebo para hacer interesantes a las demás personas.

Recordad que estamos luchando por el honor de esa mujer, lo que probablemente es más de lo que ella hizo nunca por sí misma.

Oiga mozo, ¿y no sería más fácil que en lugar de intentar meter mi baúl en el camarote, metiera mi camarote dentro del baúl? (Una Noche en la Ópera)

¿Servicio de habitaciones? Mándeme una habitación más grande.

Perdonen que no me levante. (Epitafio de Groucho)

At 02:07 07/04/2001, you wrote: >Estimado StarLord: >Felicitarte por tu página, a la cual ya le he hecho el "ctrl+D", e invitarte a que visites la mía de enfoque Ericksoniano. >Te invito a mi página: ><http://members.tripod.es/Rufianin/index.html> Hola Rafa (si me permites que te tutee). Ya conocía tu página, solo que por algún extraño motivo (tendré que ampliarme la RAM de mi cerebro) aún no la había añadido en los enlaces. Ya lo he solucionado. Aunque estuve a punto a punto, no tuve ocasión de ir al seminario, lo que lamentaré durante mucho tiempo. Al menos, con tu más que excelente página, tengo las base de lo que dijo Zeig, y espero que algún día la acabes, ya que por el momento, sigues "en construcción" y quiero ver los apuntes completos :) A ver si entre tu y yo y unos cuantos más conseguimos elevar el interes del tema entre los profanos.

From :
Mónica Tesone <monicate@ciudad.com.ar>

Para :
<rafaaparicio@hotmail.com>

Asunto;:
Consulta

Fecha :
Sun, 12 Aug 2001 16:05:17 -0300

Datos adjuntos : campanita.gif (123k)

Hola Rafa :

He entrado a tu página buscando algo de terapia ericksoniana y tabaquismo.

Y da la casualidad que terminas diciendo que ya no fumas!

Bueno, yo tampoco fumo, por lo tanto no es mi intención dejar el cigarrillo y mi consulta alude a otros.

Leí el ejemplo que dabas sobre "confusión-Zeig-pipa", lamentablemente ya lo conocía y no es bastante para lo que me piden.

Te cuento:

Voy a dar unas conferencias (soy de Argentina, tu eres español?) que no tienen nada, absolutamente nada que ver cono este tema. Pero algunos colegas de la Provincia a la que viajo parece haberse enterado de mi visita, de que soy psicóloga, hipnoterapeuta ericksoniana, y me han enviado el siguiente mensaje:

El Servicio de Salud Mental y el que suscribe estamos sumamente interesados en la posibilidad de tener un

encuentro con Ud. en Santa Rosa u otro lugar que estime conveniente.Nuestra inquietud está motivada por su experiencia en

Terapias de Orientación Ericksoniana y su aplicación en Tabaquismo.

Por lo tanto , te pregunto, sabes algo de eso con lo que puedas darme una mano?

Viajo mañana al mediodía, falta poco no?

Un beso y gracias,

----- Mensaje original -----

De: Rafael Aparicio Sánchez <rafaaparicio@hotmail.com>

Para: <monicate@ciudad.com.ar>

Enviado: Domingo, 12 de Agosto de 2001 04:27 p.m.

Asunto: Re: Consulta

> Estimada Mónica:

>

> Gracias por ponerte en contacto conmigo.

>

- > Sobre el tema del tabaquismo, ocurre el siguiente problema:
- >
- > 1. El fumador quiere dejar de fumar, pero no "quiere querer dejar de fumar".
- >
- > Piensalo bien. Yo he sido fumador de 2 cajetillas de 20 cigarrillos (40 en total) al día, y sólo por la mañana (en el trabajo). La primera vez lo dejé porque me quitaron 4 muelas en periodos de 1 semana.
- >
- > 1 semana + 1 semana + 1 semana + 1 semana... 1 mes sin fumar, y lo dejé.
- >
- > La segunda vez (después de muchos intentos), lo dejé cuando realmente QUISE "QUERER" dejar de fumar.
- >
- > Y sin irme por las ramas (cosa que ya he hecho), yo haría lo que Erickson con un fumador. Le indicaría que, mañana, a primera hora, le voy a proponer una terapia para que deje de fumar, pero que tendrá que hacer LO QUE YO LE DIGA. Que se lo piense.
- >
- > Si realmente quiere dejar de fumar, al día siguiente dirá que sí (nota: no le has dicho si tiene que hacer puenting, o cortarse un dedo...). Si dice que sí, la terapia "casi es sencilla". Si dice que no, descártalo.
- >
- > Después, dejar de fumar puede ser:
- >
- > - Con una terapia de ordalía: averigua que es lo que le molesta, y que sea positivo para el paciente, y entonces que lo realice cada vez que fume. Si no le gusta correr, tiene que salir a correr tantos minutos como cigarrillos se fume al día. O caminar tantos kilómetros como cigarrillos.
- >
- > - Por medio de hipnosis, calmar los síntomas (¡LOS HAY!)
- > - O cualquier cosa que tu experiencia te haya dicho. Estoy seguro que sabes mejor que yo como hacer que dejen de fumar.
- >
- > Una cuestión muy importante es la que te he indicado: dejar de fumar ES FÁCIL. Lo que no es nada fácil es QUERER TENER QUE DEJAR DE FUMAR.
- >
- > Es normal que después aparezcan otros síntomas (obesidad, nerviosismo, morderse las uñas...), por eso te comento mi último caso...
- >
- > es un joven que se veía "disgregado", como desde fuera, cuando estaba medio dormido-medio despierto. Estaba hasta las 6 de las madrugada sin dormir por el miedo a esa sensación. Así que le apliqué una típica terapia de Ordalía: tenía que escribirse LA BIBLIA capítulo a capítulo, cuando no quisiera ir a dormir. Y me dijo que era una buena idea, porque así podría aprender algo de la biblia. Entonces le cambié el libro: LAS PÁGINAS AMARILLAS. Y se dormía con facilidad. Pero entonces le apareció una infección en la orina (su padre falleció de cáncer en la vejiga), por lo cual se puso hipocondríaco perdido). No conseguía hacer que fuese a un urólogo. Como sé que es entrenador de boxeo, lo reté. Le dije que le ganaba 1 a 0, porque no era capaz de ir a un simple examen. Al día siguiente me llamó diciéndome que estábamos empatados. Y le ha salido ahora un nuevo síntoma... pero ya caerá.
- >
- > Nota: todo ese proceso se ha hecho... por teléfono. Y no he cobrado... NADA. (no vivo aún de ello).
- >
- > Espero haberte sido de utilidad, y no haberte confundido mucho... o tal vez sí.
- >
- > Saludos cordiales.

From :
Mónica Tesone <monicate@ciudad.com.ar>

Para :
Rafael Aparicio Sánchez <rafaaparicio@hotmail.com>

Asunto;:
RE: Consulta Gracias

Fecha :
Sun, 12 Aug 2001 16:47:03 -0300

Datos adjuntos : MONICApañuelo.gif (31k)

Cordial y didáctico Rafa:

Me has sido de mucha utilidad por cierto.

Las terapias de ordalía me encantan, porque uno siempre parece ser tan bueeeeeno, delante del paciente que prescribirles alguna tortura de paso me permite sacar para afuera un poco de Tanatos :-))

Me dices. "Por medio de hipnosis, calmar los síntomas (¡LOS HAY!)"

A cuales síntomas te refieres? a los de la abstinencia, a otros aleatorios?

Me gustó también eso de que vayan cambiando el síntoma, porque sino con estos tratamientos cortos que hacemos los pacientes nos dejan demasiado pronto, en mis tiempos de psicoanalista duraban varios años y con frecuencias de hasta 4 veces semanales, lo cual no se si sería bueno para ellos pero resultaba excelente para mi bolsillo .

Bueno, vuelvo a hablar seriamente porque sino creerás que se ha comunicado contigo una loca de remate.

Por ejemplo: Es buena idea como terapia de ordalía indicarle sacarse 4 muelas? No, por ahí no voy bien...

Tomaré en cuenta todo lo que me has dicho mechado con algo de inducciones hipnóticas que ignoro si mis interlocutores manejarán. De todos modos es poco lo que podré ayudarlos, Ellos viven en Acha, el avión me deja en Santa Rosa y de allí debo viajar 100km en auto a Pico que es donde debo dar unas conferencias sobre "Lactancia Materna", así que supuestamente como no tendré ni medio minuto libre ya que debo repartirme en tres espacios y momentos diferentes (Directores de Centros de Salud, Promotores comunitarios, Profesionales de la Salud) en el término de pocas horas no se cuando podrán abordarme para intercambiar sobre estos temas, pero con lo que me has dicho ya tengo para el puntapié inicial.

Te agradezco muchísimo la prontitud de tu respuesta, espero alguna vez poderte ser útil en algo yo también, el año pasado tuve que viajar a España en dos oportunidades para participar en Congresos, y realmente los españoles son gente muy cálida y hospitalarios. Es que eres español, no?

Un beso de

From :
Mónica Tesone <monicate@ciudad.com.ar>

Para :
Rafael Aparicio Sánchez <rafaaparicio@hotmail.com>

Asunto;:
No lo olvides

Fecha :
Sun, 12 Aug 2001 17:08:03 -0300

Datos adjuntos : sirenita2.gif (14k)

Valencia?

Allí estuve en un el 1º Congreso Español de Lactancia Materna, presentando un trabajo, vienes en la ciudad mas hermosa que he conocido de toda España.

Te digo que si no fuese porque :

siento que me tratan de sacar los ojos con dos cucharitas oxidadas, que me están apretando el cerebro (o lo que queda de el luego de haber estudiado Lacan) con un forceps,

tengo las articulaciones de las rodillas y los codos descoyuntadas, al respirar entran unas pequeñisimas agujitas de acero que se clavan en mi garganta,

lloro todo el tiempo, y se me congestionan las fosas nasales,

y transpiro como testigo falso

por culpa de esta gripe que justo me agarró en vísperas del viaje

diría que mi estado de salud es óptimo como para pensar en el avión de que voy a hablar.

Tomo el guante de tu asociación:

>cuando uno vuelve a esa edad recuerda que "no fumaba"

Hay unos cuantos psicólogos locos y iatrogénicos que asocian el cigarrillo con la teta.

Y como yo soy una provocadora nata pienso hablarles a los pediatras de aquello que no quieren escuchar: lactancia materna mas alla de los dos años como recomienda UNICEF; OMS/OPS; Academia Americana de Pediatría, etc, etc, etc. Así que si logro recobrar mis facultades mentales una vez que mi fiebre descienda algunas rayas me dedicaré a pensar en los trabajos científicos que avalan lo que digo, ya que los deseosos de hablar de tabaquismo no son mis anfitriones y se "cuelan" (como dicen ésto los españoles?) en mi visita. Pero igual quiero hacer buena letra y aparentar que se algo del tema, con todas las puntas que me has enviado tengo para conversar el rato que dure el café.

Trataré de no olvidar nada de lo que me dijiste, sobre todo porque me lo sugeriste al decirme "No lo olvides"., fue una excelente intervención.

Un beso y gracias otra vez por tu paciencia.

Ya que tienes tanta agua en tu ciudad aquí va una firma alusiva

----- Mensaje original -----

De: Rafael Aparicio Sánchez <rafaaaparicio@hotmail.com>

Para: <monicate@ciudad.com.ar>

Enviado: Domingo, 12 de Agosto de 2001 04:52 p.m.

Asunto: RE: Consulta Gracias

> Si, de Valencia. Con tanto viaje ese día, vas a tener la oportunidad de
> dejar que tu propia mente prepare lo que tengas que decir. Por cierto, no
> deja de ser curioso el paralelismo entre la lactancia y el cigarrillo, la
> vuelta a la inocencia, la escapatoria... y el hecho de que cuando uno vuelve
> a esa edad recuerda que "no fumaba". No lo olvides.

>

> Saludotes.

Una breve historia de la hipnosis:

1734-1815 Franz Anton Mesmer nació en Vienna. Mesmer es considerado el padre de la hipnosis. Se le recuerda por el término Mesmerismo, el cual describe el proceso de inducir el trance a través de una serie de pases que él hacía con sus manos y/o unos imanes sobre las personas. La comunidad médica eventualmente lo desacreditó, incluso con el éxito considerable que tuvo en el tratamiento de algunos padecimientos.

1795-1860 James Braid, un doctor inglés, desarrolla la técnica de fijación del ojo para inducir la relajación y lo llamó Hipnosis (por Hynos, el dios griego del sueño).

1857-1926 Emile Coue, un doctor, formula las Leyes de la Sugestión, alentando a sus pacientes a repetirse a sí mismos de 20 a 30 veces cada noche, "Cada día en todos los aspectos, me vuelvo mejor." Eventualmente abandonó el concepto de la hipnosis a favor de la sugestión por sí sola, por que sentía que la hipnosis el estado hipnótico interfería con la eficiencia de la sugestión.

1932-1974 Milton Erickson considerado el padre de la hipnosis moderna, pionero en el arte de la sugestión indirecta en hipnosis. Utilizando métodos tanto verbales como no verbales, técnicas para saltarse a la mente consciente, Erickson influyó profundamente la practica contemporánea de hipnoterapia y su aceptación oficial por la AMA.

la hipnosis, sin duda alguna, se remonta a tiempos lejanos, si bien no con su nombre actual, pero se tiene constancia de que el hombre ha utilizado técnicas de sugestión desde épocas inmemoriales. Ha sido practicada y empleada para curar por brujos y hechiceros de las tribus primitivas que, se atribuían de esta forma poderes que les llegaban directamente de los dioses. Quizás, la primera constancia histórica se tenga en un papiro egipcio que tiene más de tres mil años de antigüedad. Es el papiro de Ebers y en él se describe cómo los expertos egipcios utilizaban en sus sanaciones métodos que podían ser equivalentes a la actual hipnosis.

Incluso siglos atrás, en Grecia, Persia y en la India, así como en Turquía y en China, ya se empleaban métodos hipnóticos. Los oráculos griegos, los faquires y los yoggis en la India, los magos persas y chinos, que además empleaban ambientación musical con tambores, flautas y otros instrumentos, utilizaban, quizás sin saberlo, la hipnosis en sus remedios y curaciones. Los textos más antiguos de medicina hablan de la curación por el sueño que se realizaba en los Templos de Esculapio, práctica indiscutible de la hipnosis.

Theophrastus Bombast Von Hohenheim. (Paracelso). El hecho de que las enfermedades fueran producidas por la invasión de espíritus en el cuerpo que había que arrojar fuera del enfermo, ha sido admitido por un sinnúmero de culturas y, en

muchas ocasiones, esos malos espíritus eran vencidos con prácticas de imposición de manos y otras técnicas de sugestión.

Con poca documentación al respecto, se llega al final del siglo XIV, en el que aparece una figura importante en el mundo de la hipnosis, y más concretamente de la sugestión: Paracelso. Theophrastus Bombast Von Hohenheim (1493-1541), más conocido por Paracelso, se hizo llamar así para demostrar que era más grande que Celso, famoso médico de la Grecia clásica. Nació en Einsiedeln (Suiza) y murió en Salzburgo, después de una azarosa y controvertida vida.

En sus teorías explicaba cómo el uso del imán, combinado con la fuerza de los astros, podía curar gran parte de las enfermedades. Para unos fue un auténtico genio, para otros, un charlatán de feria.

Lo cierto es que a Paracelso le gustó rodearse de un aire oscuro y misterioso; por eso, sus escritos son francamente difíciles de interpretar.

La psicología de Paracelso es radicalmente psicosomática, no sólo porque a través del cuerpo propio pueden producir acciones psíquicas los cuerpos exteriores, principalmente los astros, sino porque el alma, sobre todo mediante la imaginación, es capaz de determinar alteraciones corpóreas patológicas en uno mismo, e incluso en otras personas.

Las teorías de Paracelso fueron aceptadas después por un gran número de autores como Gloucenius, Burgrove, Fludd, Kircher y Van Helmont.

Mesmer, padre del llamado "magnetismo animal"... El belga Johann Baptista Van Helmont (1578-1644), de familia

noble y rica, estudió astronomía, teología, filosofía, derecho, botánica y medicina. A la medicina y a la química, dedicó toda su vida. Su obra más importante: "Ortus Medicinae, Id est Initia Physica Inaudita", no fue publicada hasta poco después de su muerte. Su medicina tuvo un componente espiritual, siendo profundamente religiosa y católica, casi mística.

Athanasius Kircher, que nació en el siglo XVII (1601-1680), era un jesuita que escribió cómo un gallo podía ser "hechizado" colocando su pico frente a una línea recta hecha en el suelo.

A los pocos segundos, el gallo quedaría inmóvil, paralizado en esta postura. Todas sus técnicas de hipnosis con animales, están descritas en su libro "Ars Magna Lucis et Umbrae".

Aparece aquí el que fuera sin duda el auténtico precursor de la hipnosis: Franz Anton Mesmer.

Se ha dicho en múltiples ocasiones que la química procede de la alquimia. La hipnosis tiene su ascendente más directo en el magnetismo animal.

En el año 1771, un jesuita, el padre Hell, se hizo famoso en Viena por sus curas magnéticas, obtenidas aplicando planchas de acero sobre el cuerpo desnudo.

Mesmer, a quien se ha tildado de muy escaso espíritu científico,

continuó, no está claro si con su consentimiento o no, los trabajos del padre Hell para llegar a su idea de la existencia de un fluido universal del que ya había hablado Paracelso.

Mesmer nació en Suabia (Alemania), el día 29 de mayo de 1733. Estudió medicina en Viena y, después de doctorarse, volvió a su país natal para ejercer su profesión.

Plasmó sus ideas místicas de cosmología y fisiología en su libro “De Planetarum Influxu”, publicado en 1766 y que tuvo bastante poco éxito. Desde el año 1778 en que Mesmer se presenta a varias academias de Ciencias y Facultades de Medicina, ya empieza a tener problemas con los científicos de su tiempo, que no acaban de aceptar lo que él llamaba “su descubrimiento”. Pocos años antes, obtuvo su primera curación con el uso de un imán; él lo llamó el Magnetismo Animal.

La acción y la virtud magnética pueden ser comunicadas a los cuerpos animados y a los inanimados, —decía Mesmer—, que pronto llenó su consulta de imanes. Para ser magnetizado, es suficiente ponerse en contacto con un cuerpo cualquiera que antes lo haya sido.

Como sus clientes aumentaban en gran medida, ya no podía magnetizarlos uno a uno, por lo que se hizo construir una gran cuba de madera de roble, cuya cubierta estaba perforada y por cada agujero, de los muchos existentes, salía una barra de hierro, que en forma de cono, acababa en punta. Los enfermos se colocaban de pie alrededor de la cuba agarrándose a las terminaciones de hierro; los que estaban detrás se unían a los de delante con una cuerda. Mesmer magnetizaba la cubeta por medio de una varilla de hierro o con su propia mano, cerrando los dedos en forma de cono.

Viajó con sus curaciones por Alemania, Inglaterra e Italia.

Su prestigio desapareció tan espectacularmente como había nacido; falleció en 1815, cuando contaba 81 años de edad, en el Lago Constanza de Suiza.

Ya casi desacreditado el magnetismo animal, Mesmer tuvo un importante continuador de su doctrina, el Marqués de

Puysegur (Arnaud Jacques Marc de Chasteint), quien aseguraba que a él mismo, el magnetismo le había curado una enfermedad crónica.

El Marqués de Puysegur diría después —éste es sin duda su principal mérito— que, para provocar el sonambulismo, no es necesario la práctica del magnetismo, basta con una mirada, un gesto, una voluntad.

En el año 1815, aparece en París el abate Faría. Era brahman de la India portuguesa y se dedicaba a producir el sonambulismo. Su principal aportación fue negar todas las teorías físicas, magnéticas y eléctricas para explicar el sueño artificial, afirmando que su causa desconocida reside en el sujeto mismo, y no en el magnetizador. Fue el precursor de la moderna hipnosis.

El general Noizert, discípulo del abate Faría, también negó la existencia de fluido magnético y atribuía al poder de la imaginación todos los efectos determinados por su maestro. Más tarde, en el año 1820, en la Academia Real de Berlín vuelve a aceptar la teoría fluidista, llamando fluido vital a la causa del sonambulismo en su “Memoire sur le sonamboulisme et le magnetisme animal”.

En el año 1821, aparecen los primeros casos de operaciones quirúrgicas hechas con hipnoanestesia; fueron llevadas a cabo por Recamier.

En 1829, Cluquet, utilizando el mesmerismo y ante la Academia de Francia, realizó una amputación de seno.

Más o menos al mismo tiempo, y en los Estados Unidos, Wheller efectuó una intervención quirúrgica para extirpar unos pólipos nasales.

El cirujano británico James Braid han sido tan importante en la historia de la hipnosis, que en muchos trabajos científicos se habla de braidismo cuando a hipnosis se refiere. Duponet, en 1837, influyó decisivamente en John Elliotson, médico de gran prestigio en Inglaterra, y profesor de Medicina en el Hospital Universitario de Londres. A raíz de su práctica del mesmerismo, Elliotson se vio obligado a abandonar su cátedra, acusado de charlatán, ya que tanto la Universidad como la Iglesia prohibían el uso del magnetismo.

James Esdaile, cirujano escocés que ejercía en la India, realizó, entre 1840 y 1850, cientos de intervenciones quirúrgicas indoloras.

El que fuera introductor del uso del éter en Estados Unidos, Crawford Long, aseguraba que gran cantidad de médicos apoyaban el mesmerismo para el alivio del dolor en las intervenciones quirúrgicas.

Es en este momento cuando aparece el descubrimiento más importante de la hipnosis: la sugestión, definida en esa época como: *“modo oculto o disimulado de inspirar a otro una idea que no tiene”*. Su acuñación se debe a James Braid. De él, escribe Bernheim: *“si la doctrina de la sugestión ha tenido precursores, no ha sido definitivamente establecida y demostrada hasta 1841 por James Braid”*.

James Braid, para muchos el padre de la moderna hipnosis, era un cirujano escocés, nacido en el año 1795. Se empezó a interesar por la hipnosis en el año 1843, a raíz de unas demostraciones que llevó a cabo La Fontaine en Manchester.

La mirada fija en un objeto brillante —decía Braid—, y la atención en una sola idea, determinan el sueño, pero un sueño especial, durante el cual toda idea sugerida al sujeto por el hipnotizador, tendrá en él la fuerza de la realidad verdadera. Llamó hipnotismo a este sueño especial. En alguna ocasión, la Ciencia

Jean Marie Charcot,

representante de la corriente de la Escuela de la Salpêtrière..ha llamado braidismo o sugestión braidica a esta nueva doctrina situada frente al mesmerismo o magnetismo animal.

Toda la doctrina de Braid quedó recogida en su libro titulado "Neuryphology", traducido al francés en el año 1883 por Jules Simon con el título de "Traité du sommeil nerveux ou hypnotisme".

Cuando más tarde Braid reconoció que la hipnosis no era un sueño exactamente, aunque venga del griego "hypnos", que significa sueño, el vocablo había alcanzado una aceptación general, y ya no se podía cambiar de nombre.

Sin conexasarlo para nada con Braid, Lasegue, en el año 1865, descubría hechos de cuya importancia, no fue consciente ni él mismo. En un artículo aparecido en los Archivos de Medicina, refiere que, en los experimentos por él practicados, se demuestra que basta la oclusión de los párpados en ciertas mujeres histéricas, y aún en algunos hombres completamente sanos, para determinar diversos grados de sueño, desde el simple entorpecimiento, hasta la letargia con anestesia total, acompañados de una rigidez cataléptica de los miembros que cesa repentinamente al despertar el sujeto. No intentó dar ningún tipo de explicación para estos hechos.

El trabajo más importante sobre hipnotismo desde Braid se debe sin duda alguna a Liebeault, de la llamada Escuela de Nancy, y a quien el hipnotismo moderno debe su ingreso en la Ciencia. En el año 1866 apareció su primer trabajo con el título de "Du sommeil et des états analogues considérés surtout au point de vue de l'action du moral sur le physique". En él se dan múltiples aplicaciones a la sugestión, de las cuales la más importante es su incorporación a la terapéutica.

Charcot. Catedrático de la Facultad de Medicina de París practicaba la hipnosis en el famoso Hospital Psiquiátrico la Salpêtrière, en donde coincidió con Sigmund Freud,

a quien muchos consideraron discípulo suyo..Liebeault, médico rural, no cobraba a sus pacientes los tratamientos

por hipnosis. La integridad, la honradez y el altruismo de este médico, atrajeron la atención de Hipólito Bernheim, neurólogo de Nancy que, si bien al principio se mostró bastante escéptico, acabó profesando una incondicional dedicación a la hipnosis.

Entre los dos ampliaron a fondo las teorías de Braid, y trataron a varios miles de pacientes.

Tanto Bernheim como Liebeault, introdujeron el concepto de sugestión y sugestibilidad, siendo sin lugar a dudas los auténticos innovadores de la actual psicoterapia.

No estaban de acuerdo con Charcot, y echaron por tierra su teoría de que la hipnosis era una variante de la histeria, por lo que podía ser muy peligrosa.

Charcot, catedrático de la Facultad de Medicina de París, junto con su discípulo Richer, es el representante de otra gran

corriente, la Escuela de la Salpêtrière.

La Salpêtrière, hospital psiquiátrico de París, donde Charcot ejercía como neurólogo, fue en efecto el escenario de una potencia-ciación de la hipnosis.

La escuela de la Salpêtrière, probablemente influida por los escritos de Richet o por la antigua creencia de que los fenómenos hipnóticos se observaban sólo en las personas nerviosas y principalmente en las mujeres hist ricas, defendió la hipótesis de que la hipnosis era una neurosis provocada; eligió para sus experimentos sólamente a mujeres hist ricas. Esta selección de los pacientes, como es lógico, disminuyó enormemente el valor de los resultados obtenidos en las investigaciones.

Sigmund Freud y el autor de este libro, Miguel  ngel Rodríguez, en un fotomontaje realizado en el Congreso de la Asociación Americana de Psiquiatría —APA— del año 1998, celebrado en Toronto —Canadá—.

HIPNOSIS

- Confiar en la mente inconsciente
- Hacer pensar en algo, una situación que implica profundamente a la persona, con un centro de atención limitado, como escribir, mirar la TV, ascensor, ir al cine, conducir un coche, sin dar detalles, siendo ingeniosamente impreciso.
- Decir una cosa a la vez, ritmo de la voz igual que la respiración.
- Utilizar varios sistemas sensoriales.
- No omitir lo evidente
- Transiciones con sentido ó confundir y llevar a transiciones naturales.
- Comenzar por cadencia regular de la voz (se evita ser incongruente pero se pierde fuerza). Esta cadencia regular debe estar acorde con el ritmo respiratorio del otro. Más adelante, cuando se tenga más práctica añadir variaciones.
- Ser congruente.
- Hacer entrar en trance a una persona sin nombrar hipnosis (Erickson). No es muy importante lo que se dice tanto como la forma en que se dice. Observar a lo que responde naturalmente la gente.
- Igualar cadencia de voz a la respiración, parpadear al mismo tiempo, asentir al mismo tiempo, mecerse igual, decir cosas que vienen al caso: Compenetración y acompañar.
- Comenzar por la experiencia actual de la persona, amplificar cosas que son de su experiencia e ir haciendo transiciones (y...y.../ Al.../A medida que .../ cuando.../ mientras.../ porque...)
- Se puede utilizar la ausencia de transiciones para obtener respuestas muy potentes en psicoterapia.
- No decir cosas que impliquen fracaso. Hay que decir “tu brazo puede...”, posibilidad, en la que no ocurre nada si se fracasa porque no se puede fracasar. Si se puede verificar, indicar posibilidad. Si no se puede verificar, indicar causación (hace que...) porque no podrá concluir que ha fracasado. Si actúa bien ante la posibilidad se puede ir introduciendo causalidad.
- Inspirar profundamente produce la sensación de levitación de las manos.
- Mirar algo muy fijamente produce cansancio en los ojos, por lo cual se puede pedir que los cierren. Idem si están encima de sus ojos. En el foco de visión es *normal* que se produzca de forma natural un cambio.
- En trance, existe una relajación de los músculos de la cara. Existe una simetría. El proceso es: simetría normal → asimetría → simetría más acusada. Al salir del trance ocurre al revés. Suelen haber tirones inconscientes en dedos, manos, etc. también hay un cambio en el modelo respiratorio. En trance profundo, hay una relajación muscular, y circulación en las extremidades. Lo mejor es ver el estado normal (antes) y en trance, y observar las diferencias: cambio de color en la piel, latidos (ver en el cuello). Si se ven signos de trance, seguir, sino, intentar otra cosa. Tiene que parecer que todo estaba previsto.

INDUCCIONES SENCILLAS

1. Metodo 54321

4 indicaciones de nivel sensorial, 1 interna,
con transición **Y** o **CUANDO**

3 Verificables, 2 no verificables

2 verificables, 3 no verificables

1 verificable, 4 no verificables

utilizar “te estás volviendo...”

incorporar todo lo que aparece: movimientos, temblores, un ruido, etc.

hablar en metáforas. Dejar elegir. Utilizar nominalizaciones (seguridad, bienestar, comodidad, paz, serenidad, sosiego, estar centrado - nominalización es todo lo que no puedo subir en una carretilla -).

Las conexiones son
sencilla: y A, y B
fuerte: cuando A, B / mientras A, B / a medida que A, B
más fuerte: A hace que B, A causa B.

Utilizar al principio las transiciones menos fuertes (sencillas), y poco a poco introducir las potentes.

2. Acompasamiento y conducción no verbal.

Acompasar las respuestas, se vuelven más amplias, amplificar o conducir hacia otras respuestas

parpadear igual, cada vez menos hasta que cierre los ojos.
Reflejar su tono muscular y relajar gradualmente los músculos
(puede formar parte de cualquier otra inducción)

3. sistemas figurativos superpuestos

si alguien descubre su estado de conciencia normal V-A-K, el alterado será otro cualquiera.
Si alguien es Visual, comenzamos con visual, y vamos pasándole a Auditivo o Kinestésico.
Buscar transiciones V-A-K.
Ejemplo: V-V-V-K-V-K-K-K...
con transiciones ...y...
también superponemos lo interno y lo externo.

4. acceso a un estado de trance anterior.

Si ha estado en trance, preguntarle como fue y con todo detalle que lo describa.

5. Estados de trance espontaneo

- describir estados de trance muy poderosos, y así entrar en trance.
- describir un largo trayecto en coche
- describir una clase obligatoria, larga y aburrida
- describir caminar en el bosque en un día tranquilo.
- describir un paseo en el interior de una catedral
- ídem subir en ascensor
- ídem ver la tele
- cualquier tarea repetitiva y monótona

con tono, acompasamiento, pausas, lentitud...

si una persona no vuelve, volver a compenetrarse, con la respiración, presión en el hombro (sistema cruzado), variar y ver si nos sigue. Si está durmiendo lleva más tiempo, responde más despacio y menos abiertamente.

Cuando se esté hipnotizando, cambiar la voz, la posición, dirección de la voz, etc. para que diferencie claramente (aunque sea de forma inconsciente) los dos estados.

Subrayado análogo: destacar palabras de forma no verbal. Tono, gesto, expresión, contacto, ladear la cabeza a un lado. Los clientes también subrayan lo que quieren que oigamos.

Negación: se pueden obtener resultados positivos con una negación: “no pienses en el color azul”

INDUCCIONES AVANZADAS

1. **Apalancamiento o interrupción de patrón**; vale cualquier patrón rígido en el ser humano: dar la mano, fumarse un cigarro, chocarse en un cruce, ¿hola como te va? Fatal (en lugar de “muy bien, gracias”, hablar entre dientes, hacer la voz inaudible, no terminar una frase, no soltar una mano después de darla y empujarla después hacia arriba, romper una forma normal de dar números)

- ¿puedes prestarme tu brazo? levantar el brazo por la muñeca, zarandeando, proponer que lo baje poco a poco mientras entra en un trance (utilizando las técnicas anteriores)
- dar la mano, coger con la izquierda y hacer que la mire, los pliegues, etc...(seguir como siempre)
- brazo soñador: si alguien describe una imagen, no será consciente de su brazo. Mejor si al mirar a la derecha levantamos el brazo derecho y viceversa. Igual en auditivo, al mismo lado, para personas auditivas. Intentar crear expectativas antes de comenzar intrigando sobre el brazo soñador, sobretodo a los niños.

2. **sobrecarga 7+- 2**

- contar de 100 a 0 de 3 en 3, mientras se da vueltas en círculos. Si te parece mejor te puedes dejar entrar en trance.
- decir si con la cabeza respondiendo no y al revés.
- tocar los dedos y nombrar los que toca (el hipnotizador) y el que lo recibe decide si está bien o no. Decir que se entra en trance tocando un dedo, diciendo que es otro, etc...
- visualizar de 1000 hacia atrás por tercios, y el numerador, la barra y el denominador cada vez con un color...”con cada número entras más profundamente...”
- hablar 2 personas, cada una por un oído.

3. **poder personal**

- decirle a alguien de forma congruente que entre en trance, si lo hace, bien. Sino esperar a que lo haga.
- decir que se no sea él, sino “el otro” el que entre en trance.
- no hay limite de tiempo
- nombrar una experiencia con Milton H. Erickson.

4. **realidades apiladas**

sistema de confusión suave. Meter una historia en otra, y en otra, y en otra...

notas:

instrucciones de proceso: inversa del metamodelo y decirle que recurra a su propio inconsciente, y que resuelva sus propios problemas

Metáforas terapéuticas (Gordon): isomórficas, cualquiera.

Control del dolor: centrarse en un tigre, verse desde cualquier punto en el espacio. (7+-2.) sobrecarga

AMNESIA

- Tras salir del trance, hacerle prestar atención en algo nuevo.
- hablar de una cosa y sin cambiar el tono ni la expresión cambiar hablando de otra cosa.

- si alguien es visual, inducirle a K o A le producirá una amnesia de la experiencia en trance.
- acceder a un acceso ocular que no sea el auditivo, por ejemplo el visual, mientras escucha.
- decir que no le estás hablando a él sino a sus oídos, o “no te estoy hablando a tí sino a él”.
- dar instrucciones al inconsciente.

AUTOHIPNOSIS

- 3 frases V, 3 A, 3K → 2 V, 2 A, 2 K → 1 V, 1 A, 1K
todo ello en la secuencia que mejor nos vaya.
- otros es verse desde fuera, sentir las cosas, describirse lo que se siente.
- se puede finalizar con la caída de un brazo.

Descarrilar

Autohipnosis TRANCE por Leandro Sarrasin

Es el estado único de conciencia enfocada en el cual uno se hace permeable a nuevos aprendizajes.

Fomentar la resolución de problemas en el nivel inconciente por medio de disociación.

Alentar a la mente inconciente a acceder a sus propios recursos y utilizarlos, lo que vuelve posible un reaprendizaje, una reorganización y una resignificación en el nivel inconciente, corroborables en conducta.

La DISOCIACION implica la desconexión de un estado plenamente asociado, producida en el momento presente. Según sea el estímulo será el grado de disociación alcanzado.

El trance común es cuando un hecho ABSORBE toda nuestra atención, se ven en conducta como fijación de la mirada, inmovilidad física, desatención a las actividades del entorno, alteraciones de la respiración.

El grado de profundidad terapeutico depende de la personalidad del paciente, el problema presentado, y la etapa en la que se halle.

La mente conciente del paciente se ABSORBE completamente.

La persona en trance siente que su conducta es involuntaria. Se condiciona la conducta para que ocurra bajo determinadas circunstancias, y así parece que es involuntaria.

La SUGESTION es la disposición a aceptar una idea ajena, obrar conforme a ella y hacerla propia.

La sugestión se puede hacer por medio de mensajes verbales, no verbales, extraverbales o intraverbales. NO VERBAL: resulta de gestos, mirada o movimientos del cuerpo. EXTRAVERBAL: implicación, que comunica un mensaje sin expresarlo abiertamente. INTRAVERBAL: es el significado implícito del mensaje, transmitido por la modulación de la voz o los estilos de una persona.

La SUGESTIÓN, es un pedido a la mente inconciente para que reorganice un recuerdo y lo convierta en un recurso positivo, quizás olvidado.

Premisas Básicas

-Cada persona tiene todos los RECURSOS para hacer frente a todos los problemas de la vida.

-La experiencia es Subjetiva, nuestras experiencias y reacciones le dan significado a los estímulos, podemos alterar esta experiencia subjetiva, por lo tanto CAMBIAR la realidad.

-El inconciente es el depósito de todos los recuerdos y experiencias, todos disponemos de esa información para resolver problemas, aunque no se tenga conciencia de ello.

-La persona tiene muchas opciones para resolver cualquier problema, la función del terapeuta es generar la recuperación de recursos y así provocar el cambio de actitud, de conducta o de sentimiento en el lcc.

-Recuperar TODOS los APRENDIZAJES.

-Dentro del problema está la solución, en muchos casos el problema es haber entendido parcialmente una metáfora o una experiencia que ha quedado bloqueada.

-En psicoterapia solamente creamos las condiciones para que las personas respondan espontáneamente y cambien.

-El trance puede asistir a una persona en la reorganización creativa de su dinámica interna.(E.E.Correctiva)

-Establecer siempre la relación interpersonal, para ver si el síntoma proviene de ahí.

-Ver la etapa evolutiva en la cual está.

-La conducta sintomática influye sobre el sistema, de modo tal que este a su vez se desarrolla en torno al síntoma.

-Los SINTOMAS son secuencias congeladas de conducta que son reiterativas y

comunican la solución idéntica de un problema.

-componentes del síntoma: complejo de conductas, tiempo de relación: recuerdo de malestares pasados, presente y expectativa de malestares, acompañado de atemporalidad o distorsión; fenómenos de trance, conceptualización, ideodinamismo alterado y SIGNIFICADO SIMBOLICO.

-La pauta de conducta implícita en un síntoma se vé en la repercusión del mensaje emitido.

-FOCO TERAPEUTICO: Alterar o desorganizar el síntoma o la pauta de conducta habitual,(trascender el nivel de conciencia para rodear la defensa, y poder generar la reaparición y reorganización de los recursos bloqueados)
“Todos los problemas son en realidad metáforas que contienen la historia de la verdadera naturaleza del problema, por lo tanto incumbe al terapeuta crear metáforas con una historia que contenga las posibles soluciones.La metáfora es el mensaje.”

Actitud del terapeuta

-El terapeuta debe hacer coparticipación con el paciente en el nivel de su experiencia, reconocer su realidad, recuperar aprendizajes anteriores y expandir la realidad hacia una nueva solución.

-Transmitir respeto, calidez y empatía hacia el paciente y su problema, confiando en la capacidad de cambio y en los recursos.

-Estas etapas pueden ser interesantes para comenzar el trabajo:

1)Absorber la atención: depende del paciente, se puede enfocar la atención hacia lo interna Vgr.”darse cuenta de la respiración”; o hacia lo externo, centrándose en algún objeto.

2)Tono de voz: es un medio eficaz de Absorción, también se utiliza para impartir sugerencias implícitas, y como canal de entrada al lcc.

3)Utilizar las resistencias al trance: se prepara el terreno informando sobre un Trance Natural Anterior y construir el trance a partir de este recuerdo.

4)Disociar Conciencia/Inconciente: la mente consciente aprende linealmente y solo puede acceder y recordar 7+-2 datos a la vez.. La mente lcc. aprende simbólicamente, tiene el recuerdo de todos los aprendizajes, y accesa mayor cantidad de datos para posibilitar el mantenimiento de los procesos psicobiofísicos y la generación de nuevos aprendizajes.

5)Despotenciar los procesos conscientes: los procesos conscientes pueden elaborar una pocas soluciones para un problema determinado y tiende a querer solucionar todo con estas herramientas, con lo cual la mente consciente queda trabada en un intento de solución, aunque sea inviable; por lo tanto hay que generar el surgimiento de recursos, o la superación de las limitaciones conscientes.

6)Intercalar sugerencias terapéuticas:la meta de esto es absorber la atención y distraerlo de todo posible estorbo a la terapia, también se utiliza para motivar, obtener cooperación y evocar diferentes recursos que ahora están mal usados o de manera incompleta.. Intercaladas en un relato para provocar diferentes fenómenos de trance y promover el cambio de actitudes, emociones o conductas.

Formas lingüísticas para provocar un cambio

El significado de las palabras se debe al contexto en el cual son utilizadas, los contextos que creamos lingüísticamente actúan a nivel consciente e inconsciente.

La tarea de usar formas lingüísticas específicas es para desorganizar a la mente consciente y ampliar la definición del paciente respecto de lo que se puede y lo que no se puede lograr.

1-Sugestión implícita: es aquella que se introduce en una formulación, pregunta o relato que, apenas destacada por el tono de voz, guía al otro hacia una meta específica.

“Me pregunto si querrá ir al cine esta noche”

“No sé si ahora entrará en trance”

2-Ilusión de alternativas: Es una formulación o pregunta que ofrece dos alternativas que conducen a la misma meta.

“Quiere ir ahora o dentro de unos minutos” La meta es IR.

3-Implicación: Es una formulación o pregunta que induce al otro a pensar en la idea no expresada y a comportarse conforme a ella.
“En cual de estas sillas le gustaría sentarse?”
“Desconozco que cambio experimentará su conducta”
La implicación se puede expresar también con el condicional “Si entra en trance podrá averiguar muchísimo de sus capacidades”
La implicación puede usar presuposiciones: cuando, antes, después, mientras, etc.”Después que me haya hablado por unos minutos, puede entrar en trance’
4-Perogrulladas: Son asertos que expresan algo generalmente aceptado.
“El sol sale por la mañana y se pone al atardecer”
5-Sugestiones Abiertas: Si le ofrecemos muchas respuestas posibles, el paciente podrá elegir la más conveniente para él, será la correcta y así eliminamos la resistencia.”Usted puede valerse de sus pasadas experiencias personales para aprender a enfrentar el presente”
6-Sugestiones que abarcan las alternativas posibles: las posibilidades respecto a una conducta, cualquier respuesta será acertada, potenciando la cooperación “Tal vez quiera ponerse cómodo, ya sea apoyando las manos en las rodillas, en el regazo o en los brazos de la silla, o prefiera buscar otra posición para sus manos”.
7- Aposición de opuestos: descripciones de dos conductas que cambian en sentido contrario.”Cuanto más tenso esté ahora, tanto más relajado podrá estar después”.

8-Vínculo entre la conciencia y lo inconciente: disocia la mente en dos unidades autónomas, y predice que harán cosas distintas, formulando en cada caso la sugestión consiguiente.” La mente inconciente es un depósito donde se almacenan mucho recursos utilizables por la mente consciente”
9-Vínculo entre alternativas comparables: se proponen alternativas similares, pero solo crean dos opciones por vez, conlleva la implicación, etc.”Usted querría entrar en trance mientras describe su situación o desearía que yo lo escuchara primero?”.”Podría recordar algo de cuando tenía 10 años, o quizás 9. No sé que recuerdo le vendrá primero a la mente”.
10-Doble vínculo que bajo la forma de conexión ilógica, pero con similitud en el contenido.”Entrará en trance paulatinamente o su inconciente tendrá una experiencia simbólica”.
11- Retruécanos:son juegos de palabras humorísticas a partir de similitudes fonéticas.”Error del pirata”por erro del piloto.”Trance fórmate”por transformate.
12-Oximorón: frase portadora de una contradicción intrínseca.”Armas para la paz”

13-Confusión basada en la orientación, el tiempo y la condición.
Orientación:”Usted está sentado allí y yo estoy sentado aquí, pero su allí es mi aquí, y mi aquí es su allí, de modo que yo estoy allí y usted está aquí”.
Tiempo:”Su mente icc. Puede producir ese cambio.....quizás el próximo martes, o miércoles, o jueves. Ciertamente no me importaría que lo hiciera el viernes o el sábado, pero no el domingo. Su icc. Puede elegir el jueves siguiente, o el miércoles anterior al lunes pasado, el que siguió al feriado siguiente que cayó en jueves, Verdad?”
14-Negaciones triples:Se usan tres negaciones en una enunciación para confundir a la mente consciente y desorganizar una determinada línea de pensamiento, esto se debe a que el icc es literal y se ve impedido de procesar el negativo.”Usted no sabe si ahora no es el momento oportuno para no entrar en trance”
15-Tiempo Verbal:El uso de los tiempos verbales pasado, presente y futuro dirigirá la mente icc a esa dimensión temporal, y le impartirá la sugestión.

Cubero

LA MILITANCIA SECTARIA COMO UN ESTADO DE DEPENDENCIA CULT INVOLVEMENT AS A DEPENDENCE STATE Autores Pedro Cubero, Psiquiatra. Adjunto del Hospital 12 de Octubre. Dirección para correspondencia: C/Olimpo, 33, 2º, B, 28043 Madrid Teléfono de contacto: 917596219 Juan Francisco Artaloytia MIR de Psiquiatría. Hospital 12 de Octubre. Dirección para correspondencia: C/ San Luciano, 5, 2ª, B 28041 Madrid Teléfono de contacto: 913182369 Josep Maria Jansà Responsable médico de AIS Palabras clave lavado de cerebro, sectas, trastornos disociativos, dependencia brainwashing, cults, dissociative disorders, dependency

Resumen

Se presenta brevemente el origen del concepto de lavado de cerebro y su introducción en la nosología psiquiátrica en el apartado de los trastornos disociativos. Se comentan las limitaciones y dificultades que en el momento actual entraña dicho diagnóstico. Se propone un modelo complementario para la comprensión del lavado de cerebro basado en el concepto de dependencia. Se exploran las similitudes entre la personalidad dependiente (o la dependencia-rasgo), y en menor medida la dependencia a sustancias, por un lado, y las características de los grupos sectarios-totalitarios por el otro, especialmente en lo referente a la relación que sus militantes establecen con ellos.

El método utilizado para la comparación es puramente descriptivo, mediante la búsqueda en distintas fuentes de paralelismos entre la dependencia rasgo y la dependencia a sustancias y esta hipotética "dependencia sectaria" que sugerimos. No se utilizan instrumentos objetivos de medición, y las semejanzas se establecen sobre una base puramente cualitativa.

Conclusión: Parece razonable afirmar que entre las particularidades de la relación que el sectario establece con su grupo, existe un componente de excesiva dependencia al mismo.

Introducción

En esta presentación intentaremos explorar cuáles son algunas de las interrelaciones entre el fenómeno del sectarismo y la psicopatología y, por ende, hasta qué punto se trata de un asunto, el del sectarismo, que incumbe a la Psiquiatría y a los psiquiatras. La figura 1. nos sirve para repartir los fenómenos psicopatológicos que se asocian al sectarismo en tres bloques. Figura 1. El dibujo de la izquierda simboliza aquellos elementos que actúan como factores de predisposición para el ingreso en grupos sectarios. En este sentido, algunas investigaciones () ponen de relieve una prevalencia de trastornos psiquiátricos y "malestar neurótico" previos al ingreso en el grupo bastante superior a la de la población general. Ahora bien, no sugieren la existencia de ninguna enfermedad concreta o rasgo de personalidad en particular que quepa

asociar a una mayor vulnerabilidad. Nuestra impresión se encuentra en sintonía con las conclusiones de Galanter. Muy a menudo encontramos antecedentes de sintomatología psiquiátrica neurótica, depresiva y de rasgos de personalidad patológicos, pero sin que ningún síntoma o rasgo destaque por ser particularmente relevante. A su vez, entre aquellas personas que, al menos en apariencia, eran mentalmente sanas, es frecuente que el ingreso se produzca en períodos de la vida de tensión, dificultades y crisis personal, así como en personas con problemas familiares importantes.

El dibujo de la derecha representa las complicaciones psiquiátricas que se pueden derivar de la militancia sectaria: episodios psicóticos agudos, cuadros depresivos, estados de trance histérico, alucinaciones conversivas, fenómenos como el don de lenguas (de lenguas antiguas y desconocidas, por supuesto), sensaciones corporales de todo tipo, y estados de absoluta desesperación que se pueden amoldar al diagnóstico de "trastorno adaptativo" en alguna de sus variantes. Estos dos bloques de fenómenos psicopatológicos tienen un enorme interés y son acreedores de un mayor esfuerzo investigador que el recibido hasta ahora. Sin embargo lo que hoy nos interesa es lo simbolizado por el dibujo del medio, es decir, el hecho mismo de ser un sectario, lo que denominaremos "estado de sectarización". Para referirse a éste se han utilizado distintos términos, intercambiables entre sí: lavado de cerebro, persuasión coercitiva, manipulación psicológica, reforma del pensamiento, etc. En las líneas que siguen esbozaremos el origen, significado y desarrollo histórico del concepto.

Lavado de cerebro Con la violenta represión de la huelga que mantenían los obreros de Shanghai y el asesinato de los dirigentes comunistas, acaecido el 12 de abril de 1927, se rompían las hasta entonces amistosas relaciones entre el Guomindang y el PCCh y se iniciaba un enfrentamiento entre ambos que culminaría en una sangrienta guerra civil y la conquista definitiva por parte del Ejército Popular de Liberación de la casi totalidad del territorio chino continental, veintidós años después. Al frente del partido y del nuevo régimen, Mao Ze Dong., un hombre atormentado por su pasado. Maoísmo "En 1905 la señora de Mao Kuo-fan, que no podía soportar las crueldades de su marido, se suicidó en Shaoshan, en la alberca de la finca donde vivía, cercana a Chang Sha. Uno de sus hijos, el pequeño Mao Zedong, de doce años de edad, pasó allí muchas horas con los ojos perdidos en las aguas turbias. Algún tiempo después intentó suicidarse en la misma alberca. (...) Al abuelo le conocían en la provincia con el nombre de Ping-Ying, que quiere decir "El exprimidor". Se casó con la viuda de uno de los propietarios asesinados y su segundo hijo se llamó Mao Kuo-fan. Este nuevo Mao mejoró los procedimientos paternos y ensanchó la hacienda. Tuvo varios hijos rudos y violentos como él. Pero en 1893 nació un niño, que sorprende enseguida por su inteligencia y su delicadeza. Esto enfurece al padre y el pequeño Zedong es víctima predilecta de sus frecuentes iras, sin otro refugio que el calor de una madre silenciosa y resignada. El abuelo, intrigado por la inteligencia del niño, comienza a pagarle los primeros estudios. Pero muere pronto y Mao Zedong es obligado por su padre a trabajar en los más duros oficios del campo. A los doce años, Mao

huye de la casa paterna y más tarde se pone a favor de una revuelta campesina que concluye con el saqueamiento de los almacenes de su padre. Tras la muerte de la esposa y el intento de suicidio del niño, vuelto por la fuerza al hogar, Mao Kuo-fan cede y le envía a estudiar a Chang Sha. Toda la infancia de Mao Zedong había transcurrido entre anhelos de parricidio y deseos de suicidarse como su madre" ().

Maoísmo. “En 1921 vuelve Mao a su provincia, Hunan, y se instala en Chang Sha, donde edita su primera revista, “Hsiang Chiang”, que venden sus amigos y su bella mujer en las calles. Mao se considera un periodista nato. “Antes que nada soy un periodista”, dirá ya siempre. En 1925 muere Sun Yat-sen y Chiang Kai-shek se pone al frente del Kuomintang, el Partido nacionalista que lucha por la unidad china, hecha pedazos tras la caída del imperio. Al principio, el Partido Comunista colabora con el Kuomintang. Mao se siente por aquella época muy feliz. Adora a su mujer y espera de ella un hijo. Controla políticamente la provincia de Hunan. Es el trágico año de 1927. Chiang da, poco después, un golpe sorpresa en toda China contra el Partido Comunista. En Chang Sha infiltra siete mil soldados que terminan en unas horas con la organización roja. Mao, que está en el campo, vuela a la capital. Cae prisionero con su mujer. Aquella misma noche consigue escaparse por el techo de su celda y se esconde a las afueras de la ciudad. Con las livideces del alba ve como una fila de prisioneros se dirige a unos postes de agarrotamiento. Entre ellos va su esposa embarazada. Con los dedos clavados en tierra, Mao Zedong contempla el asesinato de la mujer amada. Ve el anillo de acero con que un soldado del Kuomintang enlaza su garganta delicada de ciervo triste y oye el estertor de la estrangulación. Roto en pedazos, espera a la noche para liberar el cuerpo amado. Al arrancar el anillo de acero se hiere en una mano. Lloro las últimas lágrimas de su vida sobre el cuerpo frío, sobre el hijo muerto sin nacer y después huye a las montañas de Ching-kang, donde organizará la más gigantesca revolución que conoce la Humanidad y una de las más singulares epopeyas militares de la Historia: “la “Gran Marcha”. Pero aún tiene tiempo para detenerse y pintar, con el pincel humedecido, el verso de la oscura herida del alma: En el garrote me rasgué la mano y no brotó la sangre de mis venas Estaba ya seco el último resto de clemencia” (). Mao había abrazado la fe marxista-leninista a principios de la década de los veinte, transformándose en un activista incansable con una convicción absoluta en el nuevo credo y en la utopía que éste prometía. De espíritu poco tolerante, llegó a concebir toda ideología o militancia distintas a la suya como una patología burguesa, una enfermedad que impedía el desarrollo de la verdadera personalidad de los individuos y la implantación de la nueva utopía social, y que por tanto debía ser “curada”.

Maoísmo “...deben observarse dos principios. El primero es “castiga el pasado para prevenir el futuro” y el segundo, “salva a los hombres curando sus enfermedades” Los errores del pasado se deben exponer sin vergüenza y sin sentimientos personales. Debemos utilizar una actitud científica para analizar y criticar lo indeseable del pasado... este es el significado de “castiga el pasado para prevenir el futuro” Pero nuestro objetivo al exponer los errores y criticar las

limitaciones es como la del médico cuando cura una enfermedad. El propósito es salvar a la persona, no conducirla hasta la muerte. Si un hombre tiene apendicitis, un médico le opera y el hombre se salva... no podemos adoptar una actitud irreflexiva con las enfermedades del pensamiento y la política, sino que [debemos tener] una actitud de "salvar a los hombres curando sus enfermedades" (). El caso es que a medida que sus tropas avanzaban crecía en paralelo el número de prisioneros ideológicamente (y no sólo en el plano militar) enemigos y debía encarar el gobierno de una población creciente que a menudo recibía el nuevo credo, sino con hostilidad, sí con indiferencia. La reeducación (así es como dio en llamarse a la terapia maoísta) se administró en gran escala a la población china en cuarteles, colegios, universidades, fábricas y cárceles (la delincuencia se debía al pasado burgués) con el propósito de eliminar todo vestigio del pretérito y hacer expedito el camino para su ambicioso programa de ingeniería social. El cambio debía lograrse a través de la identificación y reconocimiento público de los pecados y errores burgueses, del arrepentimiento sincero y, finalmente, de la adopción entusiasta de una nueva identidad como "hombre del pueblo" y comunista convencido. Para forzar el proceso los reeducadores utilizaban distintas y muy disuasorias formas de coacción: obligaban a participar en prolongadas sesiones de reconocimiento público de los propios pecados y en sesiones de adoctrinamiento, y vigilaban de cerca el aprendizaje y comprensión de la nueva ideología, así como la sinceridad de la conversión. Para los más recalcitrantes, para los intelectuales, para los soldados americanos y para los religiosos que habían desoído las invitaciones del régimen a abandonar el país, se crearon los "campos de reeducación", centros de reclusión, supuestamente penales, orientados prioritariamente a la persuasión ideológica. En estas instituciones los principios terapéuticos se aplicaban con el máximo rigor, siendo los reclusos humillados, maltratados, amenazados de muerte, torturados, privados de sueño y forzados a urdir confesiones falsas y dar por ciertos recuerdos inexistentes. El terror, la falta de sueño, la presión ambiental (ejercida por las autoridades del centro y por los propios reclusos) y el instinto de supervivencia llevaban a dar por buenos los relatos laboriosamente contruados con los torturadores, donde se reconocían todo tipo de traiciones y colaboraciones con el enemigo.

Maoísmo. "Por ejemplo, era el médico de familia y amigo de un corresponsal americano. Hablamos de muchas cosas, incluyendo la situación política... El juez me preguntó una y otra vez sobre mi relación con ese hombre. Me preguntó por detalles de todo lo que habíamos hablado... Admití que en el momento de la "liberación", cuando vi la artillería transportada por caballos de ejército comunista, se lo dije a mi amigo americano... El juez gritó que era un espía americano que recogía material de espionaje para su organización de espionaje, y que yo era culpable de proporcionarle inteligencia militar... Al principio no lo acepté, pero pronto lo hube de añadir a mi confesión... Esto es adoptar el punto de vista del pueblo... Conocí a un hombre que era amigo de un agregado militar americano. Le dije el precio de los zapatos y que no podía comprar gasolina para mi coche. Ya había reconocido que eso era inteligencia económica. Por lo tanto admití que había proporcionado inteligencia económica a ese hombre. Pero me

aclararon que debía decir que había recibido una misión de espionaje del agregado militar americano a través de la otra persona, para recoger inteligencia económica... Esa era el punto de vista del pueblo" () Una vez arrepentido se esperaba del educando que pusiese entusiasmo en su nueva fe y su nueva identidad, que se esforzase en comprender en profundidad la doctrina, identificando, exponiendo y corrigiendo sus errores, y que colaborase con empeño en la reeducación de los reclusos llegados con posterioridad (transformándose él mismo en verdugo de sus compañeros de celda). En 1949 concluía la guerra civil, instalando el régimen, como en otros países comunistas, una política de aislamiento absoluto y opacidad informativa. En el contexto de la recién inaugurada (y nunca declarada) guerra fría, cualquier noticia procedente del otro lado del "telón" recibía la máxima atención. Cuando comenzaron las expulsiones de disidentes y extranjeros, en barcas que recorrían la distancia que separaba el continente del territorio de Hong-Kong, cada llegada constituía una noticia de difusión internacional. Cabe imaginar el estupor y la preocupación que produciría el ver llegar a soldados, sacerdotes católicos y jesuitas - malnutridos, asustados y confusos - proclamando su arrepentimiento por su pasado imperialista, su admiración por los logros del régimen y su comprensión del "punto de vista del pueblo", máxime cuando el asombroso cambio parecía persistir en el tiempo. El marxismo-leninismo además de extenderse inexorablemente por la superficie terrestre parecía disponer de un instrumento con el que ganarse a las poblaciones a las que se imponía. Un año después del fin de la contienda, un periodista destacado en Hong-Kong llamado Hunter tradujo las palabras chinas Hsi Nao por brainwashing, término que utilizó en varios artículos y en un libro publicado un año después (), y con el que pasaría a denominarse la poderosa y enigmática técnica de los comunistas chinos. En la década siguiente, varios psiquiatras militares americanos, y notablemente Lifton RJ se consagraron al estudio del lavado de cerebro entrevistando a sus víctimas y reflexionando en profundidad sobre el proceso. En 1961 ese mismo autor publicaba "La reforma del pensamiento o la psicología del totalitarismo" () libro en el que se presentaban con detalle las historias recogidas y en el que se identificaban 8 puntos que caracterizarían no sólo la reeducación maoísta sino el modo de persuasión propio de todos los sistemas totalitarios: 1.- Control del medio. 2.- Manipulación mística.. 3.- Demanda de pureza. 4.- Culto de la confesión. 5.- Ciencia sagrada.. 6.- Carga del lenguaje. 7.- La doctrina por encima de la persona.. 8.- Concesión de la existencia. El trabajo de Lifton, poco contestado, venía a dotar de naturaleza científica a un concepto ampliamente aceptado pero cuyo ámbito se limitaba hasta ese momento a la divulgación periodística. El mismo año, veía la luz "Persuasión coercitiva" () de Schein, igualmente psiquiatra militar, que del mismo modo proponía una denominación alternativa algo más neutra que "lavado de cerebro" y que en definitiva también venía a avalar el carácter científico del concepto. Por otro lado, a finales de los sesenta y en la década de los setenta empezaron a aparecer artículos en la literatura psiquiátrica que atribuían a algunas instituciones supuestamente psicoterapéuticas la utilización de mecanismos de reforma del pensamiento, haciéndose luego extensiva tal afirmación a los grupos sectarios en general. La idea caló tan hondo, que el lavado de cerebro llegó a considerarse precisamente el elemento

definitorio del grupo sectario, aquello que permitiría distinguirlo del resto de grupos humanos. En el año 1974 ocurrió un hecho que impactó a la opinión pública mundial y que durante algunas semanas ocupó las primeras páginas de los rotativos.

Ejército Simbiótico de Liberación “Patricia Campbell Hearst (Patty Hearst) fue secuestrada el día 4 de febrero en Berkeley, California, por miembros de una comuna revolucionaria de jóvenes denominada “Ejército Simbiótico de Liberación”. Dos meses después de iniciado el secuestro anunciaba su incorporación a la militancia en el citado grupo guerrillero, la denuncia a sus padres y la desvinculación de su novio y de su anterior estilo de vida. Sólo quince días después de este anuncio participaba con otros compañeros del grupo, a cara descubierta y metralleta en mano, en el robo de un banco. Su padre afirmaba no poder creerse que los secuestradores hubieran podido cambiar en sesenta días la mentalidad que Patty había adquirido durante veinte años. Tras el asesinato de la mayoría de los componentes de su grupo, Patty fue detenida y tratada durante largas sesiones en un proceso de “desprogramación” al final del cual recuperó su identidad previa y reconoció haber sido sometida a técnicas de control coercitivo sin posibilidad de libre elección. Durante el juicio por su participación en el robo del banco, el psiquiatra Louis J. West atribuyó su estado a la aplicación sobre ella de técnicas de persuasión coercitiva similares a las practicadas por los chinos con los prisioneros de la guerra de Corea. En el mismo sentido se pronunció el psiquiatra R.J. Lifton al afirmar que las técnicas de modificación del pensamiento ejercidas sobre Patty habían resquebrajado su propia identidad, lo que se simbolizó con el cambio de su nombre por el de Tania dentro del grupo” ().

Cuatro años más tarde, más de ochocientos seguidores del Rev. Jim Jones se inmolaban en la jungla guayanesa, en lo que constituyó uno de los mayores suicidios colectivos conocidos en la historia de la humanidad. Se hacían así patentes los catastróficos resultados a los que podía conducir el lavado de cerebro. Cabía pues esperar que el DSM-III (1980) reconociese lo que se había ido configurando como un fenómeno descrito y diagnosticado por psiquiatras, con una etiología, unos síntomas e incluso un tratamiento (al que se denominó “desprogramación” y posteriormente exit counseling) específicos, dándole una entidad diagnóstica diferenciada. Hasta cierto punto así lo hizo.

Trastorno disociativo atípico “300.15 Trastorno disociativo atípico Esta es una categoría residual que debe utilizarse en aquellos individuos que parecen tener un trastorno disociativo pero que no satisfacen los criterios de un trastorno disociativo específico. Como ejemplos se puede hablar de (...) y aquellos estados disociativos más prolongados que pueden presentarse en personas que han sido sometidas a persuasión coercitiva prolongada e intensa (lavado de cerebro, reeducación del pensamiento o adoctrinamiento en cautivos de terroristas o miembros de alguna secta)” (). De este modo la APA se hacía eco de un supuesto mecanismo que podríamos denominar “fisiopatológico” y con el que se habría interpretado la magnitud de los

cambios que la persuasión coercitiva puede producir en el individuo, así como su reversibilidad. Se trataría de algo parecido a lo que acontece en la personalidad múltiple, donde dos personalidades bien diferenciadas se alternan entre sí. En nuestro caso una "pseudopersonalidad sectaria" habría suplantado a la primera a través del mecanismo de la des-asociación del campo de la conciencia. El reconocimiento "oficial" por parte de la APA de este trastorno disociativo atípico (TDA) es mencionado una y mil veces en la literatura de divulgación sobre - y contra - las sectas siendo uno de sus argumentos más potentes. Se diría que la Psiquiatría ha reconocido de una vez y para siempre que existe el lavado de cerebro (tomando así partido en una polémica en la que hay un sector que niega su existencia), que del mismo se puede derivar un estado psicopatológico (de hecho las posteriores ediciones del manual no han introducido modificaciones sustanciales) y que ese reconocimiento es conocido y compartido por la generalidad de los profesionales. Y sin embargo...

1.- Se trata de una entidad diagnóstica endeble en la medida en que no se especifican sus síntomas. Tampoco se concreta en qué consiste el lavado de cerebro. Todo ello deja un excesivo margen de subjetividad en el diagnóstico con los conocidos problemas que conlleva la baja fiabilidad inter-evaluador.

2.- La disociación del campo de la conciencia es un hipotético mecanismo que puede explicar razonablemente y por sí mismo los fenómenos tradicionalmente identificados como disociativos (cuadros de trance, personalidad múltiple, amnesia...). Ahora bien, aplicado al fenómeno de la sectarización resulta, a primera vista, menos evidente.

3.- El "trastorno disociativo atípico" secundario a adoctrinamiento sectario es absolutamente desconocido por los clínicos, y aquella minoría que sí lo conoce jamás lo utiliza en su práctica clínica e incluso lo pone en duda.

4.- Las intervenciones terapéuticas específicas han permanecido completamente ajenas al campo de la Psiquiatría.

5.- El desinterés desde el punto de vista científico es asimismo notorio: no hemos encontrado un solo artículo catalogado en el sistema MedLine, en una revisión que realizamos a partir del 86, dedicado al susodicho TDA.

En definitiva, el lavado de cerebro, que es un concepto elaborado en buena medida por la Psiquiatría, una vez hubo sido "oficialmente" reconocido, aparentemente perdió su interés para la Psiquiatría académica, proceso curioso dado que habitualmente sucede justo lo contrario: que el reconocimiento de una entidad diagnóstica espolee el interés de los clínicos y científicos en la misma. En cambio el TDA-lavado de cerebro parece más bien tratarse, en el momento actual, de un fósil nosológico, carente de utilidad y de sentido para la mayoría de los

psiquiatras. Dependencia Al margen del grado de validez intrínseca del “modelo histórico”, que bien merecería una profunda reevaluación, no creemos que el “trastorno disociativo atípico” agote las posibilidades explicativas que la Psiquiatría puede aportar al fenómeno sectario; hay otras nociones psicopatológicas que pueden ayudar tanto o más a su comprensión.

En este artículo versaremos sobre una en particular: la dependencia. La dependencia, es una conducta que se refiere siempre y necesariamente a algo. Se depende de algo o de alguien. La Psiquiatría distingue particularmente dos formas de dependencia patológica, y las define por la naturaleza del objeto del que se depende. La primera es la dependencia interpersonal, que se incluye entre los trastornos de la personalidad. La segunda es la dependencia a sustancias, emplazada en el eje I y por lo tanto digna de ser considerada una enfermedad en toda regla. La conducta dependiente del sectario se encamina hacia un conjunto de elementos que podríamos denominar “vida sectaria” y que incluye no solo a las personas del grupo, sino también a las actividades, a los lugares y a los textos. Además, en contraposición al individuo dependiente que se adhiere con fuerza a un número reducidísimo de personas determinadas, las personas a quienes se fija el sectario constituyen una suerte de masa indiferenciada de individuos fácilmente intercambiables (con la excepción notable del líder). Vamos a dedicar el grueso de este artículo a comentar los aparentes paralelismos existentes entre la dependencia interpersonal (y en menor medida la dependencia a sustancias), tal como es descrita en los textos científicos de nuestra especialidad, y esta hipotética dependencia a grupos sectarios con la que estamos especulando. Para ilustrar cada uno de estos paralelismos utilizaremos citas procedentes de distintas fuentes: bibliografía general sobre sectas, bibliografía de los propios grupos sectarios, relatos autobiográficos de adeptos y ex adeptos así como numerosas entrevistas personales mantenidas con unos y otros. El hecho de que citemos con mucha más profusión un determinado grupo budista de origen japonés se debe simplemente a que hemos estudiado dicha organización de un modo más profundo y sistemático que las demás. Hay que insistir en que el propósito de las citas no es demostrar nada, sino simplemente mostrar algo que con una exposición puramente teórica podría quedar excesivamente desdibujado. Merece también una explicación la inclusión de citas correspondientes a movimientos que habitualmente no se asocian al concepto de secta. El lavado de cerebro se identificó inicialmente como una técnica utilizada específicamente por los comunistas chinos (no por las sectas), viéndose posteriormente que la reeducación maoísta no era sino la aplicación intensiva de unos métodos de persuasión propios de todos los regímenes totalitarios. A la sazón, el totalitarismo era objeto de gran interés en el campo de la sociología, que utilizaba el término en un sentido muy preciso: para referirse a las organizaciones y regímenes leninistas y nazi-fascistas. Es habitual que los grupos sectarios se conceptualicen como pequeñas miniaturas totalitarias, en las que, en una escala mucho más reducida, se reproducen los dinamismos propios de los regímenes totalitarios. Incluso muchos autores proponen sustituir el término secta por “grupo totalitario”. Pero aunque, sobre el papel se reconozca esta identidad, existen dos cuerpos de literatura bien diferenciados e independientes, uno consagrado a las

sectas (en su gran mayoría de orientación filosófico-religiosa) y otro centrado en los totalitarismos políticos. En esta presentación hemos preferido romper con esta dicotomía e incluir también material procedente de estos últimos. Pensamos que en ambos totalitarismos (el de las sectas y el de algunos movimientos políticos) subyace una misma dimensión, el fanatismo, y que sería propio de los grupos fanáticos, con carácter general, el poder inducir una forma particular de dependencia. En consecuencia, utilizaremos el termino "sectarismo" en un sentido más amplio del que se le suele dar.

Adherencia excesiva

ADHERENCIA PROPIAMENTE DICHA Empecemos por el rasgo más evidente de la dependencia: la necesidad y consecuente búsqueda del contacto con el objeto. En el toxicómano la unión al objeto se obtiene a través de su introducción en el propio cuerpo, lo que, afortunadamente, no sucede en el caso de las personalidades dependientes. Éstas se contentan con el logro de un tipo de relación caracterizada por:

- 1.- Proporcionar compañía durante mucho tiempo
- 2.- Procurar cercanía física.
- 3.- Procurar cercanía emocional
- 4.- Procurar abundantes intercambios verbales.

Estos cuatro puntos, salvando algunas distancias, parecen reproducirse en la relación que los sujetos sectarios mantienen con sus grupos. Una de las señales de alarma más precoces para detectar el ingreso de un persona en una secta es el cambio en el patrón de uso del tiempo. El sectario se embarca en una actividad que a medida que pasan las semanas o meses le va absorbiendo más y más tiempo...

Sokagakkai

"El miembro lleva una vida normal en casa y en el trabajo, pero la Soka Gakkai espera que el verdadero creyente consagre una significativa cantidad de tiempo a actividades relacionadas con la Gakkai. Las actividades normales incluyen gongyo o la oración diaria, asistencia a varios encuentros vecinales (zadankai) que normalmente se celebran mensualmente, el estudio de las enseñanzas básicas de Nichiren Shoshu (syogaku), shakubuku o proselitismo y peregrinaciones (tozan) a Taiseki-ji" (). ...poniendo en tensión la vida familiar, académica y laboral.

Nazismo

"No sería posible organizar hoy una selección de jefes comparable a la que fue constituida durante nuestra lucha. Sólo había lugar en aquella época para los idealistas, para los hombres que estaban dispuestos a hacer cualquier sacrificio necesario para el triunfo del ideal. Bormann tiene razón cuando, con este propósito, cita el ejemplo del mayor Dinklage, al que llamaban el "mayor mochila al hombro". Este permanecía día y noche en la brecha para ganar adeptos al

Partido. Cuando por casualidad iba a su casa se limitaba a permanecer en ella el tiempo indispensable para rellenar su mochila de víveres. El Partido rebosaba en aquella época de idealistas de esta categoría" (). Algunos grupos ofrecen la posibilidad de una dedicación completa, lo que significa que tienen que proporcionar alojamiento y manutención...

Leninismo

"Más que la intelligentzia citada por Marx y Engels, Lenin se apoya en una fuerza inédita cuya teoría elabora desde 1902 en ¿Qué hacer?: el partido revolucionario. El partido leninista se constituye en torno a un núcleo de "revolucionarios profesionales", es decir, de hombres que no solo consagran a la revolución sus tardes libres, sino toda su vida". () ...pero las más de las veces, los adeptos deben compaginar sus actividades sectarias con la necesidad de procurarse el sustento y atender a sus obligaciones, cuando las hay, lo que a menudo puede resultar difícil.

Sokagakkai

" Cualquier abandono de la actividad llevará a un regreso del mal karma y del infortunio. En consecuencia, es imperativo para el miembro mantener todas las fases de la práctica religiosa diaria" (). En estos casos en que la entrega del tiempo es solo parcial, al adepto le queda siempre un impulso interior a darse más al grupo, una sensación de no hacer lo suficiente... de tener una carga que se lo impide. Diversos comportamientos habituales en los grupos sectarios nos sugieren la existencia de una imperiosa necesidad de mantener, sino el contacto táctil (valga la redundancia), sí al menos la cercanía física, en los casos extremos, enclaustrándose en recintos cerrados.

Reverendo Jones

"Nadie podía salir de allí sin un permiso especial, que sólo se concedía a los de absoluta confianza" (). También es frecuente que los adeptos compartan viviendas o se distribuyan en los alrededores de los centros de reunión o culto. Les cuesta alejarse. Tienden a prolongar la relación más allá de las reuniones oficiales, creando redes informales de ayuda e interacción personal con lo que siguen sin separarse.

Sokagakkai

"Ya se ha mencionado la actual tendencia al matrimonio dentro de la Gakkai así como la inclinación (que varía, aparentemente, con el activismo y la duración de la pertenencia) a ver a la Gakkai como el grupo social de referencia. Y aunque el papel creciente de la familia como agente general de socialización Gakkai y la posible función de las Escuelas Soka y la Universidad Soka son difíciles de estimar, es de esperar que estas instituciones llevarán a mayores lazos sociales, de parentesco y geográficos entre los miembros" (). Tienden a organizar grandes eventos, a los que se confiere una gran importancia, en los que se reúnen en un pequeño espacio un gran número de personas (todas las posibles).

Nazismo

"...El 1 de mayo es declarado por Hitler "Fiesta Nacional del Trabajo" y se celebra con gigantescas manifestaciones políticas, como Alemania no había visto nunca. En Berlín participan un millón y medio de personas..." ().

Nazismo

"Las asambleas de grandes muchedumbres son necesarias, pues cuando a ellas asiste el individuo acometido del deseo de alistarse en un flamante movimiento y temeroso de encontrarse sólo, recibe allí la primera impresión de una numerosa comunidad, lo cual ejerce un efecto vigorizador y estimulante en la mayoría de las personas. Estas se someten a la mágica influencia de lo que llamamos "sugestión de la multitud". Los deseos, los anhelos y la pujanza de miles de seres se acumulan en el pensamiento de cada uno de los presentes. Un hombre que concurre a una de estas asambleas lleno de dudas y vacilaciones, sale de ellas intimamente fortalecido; se ha convertido en un miembro de la comunidad. Jamás debe ignorar esto ningún miembro del movimiento nacionalsocialista" ().

Sokagakkai

"El colorido festival deportivo realizado por la División de Jóvenes en el campo de deportes de la Universidad de Japón bajo el bello cielo azul del 11 de septiembre de 1955 fue de magnitud muy superior al que se había efectuado el año anterior. El número de participantes se duplicó" (). De nuevo, apiñados y muy cerca los unos de los otros. Incluso cuando viajan, los adeptos suelen visitar, cuando resulta posible, los locales y las personas que hubiere en su lugar de destino. Se resisten a perder el contacto. La persona dependiente no se contenta con una relación formal sino que necesita una proximidad emocional. El amor de la persona dependiente suele ser desmesurado e incondicional, una entrega absoluta. De hecho vemos en la clínica a menudo como las personas dependientes justifican por amor los malos tratos que tan a menudo soportan ("sigo con él porque le quiero"). También el sectario experimenta (y debe experimentar) un amor desbordante por su grupo.

Sokagakkai

"Sin duda, grandes adversidades se extienden en nuestro camino. Por eso quiero que veneren al Dai-Gohonzon, amen a la Soka Gakkai y desarrollen su energía juvenil para poder hacer frente con coraje a estas adversidades" ().

El Patriarca

"Aquí he conocido el amor. El amor desinteresado que no se apaga y no tiene ninguna pretensión, el verdadero amor. Aquí la gente vive de responsabilidades, de realidades, de propósitos y de resultados. Son conscientes de su futuro, sin hipocresía, sin el rechazo a saber y de ver nuestra sociedad anquilosada, sin teorías, sin congresos. Los portadores del virus son

seguidos clínicamente en la Asociación y en el hospital, pero a diferencia de una vulgar clínica tenemos un remedio más, el amor y la amistad" (). El amor se expresa también en términos más poéticos.

Sokagakkai

"Como suelo decir, deseo que todos los miembros de nuestra organización se sientan no tanto como que forman parte de la Soka Gakkai como que la Soka Gakkai está dentro de cada uno de ellos" ().

Sokagakkai

"Es más, somos hombres que trabajamos juntos, unidos por el espíritu, la dedicación y el fervor, hombres que trabajamos para hacer de la Soka Gakkai, la organización más bella del mundo" (). De este amor omnipresente participa también el líder.

Sokagakkai

"-A pesar de la tendencia que poseen a ser desobedientes, temperamentales, ávidos y poco inteligentes, los amo a todos como si fueran mis propios hijos. Su sinceridad verdaderamente me conmueve" ().

Nazismo

"Hitler dirige su palabra a 140.000 jefes políticos bajo una enorme "cúpula" luminosa: "Todos nos sentimos maravillados ante esta magna concentración. No todos me veis, y yo tampoco os veo a cada uno de vosotros, pero nos sentimos mutuamente porque estamos muy unidos" ().

La cercanía emocional se manifiesta asimismo en dos patrones que con sorprendente reiteración hallamos en los grupos sectarios. El primero de ellos es el de la verdadera familia. Las sectas no solo se proponen a sí mismas como una familia sino como la verdadera familia, aquella que hay que considerar como la auténtica, en inevitable detrimento de la carnal.

TFP

"El adepto a la TFP no tiene más que una familia. Debe considerar al Fundador como su padre. La familia de origen recibe una peculiar denominación :FMR (fuente de mi revolución)" ().

Sokagakkai

"Todos somos camaradas, amigos y hermanos de la misma familia" ().

Moon

"Cuando les manifesté mi deseo de ser profesor, me informaron que "la familia", que es como se llaman los miembros del movimiento, pensaba abrir su propia universidad dentro de unos años y que yo podría dar clase allí" ().

El segundo patrón es el de la verdadera solidaridad, el increíble amor y compañerismo que se vive dentro del grupo, y que los de fuera ni conocen ni pueden imaginar. El mito puede funcionar indistintamente como una creencia que el grupo tiene sobre sí mismo, como una norma que se debe cumplir o como una experiencia profundamente sentida por los adeptos.

Nazismo

"Si se llegara a educar a Alemania en este sentido, y en primer lugar a la juventud, a inculcarle la noción de una solidaridad fanática entre compatriotas y de cada uno de ellos con respecto al Estado..." ().

Nazismo

"Nuestra comunidad del campamento era un diminuto modelo de lo que yo me imaginaba como Comunidad del Pueblo. Era un modelo perfecto. Nunca, antes o después, he vivido en otra comunidad similar. Entre nosotras había campesinas, estudiantes, obreras, vendedoras, peluqueras, empleadas de oficina, etc. El campo estaba dirigido por la hija de un campesino de la Prusia oriental, que nunca había salido de su tierra natal. Aunque jamás pronunció una palabra desconocida para nosotras, a nadie se le hubiera ocurrido reirse de ella en caso de que lo hubiera hecho. Logró que todas nos aceptásemos mutuamente después de haber conocido los puntos débiles y fuertes de cada una. Todas nos esforzábamos en ser altruistas y generosas..." ().

Se ha dicho de las personalidades dependientes que hablan mucho; se trataría de mantener el contacto con la otra persona en el plano verbal e intelectual. De los adeptos a grupos sectarios, no se puede decir que hablen en exceso pero sí que oyen mucho. Verbalmente y por escrito se les provee de información de una manera machacona, asidua. El adepto recibe incesantemente ideas, información... por más que sea una información repetitiva...

TFP

"Orador y conferenciante de gran reputación en su país de dimensiones continentales, el profesor Plinio Corrêa de Oliveira se señaló también como colaborador asiduo en el mayor diario brasileño, la "Folha de Sao Paulo". Como escritor, tiene -entre libros y artículos- dos mil quinientos títulos publicados" ()

Nazismo

"Robar a sus oyentes esta plena posesión de sus fuerzas intelectuales era para Hitler el requisito previo a cada discurso de importancia. Con toda intención procuraba, en la primera

mitad de sus discursos, que normalmente duraban hora y media o dos horas, y a veces aún más, cansar al público física y espiritualmente con relatos prolijos y digresiones históricas y filosóficas, para entonces, en la segunda parte, cuando se habían cansado, "electrizarlos" con frases demagógicas, consignas nacionalsocialistas, etc., y poco a poco inducirlos a aplaudir cada vez con más fuerza y a seguirle sin crítica..." ().

TFP

Los miembros del grupo escuchan una y otra vez cintas de cassette -mediante walkmans- con las alocuciones de Plinio Correa de Oliveira (). Familia Manson "-Usted -explicó Manson al tribunal que lo juzgaba- puede convencer a cualquiera de cualquier cosa, si se pasa el día insistiendo en lo mismo. Quizá no lleguen a creerlo al cien por cien, pero sin duda les quedarán muchas ideas. Especialmente si no tienen otras fuentes de información que puedan contribuir a formarles una opinión" ().

Reverendo Jones

"Además uno se identifica con su entorno. Celebrábamos cinco reuniones semanales. Durante ocho años oímos en ellas las mismas cosas, una y otra vez. Después de eso, hombre, la muerte se espera como una liberación" ().

Maoísmo

"El propio Lin Biao, en un prólogo que no aparecería hasta la segunda edición (16 de diciembre de 1966), explica las razones de tal recopilación. "Hay que estudiar las obras del Presidente Mao con el propósito de resolver problemas determinados, estudiarlas aplicarlas de manera creadora"... "Conviene aprender de memoria sus frases clave, estudiarlas y aplicarlas reiteradamente. En la prensa deben insertarse constantemente citas del Presidente Mao de acuerdo con la realidad" ().

Reverendo Jones

"26. Los pensamientos del reverendo Jones se hacían saber a la población a través de un sistema de altavoces" ().

Nazismo

"El Ministro rechaza la idea de la instalación de columnas con altavoces" ().

Lo que resulta significativo en este caso es que la idea se llegara a plantear.

Maoísmo

** 1964. Mayo. Se publican cerca de mil millones de ejemplares de las "Citas del Presidente Mao Tse Tung", más conocidas por el Libro Rojo" ().

INTOLERANCIA A LA SOLEDAD

En la personalidad dependiente, la búsqueda compulsiva del objeto va inextricablemente unida a otro fenómeno: la intolerancia a la soledad. Ambas son como el haz y el envés de una misma hoja. Decir que el dependiente busca la compañía o decir que huye de la soledad, es a la postre lo mismo.

F60.7 Trastorno de la personalidad por dependencia. "Los sujetos con este trastorno se sienten incómodos o desamparados cuando están solos..." ().

Cualquier forma de rechazo debe entenderse como una posibilidad de inicio de alejamiento, y en consecuencia la personalidad dependiente hará todo lo posible por evitar ese rechazo por parte de su objeto de dependencia.

F60.7 Trastorno de la personalidad por dependencia. "Los sujetos con este trastorno suelen estar preocupados por el miedo a que les abandonen..." (). Nada asusta más a un adepto sectario que la posibilidad de dejar de serlo. Y le asusta porque concibe el mundo exterior como algo horroroso y por todo lo que cree que va a perder. Los grupos sectarios enseñan a percibir el universo exterior como algo peligroso, dañino, vulgar, detestable, egoísta... En muchas sectas, lo que espera al traidor que se va son terribles castigos y persecuciones. Por otro lado, la idea de perder el apoyo del grupo, su protección, y el estado de élite que la militancia confiere, tampoco contribuyen a hacer atractiva la idea de la salida.

TFP

"Quien abandona la TFP es un apóstata al que le espera la condenación eterna. Pero además, habiendo renunciado a la vocación para la que había sido creado, no puede esperar más que sufrimiento también en esta vida: remordimientos, insomnio, accidentes, desgracias familiares. Se dice que algunos, en sus sueños, oyen cantos gregorianos" ().

Reverendo Jones

"Para el reverendo, quienes abandonaban la organización eran unos traidores. Sostenía con toda convicción y firmeza que el castigo que merecía la deserción era la muerte. El hecho de que los severos castigos corporales fueran práctica habitual confería a las amenazas un terrorífico tono realista. Cualquier discrepancia de sus designios se consideraba inmediatamente como un acto de traición" ().

Sokagakkai

"También se enseña que la limpieza del karma (revolución humana) es un lento proceso gradual. No cantar o hacer proselitismo incluso después de años de práctica puede llevar a la vuelta de los problemas o al inicio de otros nuevos" ().

Pasividad

La personalidad dependiente busca desesperadamente la cercanía, la unión a su objeto de dependencia. Pero aun cuando lo logra, eso no le basta. Aspira a un tipo de relación particular dominada por la desigualdad. Lamentablemente carecemos de una palabra que de un modo preciso se refiera al conjunto de conductas en que la persona dependiente difiere de aquella de quien depende. En consecuencia no queda más remedio que recurrir a términos como “pasividad”, “sumisión” o “desvalimiento” cuyo inconveniente es que cada uno de ellos tiende a referirse o a subrayar tan solo una parte del conjunto de “conductas de desigualdad”. Esta asimetría fue de hecho reconocida en los mismos orígenes del concepto de personalidad dependiente. Las ideas freudianas de fijación oral y regresión oral, así como la personalidad oral de Abraham, implicaban que el adulto reproducía con otra persona la relación (a todas luces asimétrica) que el bebé lactante mantiene con su madre y donde las funciones están nítidamente diferenciadas: proteger / ser protegido, alimentar / ser alimentado, cuidar / ser cuidado, etc. La asociación entre pasividad y dependencia fue objeto de reflexión y análisis por parte de varios teóricos psicoanalistas a lo largo de la primera mitad del siglo y recibió un espaldarazo definitivo al reconocerse explícitamente en la primera versión del DSM (1952) () un tipo de individuo “pasivo-dependiente”. Tal asociación fue confirmada por varias investigaciones de correlación a finales de los cuarenta y durante la década de los cincuenta, y se ha mantenido intacta en las sucesivas ediciones del DSM y en la literatura científica especializada en la dependencia-rasgo ().

La misma diferenciación drástica de roles preside la relación entre el liderazgo sectario (o el grupo en su conjunto) y los adeptos.

El Patriarca

"(...) Engelmajer, ahora, ya es El Pastor" (). No hay pastor si no hay ovejas u otro ganado que pastorear. Sea como sea la desigualdad entre el pastor y los pastoreados es tajante.

La siguiente cita es igualmente ilustrativa.

Sokagakkai

"La organización laica de la Nichiren Shoshu es más importante que mi propia vida..." ().

En las líneas que siguen repasaremos los componentes del polo de la pasividad, sumisión y desvalimiento más citados en la literatura científica, y en cuya identificación no existen diferencias de importancia entre los distintos autores.

Veremos también hasta qué punto esa pasividad-desvalimiento de la dependencia interpersonal se traslada, mutatis mutandis, a la relación que el sectario establece con su secta. Las personalidades dependientes sufren una distorsión en la percepción de la realidad que les lleva a considerarse a sí mismas como seres débiles y desamparados. Desde un punto

de vista cognitivo, que el DSM-IV viene a aceptar, esta distorsión de la realidad estaría en la raíz misma del resto de manifestaciones de la personalidad dependiente.

F60.7 Trastorno de la personalidad por dependencia. (...) Los comportamientos dependientes (...) surgen de una percepción de uno mismo como incapaz de funcionar adecuadamente sin la ayuda de los demás (). Efectivamente buscan ayuda "En su conjunto, el resultado de los estudios sobre dependencia y comportamiento de búsqueda de ayuda es consistente con la hipótesis de que las personas dependientes buscan guía y asistencia más a menudo que las personas no dependientes" (). En este punto, y a primera vista, no existe un paralelismo exacto entre la personalidad dependiente y lo que nos es dado observar en los grupos sectarios. Estos no inculcan creencias del tipo de "yo no puedo funcionar sólo y por mi cuenta, por lo tanto necesito apoyarme en alguien", que es la opinión que el sujeto con personalidad dependiente tiene de sí mismo. Los adeptos no se consideran personas particularmente desvalidas.

No obstante, los grupos sectarios sí inculcan a sus seguidores autoevaluaciones igualmente negativas que implican culpa (ser malo) o infravaloración (ser poca cosa, valer poco) del individuo en tanto que individuo. La maldad y la pequeñez de las personas aparecen con carácter recurrente en el discurso sectario.

Jordi Boronat

"Estábamos desesperados -prosigue J.- porque todos creíamos realmente que si fracasaba la Misión se iba a destruir el mundo. Cada día, al no lograr el dinero exigido, Boronat nos decía que tal o cual desastre que había pasado en tal parte del mundo era por nuestro fracaso... ().

Moon

"En esta ocasión iba demasiado confiado. Me quedé dormido y me desperté bruscamente. Todo lo que podía ver era la parte posterior de un enorme camión rojo al cual me aproximaba a gran velocidad. Pisé el freno, pero era demasiado tarde. El impacto fue terrible. La furgoneta quedó aplastada, y yo atrapado entre sus restos. El dolor resultaba insoportable, pero me era imposible hacer algo: no podía salir. Tuvieron que cortar la puerta. El equipo de emergencia empleó más de media hora en montar una polea que pudiese tirar de la barra de dirección y apartarla para disponer de espacio para sacarme de allí. Todo lo que se me ocurría pensar en aquellos momentos era "Padre, perdóname" y "Aplastemos a Satanás". Una y otra vez repetía estas palabras para intentar centrar mi mente en Dios y suplicarle Su perdón. Pensaba que lo ocurrido era "espiritual", que me había enfrentado a Satanás en el mundo espiritual y que había sido derrotado, y que ésta era la causa del accidente y no el hecho de que no hubiera dormido en los dos últimos días. Como cualquier otro buen miembro de la secta me culpaba a mí mismo de no haber sido lo bastante "puro". Ni se me ocurrió pensar que tendría que haber dormido al

menos mis habituales tres o cuatro horas por la noche. Sentía que había sido escogido por Dios para esta misión santa y que había fallado" ().

Sokagakkai

"- Aunque no soy digno de suceder los pasos de Tsunesaburo Makiguchi y de aceptar la presidencia de esta organización, gracias a la iluminación que experimenté estando en prisión, he decidido afrontar esta responsabilidad... Indigno como sé que soy..." ().

Leninismo soviético

"Llevo sin usar pañales el tiempo suficiente como para comprender que los grandes planes, las grandes ideas y los grandes intereses son lo más importante, y sería mezquino poner la cuestión de la vida de uno al mismo nivel que las tareas históricas globales que recaen, fundamentalmente, sobre tus espaldas" ().

Nazismo

"1o. ¡Estudiante alemán: tu existencia no es necesaria, pero sí lo es, sin embargo, que cumplas tu deber ante el pueblo! ¡Lo que seas, sólo como alemán!" ().

Ahora bien, es precisamente a través de su objeto de dependencia (en el caso de la personalidad dependiente) y de su militancia (en el adepto) que a uno y otro les es dado trascender su maldad-pequeñez. "La persona dependiente se apoya en los otros para alcanzar (...) un sentimiento de valor" ().

El Patriarca

"Entonces [...] se desculpabiliza por haber actuado mal, por haber sido traficante, mentiroso, entre comillas "malo" por decirlo así" ().

El Patriarca

"Si nadie nos pusiera obstáculos -escribe Engelmajer en su libro Para los toxicómanos: la esperanza-, pronto tendríamos en España un millón de jóvenes y cincuenta mil centros sobre los cuales basar un nuevo tipo de sociedad sin droga, sin política, sólo con personas buenas y felices" ().

Sokagakkai.

"Cada vez que usted se encuentre en frente del Gohonzon y recite el sutra y cante Nam-myoho-renge-kyo, usted puede activar el estado de Buda innato en su vida" ().

Nazismo

"La Juventud hitleriana es una comunidad educativa al servicio de una concepción del mundo. El que desfila con las Juventudes hitlerianas no es un número más entre millones, sino el soldado de una idea..." ().

La personalidad dependiente realiza una búsqueda selectiva de la persona de quien depender dado que necesita alguien que pueda ser percibido como fuerte y dotado de autoridad (ésta es una faceta de las más importantes de la conducta de dependencia, que si bien no es mencionada en los DSM, cualquier clínico ha tenido la ocasión de comprobar en su propia práctica). Ahora bien, sucede con harta frecuencia que el supuesto cuidador-protector no juega en absoluto dicho papel sino que llega a tener justo el comportamiento contrario: maltrata y abandona. En este punto, la persona dependiente despliega una notable capacidad para ocultar y distorsionar lo evidente y mediante una engañosa idealización () mantiene (necesariamente en precario) la imagen de bondad, omnipotencia y autoridad de su figura de dependencia. A su vez el grupo sectario se considera a sí mismo, un fenómeno único, extraordinario, sin parangón: unos se ven como el epicentro de la Historia, otros se saben con un contacto directo y exclusivo con Dios (cuando no es el líder el mismo Dios), otros poseen la única técnica que puede liberar a la humanidad de su sufrimiento. En todos los casos, un aura de grandiosidad rodea al grupo y sus acciones.

Sokagakkai

"El año próximo celebraremos el séptimo centenario del establecimiento del Budismo Verdadero por Nichiren Daishonin. En la siete centurias que han transcurrido desde esa época, no ha aparecido sobre la faz de la tierra ninguna organización como la nuestra. Podemos estar orgullosos" ().

La comuna de Otto Muehl

"Los niños son educados en la creencia de que la familia tradicional es un fenómeno horrible y obsoleto y que la comuna es una elite vanguardista" ().

Nazismo

"¿Cuántos hay que conocen las muchas señales que recuerdan la grandeza de la Patria... el legítimo orgullo de pertenecer a una nación tan singularmente privilegiada?... podrá sentir aquel íntimo orgullo que fluye de tener la honra de pertenecer a semejante nación..." ().

La persona dependiente, pese a su desvalimiento, y gracias al carácter superior que atribuye a aquél de quien depende, encuentra protección y seguridad en su objeto de dependencia. O al menos ese es su objetivo. El dirigente y el grupo sectarios también se erigen en protectores.

Sokagakkai

"Sus palabras estaban atravesadas por la determinación de soportar cualquier prueba que pudiese acaecer a la Soka Gakkai y a proteger a sus miembros en su búsqueda de la felicidad, aún a costa de su propia vida. Algunos miembros se emocionaron hasta las lágrimas con sus observaciones" ().

El Patriarca

"(...) mientras 3.500 enfermos luchan y un sólo hombre, Lucien J. Engelmajer nos procura los medios para seguir viviendo?" ().

Nazismo "Siempre, cuando oigo esta voz (la de Hitler), vuelvo conmocionado a mi casa. Soy como uno que se ha podido ver a sí mismo, como debía ser y como es. Esta voz despierta la conciencia y la encauza hacia el bien. Ella indica a todos no sólo el objetivo general, sino el objetivo de cada uno. Pero esto no es todo; ella da el valor para este objetivo, refuerza la voluntad y le da confianza en sus propias fuerzas; ella vigoriza estas fuerzas. Ella es un compañero, un escudo, un imán, una estrella brillante en la oscuridad" ().

Por su parte el adepto encuentra en el líder y el grupo su refugio, su seguridad, o al menos es lo que de él se espera.

CEIS "...la confianza en el guía ha de ser total y nada malo puede sucedernos" ().

Sokagakkai "No caigan en el obstáculo de la duda. Acepten esta fe, y podrán dejar de preocuparse en el futuro" ().

"Actitudes de humildad e inferioridad". El dependiente además de considerarse un ser inferior, lo escenifica, reconoce su condición a través de los comportamientos, sobre todo en el llamado lenguaje extraverbal. En las sectas, la pequeñez del individuo frente al esplendor del grupo y su líder se reconoce en los rituales, en la decoración (con la omnipresente imagen del líder), en los protocolos (que subrayan la desigualdad entre individuos en función de su posición en el grupo), en los cánticos de alabanza y agradecimiento...

TFP "A Plinio no se le da la mano, se le besa. En las reuniones que organiza en su casa, durante las cuales se extiende largamente, él se sienta en un sofá, mientras sus seguidores le escuchan de rodillas durante dos o tres horas. Plinio no se sienta a la misma altura que los demás. Siempre en un trono especial, sobre tres tarimas. Uno no se sienta nunca donde lo hace Plinio. La presencia del fundador desencadena escenas de gran histerismo. Los adeptos profieren gritos de "fenomenal, colosal, grandioso...", se emocionan, le besan las manos y los pies, le tocan la ropa, se arrodillan ante él" ().

Maoísmo "Se aprovecharon los estilos musicales, la técnica teatral, pero se abolieron los libretos del pasado que dieron paso a las óperas revolucionarias. Una de las más populares y precursoras del género fue "El Este es rojo", que se estrenó en Pekín el 1 de octubre de 1964, XV aniversario de la fundación de la República Popular, pero que alcanzó la máxima difusión a finales de los 60. En sus ocho actos, más de 3.000 actores y cantantes ponían en pie una epopeya que narraba el nacimiento de la nueva China. En la escena culminante. "Los girasoles cara al sol", el cuerpo de bailarinas-girasol danzaban en honor de una gran sol rojo que se elevaba en el horizonte confundándose con la efigie de Mao" ().

Secta Moon "... se trata de una ceremonia muy importante que los miembros practican cada primer domingo de mes y en los cuatro días sagrados que tiene el grupo... Los miembros hacen tres reverencias hasta tocar con la cara al suelo, frente a un altar con un retrato de Sun Myung Moon, y recitan un juramento de seis puntos por el que se comprometen a ser fieles a Dios, a Moon y a la madre patria... Corea" ().

Nazismo "El que mientras se celebraba la reunión entre el Führer y el Duce, en Munich, una emisión radiofónica estuviera transmitiendo una receta para preparar una ensalada, ha despertado el enojo de la población muniquesa" ().

Marxismo norcoreano "A mitad del recorrido el pasaje entra en contacto con el dios viviente. Kim Il Sung preside el comedor ferroviario y la solapa de comisarios y guías: la imagen del insuperable ególatra, engrandecida en murales y fachadas, destaca sobre la desolación de las aldeas, andenes y campos atravesados por un convoy que solamente abrirá sus puertas en la estación de Pyongyang (...) En los subterráneos se toparán de nuevo con el tirano sobre un corcel blanco en una pintura rupestre, impartiendo doctrina a una audiencia que le escucha alhelada; también se le puede encontrar escrutando desde una colina un horizonte bucólico, o emergiendo, imponente, sobre un gentío de obreros y campesinos. En algunas estampas levita junto a él su heredero Querido Dirigente" (). También se incluye entre los componentes de la pasividad la obediencia. La persona dependiente no pretende mandar sino acatar. Delega la toma de decisiones -le disgusta tomarlas- y acepta de buen grado las órdenes recibidas, tanto si se refieren a pequeños detalles cotidianos como a las grandes directrices de su vida.

"F60.7 Trastorno de la personalidad por dependencia. (1) tiene dificultades para tomar las decisiones cotidianas... ()" "F60.7 Trastorno de la personalidad por dependencia. (2) necesita que otros asuman la responsabilidad en las principales parcelas de su vida ()".

A su vez, la docilidad es la característica que el saber popular más asocia con el sectario. El adepto doblega sus deseos e intereses a la jerarquía y a las normas del grupo. En los grupos de ideología igualitaria, esta sumisión tiene lugar en un plano informal, pasando fácilmente desapercibida si no se realiza una inspección cercana de las interacciones personales entre los

miembros. Contrariamente, en aquellas sectas que reconocen su autoritarismo, éste no necesita ser disimulado.

TFP "Mejor obedecer y equivocarse que acertar sin obedecer. Los adeptos, obrando en consecuencia, piden orientación a su encargado de disciplina sobre todo tipo de minucias. Hay que estar preparado para obedecer al momento a cualquier imperativo. Por ejemplo, entra dentro de lo normal que, de un día para otro, a uno le envíen a hacer apostolado a Australia" ().

TFP "Algunos adeptos de una sede española pensaron en la posibilidad de instalar una cancha de baloncesto en el patio para facilitar la venida de chicos jóvenes. El asunto se consultó al presidente en España de la organización, quien a su vez lo trasladó al representante en España de "Brasil" que prefirió consultarlo a la sede central de la organización. El consejo-orden fue no introducir en una sede un deporte revolucionario; sería preferible ofrecer la posibilidad de practicar esgrima" ().

Hare Krishna "El cuadro, quizá, pueda ser resumido por la frase que otra niña, de 5 años, le dedica a Bhagavan Swami (...): - Mi querido Gurudeva, aceptad mis obediencias. Yo os quiero porque vos sois mi guru y porque sois muy, muy serio. A mí me gusta haceros regalos tales como flores; me gusta veros porque sois hermoso y amable. Me gusta veros en vuestra habitación y adoraros junto con los otros de la escuela. Me gusta daros dulces. Yo conservo todos vuestros regalos -tales como flores- y Raghunatha [4 años de edad] y yo haremos un libro. Vos sois mi guru y debéis decirme lo que es preciso que yo haga por vos. Vuestra sirviente, Caitanya dasa brahmacari" ().

Nazismo "Años más tarde declaró que entre todas las artes de gobierno la propaganda debe ser colocada en primer lugar. Debe asegurar la aceptación gustosa por parte del pueblo de las decisiones gubernamentales" ().

Sokagakkai "El papel más importante de los líderes es la orientación. Los miembros acudirán a sus líderes, y éstos a sus líderes mayores, con problemas u obstáculos específicos. El líder da entonces orientación sobre cómo se pueden superar en términos del Budhismo Nichiren Shoshu. La orientación no dice al miembro qué debe hacer. El propósito es "inspirar para practicar y tomar las propias decisiones" (). No hay que dudar de que en la práctica sucede de otro modo, dada la enorme autoridad moral que se atribuye a los líderes.

Leninismo soviético "A nadie se le ocurría pensar en la posibilidad de influir en el desarrollo de la sociedad. El destino colectivo descansaba únicamente en la sabiduría de Stalin, "nuestro padre", "nuestro sol", "nuestro guía infalible" ().

Maoísmo "Aquel "Obedezcamos al presidente Mao sobre todo cuando no lo comprendamos" ha dado paso a una revisión de su vida pública y privada, y de su obra" ().

Nazismo "El Jefe de la 'Juventud Hitleriana' es único, su mando no es compartido. El Jefe de la 'Juventud Hitleriana', desde la más pequeña hasta la más grande de las unidades, disfruta de una autoridad absoluta. Eso significa que tiene el derecho ilimitado de mandar, porque tiene también una ilimitada responsabilidad. Sabe que la responsabilidad mayor tiene precedencia sobre la menor. Así pues, se somete calladamente a las órdenes de sus jefes, aunque vayan dirigidas contra él mismo... El éxito del nacionalsocialismo es el éxito de la disciplina" ().

La comuna de Otto Muehl "La última comuna ha sobrevivido a todos los experimentos parecidos en Europa a costa de implantar todas las coacciones de la sociedad clásica. Todos se levantan a la misma hora, excepto Muehl, todos trabajan según programas y departamentos sectoriales perfectamente definidos, excepto Muehl, y todos se someten con devoción y disciplina a las ideas y órdenes del gran jefe, Muehl. El decide en las fiesta quién baila y cuándo, él dice cuándo se pinta y cuándo se discute" ().

El sectario se somete voluntariosamente tanto a las personas (a sus superiores) como a las normas del grupo. Las reglas del grupo se distinguen por la fuerza extraordinaria con que se imponen al individuo, por pasar por delante de cualquier otra norma, por un carácter de arbitrariedad y capricho que suele reflejar la personalidad del líder y, finalmente, por una tendencia a ser prolijas y regular con enorme minuciosidad los pequeños detalles de la vida de los adeptos.

Nazismo "Una de las características fundamentales de los campos de concentración era la absurda meticulosidad con que se hallaba regulada la vida" ().

El autoritarismo del grupo sectario se manifiesta también en su extensión. Alcanza territorios que solemos considerar privados y en los que nadie se debe inmiscuir: la vida sexual y (aun peor) la vida económica del individuo son objeto de escrutinio e injerencia por parte de las personas con autoridad y a través de las reglas.

CEIS "Dentro de la secta CEIS es siempre algún guía (especie de guru de segundo orden que se encarga de las "terapias" de un número determinado de pupilos sectarios) el que autoriza o no, a los miembros, las indiscriminadas parejas sexuales que caracterizan sus vidas íntimas. En las convivencias "terapéuticas", incluso, se sortean los compañeros de cama en un inusitado culto a la promiscuidad bisexual" ().

La comuna de Otto Muehl "También aseguraban que toda relación de pareja constantemente es reprimida sistemáticamente, que los contactos sexuales son obligatorios y están regulados por ordenador..." ().

TFP "Está prohibido verse desnudos ante el espejo. Hay que dormir boca arriba y con las manos encima de la manta. Los adeptos de la TFP practican la castidad absoluta. Las cuestiones sexuales son tabú y no pueden siquiera mencionarse" ().

Maoísmo "Durante cinco, diez, quince años, o toda la vida, dependiendo el regreso de las influencias de cada cual en los círculos del poder, los exguardias rojos han estado confinados en campos de trabajo rurales, aldeas, unidades de provincias, zonas fronterizas. Han permanecido separados de sus familias por cientos o miles de kilómetros, han vivido a nivel de subsistencia, truncados sus estudios, han carecido totalmente de relaciones sexuales hasta el tardío matrimonio autorizado, se han visto con sus novios y se han apareado con sus cónyuges sólo en las vacaciones del Año Nuevo, han dejado su bebé recién nacido con la abuela porque debían integrarse a su lejano centro laboral" ().

En el límite, los adeptos renuncian al derecho a poseer espacios y objetos propios y al derecho a conservar en la intimidad sus pensamientos y emociones.

La obediencia, por igual la del dependiente y la del sectario, conlleva una disponibilidad para la explotación. El dependiente se deja agredir pero jamás agredirá. "F60.7 Trastorno de la personalidad por dependencia. No muestran el enfado que sería apropiado con aquellos cuyo apoyo y protección necesitan por temor a contrariarles" ().

No es pues de extrañar que se produzcan situaciones de aprovechamiento abusivo en los terrenos físico, sexual, psicológico e incluso económico.

"F60.7 Trastorno de la personalidad por dependencia. Pueden hacer sacrificios extraordinarios o tolerar malos tratos verbales, físicos o sexuales ()". Ambas citas podrían utilizarse sin modificar una sola coma para describir la relación del adepto con el grupo y sus figuras de autoridad. Habría que mencionar otra forma de explotación que es la laboral.

Estación Verdad "Gretchen me describió las largas reuniones del grupo en un atestado salón en el que el líder se pasaba horas sometiendo a los adeptos a la "silla caliente", donde los insultaba y humillaba mientras todos los demás miraban. "No estaba permitido levantarse para ir al lavabo durante la reunión. Todos tenían que quedarse y ser parte del proceso", me dijo Gretchen. Pretendía que los miembros creyeran que el "pecado" de cada uno de ellos debía

ser "sacado a la luz" para destruirlo. Nadie sabía quien sería el próximo en sentarse en la silla caliente, y todos suspiraban con alivio para sus adentros cuando el llamado era otro" ().

Estación Verdad "Pocos meses después de la marcha de Gretchen, el grupo comenzó a utilizar la violencia física, sobre todo contra mujeres y niños, para erradicar los "espíritus satánicos" ().

Grupo Raschimura "Raschimura, desde el momento en que dijo ya ser Dios Padre, se volvió más y más violento... Al menor fallo, te imponía castigos como hacer flexiones sobre gravilla o arroz, que se te clavaba en la carne, o te apaleaba con las espadas (de bambú) de kendo" ().

Grupo Raschimura "Hasta finales de 1980 la sexualidad estaba totalmente prohibida en la secta excepto para el propio Raschimura (el líder), que se acostaba indistintamente con cualquiera de sus siete favoritas (llamadas "madres" en la secta)" ().

Reverendo Jones "En realidad, como atestiguarían más adelante sus ex correligionarios, el Templo del Pueblo era una poderosa máquina de dinero que sistemáticamente despojaba a sus miembros de cuanto ganaban y obtenía del público pingües aportaciones sonsacadas por la vía del fervor... Pólizas de seguro de vida contribuirían a engrosar la tesorería de la comunidad. Al principio, los fieles debían entregar al santón una cuarta parte de su sueldo, que luego se convirtió en el 40 por ciento y por último en la totalidad de sus ingresos. Los fieles, a cambio, recibían lo imprescindible para su subsistencia en los pabellones del Templo" ().

TFP "El adepto que ha recibido el ordo debe pedir permiso para recibir cualquier cantidad de dinero (del que, en todo caso, tampoco podrá disponer)" (). El último integrante de la pasividad al que vamos a hacer referencia es la credulidad.

F60.7 Trastorno de la personalidad por dependencia. "(...) se mostrarán de acuerdo con cosas que piensan que son erróneas... ()".

Si bien el DSM alude a una credulidad fingida, diversos trabajos de investigación () hacen pensar que la personalidad dependiente no se limita a hacer ver que cree, sino que es verdaderamente crédula. Según estas investigaciones, las personas dependientes se diferencian de las no dependientes por ser más proclives a creer en las afirmaciones de las figuras de autoridad, a dar la razón a la persona con quien discuten de un tema y a conformarse a la opinión mayoritaria. En definitiva, existiría una dificultad sino en formar, sí en mantener las propias convicciones frente a los demás. La candidez del sectario supera a la de la persona dependiente; su capacidad para aceptar cualquier ocurrencia (procedente del líder) no conoce límite. El adepto parece haber perdido la aptitud para el razonamiento lógico, o simplemente renunciado a su uso, y se limita a aceptar sin más -pasivamente- todas y cada una de las creencias que se le impongan.

Iglesia divina de salvación. “Lo extraño no es que el Sr. Chen persuadiese a 150 miembros taiwaneses de la Iglesia divina de salvación para que se moviesen a Garland con la esperanza de ser aspirados por un platillo volador hecho de latas de hojalata...” ().

TFP "En el Reino de María no existirán cosas horribles como la electricidad o el petróleo. Seguramente no se emplearán más que energías naturales y es posible que los desplazamientos se realicen mediante alfombras voladoras" ().

Actividad

La unión entre dependencia y pasividad-sumisión nos es de gran utilidad para explicar el modo de comportarse de las personas dependientes y no parece que nadie la ponga en duda. Sin embargo, se han ido acumulando un conjunto de observaciones que a duras penas encajan en este modelo, cuando no lo contradicen. Veamos un ejemplo. “En el estudio de Bornstein et al (1987), se seleccionaron pregrados dependientes y no dependientes de acuerdo con las puntuaciones en la escala de Masling et al. (1967) de dependencia oral de Rorschach (ROD). Se informó a los individuos de que formaban parte de un estudio sobre el proceso de toma de decisiones. Se formaron parejas con un sujeto dependiente y uno no dependiente, y se pidió individualmente a los sujetos que intentasen adivinar el sexo de 10 poetas tras leer extractos de poemas cortos. El experimentador seleccionaba entonces 3 poemas en que los dos sujetos hubiesen estado en desacuerdo y les pedían que discutiesen esos poemas durante 10 minutos, resolviesen su desacuerdo, y volvieran con una decisión de consenso respecto al sexo de los tres poetas. Bornstein et al (1987) encontraron que los sujetos dependientes eran significativamente menos proclives que los no dependientes a modificar sus opiniones iniciales. En 35 de las 50 díadas (70%) el sujeto no dependiente se avino a la opinión del dependiente en la mayoría de poemas” (). O sea que, al menos en algunos casos, las personas dependientes no son tan crédulas como suponíamos e incluso pueden llegar a resultar particularmente convincentes. ¿Cómo se explica esta contradicción? ¿Depende de alguna circunstancia externa al individuo? “(...) las entrevistas postexperimentales pusieron en evidencia que los sujetos dependientes en este experimento estaban particularmente preocupados por producir una buena impresión en el experimentador. De hecho, la mayoría de sujetos dependientes mencionaron esto como la razón primaria por la que no modificaron sus opiniones iniciales. Dado que las opiniones iniciales del sujeto eran conocidas por el experimentador en el experimento de Bornstein et al. (a diferencia del experimento de tipo Asch en que el sujeto no tiene que alterar una opinión inicial “pública”), el cambio respecto a la opinión inicial suponía el riesgo de que el experimentador viese al sujeto de un modo negativo” (). De todos modos, el experimento de Bornstein no deja de ser eso, un experimento, y por lo tanto distinto de “la vida real”. ¿Se pueden extrapolar estos hallazgos más allá del laboratorio? La respuesta parece que es afirmativa. Cuando está en juego el logro de la atención de las figuras de autoridad, o la pérdida de dicha atención, las personas dependientes muestran un

altísimo grado de iniciativa, creatividad y energía, todos ellos rasgos aparentemente opuestos a su supuesta pasividad. Es en este apartado de “comportamientos activos” donde podemos acomodar fácilmente un conjunto amplio de observaciones dispersas en la literatura. Por ejemplo: 1) En niños dependientes se ha observado el despliegue de comportamientos agresivos cuyo objetivo sería precisamente el de llamar la atención; también se ha observado que buscan por ellos mismos el contacto físico con el profesor y con otros niños así como, paradójicamente, una mayor tendencia a prodigar cuidados a otros niños; en niños varones la dependencia se asocia a un mayor rendimiento académico... 2) En adultos dependientes se ha objetivado una actitud más asertiva a la hora de exigir los resultados de las pruebas diagnósticas, lo que tampoco se aviene bien con su teórica pasividad-sumisión. También en este capítulo de las conductas “activas” de la personalidad dependiente parecen mantenerse los paralelismos. El sectario, para quien la aprobación del líder y del grupo es una cuestión absolutamente vital, se siente impelido a satisfacer las elevadas exigencias que se le imponen. Por lo tanto obedece, hace lo que se le indica. En este punto el término “pasivo” muestra su inadecuación: al obedecer, hace, mientras que pasividad implica ser objeto de la acción, dejarse hacer. Pero, dejando de lado esta aparente incongruencia semántica, la idea de una “obediencia pasiva” sugiere la imagen de una persona que se limita a ejecutar las órdenes recibidas, estrictamente, sin más, sin poner nada de su parte, para regresar a su estado de disponibilidad para el objeto de dependencia. En el sectario, las cosas no suceden en absoluto de este modo. Para empezar, hace propias las normas y objetivos del grupo, con lo que hasta cierto punto pierden el carácter de imposición. Y una vez se ha identificado con esos objetivos, es capaz de aplicar, motu proprio, una energía, una creatividad y un esfuerzo extraordinarios. Más que de una obediencia pasiva habría que hablar de una obediencia entusiasta e hiperactiva.

Sokagakkai "Ya está por comenzar una campaña sin precedentes por el kosen-rufu. Esta es la auténtica prueba y debemos vencer. Durante el resto de mi vida, no puedo permitirme un solo momento de negligencia. No puedo fallar en nada" ().

Nazismo "Tenemos que quebrar la pared del anonimato. Los berlineses nos pueden insultar, denigrar, golpear, siempre que hablen de nosotros. Hoy somos 600, pero en seis años habrá 600.000 de los nuestros". Mantuvo su palabra. La batalla empezó" ().

Lo cierto es que en los textos y discursos sectarios nos encontramos una y otra vez una ética del trabajo y el esfuerzo ininterrumpidos. Un ex adepto de un pequeño grupo sectario carente de un nombre conocido me contaba el siguiente principio. "Sólo vive de veras quien jamás se detiene" (). Tan es así, que los problemas derivados de la falta de sueño son una de las constantes de los adeptos.

Moon. "Una de las ironías de mi experiencia con los Moonies consistía en que cuanto más alto ascendía en la organización, más cerca estaba del agotamiento total, que al final sería la causa de mi abandono del grupo. Dado que tenía tanto éxito en la recaudación de fondos, me exigía a mí mismo hasta el límite una y otra vez" ().

Así pues, también las conductas "activas" identificadas por Bornstein en la personalidad dependiente tendrían su contrapunto en la dependencia sectaria. En cuanto a la dependencia a sustancias, nadie ignora la enorme actividad que está dispuesto a desplegar el enfermo toxicómano para el logro de su objeto de dependencia. Euforia Pasemos a otra cuestión: la euforia. La mayoría de drogas de abuso la provocan en mayor o menor medida por más que exista una tolerancia que hace que el efecto desaparezca al cabo de algún tiempo del consumo. No hemos encontrado ninguna descripción de la personalidad dependiente que identifique a la euforia como uno de sus componentes. Ciertamente tampoco la experiencia clínica nos sugiere que las personalidades dependientes sean más proclives que las demás a presentar un estado de ánimo elevado, más bien lo contrario, pero... en un funcionamiento psicológico plenamente normal la separación de las personas queridas se asocia a la tristeza y el reencuentro a la alegría (o sea, una forma moderada de euforia). Lo que nos hace sospechar que también la elevación del estado de ánimo puede guardar alguna forma de relación con el fenómeno de la vinculación interpersonal. En el enamoramiento, que además de enajenación es un estado transitorio de gran dependencia, sí se producen esas vivencias de exaltación del ánimo en relación con el reencuentro con el ser querido. Diríase que, como con la heroína, existe una significativa tolerancia al efecto euforizante que hace que pasado algún tiempo éste desaparezca o se atenúe (mucho). En el grupo sectario, en cambio, la euforia no se desvanece. En los estadios iniciales los adeptos experimentan estados extáticos en el marco de la experiencia denominada conversión. La diferencia estriba en que las sectas disponen de medios que permiten mantener la euforia a lo largo del tiempo, no como un estado permanente sino asociada actividades como cánticos, danzas, rituales, reuniones, etc. El denominador común de estas actividades euforizantes es que se desarrollan siempre en grupo.

Fascismo italiano "Nosotros hemos creado un mito; el mito es una creencia, un sincero entusiasmo que para poder existir, no necesita ninguna realidad, pues es mero impulso, una esperanza, fe, ánimo" ().

Nazismo "El embajador francés en Alemania, Robert Coulondre, describe así el éxito de Hitler, de Baldur von Schirach y de todos los demás con sus llamadas a la juventud: "Decenas de miles de chicos y chicas, con sus uniformes pardos y blancos están repartidos sobre los escalones del gigantesco Estadio Olímpico de Berlín... Los cuellos se estiran, los ojos brillan. Se palpa la emoción interior que conmueve a esta gente joven, la religiosa pasión que les embarga. Baldur von Schirach anuncia al Führer como San Juan Bautista anunció al Mesías. Cuando aparece Hitler -con retraso, como siempre- una especie de éxtasis místico agita a la

masa, y los primeros gritos que se oyen, antes de pronunciar su credo, suenan como sollozos. Esta juventud fanática nos atacará sobre el Maas" ().

Sokagakkai "En el mismo artículo el entonces Presidente Ikeda afirma, "Los encuentros de discusión tienen éxito sólo cuando las personas se sienten tan estimuladas que salen de la reunión con un sentimiento de entusiasmo" (...) El Budhismo Nichiren Shoshu promete que el canto puede transformar la vida. En sus experiencias personales los miembros testimonian los detalles de esta transformación. Son aplaudidos por sus éxitos y estimulados a batallar con los obstáculos" (). Sokagakkai "Pensé que el grupo era un tanto extraño, pero me avine a probar con los cánticos. Conseguían transportarme a lo más alto. Compré un gohozen, contraí matrimonio con Nancy y permanecí en el grupo durante más de cinco años" ().

Infantilismo

El mecanismo de la oralidad, en su formulación inicial, y formando parte integrante de la teoría freudiana de la libido, hoy resulta difícil de sostener en su integridad. No obstante, la idea más general de que la persona dependiente establece relaciones que se asemejan a las de los niños con sus padres, parece razonable y comúnmente aceptada. De hecho también se ha expresado desde el campo de la psicología social ().

El dependiente buscaría figuras de autoridad que reemplacen a sus padres, y que sigan cuidándole, protegiéndole y decidiendo por él como lo hicieran ellos. Ahora bien, esta hipótesis que contempla al sujeto dependiente como alguien que se aferra a la niñez, por más que pueda resultar bastante plausible no dispone de la más mínima corroboración científica. Sin que se pueda tomar en absoluto como "prueba" nos ha resultado llamativo un dato procedente de uno de los dos instrumentos de medición de la dependencia más utilizados y cuya validez se halla mejor contrastada. La escala ROD () mide el número de respuestas "orales" que aparecen tras una administración de las láminas de Rorschach después de haber dado al paciente unas instrucciones que difieren ligeramente de las que se suelen dar al administrar el test. Entre estas respuestas orales se encuentran las de "figuras cuidadoras" y, es lo que ahora nos interesa, las de "lenguaje infantil" (babytalk), que es el conjunto de palabras y giros propios del lenguaje que utilizan los niños o que se utiliza al dirigirse a ellos. En nuestra lengua el babytalk más característico es, sin duda alguna, el uso de diminutivos. ¿Debe considerarse la sectarización, por la misma regla de tres, como un estado de vuelta a funcionamientos propios de la infancia? Existe algún grupo sectario en cuyo nombre figura la palabra "niños", pero en absoluto puede considerarse la regla. Las llamadas a "ser como niños" se encuentran con algo más de frecuencia en la literatura de los grupos sectarios, pero tampoco se puede afirmar que constituyan la norma. En la literatura de divulgación sobre la problemática sectaria a menudo se menciona el infantilismo como una de las consecuencias de la militancia. Bajo nuestro punto de vista esta afirmación corresponde a una realidad que se hace evidente sobre todo en los grupos más extremos y que practican la vida comunitaria: en los contenidos de las conversaciones -que suelen ser simples y concretos-, en la des-sexualización, en los juegos...

con frecuencia los adeptos desprenden un aire que resulta para el observador externo inequívocamente pueril. Pero el hecho que, por su casi absoluta universalidad, resulta más revelador es que los grupos sectarios llamen o consideren un padre al dirigente. También se han proclamado a sí mismas madres las líderes de sexo femenino, mucho menos numerosas.

TFP "El adepto a la TFP no tiene más que una familia. Debe considerar al Fundador como su padre" ().

Reverendo Jones "El predicador se llamaba Jim Jones, pero su grey le invocaba como "Padre" ().

Tata Dios "Sus numerosos discípulos le llamaban Tata Dios, es decir, "Padre Dios" ; se arrodillaban ante él y lo adoraban" ().

Así, cabría afirmar que el adepto es impelido a donarse a sí mismo en una especie de adopción a una nueva figura paterna, lo que además se acompaña, no raramente, del mandato de considerar al nuevo/a padre/madre como el/la verdadero/a, y de olvidar o renegar de los progenitores biológicos. Conocemos el caso de algunos grupos en los que la esposa del líder es llamada madre por los adeptos, e incluso tíos sus hermanos. Comentarios adicionales Si pasamos de los detalles a una visión de conjunto, la propia etimología de la palabra nos es orientadora. Dependere es pender de, estar colgado de. Como el pendiente o el pendón cuelgan de la oreja o el mástil. El sujeto dependiente ha perdido la capacidad para fijar el rumbo de su propia vida, es un ser "llevado" por su objeto de dependencia sobre el cual no ejerce ningún control. Dicho en otras palabras, depender supone un menoscabo para la libertad de la persona. Hasta aquí, hemos puesto todo el énfasis en mostrar los paralelismos existentes entre la supuesta dependencia a grupos sectarios y la dependencia interpersonal (con alguna alusión a la adicción a sustancias), con la convicción implícita de que la explicación más razonable, aunque no demostrada, para la existencia de tantas semejanzas es la siguiente: en ambas subyace un mismo proceso o fenómeno nuclear. Pero también hay que hacer constar las diferencias. La dependencia interpersonal es un rasgo que se origina en la infancia y persiste a lo largo de la vida. Es más, a diferencia de otros rasgos de los considerados patológicos que muestran una cierta tendencia a atenuarse en las últimas etapas de la vida, la dependencia permanece relativamente estable (), resistiéndose a modificarse. Se acepta pues que es una condición hasta cierto punto irreversible. Las otras dos dependencias se desarrollan en un momento dado, y en cualquier momento pueden revertir, bien espontáneamente o gracias a una intervención terapéutica. Son un estado y no un rasgo. En la toxicomanía es relativamente fácil la desintoxicación pero no así la deshabituación; los enfermos abandonan la droga pero recaen una y otra vez en el consumo. En el adepto a sectas, si se nos permite extrapolar la terminología, resulta difícil la "desintoxicación" pero una vez lograda no suele haber "recaídas". En cuanto a la personalidad dependiente, no le son aplicables estas dos etapas del

tratamiento. También se diferencian entre sí por su emplazamiento en la nosología psiquiátrica. La dependencia a sustancias es reconocida como una enfermedad, sobre todo a partir de Jellinek () y se sitúa en el eje I. La dependencia interpersonal se encuentra entre los trastornos de la personalidad (grupo C), que es una situación a la que no se le aplica el modelo médico de enfermedad pero que tampoco se considera enteramente sana. La dependencia sectaria carece de reconocimiento. ¿Debería tenerlo? Dos son los criterios a los que se suele recurrir para determinar si una conducta se toma por patológica o no: el sufrimiento y la desadaptación. Respecto a la segunda, la militancia sectaria conduce a un progresivo deterioro en las relaciones afectivas y familiares, en el funcionamiento laboral y profesional así como en la relación con el entorno social. Sufrimiento, en cambio, no parece producirlo. Los adeptos a grupos sectarios se presentan siempre a sí mismos como personas absolutamente felices. Muchos de ellos, gracias al grupo, han podido vencer problemas de adicción a sustancias, y les ha sido posible prescindir de psicofármacos y tratamientos psicológicos convencionales. No obstante, los relatos a posteriori de las personas que abandonan los grupos reflejan un panorama muy distinto, en el que abundan los sentimientos de miedo, de rabia, de impotencia, de incompreensión, de desarraigo y de soledad, por no hablar del sufrimiento que se asocia a la desvinculación del grupo. Conclusión Sin entrar en la cuestión de la validez del “modelo histórico” del fenómeno sectario que sugieren los DSM III, III-R y IV, lo cierto es que otros conceptos psicopatológicos pueden ayudarnos en su comprensión. Concretamente, parecen existir abundantes semejanzas entre las dependencias reconocidas por el saber psiquiátrico y el estado que hemos denominado de sectarización, por lo que se debería tomar en consideración la conveniencia de incluir esta posible forma de dependencia entre los trastornos a los que se reconoce una relevancia clínica. Somos conscientes de que el método utilizado (la observación repetida de casos mediante entrevistas individuales y mediante el estudio de material bibliográfico) permite introducir una enorme dosis de subjetividad, y facilita el que el investigador llegue precisamente a esa conclusión a la que se había propuesto llegar. Sin embargo, es precisamente mediante la observación de casos como a lo largo de los siglos se han aislado el conjunto de entidades que conforman la nosología psiquiátrica. Pensamos también que existe una natural tendencia a alejarse de la problemática sectaria, en la medida en que se trata de un terreno espinoso, potencialmente generador de todo tipo de conflictos e incompreensiones y donde a veces puede no distinguirse con precisión el punto en que el quehacer clínico se transforma en ataque a las creencias, de todo punto inadmisibles. Pero esquivar el problema por incómodo no resuelve el problema: si realmente la dependencia a los grupos sectarios existe y si la dependencia es algo que incumbe a la Psiquiatría, entonces parece que sería coherente que nuestra especialidad hiciese suyo su estudio científico y su abordaje terapéutico.

Referencias bibliográficas .Galanter M: The “Moonies”: A Psychosocial Study of Conversion and Membership in a Contemporary Religious Sect. Am J Psychiatry 1979; 136:165-170.
.Ansón LM. Oscura herida del alma. ABC 26 de diciembre de 1993; suplemento. .Ansón LM.

Oscura herida del alma. ABC 26 de diciembre de 1993; suplemento. .Mao Tse Tung. Corrigiendo las tendencias heterodoxas en el aprendizaje, el partido, la literatura y las Artes. Citado en Brandt C, Schwartz B, Fairbank J. Historia documental del comunismo chino. Cambridge: Harvard University Press; 1951. .Lifton RJ. Thought Reform and the Psychology of Totalism. 3ª ed. New York: WW Norton; 1969. .Hunter E. Brain-washing in Red China. New York: Vanguard Press; 1951. .Lifton RJ. Thought Reform and the Psychology of Totalism. New York: WW Norton; 1961. .Schein EH. Coercive Persuasion. New York: WW Norton; 1961. .Rodríguez A. El lavado de cerebro. Barcelona (España): Ed. Boixareu Universitaria; 1992. .American Psychiatric Association. DSM-III Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales. Barcelona (España): Masson, S.A.; 1983. .Metraux D. The History and Theology of Soka Gakkai. Lewiston (NY): The Edwin Mellen Press; 1988. .Hitler A. Conversaciones sobre la guerra y la paz. Barcelona (España): Noguer y Caralt ediciones, S.A.; 1969. .Duverger M. La liebre liberal y la tortuga europea. Barcelona (España): Editorial Ariel S.A.; 1992. .Metraux D. The History and Theology of Soka Gakkai. Lewiston (NY): The Edwin Mellen Press; 1988. .Krause CA. La masacre de Guyana. Barcelona (España): Editorial Bruguera S.A.; 1979. .White JW. The Sokagakkai and Mass Society. Stanford (CA): Stanford University Press; 1970. .Zentner K. Historia ilustrada del Tercer Reich. Barcelona (España): Editorial Bruguera, S.A.; 1969. .Hitler A. Mi lucha. Barcelona (España): Editorial Antalbe; 1984. .Ikeda D. La revolución humana 2. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1990. .Ikeda D. La revolución humana 2. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1990. .Rotasperti L. La vida inconsumible. Positivo; 14:65. .Ikeda d. Una paz duradera. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1987. .Ikeda d. Una paz duradera. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1987. .Ikeda D. La revolución humana 2. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1990. .Zentner K. Historia ilustrada del Tercer Reich. Barcelona (España): Editorial Bruguera, S.A.; 1969. .Referencia personal. .Ikeda d. Una paz duradera. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1987. .Hassan S. Las técnicas de control mental de las sectas. Barcelona (España): Ediciones Urano S.A.; 1990. . Hitler A. Conversaciones sobre la guerra y la paz. Barcelona (España): Noguer y Caralt ediciones, S.A.; 1969. .Melita Machmann, Fazit. No intento justificarme. En Zentner K. Historia ilustrada del Tercer Reich. Barcelona (España): Editorial Bruguera, S.A.; 1969. p. 335. . Corrêa de Oliveira P. Nobleza y élites tradicionales análogas. 2ª ed. Madrid (España): Editorial Fernando III, el Santo; 1993. .Zentner K. Historia ilustrada del Tercer Reich. Barcelona (España): Editorial Bruguera, S.A.; 1969. .Referencia personal. .Pepe Rodríguez. El poder de las sectas. Barcelona (España): Ediciones B; 1989. .Krause CA. La masacre de Guyana. Barcelona (España): Editorial Bruguera S.A.; 1979. .Pastrano F. Libro Rojo, vademécum del perfecto maoísta. ABC 26 de diciembre de 1993; suplemento. .Declaración jurada de Deborah Layton Blakey, citada en Krause CA. La masacre de Guyana. Barcelona (España): Editorial Bruguera S.A.; 1979. .Boelke WA. Propaganda bélica alemana 1939-1941. Barcelona (España): Luis de Caralt; 1969. .Una vida dedicada a transformar China. ABC 26 de diciembre de 1993; suplemento. .American Psychiatric Association. DSM-IV. Barcelona (España): Masson, S.A.; 1995. .American Psychiatric

Association. DSM-IV. Barcelona (España): Masson, S.A.; 1995. .Referencia personal. .Krause CA. La masacre de Guyana. Barcelona (España): Editorial Bruguera S.A.; 1979. .Metraux D. The History and Theology of Soka Gakkai. Lewiston (NY): The Edwin Mellen Press; 1988. 45.American Psychiatric Association. Diagnostic and statistical manual of mental disorders. 1st ed. Washington (DC): Author; 1952. .Bornstein RF. Active Dependency. J Nerv Ment Dis 1995; 183:64-77. .Engelmajer LJ. Para los toxicómanos: la esperanza. Pamplona (España): Asociación Le Patriarcho; 1983. Citado en Rodríguez P. Traficantes de esperanzas. Barcelona (España): Ediciones B, S.A.; 1991. .Williams GM. Manual para miembros nuevos. Santa Monica (CA): World Tribune Press; 1989. .American Psychiatric Association. DSM-IV. Barcelona (España): Masson, S.A.; 1995. .Bornstein RF. The Dependent Personality: Developmental, Social, and Clinical Perspectives. Psychological Bulletin 1992; 112:3-33. .Pepe Rodríguez. El poder de las sectas. Barcelona (España): Ediciones B; 1989. .Hassan S. Las técnicas de control mental de las sectas. Barcelona (España): Ediciones Urano S.A.; 1990. .Ikeda D. La revolución humana 2. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1990. .De la carta de Bujarin a Stalin, antes de ser ejecutado. El País 28 de febrero de 1993 .Diez leyes para la educación infantil, 9 de septiembre de 1937. En Zentner K. Historia ilustrada del Tercer Reich. Barcelona (España): Editorial Bruguera, S.A.; 1969. p. 337. .Birtchnell. Defining dependence. Br J Med Psychol 1988; 61:111-123 citado en Overholser JC. The Dependent Personality and Interpersonal Problems. J Nerv Ment Dis 1996; 184:8-16. .Engelmajer LJ. Drogas. 2ª ed. Lucien Engelmajer y la Asociación "Le Patriarcho" Internacional; 1986. .Engelmajer LJ. Para los toxicómanos: la esperanza. Pamplona (España): Asociación Le Patriarcho; 1983. Citado en Rodríguez P. Traficantes de esperanzas. Barcelona (España): Ediciones B, S.A.; 1991. .Williams GM. Manual para miembros nuevos. Santa Monica (CA): World Tribune Press; 1989. .Schirach B. Die Hitlerjugend: Idee und Gestalt 2ª ed. Leipzig (Alemania); 1936 citado en Hernández E. Los fascismos europeos. Madrid (España): Ediciones Istmo, S.A.; 1992. .Bornstein RF. Active Dependency. J Nerv Ment Dis 1995; 183:64-77. .Ikeda D. La revolución humana 2. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1990. .Tertsch H., Martín C. La última Comuna. El País 14 de agosto de 1988. .Hitler A. Mi lucha. Barcelona (España): Editorial Antalte; 1984. .Ikeda D. La revolución humana 2. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1990. .Garvi L. Los enfermos de SIDA en la calle. Positivo; 14:25-26. .1937, carta de Wolfgang Brügge publicada en el Nationalsozialistisches Bildungswesen. Citada en Zentner K. Historia ilustrada del Tercer Reich. Barcelona (España): Editorial Bruguera, S.A.; 1969. p. 286. .Pepe Rodríguez. El poder de las sectas. Barcelona (España): Ediciones B; 1989. .Ikeda D. La revolución humana 2. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1990. .Referencia personal. .Pastrano F. No hay oro puro ni hombre perfecto. ABC 26 de diciembre de 1993; suplemento. .Hassan S. Las técnicas de control mental de las sectas. Barcelona (España): Ediciones Urano S.A.; 1990. .Boelke WA. Propaganda bélica alemana 1939-1941. Barcelona (España): Luis de Caralt; 1969. .Aznárez JJ. Corea del Norte. El País 8 de mayo de 1994. .American Psychiatric Association. DSM-IV. Barcelona (España): Masson, S.A.; 1995. .American Psychiatric Association. DSM-IV. Barcelona (España): Masson, S.A.; 1995.

.Referencia personal. .Referencia personal. .Pepe Rodríguez. El poder de las sectas. Barcelona (España): Ediciones B; 1989. .Boelke WA. Propaganda bélica alemana 1939-1941. Barcelona (España): Luis de Caralt; 1969. .Hurst J. Nichiren Shoshu Buddhism and the Soka Gakkai in America. New York: Garland Publishing, Inc.; 1992. . Karol KS. Más trágico que el terror. El País 7 de marzo de 1993. .Leguineche M.. Un perpetuo rebelde que murió matando. ABC 26 de diciembre de 1993; suplemento. .Schirach B. Die Hitlerjugend: Idee und Gestalt 2ª ed. Leipzig (Alemania); 1936 citado en Hernández E. Los fascismos europeos. Madrid (España): Ediciones Istmo, S.A.; 1992. .Tertsch H., Martín C. La última Comuna. El País 14 de agosto de 1988. .Larraondo C. Imposible Olvidar. El Mundo 7 de enero de 1995; magazine. .Pepe Rodríguez. El poder de las sectas. Barcelona (España): Ediciones B; 1989. .Tertsch H., Martín C. La última Comuna. El País 20 de agosto de 1998. .Referencia personal. .Rosúa M. Medio siglo en la ópera.. ABC 26 de diciembre de 1993; suplemento. .American Psychiatric Association. DSM-IV. Barcelona (España): Masson, S.A.; 1995. .American Psychiatric Association. DSM-IV. Barcelona (España): Masson, S.A.; 1995. .Hassan S. Las técnicas de control mental de las sectas. Barcelona (España): Ediciones Urano S.A.; 1990. .Hassan S. Las técnicas de control mental de las sectas. Barcelona (España): Ediciones Urano S.A.; 1990. .Pepe Rodríguez. El poder de las sectas. Barcelona (España): Ediciones B; 1989. .Pepe Rodríguez. El poder de las sectas. Barcelona (España): Ediciones B; 1989. .Krause CA. La masacre de Guyana. Barcelona (España): Editorial Bruguera S.A.; 1979. .Referencia personal. .American Psychiatric Association. DSM-IV. Barcelona (España): Masson, S.A.; 1995. .Bornstein RF. The Dependent Personality: Developmental, Social, and Clinical Perspectives. Psychological Bulletin 1992; 112:3-33. .Waiting for God. Oh.. The Economist 1998; April 4th-10th. .Referencia personal. .Bornstein RF. Active Dependency. J Nerv Ment Dis 1995; 183:64-77. .Bornstein RF. Active Dependency. J Nerv Ment Dis 1995; 183:64-77. .Ikeda D. La revolución humana 2. Buenos Aires (Argentina): Emecé Editores S.A.; 1990. .Discurso de Goebbels. Citado en van Capelle H, van de Bovenkamp P. Hitler's Henchmen. Londres (reino Unido): Bison Books Ltd; 1990. . manuscrito .Hassan S. Las técnicas de control mental de las sectas. Barcelona (España): Ediciones Urano S.A.; 1990. .Benito Mussolini, citado por Mate R. La libertad maniatada. El País 20 de noviembre de 1993. . 1937, carta de Wolfgang Brügge publicada en el Nationalsozialistisches Bildungswesen. Citada en Zentner K. Historia ilustrada del Tercer Reich. Barcelona (España): Editorial Bruguera, S.A.; 1969. p. 286. .Hurst J. Nichiren Shoshu Buddhism and the Soka Gakkai in America. New York: Garland Publishing, Inc.; 1992. .Hassan S. Las técnicas de control mental de las sectas. Barcelona (España): Ediciones Urano S.A.; 1990. .Bornstein RF. The Dependent Personality: Developmental, Social, and Clinical Perspectives. Psychological Bulletin 1992; 112:3-33. .Masling JM, Rabie L, Blondheim SH. Obesity, level of aspiration, and Rorschach and TAT measures of oral dependency. Journal of Consulting Psychology 1967; 31:233-239. .Referencia personal. .Krause CA. La masacre de Guyana. Barcelona (España): Editorial Bruguera S.A.; 1979. .Schaden E. El mesianismo en América del Sur. En: Puech HC, director. Movimientos religiosos derivados de la aculturación. Madrid (España): Siglo XXI de España Editores, S.A.; 1982. p. 80-151. .Loranger AW.

Dependent Personality Disorder. J Nerv Ment Dis 1995; 184:17-21. .Jellinek EM. The Disease Concept of Alcoholism. New Haven: College and University Press; 1960.

Las tres fases del cerebro Jobsonline.com

undefined More...

[Close]

[Close]

undefined

LAS TRES FASES DEL CEREBRO

Aunque los cristianos fueran los primeros en formular con éxito el lavado de cerebro, hemos de mirar a Pavlov, el científico ruso, para obtener una explicación técnica. En los primeros años del siglo, su trabajo con animales abrió la puerta a ulteriores investigaciones con seres humanos. Tras la revolución rusa, Lenin vio rápidamente el potencial de la aplicación de las investigaciones de Pavlov a sus propios fines. Pavlov identificó tres estadios diferentes y progresivos de la inhibición transmarginal.

El primero es la fase EQUIVALENTE, en la que el cerebro da la misma respuesta a estímulos débiles o fuertes. La segunda es la fase PARADÓJICA, en la cual el cerebro responde más activamente a los estímulos débiles que a los fuertes. Y la tercera es la fase ULTRA- PARADÓJICA, en la que las respuestas condicionadas y los patrones de comportamiento pasan de positivos a negativos o de negativos a positivos.

Con la progresión a través de cada fase, el grado de conversión se hace más efectivo y completo. Las formas de conseguir la conversión son muchas y variadas, pero el primer paso habitual en el lavado de cerebro religioso o político es trabajar con las emociones del individuo o del grupo hasta que alcanzan un nivel anómalo de ansiedad, miedo, excitación o tensión nerviosa. El resultado progresivo de esta condición mental es la disminución de la capacidad de juicio y el incremento de la sugestibilidad.

Cuanto más se mantenga o intensifique esta condición, más se agrava. Una vez se alcanza la catarsis, o primera fase cerebral, la conquista completa de la mente es más fácil. La programación mental preexistente puede ser reemplazada por nuevos patrones de pensamiento y conducta. Otras armas usadas frecuentemente para modificar el normal funcionamiento del cerebro son el adelgazamiento, las dietas radicales o altas en azúcar, las incomodidades físicas, la regulación de

la respiración, el recitado de mantras en la meditación, la exposición de misterios asombrosos, efectos especiales de luz y sonido, la respuesta programada al incienso, o intoxicación por drogas.

Se consiguen los mismos resultados en los tratamientos psiquiátricos contemporáneos con electroshock o con la disminución intencionada de los niveles de azúcar en sangre inyectando insulina. Antes de hablar del modo exacto en que algunas de la técnicas se aplican, quiero señalar que la hipnosis y las técnicas de conversión son dos cosas diferentes--y que las técnicas de conversión son mucho más poderosas. Sin embargo, ambas se usan a la vez frecuentemente ...con poderosos resultados.

Si está interesado en este tipo de libros, le recomendamos esta dirección: Libros para descarga por correo electrónico Visite nuestra librería virtual

| Librería virtual |

[Volver a página principal](#)

Seis técnicas de conversión audiobookclub.com

undefined More...

[Close]

[Close]

undefined

SEIS TECNICAS DE CONVERSION

Los cultos (sectas) y las organizaciones de potencial humano están siempre buscando nuevos conversos. Para conseguirlos, deben también crear una fase cerebral. Y a menudo necesitan hacerlo en un corto espacio de tiempo, un fin de semana, o tal vez incluso un día. Las siguientes son seis técnicas primarias usadas para generar la conversión. El encuentro o reunión de entrenamiento se producen en un lugar en el que los participantes están separados del mundo exterior. Puede ser cualquier lugar: una casa privada, un emplazamiento rural

remoto, o incluso la sala de bailes de un hotel en donde a los participantes sólo se les permite un uso limitado del cuarto de baño.

En un primer paso, en las organizaciones de potencial humano, los controladores dan una larga charla acerca de la importancia de "mantener los compromisos" en la vida. A los participantes se les dice que si no mantienen sus compromisos, su vida nunca funcionará bien. Es una buena idea mantener los compromisos, pero los controladores subvierten un valor humano positivo para sus propios propósitos. Los participantes se juran a sí mismos y a su entrenador que mantendrán sus compromisos. Cualquiera que no lo haga es intimado a hacerlo o abandonar inmediatamente la reunión.

El siguiente paso es comprometerse a completar el entrenamiento, asegurando así un alto porcentaje de conversiones para la organización. Tienen que comprometerse GENERALMENTE a no tomar drogas, fumar, y a veces no comer...o se les da breves interrupciones para comer que incrementan la tensión. La verdadera razón para el compromiso es alterar la química interna, que genera ansiedad y con suerte, no hace más que desequilibrar levemente el sistema nervioso, lo que a su vez aumenta las posibilidades de conversión.

Antes de que termine el encuentro, los compromisos se usan para asegurar que los nuevos conversos vayan fuera y encuentren nuevos participantes. Son obligados a comprometerse a ello antes de partir. Como la importancia de mantener los compromisos es tan alta en sus prioridades, los conversos presionarán a todos sus conocidos, intentando hablarles acerca de su asistencia a una sesión introductoria gratuita que la organización ofrecerá en el futuro.

Los nuevos conversos son zelotes. De hecho, la frase interna para promocionar la mayor y más exitosa organización de potencial humano es "¡que lo venda un zelote!" Al menos un millón de personas son adeptos a estas organizaciones y un buen porcentaje de ellos llevan un "botón" de activación mental que asegura su futura lealtad si el gurú o la organización les llaman. Piensen acerca de la implicaciones políticas de cientos de miles de zelotes programados para hacer campaña a favor de su gurú.

Tengan cuidado con una organización de este tipo que ofrezca sesiones de seguimiento después del seminario. Las sesiones de seguimiento pueden ser reuniones semanales dadas de forma regular que la organización intente hacerle seguir, o cualquier evento usado para mantener el control. Como sabían los primitivos renacentistas Cristianos, el control a largo plazo depende de un buen sistema de seguimiento.

Bien. Ahora, echemos un vistazo al segundo punto que indica que se están utilizando técnicas de conversión. Se utiliza un esquema que causa fatiga física y mental. Esto se hace en primer lugar realizando sesiones de muchas horas durante las cuales los participantes no tienen ocasión de relajarse o

reflexionar.

Tercer paso: técnicas para aumentar la tensión en la habitación y en el entorno.

Cuarto paso: Incertidumbre. Podría pasar horas hablando acerca de las diversas técnicas para incrementar la tensión y generar incertidumbre. Básicamente, los participantes se sienten preocupados por la posibilidad de ser "pillados" por los organizadores, y se ponen en juego sentimientos de culpabilidad, los participantes son instados por los organizadores a relatar verbalmente sus más íntimos secretos a otros participantes o forzados a participar en actividades que enfatizan el "quitarse las máscaras". Uno de las más efectivas organizaciones de "potencial humano" fuerza a los participantes a mantenerse de pie en el estrado frente a toda la audiencia mientras son atacados verbalmente por los organizadores.

Una encuesta pública realizada hace algunos años reveló que la situación más temida en general es la de hablar en público. Se sitúa por encima de lavar cristales exteriores en el piso 85 de un edificio de oficinas. De modo que pueden imaginarse el temor y la tensión que esta situación genera entre los participantes. Algunos se desmayan, pero otros pueden soportar el estrés saliendo mentalmente del lugar. Literalmente pasan a estado alfa, lo que los hace automáticamente mucho más sugestionables de lo que son normalmente. Y otra vuelta en la espiral hacia la conversión queda completada.

El quinto indicio de que se están usando técnicas de conversión es la introducción de un argot: nuevos términos que solamente tienen significado para "iniciados" que participan. A veces se usa un lenguaje incorrecto intencionadamente para hacer que los participantes se sientan incómodos.

El punto sexto es que no hay ni rastro de humor en las conferencias...al menos hasta que los participantes han sido convertidos. Entonces, la alegría y el humor son muy deseables como símbolo de la felicidad que los participantes se supone que han "encontrado".

No estoy diciendo que no resulte ningún bien de estas reuniones. Puede suceder y sucede. Pero sostengo que es bueno que la gente sepa lo que ha sucedido y que una participación continua puede no ser de su interés. A través de los años, he dirigido seminarios profesionales para enseñar a la gente a ser hipnotizadores, entrenadores y consejeros.

Algunos de ellos se han acercado a mí y me han dicho: "Estoy aquí porque sé que lo que hago funciona, pero no se por qué". Después de mostrarles como y por qué, muchos han salido del negocio o han decidido encararlo de manera mucho más humana y cariñosa. Muchos de esos entrenadores se han convertido para mí en amigos personales, y a todos nos asusta el haber experimentado el poder de una persona con un micrófono en la mano en una habitación llena de gente.

Añadan un poco de carisma y pueden estar seguros de obtener un alto porcentaje de conversiones. La triste realidad es que un alto porcentaje de personas quiere "creer". Las reuniones de culto y las de empresas de potencial humano son lugares ideales para observar de primera mano o que se llama técnicamente el "Síndrome de Estocolmo". Esta es una situación en la que los que son intimidados, controlados o padecen sufrimiento impuestos, comienzan a amar, admirar e incluso en ocasiones desear sexualmente a sus controladores o secuestradores. Déjeme introducir aquí una palabra de aviso: Si usted piensa que puede asistir a una de esas reuniones y no resultar afectado, probablemente está equivocado.

Un ejemplo perfecto es el caso de una mujer que fue a Haití con una beca Guggenheim para estudiar el Voodoo haitiano. En su informe, relataba como la música inducía finalmente un movimiento corporal incontrolable y un estado alterado de la conciencia. A pesar de que entendía el proceso y pensaba que estaba por encima de ello, cuando empezó a sentirse vulnerable a la música, intentó luchar contra ello y lo consiguió momentáneamente. El miedo o la resistencia casi siempre aseguran la conversión.

Pocos momentos después se sintió poseída por la música y comenzó a bailar en trance alrededor de la sala de reunión voodoo. Una fase cerebral había sido inducida por la música y la excitación, y se despertó sintiéndose renacida. La única esperanza de asistir a una de esas reuniones sin ser afectado es ser un Buda y no permitirse emociones negativas ni positivas. Pocas personas son capaces de un tal desapego. Antes de seguir adelante, veamos nuevamente los seis puntos esenciales de conversión.

Quiero mencionar al Gobierno de los Estados Unidos y los campos de entrenamiento del ejército. El cuerpo de los marines habla de romper a los hombres antes de "reconstruirlos como hombres nuevos: ¡como marines!" Bien, eso es exactamente lo que hacen, de la misma manera que las iglesias o sectas rompen a las personas y las reconstruyen como felices vendedores de flores en las esquinas de las calles. Considerando las necesidades del ejército, no estoy haciendo juicios acerca de si es bueno o malo. ES UN HECHO que los hombres sufren efectivamente un lavado de cerebro. Los que no se someten son despedidos o pasan gran parte de su tiempo en el calabozo.

Si está interesado en este tipo de libros, le recomendamos esta dirección: [Libros para descarga por correo electrónico](#) Visite nuestra librería virtual

| Librería virtual |

[Volver a página principal](#)

PROCESO DE DECOGNICION

Una vez se ha efectuado la conversión inicial, las sectas, servicios armados y grupos similares no pueden tener dudas acerca de sus miembros. Los miembros deben responder a las órdenes y actuar como se les dice, de lo contrario son peligrosos para el control de la organización. Esto se consigue por medio de las tres etapas del proceso de decogñición.

El primer paso es LA REDUCCIÓN DE LA ALERTA: Los controladores causan un mal funcionamiento del sistema nervioso, haciendo difícil la distinción entre fantasía y realidad. Esto se puede llevar a cabo de diferentes maneras.

La DIETA POBRE es una de ellas; cuidado con las galletitas y las píldoras de glucosa. El azúcar estropea el sistema nervioso.

Más sutil es la DIETA ESPIRITUAL usada por muchas sectas. Comen solamente vegetales y fruta; sin la ayuda de las legumbres, frutos secos, semillas, lácteos, pescado y carne, el individuo queda mentalmente "lento".

SUEÑO INADECUADO es otra forma primaria de reducir la alerta, especialmente si se combina con largas horas de trabajo o de intensa actividad física. Ser bombardeado con experiencias intensas y especiales consiguen el mismo resultado.

El segundo paso es LA CONFUSIÓN PROGRAMADA: La persona es asaltada mentalmente mientras se encuentra en estado de alerta reducida causada en el primer paso. Se consigue con un diluvio de información nueva, lecturas, discusiones en grupo, encuentros o sesiones cara a cara en los que usualmente el controlador bombardea al sujeto con preguntas. Durante esta fase de la decogñición, la realidad y la ilusión a menudo se mezclan y una lógica perversa es fácilmente aceptada.

El tercer paso es LA DETENCIÓN DEL PENSAMIENTO: Se utilizan técnicas que hacen que la mente se quede "plana". Estas son técnicas de "estado alterado de la conciencia" que inicialmente inducen la calma dándole a la mente algo simple en lo que fijar la atención. Manteniéndolo mucho tiempo se produce una sensación de euforia y finalmente alucinaciones.

El resultado es la reducción del pensamiento y finalmente, si dura lo suficiente, la parada de todo pensamiento y el rechazo de todos y todo lo que no sean las directrices emanadas del controlador. La conquista es entonces completa. Es importante señalar que cuando los miembros o participantes son instruidos para usar las técnicas de "parada del pensamiento", se les dice que se verán beneficiados por hacerlo: serán "mejores soldados" o "encontrarán la luz".

Hay tres técnicas básicas usadas para detener el pensamiento.

La primera es la MARCHA: el ritmo tump, tump, tump crea literalmente auto-hipnosis y por lo tanto gran susceptibilidad a la sugestión.

La segunda técnica es la MEDITACIÓN. Si alguien dedica cada día una hora y media a la meditación, después de unas pocas semanas hay muchas posibilidades de que no vuelva al estado beta de conciencia. Puede permanecer en estado alfa por tanto tiempo como continúe practicando la meditación. No estoy diciendo que sea MALO, si lo hace por si mismo. Puede ser muy beneficioso. Pero es un hecho que está provocando que su mente quede "plana".

He trabajado con personas que practican la meditación cuyos resultados electroencefalográficos son concluyentes: cuanto más medita alguien, más plana es su mente hasta que, finalmente y en especial si se utiliza conjuntamente con la decognición o en exceso, todo pensamiento desaparece. Algunos grupos religiosos ven esto como el Nirvana, pero eso es una tontería. Es simplemente un resultado fisiológico predecible. Y si el cielo en la tierra es realmente no pensar y no tomar decisiones, creo que debo cuestionarme para que estamos aquí.

La tercera técnica para parar el pensamiento es CANTAR, y a menudo, cantar en la meditación. "Hablar en otras lenguas" puede ser también incluido en esta categoría. Estas tres técnicas producen un estado alterado de la conciencia.

Esto puede ser estupendo si UNO MISMO está controlando el proceso, porque uno mismo controla también las influencias que le llegan de fuera. Yo, personalmente, uso al menos una sesión programada de auto-hipnosis al día y sé qué beneficioso es para mí. Pero uno tiene que saber que usando esas técnicas hasta el extremo de permanecer continuamente en estado alfa, aunque uno sea muy maduro, también le hace más sugestionable.

Si está interesado en este tipo de libros, le recomendamos esta dirección: Libros para descarga por correo electrónico Visite nuestra librería virtual

| Librería virtual |

[Volver a página principal](#)

Programación Subliminal audiobookclub.com

PROGRAMACIÓN SUBLIMINAL

Las señales subliminales son sugerencias escondidas que solo su subconsciente

puede percibir. Pueden ser auditivas, escondidas tras una música, o visuales, esparcidas en una imagen o proyectadas en una pantalla tan rápidamente que usted no las ve conscientemente, o astutamente incorporadas en una imagen o diseño. Muchas señales audio subliminales en cintas de reprogramación contienen sugerencias verbales grabadas a bajo volumen . Pongo en duda la eficacia de esta técnica: si las señales subliminales no pueden ser percibidas, no pueden ser eficaces, y por lo tanto, las señales subliminales grabadas por debajo de umbral audible son inefectivas.

La técnica más antigua de señales subliminales audio usa una voz que sigue el volumen de la música de modo que las señales son imposibles de detectar sin un ecualizador paramétrico. Pero este sistema está patentado y, cuando quise desarrollar mi propia línea de cassettes subliminales, vi que era imposible negociar con el dueño de la patente. Mi abogado consiguió copias de las patentes que entregué a algunos buenos ingenieros de sonido de Hollywood, pidiéndoles que crearan una nueva técnica.

Encontraron una manera de modificar y sintetizar psicoacústicamente las sugerencias de modo que se proyecten en el mismo tono y frecuencia que la música, dando así la impresión de ser parte de la música. Pero encontramos que, usando este sistema, no hay modo de reducir varias frecuencias para detectar los mensajes subliminales. En otras palabras, aunque las sugerencias son escuchadas por la mente subconsciente, no pueden ser monitorizadas ni siquiera con el equipo más sofisticado.

Si nosotros fuimos capaces de descubrir esta técnica tan fácilmente como lo hicimos, no quiero ni pensar lo sofisticados que han debido de llegar a ser estos sistemas, teniendo a disposición de los investigadores los fondos ilimitados del gobierno y de los publicistas. Tiemblo al pensar en la manipulación propagandística y publicitaria a la que estamos expuestos diariamente. Simplemente no hay modo de saber lo que se esconde bajo la música que estamos oyendo. Puede incluso que se esconda una segunda voz bajo que oímos.

Las series de Wilson Bryan Key, Ph.D., acerca de anuncios subliminales y campañas políticas ilustra muy bien el mal uso que se da a estos sistemas en muchas áreas, especialmente en anuncios escritos en los diarios, revistas y vallas publicitarias. La gran pregunta es: ¿funcionan? Y yo le garantizo a usted que lo hacen. No solo por la respuesta de quienes ha usado mis cintas, sino por los resultados de programas como los mensajes subliminales que se ocultan tras la música en los grandes almacenes.

Se supone que el único mensajes es el de no robar: Una tienda de la costa oeste (de los Estados Unidos) refirió un descenso del 37% en los primeros nueve meses de prueba. Un artículo de 1987 en el boletín técnico "Boletín cerebro-mente"

afirma que el 99% de nuestra actividad cognitiva puede ser "no consciente", según el director del Laboratorio de Psicofisiología Cognitiva de la Universidad de Illinois. El extenso trabajo acaba con esta afirmación: "Estos hallazgos apoyan el uso de sugerencias subliminales como sugerencias grabadas en cinta para programas de adelgazamiento y el uso terapéutico de la Hipnosis y la programación Neuro-Linguística".

Si está interesado en este tipo de libros, le recomendamos esta dirección: Libros para descarga por correo electrónico Visite nuestra librería virtual

| Librería virtual |

[Volver a página principal](#)

Mal uso masivo Jobsonline.com

undefined More...

[Close]

[Close]

undefined

MAL USO MASIVO

No puedo contar muchas historias acerca de la programación subliminal, pero en cambio puede dedicar mi tiempo en advertirles a ustedes de uso sutil de este tipo de programación. He tenido la experiencia personal de estar sentado en un auditorio de Los Angeles con más de diez mil personas que se habían reunido para escuchar un una persona carismática. Veinte minutos después de entrar en el auditorio, me di cuenta de que estaba entrando y saliendo en un estado de conciencia alterado. Quienes me acompañaron experimentaron lo mismo. Como se trata de nuestro trabajo, nos dimos cuenta de lo que estaba sucediendo, pero los que nos rodeaban no lo notaban.

Observando cuidadosamente, lo que parecían demostraciones espontáneas resultaron ser, de hecho, manipulaciones perfectas. El único método que puedo imaginar que fue utilizado para crear el trance es una vibración de 6 o 7 ciclos por segundo

emitida hacia la habitación a través del sonido del aire acondicionado. Esta vibración particular genera estado alfa, lo que hace a la audiencia altamente sugestionable. Del 10 al 25 por ciento de la población es capaz de tener estados de conciencia alterados de manera sonámbula; para esas personas, las sugerencias del orador, si no son amenazadoras, pueden ser aceptadas como "órdenes". Esto me lleva a mencionar el VIBRATO. El vibrato es un efecto de trémolo que emiten algunas voces o instrumentos musicales, y sus ciclos por segundo causan que la gente entre en un estado alterado de conciencia. En un periodo de la historia inglesa, a los cantantes cuyas voces contenían un vibrato pronunciado no se les permitía actuar en público porque los oyentes entraban en estados alfa y tenían fantasías, a menudo de contenido sexual. La gente que va a la ópera o disfruta oyendo a cantantes como Mario Lanza están familiarizados con este estado inducido por los cantantes.

Ahora llevaremos los avisos un poco más lejos. Hay también ELF inaudibles (Extra Low Frequency waves = Frecuencias Extra Bajas). Son de naturaleza electromagnética. Uno de los principales usos de los ELF es la comunicación con los submarinos. El Dr. Andrija Puharich, un investigador muy respetado, puso en funcionamiento un experimento para advertir a los oficiales estadounidenses del uso que hacían los rusos de los ELF. Unos voluntarios se "enchufaron" de modo que sus ondas cerebrales pudieran ser monitorizadas. Fueron sellados en una habitación metálica que no podía ser penetrada por ninguna señal normal. Entonces, Puharich envió ELF a los voluntarios. Los ELF penetran la tierra y por supuesto las paredes metálicas. Quienes estaban dentro no podían saber si las señales estaban siendo enviadas o no. Y Puharich vio las reacciones en los equipos de EEG: el 30% de las personas dentro de la habitación fueron "poseídos" por la señal ELF en 6 a 10 segundos. Cuando digo "poseídos", quiero decir que su comportamiento siguió las pautas establecidas para unas determinadas frecuencias. Ondas de 6 ciclos por segundo hacían que los individuos se sintieran emocionalmente alterados y muy descontrolados. A 8.2 ciclos, se sentían optimistas...sentimientos elevados, como si hubieran estado haciendo meditación trascendental de modo magistral tras un aprendizaje de años. De 11 a 11.3 ciclos inducían ondas de agitación depresiva que llevaban a comportamiento amotinado.

Si está interesado en este tipo de libros, le recomendamos esta dirección: [Libros para descarga por correo electrónico](#) Visite nuestra librería virtual

| Librería virtual |

[Volver a página principal](#)

Como trabajan los predicadores audiobookclub.com

undefined More...

[Close]

[Close]

undefined

COMO TRABAJAN LOS PREDICADORES RENACENTISTAS

Si quiere ver a un predicador renacentista en plena faena, en su ciudad hay probablemente varios. Vaya a la iglesia temprano y siéntese en la parte de atrás. Probablemente, se tocará una música repetitiva mientras la gente va llegando. Un ritmo repetitivo, idealmente de 45 a 72 "golpes" por minuto (un ritmo cercano al del corazón humano), es muy hipnótico y puede generar estados alterados de la conciencia en un alto porcentaje de personas. Y, una vez se está en estado alfa, se es al menos 25 veces más sugestionable que en estado beta de plena conciencia.

La música es probablemente la misma en todos los servicios, o tiene el mismo ritmo, y muchas personas pueden caer en estados alterados de la conciencia en cuanto entran en la iglesia. Subconscientemente, recuerdan su estado mental en servicios anteriores y responden de acuerdo con la programación post-hipnótica. Mire a la gente mientras espera que comience el servicio. Muchos muestran signos externos de trance: relajación corporal y ojos ligeramente dilatados. A menudo, se balancean adelante y atrás sentados en sus sillas. Después, el sacerdote entra. Y suele hablar con una "voz rodada".

TÉCNICA DE LA VOZ RODADA

La "voz rodada" es un estilo repetitivo y rítmico usado por los hipnotizadores cuando quieren inducir un trance. Lo usan también muchos abogados, algunos de los cuales son consumados hipnotizadores, cuando desean introducir firmemente una idea en la mente del jurado. La voz rodada puede sonar como si el orador estuviera hablando con el ritmo de un metrónomo, o como si estuviera enfatizando cada palabra con un estilo monótono y repetitivo. Las palabras son pronunciadas habitualmente a un ritmo de 45 a 60 por minuto, maximizando el efecto hipnótico.

Luego, el sacerdote comienza el proceso de "construcción". Induce un estado alterado de la conciencia y/o comienza a excitar a los oyentes. Después, un grupo de mujeres jóvenes con "dulces y puros" vestidos de gasa suelen salir a cantar. Las canciones Gospel son estupendas para crear excitación y hacer que los oyentes se IMPLIQUEN. En mitad de la canción, una de las muchachas puede ser "poseída por el espíritu" y caer al suelo o actuar como si el Espíritu Santo estuviera en su interior. Esto incrementa muy efectivamente la intensidad en la habitación.

En este punto, las tácticas de hipnosis y de conversión están siendo mezcladas. Y el resultado es que la atención de la audiencia se focaliza en la comunicación a medida que el ambiente se hace más excitado o tenso. Más o menos en ese momento, cuando se ha conseguido un estado mental alfa colectivo, es cuando pasan el cesto de las donaciones. En el plano de fondo, la voz rodada del sacerdote puede exhortar "Dad a Dios...Dad a Dios...Dad a Dios..." Y los asistentes dan.

Puede que Dios no coja el dinero, pero su representante si que lo hace. Después aparece el sacerdote "amenazador". Induce el miedo e incrementa la tensión hablando acerca del "diablo", "ir al infierno" o de la proximidad del fin del mundo. En el ultimo rally de este tipo al que asistí, el predicador habló acerca de la sangre que pronto manaría de cada boca en la tierra. Estaba también obsesionado con la "sangrienta lanza de Dios", que todos habían visto colgada sobre el púlpito la anterior semana. No tengo ninguna duda de que todos la vieron.

El poder de la sugestión dada a cientos de personas en la hipnosis asegura que al menos del 10 al 25 por ciento de ellos verán cualquier cosa que se les sugiera que han de ver. En la mayor parte de las reuniones renacentistas, "testificar" o "ser testigos" sigue usualmente al sermón basado en el miedo. Gente del auditorio se levanta y relata sus historias. "¡Estaba impedido y ahora puedo andar!" "¡Tenía artritis y ahora se ha curado!" Son manipulaciones psicológicas que funcionan.

Tras escuchar numerosos casos de historias de curaciones milagrosas, el tipo medio de la audiencia con un problema menor está convencido de que puede ser curado. La sala está cargada con miedo, culpabilidad, intensa excitación y expectación. En ese momento los que quieren ser curados se alinean alrededor de la habitación, o se les dice que salgan al frente. El predicador puede tocarles la cabeza firmemente y gritar "¡Sana!" Esto libera la energía psíquica y, para muchos, resulta la catarsis.

La catarsis es la purga de las emociones reprimidas. Unos individuos pueden llorar, caer al suelo o incluso tener espasmos. Y si la catarsis se efectúa,

tienen una posibilidad de curarse. En la catarsis (una de las tres fases cerebrales mencionadas anteriormente), el cerebro queda temporalmente vacío y se aceptan las nuevas sugerencias. Para algunos, la curación puede ser permanente. Para muchos, puede durar de cuatro días a una semana, que es, incidentalmente, lo que duran las sugerencias hipnóticas dadas a un sujeto en estado de sonambulismo. Incluso si la curación no es duradera, la vuelta de estas personas a la iglesia cada semana asegura que el poder de sugestión va a anular continuamente el problema....o a veces, tristemente, puede enmascarar un problema físico que perjudicará al individuo a largo plazo.

No estoy diciendo que no ocurran verdaderas curaciones. Ocurren. Puede que la persona estuviera lista para dejar de lado la negatividad que causó el problema en principio; puede que fuera obra de Dios; Pero creo que pueden explicarse con el conocimiento actual del funcionamiento de la mente/el cerebro. Las técnicas y la representación pueden variar de iglesia a iglesia. Muchas usan "el don de lenguas" para generar la catarsis en algunas personas mientras el espectáculo crea intensa excitación en los observadores.

El uso de técnicas hipnóticas por los religiosos es sofisticada, y los profesionales aseguran que son cada vez más efectivas. Un hombre en Los Angeles esta diseñando, construyendo y remodelando iglesias de todo el país. Dice a los sacerdotes lo que necesitan y como deben usarlo. La experiencia de este hombre dice que la audiencia y los ingresos de la congregación se duplicarán si el ministro sigue sus consejos. Admite que alrededor del 80 por ciento de sus esfuerzos se dirigen al sistema de iluminación y sonido. Un sonido potente y el uso adecuado de la iluminación es de primera importancia para inducir un estado alterado de la conciencia. He estado usándolos durante años en mis propios seminarios. Pero mis participantes están plenamente advertidos del proceso y de lo que pueden esperar como resultado de su participación.

Si está interesado en este tipo de libros, le recomendamos esta dirección: Libros para descarga por correo electrónico Visite nuestra librería virtual

| Librería virtual |

[Volver a página principal](#)

EL NEURÓFONO Try Yahoo! Auctions

More...

It's Free Yahoo! Auctions is a free service - No listing fees - No commissions That's right, free!

Visit Yahoo! Auctions

[Close]

undefined [Close]

undefined

EL NEURÓFONO

El Dr. Patrick Flanagan es un amigo mío personal. En los primeros 60, siendo un adolescente, Pat apareció en la lista de los mejores científicos del mundo en la revista Life. Entre sus muchos inventos estaba un aparato llamado Neurófono: un instrumento electrónico que puede programar sugerencias con éxito a través del contacto directo con la piel. Cuando intentó patentar el aparato, el gobierno le pidió que probara que funcionaba. Cuando lo hizo, la Agencia Nacional de Seguridad confiscó el Neurófono. A Pat le llevó 10 años de batalla legal conseguir su devolución.

Usando ese aparato, usted no ve ni oye nada; se aplica sobre la piel, que según Pat es la principal fuente de sensaciones. La piel contiene más receptores para el calor, el tacto, dolor, vibraciones y campos eléctricos que ninguna otra parte de la anatomía humana. En una de sus más recientes pruebas, Pat llevó a cabo dos seminarios para militares: un seminario una noche y otro a la siguiente, porque la habitación no era lo bastante grande para acomodar a todos ellos a la vez.

Como el primer grupo parecía muy frío y sin respuesta, Patrick pasó todo el día siguiente haciendo una cinta de audio especial para pasarla en el segundo seminario. La cinta instruía a la audiencia para que se comportara cálidamente y para que sintieran hormigueos en las manos. La cinta se pasó a través del neurófono, que estaba conectado a un hilo conductor situado en el techo de la habitación. No había altavoces, no se podía oír ningún sonido, pero el mensaje llegó con éxito a los cerebros de la audiencia.

Fueron cálidos y receptivos y respondieron, de acuerdo con la programación recibida, de maneras que no puedo relatar aquí. Cuanto más aprendemos acerca del comportamiento de los seres humanos a través de las avanzadas técnicas de investigación de hoy en día, más aprendemos a controlar a los seres humanos. Y

lo que más nos asusta es que el medio para apoderarse de todos nosotros ya está en funcionamiento.

El aparato de televisión de su salón y de su dormitorio está haciendo mucho más que simplemente entretenerle. Antes de seguir, déjenme apuntar algo más acerca del estado alterado de la conciencia. Cuando usted entra en estado alterado de la conciencia, el lado derecho del cerebro toma el control, lo que hace que se segreguen los opiáceos propios del cuerpo humano: encefalinas y beta-endorfinas, químicamente idénticas al opio. En otras palabras, uno se siente bien...y uno quiere tener más.

Unas recientes pruebas llevadas a cabo por el investigador Herbert Krugman mostraron que, mientras mira la televisión, el cerebro del telespectador muestra una actividad del lado derecho que supera a la del izquierdo en dos a uno. Para decirlo más sencillamente: los televidentes están en estado alterado más a menudo que en estado normal. Están consiguiendo su ración de beta-endorfinas. Para medir el grado de atención, el psicólogo Thomas Mulholland, del hospital de veteranos de Bedford, Massachussets, conectó a jóvenes televidentes a un aparato de EEG que estaba conectado a la TV y la apagaba cada vez que los cerebros de los niños producían una mayoría de ondas alfa. A pesar de que se les dijo a los niños que estuvieran atentos, solo unos pocos pudieron mantener la TV encendida más de 30 segundos. Muchos telespectadores están realmente hipnotizados.

Hacer el trance más profundo es fácil. Una manera sencilla es colocar un fotograma negro cada 32 fotogramas de la película que se proyecta. Esto crea un ritmo de 45 por minuto que solo es percibido por la mente subconsciente: el ritmo ideal para general una hipnosis profunda. Los anuncios o sugerencias que contienen este tipo de proyección son aceptados más fácilmente. El alto porcentaje de espectadores que tienen capacidades sonambulísticas pueden aceptar esas sugerencias como órdenes, siempre que no pidan al espectador que haga algo contrario a su moral, su religión o su autoconservación.

El medio para poseernos está ahí. Para la edad de 16 años, los niños han pasado de 10.000 a 15.000 horas ante la televisión: eso es más tiempo del que pasan en el colegio. En la casa media, la televisión está encendida una media de 6 horas y 44 minutos al día, con un incremento de 9 minutos al año durante la década de los 70. Actualmente es obvio que no están mejorando las cosas...nos movemos rápidamente hacia el mundo en alfa, posiblemente muy parecido al "1984" de Orwell: plácido, ojos vidriosos y respondiendo obedientemente a las instrucciones.

Un proyecto de investigación llevado a cabo por Jacob Jacoby de la Universidad de Purdue, encontró que de 2.700 personas probadas, el 90 por ciento entendieron mal cosas tan sencillas como los anuncios y la serie "Barnaby Jones". Unos minutos después de haberlo visto, el espectador medio contestaba mal de 23 a 36

% de las preguntas acerca de lo que había mirado. Por supuesto ¡estaban entrando y saliendo continuamente de un trance! Si usted entra en trance profundo, debe recibir instrucciones de recordar, de lo contrario olvidará automáticamente. Solo he tocado la punta del iceberg. Si se combinan mensajes subliminales bajo la música, efectos visuales hipnóticos, ritmos musicales mantenidos inductores de trances...tenemos un lavado de cerebro extremadamente efectivo. Cada hora que usted pasa delante de la TV es usted más sugestionable. Y, en caso de que piense que la ley no permite estas cosas, está equivocado. ¡No lo hace! Hay un montón de gente poderosa que prefiere que las cosas se queden como están. ¿Tal vez tienen algún plan?

Si está interesado en este tipo de libros, le recomendamos esta dirección: Libros para descarga por correo electrónico Visite nuestra librería virtual

| Librería virtual |

[Volver a página principal](#)

Verdaderos creyentes y movimientos de masas [Jobsonline.com](#)

undefined [More...](#)

[Close]

[Close]

undefined

VERDADEROS CREYENTES Y MOVIMIENTOS DE MASAS

Antes de terminar esta sección acerca de la conversión, quiero hablar acerca de las personas que son más vulnerables a ella y acerca de los movimientos de masas. Estoy convencido de que al menos un tercio de la población es lo que Eric Hoffer llama "creyentes verdaderos". Son seguidores... gente que quiere entregar a otros el poder, ser convencidos. Están buscando respuestas, sentido a las cosas y una iluminación que proceda de fuera de sí mismos.

Hoffer, que escribió EL VERDADERO CREYENTE, un clásico en movimientos de masas,

dice "los verdaderos creyentes no pretenden potenciar ni mejorar su propio yo, sino que están deseando librarse de un yo no querido. Son seguidores, no porque deseen avanzar ellos mismos, sino porque eso puede satisfacer su pasión de renunciar a su yo". Hoffer dice también que los verdaderos creyentes "están eternamente incompletos y eternamente inseguros".

Conozco esto a través de mi propia experiencia. En los años que llevo comunicando conceptos y dirigiendo entrenamientos, he encontrado este tipo de personas una y otra vez. Todo lo que puedo hacer es mostrarles que lo único que se debe buscar es nuestro verdadero YO en nuestro interior. Sus respuestas personales han de encontrarse allí una y otra vez. Les comunico que la base de la espiritualidad es la auto- responsabilidad y el auto-mejoramiento.

Pero muchos de los verdaderos creyentes me dicen simplemente que yo no soy espiritual y se van a buscar a alguien que les dé el dogma y la estructura que ellos desean. Nunca debe subestimarse el peligro potencial que representa esa gente. Pueden ser convertidos fácilmente en fanáticos que mueran y maten encantados por su sagrada causa. Es un sustituto de su fe perdida en sí mismos y se ofrecen a sí mismos como sustitutos de la esperanza individual.

La Mayoría Moral está construida con verdaderos creyentes. Todos los cultos están compuestos de verdaderos creyentes. Se los puede usted encontrar en la política, la iglesia, los negocios y los grupos que trabajan por una causa social. Son los fanáticos de todas esas organizaciones. Los movimientos de masas tienen por regla general un líder carismático. Los seguidores quieren convertir a otros a su manera de vivir o imponerles un nuevo modo de vida, si es necesario haciendo leyes que obliguen a los demás a adoptar su punto de vista, como se evidencia en las actividades de la Mayoría Moral.

Esto significa forzar con armas o con castigos, en realidad esta es la base que subyace en las obligaciones legales. La existencia de un enemigo común, un demonio, es esencial para el éxito de los movimientos de masas. Los renacentistas cristianos tenían a Satán en persona, pero eso no era suficiente: han añadido lo oculto, los pensadores de la Nueva Era y, por último, a todos los que se oponen a su mezcla de iglesia y política, como se evidencia en sus campañas políticas contra todos los que no están de acuerdo con sus opiniones. En las revoluciones, el demonio es generalmente el poder establecido o la aristocracia. Algunas empresas de potencial humano son demasiado listas para pedir a sus miembros que se afilien a ellas, etiquetándose a sí mismos de ese modo como secta, pero, si miramos detenidamente, nos damos cuenta que el demonio es todo aquel que no ha seguido su entrenamiento. Hay movimientos de masas sin demonios, pero esos nunca llegan a mucho.

Los Verdaderos Creyentes son gente mentalmente desequilibrada e insegura, o personas sin esperanza o sin amigos. Gente que no busca aliados para amar, pero

si para odiar o para obsesionarse con una causa. Y los que desean una nueva vida y un nuevo orden de cosas sienten que las viejas maneras deben de ser eliminadas antes de que su nuevo orden pueda ser construido.

TÉCNICAS DE PERSUASIÓN

La persuasión no es técnicamente lo mismo que el lavado de cerebro pero es la manipulación de la mente humana por otro individuo, sin que la parte manipulada se de cuenta de que es lo que le ha hecho cambiar de opinión. Me gustaría tener tiempo para introducirles en algunas de las miles de técnicas que se usan hoy en día, pero la base de la persuasión es siempre el acceso AL MISMO CEREBRO. La mitad izquierda de nuestro cerebro es analítica y racional. La mitad derecha es creativa e imaginativa. Esto es una simplificación, pero sirve para lo que quiero decir. La idea es distraer a la parte izquierda del cerebro manteniéndola ocupada. Idealmente, el persuasor genera un estado alterado de conciencia, haciendo que uno pase del estado beta de alerta al alfa; esto se puede medir en una maquina de electroencefalogramas (EEG).

En primer lugar, déjenme poner un ejemplo de distracción de lado izquierdo del cerebro. Los políticos usan estas poderosas técnicas todo el tiempo; los abogados usan algunas variantes que, según me han dicho, llaman "apretar el lazo". Piense por un momento que está viendo a un político dando un discurso. En primer lugar, debe de crear lo que se llama "estado de asentimiento". Esto es lanzar afirmaciones con las que los oyentes están de acuerdo; deben incluso asentir con la cabeza mientras habla para mostrar su asentimiento.

Seguidamente vienen los "truismos". Estos son generalmente hechos que pueden ser discutidos pero, una vez que el político tiene a la audiencia asintiendo, todas las posibilidades están a favor de que los oyentes no van a comenzar a pensar por si mismos, y por lo tanto seguirán asintiendo.

Por último llega la sugestión. Esto es lo que el político quiere que hagamos y, como hemos estado asintiendo todo el rato, podemos ser persuadidos para aceptar al sugestión. Ahora, escuche atentamente a mi discurso político y verá que las tres primeras frases son el "asentimiento" las tres siguientes son "truismos" y la última es la sugestión.

"Señoras y caballeros: ¿están ustedes preocupados por los precios de los alimentos? ¿Están cansados de las subidas de los carburantes? ¿Están asqueados de la inflación descontrolada? Bien, saben que el Otro Partido consintió una inflación del 18% el pasado año; saben que la criminalidad se ha incrementado en el 50% en todo el país en los últimos doce meses, y saben que sus salarios a duras penas les permiten cubrir sus gastos. La respuesta para resolver esos problemas es elegirme a mi Jonh Jones, para el Senado de los EEUU". Creo que ya han oído todas estas cosas anteriormente.

Pero deben buscar también por lo que se llaman "Comandos Ocultos". Por ejemplo:

al pronunciar palabras clave, el orador hará un gesto con la mano izquierda, que las investigaciones han demostrado que llegan mejor al cerebro derecho. Los políticos de hoy en día, orientados a los medios de comunicación son frecuentemente entrenados por una nueva clase de especialistas que usan todos y cada uno de los trucos - nuevos y antiguos - para manipularnos y hacernos aceptar a su candidato.

Los conceptos y técnicas de Neuro-Linguística están tan protegidos que he encontrado que incluso hablar públicamente de ello o publicar resultados por escrito puede estar sujeto a sanciones legales. Sin embargo el conocimiento Neuro-Linguístico está al alcance de cualquiera que le dedique el tiempo necesario y pague el precio requerido. Es una de las más sutiles y poderosas formas de manipulación a las que me he visto expuesto.

Un buen amigo que asistió recientemente a un seminario de Neuro-Linguística se encontró con que la mayor parte de las personas con las que habló durante los descansos eran gente del gobierno.

Otra técnica acerca de la que estoy aprendiendo es increíblemente resbaladiza; se denomina TÉCNICA DE INTERCALADO y la idea es decir algo con palabras pero sembrar una impresión subconsciente de otra cosa en la mente de los oyentes y/o espectadores.

Déjenme ponerles un ejemplo: Vamos a suponer que está usted viendo a un comentarista de televisión que afirma lo siguiente: "El SENADOR JOHNSON está ayudando a las autoridades a solucionar los estúpidos errores de las empresas que contribuyen a crear los problemas de basura nuclear". Suena como si fuera la exposición de un hecho, pero si el locutor enfatiza las palabras adecuadas, y especialmente si hace los adecuados gestos con las manos al pronunciar las palabras clave, le pueden dejar a usted con la sensación de que el Senador Johnson es un estúpido. Ese es el mensaje subliminal de la afirmación, y al locutor no se le puede acusar de nada.

Las técnicas de persuasión se usan también frecuentemente en asuntos menores con la misma efectividad. El vendedor de seguros sabe que puede conseguir su objetivo mucho más fácilmente si consigue hacerle visualizar algo en su mente. Esa es la comunicación con el lado derecho del cerebro.

Por ejemplo, puede hacer una pausa en la conversación, mirar despacio a su alrededor en su salón y decir: "¿Puede usted imaginarse esta preciosa casa quemándose hasta los cimientos?" ¡Por supuesto que usted puede! Ese es uno de sus temores inconscientes y, cuando usted es forzado a visualizarlo, es usted más proclive a dejarse manipular para adquirir una póliza de seguros.

Los Hare Krishnas, trabajando en los aeropuertos, usan lo que lo llamo técnicas de SUSTO Y CONFUSIÓN para distraer al lado izquierdo del cerebro y comunicarse con el lado derecho. Mientras esperaba un avión, estuve observando como actuaba

uno de ellos durante más de una hora. Usaba el método de saltar delante de alguien. Inicialmente, su voz era fuerte y después bajaba al llegar al punto de ofrecer un libro y pedir un donativo para la causa. Por regla general, cuando alguien está asustado, cede inmediatamente. En este caso, la gente estaba asustada por la extraña apariencia, súbita aparición y fuerte voz del devoto Hare Krishna.

En otras palabras, la gente se ponía en estado alfa por seguridad, ya que no deseaban afrontar la realidad que tenían delante. En estado alfa, eran mucho más sugestionables y cogían el libro; en el momento en que tenían el libro, se sentían culpables y respondían a la segunda sugestión: dar dinero. Estamos condicionados para que, si alguien nos da algo, tenemos que entregarle algo a cambio--en este caso, dinero. Mientras observaba este ajeteo, estaba lo suficientemente cerca para percibir en muchas de las personas afectadas un signo evidente de estado alfa: sus pupilas estaban dilatadas.

Si está interesado en este tipo de libros, le recomendamos esta dirección: [Libros para descarga por correo electrónico](#) Visite nuestra librería [virtual](#)

| [Librería virtual](#) |

[Volver a página principal](#)

En este sentido, algunas investigaciones () ponen de relieve una prevalencia de trastornos psiquiátricos y "malestar neurótico" previos al ingreso en el grupo bastante superior a la de la población general. Ahora bien, no sugieren la existencia de ninguna enfermedad concreta o rasgo de personalidad en particular que quepa asociar a una mayor vulnerabilidad. Nuestra impresión se encuentra en sintonía con las conclusiones de Galanter. Muy a menudo encontramos antecedentes de sintomatología psiquiátrica neurótica, depresiva y de rasgos de personalidad patológicos, pero sin que ningún síntoma o rasgo destaque por ser particularmente relevante. A su vez, entre aquellas personas que, al menos en apariencia, eran mentalmente sanas, es frecuente que el ingreso se produzca en períodos de la vida de tensión, dificultades y crisis personal, así como en personas con problemas familiares importantes.

1.- Control del medio. 2.- Manipulación mística.. 3.- Demanda de pureza. 4.- Culto de la confesión. 5.- Ciencia sagrada.. 6.- Carga del lenguaje. 7.- La doctrina por encima de la persona.. 8.- Concesión de la existencia.

Componentes del control mental

Controlar el ambiente y el comportamiento del individuo

Se debe conseguir el control de su entorno familiar y afectivo, comida, vestido, trabajo, rituales, horas de sueño, etc. Por esta razón prescriben unos horarios muy rígidos a sus miembros, se les asigna el cumplimiento de unas metas y tareas específicas, se les restringe su tiempo libre y se les hace depender económicamente del grupo. Deben pedir permiso para todo y están obligados a dar cuenta de su actividad a todas horas. Así el grupo controla las riendas del comportamiento, y en consecuencia las del pensamiento y las emociones. Se desalienta a los miembros de que tomen contacto con parientes o amigos fuera del grupo

A menudo, el comportamiento se controla mediante la exigencia de que cada uno actúe

como grupo, se desalienta el individualismo, se le asigna a la persona un compañero que no se aparta de ella, o bien es ubicada en un grupo más reducido de media docena de miembros.

La cadena de mando es autoritaria, y todos los comportamientos pueden ser premiados ó castigados, si un individuo se porta bien, recibirá las alabanzas públicas de sus jefes y tal vez premios o una promoción. Si se observa en él un comportamiento no correcto, se le acusará y criticará públicamente y se le obligará a realizar tareas poco agradables, ayunos "voluntarios", vigiliias o trabajos de penitencia. Una persona que participe activamente en su propio castigo llegará a creer que lo tiene merecido.

Cada grupo en particular tiene su propia serie de comportamientos rituales, que fortalecen su cohesión. Éstos pueden incluir particularidades en el lenguaje, posturas o expresiones. Practicar estas pequeñas cosas hacen sentirse especial al adepto, a la vez que restringe su pensamiento y anula su capacidad para el pensamiento crítico, consiguiendo además que conversar con ajenos al grupo se vuelva difícil, frente a la facilidad con la que habla con el grupo.

La lección más importante que debe aprender un adepto, es la obediencia a las órdenes del líder. Los líderes no pueden mandar en los pensamientos íntimos de un adepto, pero saben que si gobiernan su comportamiento, el corazón y la mente vendrán a continuación.

Controlar la forma de pensar

¡Error!Nombre de archivo no especificado. Incluye un adoctrinamiento tan profundo de los miembros que éstos interiorizan la doctrina del grupo, incorporan un nuevo sistema de lenguaje, y utilizan técnicas de interrupción del pensamiento para mantener la mente "centrada". A fin de ser un buen miembro, la persona debe aprender a manipular sus propios procesos de pensamiento.

En las sectas, la ideología es interiorizada como la verdad, el único mapa de la realidad, no solo sirve para filtrar la información que se recibe, sino también para regular cómo se debe pensar sobre esa información, que en general está dividida de una manera absolutista, en "nosotros contra ellos". Todo lo bueno está representado por el líder y el grupo. Todo lo que es malo se halla en el exterior. La doctrina se proclama capaz de responder a todas las cuestiones planteadas por cualquier problema o situación. El adepto no necesita pensar por su cuenta porque la doctrina piensa por él.

Otro punto clave del control del pensamiento se basa en entrenar a los miembros para que bloqueen cualquier información que sea crítica con el grupo. Los mecanismos de defensa típicos del individuo son reorientados para que defiendan la nueva identidad que le ha proporcionado la secta contra la antigua identidad original, esto incluye:

- Negación : Lo que dicen los demás no es cierto
- Racionalización : Esto que dicen los demás ocurre porque hay razones muy buenas para que ocurran
- Justificación : Es que eso ocurre por que tiene que ser así.
- Deseo intelectual: Eso que dicen no es verdad porque ellos quieren que lo sea.

Los miembros están entrenados para no aceptar ninguna crítica. Cualquier información transmitida a un miembro de la secta es interpretada como un ataque al líder, a la doctrina o al grupo, levantándose un muro de hostilidad. Aunque resulte paradójico, las críticas al grupo confirma que el punto de vista de la secta acerca del mundo es correcto. La información que reciben no se interpreta correctamente.

Tal vez el método más empleado y que resulta más efectivo para controlar los pensamientos de los miembros es el de los *rituales de interrupción del pensamiento*.

Con ellos se enseña a los miembros a que interrumpan el pensamiento por sí mismos. Cuando el miembro de una secta empieza a tener un mal pensamiento, utiliza esta técnica para ahogar

el negativismo y a centrarse a sí mismo. Así aprende a aislarse de cualquier cosa que amenace su realidad.

Las técnicas empleadas para esto pueden ser tan diversas como concentrarse en la oración, entonar cánticos, meditar, hablar en lenguas, etc. Se programa al individuo para que las active al primer síntoma de duda, ansiedad o incertidumbre. En cuestión de semanas, la técnica se vuelve innata, se hace automática. La interrupción del pensamiento es la forma más directa para aniquilar la capacidad de un individuo para asimilar la realidad, pensando sólo cosas positivas, así puesto que la doctrina es perfecta y el líder también lo es, cualquier problema que surja es asumido como una falta del miembro individual, que aprende a culparse a sí mismo.

Controlar sus emociones y sentimientos.

¡Error!Nombre de archivo no especificado. Con el control emocional se intenta manipular y reducir el alcance de los sentimientos del individuo. El miedo y la culpa son las herramientas necesarias para mantener a la gente bajo control. Sin embargo la mayor parte de los miembros de una secta no pueden ver que utilizan la culpa y el miedo para controlarlos. Están tan condicionados a culparse a sí mismos que responden con gratitud cada vez que el líder les señala uno de sus "defectos".

Se emplea la confesión para llevar a los miembros a revelar la conducta pasada y presente, en apariencia para descargarse y volverse libres. Sin embargo, todo cuanto revela el miembro es usado luego para modelarlo más y hacerlo sentir próximo al grupo y alejado de los no miembros.

La manipulación de la culpa por cosas que hayamos hecho, que no hayamos hecho, que hayamos pensado, sentido o vivido, puede ser utilizada por los miembros de una secta para controlarnos.

El miedo se utiliza para aprisionar a los miembros del grupo de varias maneras:

- La creación de un enemigo exterior que te persigue: La policía que te meterá en la cárcel, Satanás que se apoderará de tu alma, la sociedad que te perseguirá y se burlará de ti.

- Manipulando a los miembros para que piensen que sus nuevos sentimientos y conducta han surgido espontáneamente en esa nueva atmósfera, haciendo que el grupo se sienta elegido, selecto y con un propósito superior. Los adeptos llegan a creer que en realidad eligen esa vida por ellos mismos, cuando en realidad están sujetos a fuertes presiones por parte del grupo.

- Mediante fobias: Las fobias son una intensa reacción de miedo a algo o a alguien (volar, estar en un espacio cerrado, a las arañas, serpientes, etc.). Estas reacciones en su mayoría son irracionales pero el individuo no puede evitarlas (yo mismo tengo una fobia atroz a las arañas). Una reacción fóbica intensa puede causar reacciones físicas como aceleración del ritmo cardíaco, sequedad de boca, sudores y tensión muscular. Por lo general las personas desarrollan fobias como resultado de una experiencia personal traumática.

Algunas sectas consiguen que sus miembros no puedan pensar en abandonar el grupo, desarrollando fobia al mundo exterior, implantándoles imágenes negativas que hacen imposible que el individuo pueda imaginar siquiera la posibilidad de ser feliz o llevar una vida normal fuera del grupo. Las fobias implantadas por las sectas despojan a la gente de su posibilidad de elegir. Los adeptos creen que serán destruidos si abandonan la seguridad del grupo, que no tienen otro camino para crecer y desarrollarse libremente.

- El temor a ser descubierto y castigado por los líderes si no haces bien tu trabajo, si eres indisciplinado o negligente en tus compromisos con el grupo, las catástrofes que ocurran en el mundo será por tu falta de voluntad para arreglar las cosas. Una razón por la que la gente no abandona las sectas es pura y simplemente el miedo a las represalias.

- El hacer sentir al adepto que retornar a su vida pasada sería ilógico, sin el apoyo de la secta no es nadie, sus actuaciones antes de entrar en la secta fue un constante error y su vida no tiene ningún valor fuera del grupo, el mundo exterior le desprecia, mientras que la secta le convirtió en alguien importante y querido y, si abandona el grupo, se destruirá a sí mismo y destruirá a los demás integrantes de este.

- Redefiniendo sus sentimientos. La felicidad puede estar en seguir las indicaciones del líder, reclutar el máximo número de individuos o en donar tu dinero para desprenderte de tus ataduras terrenales y estar mas cerca de Dios. La lealtad y la devoción son las emociones más respetadas. Los miembros no están autorizados a sentir o expresar emociones negativas, excepto hacia los foráneos. No podrán nunca criticar al líder, pero en cambio deberán criticarse a sí mismos.

- Ejerciendo un control sobre las relaciones interpersonales, controlando sus relaciones afectivas, sentimentales y sexuales. Si las emociones de una persona caen bajo el control de un grupo, acto seguido lo harán sus pensamientos y su comportamiento.

Cualquier cosa a la que el adepto tema será utilizada en contra de éste, al igual que se usará la culpa para convencerle de que, por su mal comportamiento, estos miedos pueden convertirse en realidad.

Hay que tener en cuenta que cuando una persona se encuentra bajo la influencia coercitiva de una secta, experimenta los siguientes problemas:

- Engaño, en el proceso de reclutamiento y durante su permanencia en el grupo.
- Debilitamiento, debido a las horas de trabajo, el grado de compromiso, las presiones, las restricciones y las luchas internas
- Dependencia, como consecuencia de estar separado del mundo exterior en muchos sentidos.
- Temor, por las creencias inculcadas por el grupo, de la vida que se encontrará en el exterior.
- Desensibilización, de modo que los abusos cometidos por la secta, que una vez los preocupaban, ya no les preocupan.

Todos estos factores se juntan para impedir que el miembro de una secta vea una salida.

Controlar la información que recibe

La información es el combustible que utilizamos para que nuestra mente funcione correctamente. Niéguele a un individuo la información que necesita para emitir un juicio acertado y será incapaz de hacerlo.

En muchas sectas, los adeptos cuentan con un mínimo (a veces ninguno) acceso a los periódicos, revistas y programas de radio y televisión ajenos a la secta. Cuando leen, por lo general se trata de libros o folletos de propaganda editados por la secta.

Este control se extiende a todas las relaciones. Los adeptos se espían los unos a los otros e informan a los líderes de las actividades incorrectas o de los comentarios

Tampoco se informa al individuo de la ideología completa del grupo, existe una propaganda destinada al público en general o a los nuevos adeptos, mientras que la verdadera doctrina se va desvelando sólo a medida que aumenta el compromiso del individuo con el grupo.

Además, la deshonestidad del grupo acerca de muchas cosas impide a los miembros saber qué sucede realmente. No sólo se los mantiene alejados de las fuentes de información externa sino que también se les dicen mentiras y tergiversaciones sobre la secta, el líder y las actividades del grupo.

Comprender el Control Mental

por Steven Hassan

<http://www.shassan.com/>

El Profesor Steven Hassan, Maestro en Psicología egresado de la Universidad de Cambridge, fue miembro de la secta de *los moonies* por mucho tiempo. Actualmente tiene 20 años de experiencia como asesor internacional y consejero sobre el tema de las *Sectas destructivas*. Hassan define como secta a cualquier grupo (religioso o no) que utilice técnicas de control psicológico para suprimir la personalidad e inhibir el juicio crítico y la libertad de decisión. Establece cuatro criterios para detectar la manipulación mental.

1. *Control de la conducta.*
2. *Control de la información* (la que la gente tiene derecho a saber antes de ingresar a un grupo).
3. *Control de las ideas.*
4. *Control de las emociones* (Hassan 1997:2).

Su libro "Las técnicas de Control Mental de las Sectas y cómo combatirlos" es una fuente de información excelente para comprender qué es y cómo actúa el Control Mental.

La contraportada del libro dice: "Para todos aquellos que simplemente sienten curiosidad ante la idea del control mental o que piensan que no les puede afectar, este libro constituirá toda una advertencia. Para aquellas personas cuyas vidas se han visto afectadas en forma directa, para sus amigos y familiares, para los profesionales de la salud mental, educadores, sacerdotes, y todo aquel que cumpla tareas de servicio social, será una obra indispensable. Informar al público sobre el fenómeno de las sectas es la mejor de todas las defensas.

La página oficial de Steven Hassan es www.shassan.com, cabe señalar que Kip Mckean no tiene en buena estima a Hassan por andar desprogramando a sus discípulos, como lo podemos ver en el sitio oficial de la Iglesia Internacional de Cristo en la siguiente página: <http://www.icoc.org/who/REVOLUTION2/movement.html>

Cuando pronuncio una conferencia en alguna universidad o instituto, por lo general desafío a la audiencia con la pregunta:

«¿Cómo pueden *saber* si están sometidos a control mental?».

Después de unos instantes de reflexión, casi todos comprenden que si uno está bajo control mental, le sería imposible saberlo sin la ayuda de otras personas. Además, uno debería comprender muy bien qué es el control mental.

En la época en que yo estaba sometido a control mental, en realidad no entendía muy bien de qué se trataba. Suponía que el control mental guardaba alguna relación con ser torturado en un sótano húmedo con una luz muy fuerte enfocada directamente a mi rostro. Desde luego, jamás experimenté algo semejante mientras estuve con los Moonies. Siempre que alguien me gritaba llamándome «robot sin cerebro», lo consideraba como parte de la persecución habitual. Me hacía sentir aún más comprometido con el grupo.

En aquellos años, no tenía un marco de referencia para el fenómeno del control mental. No fue hasta el momento de desprogramación que me mostraron exactamente en qué consistía y cómo se aplicaba. Dado que yo era miembro de los Moonies y considerábamos al comunismo como nuestro enemigo, estaba muy interesado en las técnicas que los comunistas chinos empleaban para convertir a sus oponentes durante los años cincuenta. No me resistí, pues, cuando mis consejeros me pidieron que leyera ciertas partes del libro del doctor Robert Jay Lifton *Thought Reform and the Psychology of Totalism* (La reforma del pensamiento y la psicología del totalismo).¹ Dado que el libro había sido publicado en 1961, no podía acusar a Lifton de ser anti-Moon.

Esta obra me fue muy útil para comprender lo que me había sucedido en los Moonies. Aprendí que Lifton había identificado ocho elementos básicos en el proceso de control mental que utilizaban los comunistas chinos. Mis consejeros hicieron hincapié en que al margen de lo maravillosa que pueda ser la causa, o el atractivo de sus miembros, si cualquier grupo empleaba los ocho elementos señalados por Robert Jay Lifton, entonces estaba actuando como un medio de control mental. Por fin, fui capaz de ver que la organización Moon utilizaba los ocho elementos: *milieu control* o control de la comunicación dentro de un entorno, manipulación mística o espontáneamente planeada, exigencia de pureza, culto a la confesión,

sacralización de la ciencia, simplificación del lenguaje, prioridad de la doctrina sobre la persona y abstracción de la existencia. (Véase una descripción más detallada en el Apéndice.)

Sin embargo, antes de que pudiera abandonar a los Moonies tuve que enfrentarme a unas cuantas preguntas de tipo moral. ¿Tiene el Dios en que yo creo la necesidad de utilizar el engaño y el control mental? ¿Es cierto que el fin justifica los medios? Tenía que preguntarme a mí mismo si los medios determinaban el fin. ¿Cómo podía el mundo convertirse en un paraíso si había que subvertir la libre voluntad de los individuos? ¿Cómo sería el mundo si Moon asumía el poder total? Tras formularme estas preguntas, decidí que ya no podía participar en una organización que utilizaba prácticas de control mental. Abandoné el mundo de fantasía en el que había vivido durante años.

Desde que salí del grupo, he llegado al convencimiento de que millones de personas han estado sujetas a un régimen de control mental sin que ni siquiera se apercibieran de ello. No pasa una semana sin que tenga que hablar con varias personas' que todavía sufren los efectos negativos del control mental. A menudo, les proporciona un gran alivio saber que no están solos y que sus problemas vienen de sus relaciones con el grupo.

Tal vez el principal problema con el que se encuentran quienes han abandonado las sectas destructivas es el desmoronamiento de su propia identidad. Hay una buena razón para que así sea: durante años han vivido con una identidad «artificial» que les ha proporcionado la secta. Aunque el control mental de las sectas es algo de lo que se puede hablar y definir de muchas maneras, creo que se comprende mejor como *un sistema que desbarata la identidad del individuo*. La identidad está formada por elementos tales como las creencias, el comportamiento, los procesos de pensamiento y las emociones, que constituyen un patrón definitivo. Bajo la influencia del control mental, la identidad original del individuo, formada por la familia, la educación, las amistades y, lo que es más importante, las cosas elegidas libremente por la persona, es sustituida por otra identidad, por lo general una que el individuo no habría escogido si no hubiera estado sometido a una tremenda presión social.

El control mental practicado por las sectas destructivas es un proceso social, a menudo relacionado con grandes grupos de personas que lo refuerzan. Se consigue al rodear al individuo de un entorno social donde, para poder funcionar, debe despojarse de su vieja identidad y apegarse a la nueva identidad deseada por el grupo. Cualquier realidad que pudiera recordarle su identidad original -cualquier cosa susceptible de confirmar su anterior forma de ser- es apartada y reemplazada por la realidad del grupo. Aun en el caso de que, al principio, el individuo sólo simule aceptarla, el acto tarde o temprano llega a ser real. Acepta una ideología totalista que, al ser interiorizada, sustituye a su anterior sistema de valores. Por lo general, el individuo experimenta un cambio radical de personalidad y una drástica interrupción del curso de su vida. Este proceso puede ser activado en unas pocas horas, pero habitualmente necesita días o semanas para consolidarse.

Desde luego, todos nosotros estamos sujetos a diario a diversas presiones sociales, las más evidentes en nuestro trabajo. La presión para que se acepten ciertas normas de comportamiento existe en casi todas las organizaciones. Estamos sometidos constantemente a muchas formas de influencia, algunas de ellas obvias e inofensivas (por ejemplo, los carteles de «Por favor, abróchense los cinturones»), y otras más sutiles y destructivas. Así pues, no puedo aseverar firmemente que cuando utilizo el término «control mental» haga referencia específica al extremo destructivo del espectro. En consecuencia, como ya he recalado antes, el término «control mental» utilizado en este libro no se aplica a ciertas técnicas (por ejemplo, el *biofeedback*) que se utilizan para reforzar el control personal y estimular la capacidad de elección. Se referirá, en cambio, sólo a aquellos sistemas que *pretenden socavar la capacidad de individuo para tomar sus propias decisiones*. La esencia del control mental consiste en fomentar la dependencia y el conformismo, y desalentar la autonomía y la individualidad.

Aun así, es digno de mencionarse que no siempre el propósito del control mental del grupo es malo. Por ejemplo, hay muchos programas de rehabilitación de drogadictos y delincuentes juveniles que utilizan algunos de estos métodos para destruir la antigua personalidad de adicto o criminal. Pero estos programas, por mucho éxito que tengan, están cargados de peligros. Después de que se ha conseguido «quebrar» a un individuo y se le ha facilitado una nueva identidad, también se le debe restaurar su autonomía y su individualidad, un proceso que depende por completo del altruismo y comportamiento responsable de los directores del grupo. Un programa de rehabilitación de drogadictos, Synanon, al parecer ha orientado sus actividades de tal manera que han sido demandados en numerosas ocasiones por atropellar los derechos más elementales de sus miembros.²

Control mental versus lavado de cerebro

Si bien es importante poseer una comprensión general del control mental, no lo es menos conocer aquello que el control mental no es. Por desgracia, cuando la gente común discute sobre el tema, muchísimas veces se utiliza el término «lavado de cerebro» como sinónimo de «control mental». Sin embargo, hoy en día los dos procesos son muy diferentes y no deben ser confundidos. El control mental no es un lavado de cerebro.

El término «lavado de cerebro» lo acuñó el periodista Edward Hunter en 1951. Lo utilizó para describir cómo los militares estadounidenses capturados en la guerra de Corea cambiaban súbitamente su escala de valores y sus lealtades y creían haber cometido crímenes de guerra inexistentes. Hunter tradujo el término del chino *hsi nao*, «cerebro lavado».

El lavado de cerebro es típicamente coercitivo. El sujeto sabe desde el primer momento que está en manos del enemigo. Se inicia con una clara demarcación de los respectivos roles - quién es el prisionero y quién el carcelero-, y el prisionero no tiene ninguna alternativa. Los malos tratos, e incluso la tortura, se utilizan normalmente.

Tal vez el caso de lavado de cerebro y control mental más famoso de los últimos tiempos en Estados Unidos sea el de Patricia Hearst, heredera de un imperio periodístico. Patty fue secuestrada en 1974 por el Ejército Simbiótico de Liberación (ESL), una pequeña secta política con métodos terroristas. Encerrada durante semanas en un armario a oscuras, fue privada de alimentos y violada. Posteriormente, pareció convertirse en miembro activo del grupo. No aprovechó las oportunidades que tuvo para escapar y participó en el robo de un banco, delito por el cual fue condenada y encarcelada.

Por desgracia para ella, Patty Hearst fue víctima de un juez y un jurado ignorantes.

El ESL quizá tuvo éxito en el lavado de cerebro de Patty Hearst, pero, en general, el método coercitivo no cuenta un porcentaje de éxitos muy elevado. Tan pronto como el individuo se aleja de sus secuestradores y vuelve al entorno familiar, los efectos tienden a desaparecer. El ESL tuvo éxito con Patty Hearst porque le dieron una nueva identidad como «Tania». La convencieron de que el FBI tenía orden de disparar en cuanto la vieran. Creía que su seguridad estaba en permanecer junto al grupo más que en buscar la liberación.

El lavado de cerebro resulta eficaz para conseguir que se acepten exigencias tales como la firma de una confesión falsa o denuncias contra el gobierno. Los individuos que son coaccionados se avienen a realizar ciertos actos específicos para salvaguardar lo que han hecho. Pero estas nuevas creencias no están por lo general bien interiorizadas, y cuando el prisionero escapa del campo de influencia (y miedo) es capaz, casi siempre, de quitárselas de encima.

El control mental, casi siempre, llamado «reforma del pensamiento», es más sutil y retorcido. Quienes lo practican son considerados como amigos o compañeros, de forma que el sujeto no está tan a la defensiva. Inconscientemente, colabora con sus controladores y les suministra información privada sin saber que la utilizarán en su contra. El nuevo sistema de valores es interiorizado en la estructura de una nueva identidad.

En el control mental hay muy poco o ningún abuso físico. Por contra, los *procedimientos hipnóticos* se combinan con los de *dinámica de grupo* para conseguir un fuerte efecto de adoctrinación. El individuo es engañado y manipulado -sin amenaza directa alguna- para que acepte las alternativas ordenadas. Las más de las veces, el individuo responde positivamente a lo que le hacen.

No es buena cosa que los medios de comunicación utilicen la expresión «lavado de cerebro» con tanta ligereza. Evoca imágenes de conversión por la tortura. Quienes están en una secta saben que no han sido torturados, así que piensan que aquellos que les critican son unos mentirosos. Cuando yo era miembro de los Moonies, «sabía» que no me habían lavado el cerebro. Recuerdo, sin embargo, la ocasión en que Moon nos dio una charla en la que dijo que una revista muy popular le acusaba de habernos lavado el cerebro. Sus palabras fueron: «Las mentes americanas son muy sucias, están llenas de egoísmo materialista y de drogas, ¡y necesitan un lavado de cerebro celestial!»³ Todos nos echamos a reír.

Una nota sobre el hipnotismo

Si la expresión «lavado de cerebro» se confunde a menudo con «control mental», también el término «hipnotismo» es muchas veces mal interpretado. El empleo de la palabra «hipnotismo» en varias formas es muy común en nuestras conversaciones habituales (muchas veces decimos cosas como «ella le hipnotizó con su sonrisa»). En realidad, la mayor parte de las personas no entienden muy bien lo que es la hipnosis. Cuando se menciona el término, la primera imagen que acude a la mente es la de un doctor barbudo que balancea de la cadena un viejo reloj de bolsillo ante la cara de una persona a quien se le cierran los párpados. Si bien esta imagen es desde luego un estereotipo, apunta al objetivo central del hipnotismo: el trance.

Los individuos que son hipnotizados entran en un estado como trance que es fundamentalmente distinto de la conciencia normal. La diferencia estriba en que en el estado consciente normal, la atención se dirige hacia afuera a través de los cinco sentidos, mientras que en el trance la atención se dirige hacia *adentro*. Uno escucha, ve y siente internamente. Naturalmente, existen varios grados de trance, que varían desde el leve trance normal de soñar despierto hasta los estados profundos en los cuales el individuo pierde casi por completo la conciencia del mundo exterior y es extremadamente susceptible a las sugerencias que se puedan implantar en su mente.

El hipnotismo está relacionado de muchas maneras con las prácticas de control mental antiético de las sectas destructivas. En muchas de las sectas que se definen como religiosas, lo que a menudo se denomina «meditación» no es más que un proceso por el cual los miembros de la secta entran en trance, momento en el que pueden recibir sugerencias que les harán más receptivos para seguir fielmente la doctrina de la secta. Las sectas no religiosas emplean otras maneras de introducir individual o de grupo. Además, como estar en trance resulta por lo general una experiencia relajante y placentera, la mayor parte de la gente desea entrar de nuevo en trance tantas veces como sea posible. Es importante resaltar que los investigadores psicológicos han establecido clínicamente que las facultades críticas de los individuos disminuyen en el estado de trance. Uno está menos capacitado para evaluar la información recibida en un trance que en un estado normal de conciencia.

La capacidad de la hipnosis para afectar a las personas puede ser considerable. Es posible ponerlas en trance en cuestión de minutos, y realizan entonces proezas notables. Quizás el ejemplo más conocido es aquel en que a un sujeto hipnotizado se le clava una aguja muy larga en el muslo y no siente dolor. A un individuo hipnotizado se le puede hacer bailar como Fred Astaire, tenderse entre dos sillas y adoptar la rigidez de una tabla, comportarse como si tuviera las manos «pegadas» a los costados, y cosas por el estilo. Si puede lograrse que realicen semejantes hazañas, lograr que los sujetos hipnotizados crean que forman parte de unos «pocos escogidos» también es fácil de conseguir.

Por lo general, las sectas destructivas inducen el trance en sus miembros a través de largas sesiones de adoctrinamiento. Las repeticiones y el forzar la atención son buenos medios para la inducción de un trance. Si observamos a un grupo en esa puesta en escena, es fácil distinguir cuándo se ha conseguido el trance. Los presentes parpadean y tragan con lentitud, y sus expresiones faciales se relajan y adoptan una actitud vacía y neutra. Con los individuos en semejante estado, los líderes sin escrúpulos pueden implantarles creencias irracionales. Yo he visto a personas de una gran fuerza de voluntad que hipnotizados hacían cosas que normalmente no habrían hecho jamás.

Algunos principios básicos de psicología social y dinámica de grupo

La experiencia política de la segunda guerra mundial, en la que miles de individuos en apariencia normales tomaron parte en proyectos tales como el mantenimiento de los campos de concentración donde millones de seres humanos fueron asesinados, despertó un considerable interés entre los psicólogos.⁴ ¿Cómo fue posible que gente que llevaba una vida ordinaria antes de que Adolf Hitler se hiciera con el poder de Alemania, participara en un intento deliberado de exterminar a todo un grupo humano? Desde el final de aquel conflicto, se han realizado miles de experimentos de psicología social que han permitido descubrir las diversas maneras de influir en las personas, ya sea en grupos o individualmente. El resultado neto de estos estudios ha sido la bien comprobada demostración del enorme poder de las *técnicas de modificación del comportamiento, la conformidad generalizada y la obediencia a la autoridad*. Estos tres factores son conocidos en términos psicológicos como «procesos de influencia». Uno de los descubrimientos más notables de la psicología social es que en nuestros intentos por encontrar la respuesta más apropiada a la situación social, a veces respondemos con información que recibimos de forma inconsciente.

Por ejemplo, una clase de estudiantes de psicología «conspiró» para emplear las técnicas de modificación de comportamiento con su profesor. Mientras éste les dictaba la clase, los estudiantes sonreían y se mostraban atentos cuando él se movía hacia la izquierda de la habitación. Cuando se movía hacia la derecha, adoptaban un aire de aburrimiento y de falta de atención. Al cabo de poco, el profesor comenzó a desplazarse siempre hacia la izquierda, y después de unas cuantas clases daba sus explicaciones apoyado en la pared izquierda. Y ahora llegamos al punto clave: cuando los estudiantes hicieron partícipe de la broma al profesor, éste insistió en que nada de esto había sucedido, que le estaban tomando el pelo. No le parecía extraño que se apoyara en la pared, y declaró enojado que era su estilo personal de

dar las clases, algo que había escogido por su propia voluntad. Era del todo inconsciente de cómo había sido influido.

Desde luego, en circunstancias normales, la gente de nuestro entorno no está conspirando en secreto para hacernos algo. Simplemente actúan más o menos de la forma en que han sido culturalmente condicionados a actuar, lo que a su vez nos condiciona a nosotros. Ésta es la manera, después de todo, en que una cultura se perpetúa a sí misma. En una secta destructiva, sin embargo, el proceso de modificación del comportamiento se monta alrededor de los nuevos reclutas, que por supuesto no tienen ni la menor idea de lo que está pasando. Si las técnicas de modificación del comportamiento son poderosas, también lo son las influencias de conformidad y obediencia a la autoridad. Un conocido experimento de conformidad realizado por el doctor Solomon Asch⁵ demostró que los individuos dudan de sus propias percepciones si son colocados en una situación social donde parece que las personas en las que más confía el grupo dan la respuesta equivocada a una pregunta. Otro psicólogo, Stanley Milgram, descubrió en unas pruebas de obediencia a la autoridad que más del 90 % de los sujetos examinados obedecían las órdenes aunque creyeran que al hacerlo causarían así sufrimientos físicos a otra persona. Milgram escribió: «La esencia de la obediencia consiste en el hecho de que una persona llega a verse a sí misma como el instrumento que realiza los deseos de otra persona, y en consecuencia no se considera ya responsable de sus propias acciones».⁶

Los cuatro componentes del control mental

Está claro que no se puede comenzar a entender el control mental sin reconocer el poder de las técnicas de modificación del comportamiento, así como de las influencias de la conformidad y la obediencia a la autoridad. Si tomamos estos presupuestos de la psicología social como punto de partida, nos será posible identificar los componentes básicos del control mental. A mi modo de ver, el control mental puede entenderse en su mayor parte mediante el análisis de los tres componentes descritos por el psicólogo Leon Festinger, en lo que se conoce como la «teoría de la disonancia cognoscitiva».⁷ Estos componentes son: *control del comportamiento*, *control del pensamiento* y *control de las emociones*.

Cada componente tiene un poderoso efecto sobre los otros dos: si modificamos uno, los otros dos se modificarán. Si conseguimos cambiar los tres, desaparecerá el individuo. Sin embargo, como resultado de mis experiencias en la investigación de las sectas destructivas, he añadido un cuarto componente que es vital: el *control de la información*. Si alguien controla la información que recibe un individuo, restringe su libre capacidad para pensar por sí mismo. Yo llamo a estos factores los cuatro componentes del control mental. Y sirven como puntos de referencia básicos para comprender cómo funciona el control mental.

La teoría de la disonancia cognoscitiva no es algo tan intrincado como parece indicar su nombre. En 1950, Festinger resumió el principio básico de la siguiente manera: «Si usted cambia el comportamiento de un individuo, sus pensamientos y sentimientos se modificarán para minimizar la disonancia».⁸

¿Qué quiere decir Festinger con «disonancia»? En palabras sencillas, se refiere al conflicto que se plantea cuando un pensamiento, un sentimiento o un comportamiento es alterado en oposición a los otros dos. Un individuo puede tolerar sólo una cierta discrepancia entre sus pensamientos, sentimientos y acciones, que en definitiva son los diferentes componentes de su identidad. La teoría de Festinger propone, y numerosas investigaciones han venido a darle la razón, que si uno cualquiera de estos tres componentes se modifica, los dos restantes cambiarán para reducir la disonancia.

¿Cómo se aplica este tipo de «cambio» al comportamiento de los individuos que están en una secta? Festinger buscó un lugar donde contrastar sus ideas en el mundo real. En 1956 escribió un libro, *When Prophecy Fails* [Cuando falla la profecía], sobre una secta de Wiscosin que creía en los platillos volantes y cuyo líder había predicho el fin del mundo. El líder de la secta afirmaba estar en contacto mental con alienígenas de otro planeta. Los seguidores vendieron sus casas y repartieron el dinero, y en la fecha señalada esperaron durante toda la noche, en la ladera de una montaña, la llegada de los platillos volantes que debían recogerles antes de que a la mañana siguiente un diluvio arrasara el mundo.

Cuando llegó la mañana sin que los platillos volantes hubieran hecho acto de presencia, ni tampoco el diluvio (sólo un torrente de artículos en los periódicos que se burlaban de la secta), se podría suponer que los seguidores estarían desilusionados y enojados. Unos pocos reaccionaron así (miembros marginales que no llevaban mucho tiempo en la secta), pero la mayoría de los adeptos estaban más convencidos que nunca. El líder proclamó que los alienígenas habían sido testigos de su vigilia y su fe y habían decidido perdonar a la Tierra. Los

miembros se sintieron *más* unidos con su líder después de realizar una dramática demostración pública, que acabó en humillación pública.

La teoría de la disonancia cognoscitiva explica por qué se produjo esa mayor identificación. De acuerdo con Festinger, el individuo necesita mantener un orden y un sentido en su vida.

Necesita pensar que actúa de acuerdo con su propia imagen y sus propios valores. Si por cualquier motivo su comportamiento cambia, también cambian su propia imagen y sus valores para mantener el equilibrio. Lo importante es saber que las sectas *crean* deliberadamente las disonancias entre sus adeptos y las utilizan para controlarlos.

Examinemos ahora con un poco más de detalle cada uno de los componentes del control mental.

Control del comportamiento

El control del comportamiento es la regulación de la realidad física del individuo. Incluye el control de su entorno -el lugar donde vive, qué ropas viste, qué come, cuántas horas duerme- así como su trabajo, rituales y otras acciones que realiza.

La necesidad de tener el control del comportamiento es la razón por la cual la mayoría de las sectas prescriben unos horarios muy rígidos a sus miembros. Cada día, una parte importante del tiempo se dedica a los rituales de la secta y a las actividades de adoctrinamiento. También es habitual que a los miembros se les asigne el cumplimiento de unas metas y tareas específicas, lo que restringe su tiempo libre y su comportamiento. En la secta destructiva siempre hay algo que hacer.

En algunos de los grupos más restrictivos, los miembros tienen que solicitar el permiso de los líderes para casi todo. En otros, el individuo es tan económicamente dependiente que sus opciones de comportamiento se reducen de forma automática. El miembro ha de pedir el dinero para el billete de autobús, la ropa o la visita médica, opciones que todos nosotros damos por supuestas. Debe pedir permiso para llamar por teléfono a un amigo o pariente que no esté en el grupo, y se ve obligado a dar cuenta de su actividad a todas horas del día. Así, el grupo controla las riendas del comportamiento, y en consecuencia las del pensamiento y las emociones.

A menudo, el comportamiento se controla mediante la exigencia de que cada uno actúe como grupo. En muchas sectas, las personas comen juntas, trabajan juntas, tienen reuniones de grupo y, en ocasiones, duermen juntas en la misma habitación. Se trata de desalentar el individualismo. A veces se le asigna a la persona un «compañero» que no se aparte de ella, o bien es ubicada en un grupo más reducido de media docena de miembros.

Por lo general, la cadena de mando en las sectas es autoritaria, y fluye desde el líder a través de sus lugartenientes hasta los sublíderes, y de allí a los miembros de base. En un entorno tan bien regulado, todos los comportamientos pueden ser premiados o castigados. Esto sirve a la jerarquía para mantener a sus adeptos fuera de equilibrio. Si un individuo se porta bien, recibirá las alabanzas públicas de sus jefes y tal vez premios o una promoción. Si el individuo no observa un comportamiento correcto, se le acusará y criticará públicamente y se le obligará a realizar tareas domésticas como limpiar los lavabos o lustrar los zapatos de los demás miembros.

Otras formas de castigo pueden incluir el ayuno «voluntario», las duchas con agua helada, permanecer una noche entera de vigilancia, o algunos trabajos de penitencia. Una persona que participe activamente en su propio castigo llegará a creer que lo tiene merecido.

Cada grupo en particular tiene su propia serie de comportamientos rituales que fortalecen su cohesión. Estos tanto pueden incluir particularidades en el lenguaje, posturas o expresiones faciales, como también las formas más tradicionales de representar las creencias de la secta. En los Moonies, por ejemplo, seguíamos muchas costumbres orientales como descalzarnos cuando entrábamos en un centro Moonie, sentarnos sobre los talones y hacer una reverencia cuando saludábamos a los miembros de mayor edad. Practicar estas pequeñas cosas nos ayudaban a sentirnos especiales.

Si un individuo no se comporta con el suficiente «entusiasmo», puede ser llamado por un líder y acusado de conducta egoísta o impura, o de no esforzarse lo bastante. Se le exigirá que emule a un miembro más antiguo del grupo, incluso hasta el extremo de imitar el tono de su voz. La lección más importante que deben aprender es la obediencia a las órdenes del líder. Los líderes no pueden mandar en los pensamientos íntimos de un adepto, pero saben que si gobiernan su *comportamiento*, el corazón y la mente vendrán a continuación.

Control del pensamiento

El control del pensamiento, el segundo componente de importancia en el control mental, incluye un adoctrinamiento tan profundo de los miembros que éstos interiorizan la doctrina del

grupo, incorporan un nuevo sistema de lenguaje, y utilizan técnicas de interrupción del pensamiento para mantener las mente «centrada». A fin de ser un buen miembro, la persona debe aprender a manipular sus propios procesos de pensamiento.

En las sectas totalísticas, la ideología es interiorizada como «la verdad», el único «mapa» de la realidad. La doctrina no sólo sirve para filtrar la información que se recibe sino también para regular cómo se debe pensar sobre esta información. Por lo general, la doctrina, que es absolutista, lo divide todo en «blanco contra negro», «nosotros contra ellos». Todo lo que es bueno está representado por el líder y el grupo. Todo lo que es malo se halla en el exterior. Una gran parte de los sectas totalísticas afirman que sus doctrinas están científicamente probadas. La doctrina se proclama capaz de responder a todas las cuestiones planteadas por cualquier problema o situación. El adepto no necesita pensar por su cuenta porque la doctrina piensa por él.

Es habitual que una secta destructiva cuente con su propio «lenguaje simplificado» de palabras y expresiones. Dado que el lenguaje suministra los símbolos que utilizamos para pensar, controlar ciertas palabras ayuda a controlar el pensamiento. Muchos grupos sintetizan situaciones complejas, las etiquetan, y después las convierten en frases hechas de la secta. Estas etiquetas, que son la expresión verbal del lenguaje simplificado, gobiernan la manera de pensar en cualquier situación.

En los Moonies, por ejemplo, siempre que uno tenía dificultades para relacionarse con alguien que estuviera por encima o por debajo en la jerarquía de la secta, se decía que era un «problema Cain-Abel». No importaba quién estuviera involucrado o de qué problema se tratara, era simplemente un «problema Cain-Abel».

El término en sí mismo dictaba cómo debía resolverse el problema. Cain tenía que obedecer a Abel y seguirle, en vez de asesinarle como estaba escrito en el Antiguo Testamento. Caso cerrado. Pensar de otra manera habría sido obedecer el deseo de Satanás de que el malvado Cain prevaleciera sobre el honrado Abel. Un pensamiento crítico acerca de un mal paso del líder no podía atravesar este bloqueo en la mente de un buen adepto.

Las frases hechas de la secta, o lenguaje simplificado, también levantan una pared invisible entre los creyentes y los advenedizos. El lenguaje ayuda a que los miembros se sientan especiales y distintos de las personas comunes. También sirve para confundir a los recién llegados, que querrán entender de qué están hablando los miembros, y a que piensen que sólo tienen que esforzarse más en el estudio para poder «comprender» la verdad. En realidad, al incorporar el lenguaje simplificado, lo que aprenden es a *no* pensar. Aprenden que comprender significa creer.

Otro punto clave del control del pensamiento se basa en entrenar a los miembros para que bloqueen cualquier información que sea crítica con el grupo. Los mecanismos de defensa típicos del individuo son reorientados para que defiendan la nueva identidad que le ha proporcionado la secta contra la antigua identidad original. La primera línea de defensa incluye la negación («Lo que usted dice no ocurre en absoluto»), la racionalización («Esto ocurre porque hay una razón muy buena para que así sea»), la justificación («Esto sucede porque tenía que ser así»), y el deseo intelectual («Me gustaría que fuese verdad, así que tal vez lo es»).

Si la información transmitida a un miembro de la secta es interpretada como un ataque al líder, a la doctrina o al grupo, se levanta un muro de hostilidad. Los miembros están entrenados para no aceptar ninguna crítica. Se le ha explicado con anterioridad que las críticas son «las mentiras que sobre nosotros pone Satanás en la mente de las personas», o que son «las mentiras que la conspiración mundial imprime en los periódicos para desacreditarnos, porque saben que estamos por encima de ellos». Aunque resulte paradójico, las críticas al grupo confirma que el punto de vista de la secta acerca del mundo es correcto. La información que reciben no se interpreta correctamente.

Tal vez el método que más se emplea y que resulta más efectivo para controlar los pensamientos de los miembros, es el de los *rituales de interrupción del pensamiento*.⁹ Se enseña a los miembros a que interrumpan el pensamiento por sí mismos. Les dicen que les ayudará a desarrollarse o a ser más eficaces. Cuando el miembro de una secta empieza a tener un «mal» pensamiento, utiliza la interrupción del pensamiento para ahogar el «negativismo» y centrarse a sí mismo. Así aprende a aislarse de cualquier cosa que amenace su realidad.

Los diferentes grupos emplean técnicas distintas para interrumpir el pensamiento: concentrarse en la oración, entonar cánticos en voz alta o mentalmente, meditar, «hablar en lenguas», cantar o tararear. Estas acciones, muchas de ellas habituales por su valor y utilidad, son pervertidas

en las sectas destructivas. Se convierten en algo mecánico porque el individuo está programado para activarlas al primer síntoma de duda, ansiedad o incertidumbre. En cuestión de semanas, la técnica se vuelve innata, se hace automática. De hecho, el individuo a veces ni siquiera se da cuenta de que ha tenido un «mal» pensamiento. Sólo advierte que de pronto se ha puesto a cantar o ritualizar. Mediante la utilización de la interrupción del pensamiento, los miembros piensan que se están desarrollando cuando en realidad sólo se están convirtiendo a sí mismos en adictos. Después de abandonar una secta que emplea exhaustivamente las técnicas de interrupción del pensamiento, la persona atraviesa un difícil proceso de readaptación antes de poder superar el hábito.

La interrupción del pensamiento es la forma más directa para cortocircuitar la capacidad de un individuo para aquilatar la realidad. Además si alguien es capaz de pensar sólo cosas positivas sobre su participación en el grupo, resulta evidente que está enganchado. Puesto que la doctrina es perfecta y el líder también lo es, cualquier problema que surja es asumido como una falta del miembro individual, que aprende a culparse a sí mismo y a trabajar con más ahínco.

El control mental puede bloquear efectivamente cualquier sentimiento que no se corresponda con la doctrina del grupo. También sirve para mantener al miembro de la secta trabajando como un esclavo obediente. En todo caso, cuando los pensamientos son controlados, el comportamiento y los sentimientos también están controlados.

Control emocional

El tercer elemento del control mental, el control emocional, intenta manipular y reducir el alcance de los sentimientos del individuo. El miedo y la culpa son las herramientas necesarias para mantener a la gente bajo control. La culpa es, con toda probabilidad, el arma emocional más sencilla y eficaz que existe para conseguir la conformidad y la sumisión. La culpa histórica (por ejemplo, el hecho de que Estados Unidos lanzara la bomba atómica sobre Hiroshima), la culpa de identidad (por ejemplo, un pensamiento del tipo «No vivo de acuerdo con mi potencial»), la culpa por acciones del pasado (por ejemplo, «Hice trampas en el examen») y la culpa social (por ejemplo, «Hay gente que muere de hambre») pueden ser explotadas por los líderes de las sectas destructivas. Sin embargo, la mayor parte de los miembros de una secta no pueden ver que utilizan la culpa y el miedo para controlarlos. Están tan condicionados a culparse siempre a sí mismos que responden con gratitud cada vez que el líder les señala uno de sus «defectos».

El miedo se utiliza para aprisionar a los miembros del grupo de dos maneras. La primera es la creación de un enemigo exterior que te persigue: el FBI te meterá en la cárcel o te matará, Satanás te llevará al infierno, los psiquiatras te aplicarán electroshocks, miembros armados de las sectas rivales te dispararán ó te torturarán, y, desde luego, los desprogramadores. La segunda es el terror a ser descubierto y castigado por los líderes. El miedo a lo que podría sucederte si no haces bien tu trabajo puede ser muy eficaz. Algunas sectas proclaman que el holocausto nuclear o cualquier otra catástrofe sería el resultado de la indisciplina o la negligencia en el compromiso de los miembros.

Para poder controlar a alguien a través de sus emociones, a menudo hay que redefinir sus sentimientos. La felicidad, por ejemplo, es una sensación que todo el mundo desea. Sin embargo, si la felicidad se define como estar cerca de Dios, y Dios no es feliz (como aparentemente sucede en muchas sectas religiosas), entonces la única manera de ser feliz es ser desgraciado. En consecuencia, la felicidad consiste en sufrir para poder estar más cerca de Dios. Tal idea aparece también en algunas teologías ajenas a las sectas, pero en éstas es una herramienta para la explotación y el control.

En algunos grupos, la felicidad estriba en seguir las órdenes del líder, en reclutar el máximo número de individuos o en donar una buena cantidad de dinero. La felicidad se define como el sentido de comunidad que brinda la secta a todos aquellos que disfrutan de una buena posición.

La lealtad y la devoción son, entre todas las emociones, las más respetadas. Los miembros no están autorizados a sentir o expresar emociones negativas, excepto hacia los foráneos. Se les enseña que nunca han de experimentar sentimientos hacia su propia persona o sus propias necesidades, sino que deben pensar siempre en el grupo, sin quejarse jamás. No podrán nunca criticar al líder, pero en cambio deberán criticarse a sí mismos.

Muchas sectas ejercen un control total sobre las relaciones interpersonales. Los líderes pueden decir y dicen a los adeptos que deben evitar a ciertos miembros o que deben pasar más tiempo con otros. Algunos llegan incluso a «recomendar» a los miembros con quién han de casarse, y controlan toda su relación, incluyendo su vida sexual. Hay sectas en las que se pide a los

seguidores que nieguen o supriman sus sentimientos sexuales, lo cual se convierte en una fuente de frustración contenida que puede ser canalizada hacia otras salidas, como por ejemplo trabajar con más ahínco. Pero otros grupos, en cambio, *exigen* la sexualidad, y al miembro que se contiene le hacen sentir egoísta. De una manera u otra, el grupo ejerce el control emocional.

A menudo, se mantiene a los individuos en constante desequilibrio. En un momento dado se les alaba, y al siguiente son insultados. Este mal uso de las técnicas de modificación del comportamiento -recompensa y castigo- crea una sensación de dependencia e indefensión. En algunas sectas, un día puedes estar haciendo relaciones públicas vestido con traje y corbata ante las cámaras de televisión, y al día siguiente estar en otra provincia relegado a hacer trabajos manuales como castigo por algún pecado imaginario.

La confesión de antiguos pecados o de actitudes equivocadas es también un recurso poderoso para lograr el control emocional. Lo cierto es que una vez confesado públicamente, en contadas ocasiones se perdona o se olvida de verdad el antiguo pecado. En el instante en que uno se aparte de la fila, se sacará de nuevo a la luz y se utilizará para manipular al adepto y conseguir su obediencia. Cualquiera que se encuentre en una sesión confesional de una secta debe recordar esta advertencia: cualquier cosa que diga es susceptible de ser y *será* utilizada en su contra. Este ardid puede llegar incluso al chantaje si no abandona la secta.

La técnica más efectiva para el control emocional es la implantación de fobias, ya mencionada en el capítulo 3. Con ella se consigue que los individuos experimenten una reacción de pánico al pensar en marcharse: sudores, palpitaciones, intensos deseos de evitar la posibilidad. Les dicen que si se marchan se encontrarán perdidos e indefensos en medio de los más terribles horrores; se volverán locos, les asesinarán, se convertirán en drogadictos o se suicidarán. Ejemplos de casos semejantes se narran continuamente tanto en las conferencias como a media voz en los corrillos informales. Es casi imposible que un miembro adoctrinado de una secta llegue a sentir que encontrará alguna seguridad fuera del grupo.

Cuando los líderes de las sectas declaran en público: «Los miembros son libres de marcharse cuando les parezca: la puerta está abierta», dan la impresión de que los miembros son libres de escoger y que sencillamente prefieren quedarse. Sin embargo, los miembros tal vez no dispongan de la posibilidad real de escoger, porque se les ha adoctrinado para tener fobia al mundo exterior. Las fobias inducidas eliminan la posibilidad psicológica de que un individuo decida abandonar el grupo simplemente porque no es feliz o porque desea hacer otra cosa. Si las emociones de una persona caen bajo el control de un grupo, acto seguido lo harán sus pensamientos y su comportamiento.

Control de la información

El control de la información es el último componente del control mental. La información es el combustible que utilizamos para que nuestra mente funcione correctamente. Niéguele a un individuo la información que necesita para emitir un juicio acertado y será incapaz de hacerlo. La gente permanece atrapada en las sectas destructivas porque no sólo se le niega el acceso a una información crítica sino que además ha sido despojada del mecanismo interno necesario para procesarla. El control de la información tiene un impacto tan dramático como devastador. En muchas sectas totalísticas, los adeptos cuentan con un mínimo acceso a los periódicos, revistas y programas de radio y televisión ajenos a la secta. Esto se debe en parte a que están tan ocupados que no disponen de tiempo libre. Cuando leen, por lo general se trata de libros o folletos de propaganda editados por la secta, o de material que ha sido censurado para «ayudar» a los miembros a que se mantengan centrados.

El control de la información también se extiende a todas las relaciones. No se permite a los miembros que discutan entre sí nada que sea crítico respecto al líder, la doctrina o la organización. Los adeptos se espían los unos a los otros e informan a los líderes de las actividades incorrectas o de los comentarios. A los nuevos conversos no se les permite que mantengan conversaciones entre sí sin la presencia de un miembro más antiguo que les vigile. Lo más importante es que se les exige que eviten todo contacto con los ex miembros o con quienes se muestran críticos. Se deben alejar sobre todo de la gente que podría facilitarles la mayor cantidad de información. En algunas sectas se llega incluso a leer la correspondencia de los miembros y a escuchar sus conversaciones telefónicas.

Por lo general, la información es fragmentada para que los miembros no obtengan un panorama global. En las grandes sectas, se informa a los adeptos únicamente de aquello que «necesitan saber» para realizar sus trabajos. Así, un miembro de otra ciudad no tiene por qué saber necesariamente que en otro lugar se ha tomado una importante decisión legal, que en la prensa han aparecido comentarios críticos o que una discusión interna está creando

desavenencias en el grupo. Los miembros creen, por supuesto, que saben mucho más sobre las actividades del grupo que los extraños, pero al asesorar a ex miembros he descubierto que a menudo son ellos los que menos saben.

Las sectas destructivas también controlan la información mediante la creación de muchos niveles de «verdad». Las ideologías de las sectas tienen doctrinas «exteriores» y doctrinas «interiores». El material exterior es propaganda relativamente suave destinada al público en general o a los nuevos adeptos. Las doctrinas interiores se van desvelando sólo a medida que aumenta el compromiso del individuo con el grupo.

Por ejemplo, los Moonies siempre han declarado en público que son pro americanos y que están a favor de la democracia y la familia. Los Moonies *eran* pro americanos porque deseaban lo que creían mejor para Estados Unidos: convertirlo en una teocracia bajo el mando de Moon. Pensaban que la democracia había sido instituida por Dios para conceder a la Iglesia de la Unificación un lugar donde organizar una dictadura teocrática. Eran partidarios de la familia porque creían que la «verdadera» familia de todos los seres humanos estaba formada por Moon, su esposa y sus hijos espirituales. Sin embargo, la doctrina interior era -y todavía es- que Estados Unidos es inferior a Corea y debe por tanto someterse a ella, que la democracia es un sistema disparatado que «Dios está eliminando»,¹⁰ y que los individuos deben ser aislados de sus familias «físicas» (en opción a las «espirituales») si son críticas respecto de las sectas.

Un adepto puede creer sinceramente que las doctrinas exteriores no son mentiras, sino tan sólo un nivel diferente de verdad. Al crear un entorno donde la verdad tiene múltiples niveles, los líderes de las sectas consiguen que al individuo le resulte imposible efectuar una valoración final objetiva. Si plantea problemas, le dicen que no es todavía lo bastante maduro para conocer la verdad íntegra, pero que dentro de poco quedará todo muy claro. Si trabaja con entusiasmo, ganará el derecho a conocer los niveles más altos de la verdad.

Pero hay muchos «niveles interiores». A menudo, un miembro avanzado que cree que lo sabe todo aún se encuentra a varios niveles del centro. A los preguntones que insisten en saberlo todo y además enseguida, naturalmente, son reorientados hacia una meta externa hasta que se tranquilizan.

Control del comportamiento, control del pensamiento, control emocional y control de la información: cada una de estas formas de control tiene un gran poder e influencia sobre la mente humana. Juntas, constituyen una red totalística que puede manipular incluso a las personas de gran fortaleza mental. De hecho, son precisamente los individuos con mayor capacidad mental quienes más se comprometen y más entusiastas se muestran con las sectas. No hay ningún grupo que haga todo lo que se describe en este capítulo. He procurado citar sólo las prácticas más comunes y que más se aplican en cada componente del control mental. Existen otras prácticas que seguramente se aplican en determinadas sectas, pero no las he incluido.

Hay prácticas que encajan en más de una de estas categorías. Por ejemplo, ciertos grupos cambian el nombre de sus adeptos para acelerar el proceso de formación de la nueva «identidad de secta». Esta técnica puede catalogarse en cualquiera de las cuatro categorías. Existen muchas variaciones entre las sectas. Por ejemplo, algunos grupos realizan abiertamente la implantación de fobias; otros son muy sutiles. Lo más importante es el efecto global en el individuo. ¿Tiene o no el control de sus decisiones vitales? La única manera de saberlo es darle la oportunidad de reflexionar, de tener acceso a toda la información, de saber que tiene libertad para abandonar el entorno.

Los tres pasos para conseguir el control de la mente

Una cosa es ser capaz de identificar los cuatro componentes del control mental, pero otra muy distinta es saber cómo se utilizan en la práctica para cambiar el comportamiento de las personas confiadas. A primera vista, los tres pasos del proceso para conseguir el control de la mente parecen bastante sencillos. Yo lo denomino *descongelación*, *cambio* y *congelación*. Este modelo de tres pasos fue deducido a finales de los años cuarenta de un trabajo de Kurt Lewin,¹¹ y fue descrito en el libro de Edgar Schein *Coercive Persuasion* [Persuasión coercitiva].¹² Schein, al igual que Lifton, también estudió los programas de lavado de cerebro en la China de Mao Tse-Dong a finales de los cincuenta. Su libro, basado en las entrevistas con antiguos prisioneros estadounidenses, es un valioso estudio del proceso. Sus tres etapas conceptuales se aplican igual de bien al control mental no coercitivo como al lavado de cerebro. De acuerdo con su descripción, el *descongelamiento* consiste en destruir las defensas del individuo, el *cambio* es el proceso de adoctrinamiento, y la *congelación* es el proceso de formación y reforzamiento de la nueva identidad.

Las sectas destructivas actuales cuentan con la ventaja de treinta años de investigaciones y técnicas psicológicas desarrolladas desde los tiempos de Mao, con lo cual sus programas de control mental son mucho más efectivos y peligrosos. Los procesos hipnóticos, por ejemplo, han adquirido mucha más importancia en el moderno control mental. Además, las sectas destructivas actuales son más flexibles en sus planteamientos. Están preparadas y son capaces de cambiar su forma de abordar a una persona para adaptarse al perfil psicológico específico del individuo, mediante la utilización del engaño y un lenguaje básico muy elaborado, o el empleo de técnicas como la interrupción del pensamiento y la implantación de fobias.

Examinemos con más detenimiento este modelo de tres etapas para ver cómo el programa va creando paso a paso a un bien disciplinado miembro de una secta destructiva.

La descongelación

Para predisponer a una persona para un cambio radical, lo primero es perturbar su realidad. Sus adictadores deben desorientarlo. Sus marcos de referencia para comprenderse a sí mismo y a su entorno deben ser cuestionados y destrozados. Cambiar su visión de la realidad abatirá sus defensas naturales contra los conceptos que desafían su realidad.

Hay muchísimos métodos para conseguir el descongelamiento. Desorientar psicológicamente a una persona puede resultar muy efectivo. Privarle del sueño es una de las técnicas más comunes y más eficaces para quebrar su resistencia. Además, el cambio de las dietas alimenticias y de los horarios de comida también puede producir un efecto de desorientación. Algunas sectas utilizan dietas bajas en proteínas y alto contenido de azúcar, o una alimentación escasa durante períodos prolongados, para minar la estabilidad del individuo. La descongelación se consigue más fácilmente en un entorno controlado por completo como en una casa aislada, pero también en lugares mucho más accesibles como el salón de un hotel. Los procedimientos hipnóticos constituyen otra eficaz herramienta para descongelar a un individuo y burlar sus mecanismos de defensa. Una técnica hipnótica particularmente efectiva se basa en el uso deliberado de la confusión para inducir el estado de trance. La confusión es el resultado habitual de presentar de forma congruente cualquier información contradictoria. Por ejemplo, si el hipnotizador dice con un tono de voz autoritario: «Cuanto más intente comprender lo que les digo, menos capaces serán de comprenderlo. ¿Me comprenden?». El resultado es un estado de confusión temporal. Si lo repite una y otra vez puede que al final tenga sentido. Sin embargo, si a un individuo se le mantiene durante el tiempo suficiente en un entorno controlado, y se le hace escuchar un lenguaje que le desorienta y una información que le confunde, lo más normal es que acabe por suspender su juicio crítico y se adapte a lo que él cree que los demás están haciendo. En un entorno así, la tendencia observada en la mayoría de la gente es la de dudar de sí mismos y seguir al grupo.

La sobrecarga sensorial, lo mismo que la privación de sensaciones, también consigue desequilibrar por completo a una persona y hacerla más abierta a la sugestión. Un individuo puede ser bombardeado con datos de una fuerte carga emocional a un ritmo superior al que puede digerir. El resultado es una sensación de estar desbordado. La mente se pone en punto muerto y deja de evaluar los datos que recibe a raudales. El recién llegado puede pensar que esto es algo que ocurre espontáneamente en su interior, pero es el grupo quien lo ha estructurado así de forma intencionada.

Otras técnicas hipnóticas, como el vínculo doble,¹³ pueden también utilizarse para ayudar a descongelar el sentido de la realidad de un individuo. El doble vínculo fuerza a la persona a realizar lo que desea el controlador manteniendo la ilusión de que puede elegir. Por ejemplo, el líder de una secta puede proclamar: «Todos aquellos que tienen dudas acerca de lo que les digo, deben saber que soy yo quien coloca esas dudas en su mente, para que sepan sin lugar a dudas que soy yo el verdadero maestro». El individuo puede creer o no las palabras del líder, pero las dos posibilidades están cubiertas.

Veamos otro ejemplo del doble vínculo: «Si usted admite que hay cosas en su vida que no funcionan, entonces, si no participa en el seminario, le está dando a esas cosas el poder para que controlen su vida». En otras palabras, el mero hecho de estar allí demuestra que es incapaz de decidir si se queda o se va.

Ejercicios tales como las meditaciones guiadas, las confesiones personales, las sesiones de rezos, los ejercicios gimnásticos vigorosos, e incluso el cantar en grupo, también facilitan la descongelación. Es típico que estas actividades comiencen de forma inocente, pero poco a poco se vuelven más intensas e intencionada conforme progresa el taller de trabajo o el seminario. Casi siempre son realizadas en grupos, lo que implica la falta de intimidad y frustra la necesidad del individuo de estas a solas, pensar y reflexionar.

En esta etapa del descongelamiento, a medida que los sujetos se debilitan, la mayor parte de las sectas les bombardean con la idea de que tienen graves defectos: son incompetentes, están enfermos mentalmente o su espiritualidad es nula. Cualquier problema que sea importante para el individuo, como el bajo rendimiento en los estudios o en el trabajo, el exceso de peso o las dificultades en sus relaciones personales, son exagerados hasta el infinito para probar que uno no vale nada. Algunas sectas pueden ser bastante virulentas en sus ataques personales, llegando con frecuencia a la humillación delante de todo el grupo. Una vez que la persona se hunde, está lista para la segunda fase.

El cambio

El cambio consiste en imponer una nueva identidad personal -una nueva serie de comportamientos, pensamientos y emociones- para llenar el vacío dejado por la desaparición de la identidad anterior. El adoctrinamiento de esta nueva personalidad se realiza tanto formal (en seminarios y rituales) como informalmente (en compañía de otros miembros, con lecturas y audiciones de grabaciones y vídeos). Muchas de las técnicas utilizadas en la fase de descongelación son también aplicadas en ésta.

La repetición, la monotonía y el ritmo: he aquí las tres adormecedoras cadencias hipnóticas a través de las cuales se realiza normalmente el adoctrinamiento. Los datos se repiten una y otra vez. Si los conferenciantes tienen una preparación más seria, varían en algo sus charlas para mantener la atención, pero el mensaje es siempre el mismo.

Durante la fase de «cambio», todas estas repeticiones se centran en unos cuantos temas básicos. Se les dice a los novicios lo malo que es el mundo, y que los no iluminados no saben cómo arreglarlo. Esto es así porque la gente común carece del nuevo «entendimiento» que ha traído el líder. El líder es la única esperanza para conseguir una felicidad duradera. A los reclutas les dicen: «Tu personalidad es la que te impide experimentar plenamente la nueva verdad». Tus "viejos conceptos" son los que te mantienen sujeto. Tu mente "racional" te impide acercarte a este fantástico progreso. Ríndete. Déjate ir. Ten fe».

Los comportamientos se moldean al principio de forma sutil, después con más determinación. El material que servirá para construir la nueva identidad se suministra gradualmente, pieza a pieza, y sólo se aumenta el ritmo cuando se considera que el sujeto está preparado para asimilarlo. La regla elemental es: «Dile sólo lo que pueda aceptar». Cuando yo era conferenciante de los Moonies, a menudo discutía las tácticas a emplear con los otros conferenciantes. Para racionalizar nuestras manipulaciones utilizábamos la siguiente analogía: «Tú no le darías a un bebé trozos de filete, ¿no es cierto? Tienes que alimentarle con algo que pueda digerir, como las papillas. Bueno, estas personas (los conversos en potencia) son como bebés espirituales. No les digas más de lo que puedan asimilar o se morirán». Si un novicio se enfadaba porque estaba aprendiendo demasiado sobre nosotros, la persona que trabajaba con él se hacía a un lado y dejaba que otro miembro le diera un poco de papilla.

Las sesiones formales de adoctrinamiento pueden ser muy monótonas y rítmicas: una forma de inducir estados hipnóticos. Resulta bastante corriente que la gente se duerma durante estos programas. Cuando yo era conferenciante de la secta, reprendía a las personas cuando se dormían y las hacía sentirse culpables, pero de hecho significaba que estaban respondiendo bien a la hipnosis. Más adelante aprendí que la hipnosis es algo habitual en muchas sectas. Aun cuando se ponga a echar una cabezada, la persona permanece más o menos atenta a la información y es afectada por ésta, al estar sus defensas intelectuales normales con la guardia baja.

Otra técnica muy eficaz para el cambio es la «experiencia espiritual» inducida, que a menudo se consigue de manera por completo artificial. Su amigo más íntimo en el grupo se encarga de recoger toda la información privada del recluta y se la pasa en secreto a los líderes. Más tarde, en el momento preciso, esta información se utiliza de improviso para crear una «experiencia». Tal vez semanas después, en otra ciudad, un líder entrevista al recluta y le habla de pronto del suicidio de su hermano. Como sabe que no ha hablado de ello con nadie de este nuevo lugar, el recluta piensa que el líder ha leído sus pensamientos o que ha sido informado directamente desde el mundo de los espíritus. Se siente sobrecogido y pide perdón por no ser mejor hermano.

Las sectas religiosas destructivas no son las únicas en organizar experiencias «místicas». Un experto en artes marciales y autotitulado «mentalista», que estaba formando su propia secta, pagaba en secreto a unos gamberros para que agredieran a algunos de sus estudiantes en la calle, para intensificar su miedo al mundo «exterior», se entrenaran más y en consecuencia se hicieran más dependientes de él. Un psicoterapeuta (líder de una secta) manipuló a una de sus

clientes echándole en cara su incapacidad para seguir la dieta. No le dijo que la había visto horas antes cuando se comía un helado. Ella creyó que el hombre tenía poderes ocultos. Una técnica bastante común en las sectas religiosas consiste en pedirle a sus adeptos que le pregunten a Dios qué quiere Él que hagan. Les exhortan a que estudien y recen para llegar a conocer la voluntad de Dios. Siempre se insinúa que unirse al grupo es lo que Dios quiere, y que abandonar el grupo es traicionar su voluntad. Claro que si una persona le dice al líder de la secta que Dios le ha indicado que debe abandonar, tal deseo no será aceptado como válido. Tal vez la persuasión más poderosa es la ejercida por los otros miembros de la secta. Para una persona normal, hablar con un adepto adoctrinado es toda una experiencia. Es muy probable que usted no haya conocido jamás a nadie, amigo o familiar, que esté tan absolutamente convencido de saber qué es lo mejor para usted. Un buen adepto jamás acepta un *no* por respuesta, porque ha sido adoctrinado para creer que si usted no se adhiere, el culpable es él. Esto genera una gran presión sobre el adepto para que triunfe.

Cuando uno está completamente rodeado por esta gente, la psicología del grupo desempeña un papel muy importante en el proceso de «cambio». Se organiza adrede a los individuos en pequeños grupos específicos (o células). Quienes hacen demasiadas preguntas son aislados enseguida del grupo principal. En los Moonies, organizábamos equipos pequeños al empezar los talleres de trabajo para evaluar a los reclutas. Los dividíamos en «ovejas» y «cabras», y los destinábamos a sus respectivos grupos. Las «ovejas» eran aquellos que estaban «preparados espiritualmente». Las «cabras» eran individualistas recalcitrantes de quienes no se podía esperar que fueran buenos miembros. Si no se les podía «quebrar», su «negatividad» quedaba confinada con toda seguridad en un equipo de cabras donde las ovejas no podían acercarse, hasta que se pedía a las cabras que se marcharan. Más tarde, después de abandonar el grupo, me sorprendí mucho al saber que otras sectas muy distintas a la nuestra hacían lo mismo. Nosotros pensábamos que habíamos inventado la técnica.

Pero el proceso de cambio engloba mucho más que la obediencia a las figuras autoritarias de la secta. Incluye las numerosas sesiones de «participación» con los miembros de base, en las cuales se confesaban los antiguos pecados, se narraban los triunfos del presente y se fomentaba el sentimiento de comunidad. Estas sesiones de grupo eran muy eficaces para inculcar la adhesión, porque el grupo refuerza con energía ciertos comportamientos mediante efusivas alabanzas y reconocimientos, al tiempo que castiga las ideas y comportamientos ajenos al grupo con un silencio helado.

Los seres humanos tienen una capacidad increíble para adaptarse a nuevos entornos. Las sectas destructivas saben cómo explotar esta capacidad. Mediante el control del entorno del individuo, el uso de la modificación del comportamiento para recompensar ciertas conductas y suprimir otras, y la inducción de estados hipnóticos, pueden verdaderamente reprogramar la identidad de una persona. Cuando la persona ha «cambiado», está lista para el siguiente paso.

La congelación

Después de que alguien ha sido quebrado y adoctrinado en el nuevo sistema de creencias, debe ser reconstruido como el «nuevo hombre» (o la «nueva mujer»). Se le debe dar un nuevo propósito en la vida y nuevas actividades que consolidarán su nueva identidad. Una vez más, muchas de las dos primeras etapas son empleadas en la fase de congelación. Los líderes de la secta deben estar razonablemente seguros de que la nueva identidad se halle bien consolidada cuando la persona salga de su entorno inmediato. De este modo, los nuevos valores y creencias deben ser interiorizados por el nuevo recluta.

La primera y más importante tarea de la «nueva» persona es denigrar su anterior personalidad. Lo peor que le puede pasar a la persona es actuar como él mismo, a menos que ésa sea la nueva personalidad de la secta, que está completamente formada al cabo de varios meses. La memoria del individuo se distorsiona, minimizando las cosas buenas del pasado y exagerando los pecados, los fallos, las heridas y la culpa. Los talentos especiales, los intereses particulares, las aficiones, los amigos y la familia deben ser abandonados -preferentemente en dramáticas actuaciones públicas- si entran en contradicción con el compromiso hecho a la causa. La confesión se convierte en otro medio para purgar el pasado e integrarse en la secta. Durante la fase de congelación se modela el método primario para proporcionar la nueva información. Los nuevos miembros forman pareja con los antiguos, que se encargan de enseñarle los entresijos. El «hijo espiritual» es instruido para que imite en todo al «Padre espiritual». Esta técnica cubre también otros varios propósitos. Mantiene al miembro «antiguo» en la buena senda al tiempo que gratifica su ego, y estimula las ansias del nuevo miembro de convertirse en un modelo respetado para poder él también entrenar a los miembros más jóvenes.

El grupo es ahora la «verdadera» familia del miembro; cualquier otra es sólo su vieja familia «física». Algunas sectas insisten en una transferencia muy literal de la lealtad familiar. Jim Jones no era ni por asomo el único líder de una secta que insistía en que sus seguidores le llamaran «Papá». En mi propio caso, yo dejé de ser Steve Hassan, hijo de Milton y Estelle Hassan, y me convertí en Steve Hassan, hijo de Sun Myung Moon y Hak Ja Han, los autoproclamados «Padres Verdaderos» de toda la creación. A cada momento me recordaban que debía ser un pequeño Sun Myung Moon». Conforme se afirmaba mi nueva identidad, yo quería pensar como él, sentir como él, actuar como él.

Para acelerar la congelación de un individuo, algunas sectas le dan un nombre nuevo. Muchas le cambian su forma de vestir, el peinado, y todo aquello que pueda recordarle el pasado. Como ya he mencionado, muchas veces los miembros deben aprender a hablar una jerga distintiva o lenguaje simplificado de la secta.

Por lo general se ejerce gran presión sobre el nuevo miembro para que entregue sus ahorros y demás posesiones. Esto persigue un doble propósito, además de enriquecer a la secta. Donar los ahorros de toda una vida congela al individuo en el nuevo sistema de creencias. Sería demasiado doloroso admitir el error, y también consigue que la supervivencia económica en el mundo exterior parezca mucho más difícil en caso de que la persona piense alguna vez en abandonar la secta.

El impedirle dormir, la falta de intimidad y los cambios dietéticos se prolongan durante varios meses, y a veces más. Al nuevo miembro se le traslada a algún lugar lejos de su vecindario y de sus fuentes de influencia, incluso en una nueva ciudad donde no ha estado jamás y donde no conoce a nadie. Esto fortalece aún más la dependencia total respecto a las figuras autoritarias de la secta.

Es típico que al nuevo miembro se le asignen tareas de proselitismo tan pronto como sea posible. Las investigaciones realizadas en psicología social demuestran que nada afirma tan rápidamente las nuevas creencias como intentar convencer a otros para que las acepten.

Buscar nuevos adeptos cristaliza la identidad construida por la secta en un plazo muy breve.

Algunos grupos se autofinancian mediante la utilización de métodos para recaudar fondos que son arduos y humillantes, como por ejemplo pedir limosna en las calles durante las veinticuatro horas del día. Esta labor se convierte en una forma de glorioso martirio que ayuda a congelar el compromiso con el grupo. ¡Correr de un lado para otro en el aparcamiento de un supermercado vendiendo flores a un precio exorbitante bajo una lluvia torrencial es una eficaz técnica para conseguir que uno crea en lo que está haciendo!

Después de unas cuantas semanas de proselitismo y recolección de fondos en el mundo exterior, el miembro es, por lo general, reenviado a nuevas sesiones de adoctrinamiento. Este ciclo puede repetirse docenas de veces en el transcurso de los años.

Cuando el novicio ya ha pasado el tiempo suficiente con los miembros «antiguos», llega por fin el día en que se puede confiar en él para que entrene a otros recién llegados. De esta manera, la víctima se convierte en victimario, con lo que se perpetúa el sistema destructivo.

Doble identidad: la clave para comprender a los miembros de las sectas

Si tienen libertad para escoger, es de suponer que, las personas elegirán siempre lo que creen mejor para ellas. Sin embargo, los criterios éticos para determinar qué es «mejor» deberían ser propios, y no de algún otro. En un entorno de control mental, la libertad de elección es lo primero que se pierde. La razón para esta pérdida es muy simple: el miembro de la secta ya no actúa por sí mismo. Tiene una nueva *estructura de identidad* creada de forma artificial por la secta, que incluye nuevas creencias y un nuevo lenguaje. La doctrina de los líderes de la secta se convierte en el único «mapa» de la realidad con que cuenta el nuevo miembro.

El adepto de una secta de control mental está en guerra consigo mismo. En consecuencia, cuando se trata con un miembro, es de suma importancia tener siempre presente que posee *dos* identidades.

Al principio, identificar estas identidades duales resulta a menudo confuso para los familiares de los adeptos, sobre todo en las primeras semanas o meses después del ingreso, cuando la nueva identidad es la dominante. En un momento dado, el individuo está hablando en la jerga de la secta con un aire hostil o elitista, de sabelotodo. Entonces, sin previo aviso, parece volver a su viejo yo, con sus viejas actitudes y modos de ser. Hasta que, de repente, de nuevo se convierte en un extraño. Este comportamiento resulta muy familiar para cualquiera que trabaje con miembros de sectas, como es mi caso.

Por motivos prácticos, llamo a estas dos identidades «Juan Juan» (cuando Juan, por decir un nombre, es casi «él mismo») y «Juan Secta» (cuando Juan se comporta como un «clon» de la

secta). Por lo general, sólo uno de los dos yos ocupa la conciencia cada vez. La personalidad que la ocupa más tiempo es la identidad de la secta. La vieja identidad únicamente se presenta de manera intermitente.

Es esencial que los familiares del adepto se acostumbren a las diferencias entre estos dos patrones de identidad, tanto en cuanto al contenido (de lo que habla el individuo) como a las modalidades de comunicación (la manera de hablar y actuar). Los dos son muy diferentes. Cuando Juan Secta habla, su discurso es el de un «autómata» o como la grabación de una conferencia de la secta (lo que yo llamo una «cinta sin fin»). Hablará con una identidad y volumen inapropiados. Adoptará la típica postura rígida, con los músculos faciales tensos. A los familiares les llamará la atención el aspecto de sus ojos, vidriosos o fríos, y su mirada, que a menudo parece observar algo situado detrás de los interlocutores.

En el otro extremo, cuando Juan Juan habla lo hace de forma emocional. Será más expresivo y estará más dispuesto a compartir sus sentimientos. Será más espontáneo, y hasta puede mostrar un cierto sentido del humor. Su actitud será más relajada y amistosa, y el contacto visual no parecerá forzado.

Esta cruda descripción de una personalidad dividida puede parecer demasiado simplista, pero es asombrosamente ajustada. Empezar a hablar con alguien y sentir que, cuando estás a mitad de una frase, una personalidad diferente se apropia de su cuerpo, resulta una experiencia estremecedora. Advertir el cambio, y actuar de forma apropiada, es la llave para alcanzar la personalidad real del sujeto y liberarlo de las cadenas de la secta, como describiré en los próximos capítulos.

Pese a los reiterados intentos del adoctrinamiento de la secta para destruir y suprimir la vieja identidad y reemplazarla por la nueva, casi nunca se consigue un éxito total. Las buenas experiencias y los recuerdos positivos rara vez desaparecen del todo, aunque, desde luego, la identidad de la secta intentará enterrar los viejos puntos de referencia y sumergir el pasado del individuo. Sin embargo, con el transcurso del tiempo, la vieja identidad se rebela y busca caminos para recuperar su libertad. Este proceso se acelera mediante los contactos positivos con personas que no son adeptos, y mediante la acumulación de las malas experiencias vividas en el grupo.

Es la identidad «real», enterrada muy hondo, la que ve y registra las contradicciones, las preguntas y las desilusiones. Siempre me sorprende, aunque pasé por la misma experiencia durante mi desprogramación, que durante las largas sesiones de una intervención, mis clientes sean capaces de verbalizar incidentes negativos muy específicos que ocurrieron en su etapa de miembros de una secta. Las personas son capaces de recordar cosas horribles, como ser violadas por el líder de la secta, o verse forzadas a mentir, estafar o robar. A pesar de que en ese momento sabían que estaban haciendo algo mal, o que se abusaba de ellos, no podían enfrentarse al hecho o actuar en su contra porque la identidad de la secta tenía el control. Era sólo cuando su identidad «real» recibía permiso y se la alentaba a hablar que estas cosas llegaban a la conciencia. Por cierto que una parte esencial del asesoramiento en abandonos consiste en que la persona saque a la luz sus propias experiencias, de forma tal que pueda procesarlas.

En mi trabajo de asesor, he visto una y otra vez que la personalidad «real» tiene las claves de lo que hay que hacer para invertir el proceso de control mental. Está claro que la personalidad «real» es la responsable de la aparición de las frecuentes enfermedades psicosomáticas que sufren los miembros de las sectas. He conocido gente que había desarrollado graves problemas epidérmicos, con lo cual se evitaban los agotadores horarios de trabajo y tenían tiempo para dormir. Otros desarrollaban asma o profundas reacciones alérgicas para poder buscar atención médica y ayuda en el exterior. La personalidad «real» se expresa también de otras maneras. Puede ejercer presión sobre la personalidad de la secta para ir a visitar a su familia, poniendo como excusa la necesidad de recoger ropas o dinero, o la de hacer nuevos reclutas. También puede mostrar indicios de que la persona desea ser rescatada cuando habla con familiares o amigos. Diversas familias se han puesto en contacto conmigo después de que su hijo o hija les dijera que *no* buscaran a un consejero profesional para que les sacara de la secta. Antes de que el adepto formulara tal advertencia, las familias ni siquiera tenían idea de que existía alguien a quien podían pedirle ayuda.

La personalidad «real» también es la responsable de generar sueños temáticos. He conocido a centenares de ex miembros que me han contado que tenían continuas pesadillas durante su permanencia en la secta. Eran los típicos sueños donde aparecían los temas de estar perdido, herido o atrapado. Me han explicado que en sus sueños estaban perdidos en un bosque oscuro, se ahogaban o estaban prisioneros en un campo de concentración.

Algunas personas me han dicho que tuvieron una «revelación» que les indicaba que debían abandonar el grupo. Comentaban que, en aquella época, ellos (con la identidad de la secta) no querían abandonar el grupo, pero que su experiencia «espiritual» era tan poderosa que siguieron las instrucciones y buscaron ayuda. Yo creo que Dios trabaja a través de las personas, y que es capaz de indicarles que abandonen las sectas destructivas.

Mi creencia de que Dios actúa a través de otras personas se basa, en parte, en una de mis propias experiencias. Cuatro años después de que abandonara la secta, por accidente escuché a mi madre que hablaba con otra persona. Ella explicaba: «No se lo cuentes a Steve, pero recé durante un año para que Dios le rompiera una pierna. Yo decía: Querido Dios, no le hagas mucho daño. Sólo el necesario para que podamos encontrarlo y rescatarlo». Me quedé anonadado y le pregunté a mi madre por qué no me lo había contado después de tantos años. Ella me respondió: «No está bien rezar para pedir que alguien se haga daño. No quería que te enfadaras conmigo». Claro que no me enfadé. En cambio, acudí a mi memoria lo que me había dicho uno de los enfermeros cuando me sacaban del interior de la furgoneta: «¡No estás muerto de puro milagro!».

Como hombre de fe, creo que Dios escuchó las oraciones de mi madre. Me rompí la pierna. Creo que en algún nivel inconsciente, mi yo «real» fue influido desde lo alto para que me quedara dormido y me despertara en el momento exacto. Desde luego, no puedo probarlo, pero he oído hablar de otras personas que han sufrido «accidentes» que les condujeron a la libertad.

No importa el tiempo que una persona haya pasado en una secta destructiva, siempre hay esperanzas de poder ayudarla. No hace mucho hablé con una abuela de 85 años de edad que abandonó una secta destructiva de Nueva Jersey después de estar quince años en ella. Le brotaban las lágrimas mientras describía lo maravilloso que era volver a ser libre. Yo también lloraba. Sabía exactamente lo que ella quería decir.

¡Error!Nombre de archivo no especificado.¡Error!Nombre de archivo no especificado.

La comunicación persuasiva

El Subliminal

JUSTIFICACIÓN

Como grupo interesado en el mundo audiovisual buscamos un tema de actualidad, bastante desconocido y por ello interesante. Un tema que nos aportara un amplio campo a investigar y la posibilidad de aprender nuevas formas, poder mejorar, variar, modificar innovar en nuestras propias creaciones.

Comentando la película "El club de la lucha", en donde se trata de pasada el tema de los mensajes subliminares en el cine. Empezamos una interesante conversación sobre la influencia o no de mensajes escondidos, la importancia del subconsciente en nuestra manera de actuar, las consecuencias de estas aportaciones. Un sinfín de dudas hicieron que nos planteáramos un estudio más profundo sobre este tema.

Pensamos en buscar información para poder saber qué peso tiene la percepción subliminal en el mundo de la producción audiovisual, hasta que punto es negativo o si por el contrario se puede sacar provecho de su potencialidad.

ÍNDICE

Parte I

[1.-Introducción](#)

[2.-Contexto histórico](#)

[3.-Teoría Comunicación persuasiva \(concepto\)](#)

- [3.1 La seducción](#)
- [3.2 Las dos grandes vías de la comunicación persuasiva](#)
- [3.3 La estrategia de a seducción y sus efectos](#)
- [3.4 Tipología de subliminal](#)

Parte II

[4.- El subliminal en publicidad](#)

- [4.1. Publicidad](#)
- [4.2. Publicidad subliminal](#)
- [4.3. La comunicación persuasiva](#)
- [4.4. Legislación vigente sobre la publicidad subliminal](#)

[5.- El subliminal dentro del cine](#)

- [5.1 El uso de los mensajes subliminales en el cine](#)
- [5.2 Subliminales sonoros](#)
- [5.3 Publicidad a través del cine](#)

Parte III

[6.- Conclusiones](#)

[7.- Bibliografía Virtual](#)

1. Introducción

SUBLIMINAL adj. Sicol. *Percepción subliminal*, percepción de un estímulo por parte de un sujeto sin que éste tenga consciencia de él, cuando, por ejemplo, este estímulo está muy lejos, es de poca intensidad o se presenta durante un tiempo demasiado breve.

Nueva Enciclopedia Larousse. Barcelona: Editorial Planeta. Pág.9343

En el mundo audiovisual un elemento básico es la percepción, aquello que la audiencia capta frente a una producción audiovisual, la percepción tanto objetiva como subjetiva. Para iniciar haremos un repaso histórico a los inicios y la evolución de los mensajes subliminales junto a un análisis de la teoría de la comunicación persuasiva.

Seguidamente vamos a analizar varios productos audiovisuales, concretamente anuncios publicitarios y películas de cine, en los que se han detectado la aparición de elementos subliminales. Los ejemplos de este tipo de fenómeno no siempre son reconocidos y son difíciles de encontrar sonidos, imágenes que afecten a nuestro subconsciente. Pero nos vamos a centrar sobretodo en intentar descifrar las consecuencias de estos mensajes en los receptores.

Hemos encontrado relevante hacer un análisis de la influencia de los estímulos subliminales en los sujetos para saber de que modo se pueden utilizar estos mensajes para afectar a los espectadores y para probar si realmente el no ser consciente de una percepción puede afectar al comportamiento de los sujetos.

Para poder englobar nuestras conclusiones hemos pensado que crear una página web en la que escribiremos toda nuestra fase de investigación, con una recopilación de varios ejemplos y a poder ser con unos elementos subliminales que no descubriremos hasta el final de la visita.

2. Contexto histórico

La primera mención registrada sobre la percepción subliminal podría ser la realizada en los escritos de Demócrito (400 a.C.), quien sostuvo que "mucho de lo perceptible no es percibido por nosotros". Platón habló de esta noción en su escrito Timeo.

Aristóteles explicó de modo más detallado los umbrales de la conciencia subliminal en su Perva Naturalia hace casi dos mil años, y parece se el primero en sugerir que los estímulos no percibidos de modo consciente bien podrían afectar los sueños. Hace 2.250 años Aristóteles explicó en su teoría del Sueño:

"Si los impulsos que tienen lugar durante el día no son demasiado fuertes y poderosos pasan inadvertidos debido a impulsos altamente despiertos. Pero mientras dormimos tiene lugar lo contrario, entonces los pequeños impulsos parecen grandes. Esto aclara lo que pasa en el sueño. Cuando sólo hay ecos débiles en sus oídos los hombres creen que se trata de algo relampagueante y extraordinario. Cuando sólo pasa una gota de flema por su garganta, ellos creen que están disfrutando de miel y dulces flores".

Aristóteles anticipó lo que a principios del siglo se conocería como el efecto Poetzle.

El filósofo Montaigne se refirió a dicho fenómeno de la percepción subliminal en 1580. En 1968 Leibniz también propuso la noción que dice:

"Existen innumerables percepciones prácticamente inadvertidas, que no son distinguidas lo suficiente como para percibir las o recordarlas, pero que se vuelven obvias a través de ciertas consecuencias".

Durante la última parte del siglo XIX y principios del XX, Freud y sus colegas investigaron nuevos conceptos y teorías sobre el subconsciente y el inconsciente. La teoría del sueño de Freud creó una base sobre la cual uno de sus socios, el doctor O. Poetzle, hizo uno de los primeros descubrimientos científicamente importantes sobre la percepción subliminal. Freud dijo que los sueños tienen tres características principales:

1. Protegen el dormir al convertir el material potencialmente perturbador en imágenes propias del soñar.
2. Representan la realización del deseo.
3. Los estímulos del sueño son transformados de manera simbólica antes de surgir en el sueño, sobre todo aquellos estímulos que amenazan al individuo.

Poetzle descubrió que un estímulo o una información captada conscientemente por una persona no aparece en los sueños subsecuentes. Cuando estudiaba las reacciones a figuras plasmadas o escondidas en pinturas descubrió que el contenido del sueño en apariencia era trazado por los estímulos percibidos a un nivel inconsciente anterior al sueño.

El científico formuló su Ley de exclusión alrededor de la observación curiosa de que los seres humanos excluyen de sus sueños los datos percibidos de manera consciente. Concluyó diciendo que el contenido de los sueños estaba compuesto en esencia de información percibida subliminalmente. Poetzle reflexionó sobre que el concepto de transformación de Freud, la tercera característica del sueño, era en esencia una modificación de material percibido de modo subliminal. Este fenómeno de transformación fue descrito más tarde como la defensa de la percepción, mecanismo mediante el cual el individuo se protege a sí mismo de la información que podría ser poco placentera, potencialmente dañina o que produjera consecuencias de ansiedad.

La información amenazadora depositada en el inconsciente debe ser enterrada o transformada en algo relativamente inofensivo antes de ser admitido en la conciencia. El análisis del sueño durante la psicoterapia se basa en la interpretación del estado transformado de manera lenta y cuidadosa para que el paciente pueda aprender a vivir con comodidad cuando surgen del inconsciente los recuerdos penosos.

Los colegas de Poetzle teorizaron que los ojos hacen cerca de 100.000 fijaciones diariamente, sólo una pequeña parte de estas fijaciones diariamente, sólo una pequeña parte de estas fijaciones se experimenta de modo consciente. De alguna manera el contenido percibido

subliminalmente es aislado y transformado para su reproducción posterior en los sueños. El descubrimiento sugiere que los estímulos inducidos de modo subliminal actúan con un efecto de reacción retardada de "alarma de reloj" o "bomba de tiempo" sobre el comportamiento.

En efecto, una asociación consciente puede provocar una percepción subliminal enterrada con profundidad en el inconsciente durante semanas, meses o quizás años después de tener lugar la percepción. Hay que tener en cuenta la promesa que hace dicha teoría demostrable para todos los que se encuentran en el negocio de controlar e influir el comportamiento humano.

En 1.919 Poetzle con firmeza una relación entre los estímulos subliminales, la sugestión poshipnótica y la neurosis compulsiva. Un individuo realiza los actos que se le han indicado o programado que haga sin ningún conocimiento de por qué está haciendo dichas cosas. La relación entre los estímulos subliminales y las sugerencias poshipnóticas es demasiado importante.

El estudio de la percepción subliminal volvió a llamar la atención del público a finales de la década de 1950. Los científicos que estudiaban el comportamiento habían experimentado con las teorías de Poetzle durante treinta años. En 1957, James Vicary, investigador del mercado norteamericano, demostró el taquistoscopio, máquina que sirve para proyectar en una pantalla mensajes invisibles que pueden ser captados por el subconsciente.

En 1958, después de publicarse el libro de Vance Packard "The Hidden Persuaders", los investigadores de la motivación Ernest Dichter y Louis Cheskin fueron amonestados públicamente debido a sus contribuciones científicas que habían sostenido los intentos de los publicistas por manipular a las personas.

En este tiempo los legisladores y el público fueron sacudidos por las implicaciones encerradas en la percepción subliminal o subauditiva. Aunque nunca entró en vigor, se introdujo una ley en seis de las legislaturas estatales y en el Senado de Estados Unidos a fin de prohibir legalmente el uso de técnicas subliminales en los medios de comunicación masiva.

Es interesante examinar la reacción pública de hace doce años.

El Newsday juzgó el instrumento subliminal como "la inversión más alarmante desde la bomba atómica".

El New Yorker dijo: "Hemos llegado a la penosa era en que pueden ser violadas y penetradas tanto las cosas como las mentes".

Phyllis Battelle, del New York Journal American, dijo: "A parte de mi fundamental horror frente a la idea de ser estimulado a actuar sin mi consentimiento... Me imagino el anuncio invisible como una ruta directa al desenfrenado."

El The Saturday Review fue elocuente. En un editorial completo dijeron: *"La mente subconsciente es la parte más delicada del instrumento más frágil de todo el universo. No debería ser ensuciado, mancillado o deformado para aumentar las ventas de palomitas de maíz o cualquier otra cosa. En el mundo moderno no hay nada más difícil que proteger la privacidad del alma humana."*

El congresista James Wright de Texas financió un proyecto para prohibir cualquier aparato que fuera diseñado para anunciar un producto o adoctrinar al público mediante una impresión en el pensamiento subconsciente.

En una reciente investigación sobre los dirigentes de negocios y la colectividad, más del 90 por ciento de los que habían oído hablar sobre las técnicas de la comunicación Subliminal, creyeron que las técnicas de la comunicación por ley tanto en Estados Unidos cuanto en Canadá. Muchos de los individuos entrevistados parecieron sentir repulsión ante la simple idea de que dichas técnicas pudieran ser consideradas para utilizarse en los negocios norteamericanos. Alrededor del 60 por ciento de los que habían oído hablar de los subliminales pensaron que toda la idea de la comunicación subliminal era absurda, algo así como ciencia-ficción sin ningún sentido.

Una revisión en las leyes de Estados Unidos y Canadá falló a favor de cualquier prohibición legal en contra del uso de técnicas subliminales o subauditivas en la comunicación pública. A pesar de que muchas de estas leyes fueron introducidas durante el período 1957-1958, y recibieron gran publicidad, nunca fueron aprobadas. Por tanto, fue extraño descubrir que prácticamente todos se sintieran protegidos contra la manipulación a través del inconsciente. Aunque aquellos no creían que dicha manipulación fuera posible estaban seguros de "estar protegidos por la ley".

3. TEORÍA DE LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA

3.1 LA SEDUCCIÓN

La mayor parte de los mecanismos para atraer a la gente se basan en estrategias de seducción, ya que no se trata de convencer, sino de seducir.

La seducción se basa en el dominio de las emociones y la transferencia global, es decir, focalizar la atención del sujeto en una característica fascinante y segundo, hacer que se transfiera eso que le agrada al total del ser.

Encontramos 4 tipos de seducción :

- Seducción del relato: El espectador se identifica con los personajes como mecanismo de defensa inconsciente con la finalidad de evadirse del mundo real.

- Seducción de los famosos: La gente proyecta en las estrellas la encarnación de sus propios anhelos, deseos.

- Seducción del estereotipo: Los estereotipos conectan con la seducción por cuanto juegan con la percepción selectiva: seleccionan intencionalmente una dimensión aislada de la realidad, polarizando la atención del receptor sobre esta dimensión, con la intención de que éste realice un proceso de globalización, transfiriendo la parte negativa al todo.

- Seducción de la información: En una democracia los sistemas más eficaces para condicionar las decisiones de las personas consiste en aportarles información que incida sobre sus conocimientos o sobre sus deseos.

3.2 LAS DOS GRANDES VÍAS DE LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA

Existen dos grandes vías de comunicación persuasiva, la *vía racional* y la *vía emotiva*, que se caracterizan por el uso preferente de uno de los dos tipos de pensamiento, el *primario* y el *secundario*, el *lógico* y el *asociativo*.

La vía racional, que se rige por el pensamiento lógico, actúa por argumentación, mientras que la vía emotiva se rige por el pensamiento asociativo, actuando por transferencia.

La vía racional pretende convencer, mientras que la vía emotiva pretende seducir. La vía racional se expresa a través de discursos, mientras que la emotiva lo hace a través de relatos.

Para los expertos en comunicación la vía emotiva posee una doble ventaja respecto a la racional: Resulta más entretenida y además no despierta mecanismos de defensa.

3.3 LA ESTRATEGIA DE LA SEDUCCIÓN Y SUS EFECTOS

La seducción tiene sus efectos provocando la activación de los mecanismos del psiquismo humano: El adormecimiento de la racionalidad y la transferencia globalizadora.

En cuanto al primero, la fuerza de la seducción radica, sobre todo, en una hipertrofia de la emoción, y se sabe que las emociones intensas deslumbran, hasta el punto de adormecer toda capacidad reflexiva, analítica y crítica.

En segundo lugar encontramos la capacidad globalizadora, es decir, la tendencia a proyectar sobre el conjunto el valor de la parte. La persona que pretende seducir aprovecha la fascinación producida por una cualidad aislada para proyectarla en el conjunto de la realidad.

3.4 TIPOLOGÍA DEL SUBLIMINAL

a. Subliminales indirectos o enmascarados

Es la llamada publicidad o seducción indirecta, camuflada, la cual se capta de manera inconsciente porque no se percibe como oculta.

Aunque se captan conscientemente los estímulos, no se percibe conscientemente su intencionalidad.

La manifestación más evidente de subliminales indirectos la tenemos en la técnica del "*product placement*", o emplazamiento del producto.

Es una estrategia en la cual las partes del contrato se ven mutuamente beneficiadas, ya que el anunciante obtiene publicidad camuflada y el productor obtiene dinero para financiar el film.

b. Los subliminales explícitos

Todo empezó con la experiencia del psicólogo James Vicary, alrededor de los años 50, promocionando subliminalmente la compra de palomitas y coca-cola en sesiones cinematográficas.

Estos recursos, en lugar de actuar sobre la emoción como las anteriores, influyen

directamente sobre la percepción : *Las imágenes rápidas*, como flashes en los cuales el receptor no tiene tiempo de procesar la información conscientemente, aunque sí lo hace el inconsciente.

Otro tipo lo encontramos en las *imágenes fijas camufladas*, mediante sutiles juegos de líneas, sombras y luces.

4. PUBLICIDAD

El estudio de la publicidad como tal nos dará unos conocimientos básicos para aproximarnos luego al concepto de publicidad subliminal que es el que, en este trabajo, nos ocupa.

Primero definiremos el concepto de publicidad como tal. Poco a poco entenderemos la publicidad relacionada con el concepto de comunicación persuasiva para llegar, finalmente, a entender comprender y analizar en profundidad lo que entendemos por publicidad subliminal. Finalmente daremos un repaso al marco institucional y penal que hay en relación al uso de los subliminales como efectos de comunicación.

4.1. PUBLICIDAD

Definiciones: Divulgación de noticias o anuncios de carácter comercial para atraer a posibles compradores, espectadores, usuarios etc.

Forma de comunicación persuasiva que busca crear o modificar actitudes hacia un producto, servicios, ideas o instituciones.

Conjunto de métodos y técnicas para dar a conocer un producto, empresa o marca e inducir a la compra y consumo de productos.

4.2 LA PUBLICIDAD SUBLIMINAL

Definición: El término subliminal nace de la fusión entre las palabras (*sub*)- por debajo y (*limen*)- límite. Por lo tanto definimos la publicidad subliminal a aquella que contiene elementos (imágenes o sonidos) no inmediatamente visibles o audibles en condiciones normales de atención. Se encuentran ocultos y envueltos con los elementos perceptibles del mensaje.

Existen 6 procedimientos para crear mensajes subliminales:

1. Imágenes escondidas: Son figuras implícitas, envueltas en otras figuras explícitas, normalmente no visibles a simple vista, cuya adaptación exige un modo de mirar distinto al habitual.
2. Ilusiones visuales: Se crean mediante el juego entre líneas y espacio en blanco de tal modo que las líneas componen unas figuras y el espacio entre líneas compone figuras diferentes. Normalmente sólo se perciben las figuras convencionales.
3. Doble sentido: Se trata de frases o imágenes que aparentemente tienen significado plano pero en realidad encierran un doble mensaje. De todos los procedimientos y en su vertiente textual, es quizás el más utilizado en subliminal.
4. Emisiones de ultrafrecuencia: un mensaje subliminal proyectado a una velocidad imperceptible. Para poder percibirlos se tendría que pasar la cinta plano a plano.

Ejemplo: En este anuncio se puede observar como de una manera sutil muestran una serie de caricias y juegos sexuales representados por unos maniqués los cuales están en diferentes posiciones, se maneja además un cromatismo cálido y acogedor, hay un ambiente de sensualidad, con un toque

de frialdad por los muñecos. Los maniqués representan al hombre y puede parecer el sexo de una forma muy impersonal. Se denota desorden en la escena es donde hay una intencionalidad en la colocación de estos maniqués, los cuales le dan fuerza al anuncio.

5. Luz y sonido de baja intensidad: Sirven para inducir una percepción selectiva en el receptor, mediante el adecuado uso de la luz o el sonido consigue enfocar la atención hacia determinados elementos, dejando el resto como inadvertidos.

Ejemplo: este anuncio que ya tiene algunos años. Es del año 1976 y pertenece a la famosa marca de cosmética Revlon. La imagen de la izquierda es una ampliación de la zona de los labios y en ella se puede apreciar cómo la forma del labio inferior ha sido "intencionadamente" retocada con un brillo sospechoso en el centro del labio. Y si miramos sólo esta imagen y esa zona en concreto, casi, casi que no parece ni un labio, sino otra cosa...

6. Ambientación de luz y sonido: Siguiendo en la línea del anterior, utilizando la ambientación adecuadamente y unida a la imagen orienta la percepción de los receptores induciendo en ellos las emociones que se deseen.

4.3 LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA

Por persuadir entendemos: "inducir con razones a creer o hacer una cosa; convencer con razones. Uno de los elementos fundamentales sobre los que actúa la persuasión son las ACTITUDES.

Sólo podemos corroborar que la publicidad equivale a la comunicación persuasiva con estudios a posteriori del impacto de las campañas publicitarias. Existe una secuencia psicológica progresiva de etapas o pasos psicológicos hasta la compra de un producto. El primer esquema secuencial fue el modelo AIDA, modelo según el cual la publicidad debe:

1. Atraer la atención del Cliente.
2. Mantener el interés.
3. Crear el deseo.
4. Provocar la acción del consumidor.

Podríamos resumir los efectos en los consumidores frente a una campaña publicitaria en los siguientes pasos:

1. La percepción del mensaje: efectos cognitivos.
2. La persuasión o convencimiento: efectos sobre las actitudes.
3. La acción (efecto de elección y uso del producto)

Estas etapas son una síntesis de los complejos procesos psicológico que sufren los consumidores tras el impacto de una campaña publicitaria.

Uno de los puntos relevantes del proceso de asimilación de una campaña publicitaria nos lleva a trabajar los tipos de percepción para entender posteriormente las consecuencias del subliminal en la publicidad:

1. **Persuasión sistemática**. Aquella que pretende crear o modificar creencias, actitudes o intenciones. El objetivo es conseguido si el receptor está dispuesto a obtener, evaluar, ponderar y comparar informaciones relacionadas a los valores funcionales de los productos con la finalidad de elegir con racionalidad.
2. **Persuasión heurística**. Este tipo de persuasión pretende desarrollar estrategias simplificadoras de cognición, evaluación y decisión debido a las limitaciones en la motivación, oportunidad y capacidad personal de análisis de la información.
3. **Persuasión en clave afectiva**. Comparte elementos con la persuasión heurística aunque la persuasión nace de elementos fundamentalmente afectivos.

Ejemplos clásicos son, por mencionar algunos, los carteles de Coca-cola en Blade Runner, las gafas Ray-Ban de Tom Cruise en Risky Business, los caramelos Reece's Pieces con los que Elliot atraía a E.T., o el Play-Boy que leía Kevin cuando se encontraba, precisamente, Solo en casa.

4.4 LEGISLACIÓN VIGENTE SOBRE PUBLICIDAD SUBLIMINAL

DIRECCIÓN DE CONTROL SANITARIO DE LA PUBLICIDAD.
REGLAMENTO DE LA LEY GENERAL DE SALUD EN MATERIA DE PUBLICIDAD.
TÍTULO PRIMERO

Disposiciones generales

Capítulo único

ARTÍCULO 1. El presente ordenamiento tiene por objeto reglamentar el control sanitario de la publicidad de los productos, servicios y actividades a que se refiere la Ley General de Salud.

ARTÍCULO 2. Para los efectos de este Reglamento, se entenderá por:

I. Agencia de publicidad, a quien tenga como actividad principal la creación, diseño, planificación y ejecución de campañas publicitarias, así como la contratación, por cuenta y orden de anunciantes, de espacios para difusión a través de los distintos medios de comunicación;

II. Anunciante, a quien utiliza la publicidad para dar a conocer las características o beneficios de sus productos y servicios;

III. Anuncio publicitario, al mensaje dirigido al público o a un segmento del mismo, con el propósito de informar sobre la existencia o las características de un producto, servicio o actividad para su comercialización y venta o para motivar una conducta;

IV. Artículo promocional, al objeto que se obsequia al público y que contiene impresa la marca, nombre, logotipo o frase publicitaria de algún producto o servicio;

V. Campaña publicitaria, a la difusión programada de varios anuncios publicitarios sobre el mismo producto o servicio, adaptados a los diferentes medios de comunicación;

VI. Ley, a la Ley General de Salud;

VII. Medio de difusión, al que se utiliza para difundir los anuncios publicitarios a la población en general y que incluye a la televisión, cine, radio, espectacular, laterales de transporte, anuncios luminosos, carteles, prensa, revistas, correo directo, catálogos, folletos, volantes, material de punto de venta, así como a cualquier otro medio de comunicación, sea impreso, electrónico, telefónico, informático, de telecomunicaciones o mediante otras tecnologías;

VIII. Patrocinio, al respaldo económico otorgado para la promoción de una persona física o moral o para la realización de una actividad o evento;

IX. Publicidad, a la actividad que comprende todo proceso de creación, planificación, ejecución y difusión de anuncios publicitarios en los medios de comunicación con el fin de promover la venta o consumo de productos y servicios, y

X. Secretaría, a la Secretaría de Salud.

ARTÍCULO 3. La aplicación e interpretación del presente Reglamento corresponde a la Secretaría, así como a los gobiernos de las entidades federativas en sus respectivos ámbitos de competencia de conformidad con los acuerdos de coordinación que, en su caso, se suscriban, sin perjuicio de las atribuciones que en materia de publicidad correspondan a otras dependencias del Ejecutivo Federal.

ARTÍCULO 4. La publicidad destinada a ser difundida en el territorio nacional, independientemente de su procedencia, se ajustará a lo dispuesto en la Ley, este Reglamento y demás disposiciones aplicables.

ARTÍCULO 5. No estará sujeta a este Reglamento la publicidad que se realice sobre ofertas o promociones comerciales relacionados exclusivamente con el precio de los productos, servicios y actividades, pero cuando se refiera a ellos en forma particular o por sus marcas deberá incluir la leyenda que, en su caso, corresponda.

ARTÍCULO 6. La publicidad será congruente con las características o especificaciones que establezcan las disposiciones aplicables para los productos o servicios objeto de la misma, para lo cual no deberá:

I. Atribuirles cualidades preventivas, terapéuticas, rehabilitatorias, nutritivas, estimulantes o de otra índole, que no correspondan a su función o uso, de conformidad con lo establecido en las disposiciones aplicables o en la autorización otorgada por la Secretaría;

II. Indicar o sugerir que el uso o consumo de un producto o la prestación de un servicio, es un factor determinante para modificar la conducta de las personas.

III. Indicar o inducir a creer explícita o implícitamente que el producto cuenta con los ingredientes o las propiedades de los cuales carezca.

ARTÍCULO 7. La publicidad será orientadora y educativa respecto del producto o servicio de que se trate, para lo cual deberá:

I. Referirse a las características, propiedades y empleos reales o reconocidos por la Secretaría, de los productos, servicios y actividades, en idioma español, en términos claros y fácilmente comprensibles para el público a quien va dirigida;

II. Proporcionar información sanitaria sobre el uso de los productos y la prestación de los servicios, la cual deberá corresponder, en su caso, a las finalidades señaladas en la autorización respectiva, y

III. Señalar las precauciones necesarias cuando el uso, manejo, almacenamiento, tenencia o consumo de los productos o la prestación de los servicios pueda causar riesgo o daño a la salud de las personas, de conformidad con lo siguiente:

- a. Contener información sobre las especificaciones para el uso adecuado del producto o servicio de que se trate, así como de los daños que pudieran ocasionar a la salud,
- b. Incorporar la información a la que se refiere el inciso anterior a la imagen gráfica del producto para evitar un error del consumidor,
- c. Estar impresas en colores contrastantes y en los tamaños señalados en el artículo 10 de este Reglamento,
- d. Estar redactadas en formas literarias positivas, cuando se trate de dar instrucciones para el uso.
- e. Estar redactadas en formas literarias negativas cuando se trate de prevenir al consumidor sobre los riesgos que el producto pueda representar.

ARTÍCULO 8. No se podrá realizar publicidad que propicie atentar o poner en riesgo la seguridad o integridad física o mental o dignidad de las personas.

ARTÍCULO 9. La publicidad no es comprobable o no corresponde a la calidad sanitaria, origen, pureza, conservación, propiedades nutritivas y beneficios de empleo de los productos o servicios, cuando:

- I. Induzca al error;
- II. Oculte las contraindicaciones necesarias;
- III. Exagere las características o propiedades de los productos o servicios;
- IV. Indique o sugiera que el uso de un producto o la prestación de un servicio, son factor determinante de las características físicas, intelectuales o sexuales de los individuos, en general, o de los personajes reales o ficticios que se incluyen en el mensaje, siempre que no existan pruebas fehacientes que así lo demuestren.
- V. Establezca comparaciones entre productos cuyos ingredientes sean diferentes, cuando por ello se puedan generar riesgos o daños a la salud.

ARTÍCULO 10. Las leyendas o mensajes sanitarios que deberán aparecer en la publicidad de productos, servicios y actividades, salvo en aquellos casos en que el propio Reglamento indique otros términos, se sujetarán a lo siguiente:

- I. En los anuncios que se difundan por televisión y cine, las leyendas escritas deberán tener una duración mínima equivalente a la cuarta parte de la duración total del anuncio, aparecer en colores contrastantes, estar colocadas horizontalmente, con letra helvética regular no condensada y con un tamaño equivalente a 40 puntos por letra, en proporción a una pantalla de televisión de 14 pulgadas. Las leyendas auditivas deberán pronunciarse en el mismo ritmo y volumen que el anuncio, en términos claros y comprensibles;
- II. En los anuncios impresos, las leyendas deberán tener las características a que se refiere la fracción anterior y su tamaño deberá ser:
 - a. Para anuncios espectaculares con una medida de cuando menos 1290mm x 360mm la leyenda será de 60 puntos de altura que deberá ajustarse proporcionalmente al tamaño del anuncio,
 - b. Para cualquier otro anuncio impreso, los textos deberán aparecer en un tamaño no menor de 20 puntos de altura en proporción a una página de 21.5 cm x 28 cm.
 - c. En el caso de anuncios electrónicos de banda continua, por cada cuatro espacios deberá existir uno con la leyenda precautoria colocada en condiciones similares de tamaño y proporción al anuncio del producto;
- III. En la publicidad que se difunda por radio, las leyendas serán parte integral del anuncio y se pronunciarán en el mismo ritmo y volumen de voz de éste, en términos claros y comprensibles.
- IV. La publicidad que aparezca en los medios informáticos o de telecomunicación, deberá incluir las leyendas o mensajes de acuerdo con las fracciones anteriores y según el medio auditivo o visual empleado.

ARTÍCULO 11. El anunciante deberá comprobar, cuando así lo requiera la Secretaría, las aseveraciones que realice en su publicidad sobre la calidad, origen, pureza, conservación, propiedades nutritivas y beneficio de empleo de los productos o servicios, así como señalar el grupo objetivo al que dirige su publicidad, para lo cual deberá presentar la información técnica y científica que la Secretaría le solicite.

ARTÍCULO 12. Deberá utilizarse la denominación de tipo en la publicidad de los productos elaborados en lugares distintos a los de origen, con ingredientes semejantes y procedimientos similares a los empleados en la fabricación del original.

ARTÍCULO 13. Deberá utilizarse la denominación estilo o imitación en la publicidad de los productos elaborados con ingredientes o procedimientos diversos de los utilizados en la producción de los genuinos y cuya apariencia sea semejante a la de estos últimos.

ARTÍCULO 14. No se autorizará la publicidad o se suspenderá ésta, según sea el caso, cuando del análisis realizado por la Secretaría, se advierta que en ella se utilizan mensajes subliminales, entendidos éstos como los mensajes incorporados dentro de un anuncio explícito que influyen en el receptor, sin que exista una percepción consciente de dichos mensajes.

ARTÍCULO 15. Las disposiciones contenidas en este Título se aplicarán sin perjuicio de lo establecido en los capítulos específicos de este Reglamento para cada producto, servicio o actividad.

5.- El subliminal dentro del cine

5.1 EL USO DE LOS MENSAJES SUBLIMINALES EN EL CINE

Hacia finales de los años 50, un experimento de James Vicary, manifestó la posibilidad de incluir mensajes subliminales en el cine. Durante la presentación de la película "Picnic" en un cine de Nueva Jersey, las frases "coma palomitas de maíz" y "beba Coca-Cola" aparecían en la pantalla cada 5 segundos, en un "flash" rápido, absolutamente imperceptible al ojo humano. El resultado de este increíble experimento fue un aumento del 18% en las ventas de Coca-Cola y de 58% en las ventas de palomitas de maíz en aquel período.

La "Federal Communications Commission" inmediatamente investigó el experimento de Vicary, especialista en publicidad y conocedor de técnicas de manipulación subliminal. La "National Association of Broadcasters" prohibió a sus miembros usar mensajes subliminales. Ya hemos visto también que la legislación española contempla la prohibición del uso de mensajes subliminales.

Estas tácticas de convencimiento o de manipulación, no solo han servido a los publicistas, también los cineastas las han utilizado para sus películas. Uno de los casos más sonados tal vez sea el de la película "El exorcista". En este clásico del cine considerado uno de los diez mejores filmes de terror del siglo pasado, dirigido por William Friedkin, hay técnicas subliminales visuales y auditivas usadas para reforzar los efectos emocionales.

Por ejemplo, entre los efectos de la banda sonora se incluye el zumbido de un enjambre de abejas enfurecidas, así como gruñidos de cerdos al ser degollados, rugidos de león y maullidos de gatos. Y entre los subestímulos visuales, destaca una máscara de la muerte que ocupaba toda la pantalla, proyectada en numerosas ocasiones durante el filme.

En otro de los clásicos del terror, "Psicosis" del maestro Alfred Hitchcock, también fueron utilizadas las técnicas subliminales para reforzar el efecto emocional. Si analizamos la escena final de esta película, fotograma por fotograma, podremos ver un estímulo que ha pasado inadvertido a millones de espectadores: en esta última escena, cuando la cara de Norman (Anthony Perkins) ocupa toda la pantalla, se sobreimpresiona de forma subliminal la calavera de la madre de Norman. De hecho, si recordamos, Norman tiene una psicosis de doble personalidad, por lo que el hecho de proyectar estas dos caras sobreimpresionadas viene a reforzar esa idea.

Un ejemplo más reciente es la película de Fincher, "El club de la lucha". Lo que más polémica ha levantado en Estados Unidos ha sido el tema de la violencia subliminal, sin efectos psicológicos claros para los espectadores, pero muy contundentes en el área de psicología y de los medios de comunicación, que enseguida han recogido el guante y han trasladado el debate a la sociedad americana. Fincher confiesa que en la escena en que el narrador dice "trato de no pensar en las palabras abrasador o carne", justo cuando Brad Pitt pone ácido en la mano de Ed Norton, decidió introducir escritas en la pantallas las definiciones que el diccionario propone para esas dos palabras: abrasador y carne. Sólo son proyectadas un fotograma, por lo que resultan imperceptibles, que no invisibles, para el espectador.

La teoría de la comunicación subliminal defiende que el hecho de que nuestra vigilia o consciencia no atiende a esa información... no significa que otras áreas de nuestro cerebro vayan a dejarla pasar de igual forma. Dice que nuestra mente puede haber recibido ese estímulo, procesado independientemente de forma inconsciente y haber tenido efectos directos sobre nuestra percepción total. Lo más interesante es que esta influencia que esa información ejerce sobre nuestra percepción, se realiza de forma inadvertida para el propio sujeto.

El uso de los mensajes subliminales no se limita, no obstante, a las películas de terror o más o menos violentas. Walt Disney incluye mensajes subliminales en muchas de sus producciones.

En la película Bernardo y Bianca (The rescuer), 1977, aparecen dos fotos pornográficas en las ventanas de un edificio de apartamentos.

También en la portada del vídeo de "La sirenita", se aprecian mensajes subliminales. En este caso, veremos que el castillo que aparece tiene la forma de un pene erecto.

En la misma película se aprecia, durante la escena del matrimonio, como el cura es víctima de una erección mientras hace la ceremonia.

Como vemos, hay muchos mensajes subliminales en las producciones de Walt Disney. No obstante, aún conocemos algunas más. En la película "El rey león" cuando Simba golpea las patas en una piedra y el polvo se levanta, aparece la palabra sexo, en inglés, durante una fracción de segundo. Es prácticamente inapreciable, pero si paras la imagen se ve perfectamente.

Finalmente, podemos comentar la película "Hércules", una de las últimas producciones de la factoría Disney. En este caso encontramos un mensaje subliminal audible. En una de las escenas en que Hércules es asediado por un grupo de chicas, se oye de fondo una voz femenina mezclada con los chillidos de los demás que dice: "fóllame".

Como vemos, los ejemplos son muchos, por eso la pregunta que nos plantea es: ¿Servirán estos mensajes solo por la mera diversión de los dibujantes?, ¿o tal vez lo que tratan es llamar la atención de los padres hacia este tipo de películas?

5.2 SUBLIMINALES SONOROS

Como hemos visto en el apartado anterior, también son habituales en el cine los subliminales sonoros, aunque quizá son un poco más difíciles de detectar y menos conocidos, A continuación haremos una breve aproximación al tema.

La percepción y comprensión de la información sonora se realiza fundamentalmente mediante el aparato auditivo (orejas, coclia·), las vías nerviosas auditivas lo conectan con el cerebro. A diferencia del sistema visual en el que los transductores tienen una gran cantidad de conexiones neuronales, los transductores que convierten el patrón de vibración del aire en impulsos nerviosos capaces de generar sensaciones auditivas son, comparativamente pocos. Esto significa que el aparato auditivo es un potente filtro de entrada de señales, más potente que el filtro del aparato visual. Este hecho, ya tiene que alertarnos que probablemente sea más complicado originar mensajes subliminales sonoros que visuales.

Un factor que muchas veces se olvida cuando se plantea la posibilidad de subliminales sonoros es que todas las señales que no sean capaces de que la coclia genere impulsos nerviosos no se codifican neuronalmente como señal sonora, es decir, no pueden afectarnos de ningún modo. Esto es precisamente lo que pasa con algunas de las técnicas que dicen usar los diseñadores de subliminales sonoros, no obstante vamos a ver algunas de ellas.

Enmascaramiento auditivo: de algunos productos comerciales o creaciones audiovisuales se dice que contienen información enmascarada. Consiste en mezclar junto a una música o texto principal un mensaje oculto, grabado a un nivel inferior o manipulado para que sus frecuencias se encuentren cerca de las del mensaje principal.

Enmascaramiento invertido (backmasking): consiste en mezclar, con una música o una locución "normal", un mensaje grabado al revés (por ejemplo, Jesus Saves al revés sonaría como "sfessasish"). Un ejemplo polémico de backmasking se encuentra en un disco del grupo Judas Priest, que estuvo acusado de inducción al suicidio de dos chicos norteamericanos aficionados a su música. Finalmente el tribunal declaró al grupo no culpable, ya que difícilmente su puede sostener científicamente que exista un mecanismo psicológico que pueda descodificar estos mensajes semánticamente. Para hacerlo siempre tenemos que valernos de medios tecnológicos.

Comandos camuflados (embedded commands): consiste en diseñar mensajes verbales coherentes que contienen internamente breves órdenes o comandos, que en integrar una unidad estructural superior más compleja, se supone que no son procesadas a nivel consciente de forma aislada, sino como elementos de la oración compleja). Por lo tanto, entrarían de incógnito en el aparato cognitivo y ejercerían su efecto.

Mensajes supra-liminales: consiste en incorporar dos mensajes, uno principal y suficientemente impactante para captar al máximo la atención, y otro con muchas posibilidades de pasar desapercibido, siendo a la vez percibido inconscientemente.

Mensajes ocultos: Consiste en utilizar canales sensoriales distintos (visual-auditivo), de manera que mientras la atención se concentra en las imágenes, el sonido que las acompaña transmite un mensaje oculto. El efecto se debe simplemente a una limitación de nuestra capacidad de atención: los dos mensajes son procesados, pero uno de ellos mucho más que el otro.

5.3 PUBLICIDAD A TRAVÉS DEL CINE

Uno de los aspectos que más nos interesaba destacar dado que está muy extendido y es una forma habitual de mensaje subliminal es el product placement, es decir, incluir publicidad de distintos productos en los largometrajes. Como veremos, en algunos casos han supuesto una gran influencia cultural que ha producido cambios remarcables en la moda del momento.

El nacimiento del product placement se produce en 1945 (Nebenzhal y Secunda), cuando Joan Crawford engulle delante de la cámara un Jack Daniel's Bourbon Whisky en la película "Mildred Pierce" (Alma en suplicio), de Michael Curtiz. Otros productos, antes que ese, habían sido utilizados con una cierta visualización de logotipos o etiquetas, pero ésta era la primera aparición de una marca que se solicitaba -y acordada a cambio de un precio- por parte de un anunciante.

En realidad, lo que está en el origen de esta técnica no es tanto una invención casual, en un momento histórico concreto, cuanto el resultado lógico de una potencialidad persuasiva que tiene, con respecto a nuestra percepción del mundo, cualquier ficción audiovisual.

El cine ha sido siempre como un espejo en el que todos nos miramos para decidir nuestros modelos de vida y nuestras pautas de comportamiento. Por eso las películas influyen tan notablemente en nuestra percepción de la realidad.

Una película como "Amadeus" cambió por completo la imagen cultural que de Mozart teníamos todos, lo convirtió en un genio infantil, creador de obras sublimes -y a la vez inmaduro y zafio hasta límites insospechados-. Pero no sólo cambió su imagen, sino que convirtió a ese músico lejano en un ídolo popular y provocó una auténtica "Mozartmanía"; sus CD se vendieron por millares y llegó a ser un fenómeno cultural importante a mediados de los años ochenta (efecto cultural y comercial del cine).

Está también el famoso caso de "Vacaciones en Roma", que protagonizada por Audrey Hepburn y Gregory Peck, cambió por completo la imagen deteriorada y decadente que, durante los años cuarenta, había creado el Neorrealismo Italiano en torno a la Ciudad Eterna. Las películas de Rossellini, Zavattini y Vittorio de Sica difundieron un mito de decadencia; pero bastó esta cinta de William Wyler, en 1953, para que los americanos volvieran a verla como "la ciudad del amor", el símbolo de la ilusión y del romanticismo.

Por otra parte -y esto es lo que más nos interesa-, las películas no sólo han influido en nuestra imagen de la realidad, de un artista, de una ciudad o de un hecho histórico (como fue el caso de El nacimiento de una nación, de Griffith). Las películas han modificado también, desde siempre, nuestra actitud hacia productos concretos y nuestras pautas tradicionales de consumo.

Citaremos tan sólo algunos ejemplos especialmente memorables, todos ellos relacionados con el mundo de la moda. En 1934, Clark Gable produjo un daño considerable a los fabricantes de ropa interior masculina cuando apareció sin camiseta en la película "Sucedió una noche". Esa memorable escena recoge el momento en que, al llegar a un motel en una de las paradas del interminable viaje en autobús, se quitaba la camisa para así intimidar a la joven Claudette Colbert, que no estaba decidida a irse de la habitación. Que un ídolo como Gable vistiese -al menos en el cine- sin camiseta interior motivó que millones de americanos dejaran de usarla y, por tanto, de comprarla.

Habría que esperar casi veinte años para que Marlon Brando la recuperara en la película "Un tranvía llamado deseo" (1951). En ella Brando aparece en varias escenas con camiseta, pero ya no como prenda interior, sino como elemento básico de vestir, en sustitución de la camisa. A partir de entonces, y rebautizada como T-Shirt, se convertirá en el símbolo de la informalidad y el rechazo de lo establecido, gracias al personaje interpretado por dicho actor.

Algo parecido sucedió, por ejemplo, en la película "Rebeca" (1940). Los diseñadores de vestuario, para subrayar el carácter sencillo, tímido e introvertido de la protagonista, Jean Fontaine, la habían vestido en gran parte del metraje con una chaqueta de punto: la

indumentaria típica de las campesinas de la época. Era un símbolo visual constante de su carácter de Cenicienta en un mundo aristocrático que la rechazaba. Pero el éxito comercial de la película -que, además, consiguió el Oscar al mejor filme- hizo que esa prenda se pusiera de moda: pasó a ser el símbolo de lo Kitsch, de lo sofisticado y moderno. La chaqueta de punto se vendió muchísimo en toda la década, e incluso llegó a ser conocida -al menos en España- con el nombre de la protagonista del filme: Rebeca.

Por último, tal vez el caso más famoso de modificación de hábitos de consumo o seguimos en el sector de la moda- lo propició James Dean en la película "Rebelde sin causa" (1955). En buena parte de las secuencias, su indumentaria básica es una cazadora: una prenda concebida -como su nombre indica- para las monterías y situaciones de caza. Pero la constante asociación del actor con esa prenda concreta motivó la adhesión de los jóvenes a esa pieza y convirtió a la cazadora en todo un símbolo de la rebeldía juvenil.

Por tanto, podemos decir, en términos generales, que el product placement no se ha "impuesto" en el cine de modo artificioso y en los últimos años, sino que ha sido la propia capacidad seductora del cine la que lo ha facilitado de modo natural. Dicho en otras palabras: los emplazamientos no suponen la sustitución de la "inocencia narrativa" por la "seducción comercial", sino el aprovechamiento de la seducción que ya suscitaba el cine para una notoriedad comercial.

6. Conclusiones

Tras la investigación que hemos realizado sobre el subliminal en los diferentes medios de comunicación como la televisión, la prensa escrita, internet y también el cine.

Lo primero que nos gustaría comentar es el gran número de medios que utilizan el subliminal para la consecución de sus estragias en su mayoría con fines ideológicos y comerciales, es decir un marketing que contribuye al posicimiento del producto en cuestión.

En segundo lugar querríamos remarcar la gran variedad de posibilidades que nos ofrece el recurso estudiado, se ha constatado que mediante la utilización de diferentes y muy variados métodos se puede lograr el mismo fin, el subliminal.

Con dicho estudio hemos descubierto la legislación vigente que regula su uso en la actualidad, un hecho sorprendente si lo comparamos con la realidad que nos rodea y para constatar esta relevancia tenemos un ejemplo muy próximo y actual lo vimos en las últimas elecciones para la presidencia de EEUU. Donde el candidato Al Gore durante su campaña publicitaria utilizó un mensaje subliminar donde se podía ver la palabra "RATS"(ratas) seguramente para aludir a los seguidores del partido republicano contrario. Con este ejemplo hemos querido demostrar que todo y habiendo una legislación vigente que intenta controlar su uso, son los mismos políticos que utilizan ese recurso en sus campañas.

¿Porqué el uso de los mensajes subliminales está tan extendido? Según lo visto, podemos afirmar que utilizar mensajes subliminales en los medios de comunicación están totalmente dirigidos a una parte del cerebro humano muy determinada y estudiada por expertos, esta es la parte emocional del target potencial y real; ya que la seducción del mensaje sólo puede conseguir éxito influyendo de forma atractiva a las emociones de dicho target.

Esta seducción normalmente tiene unos fines ideológicos, es decir, se intenta potenciar la ideología de un producto o servicio concreto. Es aquí donde el subliminal adquiere su importancia y es por ello que en el sociedad capitalista se usa de manera frecuente, el fin no justifica los medios a la hora de conseguir clientes potenciales, siendo así una clara herramienta de marketing.

7. Bibliografía Virtual

<http://www.gencat.es/cac/convenis/radio.htm> ò cache

<http://www.drac.com/cac/200011/20001116.html>

<http://www.vilanova.org/ajuntament/omic/tallers.htm>

<http://members.es.tripod.de/cubic/lyrics.htm>

<http://members.es.tripod.de/espots/pagina6>

http://www.ua.es/secretaria.gral/va/memoria/1998_99/vii3.ht

<http://www.xtec.es/fp/06/0652c05.htm>

<http://www.eseune.edu/PROTEGIDO/subind.htm>

<http://www.allrise.com/wwwboard8/messages/22.html>
http://espanol.artists.mp3s.com/artists/143/nine_inch_nose_hairs.html
<http://www.factoria.net/news.php>
<http://personales.com/espana/pontevedra/subliminal/>
<http://www.tempano.com/albumy4.html>
<http://www.netvision.es/zor/informes/subliminal.htm>
<http://harrison.upf.es/~perfe/misc/subliminal/>
<http://psicologos.org/wwwboard/messages/1362.html>
<http://members.tripod.com.co/subliminal/>
<http://www.webalia.com/reir/publicidad.html>
<http://www.ictnet.es/+djpay/freakfiles7.html>
<http://www.banrep.gov.co/blaavirtual/pregfrec/subliminal.htm>
<http://www.ciencia.vanguardia.es/ciencia/portada/p612.html>
<http://www.webmx.com/diversion/diccionarios/subliminal.html>
<http://sopa.fortunecity.es/elvasoylagota/397/percsubl.html>
<http://www.prodigyweb.net.mx/vistrain/PublicidadSubliminal.html>
<http://www.tizimin.com.mx/wwwboard/mensajes/1875.html>
<http://habitantes.elsitio.com/burente/tampadin.htm>
<http://www.expage.com/page/distorcionsubliminal>
<http://www.geocities.com/Tokyo/Harbor/8292/comecoco7.htm>
<http://tlali.iztacala.unam.mx/~recomedu/orbe/psic/art99-1b/reyna.html>
<http://eppel.net/universal/280600.htm>
<http://www.dialogointerno.com.mx/ANTECEDENTES.html>
<http://www.expage.com/page/distorcionsubliminal>
<http://www.geocities.com/Tokyo/Harbor/8292/comecoco7.htm>
<http://www-ni.laprensa.com.ni/archivo/2000/septiembre/13/elmundo/elmundo-20000913-03.html>
<http://www.mailgate.org/es/es.misc.publicidad/msg00138.html>
<http://users2.cgiforme.com/enigma21/messages/209.html>
<http://members.es.tripod.de/plausible/Sublim.html>
http://stage.vitaminic.es/subliminal_brothers/
<http://www.elnuevodiario.com.ni/archivo/2000/julio/30-julio-2000/nacional/nacional4.html>
<http://www.civila.com/universidades/Publicidad/GuÃ-aDidac/sld009.htm>
<http://www.clarin.com/diario/2000-09-14/i-03102.htm>
<http://www.larioja.com/pg000913/suscr/mundo02.htm>
http://www.comunicadores.cl/recopilacion_oblitas2.html
<http://www.ctv.es/USERS/seip/psimus.htm>
http://www.educonline.org/espana/em_m4.htm
<http://www.dicoruna.es/cultura/premios/ksado/segundo/ganador.htm>
<http://www.inexplicado.com/subli/sexo.htm>
<http://www.civila.com/universidades/Publicidad/GuÃ-aDidac/tsld009.htm>
<http://www.infoconsumo.es/eecred/pedagoteca/fichas/pu-004.htm>
<http://www.elcomerciodigital.com/pg000913/suscr/intern06.htm>
<http://angelmaldonado.hollywood.com/anticristo.html>
<http://postales.loquesea.com/postales/ecards/053.jpg/default.asp>
http://www.artlatin.com/eduardo_ruben.htm
<http://www.ucse.edu.ar/BiBlio/docs395.html>
<http://personal1.iddeo.es/jba/session.htm>
<http://harrison.upf.es/~perfe/misc/subliminal/evidenci.htm>
<http://www.estrelladigital.es/000215/articulos/espana/jec.htm>
<http://www.qblh.es/libreria/libros/estimula.html>
<http://www.iua.upf.es/~perfe/misc/subliminal/>
<http://www.tagnet.org/knrmusic/subliminal.html>
<http://www.laguia.clarin.com/diario/2000-09-14/i-03102.htm>

APUNTES SOBRE EL TALLER DE JEFF ZEIG - Octubre del 2000 EN EL INSTITUTO M. H. ERICKSON DE MADRID

PAGIA EN PERMANENTE RENOVACIÓN

El presente documento es el fruto de los apuntes recogidos durante el taller "Enfoque de la hipnosis ericksoniana", dictado por Jeff Zeig en la Sede del Instituto Milton H. Erickson de la ciudad de Madrid.

Lo más destacable de este taller, no podrá ser transmitido jamás en letra impresa, puesto que las subidas de tono de voz, moviéndose sin parar por un escenario...etc., son muchísimo más efectivas comparadas con un texto escrito (igual que indica el propio Jeff Zeig en la introducción de "Un seminario didáctico con M. H. Erickson" sobre el propio Erickson). Pero de todos modos, puede servir como reflexión de dos cuestiones:

1.- *Si Zeig, que tanto "impacta", no se considera ni parecido a lo que fue M. H. Erickson...¿como sería aquel?*

2.- *¿Pueden los **libros** suplir la experiencia directa con un "gurú" del tema? (y que conste que yo soy de los que compra y lee los que puede y el tiempo le deja).*

En las notas que acompaño a continuación, se encuentra en rojo todo lo que es de mi propia cosecha. Tengo por costumbre, en función de la credibilidad o el prestigio del autor que leo, hacer más o menos caso a sus comentarios. Así que dejo libertad absoluta para que, o bien las leáis, o las ignoreis.

Y otra cuestión más...muchas veces, durante un seminario, no puedes tomar nota porque, o bien no estás muy atento...o ¡estás en trance! o bien no te ha dado tiempo; por ello, esto es un pequeño esquema de la experiencia que tuvimos con Jeff.

...y más... al final del presente capítulo, incluyo algunos datos personales... no soy M. H. Erickson, ni Jeff Zeig... pero, ...tiempo al tiempo...

NOTA: el texto tiene cierto carácter caótico debido a que son apuntes, y a que en cierto modo así lo quiso Jeff Zeig.

SE ACEPTARÁ CUALQUIER APORTACIÓN

M. H. Erickson utilizaba un trance naturalístico, y aplicaba hipnoterapia sin trance. Llegó un momento en el cual, al comprender el mecanismo de funcionamiento de la hipnosis, pudo aplicar los mismos procedimientos sin necesidad de hacer que el paciente entrase en trance. Como persona, sabes cosas, pero no sabes que las sabes. Suele haber un puente entre lo que sabes y lo que haces. *Por ejemplo, un fumador durante mucho tiempo sabe que es dañino para su salud, pero aún así, sigue fumando. La información no es lo que hace que cambie.*

En hipnosis lo que haces es estudiar la estructura interna de la comunicación. Aprendes a orientarte hacia una meta, y **fortaleces tu comunicación.**

Las técnicas dramáticas (experienciales) hacen que algo que tu **sabes** se convierta en algo que **tu haces y tomes conciencia.**

Desarrolla **tu propio arte.**

El dolor significa que estás vivo.

Erickson fue un artista de la terapia.

Cuando estaba haciendo terapia era como un artista haciendo su obra. Si nos fijamos en la evolución del arte, este fue evolucionando, de reflejar la realidad, hasta llegar a implicarse en ella. Dalí dibujó dos imágenes, estereoscópicas. Cuando se miraban las dos, haciendo una imagen de ambas, se veía, en el centro de la imagen, confusión. Con el tiempo, el cerebro "arregla" lo confuso, intenta entender la confusión, se ve otro dibujo, apareciendo un cuadro "en el espacio", y en medio de este cuadro (cubo), aparece otra vez confusión (visual). Hay que seguir esperando a que el cerebro trabaje a mayor velocidad, y entonces la confusión se resuelve y aparece otro cubo dentro del anterior. Se puede observar que, en la obra que realizó Dalí existen varios niveles de percepción de este, a cada cual más complejo.

Milton H. Erickson, utilizó también la confusión, siendo una de las técnicas desarrolladas por él con más eficacia. Aquí, parece ser que Jeff traza un paralelo entre la genialidad de Dalí con la de Erickson, y el uso de la confusión para alcanzar estados mentales más elevados

PRINCIPIOS BASICOS DE LA HIPNOSIS Y LA TERAPIA ERICKSONIANA

1. utilización

En cierta ocasión, se encontraba Zeig, muy contento (y joven) tras su graduación, con una pipa, en el patio de la casa de Erickson.

Se le acercó Erickson, y le dijo:

"yo tengo un amigo que se compró una pipa, pero estaba confundido, porque no sabía... si tenía que apoyar la pipa en el lado derecho de su boca, ...en su lado izquierdo...en el centro...un milímetro a la izquierda de su lado derecho...un milímetro a la derecha de su centro...(...) y estaba muy confundido porque no sabía si tenía que introducir el tabaco con el dedo índice...o con el dedo corazón...o con el dedo anular...o con el dedo meñique...o con el pulgar... (...) y estaba muy confundido porque no sabía si tenía que dejar salir el aire de forma aleatoria...hacia arriba...hacia abajo...en forma de línea...y estaba muy confundido porque no sabía si tenía que coger la pipa con dos dedos, con tres dedos, con cuatro dedos, con la palma de la mano...con la otra mano...y estaba muy confundido porque no sabía como tenía que doblar el codo (etc, etc, etc.) la conversación (monólogo) duró una hora...Zeig dice que no ocurrió nada hasta que en una intersección por carretera **tomó la decisión de no volver a fumar.**

Este sería un caso de aplicación de la técnica de confusión de Erickson. Además, jamás se sabía si estaba "jugando" o hablando en serio. Aplicó lo que tenía delante para conseguir, posiblemente, dos objetivos: que Jeff dejase de fumar, y ...practicar hipnosis.

En otro ejemplo de **utilización**, llegó a la consulta de Erickson un señor con un movimiento compulsivo en el brazo, en forma de vaivén vertical. Por medio de hipnosis consiguió que lo girara un poco en diagonal. Después hizo que lo moviera en la diagonal contraria, llevándole poco a poco hasta donde quería...y cuando consiguió que hiciera el movimiento horizontal...¡lo llevó a una serrería para que lijara...**¡Erickson utilizaba todo lo que se le entregaba!**

Fuera lo que tajara el paciente, **no lo analizaba...LO UTILIZABA.** *Nada parecido con lo que ocurría hasta ese momento.* Utilizaba el entorno, utilizaba lo que hiciera falta.

En otro caso, un paciente decía que era Jesucristo. Erickson le dijo que, como era hijo de carpintero y quería ayudar a los demás, podría colaborar en la realización de unas estanterías. Una vez más, no analizó porqué pensaba así el paciente...UTILIZÓ lo que el paciente le entregaba.

Zeig le regaló un pato tallado en madera a Erickson, cuya base era un tronco en bruto y la cabeza era estaba tallada sobre dicho tronco. Al cogerlo, Erickson miró al pato... miró a Zeig... miró al pato... miró a Zeig... miró al pato... miró a Zeig... miró al pato ... y dijo "es como si estuviera emergiendo". El pato "estaba emergiendo", pero Zeig también "estaba emergiendo". Utilizaba todo lo que se le entregaba. Zeig le había entregado un regalo, y Erickson le devolvió una observación sobre él (Zeig).

Se debe usar, utilizar, porque la naturaleza de los problemas psicológicos se deben a las limitaciones. La persona está convencida de que no puede cambiar ni desarrollarse. La utilización dice que lo que hay ahí es suficientemente bueno. Es lo contrario del problema

psicológico. Se busca una solución. La utilización es el primer trance. *La verdad es que no sé si esto último lo entendí mal, o era así. Está transcrito como lo entendí.*

Los principios pueden ser principios, o posturas, o enfoques. Principio es una denominación.

2. Terapia individual (2º principio)

Erickson no aplicaba ninguna terapia según una teoría general. No utilizaba por ejemplo el DSM-IV para diagnosticar. A cada paciente le intentaba averiguar que le convenía. Muchos de estos conceptos están relacionados.

3. Orientada "hacia".

Sinceramente, no entendí que tiene que ver este ejemplo con la orientación "hacia" (como no sea que no todos tenemos la misma perspectiva). Supongo que muchas de las cosas que oímos ante un seguidor de Erickson, tiene el efecto de "saturar" y confundir...

un señor se encuentra en el peluquero, y mientras le corta el pelo, le dice que va a hacer un viaje...

- ¿y como vas a ir?

En barco...

- ah... es horrible... puede llover, haber marea... ¿y donde irás?

A Roma

- terrible... hay mala gente... mala comida... ¿y que quieres hacer allí?

Ver al papa

- ¿al papa? ¡Pero si es un monigote!

Al volver de viaje, el peluquero le pregunta que tal el viaje, a lo cual contesta que fue fenomenal, y que tras llegar a Italia, todo fue perfecto. Y que dos personas se acercaron a él y le dijeron que se escogía a una persona de entre todas para hablar con el Papa, y era él. Y cuando se puso a hablar con él, este le dijo

¿quién te ha hecho este horrible corte de pelo?

4. Precisión. Comunicación para conseguir efecto.

Erickson utilizaba la precisión como un cirujano: todo en Erickson era preciso. Posiblemente ha sido el mejor comunicador que ha existido. Un artículo, un tono, un movimiento, todo estaba perfectamente preparado... ¿cuál es el efecto de ver que una persona te presta tantísima atención? Una GRAN SENSACIÓN de que TE AMA.

También existían, evidentemente, movimientos superfluos. Pero eran los menos.

Y para conseguir efecto, muchas veces hay que saber como comunicar, y comunicar de forma indirecta. Yo puedo decirte que levantes la mano (y la levantarás o no), pero no que te rías. Para afectar a TUS EMOCIONES tengo que ser INDIRECTO. Para afectar a tus emociones y tu percepción tengo que ser INDIRECTO. Si te digo que te rías, posiblemente no tendrás ganas de reírte. Si te cuento un chiste (SOY INDIRECTO), posiblemente te reirás.

Aunque se definiese como ateórico... ¿no es cierto que esto es toda una teoría? Sospecho que en el fondo, la idea era que los demás creasen las teorías. Pero el hecho de indicar que "cuanto más resistente sea una persona a la hipnosis, más indirecto hay que ser" es en sí una teoría. Es bastante difícil que, al 100 % de los individuos a los que intente hipnotizar, lo consiga indicándoles "cierra los ojos, y empieza a sentir...", en cambio es mucho más probable que casi ese 100% esté atento cuando les diga "esto es como una historia que me ocurrió...". Es por ello que la hipnosis (mal denominada) Ericksoniana tiene tanto efecto. A cada uno le aplica la "hipnosis que le va".

He indicado "mal denominada" porque, si el propio creador no quiso que se le encasillara... ¿porqué se encasilla su forma de hacer hipnoterapia?

5. Usar el drama (tratamiento experiencial)

Dar experiencias a la gente. Hipnosis, historias, rompecabezas, trabajo, juegos, etc. Cosas muy pequeñas las expresaba como experiencias.

En cierta ocasión, para demostrar la "excepción a la regla", salió al patio y dijo: ¿observas los árboles? todos están inclinados hacia la misma dirección... pero curiosamente *hay un árbol en la dirección contraria*.

Milton H. Erickson estaba 1 hora en terapia creando experiencias. Zeig dice que se conforma *con crear una experiencia* en cada una de sus terapias.

Hay 2 ejemplos más prácticos para demostrar el punto de vista que decirlo

a. El dibujo de las ondas: en lugar de demostrar a una pareja que cada uno tiene un punto de vista opuesto, pero no tiene porqué ser equivocado, saca un gráfico que, dependiendo del lado que se ve, significa una cosa. Uno ve picos donde otro ve valles. Es mejor dar una experiencia que una explicación.

b. En otro caso, le preguntó a Zeig qué creía que significaba una hoja que tenía tres líneas, una horizontal, una vertical y otra oblicua. Tras darle muchas vueltas, Erickson le miró, movió la cabeza en vertical, en horizontal, y en oblicua. (?)

LOS PACIENTES VAN A TERAPIA, NO PARA OBTENER INFORMACIÓN, SINO EXPERIENCIAS.

6. Expectativa positiva. Por supuesto que puedes.

Se hizo una experiencia, en la cual se le dijo a un graduado que daría un centavo a un alumno, y un dólar a otro alumno. Previamente, el profesor le dijo a uno de los dos alumnos: te van a dar un centavo. Y al otro: te van a dar un dólar. A la mayoría de los que se les dijo que se llevarían el dólar (o sea, que tenían la expectativa positiva), se lo llevaron.

¿Algo que añadir?

7. Sacar los recursos propios internos

El paciente tiene que experimentar que los tiene. La información por si sola no funciona, **funcionamos emocionalmente**.

Esto me recuerda un magnífico ejemplo editado en "Terapia no convencional" de Hay Haley, en la que Erickson consigue levantar a un prusiano de una silla de ruedas insultándole, llamándole cerdo nazi, etc.,... en otra fuente leí que tras recuperarse, dijo que apreciaba a Erickson como a un hermano, ante la perplejidad de la propia esposa, que había estado presente en todo el proceso.

8. Enfoque ateórico

Erickson no se aferró a ninguna teoría, ninguna norma general. Hacía una teoría propia para cada paciente.

Entiendo de todos modos que se pueden obtener ciertas teorías, tal y como he comentado anteriormente.

9. Envolver

Se trata de dar como un regalo, de envolver. El paciente, muchas veces esconde el problema tras un síntoma, una metáfora, una historia paralela, etc. Lo que hacía Erickson era lo mismo, devolver en forma de regalo: metáfora, historia, etc. Correspondía al regalo del paciente con un regalo de él mismo.

10. Responsividad

La hipnosis es una forma de **llamar la atención**.

Es como llamar a una puerta. Llamar a la puerta y llamar la atención, es la metáfora de la hipnosis.

De hecho, Jeff dijo en inglés: la hipnosis es esto: (y golpeó la mesa como si llamase a una puerta), casi nadie entendió nada, pero insistió...hasta que captamos la idea. La hipnosis es una llamada, un cambio en la atención...

11. Orientación hacia una meta.

Toda terapia tiene que tener una orientación hacia un lugar. Es la forma de ser breve.

METAMODELO DE LA INTERVENCIÓN (no de la personalidad)

1. metas: ¿qué decir?
2. Envoltura de regalo ¿cómo lo decimos?
3. A medida ¿cómo cortar a medida?
4. Procesamiento, drama, proceso dramático: organización, intervención, seguimiento.
5. Posición del terapeuta

Se puede por ejemplo, crear confusión simplemente usando

consciente	comprender
inconsciente	olvidar comprender

Ej. “puedes en este momento ser consciente de comprender, de forma que olvides comprender que tu inconsciente deja que tu consciente comprenda olvidar comprender...” *Esto es "un como".*

El síntoma es la envoltura del regalo. Si te dan un regalo, tu se lo devuelves en forma de regalo.

La terapia es como un golpe de tenis... primero está la preparación, después el golpe en sí, después el recorrido final de la raqueta.

La postura (no posición) del terapeuta, tiene 2 vertientes, una personal, y otra profesional. Hay que tener en cuenta en el terapeuta, sus lentes (formas de ver), sus músculos (formas de hacer), su corazón (compasión), y su sombrero (rol social, cambio de sombrero, chaqueta...).

Tú decides la meta:

por ejemplo un paciente está deprimido. Tú le dices que tiene una rabia contenida. El te dice que no, que está deprimido. Tu le dices que tiene una rabia contenida... es un proceso que se puede alargar, pero puede ser que desarrolle una rabia contenida *Sobretudo contra tí*, entonces tendrás razón.

Las metas no existen previamente en terapia. Son co – creadas entre el paciente y el terapeuta.

La INDIRECCIÓN de la terapia (lo INDIRECTA que es) es proporcional a la resistencia del paciente.

Zeig cuenta un caso en el cual tenía un paciente psicótico. El día justo para darle el alta, tuvo una recaída muy fuerte. Zeig no sabía que hacer, así que llamó al médico, y le dijo que, durante un tiempo limitado, mirase quien de los dos estaba más loco. Tras pasar el tiempo, el doctor dijo “Zeig, lo siento, pero ganó él”(se refería al psicótico). Entonces Zeig cogió el reloj, y cronometró al doctor y al paciente. Al terminar, Zeig dijo “lo siento, doctor, pero ganó otra vez él”. Y le dieron el cronómetro al paciente. Zeig y el doctor estuvieron un rato “haciéndose el loco”, hasta que el paciente dijo lo primero inteligible del día “Zeig...lo siento...**le ganó el doctor**”.

En otro caso, una paranoica entró en la consulta, diciendo que “ellos” le ponían líquidos en la comida y en la bebida. Zeig dijo que ella había sido enviada por “ellos” para espiarle a él . Que era seguro que llevaba un micrófono en el bolso. Ella indicó que eso era una tontería. En el bolso no había nada, así que indicó que eso no demostraba nada... etc.

Hay que hacer el siguiente trueque:

M A D V I C T I M Victima maldita, enferma, loca.

D A M V T R Vencedor V T R

Para ello contamos con:

Descripción
Analogías
Mecanismos del problema

Valores
Tratamiento/solución
Relacional

Principio de (“nombre de la actriz rubia de los ángeles de charlie”): una descripción muy detallada, rompiendo la integridad, produce que un todo se rompa. Si descomponemos un todo en sus partes, tal vez no sea tan impactante. El ejemplo surgió viendo a la actriz, estando Jeff con unos amigos. Uno de ellos dijo que la actriz le parecía muy atractiva, teniendo en cuenta la edad que tenía. Entonces, otro de los amigos dijo, ¿atractiva? ¿te has fijado en sus pies lo feos que son? ¿y sus rodillas desproporcionadas? ¿y su cadera... Total que al cabo de un tiempo, ya no era tan atractiva.

Principio de John Travolta: es el contrario del anterior. Aunque se describan las partes, no se logra romper el todo general. Surgió cuando Jeff intentó hacer lo mismo a su secretaria cuando en un local se encontraba John Travolta. Le describió las partes "feas" de John Travolta, pero ella respondió que con John Travolta no funcionaba.

LOS 6 PRINCIPIOS DE LA TERAPIA BREVE

Analogías:

Hay que buscar, para romper, analogías: ¿cómo es tu problema? ¿cómo es tu dolor?... se consigue una disociación.

Si tu dolor fuese un color...

Si fuese una planta...

Si fuese una herramienta

Si fuese una vasija...

Las preguntas se hacen 3 veces, y si en 3 veces no son iguales, no es un dolor real, sino psicológico.

Después se pueden integrar todas (*principio de “farrew – comossellame, la rubia de los ángeles de charlie”*) un cubo con agua roja...

Mecanismo del problema

Mi depresión, mi dolor, como si fuera un objeto, pero en realidad es un **PROCESO**. El dolor está compuesto de varios procesos. No estás deprimido, sino deprimiendote. “Reificar” es hacer algo real, y es algo que solemos hacer constantemente de forma errónea.

Tratamiento / solución

Veo el problema, y veo cual es el contrario en el paciente, en mi mismo y en el mundo. Hay que tener las 3 FES:

- Fe en que el paciente tiene la solución en sí mismo.
- Fe en que yo la tengo en mí.
- Fe en que el mundo la tiene en sí.

Relacional

¿Cuál es la función sistémica del problema? ¿cuáles son las ganancias secundarias del problema? Hay personas con las que funciona la intensidad, en otras la calma, en otras la empatía, en otras la cercanía... hay que buscar una solución interrelacional.

NO HAY NORMAS GENERALES APLICABLES A TODO EL MUNDO.

Se puede actuar por medio de algoritmos (pasos concretos para hacer una cosa, como en el

caso de una caja fuerte), o por medio de eurísticas, (simplificación de presunciones, serie de trucos...).

Es como en el caso de un alumno que después llegó a ser un gran matemático, a quienes en una clase el profesor puso una prueba: sumar todos los números del 1 al 100 para ver que valor daba. El profesor se disponía a salir, cuando el alumno dijo el resultado: 550. ¿cómo podía haberlo hecho tan rápido? Porque aplicó una regla heurística:

Algoritmo: $1+2+3+\dots+100$

Heurística: $1+100 = 101$; $2 + 99 = 101$

(...) = total 5050

por ejemplo, algunas heurísticas para aplicar a la terapia:

El asesoramiento es ya en sí intervención.

Tener las 3 fes.

Buscar una solución interactiva

Enfocar a través de las gafas del paciente

Trabajar procesos paralelos (a diferentes niveles, social, consciente, inconsciente, etc.).

En un caso que le ocurrió a Jeff, una chica se arrancaba el pelo. Se hizo un trabajo paralelo, hablando con el padre y con la familia, para ver como se podía hacer que el padre dejara de comer comida basura. El objetivo real no era que el padre dejara de comer esa comida, sino que todos se involucraran. No funcionó, así que probó diferentes posibilidades, hasta que observó que los familiares se mordían las uñas.

los hijos repiten el patrón de los padres, exagerado. (Heurística)

Heurística en terapia familiar: tienes que meterte en el sistema. La familia es el agente del cambio.

Se les hace entonces la pregunta mágica ¿cómo sabes que puedes arreglar esto? (solo hay respuestas positivas posibles).

Zeig tiene unas heurísticas para cada punto del diamante. (Dibujo)

Nos dijo: como trabajo para casa, piensa cada punto del diamante y piensa unas 5 heurísticas sobre cada uno.

Convertir el problema en un proceso o en partes, esto es una heurística para hallar un montón de heurísticas.

Una heurística para la solución ¿cómo sabrás que habrás resuelto el problema?

Otra: no utilices lo que ya ha fracasado en el cliente. Por lo tanto sería interesante preguntar ¿qué has probado ya antes?

El síntoma es el mango de una sartén. Si cambias el síntoma, puedes cambiar el problema. (y otra).

Sobre la heurística de que el diagnóstico ya es tratamiento, de utilizar, y otros más, hay que tener en cuenta la...

INDUCCIÓN FAVORITA DE ERICKSON: voy a recordarle a usted algo que ocurrió hace mucho tiempo, cuando ud. aprendió ud a escribir...¡ESTO NO PARECE HIPNOSIS!. *En esta inducción tan sencilla se están integrando tantas variables, que serían muy difíciles de enumerar todas, pero se puede ver que, por ejemplo, nos retrotrae a una edad en la que nos*

era fácil aprender. Además, es una experiencia universal. Y además cumple con el requisito fundamental de la hipnosis de partir de algo verificable para ir poco a poco a cosas menos verificables (OJO, NO MENOS CIERTAS). *Esto lo detallaré más al final.*

Hipnosis Clásica (ejemplo resumido) : tienes una moneda en la mano... vas a girar la mano... cuando la abras... caerá la moneda... y al caer ... (ahora habría que profundizar, siguiente paso de la hipnosis clásica). La mano, el hecho de girarla, y el caer de la moneda... no tienen relación con el problema del paciente. En la hipnosis que aplicaba Erickson, todo lo que utilizaba, servía para algo.

En hipnosis clásica se sigue el proceso:

- Inducción
- profundización
- reto
- construcción del ego
- terminación.

Ninguna de esas fases tiene relación con las otras, ni con el problema en sí (salvo algún punto determinado).

Erickson no parecía practicar hipnosis. Ni siquiera la nombraba.

Un caso resumido de erickson sería algo así:

“ le voy a recordar algo... que pasó hace mucho tiempo... cuando te enfrentaste con la difícil tarea de aprender a escribir... escribías la “t”, escribiste la “i”, tenías que atender a cuántas curvas hay en la “n” o en la “m”, hacia que lado del círculo se ponde el palito de la “p” o de la “d”, y poco a poco empezaste a formarte imágenes mentales de millones y millones de palabras...y mientras he hablado contigo has tenido cambios, pequeños cambios casi imperceptibles... tu respiración cambia... tu tono muscular cambia...”
Aquí, aparte de lo comentado anteriormente, entra una suave confusión...¿hacia que lado tiene el palito tal letra? ¿es una u otra?

El lenguaje tiene varios niveles. Erickson utilizaba todos ellos. A nivel no verbal bajar la vista, bajar el tono, la rapidez... y en paralelo está lo que dice a nivel verbal, y lo que implica al nivel psicológico del paciente, a nivel social...Erickson observó que, igual que los pacientes suelen hablar en múltiples niveles (metáforas, etc.), el también podía hacerlo así.

Es como el ejemplo de la carta con \$\$\$ y la respuesta del padre NO,NO,NO.

Dear Dad,

School i\$ really great. I am making lot\$ of friend\$ and \$tudying very hard. With al my \$tuff, I \$imply can't think of anything I need, \$o if you would like, you can ju\$t \$end me a card, a\$ I would love to hear from you.

Love, Your \$on.

respuesta del padre...

Dear Son,

I kNOw that astroNOmy, ecoNOMics, and oceaNOgraphy are eNOugh to keep even an hoNOR student busy. Do NOT forget that the pursuit of kNOwledge is a NOble task, and you can never study eNOugh

Love, Dad.

Su terapia indirecta era absorbente y la 2º darte conciencia de que hay un cambio. Cuando habla de aprender a escribir, de los niños, es porque quiere provocar una regresión, para poder acceder a través de la regresión a los recursos internos, o para traer al presente unos recursos olvidados. No existe la palabra inducción. Cuando obtenemos una respuesta, estamos estableciendo la terapia.

Zeig pone el ejemplo de terapia, en la parte de "sembrar ideas" como el libro de Salman Rushdie, con errores en la traducción al español, donde corrigieron unos "errores": "no iffing or Butting" lo corrigieron, en lugar de poner no "iffing" or "butting", porque después conoce al Sr. "If" y al Sr. "Butt". Rusdie está sembrando lo que vendrá después. Al igual que este autor, Erickson sembraba lo que iba a venir después.

Por ejemplo, ¿cómo plantaríamos la semilla para hacer que después levantásemos un brazo? Sembrando al comienzo de la inducción, por ejemplo, cuando uno está en clase y sentía esa necesidad de levantar la mano para preguntar, o coger una fruta...etc.

Es muy importante sembrar AL PRINCIPIO para la inducción o la terapia. Si quiero que una mano flote, (yo, terapeuta) la levanto un poco. Si quiero que pese, me apoyo sobre ella.

En las jornadas se pasaron dos videos. Uno de ellos realizado por el propio Zeig en directo por televisión, realizando una terapia breve, y otro, más antiguo, de Erickson, ya bastante mayor, realizando una terapia a un señor con problemas para escribir. Cabe destacar que, sin dicho video, lo que se comenta a continuación puede carecer de sentido, pero el objeto principal era observar como Erickson era capaz de realizar una cantidad increíble de operaciones en muy poco tiempo. Se han cambiado los nombres de las personas que aparecían en el video porque así lo deseó Jeff.

COMENTARIOS SOBRE EL VIDEO DEL TRATAMIENTO REALIZADO POR ERICKSON

Introduce el tema de aprender a escribir (la inducción favorita de Ericson nombrada con anterioridad), y nombra los numeros 6 y 9 en alusión al sexo.

Pregunta si una m es un 3 levantado, y cuantas patas tiene un 3 en alusión también al sexo. El propósito es confundir y hacer alusiones inconscientes al sexo. Lo ha sembrado al principio. Está presente además su esposa.

Erickson va a tratar un problema de dificultad para leer y escribir, pero sabe que la pareja tiene problemas. Por lo tanto va a tener una comunicación a varios niveles, un lenguaje "social" (lo que se oye), otro para el problema de leer y escribir, y otro para la terapia de pareja... en un mismo mensaje!

Nombra el 3, el 6 y 9, al principio de la inducción, números con los cuales posteriormente "creará" una historia.

Habla de flotar libre (confort), contrario a lo que siente el paciente al escribir, también con referencia la sexo y también con referencia a su pareja.

Habla del presente, el pasado cercano y el pasado lejano (no el futuro, que es captado por omisión por el inconsciente).

Nombra a todos los miembros de su familia (de Erickson), menos a su mujer (por omisión, el inconsciente "capta" el mensaje).

La experiencia de referencia que hace en el video es relajarle el cuerpo y dejárselo dormido, porque el hombre no puede leer ni escribir, y ese es el estado ideal, cuerpo relajado, mente despierta.

Usa los fenómenos hipnóticos de forma simbólica, en todo el proceso.

El trance en Erickson es un diálogo, no un monólogo.

Utiliza pasos muy pequeños "cuando empieces a saber... que esa sensación puede ser tuya permanentemente... puedes cerrar los ojos" (¡se puede empezar a saber cualquier cosa!).

Después, cuando cierra los ojos, le dice "ahora la sensación es totalmente tuya".

Pide algo pequeño, y después crea algo grande.

Distrae para confundir, pero a la vez utiliza. Le pregunta ¿qué has sentido? El sujeto responde "confusión".

Erickson pregunta ¿cuándo, ayer?

En vez de “no te puedes levantar” (sugestión directa), indica “no te das cuenta de que no puedes ponerte en pie”, de este modo no puede fracasar. Además, está haciendo alusión al sexo. *(Si digo que no me doy cuenta de que no me puedo poner de pie, estoy aceptando que no me puedo poner de pie, lo mismo que si respondo positivamente...es como un doble vínculo)*

Si el paciente te cuenta historias sobre rigidez, puedes contarle historias sobre flexibilidad.

Experiencias personales con HIPNOSIS

El poder del "rapport"

En el primer trabajo que tuve, ya había hecho muchas entrevistas. Siempre fallaba en algo: no tenía experiencia. Se me ocurrió prepararme las entrevistas: imitar al entrevistador, utilizar el sistema PPC (pausa, pensar, contestar), el sistema de la pelota de pin pon (habla uno, el otro), interesarme por el tema... etc. Pero lo más importante de todo, me obligué a que la persona que me entrevistase, fuese quien fuese, me cayera simpático. Fuera quien me entrevistara, yo pensaría constantemente que esa persona era simpática. A la entrada a la empresa, en el jardín, vomité (de lo nervioso que estaba). Saludé a la recepcionista, busqué un aseo, me aseeé (valga la redundancia), y salí preguntando por el entrevistador. En cuanto le ví, pensé para mí "este señor es muy simpático", "me cae bien"... en mi rostro asomaba una leve sonrisa, mis ojos brillaban, mis gestos eran elegantes, y yo no pensaba en ello. Cuando me preguntó sobre el puesto *me interesé sinceramente*. Conseguí el puesto, frente a otros más cualificados. Entonces no sabía lo que estaba haciendo, pero esto fue el comienzo de mi habilidad para establecer **rapport**.

¿un caso de terapia breve (y gratuita)?

En una casa rural, tuve la oportunidad de hablar con una mujer que tenía problemas psicológicos. A primera vista me pareció un poco neurótica. Lo igual atrae a lo igual, y es fácil a un neurótico detectar a otro...sobre todo si este último lo es mucho más. En la conversación de la noche, como siempre, derivé el tema hacia "lo interior", lo mental, la interpretación de firmas...y al igual que en un caso de "hipnosis con trance leve", la fui llevando hacia mi terreno. Conforme más acertaba sobre ella ("acertaba"), más nerviosa se iba poniendo, y más me revelaban sus signos no verbales que yo iba por el camino correcto. Se sorprendió mucho de que alguien pudiese captar tanto de ella misma sin conocerla prácticamente nada más que de horas.

La conversación, muy resumida, fue algo así:

- estudiaste medicina, me has dicho....¿no?
- sí, pero no ejerzo. Cuando terminé me di cuenta de que no quería ejercer.
- ¿tienes hermanos mayores?
- Tuve una hermana mayor, pero murió cuando yo era pequeña....
- Y estudiaste medicina para salvar a tu hermana, y no ejerces porque sabes que no puedes...
- ...no lo se...puede que si...siempre quise salvar a mi hermana...
- e intentas parecerle lo más posible a ella...ese es tu auténtico problema...
- eso dice mi psicoanalista
- ¡no me digas que estás yendo a un psicoanalista! Si no te hace falta. ¿cuánto tiempo y dinero te costó averiguar eso de ti mismo?
- estoy yendo ya hace 8 años.
- ...y yo lo he averiguado en menos de una hora....y gratis...
- ¿qué crees que debería hacer?
- No lo sé.

- Sabes, Rafa , tengo un problema...me he comprado una casa y no se que me ocurre que no puedo amueblarla. ¿qué harías tu?
- ¡Pon el primer mueble!

La conversación siguió en términos parecidos...al terminar la noche le dije a mi mujer:

- ya verás como mañana dice que no pudo dormir en toda la noche por mi culpa. Pedirá mi dirección y no me llamará.

Al día siguiente, se fue a la cocina, y mi mujer se fue detrás. Oí como le decía: no he podido dormir en toda la noche por lo que Rafa me dijo.

Al volver, me dijo Beatriz: si, pero no me ha pedido tu dirección...

¡el día no ha terminado!...al final del día, nos hizo una fotografía, con su cámara, nos pidió la dirección *dirigiéndose a mi* y ...aún no me ha llegado la foto

¿Rapport negativo?

No todo es positivo. Al igual que una persona puede ser capaz de recibir información de los demás a través de la comunicación no verbal, también existe el inconveniente de:

1. Recibir información no deseada: saturarse.
2. Emitir información no deseada.

Sobre el caso de recibir información no deseada, siempre he pensado que las empresas, y sobretodo los servicios de contratación de personal, para los equipos de alto rendimiento, deberían de incluir siempre a un neurótico. O por lo menos a una persona con una sensibilidad y nerviosismo a flor de piel. Si esta persona está bien, el equipo está en armonía. Se suele despreciar a los depresivos, sensibles, neuróticos, ansiosos, porque parece que dificultan a los grupos. Pero lo cierto es que son un muy buen indicador del ambiente. Reciben gran cantidad de información, y si esta no es muy favorable, tienden a sentirse mal... sin saber exactamente porqué.

Los brujos, curanderos y demás seres extraños, suelen identificar rápidamente a este tipo de personas, entre otras cosas, porque ellos son así. Una de las principales habilidades de un brujo, curandero, vidente, etc. es una sensibilidad superior (no sobrenatural) a la de los demás. Son capaces de captar mucha información (mucha más de lo normal) de una persona. Ya sea que utilice cartas, o lo que le de la gana, la información que está captando es real, no sobrenatural.

"La persona neurótica, contemplada desde un punto de vista deiforme y panorámico, puede aparecer como una unidad de proceso admirable, intrincada e incluso hermosa. Lo que normalmente captamos como conflicto, contradicción y disociación, puede entonces ser percibido como inevitable, necesario y hasta predeterminado. Es decir, si dicha persona puede ser comprendida totalmente, todo encuentra su lugar apropiado y puede ser percibido y apreciado estéticamente. Todos sus conflictos y hendiduras resultan tener un sentido y explicación. Incluso los conceptos de enfermedad y salud pueden fundirse y difuminar sus contornos, cuando consideramos al síntoma como una presión hacia la salud, o consideramos la neurosis como la solución más saludable posible por el momento a los problemas del individuo.

A. H. Maslow

Y para variar... esto me recuerda un caso:

En cierta ocasión estaba negociando la firma de un contrato. En la habitación nos encontramos mi jefe, el responsable de producción de una empresa, la responsable de personal y yo. Había cierta presión (por la competencia), para poder firmar dicho contrato. El problema como siempre, estaba en poder ofrecer una buena oferta, sin llegar a límites "insostenibles" y sin perder la empresa.

Llegamos a un acuerdo, y finalmente fui para que firmasen el contrato. En la sala de reuniones se encontraba la responsable de personal, y yo. Tras hablar un poco sobre trabajo, me dijo: "Rafa, yo se que tu eres del grupo... que tienes el Don..." (lo cual me asustó mucho, en primer lugar porque yo no pertenecía a ninguna secta, y en segundo, por la seriedad con la que hablaba) "si...tienes la habilidad ... eres un poco brujo". Me lo tomé a broma. Empezó a describirme, a describir mi vida (no en términos vagos, sino en cuestiones concretas) y me abrumó. Yo me encontraba en inferioridad de condiciones (quería la firma de ese contrato, y estaba allí por motivos de trabajo), pero no podía perderme la oportunidad... vi su firma... no es científico, pero se puede empezar por ahí... describí una anterior relación con un novio, y como era su actual novio, un problema que tuvo... y también con bastante acierto... a todo ello, dijo que yo era más "brujo" que ella... Yo no creo en la brujería. (sobre las firmas, indicar que hice un cursillo acelerado: me compré un libro, lo dije en la empresa, y en una semana me vi

analizando, para publicar en el tablón de la empresa, más de 50 firmas ¡algunas de ellas de jefes!).

Otra habilidad es la de conseguir que dos personas se enfrenten, o que otra persona se enfrente con una que te cae mal.

Otra más es la de hacer dos test psicológicos y salir con dos personalidades diferentes con un índice de sinceridad muy alto en ambos.

Algunos datos sobre hipnosis, introducción

Normalmente se ha tenido la tendencia a desconfiar del inconsciente. Solo tenemos que ver lo que Sigmund Freud opinaba de él.

Desde el punto de vista de la hipnosis, desde M. H. Erickson, se tiene al inconsciente como algo neutro, pero del que se puede confiar, más concretamente en los procesos automáticos del inconsciente.

"Tu sabes cosas que no sabes que sabes". M. H. Erickson.

La hipnosis no consiste en estar dormido. Tampoco está muy claro si el "trance hipnótico" existe o no (existe bastante controversia al respecto). Lo que está claro, es que funciona.

Un proceso hipnótico clásico podría comenzar por hacer pensar en algo, una situación que implique profundamente a la persona, con **un centro de atención limitado**, como escribir, mirar la TV, pensar en ascensor, ir al cine, conducir un coche, **sin dar detalles**, siendo "ingeniosamente impreciso".

¿porqué ser impreciso?

Porque cuanto más imprecisos seamos, más le dejamos a la otra persona para que interprete lo que le decimos por sí mismo.

Habría que intentar decir una cosa a la vez y que el ritmo de la voz fuese igual que la respiración de la otra persona para lograr "empatía" (*rapport*). Al estilo de Freud, una sonrisa amable también abre la posibilidad de establecer "*rapport*".

Según el modelo establecido por Grinder y Brandler se deberían utilizar varios sistemas sensoriales (visual, auditivo, cinestésico), comenzando por el predominante en la persona, y realizando transiciones a otros sistemas no dominantes. Esto por sí mismo produciría un cambio en la conciencia de la persona, en la forma de percibir la experiencia.

Es importante no omitir lo evidente: si durante un proceso hipnótico, a un sujeto comienza a temblarle una mano, o se ríe, etc., se puede **incorporar** en nuestros comentarios en lugar de ignorar.

Se podría entender la hipnosis como un proceso en el cual, un sujeto sigue lo evidente y verificable hasta llegar a lo no tan evidente ni tan verificable. Para ello, se van haciendo transiciones, cuyo método correcto sería realizarlas con sentido o, al estilo Ericksoniano, confundir y llevar a transiciones naturales.

Dos métodos muy interesantes del método Ericksoniano, considerados como de confusión suave, son el "oximorón" (de agudo-grave) y el "encadenamiento de historias". Aunque denominados suaves, pueden ser utilizados con cierta "potencia".

A nivel personal, intenté utilizar el oximorón en conversaciones habituales para comprobar su eficacia, y la mayoría de las veces, dada mi falta de práctica, el otro interlocutor solía interrumpirme indicando algo así como ¿pero que dices? o ¿porqué hablas tan deprisa?. Un ejemplo podría ser, utilizando pensar – no pensar y sentir – no sentir:

"una cosa es pensar, y otra muy diferente es sentir. Pero tu puedes pensar en cosas y a la vez no sentir nada respecto de ellas, y sentir algo por cosas en las que normalmente no piensas. Pero pensar en las cosas que no sientes y sentir las que no piensas te puede llevar a ..."

- *eh...oye...¡que no me entero de nada!*

¿dónde estaba el error? en la falta de RAPPORT.

¿cuál es la forma correcta? La misma, pero esperando a que, en un principio nos sigan sus pensamientos, que los acepte, y poco a poco vaya dejándose llevar, dejando de hacernos caso de forma inconsciente.

Para ello, la velocidad del diálogo será muy lento al principio, y tomará una velocidad mayor conforme el interlocutor se pierde. Y si pregunta, pues se le responde. El 90% de las veces, suele haber una respuesta del tipo "**no me estoy enterando de nada, pero bueno**". Lo curioso es que "no se está enterando de nada" pero "permite que sigamos".

El otro método, más fácil de seguir, es el de contar historias. A todos nos suelen gustar las historias. Es preferible que sean reales. Esto permitirá que nuestra comunicación sea mucho más congruente.

En el taller de Jeff Zeig en Madrid y del Instituto Erickson de Madrid hubieron dos jornadas. Algunos asistentes vinieron al primer día de la primera jornada de la primera jornada, y al segundo día de la primera. Pero no todos los asistentes vinieron a la primera jornada. Muchos de ellos, los más "veteranos", vinieron al segundo día de la segunda jornada, no viniendo ni al primer ni al segundo día de la primera jornada ni al primer día de la segunda, pero si vinieron al segundo día de la segunda jornada.

Es como el chiste de M. H. Erickson: En una estación, una señora pregunta al guardarailes: ¿ese gato es de cola plana? No señora, de dos menos dos a dos y dos. (se refiere al tren, que le pisó la cola).

Mucho mejor es si encima encadenamos las historias: *cuando estuve en Madrid, hablé con un odontólogo que me indicó que uno de sus pacientes tenía un problema: su mujer había hablado con su vecina, la cual le había comentado que no se encontraba bien de salud...*

Es fácil que otra vez el comentario sea del tipo "**no se que me estás diciendo, pero bueno**". Es una buena señal.

No se realmente si es debido a esto o a que me estoy volviendo mortalmente aburrido, pero últimamente la gente me escucha pero *no me hace caso*. Al principio me preocupaba, pero ahora me he dado cuenta de que *no me hacen caso en ese momento, pero después siguen mis instrucciones*. Tampoco es que me haya vuelto el Svengali de la zona (más quisiera yo), pero me suele ocurrir muchas veces.

En todos estos procesos, para practicar, conviene comenzar con una cadencia regular de la voz (se evita ser incongruente pero se pierde fuerza – véanse los políticos novatos -). Esta cadencia regular para ser mejor, debería estar acorde con el ritmo respiratorio del otro (por lo del *rapport*). Más adelante, cuando se tenga más práctica se pueden añadir variaciones.

Sería propio de Erickson hacer entrar en trance a una persona sin nombrar la hipnosis. No hacía falta según su técnica seguir un ritual. No es muy importante lo que se dice tanto como la forma en que se dice (a lo Mariano Ozores): si hablamos de forma monótona de un tema y poco a poco vamos derivando en ambigüedades, llegará el momento en que "dejarán de prestarnos atención" consciente. Tanto si conseguimos que nos presten atención continuamente como si conseguimos que nos escuchen sin "hacernos caso", en ambos casos estamos haciendo una *especie de inducción*. Personalmente he conseguido inducciones muy curiosas (toses, picores, etc.) en personas con este método. Sobre este método, recuerdo una inducción hipnótica realizada por Isidro y Alfredo (del instituto Erickson de Madrid), en el que, para no fallar, recurrieron a un método que parece ser, es de los más potentes: cada uno se colocó a un lado de la sujeto, y comenzaron indicando instrucciones aproximadamente iguales, cada uno por una parte. Posteriormente, estas instrucciones se volvían, ora iguales, ora contradictorias. Es muy difícil prestar atención a las dos voces, por lo cual, si se presta atención a una de las voces, no se presta atención a la otra y viceversa. Se logra una confusión rápida y una respuesta muy potente.

Experiencia actual con transiciones hasta estados no verificables

Una forma de comprender el mecanismo de la hipnosis (y no las recetas típicas que hay que seguir), sería por entender que habría que comenzar por la experiencia actual de la persona, amplificar cosas que son de su experiencia actual, e ir haciendo transiciones hacia donde queremos.

Es importante evitar decir cosas que impliquen fracaso. Hay que decir "tu brazo puede...", **posibilidad**, en la que no ocurre nada si no ocurre porque no se puede fracasar.

De ellas, son típicas de Erickson las preguntas "¿no te das cuenta de que no puedes levantar el brazo?"

- Si respondo que si...¿es que si me doy cuenta de que no puedo levantar el brazo? ¿o es que no me doy cuenta de que si puedo levantar el brazo?
- Si respondo que no...¿es que no me doy cuenta de que no puedo levantar el brazo? ¿o es que si me doy cuenta de que no puedo levantar el brazo?

O por ejemplo, indicar: cierra los ojos y ábrelos lentamente. Si los abro rápido, me estoy resistiendo (una pista), si los abro lento, también es una pista (estoy haciendo caso). La inducción es en sí un diagnóstico de cómo va a ser el sujeto.

Es por todo ello que, cuando algo se pueda verificar (tu brazo puede levantarse...), habrá que indicar posibilidad.

Si no se puede verificar, se puede indicar causación (**hace que...** te sientas más cómodo) porque no podrá concluir que ha fracasado. ¿cómo puedo verificar que *no me siento más cómodo* que cuando he comenzado a hablar? Si el sujeto actúa bien ante la posibilidad se puede ir introduciendo causalidad.

Por ejemplo, para lograr la levitación de un brazo, hay que tener en cuenta que *Inspirar profundamente* produce la sensación de levitación de las manos. Podemos utilizar una experiencia verificable, para ir introduciendo poco a poco la posibilidad de levantamiento de la mano (no verificable).

Del mismo modo, mirar algo muy fijamente produce cansancio en los ojos, por lo cual se puede pedir que los cierren, porque cada vez estarán más cansados. Lo mismo ocurre cuando se mira por encima de los ojos, o sobre el enfoque o cambios de foco de visión (todos ellos normales).

Un buen modo para comenzar una inducción, sería indicar que abriese mucho los ojos, que estuviese muy atento... ello producirá irremediablemente cansancio, y la posibilidad de cerrarlos, o que apetezca cerrarlos.

En cierta ocasión, para lograr una inducción en una persona "resistente", le indiqué que abriese mucho los ojos. Cuando comenzaron a cansarse, le indiqué que cada vez tenía más sensación de pesadez...y que poco a poco... cerraría los párpados. Parpadeó un par de veces y no cerró los ojos. Ello me dio a entender que *no quería cerrar los ojos*, así que seguí sin indicarle directamente que cerrase los ojos.

Sobre mi

Nombre: Rafa Aparicio Sánchez

Profesión: En este momento, Técnico en Prevención de Riesgos Laborales.

Proyectos actuales

- Aplicación de la hipnosis en la comunicación
- Análisis de la influencia personal de la hipnosis en la relación interpersonal.
- Hipnoterapia sintomática. Terapia breve sin trance, enfocada a síntomas.
- Terminar la carrera de psicología, o hacerme brujo.
- Investigación sobre la utilización de la hipnosis como método de control del dolor.

Libros de interés:

Influencia, de Robert Cialdini, estudia como influyen algunas personas. Raíces profundas. Terapia Breve. Terapia no convencional. Las tácticas de poder de Jesucristo. tranceformate. Mi voz irá contigo. Conversaciones sobre terapia. El hombre de febrero. El arte del Cambio. Guía breve de terapia breve.

Direcciones de interés

Instituto Erickson de Madrid

Ericksonmadrid@mailcity.com

C/ Línea, 2, 28224 - Madrid, tel. 91 352 87 61, Fax 91 352 64 57

C/ Orense, 16 - 9º C, 28020 Madrid, tel. 91 555 40 77, Fax 91 590 10 90

www.zeitucker.com [Ediciones ZeitTucker](#).

www.erickson-foundation.org [Fundación Erickson](#).

www.behavior.net [Behavior](#).

www.hipnosis-research.org/hypnosis.html [hipnosis-research](#).

www.ericksonlist.listbot.com (solo para profesionales) [Ericksonlistbot](#).

irvingk@unconnu.uconn.edu [irvingk](#).

rafaaparicio@hotmail.com es mi dirección personal.

“En cada uno de los discursos era esencial orientarse previamente acerca del probable contenido y la forma de las objeciones que podrían ser formuladas en el discurso. Convenía desde un comienzo mencionar las posibles impugnaciones del adversario y demostrar su inconsistencia. Así el oyente, a pesar de las numerosas objeciones que le habían sido inspiradas, por la destrucción anticipada de las mismas era fácilmente conquistado para la causa, siempre que fuese un hombre bien intencionado. La lección que le enseñaron de memoria era abandonada y su atención era cada vez más atraída hacia la exposición del orador”

Era una forma muy interesante de dominar a un auditorio...

“A la palabra hablada le atribuíamos importancia capital, porque en realidad sólo ella es capaz de impulsar grandes transformaciones, y esto debido a razones de orden psicológico”

“...todas las revoluciones mundiales, no son nunca fruto de la palabra escrita sino, por el contrario, son siempre producidos por la palabra hablada.”

“El orador siempre se dejará influenciar por la masa, de modo que instintivamente fluyen de sus labios justamente aquellas palabras que él necesita para tocar el alma de los oyentes. Cuando toma un camino equivocado, tiene la oportunidad de corregirlo. En la fisonomía del auditorio podrá observar, primero si está siendo comprendido; segundo, si todos los oyentes pueden seguirlo; tercero, si están persuadidos de la justicia de lo que está diciendo.

Si ve que no le comprenden, expresarán sus conceptos en formas tan elementales y claras que hasta el último de sus auditores tendrá que entenderle; si se percató de que no son capaces de seguirle, entonces desarrollará sus ideas tan cuidadosa y lentamente que el más ignorante de entre ellos no que de sin participar; y si, finalmente, nota que sus oyentes no parecen hallarse convencidos de la veracidad de lo expuesto, optará por repetir lo mismo cuántas veces sea necesario, siempre en forma de nuevos ejemplos, refutando las objeciones que, sin serle

hechas, él capta en el auditorio y las refuta y desmenuza hasta que, en definitiva, el último sector de oposición revele, a través de su actitud y de la expresión de los que lo forman, haber capitulado ante la poderosa argumentación del orador.”

Además, tenía estudiado el horario de mayor influencia en las personas...

“Por la mañana, e incluso durante el día, la fuerza de voluntad de las personas parece resistir mejor, con más energía, contra la tentativa de imponerles una voluntad extraña. Por la noche, se dejan vencer más fácilmente por la fuerza dominadora de una voluntad fuerte”.

- De hecho, estaba ocurriendo lo mismo en los Estados Unidos. Se investigaron los sonidos de Frecuencias Extra Bajas de naturaleza electromagnética. Uno de los principales usos de estos sonidos era la comunicación con los submarinos. Se pusieron en funcionamiento experimentos para advertir a los oficiales estadounidenses del uso que hacían los rusos de los sonidos de frecuencias extra bajas. Unos voluntarios se conectaron a unos electroencefalogramas de modo que sus ondas cerebrales pudieran ser monitorizadas. Fueron sellados en una habitación metálica que no podía ser penetrada por ninguna señal normal. Entonces, se enviaron este tipo de sonidos a los voluntarios. Como estos sonidos penetraban la tierra y por supuesto las paredes metálicas, quienes estaban dentro no podían saber si las señales estaban siendo enviadas o no. Y se estudiaron las reacciones en los equipos de electroencefalogramas: cerca de un tercio de las personas de dentro de la habitación fueron "poseídos" por la señal aproximadamente unos 10 segundos. Su comportamiento siguió las pautas establecidas para unas determinadas frecuencias. Ondas de determinados ciclos por segundo hacían que los individuos se sintieran emocionalmente alterados y muy descontrolados. A otros ciclos, se sentían optimistas... y en otros casos se conseguía un comportamiento depresivo y amotinado.

"SUNDAY TIMES NUM.6943 DE 10 DE JUNIO DE 1956

VENTAS A TRAVES DEL SUBCONSCIENTE: "ANUNCIOS INVISIBLES"

Según informaciones llegadas a Londres, una técnica de ventas, extraída de la obra 1.984 de George Orwell, ha sido recientemente experimentada con el público americano. El flash de una publicidad de helados fue proyectado durante una fracción de segundo en el transcurso de la exhibición ordinaria de una película en un cine de New Jersey. Para los asistentes, la publicidad resultó invisible por ser subliminal. Apareció en pantalla por un espacio tan corto de tiempo que no pudo ser conscientemente apreciada. Pero su mensaje penetró inconscientemente en el auditorio y la venta de helados se incrementó en un sesenta por ciento. Hace ya algunos años que los psicólogos vienen experimentando sobre los efectos subliminales, tanto visuales como auditivos. Sonidos tan débiles que no pueden ser oídos conscientemente, pueden sin embargo producir efectos en el subconsciente. Por ejemplo, se ha demostrado que la gente es capaz de diferenciar entre puntos y rayas en código morse emitidos a un volumen inaudible para el oído humano. De forma similar, un reciente trabajo realizado en Gran Bretaña, ha demostrado que proyectando palabras sobre una pantalla, con tan baja intensidad que resultaran invisibles, sin embargo su significado pudo ser captado por los espectadores.

La velocidad del ojo

La razón de la consecución de los efectos subliminales está sujeta a la parte organizativa del cerebro responsable de la consciencia. Parece que la sensibilidad del ojo y del oído se incrementa a nivel del cerebro; la audición subliminal existe cien puntos a nivel por encima de cualquier débil sonido susceptible de ser captado por el oído. Naturalmente, el problema con experiencias de esta naturaleza, es el de cuantificar la captación de mensajes invisibles e inaudibles. El único método que se puede utilizar es el de la estadística. En el caso de la publicidad en el cine, hay que analizar cuántos helados se venden con la publicidad invisible y cuántos menos sin ella. Recientemente fui objeto de un test subliminal. Tuve que mirar por unos binoculares conectados a un complicado aparato que producía palabras a muy baja

intensidad: quedé convencido de que era enteramente incapaz de captar ningún mensaje. No obstante, resulta abrumadora la evidencia de las estadísticas. (Por el corresponsal del Sunday Times)”

Daba miedo solo leer esto. Y lo que daba más miedo aún era que era de ¡El año 1956! ¿Hasta donde podría haber evolucionado todo aquello?

- Tras esto – Siguió Roger – Apareció otro psicólogo, el que habló sobre el taquioscópico que te he comentado antes... lee este otro artículo:

Recogió el primero y me alcanzó un segundo documento, el cual leí con atención...

“Este experimento fue dirigido por James Vicary, uno de los psicólogos sociales más conocidos por sus aportaciones a la publicidad en el terreno de las investigaciones motivacionales. Se realizó en un cine de New Jersey, durante las seis semanas que duró la exhibición de la película Picnic. En este período, se insertaron a través de una máquina especial (taquioscopio) sincronizada con el proyector, flashes lanzados a una velocidad de 1/3000 de segundo, con los mensajes: "¿Tienes hambre? Come palomitas", y "Bebe Coca-Cola". El total de la muestra fue de 45.699 individuos, sobre los que se realizó el estudio de efectividad.

La publicidad subliminal se incluía en días alternos, para así poder comprobar las diferencias en el comportamiento de los consumidores. Los resultados establecieron un incremento en la venta de palomitas del 57,7% en los días en los que se incluían los mensajes subliminales y también un aumento de un 18% en las consumiciones de Coca-Cola. Los expertos echaron la culpa de la menor eficacia en las invitaciones a consumir la bebida al mal tiempo y consideraron que con el apoyo de la frase "Hace calor" o "Tengo sed" se hubieran incrementado aún más las ventas del popular refresco.

En los meses siguientes se publicaron decenas de artículos en los diarios y revistas más importantes de EE.UU., en los que se criticaban duramente estas prácticas y en muchos casos se exigía una legislación que sancionara expresamente su uso, estimando que se trataba de un

atentado a la libertad individual. También en las revistas especializadas, aparecieron trabajos que sacaron a la luz las distintas investigaciones que se estaban realizando en los laboratorios de psicología, sobre la percepción inconsciente. El tema se mantuvo de actualidad hasta finales de 1958, y poco a poco las críticas se fueron callando sin que prosperaran ninguno de los proyectos legislativos que se presentaron en diferentes estados norteamericanos. Solamente en los códigos deontológicos se consiguió incluir a la publicidad subliminal como una práctica no recomendable para los profesionales.

En los años sesenta la cuestión perdió todo el interés para los medios de comunicación. Parecía que se daba la razón a los que se habían esforzado en demostrar que la "travesura" de Vicary no era más que un "juego de psicología recreativa", sin mayor trascendencia..."

- Vicary hace casi cuarenta años siguió buscando los métodos que utilizaban y se utilizan para explotar nuestras debilidades. Le interesó averiguar la razón del incremento de las compras impulsivas, puesto que normalmente las amas de casa solían comprar más de lo que se habían propuesto en casa...
- Cerca de un 70% de las compras se decidían en el supermercado, luego algo ocurría allí. Se le ocurrió poner un galvanómetro para medir la tensión nerviosa, o un detector de mentiras. ¡Imagínate al ama de casa con un cacharro puesto encima! No era viable, por lo que se le ocurrió otra forma mejor: usar una cámara cinematográfica oculta, para registrar el promedio del *parpadeo* de las amas de casa mientras compraban.

¿Parpadeo? – Pensé - ¿qué tiene que ver el parpadeo con la compra? Esperé... seguro que me lo iba a contar:

- La rapidez del parpadeo servía como indicador bastante preciso de la *tensión interna*. Aproximadamente, la persona normal parpadea alrededor de treinta y dos veces por minuto. Si se siente tensa parpadea con más frecuencia; bajo tensiones extremas llega a hacerlo hasta cincuenta o sesenta veces por minuto. En cambio, si su estado es de completa placidez, su parpadeo puede reducirse a veinte veces o menos aún. Por ejemplo,

una persona hipnotizada se supone que tiene un parpadeo nulo. Tras instalar cámaras en los supermercados, y seguir a gran cantidad de amas de casa los resultados fueron sorprendentes. El parpadeo de las clientas en lugar de aumentar, descendía a un promedio anormal de hasta catorce veces por minuto. ¡En lugar de excitarse como suponían, las mujeres habían alcanzado la primera etapa de la hipnosis!

- ¿Y cual era el aparato utilizado para hipnotizar a las compradoras? – Pregunté.
- No había aparato... la acumulación de objetos de consumo con atractivos colores, la temperatura, el sonido, la aglomeración de personas con sus carritos atestados de productos, inducían a esta sensación artificial de *desorientación y confusión*.
- ¿Solo con eso? ¿Y que puede hacerse hoy, con la nueva tecnología?
- Calma... ya te lo iré desvelando... como te comentaba, lo curioso del tema era que muchas de las mujeres mantenían un trance tan extraño que pasaban al lado de vecinas y amistades sin conocerlas, y sus miradas no eran normales. Cuando las amas de casa llenaban sus carritos y se dirigían a la caja, el parpadeo comenzaba a aumentar hasta veinticinco veces por minuto. Luego al oír el sonido de la caja registradora y la voz del cajero pidiendo dinero, el parpadeo subía sobre lo normal a unas cuarenta y cinco veces por minuto.

- Hace tiempo, se llegó a la teoría de que el ojo humano era lento y sólo percibía conscientemente imágenes transmitidas a determinadas velocidades. Ya lo has leído en el artículo. Además, se vio que existía un “defecto”, que consistía en que la última imagen que se ve se mantenía durante décimas de segundo en la retina. Es por este “defecto” que existe el cine que, como sabrás se basa en el paso de imágenes fijas a 24 por segundo de velocidad, lo cual nos da la sensación de movimiento. Aunque entre fotograma y fotograma la pantalla queda en negro por el paso del obturador, conscientemente no lo percibimos por el “defecto” nombrado.

- Si intercaláramos un fotograma distinto, a los veinticuatro que forman un segundo de proyección, aunque difícilmente captaríamos el contenido de la imagen, si notaríamos algo

extraño en la pantalla, que ensuciaría el discurrir normal de la proyección. Sin embargo, utilizando el taquioscópico del que has leído antes, con una velocidad de 1/150 de segundo, a 1/3000 de segundo, nadie sería capaz de notar nada extraño en la proyección. Poetzle, discípulo de Freud afirmaba que de las 100.000 fijaciones que hacen los ojos del hombre a lo largo del día, sólo una pequeña cantidad de la información recibida es captada conscientemente.

- Durante mucho tiempo los eruditos habían sabido que la percepción visual operaba a través de las neuronas que conectaban el ojo con el cerebro, a una velocidad de 60 a 100 metros por segundo. En otras palabras, se supo que el ojo percibe un estímulo, digamos una fotografía, codifica y procesa al instante el contenido mediante estructuras nerviosas complejas existentes en la corteza cerebral. *Todos los detalles mínimos en el nivel inconsciente de la fotografía se registran instantáneamente en el cerebro.* En apariencia la *percepción consciente es mucho más lenta.* Con los estímulos gráficos la percepción consciente sigue los focos de la imagen mientras el ojo va de un detalle importante a otro. Si la imagen ha sido diseñada profesionalmente el ojo cubrirá la mayor parte de los detalles importantes en dos o tres segundos.
- La fovea, un área menor que la cabeza de un alfiler, localizada en el centro de la retina, parecía ser la fuente principal de información visual inducida de modo *consciente*. Se estudió que la imagen percibida en la fovea saltaba rápidamente de punto en punto, operando a velocidades de milisegundos. Una vez que enfocaba un punto específico no podía cambiar su trayectoria de movimiento. Cuando una materia era difícil de identificar las fijaciones de la fovea eran mayores, y esta saltaba una y otra vez hacia la materia a una velocidad de 500 grados por segundo. Al observar cualquier ejemplo de arte o publicidad, era relativamente fácil determinar los movimientos de la imagen de la fovea. Después del primer vistazo de la ilustración el mecanismo de la vista se movía hacia un punto específico. A esto se le llamaba “punto focal primario”, y era, y de hecho es diseñado por los artistas como la ubicación específica en la que empieza la percepción consciente de la pintura. Entonces la imagen de la fovea se moverá de un lugar a otro en una sucesión de saltos rápidos mientras examina el anuncio. Los artistas pueden predecir cómo se moverán

los ojos de casi todas las personas; la imagen de la fovea brincar  hacia cualquier cosa original o estimulante emocionalmente. En la observaci3n del arte comercial existe gran similitud en la que los patrones de la fovea se siguen por casi todos mientras examinan el anuncio.

- Por lo general se necesitan diez segundos para que alguien perciba conscientemente las palabras plasmadas subliminalmente en los anuncios. Este periodo de diez segundos parece relacionarse íntimamente con el estado de relajamiento de un individuo. Sin embargo, el período de reconocimiento s3lo involucra percepci3n consciente, la sensibilidad consciente de un individuo hacia los estímulos subliminales.
- Por cierto, que la historia de estos equipos sigue tras el Taquioscopio, con nuevos y más sofisticados equipos. Comparado con los posteriores, este parece una piedra de las usadas por nuestros antepasados humanos. Aparecieron aparatos de percepci3n subliminal basados en el efecto producido por bajos niveles de intensidad de la luz de modo que no fuesen conscientemente reconocidos, teniendo como consecuencia una reacci3n superior por parte del público a la lograda por el taquioscopio. Se conectaba un proyector sencillo a un re3stato y se disminuía la intensidad de la luz para bajar el nivel que percibía el ojo consciente. Sin embargo, el mensaje todavía se percibía por el pensamiento inconsciente. Era mucho más efectivo que el taquistoscopio debido a que el mensaje era transmitido más continua que intermitentemente y *no podía detectarse*. Las luces del taquistoscopio se volvían visibles en un osciloscopio al romper intermitentemente con los patrones continuos. La luz de baja intensidad no era detectable, ya que se convertía en una parte común y corriente del patr3n de onda continua. Existían tambi3n otros m3todos basados en sonidos por bajo del umbral auditivo captado a escala consciente. El Dr. Patrick Flanagan Invent3 un aparato que él denomin3 "Neur3fono". Era un equipo electr3nico que podía programar sugerencias a trav3s del contacto directo con la piel. Cuando intent3 patentar el aparato, el gobierno de los EEUU tras pedirle que probara el equipo, se lo confisc3. Con él ni se veía ni se oía nada; se aplicaba sobre la piel. En una prueba, se instruy3 a una audiencia para que se comportara cálidamente y para que sintieran hormigueos en las manos. El

neurófono estaba conectado a un hilo conductor situado en el techo de la habitación. No había altavoces, no se podía oír ningún sonido, pero el mensaje llegó con éxito a los cerebros de la audiencia. Desde esos días hasta hoy la evolución ha sido enorme... exponencial. Aparecieron el NEUR-TRANS-X, el FOCALIZADOR-VM... en fin... han sido muchos.

Supongo que si... el sexo y el olor están muy unidos, de hecho, muchísimo. El "problema" está en que hemos dejado de ser conscientes de ello. El sudor limpio suele ser el mejor afrodisíaco que existe, porque emite unas feromonas que son captadas a nivel, una vez más, inconsciente. Los mamíferos superiores se comunican por medio de la secreción de sustancias olorosas *subliminales*. La International Flavor and Fragrances, de Nueva York estuvo investigando durante mucho tiempo el aroma subliminal que segregan las mujeres durante la ovulación. Si se pudiese sintetizar un producto químico capaz de amplificar el olor... ¿te imaginas el efecto de este producto en perfumes y colonias? De hecho, muchas veces las mujeres se limpian y desodorizan de sus propios olores subliminales, para ponerse esencias que contienen las de otros animales...

Las personas capaces de encontrar estas señales y resistirse a estas influencias, y capaces de influir, son muchas. Pero las personas muy capaces, por muy por encima de la media, son lo que buscamos. Muchas veces, una neurosis es simplemente eso, una neurosis. Pero otras veces *es el indicador de que se está captando mucha información, y que como el cerebro no sabe como procesarla, se satura*. Es lo que te ocurría a ti, y por eso nos hemos dedicado tanto tiempo contigo... pero no estamos solo tu y yo. Somos muchos...

- No sé si lo sabías, pero tras la revolución rusa, Lenin se interesó en las investigaciones de Pavlov para sus propios fines. Comenzó a pensar en el lavado de cerebro, pero entró más allá. Pavlov identificó tres estadios diferentes y progresivos de lo que denomino la "inhibición transmarginal".
- ¿La que? – No entendí nada de las últimas palabras.
- Deja que te lo explique. La teoría era la siguiente: el primer estadio de un lavado de cerebro era la fase "equivalente", en la que el cerebro daba la misma respuesta a estímulos débiles o fuertes. La segunda era la fase "paradójica", en la cual el cerebro respondía más activamente a los estímulos débiles que a los fuertes. Y la tercera era la fase "ultra-paradójica", en la que las respuestas condicionadas y los patrones de comportamiento pasaban de positivos a negativos o de negativos a positivos. De algunos de ellos ya te he comentado algunas aplicaciones prácticas que se realizaron en el otro lado... en los EEUU.

Asentí para que siguiera...

- Con la progresión a través de cada fase, el grado de conversión del adepto se iba haciendo más efectiva y completa. Las formas de conseguir la conversión eran muchas y variadas, pero el primer paso habitual en el lavado de cerebro religioso o político era trabajar con las **emociones** del individuo o del grupo hasta que alcanzaban un nivel anómalo de ansiedad, miedo, excitación o tensión nerviosa. El resultado progresivo de esta condición mental era la disminución de la capacidad de juicio (a nivel racional) y el incremento de la sugestibilidad. ¿Vas entendiendo lo que te digo?

Asentí nuevamente...

- Cuanto más se mantenía o intensificaba esta condición, más se agravaba. Una vez se alcanzaba la catarsis, o primera fase cerebral, la conquista completa de la mente era más fácil. La programación mental anterior podía ser reemplazada por nuevos patrones de pensamiento y conducta. Otras armas usadas frecuentemente para modificar el normal funcionamiento del cerebro eran el adelgazamiento, las dietas radicales o altas en azúcar, las incomodidades físicas, la regulación de la respiración, el recitado de mantras en la meditación, la exposición de misterios asombrosos, efectos especiales de luz y sonido, la respuesta programada al incienso, o intoxicación por drogas. Se conseguían los mismos resultados en los tratamientos psiquiátricos con electrochoque o con la disminución intencionada de los niveles de azúcar en sangre inyectando insulina. La hipnosis y las técnicas de conversión son dos cosas diferentes. Las técnicas de conversión son mucho más poderosas. Sin embargo, ambas se usaban a la vez frecuentemente con poderosos resultados.

Erickson y jesucristo.

Si se hace un paralelismo entre las intervenciones de jesucristo y las de Erickson, se pueden encontrar algunas coincidencias (sin llegar a "mitificar" en exceso a Erickson).

- hacer algo
- juventud desaparecida.
- Uso de juegos, lenguaje en doble sentido.
- Hacer prometer lo imposible antes.
- Experiencias vitales.
- Tu fe te ha salvado frente a la curación la hace el paciente.
- Una gran inteligencia.
- Estigmatizado por los de su época.

- Metáforas
- No escribir sobre ellos mismos
- No utilizar medicinas.
- Doble vínculo.

BIBLIOGRAFÍA

ENVOLTURA DE REGALOS Y PROCESAMIENTO

Preparación, intervención, seguimiento. La solución puede aparecer de forma recurrente en cualquiera de las tres etapas.

Etapa 1 Preparación

Diagnóstico terapeuticos

Igualar

Establecer rapport

Establecer encuadre positivo

- felicitar a la persona por su posición
- elicitar motivación
- integrarlo a algo positivo.
- Evocar expectación.

Utizar confusión para alterar los sets habituales

Sembrar los blancos futuros

Enmarcar la intervención.

Moverse en pasos estratégicos mínimos

Crear drama

Evocar respuestas cooperativas a claves mínimas

- Usar hipnosis
- Identificar y emplear recursos

Manejar la resistencia

Establecer un símbolo del problema

Historia de empatía.

Etapa II Intervención

Intervención

Centrar para crear recursos

Sugestión directa

Hipnosis

Sugestión indirecta

Directivas / tareas

Asignación de funciones ambiguas

Prescripción de síntomas

Re-enmarque / connotación positiva

Ordalías

Desplazamiento

Ensayo en fantasía

Orientación al futuro

Cambio de historia

Confusión

Metáforas

Símbolos

Anécdotas

Comunicación paralela

Técnica de intercalado

Etapa III Seguimiento

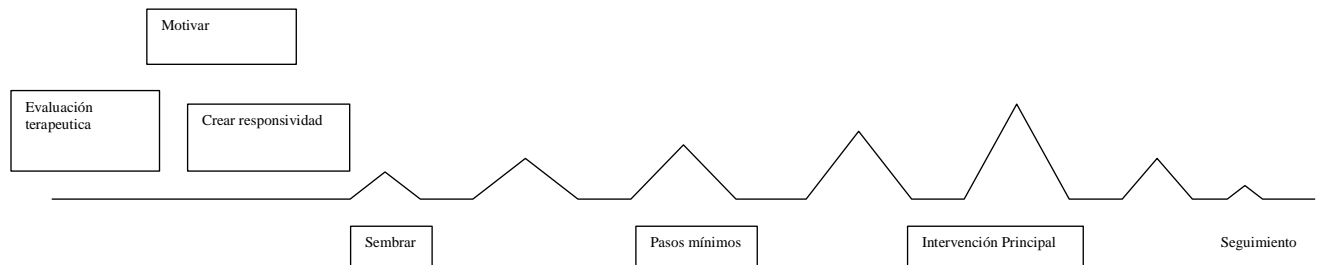
Ratificar Cambios

Promover amnesia

Instrucciones de proceso: como utilizar los recursos evocadosk

Probar la terapia:

- en el consultorio
 - simbólicamente
 - ensayo en fantasía
- tareas para consolidar y practicar los aprendizajes hipnosis cartas



PRESCRIPCIÓN DE SÍNTOMAS

Un ciudadano de Philadelphia había hecho muchos intentos infructuosos para curar a su esposa en la dicción a ingerir fuertes bebidas espieituosas. A la larga, desesperado por su fracaso, él compró un tonel de ron y luego de guardarlo dejó la llave en la puerta donde él lo había colocado, como si se la hubiera olvidado. Su intención su intención era darle a su mujer una oportunidad de destruirse bebiendo tanto como lo deseara. La mujer sospechó que ésta era la intención de su marido, y repentinamente abandonó la bebida. El enojo en este caso se había convenido en antídoto a la intemperancia (Rusch, nota nº 1).

Los principales autores, según su enfoque serían:

- Enfoque psicoanalítico: Gill y Brenmann, Wolbery.
 - Enfoque cognitivo-conductual: Spanos y Chaves, Barber.
 - Enfoque naturalista: Erickson, Rossi, Yapko, Zeig.
 - Enfoque Neoericksonian: Havens y Walters.
 - Enfoque Neodisociativo: Hilgard y Hilgard.
-

BIBLIOGRAFÍA

- Seminario didáctico de hipnosis clásica impartido por CHC PSICÓLOGOS y el INSTITUTO ERICKSON de Madrid.
- Seminario didáctico con Jeffrey K. Zeig "enfoque de la hipnosis Ericksoniana".
- La hipnosis en el alivio del dolor, Hilgard & Hilgard.
- <http://www.geocities.com/recutter/index1.html> → hetero hipnosis, hipnosis center. American Psychotherapy & Medical Hypnosis Association.

HYPNOSIS IN THE JOB

Hypnosis can be a fantastic tool for helping you build a business. And it has other uses on the job, so to speak.

The procedure for using hypnosis to achieve your goals in business is well described in the classic *Think & Grow Rich* (not that the author ever calls it hypnosis!).

You make yourself comfortable in your favourite chair, let yourself relax, and picture your goal. That could be seeing yourself in front of your successful shop, or receiving an award as Best Businessperson of the Year, or owning a mountain of cash. . . whatever your business goal may be.

You may wish to use some kind of induction to more formally enter hypnosis. In that case, learn about the various inductions either from a hypnotherapist, or from a good book, like my *Health and Happiness with Hypnosis*. [Or my ebook, "Self-Hypnosis: Safe, Simple, Superb" see here for details.] Repeated practice of this creative visualization will send a powerful message to your subconscious. That, in turn, will help you be open to opportunities, energy, and motivation to achieve your aims.

Remember, whatever your mind can conceive, and believe, you can achieve.

This is the key to hypnotic benefits in other aspects of work. Hypnosis is an ideal technique for enhancing skills, building motivation, tapping creativity and relieving stress.

It is also useful in the resolution of personal problems that interfere with work performance. Personal troubles often spill over into the workplace, resulting in lower productivity and higher absenteeism.

Although not a panacea, hypnosis can be used with people of all ages and with a myriad of problems such as phobias, anxiety, insomnia, alcoholism, depression, eating disorders and sexual dysfunctions.

Hypnosis is natural and safe. In hypnosis you are not asleep. Neither are you unconscious. It's what you experience, for instance, when so engrossed in writing your business plan or visualizing your company's expansion, that nothing around you can disturb your concentration.

Hypnosis is not something one person "does" to another. It is a built-in ability of your brain. One theory is that hypnosis taps into the resources of your brain's right hemisphere. In contrast to the left brain's logical, rational emphasis, the right brain teems with images, intuition and creativity. Usually most of the right brain's activity is outside of your conscious awareness. But it has a deep influence on your behaviour and feelings. With hypnosis you can use this power to the full by harnessing your imagination to achieve your personal and professional goals.

President or typist, you can use hypnosis to enjoy your work more. For example, a swift session of self-hypnosis will drain stress and refresh you. This is particularly helpful in boring, bustling or bureaucratic workplaces.

Potential conflicts with clients, colleagues or superiors can be reframed as win-win dialogues by rehearsing effective, low-anxiety approaches in hypnosis.

Other uses of hypnosis in business include:

- preparation for exams
- conquering the fear of public speaking
- enhancing the learning of a language
- overcoming shyness
- ending procrastination
- learning to fly without fear
- conceiving fresh ideas
- developing the motivation to make cold calls
- strengthening the determination to achieve sales-targets.

On its own, hypnotherapy is often enough to resolve a problem. Frequently, though, hypnosis is used as a pleasant, efficient way to speed up regular psychotherapy.

In a very real sense all hypnosis is self-hypnosis. Many of us are adept at negative self-hypnosis (NSH). These are the thoughts with which we constantly belittle ourselves:

"I'm bound to fail"

"I'm not good enough"
"I'm too short [or tall, or fat, or thin]"
"I'm stupid"
"I'm a klutz"
"People don't like me"
"It won't work out"
and the classic:
"I can't"

Successful businesspersons use PSH: Positive Self-Hypnosis:

"I can do it"
"I'm competent"
"I'm a good person"
"I deserve the best"
"I know what I'm doing"
"I will achieve what I'm working for"
and the essential,
"I can."

Reaching the subconscious with PSH is what counts. You can go about this in four main ways:

- 1) Being hypnotized by a therapist and accepting a post-hypnotic suggestion about later going into hypnosis on your own,
- 2) Listening to an audiotape of your own or someone else's voice,
- 3) Watching a Psychovisual Therapy video,
- 4) Relaxing and using pre-hypnotic suggestions.

Nothing is more powerful than imagination harnessed to effort. Create that engine of profit by putting hypnosis to work.

Dr. Knight specializes in helping people conquer phobias, banish panic, lower anxiety and proof themselves against stress.

Bryan M. Knight, MSW, PhD, holds a degree in psychology from Sir George Williams University, a Master's in social work from McGill University and a doctorate in counselling from Columbia Pacific University for his dissertation, Professional Love: The Hypnotic Power of Psychotherapy.

Children's Hypnosis

Most children are excellent subjects for hypnosis; their wonderful, naturally rich imagination is all that is necessary to work with to create a good trance deep enough for therapeutic use.

There are different techniques according to the age and maturity of the child. Inductions need to be structured around the interests of the child.

Very young children can be asked to imagine they are holding a favourite toy or pet, whilst describing the sensations of the object, perhaps ask the child to imagine rocking the toy or pet to sleep.

(If a child has had a pet that has been 'put to sleep' then avoid any anxiety causing words or phrases).

Slightly older children can be asked to visualise a journey on a magic carpet and the scenes below are described as the child floats gently up.

Children of most ages will respond to the request to close their eyes and imagine watching their favourite television programme. Their favourite character can be incorporated into the therapy as an aide or a role model.

Those who are interested in sport can be asked to imagine watching a successful game. I have successfully used a football match, whereby my client was watching from a prime position as his hero scored a goal. At this point their eyes met as they shared (for a brief moment) that winning feeling of success. The memory of that 'brief moment' remained with him, and within six sessions of hypnosis the boy was cured of a bedwetting problem which he had had for twelve years.

Robert W. White (1904-2001) on Hypnosis

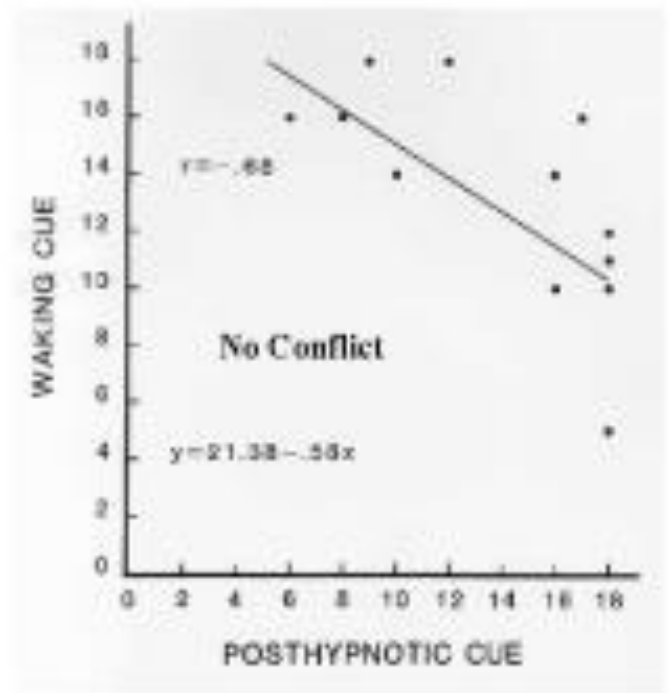
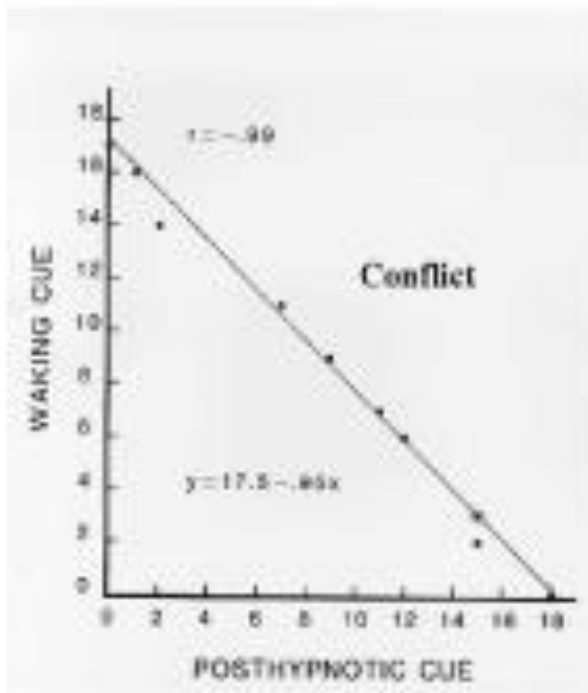
White (1941)

"The theory of hypnotism will never prosper until, outgrowing the dialectic dichotomy of "striving" and "state," it considers the possibility of interaction."



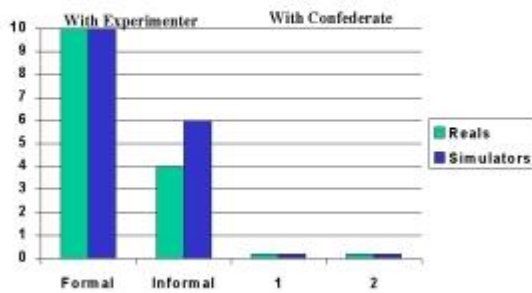
Posthypnotic Suggestion vs. Waking Instruction

Hoyt (1990)



Response to Posthypnotic Suggestion

Spanos, Menary, Brett, Cross, & Ahmed (1987)



The Technical Concept of Automaticity

after Schneider & Shiffrin (1977); Hasher & Zacks (1979)

- Inevitable Evocation
- Incurable Execution
- Effortless
- No Interference
- Unconscious
- Innate vs. Acquired
 - Proceduralization
- No improvement with training or feedback (?)
- No individual differences (?)
- Age Invariance (?)

Expectations and Actual Behavior in Hypnosis

Council, Kirsch, & Hafner (1986)

Correlation	r
Absorption vs. Hypnosis	.10
Initial Predictions vs. Actual Response	.21
Revised Predictions vs. Actual Response	.55

Expected vs. Actual Hypnotic Response

Shor, Pistole, Easton, & Kihlstrom (1984)

Item	<i>Phi</i>
Postural Alteration	.22
Eye Closure	.11
Hand Lowering	.16
Arm Immobilization	.15
Finger Lock	.20
Arm Rigidity	.18
Hands Moving Together	.16
Communication Inhibition	.16
Fly Hallucination	.15
Eye Catalepsy	.14
Posthypnotic Suggestion	.12
Posthypnotic Amnesia	.00
Aggregate <i>r</i>	.34

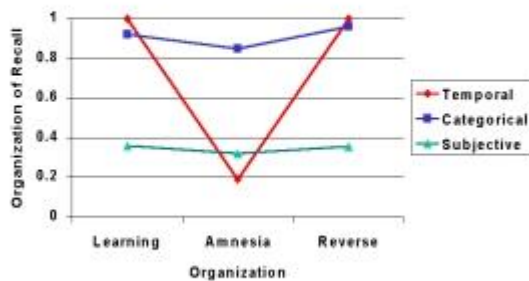
Recall and Recognition in Hypnotic Amnesia

Kihlstrom (1985)



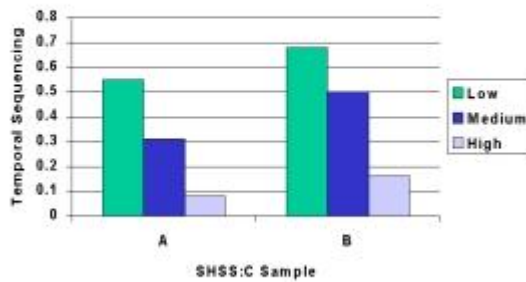
Organization of Recall in Posthypnotic Amnesia

Kihlstrom & Wilson (1984, 1988); Wilson & Kihlstrom (1986)



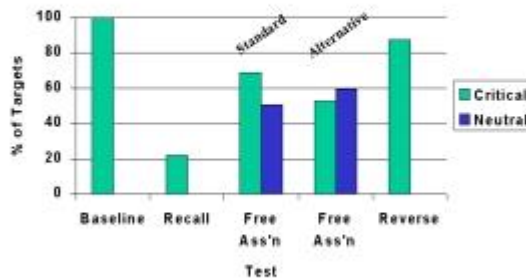
Temporal Sequencing in Posthypnotic Amnesia

Evans & Kihlstrom (1973); Kihlstrom & Evans (1979)



Priming in Hypnotic Amnesia and Agnosia

Spanos, Radtke, & Dubreuil (1982)



Hypnotic Suggestions and Memory

Spanos, Radtke, & Dubreuil (1982)

Standard

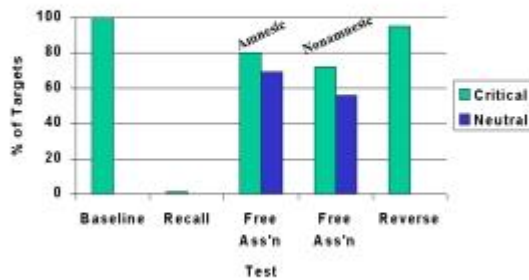
[Y]ou will have difficulty remembering things you did while you were hypnotized.... You will not be able to remember that you learned any words while you were hypnotized....

Alternative

[T]he words will be completely gone from your memory, and you will be unable to recall them or think of them in any way.... [Y]ou will be unable to bring these words to mind....

Priming in Posthypnotic Amnesia

Kihlstrom (1962)



The Doctrine of Falsificationism

Popper (1935/1959)

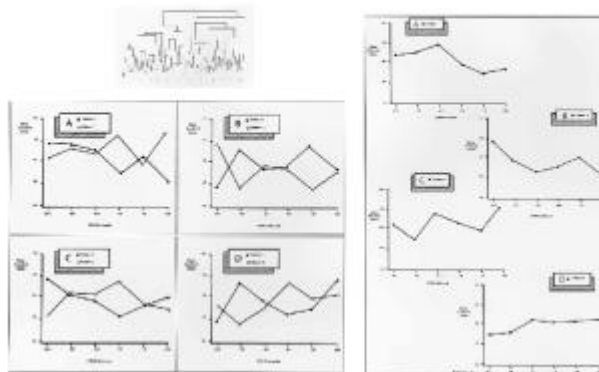
The meaning of a proposition is the method of its verification.

- A proposition has meaning only if it can be shown to be true or false.
- There are logical forms of truth and factual forms.
- Factual truths can only be demonstrated through experience (verification)

Philosophy Dr. Clarke

Cluster Analysis of SPSHS:I&II

Brenneman & Kihlstrom (1979)



Structure of the Stanford Profile Scales of Hypnotic Susceptibility

Hilgard (1965)

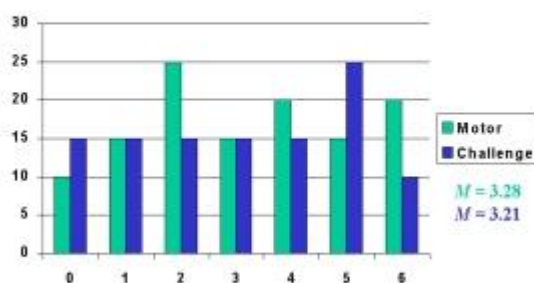
- Agnosia and Other Cognitive Distortions
- Positive Hallucinations
- Negative Hallucinations
- Dreams and Regressions
- Amnesia and Posthypnotic Compulsion
- Loss of Motor Control

– from SHSS.A or SHSS.C

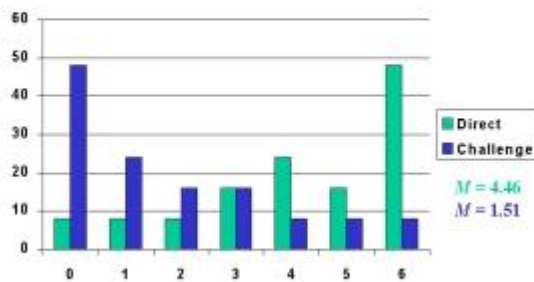
Factor Analysis: AMSH Motor Items

Item	Factor	
	1	2
Both Arms Lowering	.69	
Hand Lowering	.65	-.31
Head Falling	.63	
Hand Levitation	.60	.35
Hands Moving Together	.57	
Moving Hands Apart	.55	.28
Arm Rigidity	.35	.70
Eye Catalepsy	.35	.63
Verbal Inhibition	.36	.63
Arm Immobilization		.62
Finger Lock	.45	.54
Head Shaking		.48

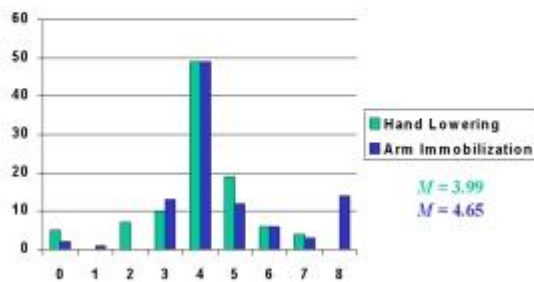
Distribution of Revised Motor Scores on AMSH



Distribution of *Original* Motor Scores on AMSH



Distribution of Scores: Representative Items of AMSH



Items of the Arizona Motor Scale of Hypnotizability

Kihlstrom, Ginsky, & McGovern (in preparation)

- (Eye Closure)
- Hand Lowering
- Hand Levitation
- Both Arms Lowering
- Hands Move Together
- Moving Hands Apart
- Head Falling
- Finger Lock
- Arm Rigidity
- Arm Immobilization
- Verbal Inhibition
- Head Shaking
- Eye Catalepsy

Mosquito Hallucination
Posthypnotic Suggestion
Posthypnotic Amnesia

Structure of GSHS

Tellegen & Atkinson (1976)

Item	Factor	
	1	2
Communication Inhibition	.67	
Arm Rigidity	.72	
Arm Immobilization	.74	
Finger Lock	.71	
Hands Together		.63
Hand Lowering		.56
Eye Closure		.41

Alternative Scorings for HGSHS:A Item #2, *Communication Inhibition*

Tellegen & Atkinson (1976)

Standard	Modified
Would you estimate than an onlooker would have observed you to make a recognizable shake of the head "no"?	How difficult was it, or would it have been, to shake your head "no"?
<ul style="list-style-type: none"> - I did not recognizably shake my head "no". - I did recognizably shake my head "no". 	<ul style="list-style-type: none"> - Impossible - Quite difficult, only with special effort - Somewhat more difficult than normal - Easy, just like normal

Structure of HGSHS:A & SHSS:C

After Spanos et al. (1989-1990)

Item	Factor		
	1	2	3
Head Falling		.73	
Hand Lowering		.56	
Hands Together		.63	
Arm Immobilization			.84
Eye Catalepsy			.43
Dream	.47		
Age Regression	.41		
Anosmia	.65		
Hallucinated Voice	.50		
Negative Hallucination	.41		
Amnesia	.55		

Structure of SHSS:A

Hilgard (1965)

Item	Factor		
	1	2	3
Moving Hands	.42	.80	
Hand Lowering		.71	
Eye Closure	.48	.49	
Postural Sway		.48	
Finger Lock	.90		
Eye Catalepsy	.88		
Arm Immobilization	.86		
Verbal Inhibition	.86		
Arm Rigidity	.85		
Posthypnotic Suggestion			.68
Posthypnotic Amnesia	.58		.56
Fly Hallucination	.53		.37

Factor Structure of Hypnotic Susceptibility Scales

Hilgard (1965); Spanos et al. (1989-1990)

HGSHS:A and

SHSS:C

- Direct Suggestions
- Challenge Suggestions
- Cognitive Suggestions

SPSHS: I and II

- Agnosia and Other Cognitive Distortions
- Positive Hallucinations
- Negative Hallucinations
- Dreams and Regressions
- Amnesia and Posthypnotic Compulsion
- Loss of Motor Control

The "Fundamental Problem" in Hypnosis Research

Shor (1979)

- "Charcot advanced to the fourth stage of sophistication in terms of scientific method, but the very nature of his advanced methodology introduced unrecognized procedural artifacts that grossly distorted the hypnotic phenomena he produced."
- Hull's... adoption of the Null Hypothesis probability model provided a marked increase in experimental precision, but the very nature of his laudable scientific objectivity tended subtly to destroy the hypnotic phenomena under investigation."

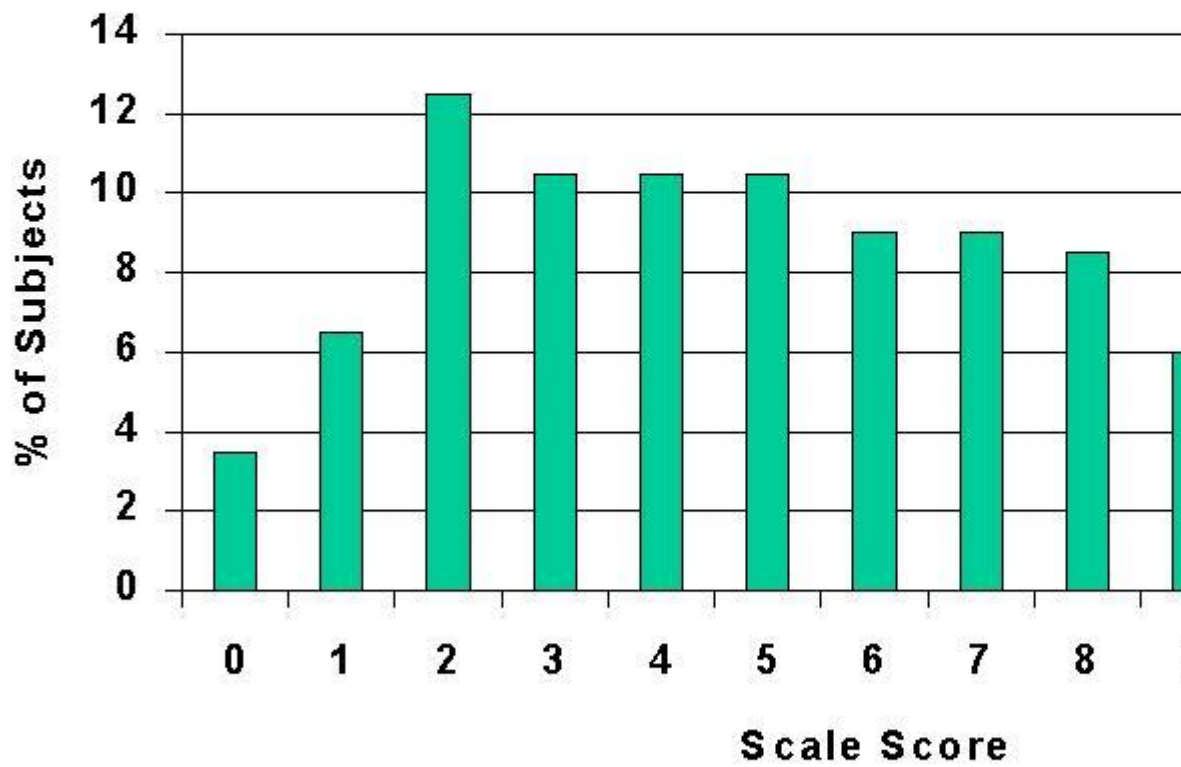
Credulity and Skepticism in Hypnosis Research

Sutcliffe (1960, 1961)

- Mesmer
- Elliotson
- Charcot
- Erikson, LeCron
- Franklin
- Braid
- Bernheim
- White

Distribution of Hypnotizability

After Hilgard (1965)



Pain Treatments Comparison

Stern et al. (1977)

