



¡LAS FUERZAS OCULTAS!

La Sugestión y la Autosugestión Bases de la renovación del alma y el cuerpo

VERSIÓN ESPAÑOLA DE
AGUSTÍN DE MENA Y DEL VALLE

William W. ATKINSON



¡LAS FUERZAS OCULTAS!

La Sugestión y la Autosugestión
Bases de la renovación del alma y el cuerpo

VERSIÓN ESPAÑOLA DE
AGUSTÍN DE MENA Y DEL VALLE

Trascrito por
Eduardo José Peláez Peláez

CAPÍTULO PRIMERO

¿QUÉ ES LA SUGESTIÓN?

Definición del término “Sugestión”. – Diversas formas de Sugestión. – Cómo obra la Sugestión - Cometido de las sugestiones.

Aun cuando la mayoría de las personas ilustradas saben lo que significa la palabra “sugestión”, en el moderno sentido psicológico, pocos, sin embargo, se encuentran en aptitud de dar una buena definición de este término. Y esta dificultad no se halla limitada solamente a la generalidad de las gentes, pues aun las mismas autoridades en la materia parecen abrigar igual indecisión en definir la voz, y muchos de ellos parece como que abandonan la tarea, desconcertados, pues se han ido directamente a la médula del asunto, dejando al lector que aprenda lo que *es* la sugestión por lo que *hace*. No obstante esta dificultad, creemos conveniente empezar nuestra consideración del asunto intentando, por lo menos, definir el término dando una explicación preliminar de su significación científica.

La palabra “sugestión” deriva de la latina *suggestus*, que tiene por base la voz *suggero*, que significa “poner debajo”. Su primitivo uso era en el sentido de “colocar debajo”, o insinuación velada de un pensamiento, idea o impresión, bajo el vigilante cuidado de la atención y en la “conscientividad interna” del individuo. La palabra como se emplea generalmente, indica el uso de una indicación u otra forma indirecta de llamar la atención de alguien sobre una materia. Pero, a más de este uso, se deriva un secundario y más sutil empleo de la palabra, por ejemplo, en el sentido de una velada e intencionada *insinuación*, en tal forma, que el oyente no puede asegurarse de que ha recibido ésta o la otra indicación, sino que acaba por cerciorarse de que la idea ha brotado en su propia mente por la elaboración de su propia mentalidad. La palabra “insinuación” es la que da la idea más aproximada de esta forma de sugestión. La palabra “insinuar” significa: “Introducir algo suavemente o gradualmente; instilar artificiosamente; avisar encubierta o indirectamente; intimar”; siendo la principal idea del término “sembrar”. Y realmente, muchas sugestiones (en el sentido científico de la palabra) son *insinuadas* así en la mente.

Pero entre los psicólogos, la palabra empieza a tomar un nuevo significado, como el de la introducción de algo en la mente de otro, de manera indirecta e incuestionable. Un diccionario define este sentido del término como sigue: “Introducir indirectamente algo en la mente o pensamiento”. Y últimamente, los psicólogos empiezan a usar el término en más amplio sentido todavía, como, por ejemplo en el de la *impresión* sobre la mente por el intermedio de otros objetos, tales como gestos, signos, palabras, conversaciones, sensaciones físicas, medio envolvente, etc. Y este uso se extendió más tarde, para aunarse a los requisitos de los devotos de la telepatía, que lo emplean en el sentido de “insinuación de ideas por medios telepáticos”, usándose generalmente el término “sugestión mental” para distinguir esta forma particular de sugestión.

El interés comparativamente reciente en el asunto y los descubrimientos respecto a la gran región de la mente subconsciente, crearon un nuevo interés agregado al uso de la sugestión, pues la mayoría de los escritores entendieron que esta subconsciente región de la mente era particularmente asequible a la sugestión, y que a esta parte de la mente era realmente dirigidas esas sugerencias. La “insinuación” se decía *ser* la artificiosa introducción del pensamiento en esta región de la mentalidad. Se adelantaron muchas teorías con referencia a los fenómenos del subconsciente en esta fase de la mente sugestionable, y la discusión aun dura. Pero poco importa que la teoría pueda triunfar por fin; el hecho de la existencia de la región subconsciente de la mente ha quedado firmemente establecido. En tanto que los teóricos discuten todavía sobre nombres y generalidades, un gran ejército de investigadores están incubando nuevos principios de aplicación, y nuevos hechos de fenómenos concernientes a esta maravillosa parte de la mente. En tanto que los teóricos discuten sobre el “por qué”, los investigadores van encontrando mucho del “cómo”. El sujeto ha llegado hoy al terreno en que puede separársele del misticismo o de lo sobrenatural, y ser estudiado desde un punto puramente científico. La subconscientividad sin la sugestión, vendría a ser algo así como “Hamlet” sin el príncipe. Los dos sujetos están estrechamente ligados, y es difícil considerar el uno a no ser en relación con el otro.

Para que se comprenda el moderno uso psicológico de la palabra “sugestión” – que es el uso que haremos del término en esta obra -, es preciso que el lector haga amplia distinción entre las ideas aceptadas por la mente siguiendo el empleo de la lógica, el raciocinio, la demostración, prueba, etc., de una parte, y las *impresiones* causadas sobre la mente, o *introducidas* allí por otros métodos. Las palabras “Impresión” e “Inducción”, nos darán la mejor idea del efecto de la sugestión. Cuando una idea es colocada por Sugestión en la mente de una persona, lo estará siempre por medio de uno de estos tres métodos generales:

- I. Sugestión mediante la *impresión* del hecho sobre la mente por firmes y autoritarias conclusiones, repetición, etc., en el cual la sugestión obra como el molde sobre la cera.
- II. Sugestión *induciendo* la idea de la mente por insinuación indirecta, aviso, mención casual, etc., mediante la cual la mente no se percata, y se escapa la instintiva resistencia de la voluntad.
- III. Sugestión, generalmente por las vías de *asociación*, en la cual las apariencias exteriores, objetos, medio ambiente, etc., actúan para *imprimir e inducir a la vez* la idea en la mente.

Por supuesto que hay casos en los cuales varios de estos tres métodos se asocian o combinan; pero un cuidadoso análisis demostrará que uno o más de los tres están siempre en evidencia en todos y cada uno de los casos de sugestión.

A muchos quizá parezcan extrañas las conclusiones anteriores, pues aprecian que los argumentos de una persona pueden llegar a ser las formas más enérgicas de sugestión

que argumento. En primer lugar, un mero argumento, por serlo, no es una sugestión enérgica. Las personas pueden argüir durante horas seguidas sobre cualquier objeto particular, y después de un torrente de palabras, todas las partes litigantes se quedarán con su opinión, sin convencimiento, sin impresión y sin nuevas convicciones o ideas “inducidas” en su intelecto, a menos que bajo la última clasificación pueda ser incluida la frecuente *impresión* o convicción de que la otra parte argumentadora es o densamente ignorante, o fatuo, o bien un taravilla abrumador. El duodécimo jurado, que se queja de los otros “once torturados”, sus compañeros no es especialmente asequible a la sugestión por argumento; aun cuando el mismo hombre pudiera ser reducido por el empleo de una forma más sutil de influencia. Verdad es que, con frecuencia, el argumento es necesario para desorientar ciertas objeciones o ciertas ideas; pero hecho esto, la obra real de sugestión es llevada a cabo por la persona que desea producir una impresión. Como regla, la Sugestión no obra oponiendo voluntad a voluntad, argumento a argumento, o lógica a lógica. Al contrario, generalmente opera insinuándose bajo, sobre o alrededor del argumento, voluntad o lógica; o también por una autoritaria conclusión, repetida con tanta frecuencia como sea posible sin pruebas, y evitando todo argumento. Y aun cuando se empleen pruebas o argumentos, se encontrará que la Sugestión está en la forma de principal conclusión, y que los argumentos y pruebas no son más que los accesorios teatrales de la representación.

En la forma de Sugestión en que se emplea el método de la Impresión, la acción es generalmente directa y franca. Los “hombres fuertes” emplean este método efectista, ejecutándolo a fuerza de personalidad y de autoridad real o imaginaria. Cuando es la Inducción la forma empleada, el método semeja al que seguiría un diplomático, siendo el tacto, la finura y la sutil insinuación las formas de operación. En esta forma de sugestión, que es mucho más común de lo que pudiera imaginarse, sobresalen los diplomáticos, las mujeres y otros individuos que poseen una fina percepción y una instintiva delicadeza mental. El fruncimiento de una ceja, el encogerse de un hombro, el acento confidencial, todas son fases de esta forma de sugestión. Y muchos pequeños detalles de maneras, posturas, gestos, etc., lo son asimismo. Tan común es el uso de la Sugestión en estos tiempos, que el conocimiento, aun cuando limitado, de la materia, es casi absolutamente necesario a todo el mundo.

Otra forma de Sugestión que ha logrado lugar prominente en estos últimos años, es la Sugestión Terapéutica, con cuyo término se designa el empleo de la Sugestión Directa con el propósito de influir sobre la mente para que ejerza su poder inherente para normalizar las funciones del cuerpo, por medio del involuntario sistema nervioso, etc. La Sugestión Terapéutica ha alcanzado un lugar importante en el método de combatir las dolencias y la mala salud, y es hoy enseñado en los principales colegios de medicina, aun cuando se la miraba, hasta hace poco, con bastante prevención. También comprende y explica muchas de las varias formas de “transmisión”, que bajo varios aspectos y nombres, han ganado tanto en el favor del público durante la pasada década. Parte de este libro será dedicado a esa rama del sujeto.

Otro importante derivado del sujeto general de la Sugestión se encuentra en lo que se conoce como “Autosugestión”, que es la Sugestión de sí mismo, o sugestión de uno mismo por uno mismo, de acuerdo con ciertos métodos y principios, métodos que están

asimismo en gran boga en la actualidad, bajo uno u otro nombre, y bajo una teoría u otra. La Autosugestión puede ser, y es, ventajosamente empleada para fines terapéuticos, y muchos casos de curación por muchos supuestos métodos son realmente el resultado de la autosugestión del paciente, ejercida de diferentes maneras. La autosugestión es asimismo muy ventajosamente empleada en la formación del carácter y en el desarrollo y progreso del individuo. Se ha comprobado que es la base activa de todas las varias formas del mejoramiento de uno mismo en el terreno mental.

Todas las indicadas formas de Sugestión serán estudiadas en los capítulos correspondientes, con más amplias explicaciones y detalles. El propósito de este capítulo de introducción, es meramente el de dar una idea general de lo que es la Sugestión, y de sus diferentes formas.

PRIMERA PARTE

CAPÍTULO II

SUGESTIÓN DE AUTORIDAD Y DE ASOCIACIÓN

Clasificación de las sugerencias. – Sugestión de autoridad. – Su acción y sus efectos. – Modo de prevenirse contra esa clase de Sugestión. – Sugestión de asociación. – No debemos dejarnos de influir por recuerdos o impresiones pasadas.

En el precedente capítulo hemos llamado la atención sobre el hecho de que las Sugestiones son aceptadas por la mayoría cuando son originadas por uno o más de tres métodos generales. Estos tres métodos, como se recordará, son:

1. Sugestión por impresión, por conclusiones autoritarias, etc.
2. Sugestión por inducción de la idea en la mente, por insinuación, aviso u otros medios indirectos.
3. Sugestión por asociación de objetos externos, etc., que actúan tanto imprimiendo como induciendo la idea en la mente receptora de la persona que ha de ser sugestionada.

Pero estas tres clases de sugestión pueden considerarse como causadas por la sugestión que llega al individuo siguiendo diferentes líneas o canales. Será conveniente que dividamos estos canales de sugestión en cinco clases a saber:

- I. Sugestión de Autoridad.
- II. Sugestión de Asociación.
- III. Sugestión de hábito.
- IV. Sugestión de repetición.
- V. Sugestión de imitación.

Para que pueda fácilmente establecerse la diferencia entre estas diversas fases de la Sugestión, llamamos la atención sobre los detalles observados en cada una, de una manera breve y concisa, para no dilatar el asunto general de este libro.

I. *Sugestión de Autoridad.* – Esta forma de Sugestión se manifiesta por las vías de impresión e inducción, respectivamente. Es decir, que la sugestión por autoridad se manifiesta tanto en las positivas afirmaciones autoritarias dirigidas al punto, como en las mismas afirmaciones hechas por aquellos que hablan o escriben con aire de autoridad. Es una peculiaridad de la mente humana el inclinarse a escuchar con respeto y credulidad las

palabras, escritas o habladas, de personas que asumen un aire de autoridad y competencia. La misma persona que pesa cuidadosamente cualquiera proposición de aquellos que considera como iguales suyos, acepta las conclusiones de los que considera poseedores de una autoridad o conocimiento superior a los suyos, sin más pruebas que alguna pregunta suelta, y a veces sin la pregunta ni un asomo de duda. Que cualquier individuo de maneras autoritarias, sea porque las tiene o porque ejerce mando, proclame un error con aire de superioridad y convicción, sin permitirse el menor “sí” ni el más mínimo “pero”, y muchas personas, por otra parte escrupulosas, aceptarán la sugestión, sin objetar la menor palabra; y, a menos que no se vean más tarde obligados a analizarla a la luz de la razón, dejarán que esta idea-semilla eche en su mente raíces, para que arraigue y fructifique posteriormente. La explicación es que en semejantes casos la persona suspende la atención crítica que usualmente interpone la voluntad y permite que la idea penetre incólume en su fortaleza mental, para fijar allí su residencia e influir sobre otras ideas en lo futuro. Es lo mismo que un hombre que afectase un aire señorial, y cruzase por delante del centinela la puerta del castillo mental, donde los visitantes ordinarios son detenidos y debidamente interrogados, y examinadas sus credenciales y el sello de aprobación estampado antes de su libre acceso.

La aceptación de semejantes sugestiones tiene parecido con un hombre que machacase una fracción de alimento en lugar de masticarla. Por regla general, machacamos muchos pedazos de alimento mental, debido al sello de real o supuesta autoridad. Y muchas personas, conociendo esta fase de la sugestión, sacan partido de ella y la “usan en sus negocios”, según las circunstancias. El hombre de confianza, así como el político perspicaz, y el vendedor de mina de oro en prospectos, se imponen al público por medio de un aire de autoridad o por lo que es conocido en el caló de las calles comerciales por “tener buena fachada”. Algunos hombres son todo “fachada”, y nada tienen detrás de su aire autoritario; pero este aire provee a las necesidades de su vida. Así Bulwer-Lytton hace decir a uno de sus personajes: “Cuando vaya usted a decir algo absolutamente falso, empiece usted siempre con un “Es un hecho reconocido”, etc.” Más de una falsa afirmación ha sido aceptada, yendo precedida de un “Yo afirmo sin temor de contradicción”, etc. O: “Es cosa generalmente concedida por las autoridades más conspicuas, que...”, etc. Con frecuencia se ofrece esta variante: “Como usted sabe perfectamente, señor...”, etc. Pero en muchos casos no se usa siquiera prefacio alguno; la conclusión queda sentada con algo parecido al bíblico “Así dijo el Señor”, y es aceptada a causa del tono y la manera que la acompañan. Como regla, estas sugestiones autoritarias no van acompañadas de argumento o prueba lógica; se confían al oyente como verdades evidentes por sí mismas. O, caso de haber argumento, se compone generalmente de unas cuantas comparaciones espaciosas y sofisticas, ofrecidas para tranquilizar la mental conciencia del individuo. Muchas sugestiones autoritarias han sido cristalizadas en frases axiomático-epigramáticas, que son aceptadas como verdades, a causa de su “patina” y aparente firma, sin análisis, por parte de aquellos a quienes han sido ofrecidas. Los ofrecimientos políticos y las explicaciones hechas pertenecen a esta clase. Muchas frases son aceptadas por el público porque “suenan bien”, sin pararse a considerar la verdad que pueda haber en ellas.

La cosa no sería tan grave, si la aceptación de la sugestión fuese la sola autoritaria. Pero esto es solamente el principio del conflicto, pues la idea sugerida, una vez admitida en la mente, sin discusión, toma allí cuerpo, y tiñe todos los siguientes pensamientos del

individuo. Muchos de nosotros hemos experimentado en la vida períodos en que, atrayéndonos alguna nueva idea, nos hemos visto precisados a tomar provisión mental de nuestras otras ideas sobre el sujeto. En tal caso la mayoría nos encontramos con que nuestra mente ha sido atestada con toda suerte de género mental, sin la menor base firme, y adquirido en el pasado meramente por la admisión de las sugerencias de autoridad. Somos semejantes al hombre de quien Josué Billings dijo una vez: “Sabe más que no-es así, que ningún otro viviente”. Aconsejamos al lector que sea un poco menos hospitalario para estas afirmaciones autoritarias en el porvenir. Y que sea también un poco más su propia autoridad. Pero si encuentra más cómodo aceptar una terminante conclusión de esta especie, hágalo con la reserva mental de “aceptar el asunto hasta futuro examen, con derecho a reprobación”; y, sobre todo, también en esta vía hay que asegurarse de la autoridad del expositor de los hechos; lo más seguro es examinar sus credenciales.

II. *Sugestión de Asociación.* – Esta forma de sugestión es una de las fases más comunes. Se encuentra en todas partes y en todos los tiempos. La ley mental de asociación hace muy fácil para nosotros el asociar ciertas cosas con ciertas otras, y así vemos que, cuando una de las cosas es evocada, llega en compañía de sus impresiones asociadas. Por ejemplo, el olor de ciertas flores trae a la memoria de muchas personas el recuerdo y sentimiento de muertos, cementerios y funerales. Y esto debido a que en algún tiempo la persona percibió un olor idéntico siendo testigo de las escenas de un entierro. El débil aroma de la retama hace retroceder al pensamiento muchos años hacia algún tierno episodio de los juveniles días; antes de que nos demos cuenta, caemos en sentimentales reminiscencias y pensamientos de “ello pudiera haber sido”, *et sic de coeteris*. Los sonos de alguna antigua melodía nos traen los sentimientos, tristes o placenteros, de un tiempo ya muy remoto. Conocemos el caso de un individuo que posee una sarta de melodías que se refieren a muchos años antes, y cada una de las cuales está relacionada con algún período particular de su vida. Cuando desea vivir en el pasado, empieza a tatarrear y así recorre desde la juventud a la edad madura, o viceversa, mediante el aire de las diferentes canciones.

Pero existen otras muchas formas de sugestión por asociación. Estamos dispuestos a asociar la idea de un hombre bien vestido, de porte respetable, guiando un lujoso automóvil, con la idea de un hombre rico e influyente. Y, acordemente, cuando algún aventurero del tipo de J. Rufus Wallingford se cruza en nuestro camino, ostentosamente trajeado, con el aire de un Astorbilt, y un automóvil de 10.000 dólares (alquilado), nos apresuramos a confiarle nuestro dinero y nuestros valores, y nos damos por muy honrados por acordársenos semejante privilegio. El actor, orador, predicador o político usan la sugestión de asociación sobre el auditorio empleando tonos vibrantes de sentimiento y emoción, que se asocian en nuestra mente con los actuales sentimientos y emociones; y lloramos o reímos; sonreímos o fruncimos el ceño, y aprobamos o condenamos, según sea el caso. El orador pulsa las cuerdas asociativas de la sugestión y nosotros bailamos al son que nos tocan.

Encontramos que muchos de nuestros prejuicios favorables o desfavorables, son el resultado de asociaciones de pasadas experiencias. Si tenemos una desagradable experiencia en nuestras relaciones comerciales con un individuo de peculiar expresión o color del cabello, se nos hace difícil vencer un prejuicio contra otros de similar apariencia

personal, pasados los años. A veces un nombre lleva asociaciones consigo. Conocimos a cierto individuo que se negaba absolutamente a entablar negocios con ninguna persona que se llamase M..., porque en cierta ocasión fue engañado y estafado por un sujeto que llevaba el mismo nombre. Muchos nombres están asociados con personas que los han llevado en épocas anteriores, y, por ridículo que parezca, encontramos dificultad en desvanecer el prejuicio. La mayoría de las gentes tiene experiencias de esta clase.

¡Cuántos de nuestros lectores no han experimentado viva antipatía por un manjar cualquiera, a causa de alguna desagradable asociación ocurrida en el pasado! Personalmente, cuando el que escribe estas líneas era niño, su padre, deseando corregirle el hábito de comer con demasiada glotonería los pastelillos de crema, ofreció pagarle tantos como pudiese comer en una sesión. Como niño que era, aceptó la propuesta, y el resultado fue desastroso; durante años posteriores, no podía ver un pastelillo de crema sin ponerse triste y displicente. Y la memoria de que una vez encontró en un hotel tortitas de crema, produjo una sugestión asociada que hincó tenazmente su garra en el transcurso de los años.

Cuantas de nuestras ideas sean el producto de sugestiones asociadas, no podemos decirlo, hasta que empezamos a tomar materiales del depósito mental. Muchas de nuestras ideas, sentimientos, prejuicios, gustos y repugnancias son el resultado de esta forma de sugestión. La moral es que debemos vigilar cuidadosamente la compañía que demos a nuestras imágenes mentales, y evitar desagradables intimidades.

CAPÍTULO III

SUGESTIÓN DE HÁBITO Y REPETICIÓN

Sugestión de Hábito. – Esta sugestión está íntimamente ligada con la de asociación. En ella, es el Hábito o Costumbre la que influye sobre el individuo. – Extírpese, pues, los malos hábitos y contráigase hábitos buenos. – Sugestión de Repetición. – Es afín a la anterior; adquiere poder y fuerza por la repetición de una Sugestión procedente de algún objeto o persona del exterior. – Cultivemos las buenas y destruyamos las perniciosas sugestiones.

III. *Sugestión de Hábito.* – Esta forma de sugestión está íntimamente ligada con la precedente, esto es, con la Sugestión de asociación; algunos autores la consideran meramente como una rama de ésta. Pero nosotros entendemos que existe una visible diferencia en la operación de las dos formas, y en su consecuencia, preferimos tratar esta como formando una fase separada y distinta. Esto no obstante, todo hábito es una asociación con algo del pasado; pero la Sugestión de Hábito puede derivar de una causa primordial de Sugestión de Autoridad, de Asociación, de Repetición, de Imitación; o asimismo de una original decisión del intelecto como resultado de un correcto raciocinio. El rasgo sugestivo de la Sugestión de Hábito, nace, no tan sólo de la naturaleza de su causa original, sino también del hecho de que la previa acción o pensamiento actúa como una sugestión para el acto o pensamiento del presente. El primer acto o pensamiento actúa como una sugestiva “influencia externa”, aun cuando pertenezca a la propia mentalidad.

Nos llenamos de asombro cuando ocasionalmente llegamos a la realización del grado de “hábito-acción” y “hábito-pensamiento” desarrollado en nuestro fuero interno. Hacemos cosas simplemente porque las hacíamos antes, sin tener en cuenta el hecho de que las circunstancias del caso han creado una material alteración; pensamos pensamientos y sostenemos opiniones únicamente porque así pensábamos en el pasado, aun cuando las circunstancias puedan haber cambiado materialmente. Nos dejamos arrastrar por el hábito, caemos en la rutina, y perdemos iniciativa por lo mismo. La Sugestión de Hábito es la más fuerte para la mayoría de los hombres.

Existe una muy buena excusa para el medro de la Sugestión que nos ocupa, pues la mayoría de nuestras acciones cotidianas y de nuestras actividades son únicamente posibles porque las “hemos aprendido de memoria”. Para cumplimentar nuestro cometido, hemos necesitado primeramente aprenderlo a fondo y con gasto excesivo de atención reconcentrada; y luego, una vez aprendido, ha pasado al departamento de la subconscientividad, donde radica el Hábito, para que después operen automáticamente y con mayor facilidad, por tanto. La Nueva Psicología reconoce el importante papel que desempeña el hábito en las operaciones mentales y las actividades físicas y por

consiguiente, recomienda a los estudiosos el cultivo de los hábitos que puedan serles beneficiosos y extirpar los perjudiciales. E inspirados en este mismo espíritu, llamamos la atención sobre los efectos de la Sugestión de Hábito. No aconsejamos que se deseche todo hábito, sino que se selecten buenos hábitos de pensamiento y acción, y se confie uno en ellos.

En nuestra obra *¡Conócete! (Curso de Psicología utilitaria)*, publicada en esta *Colección*, hemos indicado las maneras conducentes al cultivo de los hábitos, a su restricción o extinción, que repetiremos aquí. La realización del efecto de la Sugestión de Hábito llamará la atención sobre la necesidad de tomar cuenta del mismo, con la idea de restricción y mejoramiento. Para hacerse cargo de la fuerza del hábito, ensáyese las siguientes sencillísimas pruebas: Trátese, por la mañana, al levantarse, de calzar primero “el otro zapato”. La mayoría de las personas tienen la costumbre de ponerse siempre primero una bota con preferencia a la otra. Cámbiese el orden, y lo encontraremos extraño, y durante algún tiempo después tendremos un subconsciente sentimiento de que hemos equivocado y olvidado algo. O pruébese a meter “el otro brazo” en la manga del abrigo. Todos tenemos el hábito de introducir primero el mismo brazo, y si cambiamos un día, la extrañeza es manifiesta. Cada individuo, al levantarse, se sienta siempre en uno de los lados de la cama, y empieza a vestirse siguiendo una regla invariable. Sentémonos, en el otro borde y pongámonos un calcetín, e inmediatamente el zapato correspondiente, en lugar de calzarnos el otro calcetín y después las botas, y pensaremos que hemos hecho una operación extravagante. Cuanto más viejos nos hacemos, más arraigan en nuestro ser los hábitos de acción y pensamiento. Aceptamos la Sugestión de Hábito en vez de tener iniciativa o pensamientos originales.

Muchos individuos son republicanos o demócratas, según sea el caso, sencillamente porque empezaron así, sin atender a nuevos procedimientos ni a cuestión local alguna. Tomarán grandes resoluciones con objeto de “hacer algo”; pero, llegado el día de elecciones, acuden a las urnas como soldados bien disciplinados. Muchos pertenecen a determinada religión o iglesia por idéntica razón: simplemente “porque hemos adquirido la costumbre”, y no hay atracción que nos pueda llevar a nuevos derroteros. Cruzamos las calles por determinadas esquinas, en nuestro regreso a casa, tan sólo porque así lo venimos haciendo durante muchos años. Y conservamos ciertas ideas fijas, no porque haya ningún mérito ni verdad en ellas, sino sencillamente porque una vez aceptamos alguna sugestión o concepto de la misma naturaleza, y la adoptamos enteramente como nuestra y hoy “juramos por ella” como si la hubiésemos pensado cuidadosa e inteligentemente. En efecto, las ideas por las cuales luchamos con más ahínco son aquéllas que nos hemos apropiado por la Sugestión de Hábito, y no las que hemos pensado y madurado en nuestra mente. El fanatismo y la intolerancia, la pobreza de miras y la tenacidad mental derivan en gran parte de esta Sugestión de Hábito. Esta no permite que el sujeto vea el “otro lado” de una cuestión. Su subconscientividad tiene la idea fija firmemente arraigada en él, por razón del hábito y se requiere un denodado esfuerzo para desalojarla y echar fuera el recuerdo. La mayoría de nuestras ideas son el resultado de esta forma de sugestión. Siendo esto así, será bueno para nosotros echar mano de nuestro depósito mental en ciertas ocasiones y aplicar la prueba del presente conocimiento y razón a nuestras “íntimas convicciones”, la mayoría de las cuales, ni querríamos siquiera pensar en aceptarlas hoy, si se presentasen a nosotros como nuevas proposiciones para ser examinadas y juzgadas por la razón.

IV. *Sugestión de Repetición.* – Esta forma de Sugestión puede parecer muy afin a la precedente fase. Pero hay entre ambas una marcada distinción y diferencia. La Sugestión de Hábito tiene su poder en la habitual repetición del acto o pensamiento por parte del individuo, en tanto que la Sugestión de Repetición adquiere su poder y fuerza por la repetición de una Sugestión procedente de algún objeto o persona del exterior. Es un axioma de la Sugestión que la “Sugestión gana en fuerza con la repetición”. Una Sugestión que ejerce tan sólo moderado poder impresivo o penetrante, gana en fuerza y poder a cada repetición. Es la vieja historia de los repetidos golpes del martillo sobre la bigornia o de la gota que cae constantemente sobre la piedra. Una sugestión a la cual, en el primer momento, no prestamos atención ni consideración, puede obtener las dos cosas, si se repite con suficiente frecuencia y de la manera debida. La sugestión repetida tiende a quebrantar los instintivos poderes de resistencia en una persona, a menos que ésta se dé cuenta de que se trata de una Sugestión, y en su consecuencia interponga un obstáculo a la impresión.

Muchas cosas que se aceptan como fuera de cuestión, impresionan a uno a fuerza de repetición. Oímos una cosa en todos los sitios, y aun cuando no tengamos conocimiento o prueba de ella, nos afecta de todos modos, y gana terreno gradualmente hasta que la aceptamos, cuando menos a título presuntivo. Un repetido “así dicen” ha arruinado la reputación de más de un individuo. Un concepto repetido, obtiene patente limpia sin poseer la menor base de verdad. Muchas supersticiones estúpidas y ”nociones” ridículas se han hecho corrientes a causa de la repetición. Toda la materia queda aclarada cuando uno comprende la naturaleza de la mente subconsciente y de la región de la memoria. En estas regiones mentales está reservado un mental registro o impresión de cada cosa que atrae la atención de la persona. Y estas impresiones son fortalecidas por cada repetición de la cosa. La realización de esta ley nos da la clave del desarrollo de la memoria y asimismo la de la comprensión de la Sugestión por Repetición. El procedimiento y la regla son las mismas en ambos casos.

Si queremos imprimir una cosa en los registros de nuestra memoria, tendremos en cuenta que la repetición es uno de los métodos más efectivos. Cada impresión renovada ahonda en el registro la original. Quizás el lector haya oído la vieja historia de aquel sujeto que, a fuerza de referir un embuste, llegó a creerlo él mismo. Pues bien; esta idea de Sugestión por Repetición viene a ser una cosa por el estilo. Oímos una cosa con tanta frecuencia, que llegamos a creerla, pues la repetición le da cierto aire y apariencia de validez, y acabamos por imaginar que siempre hemos creído en ella. ¿Quién no ha visto personas que al principio combaten enérgicamente ciertas ideas y que, después, se doblegan a las repetidas e insistentes sugerencias de otros, hasta aceptarlas, declarando finalmente que él “había pensado siempre así?”.

Más de un perspicaz conocedor de la naturaleza humana, ha realizado buenos negocios, anunciando sus productos hasta la saciedad. La sugestión está bien combinada porque los tales anunciantes presentan al público sus recomendaciones en diferentes términos, o asimismo por la constante repetición de un concepto en tono autoritario, de manera que el público olvida los principios y la idea toma cuerpo hasta parecer que es una cosa antigua y fuera de análisis. Hemos oído de un político renombrado en América, que dijo en cierta ocasión: “¿Pruebas? ¡Nosotros no necesitamos pruebas! ¡Dígasele al público

una cosa solemnemente, y con tono de autoridad, y repítase con harta frecuencia y no habrá necesidad de que se pruebe nada!” La repetición, como la Pretendida Autoridad, son dos antiguos fraudes para disfrazar la verdad. Pero en cuanto tomemos nuestras medidas, quedarán desarmadas en lo que a nosotros concierne. Cuando se piden pruebas, se refugian en la dignidad y en la reiteración; en esto consiste todo su papel en circulación. Pero la Sugestión por Repetición tiene su valor cuando ayuda a la verdad. ¡Pobre regla la que sólo actúa en un sentido!

CAPÍTULO IV

SUGESTIÓN DE IMITACIÓN

La sugestión de imitación, aunque íntimamente relacionada con las otras sugestiones, constituye por sí sola una fase de Sugestión. – El hombre es un animal de imitación. – La verdadera Individualidad no existe o es rarísima. – El medio ambiente desempeña un papel importante en nuestra vida y es un efecto de la Sugestión de Imitación. – El remedio contra esta Sugestión, consiste en imitar las cosas dignas y beneficiosas, rechazando las opuestas.

Esta forma de sugestión, aun cuando es por sí sola una distinta fase de Sugestión, tiene, sin embargo, una muy íntima relación con las otras formas. En la exposición de la Sugestión de Autoridad hemos encontrado una inconsciente imitación de la actitud mental de la persona que ejerce la autoridad. En la de Asociación existe una imitación de la cosa asociada, y en la de Repetición véanse evidencias de imitación. Esto no obstante, la Sugestión de Imitación forma, por sí sola, una distinta fase de Sugestión.

El hombre es un animal de imitación. Se encuentra en la raza humana un decidido grado de la facultad de imitación, que tan importante papel desempeña en la vida de nuestros parientes los monos. Muchas personas que quizá se resientan de esta comparación, no dejan por eso de manifestar un constante deseo de imitar y seguir las acciones, pensamientos y apariencia de aquellos que les rodean. La individualidad es una cosa más rara de lo que muchos se imaginan. En efecto, déjese mostrar a un hombre individual de gusto y acción, y la gente le tendrá por un extravagante, y evitarán su contacto porque está “fuera de lo ordinario”, a menos de ser lo suficiente fuerte para hacer pesar sus ideas sobre la multitud e imponerlas. Vivimos en una era de imitación, no obstante de nuestras protestas de individualidad. Nuestra civilización exige que llevemos el mismo estilo de traje; el mismo ancho de ala del sombrero; el mismo corte del cabello y el mismo color de la corbata, bajo la pena de ser llamado excéntrico.

Copiamos las actitudes, aspecto, tono y ciertas pequeñas peculiaridades de algún personaje prominente; sin duda imaginamos que, haciéndolo así, absorberemos también sus cualidades. Pensamos los pensamientos de otros, y compartimos sus ideas, de acuerdo con la misma ley de imitación sugestiva. Las ideas, como la ropa, tienen su moda. Nuestras iglesias y nuestros teatros forman también en esta línea y siguen procedimientos de acuerdo con lo que atrae la atención pública. Queda muy poco espacio para el individuo que prefiere sus propios modos de ser a los seguidos por las eminencias de la moda y que imponen al público aquello de “dentro o fuera”. A veces es moda el ir como un fardo; otras el estilo tira a la esbelta indumentaria del Directorio. Los sastres y los modistas de París, crean deliberadamente nuevos estilos, de modo que haya una renovación entre los esclavos

de la moda, y las demás clases, gradualmente, se ven forzadas a admitir estos arbitrarios estilos.

Un nuevo monarca causa un cambio completo en las maneras de andar, de producirse y otras peculiaridades personales; y aun en las repúblicas se manifiesta el mismo espíritu, produciendo cada presidente una manifestación del deseo de seguir los modos y manera del personaje. Una era de tranquila dignidad es seguida por otra de estrépito; una época de *tenis* es seguida por otra de golf; según el gusto de los respectivos jefes. Filosofías, teorías, escuelas de pensamiento y ramas de denominación religiosa, son aceptadas porque se ponen de moda.

La antigua jugarreta del bromista de marras, ilustra la Sugestión por Imitación. El bromista se detiene en cualquiera de las aceras más concurridas, y mira atentamente un algo imaginario que supone estar en el aire, o en el alero de un elevado edificio. Poco después, otros se detienen y miran hacia arriba; y acude más gente, y más, hasta que los guardias dispersan el grupo. Seguimos el movimiento de una cuerda tendida balanceándonos a compás. Imitamos la expresión que el actor comunica a su rostro, frunciendo el ceño o sonriendo, según que él haga una u otra cosa. Nos sorprendemos imitando el paso o los movimientos de personas con las cuales estamos, y son contadas aquellas que no acaban por imitar el tono o el acento de un amigo de largo tiempo. El neoinglés incurre en los modismos y el acento del Oeste o del Sur, si reside algún tiempo allí. El americano del Sur pierde su suave acento cuando vive algún tiempo fuera del país, y sólo se da cuenta del cambio sufrido cuando vuelve al hogar, cuando sus convecinos notan lo “ayanquizado” que se ha vuelto, y cuando advierte el pronunciado acento meridional entre sus amigos y parientes.

Conocemos personalmente a un joven médico de origen anglo-escocés (sin una gota de sangre germánica en sus venas), que pasó varios años en Alemania, en las universidades y hospitales. Cuando regresó a América, era un alemán en acento, hábitos, apariencia y gustos. Tan marcado era el cambio, que finalmente fijó su residencia en un barrio alemán, donde aun vive, y tiene su clínica “exclusivamente entre alemanes y personas de origen alemán, prefiriendo su compañía y costumbres, y asimilándose completamente sus ideas y preferencias. Obsérvese los niños de padres extranjeros en este país¹; y se verá cuánto difieren de sus padres por todos los conceptos. A veces el cambio es un mejoramiento, y a veces es la sustitución de las buenas cualidades antiguas, por otras nuevas no tan estimables. El medio ambiente desempeña un papel importante en nuestras vidas, y es en gran escala el efecto de la Sugestión por Imitación; la tendencia del hombre a ocupar un nivel más alto o más bajo; a formar con la mayoría; a estar con la moda.

¿Ha notado el lector el contagio de los estados mentales o de las acciones bajo el testimonio de la prensa periodística? Ocurre un raptó e inmediatamente va seguido de otro de la misma clase. Los crímenes se repiten en la misma forma, aun en los detalles. Los suicidios son sugeridos en muchos casos por la lectura de los periódicos. Este hecho está reconocido por los psicólogos, y se está empezando una cruzada para prohibir la publicidad detallada de crímenes y de violencias. Los grabados y cuadros callejeros debieran estar bajo vigilancia de las autoridades, a causa de este hecho de Sugestión de Imitación. El

¹ Norteamérica

público viendo crímenes y otras inmoralidades pintadas al vivo en estos mamarrachos, contrae cierta tendencia a imitarlos. La escena tiene marcada influencia sobre la moral del pueblo, no en las vías de la instrucción como pretenden algunos, sino en la de la Sugestión por Imitación. Esta forma de Sugestión esta llamando poderosamente la atención de los sociólogos y de los que se dedican al estudio del progreso cívico, e indudablemente se afirmará pasados algunos años. El público tiene tendencia a seguir la sugestión de las cosas que se ponen a su alcance. El remedio está en el mal mismo. Si se imita cosas indignas o perniciosas, contrárréstese el mal, prohibiendo su ostentación en tanto como sea posible y neutralícese presentando a la atención cosas honestas y beneficiosas en una forma atractiva.

La fase de la Sugestión de Imitación, relacionada con la salud pública, está atrayéndose asimismo marcada atención de las autoridades y de los que encausan la salud pública. Está reconocido que los impresos anunciadores y la “literatura” de ciertas medicinas con privilegio y patente, y de otros remedios, están hechos con el deliberado objeto de reaccionar sobre la salud pública. Estos prospectos, con su larga serie de síntomas y la inclusión de todos los conocimientos físicos y mentales, molestia o dolor, indudablemente impresionan a muchas personas, despertando en ellas el temor y creando dolencias imaginarias. Esto sólo ya es bastante perjudicial; pero se hace doblemente peligroso, por el hecho de que estas imaginarias dolencias tienden a materializarse en reales indisposiciones físicas, por efecto de una Sugestión Terapéutica. El pensamiento tiende a tomar forma en acción, y los cuadros mentales tienden a convertirse en realidades en el campo físico.

El miedo, por sí solo, es un poderoso deprimente, pronto a reaccionar sobre las funciones físicas y a alterar el bienestar físico de la persona de quien se ampara.

Una comunidad cualquiera puede gozar, desde años, de perfecta salud; pero inundemos la residencia de anuncios y folletos tendenciosos, con su lista de síntomas y sus grabados alusivos de órganos enfermos y no pasará mucho tiempo sin que haya más casos de enfermedad que los ocurridos en buen número de años anteriores. Estos son hechos científicamente comprobados y que conocen todos los que se dedican a estos estudios. La moral es obvia.

Se encontrará que los casos de Sugestión por Imitación son mucho más comunes y en mucho mayor número que de cualquiera de las otras formas de Sugestión. Y es porque las causas que operan en esta línea son también mucho más comunes y numerosas. Existe todavía un gran suplemento de “material en rama” para la Sugestión de esta clase. La tendencia de la Humanidad a “formar con los demás” y a “seguir la corriente”, a comportarse como ovejas o gansos humanos, da facilidades para caer en el hábito de aceptar estas sugestiones. Todos sabemos la costumbre que tiene los carneros de seguir estúpidamente al macho viejo que los guía. Cuéntase que si este macho se detiene frente a una traviesa que podría saltar cómodamente, todos se detienen y no se le ocurre saltar a ninguno, hasta que se quita la traviesa o se hostiga al guía para que franquee el insignificante obstáculo. Y entonces saltan todos.

En esta fase de la Sugestión, tanto como en las otras antes mencionadas, hemos de considerar, naturalmente, el reverso de la medalla.

Creemos haber demostrado cuán fácilmente son afectadas las gentes en detrimento suyo, y con ventaja de los que influyen sobre ellos. Pero también es verdad, y mucho más digna de la humanidad, que las personas pueden ser influidas para el bien en la misma forma. La Sugestión de Autoridad tiene su lado bueno, pues por su medio, un hombre digno y enérgico o una corporación sana pueden imponer el conocimiento del bien sobre aquellos no tan bien informados; el público lo aceptará por razón de autoridad, y mucho antes de que sus razones puedan siquiera “palpar” el “por qué” de la cosa. En la misma forma la Sugestión de Asociación puede obrar para el bien, a condición de que las asociaciones sean honestas. Y la Sugestión de Hábito y la de repetición pueden convertirse en claras fuentes de recta acción, con tal que el móvil sea bueno. Y así, la Sugestión de Imitación llega a ser una potencia de rectitud y honestidad en manos de hombres rectos y prudentes, y conducida como debe serlo. Los que siembran buenos ejemplos y maneras, influyen sobre el pueblo justamente como los que están en el polo opuesto del precepto. La salud es precisamente tan contagiosa como la enfermedad. Cuando la Sugestión de Imitación sea bien conocida del público en general, se demandará la supresión de aquellas cosas que provocan las sugestiones perniciosas o discutibles, y el estímulo y avance de las que despiertan nobles sentimientos y buenos ejemplos, proporcionando las sugestiones más sanas. El remedio es sencillo; el público tiene la palabra.

CAPÍTULO V

LAZOS DE SUGESTIÓN

Las mil y una sugerencias de que son víctimas los humanos; periódicos, anuncios, escaparates, agentes de ventas, abogados, jueces, etc. – La Sugestión interviene en todos los asuntos de la vida.

Al echar una ojeada en torno nuestro con el propósito de recoger casos de formas típicas de Sugestión que ofrecer al lector, tan sólo la riqueza de material nos embaraza. En lugar de rastrear para obtenerlos, encontramos dificultad en escapar a los numerosos ejemplos del uso de la Sugestión, que incesantemente nos asedian en todas direcciones. La Sugestión es un tan frecuente principio y activo móvil de la conducta humana, que nos sentimos incapaces de inadvertir las evidencias de su operación, tantas veces como dirigimos nuestra atención sobre la materia. Tomamos el periódico de la mañana y vemos centenares de ejemplos que ejercerán sus influencias sugestivas, para el bien o para el mal, sobre la mente de aquellos que los lean. Aquí se relata el caso de un hombre que ha dado su vida por la humanidad; y alguien aceptará la sugestión, y su vida estará influida por el ejemplo de este hombre. Más allá se refieren las osadas y *non sanctas* operaciones de algún atrevido financiero, cuyo ejemplo será notado e imitado por algunos de los lectores. En otra parte leemos el relato de un crimen, suicidio o escándalo, que no dejarán de echar su semilla en terreno abonado, para que allí arraigue y fructifique. Luego tropezamos con un ramillete de noticias que nos producen un sugestivo escalofrío y nos entonan para un más alto y mejor esfuerzo en la labor cotidiana. Pero en otra parte el ramillete está compuesto de gacetillas depresivas, calculadas para incrustar pensamientos pesimistas y filosofías en alguna mente preparada para la sugestión. Luego el discurso de un conocedor del mundo, en el cual hay una riqueza de inspiradas y simpáticas sugerencias, y, a renglón seguido, el reverso. Y así sucesivamente, siendo extremadamente probable que cada sugestión encuentre alojamiento en la mente receptora de aquellas personas que están en armonía con la idea respectiva.

Y volviendo a las páginas de anuncios encontraremos la misma cosa repetida. Las virtudes de cierto alimento para los Niños, o del Pan Rillers, se graban en nuestra mente por las sugestivas noticias basadas en los principios de Sugestión de Autoridad o Repetición, respectivamente. Nos dicen que “Galleta Unceda”; o que “Jabón Olas de Marfil”; o que “Polvos de Arroz Inapelables”; o que “los niños lloran por el Castoria”; o que “el Whisky de Fulano es Suave”; o que los “Cigarros Puffer son aromáticos” o que las “Píldoras Purpurinas de Pilkin curan el cansancio Mental”, y así sucesivamente.

Al subir al tranvía o al tren elevado o al subterráneo, según los casos, vemos delante de nuestros ojos carteles de todos colores y diseños, cada uno con la divisa de la manufactura correspondiente y el imprescindible monigote, resaltando en versalitas la

recomendación capital de “Haga usted tal cosa”, o “tal cosa es una verdad”, estando la conminación relacionada, en ambos casos, con un producto industrial. Llama nuestra atención un anuncio sabiamente combinado, en el que vemos elegantes individuos luciendo prendas de vestir de un corte ideal, o sombreros cuya elegancia ha reforzado el lápiz, e involuntariamente comparamos nuestros trajes envejecidos o nuestros sombreros pasados de moda, y consecutivamente entra en acción un tren de pensamientos que, más pronto o más tarde, nos inducen a adquirir alguno de los artículos en cuestión. Estos anuncios, primeramente, hacen nacer el deseo; éste se refuerza en la mente, y la voluntad transforma el pensamiento en acción, por Sugestión de Repetición. Al apearnos del tranvía pasamos por delante de numerosos escaparates de espléndida luna, con un sugestivo despliegue de cosas atractivas, dispuestas para despertar en nuestra mente el deseo de poseerlas. El arte de disponer estos escaparates estriba, primeramente, en llamar la atención por la artística combinación de los artículos, y luego despertar el deseo por la calidad y apariencia del género, con un sutil llamamiento a nuestra innata tacañería, sobre la excepcional baratura de los precios “especialmente marcados en celebración de la fecha de natalicio de Washington”. Desde el principio al fin, todo este esfuerzo se ha hecho para llamar la atención y crear el deseo. Fíjese el lector en el grupo de mujeres que devoran con los ojos aquel batiburrillo de cosas sugestivas, faldas y sombreros, joyas y perifollos que hacen palpar el corazón femenino. ¿No es probable que en este grupo haya alguien cuyo “lo necesito” se aferre de tal modo, que la sugestiva semilla-idea acaba por florecer en un activo “es necesario que lo tenga”, más tarde o más temprano?

Existen academias para anunciantes, que instruyen cuidadosamente a sus alumnos en las leyes de psicología, en esta materia de atraer la atención y provocar el deseo. No hay que suponer ni por un momento que estos conspicuos fabricantes de anuncios sólo se ocupan de hacer abrir los ojos y excitar los humanos deseos; nada de esto. Estos hombres ingeniosos, que ganan grandes sueldos, están cuidadosamente instruidos en las leyes de la sugestión, y ponen sus conocimientos en práctica día tras día, y con un pequeño *superávit* los domingos. Sabemos de un individuo empleado en una importante agencia de anuncios de Nueva York y Chicago (pasa una semana en cada una de estas ciudades, y viaja siempre en rápidos y de noche para no perder el tiempo), que tiene un sueldo que dicen iguala al que disfruta el presidente de los Estados Unidos. Y su obra, y el valor de la misma, dependen del ingenioso empleo de palabras sugestivas y de la presentación de los anuncios de los varios clientes de la agencia. ¿Supone alguien que adquirirá un determinado artículo porque está convencido, tras detenido examen, de que es precisamente lo que necesitaba? ¡Tontería! Lo ha adquirido porque el científico anunciante ha ejercido su arte sugestivo sobre él, primero atrayendo su atención mediante un estudiado despliegue de sus anuncios y después por las insistentes y repetidas afirmaciones epigramáticas referentes al hecho de que “Usted –fíjese usted bien- usted” necesita el artículo en cuestión. ¡Una razón verdaderamente! La sugestión ha penetrado por una serie de sugestivos monigotes e ingeniosas frases. Por supuesto, el artículo puede ser bueno, y no hemos tirado el dinero; pero esto no altera el principio.

Entramos después en una tienda, o el dependiente se presenta en nuestro domicilio. Algunos de estos dependientes nos son antipáticos y no queremos tratos con ellos. Otros poseen maneras altamente atractivas, no tardamos mucho en hacerles nuestro pedido. ¿Pero supondremos que ha sido justamente porque el tal dependiente era agradable,

inteligente y cortés? No; pensaríamos como nuestros abuelos. Naturalmente, unos modales placenteros, inteligencia y el deseo de complacer, tienen gran valor en el comercio, y casi siempre obtienen la recompensa en forma de pedidos y en la complacencia del parroquiano; pero ni aun esto es siempre el resultado de una inclinación natural, y suponiendo que lo fuera, hay algo más que esto en la cuestión. Existen numerosas escuelas de dependientes de comercio en todas las grandes poblaciones del país, instruyendo alumnos... ¿En qué dirá el lector? ¡En la psicología del vendedor! Instruyéndolos en las leyes psicológicas que dimanar de cada transacción, enseñándoles la naturaleza y el valor de la Sugestión en la venta de artículos. Y no tan sólo esto, sino que muchas de las grandes agencias de colocaciones, dan cursos privados del arte de vender, en los cuales los dependientes son cuidadosamente instruidos y ejercitados sobre la manera de “abordar” al público apropiadamente, de presentar sus proposiciones, de refutar objeciones y de usar la *Sugestión*. El hombre de negocios moderno ha recibido su educación en psicología, y se cuida de aplicarla en todas sus transacciones. No tenemos nada que oponer a esto; personalmente, preferimos entendernos con un dependiente instruido, que con uno categórico, seco y desabrido. Llamamos únicamente la atención sobre la importante parte que desempeña la Sugestión en todas las esferas de la vida.

Nuestros asuntos nos conducen un día a la sala de un tribunal y, ¡zas! encontramos la Sugestión allí. Vemos un testigo en el estrado, en manos de un abogado listo, el cual va obteniendo la deseada información mediante una hábil serie de preguntas sugestivas. Las tan decantadas “preguntas capciosas” de los abogados, cuando son objetadas por la parte contraria, no son sino forma de Sugestión. Los abogados expertos no necesitan hacer uso de “preguntas capciosas”; en su lugar, insinúan sutilmente un acopio de pensamientos en la mente del testigo, acentuando algunas palabras, empleando ciertas reticencias, etc., y así obtienen el mismo fin. La audición de un interrogatorio hecho por un letrado experto viene a ser como un curso preliminar de Sugestión en el discurso dirigido por el defensor al jurado. Una sentimental asociación es provocada por una referencia o algo probablemente experimentado por alguno de los jurados; se crean prejuicios por sugestión e insinuación; se hace recaer la duda sobre las declaraciones de los testigos de la parte contraria mediante un tono y una expresión sutiles, en que las palabras hubiesen parecido sospechosas, y así consecutivamente. Y aun en los cargos formulados por el juez hay una inconsciente sugestión, aun cuando muchos jueces nieguen indignados este hecho. Si un juez se inclina a un lado del caso, por razón de sus propios prejuicios o convicciones, inconscientemente las hace valer por sugestión en su cargo. Esto lo conoce todo jurado, y dirán, si se les pregunta, que, en cierto modo, quedan impresionados con la verdadera creencia del juez, aun cuando los cargos fuesen formulados de la manera más imparcial con palabras cuidadosamente escogidas. La Sugestión se manifestaba en el énfasis inconscientemente empleado en ciertos hechos o palabras. Y si el caso va a un tribunal superior, en apelación, este sugestivo acento o énfasis falta naturalmente en las palabras impresas, “si” o “pero”, que hicieron fluctuar el ánimo en el banco de los jurados.

Terminada la labor del día, y cuando regresa uno a su hogar, da de cara con un inmenso cartelón donde, con lamparillas eléctricas, y entre eclipse y eclipse, se lee la siguiente orden: “¡Lleve usted a casa una caja de Chocolate Riler para su esposa!” Y, naturalmente, obedecemos el mandato. Tomando el café, después de la comida, la señora, inocentemente, nos informa de que nuestro mejor amigo ha obsequiado a su esposa con un

nuevo juego de pieles, que son de lo más precioso; y se pregunta si el tal amigo no posee una excepcional capacidad para los negocios, cuando se muestra tan liberal; ¡y después es tan bondadoso y considerado para su esposa y su familia!... Y así la “semilla piel”, abrigo, chaqueta o lo que sea, queda sugestivamente sembrada en fértil suelo; y, no haya temor, será bien regada con lagrimitas, y vigilada con tímidas y acariciadoras miradas, hasta florecer en acción prematuramente.

Y aquella noche, durmiendo, soñaremos algo relacionado con los negocios, que nos sugerirá asimismo algo que producirá su efecto en nuestras acciones, al siguiente día, y precisamente en la esfera de los negocios. No podemos escapar a la Sugestión, ni aun durmiendo.

CAPÍTULO VI

LA SUGESTIÓN EN LOS NEGOCIOS

La instrucción del dependiente. – Primeros principios. – Leyes psicológicas. – Métodos relacionados con la Sugestión.

En el precedente capítulo hemos llamado la atención sobre el hecho de que la Sugestión, en la actualidad, se encuentra en los asuntos todos de la vida cotidiana, y que se instruye en este sentido al presente a todos aquellos que aspiran conquistar la atención del público. La psicología de los negocios queda planteada haciendo una revolución en las varias ramificaciones de la vida comercial. Los llamamientos a la mente del público no se hacen ya de cualquier modo, o salga lo que saliere, sino sobre ciertos métodos bien establecidos para atraer y fijar la atención pública, con el fin de excitar el deseo y crear la demanda de los géneros con que lucra el vendedor.

Lo dicho antes se refiere especialmente a la venta y al anuncio. Es un hecho generalmente reconocido que el anuncio es meramente una forma de la venta; la venta en gran escala. Y por lo tanto, la “elocuencia” del vendedor y la “elocuencia” del que anuncia, se basan en los mismos principios. Este hecho está reconocido por todos los vendedores y anunciantes, constantemente se nota un progreso en el uso de la Sugestión para fines mercantiles. En la educación del dependiente de comercio se hace una constante referencia a la Sugestión en todas sus formas. El dependiente en embrión es instruido en lo que llamaríamos el “Preabordaje”, que significa la general instrucción de uno mismo por sí mismo, siguiendo las líneas de la Autosugestión, a fin de poder adquirir la suficiente capacidad mental para impresionar al parroquiano en el mejor sentido. El dependiente es impuesto en la idea del valor del género que ha de ofrecer al cliente; en el hecho de que precisamente este género es el que aquél necesita y cabe en sus medios; en el hecho de que en lugar de esperar un favor de parroquiano, es éste el que debe estarle agradecido, por llamarle la atención sobre determinado artículo; en una palabra, el espíritu misionero con su ardiente celo por la “conversión”, está inculcado en el vendedor; así es que se convierte en un entusiasta apóstol, en lugar de un mero vendedor “o medidor de percales”. Si la instrucción en Sugestión se detuviese aquí, siempre sería una valiosa adición a las cualidades de un buen dependiente; pero va bastante más lejos.

El inmediato escalafón en la instrucción de un dependiente de tienda es el que llamaremos “abordaje”, es decir, la manera en que el parroquiano en perspectiva debe ser requerido. El aspirante es enseñado a comportarse de una manera que imponga cierto respeto familiar y a vestir en forma que sugiera la idea de bienestar y relativa prosperidad, evitando por una parte el desaliño y la fastuosidad por otra. Se le enseña a conservar un placentero y optimista estado de mente, pues ésta sugiere los correspondientes signos exteriores en maneras y apariencias y produce en el cliente mejor afecto que unos modales preocupados, melancólicos o bruscos. Después sigue el introducirse uno, y el introducir su

especialidad al parroquiano, según el carácter de este último. Uno de los principales maestros del país, en un breve manual para uso de los dependientes de comercio, dice:

“Cinco minutos de conversación con un hombre bastan, con toda probabilidad, para ultimar o no ultimar con usted, en lo que a una transacción se refiere. Si usted, por cualquier concepto, le parece antagónico o molesto, ha perdido todas las probabilidades de un arreglo. Si no ha conseguido usted complacerlo o atraerlo definitivamente, no ha hecho usted lo bastante”.

Siguen instrucciones concernientes a los elementos psicológicos de una venta. Primero viene la Atención; éste es el primer punto en el negocio, y es preciso que el vendedor procure asegurarla, pues de otro modo huelga todo lo demás. Después sigue la Curiosidad y el Interés; se enseña al dependiente a despertar la primera y alcanzar pronto el último. Es preciso crear primero el Interés, para que sobrevenga el Deseo. Para provocar el interés, la proposición mercantil, o el artículo de venta, han de ser presentados de una manera interesante, con frases bien escogidas y apropiadas. Asegurando este punto, el aspirante es instruido en la ciencia de avivar el Deseo, pues en esto consiste el impulso motor que termina con la adquisición. Al parroquiano debe hacérsele desear la cosa antes de que se le haya ocurrido comprarla. Luego, es preciso que se convenga de que necesita urgentemente aquella cosa. El precio se deja a un lado hasta el momento psicológico, y luego se menciona así, a la descuidada, con poco o ningún énfasis en la cuantía, como una sugestión de que tal o cuál precio es el señalado para la cosa; uno de los aspectos del negocio después de todo. Luego viene el cerrar la venta, y la obtención de la orden o firma. Este es el término y anhelo de todo el procedimiento, y son varios los puntos de instrucción referentes a este deseado desenlace. La firma de la orden es sugerida con la indicación de la línea destinada al efecto con la sugestión: “Sírvese usted firmar aquí”. Algunos van más lejos y sugieren la acción presentando al cliente su estilográfica apuntada hacia el “ángulo sugestivo”.

El dependiente en perspectiva es adiestrado en el modo de reconocer los varios rasgos mentales del cliente, y se facilitan métodos por donde esas cualidades pueden ser manejadas propiamente. Su vanidad, orgullo, codicia, aspiraciones sociales, celos, deseos de figurar, ambición, etcétera; todos son reconocidos y tienen sus apropiadas sugestiones. La Imaginación es tenida en cuenta y el aspirante es enseñado a crear imágenes conducentes al fin propuesto. El vender es verdaderamente una ciencia y un arte en estos tiempos y “va ganando en finura cada día”.

Las ordenanzas de algunos grandes establecimientos, tienen orden expresa de ofrecer sillas a los clientes, al efecto de que el dependiente de la sección dada, tenga la ventaja de una “posición sugestiva”. También los dependientes tienen recomendado el uso de la pregunta “sugestiva”, tal como: “Este es el bellissimo color, ¿no?” Esto ha de sentarle divinamente; “¿no le parece a usted?”; siendo la respuesta del parroquiano directamente sugerida en la primera parte de la cuestión, que se compone de una afirmación seguida de una pregunta demandando la corroboración. Es mucho más fácil decir “¡Sí!” que “¡No!” a una pregunta tal como “¿No es verdad?”. La dependienta que enseña a una cliente un artículo algo más elevado de precio que el que aquélla esté examinando, no deja de hacer esta observación: “Esto es *mucho* mejor. Naturalmente es de precio algo más elevado; pero

bien vale la diferencia; *por supuesto*, etc.”. Este “por supuesto” es una sugestión al efecto de incitar a la parroquiana, que quizá no quería pasar del precio más bajo, lográndose con frecuencia que caiga en el lazo, y compre la cosa de más precio justamente para probar que “puede hacerlo”. Para los parroquianos ricos, la sugestión es siempre de “calidad”, “estilo”, “novedad”, etcétera, en tanto que para los pobres es siempre de “precio”, “ventaja”, y todo así. Los dependientes de uno u otro sexo que conozcan el corazón humano, harán muchas más transacciones que aquellos a quienes falte esta condición.

En la materia de decorar, colocar, señalar precios y otras atracciones de los escaparates, se hace un uso liberal de la Sugestión. Se exhiben allí modelos elegantemente ataviados, y las mujeres que contemplan tales bellezas reciben la sugestión de que ellas también parecerían así, si luciesen las mismas galas. Son modelos vivientes, de esculturales formas, empleados para la prueba de las prendas del cuerpo en el departamento de trajes, y para que la parroquiana pueda ver “cómo le sentaría” a ella. En el departamento de sombreros, la joven sobre cuya cabeza pasan todos los artículos de la estación, tiene el cometido de probarse los varios sombreros solicitados, para que la parroquiana pueda apreciar hasta qué grado la favorecen éste o aquél. Todo esto es sugestión pura y simple; mera Sugestión de Asociación. Las liquidaciones, saldos y rebajas sobre el precio marcado, son atractivas sugestiónes. “Precio marcado 1 peseta, por 0,95 ptas.”, sugiere un gran ahorro. 4,95 parece bastante más barato que 5. Trozos y retales confundidos y amontonados en una tienda de saldos, sugieren grandes ocasiones. La psicología de una tienda es un estudio de Sugestión. En el anuncio se hace el mismo empleo de la Sugestión. Aquí tenemos el “Mandato Directo” o Sugestión de Autoridad, que nos ordena que hagamos ciertas cosas inmediatamente, o que compremos ciertas otras por ciertas razones. Allá la sugestión de gusto o aroma en anuncios de comestibles y bebidas. “Delicioso”, “perfumado”, “sabroso”, “dulce”, “lechoso”, “vigorizador”, estas y otras palabras similares sugieren sabor o perfume en el lector. Léase las columnas de anuncios de la prensa diaria, o la sección de reclamos de las Revistas e Ilustraciones más en boga, en el sentido que hemos dicho, y se notarán los ingeniosos usos de la Sugestión. Léase los rótulos de los escaparates, y se notará la parte desempeñada por la Sugestión. El “Bazar de Calidad”, la “Casa de Saldo”, etc., son sugestiónes.

Un escritor, en la revista americana “Salesmanship”, dice: “Para redactar anuncios que vendan género, se requiere el desarrollo de la parte humana del escritor. Es preciso que se dé cuenta de las diferentes fuerzas que emanan Atención, Interés, Deseo y Convicción”. Como se ve, pues, anunciar es vender en gran escala. Los mismos principios les son comunes. El propio escritor dice: “El hecho es que vender y anunciar son, prácticamente, términos sinónimos. Un buen anunciante precisamente ha de ser un buen comerciante. La única diferencia consiste en que el vendedor trata personalmente con el parroquiano, y el anunciante le envía un mensaje impreso. El mismo argumento, el mismo tacto y la misma persistencia se han de tener presente. Se gasta más fósforo vendiendo géneros que fabricándolos. Usted puede fabricarlos; pero el venderlos constituye un arte”. Un articulista, en una ilustración dedicada al anuncio, dice: “Un redactor de anuncios realmente hábil, es superior, con su fraseología intencionada, al precio que pueda pagársele...”. El anuncio tiene en cuenta las impresiones subconscientes, las varias fases de sugestión y asociación, como recibidas a través del órgano de la visión, la psicología del mandato directo, todo digno de gran consideración y de tenerse seriamente en cuenta, aun cuando

podamos flaquear en los términos”. Este escritor no tenía miedo de llamarle *gato a un gato*, y sienta una verdad psicológica. Otro escritor dice en la misma ilustración: “El anuncio es justamente vender en papel; un medio de vender géneros rápidamente. Este “misterioso algo” es precisamente persuasión impresa, y su otro nombre es “convicción hablada”. La convicción puede ser incluida en la voluntad por los pocos escritores que han estudiado a fondo el procedimiento del pensamiento por medio del cual la convicción es inducida. La misión de todo anuncio es convertir al lector en comprador”.

La diferencia principal entre el negocio por argumento y el negocio por sugestión es que el primero apela a la Prueba y el segundo a la Insinuación; que el primero invoca a la Razón, y el último a los Sentimientos, Emociones y otras facultades mentales subconscientes.

CAPÍTULO VII

SUGESTIÓN Y CARÁCTER

Reputación y Carácter. – Este es enormemente influido por la Sugestión. Y lo mismo en los primeros años que en la edad madura. – Pero la Voluntad puede atraer las sugestiones beneficiosas, rechazando las perjudiciales.

Se llama “Carácter” el conjunto de cualidades y atributos mentales que posee cada individuo. “Reputación” es la opinión que cada cual tiene de un individuo, según el concepto que le merezca; y el Carácter es la suma de las cualidades y atributos mentales de cada uno, tales como son en realidad. El carácter parece ser el resultado de la herencia, con el aditamento de la experiencia y el medio que nos rodea. Entre este medio y la experiencia, es necesario incluir la Sugestión. La educación es, en gran escala, materia de Sugestión; en efecto, algunas de las autoridades en esta rama de la ciencia, entienden que la educación de un hombre se compone casi enteramente de sugestiones, de la especie que fueren. Sin entrar en discusiones sobre esta cuestión, puede afirmarse con seguridad que un hombre es en mucho grado lo que es, a causa de las sugestiones que ha *aceptado*. Nótese que decimos *aceptado* y no *experimentado*, pues uno experimenta sugestiones que rechaza o no quiere aceptar. El repeler sugestiones afecta al carácter del individuo solamente de una manera indirecta, esto es, en la manera de formarse un hábito de rechazar otras sugestiones similares. Las sugestiones que son *aceptadas*, llegan a formar parte de su naturaleza y carácter, y únicamente pueden ser expelidas por sugestiones de una naturaleza enteramente opuesta lo bastante fuertes para neutralizar el efecto de los primeras. Esto entendido, se verá cuán importante parte desempeña la Sugestión en nuestro ser.

Las sugestiones que tan profundamente se imprimen en nuestro carácter, llegan hasta nosotros a través de las varias líneas de Sugestión, como se ha expuesto en los capítulos anteriores. La Sugestión de Autoridad es una de las primeras formas de Sugestión que causa impresión en la mente juvenil. Las conclusiones, miras, opiniones y acciones de aquellos en quienes los niños reconocen autoridad, quedan fuerte y profundamente impresas en la mente del niño. La Sugestión de Imitación acompaña siempre a la forma antes indicada. El niño es una criatura imitadora, e instintivamente recoge las ideas, opiniones y maneras, tanto como la norma general de vida de sus mayores. Adquiere impresiones que le son sugeridas, voluntaria o involuntariamente, por aquellos que están en contacto con él, y tiende a la semejanza con ellos. Podemos compararle a una esponja que absorbe ideas de sus asociados, particularmente de sus mayores, pues su naturaleza le inclina a tomar y absorber del mundo exterior, Su mente es particularmente plástica, y los hábitos de su vida posterior estarán extensamente influidos por las impresiones de su primera juventud. Cuentan que un sabio eclesiástico solía decir: “Deme ustedes informes sobre los siete primeros años de la vida de un niño, y conoceré su vida después”. Y si estos primeros años han sido influidos por aquellos cuya influencia sugestiva era reprochable, el

niño tendrá que hacer titánicos esfuerzos, en años venideros, para desarraigar aquellas primitivas impresiones.

Halleck ha dicho:

“La analogía entre la plasticidad de los nervios y el cerebro y la del estuco de París, se ha usado con harta frecuencia. El estuco de París recién amasado, puede moldearse fácilmente, como pueden serlo los nervios y el cerebro juveniles. Las personas que hayan cumplido los treinta años, difícilmente cambiarán radicalmente sus hábitos; realmente, hacia los veinte, encontramos ya la mayoría de nuestros hábitos modelados tal y como han de ser toda la vida. El aplicado en esta edad, continuará siendo estudioso después. Los errores gramaticales de entonces se deslizarán automáticamente de la lengua toda la vida. El médico, el abogado, el sacerdote, el comerciante, el profesor, adquieren pronto los hábitos peculiares a su profesión. Si no seguimos la verdadera vocación en la juventud, caemos en el vicio de hábitos mal adaptados para un cambio. Nuestra manera de ver las cosas cristaliza a la larga. Si nos negamos a fijar nuestra atención en cosas nuevas, permanecemos ignorantes de ellas”.

Aun cuando diferimos del profesor Halleck, desde el momento en que aseguramos que la Nueva Psicología ha señalado métodos mediante los cuales se puede cambiar los hábitos, aun en la edad madura, convenimos con él en el principio concerniente a la fuerza de las impresiones y sugerencias aceptadas durante la juventud.

Pero el efecto de la Sugestión sobre el carácter no cesa con el paso de la juventud. La Sugestión nos afecta durante la vida entera. Somos constantemente moldeados por las sugerencias aceptadas. Si nos dejamos influir por las inspiradas, animadoras y valerosas sugerencias contenidas en las palabras o ejemplos de otros, tenderemos a desarrollar esas cualidades en nuestro ser. Si, por el contrario, damos acceso a las pesimistas, desalentadoras y desesperadas sugerencias derivadas de las palabras y hechos de otros, estamos predispuestos a compartir estos estados de ánimo. Nuestros pensamientos, ideas, acciones y hábitos, se forman por el ejemplo y precepto de otros, modificados, naturalmente, por nuestros pensamientos sobre el asunto. Pero, aun estos pensamientos nuestros y estas opiniones, son en su mayor parte el resultado de los pensamientos y opiniones de otros, y que nosotros hemos *aceptado*. Nuestras vidas están modeladas sobre los patrones que aceptamos del mundo exterior; por consiguiente, hemos de examinar con gran cuidado los patrones que aceptemos. Se ha dicho con frecuencia, y se ha dicho bien, que somos el resultado de lo que pensamos. Y es igualmente cierto que hemos pensado extensamente todo cuanto hemos aceptado y seleccionado de las influencias sugestivas que nos rodean. Se necesita un poderoso esfuerzo individual para sobreponerse al efecto de los medios que nos rodean, y repeler las dominantes opiniones de nuestros asociados, y trazarnos un nuevo camino por nosotros mismos. El que logra esto, forma con los genios; los mortales ordinarios se declaran incapaces de emprender semejante tarea, a menos de ser impulsados a un renovado y científico esfuerzo por las auxiliadoras sugerencias de otros que saben cómo administrar el remedio. Tomemos un niño de la mejor herencia posible, y coloquémosle entre los ladrones de Mitechapal, sometido constantemente a la autoridad y ejemplo del vicio, y se requerirá casi un milagro para salvarle de caer en el crimen. Los habitantes de un barrio suelen asemejarse los unos a los otros, debido a la fuerza mutua de

la sugestión y el ejemplo. El traslado de un barrio a otro –de una ciudad a otra- ha cambiado la vida de muchas personas, en mejor o en peor. Estos hechos no necesitan prueba ni argumento; el uso del poder de observación de cada cual será lo bastante para mostrarle la evidencia.

La consideración de los hechos que hemos expuesto, quizá tienda a producir un sentimiento de tristeza o desaliento en la mente de aquellos que lean solamente los hechos sin referencia al remedio. Pero la naturaleza siempre proporciona la triaca al lado del veneno, y los que busquen el antídoto, lo encontrarán siempre. La naturaleza ha dado al hombre una voluntad, una Voluntad para que emplee y ordene su vida y carácter como él quiera. Y por esta voluntad se encuentra capacitado para *rechazar* y *rehusar* las sugestiónes que no sean conducentes a su bienestar y recibir y aceptar las que están calculadas para fortalecer y formar su carácter de la manera deseada. Si el hombre no fuese más que una criatura de probabilidades y circunstancias, no sería realmente más que un autómeta movido por los hilos del destino, de las circunstancias y del medio ambiente. Pero con la posesión de la Soberana Voluntad, puede echar lejos de sí las cosas perjudiciales y admitir las que contribuyan a su bienestar y progreso.

Nadie se ve compelido a *aceptar* una sugestión; nadie recibe la prohibición de rechazarla. Por el contrario, cada persona tiene la libertad de escoger y decidir entre las impresiones que le vienen de fuera, y de aceptarlas o repelerlas según le plazca. Mediante la apropiada actitud mental, puede el individuo desviar y alejar las sugestiónes adversas, como la bala es desviada por la coraza del buque de guerra. Y volviendo la atención hacia la clase de sugestiónes que desea, se encuentra en condiciones de descubrirlas y seleccionarlas del montón de impresiones, donde andan revueltas las buenas y las malas. Uno toma lo que le plazca, encuentra lo que le conviene.

Como dice Kay:

“Si uno está ocupado en buscar algo, si conserva claramente la imagen de este algo en la mente, probablemente acabará por encontrarlo, y también otra cosa, probablemente donde, de otro modo, hubiese escapado a sus pesquisas... Realmente, pudiéramos decir de la mente lo que se ha dicho del ojo; que percibe solamente lo que trae consigo el poder de percepción. Y, como John Burroughs ha escrito: “Nadie encontrará el trébol de cuatro hojas en su camino si no tiene el trébol de cuatro hojas en su mente. Una persona cuyo ojo está lleno de reliquias indias, recoge reliquias en todos los campos que atraviese. El ojo las reconoce vivamente, porque ha sido comisionado para encontrarlas. Y la mente puede recibir la comisión de encontrar las cosas que se buscan de igual manera que el ojo”.

Halleck dice, refiriéndose al poder de la voluntad para moldear los pensamientos, deseos y acciones del individuo, en lugar de permitirles que lo sean por las influencias exteriores, según las líneas de la Sugestión:

“En nuestra capacidad para la atención tenemos la clave de la libertad de la voluntad. La *atención voluntaria* forma el motivo. El motivo no forma la atención. Por lo tanto, el motivo es un esfuerzo de la voluntad. Si aporto mi atención de la voluntad, ésta pierde vigor, como una planta privada de aire y de humedad... Por un soberano esfuerzo

del poder de la voluntad, más de un individuo ha desviado su atención de ciertas tentaciones, concentrándola en cualquier otro asunto, y desarrollando así un nuevo motivo”.

Y aquí es donde el individuo puede hacer uso del poder de la Sugestión exterior para el desarrollo de su propio carácter. Negándose a permitir que su atención sea extraída o requerida por impresiones o sugerencias (o sus fuentes) que son contrarias a su bienestar, las vuelve inofensivas y del todo írritas. Del mismo modo, fijando su atención en las que le sean beneficiosas, llegará a rodearse de una atmósfera de benéficas y luminosas impresiones sugestivas que le inspirarán y fortalecerán. El hombre es el amo de la Sugestión si usa la Voluntad con que la Naturaleza le ha dotado.

Al ocuparnos de la Autosugestión, materia que será estudiada en la última parte de este libro, el lector encontrará desarrollado un sistema de mejoramiento propio o formación de carácter, apto no tan sólo para desarrollarse mentalmente en el sentido deseado, sino también para atraerse influencias sugestivas en armonía con su carácter, pues los semejantes atraen los semejantes en el mundo del pensamiento y Sugestión, como en todo cualquier otro campo de operaciones de la Naturaleza.

CAPÍTULO VIII

LA SUGESTIÓN EN LA NIÑEZ

Nuestros hijos son lo que queremos que sean. – Las Sugestiones de los padres determinan su línea de conducta. – Ejemplos de Sugestiones perjudiciales. – Sugestiones beneficiosas. – Influencia de la vida de los padres sobre el modo de ser de los hijos.

En el capítulo anterior hemos llamado la atención sobre el hecho de que el período de la niñez es el más apto para que las impresiones mentales o sugerencias sean prontamente aceptadas y retenidas firmemente en el carácter. Este hecho lo han perdido de vista la mayoría de los padres y maestros, que parecen pensar (si es que siquiera piensan en ello) que la mente de un niño trabaja como la de un adulto. Imaginan que un niño puede *ver* y comprender la razón de las cosas, y es capaz de apelar a la razón, olvidando que el niño no ha llegado a la edad de la razón, como vulgarmente se dice. El niño es gobernado casi enteramente por los sentimientos y emociones, y por el efecto de las impresiones y sugerencias recibidas de aquellos que le rodean. Y siendo esto así, podemos considerar cuánto cuidado es necesario para evitarle al niño el contagio de sugerencias impropias y facilitarle el acceso a las aceptables. El niño acepta naturalmente las sugerencias de sus padres, de una manera que sorprendería a éstos si tuviesen siquiera un rudimentario conocimiento de las operaciones de aquella tierna mente.

Con dolorosa frecuencia el niño es impresionado con la idea de que “Juanito es de lo más testarudo; cuando se le pone una cosa en la cabeza, no se la saca ni a tiros”. O: “¡Qué criatura más impresionable es ese Eduardito! Cualquiera cosa le afecta. ¡Vayamos con cuidado con él!” O: “María no tiene la menor disposición. Parece que hace las cosas para que la riñan... y molesta a todo el mundo”. O: “Luisita es demasiado estúpida para hacer algo; a veces hace cosas como si le faltara el juicio”. Y así sucesivamente, *¡todo en presencia del niño!* Y lo más sorprendente es que el padre o el maestro parecen no darse cuenta de que el niño escucha atentamente cuando se dice y se pone en condiciones de aceptar la Sugestión de Autoridad y Repetición, y naturalmente, actúa a lo largo de la línea de sugestión. El pensamiento toma forma en acción y estas imágenes mentales se manifiestan en forma material. El niño piensa que es muy justo que sus padres se desvelen por él, y entonces cae en la pasividad. Mucho antes de que los padres se den cuenta de ello, el niño está formando hábitos de carácter de estas sugerencias repetidas, formuladas en su presencia. Lo que ocurre es muy sencillo; el niño no razona sobre la materia y entonces decide actuar sobre las características sugeridas. Su mentalidad subconsciente o hábito-mente, absorbe simplemente estas impresiones sugeridas que, cuando son repetidas muchas veces, acaban por fijarse en la región de la mente. Imagínese el lector expuesto al fuego graneado de una crítica verbal de esta laya. ¿No tendería a “hacer buenas” las malas cualidades que se le atribuyesen? ¿No querría a todo evento intentar el desempeño del

papel que le asignaban? Esto haría, a menos de no rebelarse y cambiar de relaciones. El niño no puede cambiar de relaciones y ha de mantenerse donde esté y oír ese perpetuo flujo de sugerencias adversas, una semana en casa y otra semana fuera. Y si se tiene en cuenta que la mente del niño es cien veces más impresionable que la del adulto, se comprenderá el efecto que producirán en él estas sugerencias.

Del mismo modo las repetidas observaciones de algunas madres fatuas, de que “Eloísa es una niña monísima; llama la atención en la calle y la gente se vuelve para mirarla” – *esto delante de la niña* -, han de ejercer su influencia sobre la mente y el futuro carácter de la pequeña. Y lo mismo la común sugestión de que “¡Carmencita es tan vergonzosa! Siempre siente temor de los extraños, y no puedo conseguir que pierda esta timidez”. Supóngase lo que esto puede significar para la sensible criatura, dicho así, en su presencia y en la de la persona extraña. (Lo que significaría para cualquiera señora, si, siendo impresionable, sus amigas dijese otro tanto, en su presencia, y delante de un individuo que le fuese presentado; por ejemplo: “¡Oh, Señor Gutierrez, le suplicamos dispense la timidez de la señorita Pérez...! ¡Es tan vergonzosa y retraída! Se ruboriza siempre que se ve delante de un extraño, y no acierta a decir una palabra!” ¿No saltaría uno ante aquel puñado de sal refregado en la herida abierta de su conscientividad? Multipliquemos por diez los sentimientos de la señorita Pérez y tendremos la niña en cuestión. No nos damos cuenta de que estamos empleando el más enérgico de los métodos posibles para desarrollar la conscientividad de la niña, un medio lo bastante eficaz *para hacer* a la niña tímida y vergonzosa en alto grado. Además del golpe a la naturaleza sensible, formamos el carácter del niño siguiendo las líneas de la Sugestión de Repetición.

Hemos visto madres gritar a sus hijos, para que dejen alguna chuchería que tienen entre manos, una copa, un frasco, o algo así: “¡Oh, Anita... va a *caérsete*... se te *escapará de las manos*...; déjalo en su sitio, *pronto*, antes de que *te caiga*!” Y otras recomendaciones por el estilo. Cuando nos percatamos de que es precisamente por esta clase de sugerencias como los sujetos sugestionables son formados para ejecutar acciones en psicología experimental, nos preguntamos por qué Anita no dejó caer la cosa a la primera sugestión, sin hablar de su repetición insistente; pero con frecuencia lo hace. Una bondadosa indicación: “Pon eso en su sitio, Anita; a mamá no le gusta que toquen sus cosas”, está mejor calculada para preservar la integridad del vaso. Del mismo paño es la sugestión: “¡Oh, Dios mío, esa criatura va a rodar las escaleras!... ¡Cuidado, querida mía, no caigas! *Caerías* en un santiamén... ¡Pon cuidado!” ¿No es extraño que la niña no caiga después de una sugestión como ésta? ¿Es posible que no vea que estamos proporcionando motivo-poder para la acción sugerida? En semejante caso, lo indicado es conservar la sangra fría, y sobre todo, cuidar de que el niño no conozca nuestro sentimiento de temor. El temor es contagioso por el canal de la Sugestión. Si alguno de nuestros lectores ha asistido a alguna sesión de psicología experimental, rama de la Sugestión, puede empezar a comprender el motivo-fuerza latente de una enérgica sugestión en una mente impresionable; y la mente de los niños es asaz impresionable.

Nos molesta tener que hacer referencia a la criminal práctica de dar a los niños la sugestión del miedo. Este asunto pertenece a las Oscuras Edades de la historia del niño, ¡ay! Oímos hablar de nuevos casos de su persistencia, y muy a menudo. Cuando se piensa en los terrores de esas pequeñas mentes, debido a las sugerencias insufladas allí

concernientes al “Coco”, el “Fantasma”, el “Perro Negro”, “El lobo te comerá”, “¡Alguien te tirará de las piernas si bajas de la cama!”, “¡Mira bien antes de subir la escalera a oscuras”, y todo el haz de infernales sugerencias de la misma especie, se le hace a uno difícil hablar con el debido comedimento. Hemos conocido mujeres de edad madura a quienes no ha sido posible desechar estas impresiones de miedo recibidas en su juventud. El “Perro Negro” está tan firmemente aferrado en su mente subconsciente, que todo su conocimiento y toda su razón no han sido bastantes para desarraigarlo. Como dijo una vez un conocido militar inglés, de reconocido valor y de elevadas facultades de raciocinio: “Me río y no creo en ninguna de esas tonterías durante el día; pero cuando llega la obscuridad de media noche, en mi dormitorio, me asaltan todos los horrores de cuando era niño”. Y todo esto es el resultado de criminales sugerencias. Más de un niño se ha vuelto nervioso y pusilánime para el resto de su vida por estos fantasmas de su niñez. A quien comprenda los modos de obrar de la Ley de Sugestión, semejantes cosas le parecerán tan reprobables como la hechicería y los embrujamientos.

El reverso de esta proporción general es cierto. Así como las sugerencias adversas pueden ser perjudiciales para el niño, las sugerencias sanas pueden serle beneficiosas. Si es preciso hacer sugerencias a un pequeñuelo, úsese como sujetos los puntos favorables del niño, o aquellos en que se desee que mejore. En el caso de un niño vergonzoso, désele silenciosa Sugestión de Asociación inadvirtiéndole su timidez; finjase no notar su defecto, procúrese que nuestros amigos hagan lo mismo. Pronto el niño, viendo que no se fijan en él, empezará a manifestar el natural juvenil deseo de llamar la atención, y empezará también a salir de la concha. El niño que no se lava o se lava someramente las manos, o la cara, puede transformarse llamando, por ejemplo, la atención de los amigos sobre cómo Juanito se está haciendo un guapo chico, y cuánto más limpias lleva las manos que cuando era un mocoso. Trácese siempre la sugestión sobre *lo que uno desee que sea el niño*, y no sobre lo que se tema que quiera ser o sea.

Justamente como en la Autosugestión se traza la imagen mental de *cómo quisiera uno volverse*, como un patrón sobre el cual nuestra subconscientividad debe modelar nuestro nuevo carácter, del propio modo hay que presentar delante del niño un diseño mental de aquello que quisiéramos que fuese. No se nos comprenda mal; no queremos decir que se le *sermonee* al niño – los niños no gustan de esto – sino que se opere y se sugiera que el niño, al presente, *está* haciéndose o comportándose como uno desea o mucho mejor. Nos haremos cargo de la idea *invirtiendo* la línea de sugerencias, apuntadas en la primera parte de este capítulo. Estimúlese las positivas, y las negativas serán ahuyentadas. Cultívase las tendencias aceptables; las inaceptables morirán por falta de nutrición.

Sobre todo, hay que percatarse de que la mente del pequeñuelo es una suave placa de impresión, o una sensible película fotográfica; por lo tanto, hay que estudiar atentamente los objetos que coloquemos delante de él. Demos a su mente cuadros brillantes, fuertes y positivos, y evitemos los de especie opuesta.

Finalmente, recordamos a nuestros lectores que las acciones, miras, ideas, y la vida general de los padres, obran como sugerencias para el niño. “Como papá y mamá”, es la instintiva idea en la mente de todo niño, desde sus primeras ideas. Por consiguiente, “papá y mamá” tienen grave responsabilidad en este sentido, durante la primera época de la niñez

particularmente. Lo que papá o mamá hacen, es el Evangelio para los niños; todo, bueno o malo, es digno de imitación. La Sugestión de Imitación es siempre activa en la familia. Gobernémonos de acuerdo. Los maestros comparten esta responsabilidad. “El maestro lo hace”, es una excusa suficiente para el niño. Aquí está siempre el caso “de un vigilante entre nosotros, que toma notas”. Y estas notas son notas sugestivas. Estamos convencidos de que podría escribirse un libro entero sobre esta materia, y aun así, sólo haríamos escasa justicia. Pero confiamos en que las indicaciones que hemos dado, pueden llegar a aquellos para quien van dirigidas, y de las que necesitan grandemente. Quizá el lector no pueda dejar a sus hijos las riquezas o “ventajas” que hubiera deseado para ellos (y puede que esto sea mucho mejor para ellos); pero se le ofrece la oportunidad de darles las mejores sugerencias posibles, “lo mejor de la tienda”; y esto es *mucho*, pero mucho, verdaderamente.

SEGUNDA PARTE

CAPÍTULO PRIMERO

SUGESTIÓN Y SALUD

La acción de la Sugestión sobre la salud no es por nadie discutida. – Sistemas y comentarios autorizados. – Efectos curiosos.

Quizá en ningún otro sentido sea la Sugestión tan comúnmente aceptada por el pueblo, como con relación a sus condiciones físicas, o salud. Mucha gente se pone enferma, y mucha gente se cura cada día por Sugestión pura y simple. Nos proponemos dedicar cierto número de capítulos de este libro a las varias fases de la Terapéutica Sugestiva; pero no estaría demás, en este punto, llamar la atención del lector sobre el indudable efecto de la Sugestión en las funciones fisiológicas. La ciencia ha reconocido este hecho y la medicina lo ha tomado en seria consideración. Se ha constituido sobre el mismo, cultos y escuelas de pensamiento, y el principio fundamental se ha perdido de vista en las varias teorías, explicaciones, dogmas e ideas filosóficas y teológicas que se han espigado en todo suyo. Algunas autoridades le han llamado “El Efecto de la Imaginación sobre los Estados Físicos”, o “El Poder de la Mente sobre el Cuerpo”; pero la Sugestión es el principio activo de aplicación en todas las varias formas, y bajo todos los nombres, y a pesar de las opuestas teorías.

Que los estados mentales afectan a la función fisiológica, es cosa admitida por las mejores autoridades en la ciencia médica, y lo ha sido por muchos años. Pero tan sólo durante estos últimos, ha empezado la enseñanza, en gran extensión, de los métodos para aplicar el principio. Antes de este tiempo, el principio era mencionado solamente en relación con la producción o inducción de la enfermedad por estados mentales adversos. Quizás una ojeada sobre las antiguas autoridades pudiera ser interesante e instructiva, en este punto, y antes de abordar el asunto general de la Terapéutica Sugestiva.

Sir Samuel Baker, en la *British and Foreign Medico-Chirurgical Review*, dice:

“Todo fuerte acceso de cólera o disgusto, es casi seguro que va seguido de fiebre, en ciertas regiones de Africa.”

Sir B. W. Richardson ha escrito:

“La diabetes, como consecuencia de un súbito choque mental, es en verdad un tipo puro de enfermedad física de origen mental.”

Sir Jorge Paget dice:

“En muchos casos he tenido razones para creer que el cáncer tiene su origen en una prolongada ansiedad”.

El doctor Murchison apunta:

“Me ha sorprendido mucho que bastantes pacientes con un cáncer primario del hígado, atribuyen la causa de esta dolencia a los disgustos y a la ansiedad constante. Los casos han sido demasiados numerosos para tomarlo como una mera coincidencia.”

El profesor Elmer Gate escribe:

“Mis experimentos demuestran que las emociones irascibles, tristes y deprimentes, originan en el sistema compuestos perjudiciales, algunos de los cuales son altamente tóxicos; y asimismo que las emociones agradables y felices, originan compuestos de gran valor nutritivo que estimula a las células a elaborar energía.”

El doctor F. W. Sourworth dice:

“Si las causas mentales pueden alterar las varias secreciones del cuerpo, haciéndolas venenosas, por ejemplo, la saliva y la leche en el cuerpo humano, bajo la influencia de la ira, de la pena o del temor, ¿no pudiera esto ser asimismo causa de enfermedad por la imperfecta o ninguna eliminación? ¿Es improbable que el temor, que es de mucha mayor fuerza negativa que la ira, pueda producir los resultados indicados?”

Todos los estados mentales antes mencionados como transmisores de una causa probable de enfermedad, pueden ser y son producidos por Sugestión o Autosugestión; así como la misteriosa fuerza que existe detrás de los estados mentales puede escapar a nuestra definición, a menos de considerarla como una fase de la Voluntad, podemos asegurar, sin que lo otro sea óbice, que en la Sugestión encontramos el motivo-poder que pone esta fuerza en acción.

En el mismo sentido, lo que la gente llama “Imaginación” se ha visto no ser más que un cuadro mental creado en las regiones imaginativas de la mente por Sugestión, y materializado después por el Temor o la Fe, los cuales actúan de la misma manera general. El siguiente interesante párrafo del Profesor Hallech demostrará el efecto de estas sugeridas imágenes mentales, considerado como producto de la imaginación:

“Cuando una imagen mental se toma por una realidad, se siguen con frecuencia los resultados más asombrosos; realmente, algunas veces son más pronunciados que si la imagen fuese una realidad. Uno puede encontrar muchas demostraciones de esto en la vida corriente... A no ser por este poder de la imaginación, la mayoría de los *quack nostrums* desaparecerían. En muchos casos, píldoras de miga de pan, debidamente hechas y etiquetadas, con su papelito asegurando la cura de tal o cuál dolencia, responderían al propósito mucho mejor que esos *nostrums*, y hasta mucho mejor que un acopio de medicinas suministradas por médicos con patente... Tal vez no exista un ser viviente a

quien no le fuesen bien, alguna vez que otra, unas pildoritas de miga de pan, administradas por alguien en quien el paciente tuviese confianza... Warts estaba encantado con la idea del empleo de medicinas que tuviesen solamente un efecto mental. El Dr. Tuke cita muchos casos de enfermos curados del reumatismo, dándoles friegas con cierta substancia a la que se atribuía un poder mágico. La materia en algunos casos era mental; en otros, madera, y hasta cera en varias ocasiones. Refiere asimismo el caso de un militar, de verdadera inteligencia, que había tomado ineficazmente poderosos remedios para combatir unos calambres del estómago. Alguien le indicó que en el próximo ataque emplease una medicina que se decía ser de lo más eficaz y segura, pero que se usaba rara vez. Sobrevino el calambre, y se administró al paciente, de siete en siete minutos, unos polvos que contenían cuatro gramos de galleta molida, en tanto que los amigos que estaban en el secreto, expresaban su temor (oyéndoles el paciente) de que la dosis no fuera demasiado crecida. Medio dracma de bismuto jamás le había producido semejante alivio en menos de tres horas. Por cuatro veces consecutivas volvió a repetirse el ataque en el transcurso de pocos años y a las cuatro veces se apeló al mismo remedio, siempre con igual satisfactorio resultado... Un cirujano de un hospital francés hizo el experimento de dar agua azucarada a un centenar de enfermos. Después, con grandes demostraciones de temor, confesó que se había equivocado, administrando a los pacientes un poderoso emético en lugar de la debida medicina. El doctor Tuke dice, refiriéndose a este caso: “El resultado será fácilmente concebido por aquellos que conocen la influencia de la imaginación. Con ausencia de toda fiebre, todos se sentían verdaderamente enfermos”.

Todo el mundo sabe de casos de personas a quienes se ha dicho repetidamente, por vía de broma, “que tenía muy mala cara”, y que se han metido en cama, poniéndose realmente enfermos. Y asimismo el de aquel individuo que pensó que se desangraba al oír caer el agua con que el cirujano lavaba una pequeña incisión hecha en el brazo; el enfermo murió de la impresión y el miedo. Muchos casos semejantes se registran en los anales de la medicina. Todos los profesores de los colegios médicos han visto numerosos casos de estudiantes en los cuales se presentaban los síntomas de las varias enfermedades que estaban estudiando. En las grandes epidemias el miedo hace tantas víctimas como la misma dolencia. Un respetable profesor, amigo nuestro, nos ha referido que una vez asistía a una señora que creía haber tomado una dosis de estricnina por equivocación. Cuando llegó el doctor, la paciente manifestaba todos los síntomas de un envenenamiento por el tóxico dicho (poco antes esta señora había presenciado la muerte de un perro producida por el mismo veneno), y sólo se recobró después de haberla administrado los antídotos usuales y de un tratamiento adecuado. Estuvo en convalecencia mucho tiempo, no obstante el hecho de que después que el médico se hubo retirado, la botella del veneno fue encontrada intacta, siendo, pues, lo que tomó aquella señora alguna mixtura inofensiva. Muchos médicos de larga práctica, refieren experiencias semejantes en su vida profesional. El miedo es un virulento veneno en muchos casos, así como la satisfacción es un poderoso vigorizador.

El Dr. J. R. Patton, en una memoria leída ante una sociedad médica en 1900, me hizo las siguientes manifestaciones:

“La mente humana, considerada como una fuerza dinámica ejercida sobre las funciones del cuerpo, ha sido, indudablemente, operativamente manifestada, desde el momento de nuestra existencia. Aun cuando el hecho pueda no haber sido reconocido en este primitivo período, es realmente la explicación de las curas atribuidas a la influencia de las estrellas, a las adivinaciones, talismanes, encantos, *et id omne genus*, pues en la infancia de nuestra raza no había médicos ni drogas, siendo exclusivamente mentales los medios de curación, ayudados por los llamados “esfuerzos de la naturaleza”. Herodoto nos cuenta que los babilonios, caldeos y otras naciones de la antigüedad no tenían otros médicos y no usaban medicinas. Aun cuando la práctica de curar pasase del Oriente a Egipto y de aquí a Grecia estaba exclusivamente confinada en los templos. En este período era creencia universal que todas las enfermedades se debían a la cólera de los dioses y, por consiguiente, se usaban oraciones, plegarias con ceremonias de pompa y misticismo, para que el cielo fuese propicio al enfermo, y todo era de una naturaleza a propósito para actuar vivamente sobre la imaginación y emociones... Ahora bien; estas medidas, en su esencia, estaban bien calculadas para excitar una nueva y favorable acción en los centros nerviosos, y por su intermedio, una saludable influencia sobre las funciones de nutrición y asimilación, como asimismo sobre las funciones orgánicas. En un período menos remoto, cuando Grecia empezó a diseminar la medicina por otros países..., si la curación tenía lugar, se achacaba enteramente a un encanto, amuleto o talismán, que ahora, en parte, han tomado el lugar de las ceremonias en el templo, como medios de obtener salud. Aquí, de nuevo, vemos los efectos de la crudalidad y la superstición ejercidas a través de las emociones y de la imaginación sobre los males del cuerpo. Y más tarde aún, en un período más inmediato del arte de curar, magia y medicina eran términos casi sinónimos; en efecto, la práctica de la medicina se basaba casi totalmente en la maquinaria mágica. Una palabra trazada sobre pergamino, por ejemplo curaba la fiebre, un exámetro de la *Ilíada* de Homero, curaba la gota, del propio modo que el mal de piedra desaparecía ante un versículo de las *Lamentaciones*. Esto podía multiplicarse, e indudablemente, todo era elemento curativo en semejante manera. Los repugnantes y ridículos agentes de un día, con tanta frecuencia y tan libremente administrados al enfermo, sólo podían tener efecto curativo a través de una impresión mental transmitida al cuerpo; porque, ¿quién podía tomar una poción del cráneo de un asesino; o una tintura hecha de un lagarto frito; o una píldora del hígado seco de un murciélago; o un polvo hecho de cabezas y patas de araña, sin experimentar una profunda emoción? Aun hoy, nuevos, inusitados y anticientíficos remedios son con frecuencia más eficaces que los antiguos y bien comprobados, y el médico perspicaz y conocedor se da cuenta de este hecho.”

En todos y cada uno de los casos mencionados antes, el efecto era indudablemente causado por el poder de la Sugestión, en una o varias de sus formas o fases. Continuaremos estudiando este asunto en el capítulo siguiente.

CAPÍTULO II

SUGESTIÓN ENMASCARADA

Nuevos casos de Sugestión Curativa. – Falso valor de los santuarios, pozos, amuletos y reliquias, desde el punto de vista terapéutico. - Idéntica falsedad de otros “eficaces” métodos. – La Sugestión pura y simple es la base de todo.

No tan sólo en los tiempos remotos era, bajo varios disfraces, empleada la Sugestión para excitar la mente del pueblo de tal modo que se derivasen beneficios terapéuticos, sino que, en la historia comparativamente reciente – aun más, en nuestros mismos días -, se ha empleado los mismos métodos generales con idénticos resultados, la historia se repite constantemente, tanto en la Terapéutica Sugestiva, como en todo lo demás.

A los reyes de Francia e Inglaterra, antiguamente, se les creía poseedores de un gran poder curativo, manifestado con sólo imponer las manos. Esto se llamaba el “Tocamiento Real”, y se creía especialmente eficaz en los casos de escrofulismo. Millares de individuos eran curados de estas y otras dolencias, y la “virtud” jamás fue puesta en duda. Wisseman, notable cirujano de hace varios siglos, ha escrito acerca de la imposición de manos:

“He sido testigo presencial de millares de curas obtenidas por su majestad, con sólo la imposición de sus manos, sin la ayuda de medicina o cirugía, y muchos de los pacientes habían pasado ya por las clínicas de notables profesores, antes de acudir allí. Esto lo escribo para demostrar lo débil de nuestra habilidad, comparada con la de su majestad, que ha sanado más gente en un año que todos los cirujanos de Londres en un siglo”.

La virtud del Tocamiento Real no fue puesta en duda, como hemos dicho, hasta que en el siglo XVII salió un competidor, un llamado Geatrakes, que afirmaba poseer el Tocamiento Real, y que curó a miles de personas imponiendo las manos. Ganó tanta influencia, que el trono se sintió molesto, pues por el pueblo empezó a circular la especie de que Geatrakes debía descender de algún rey primitivo, y era por consiguiente heredero de la corona. La *Real Chirurgical Society* de Londres examinó al curandero y sus curas, y redactó una memoria exponiendo que estas curas eran movidas “por algún misterioso contagio curativo contenido en su cuerpo”. Los modernos estudiantes de Sugestión hubiesen dado una explicación más científica.

Un caso semejante es el de Elíseo Perkins, un herrero del Connecticut, que inventó un juego de “tractores metálicos”, especie de utensilio en forma de lengua, compuesto de varias clases de metal. Estos tractores eran aplicados a la parte afectada del cuerpo, y maravillosas curaciones se obtenían con esta aplicación. Se despertó un gran interés por el carácter y el número de las curaciones hechas por Perkins, el cual fundó una escuela del arte de curar, que fue llamada “Perkinismo”. La Nueva Inglaterra quedó deslumbrada por

este nuevo pasmo, y el contagio se extendió rápidamente por toda la comarca. Luego entró en Inglaterra y en el Continente con igual éxito. Se fundaron escuelas y hospitales en los cuales se practicaba el “Perkinismo”. Los registros de la época anotan más de un millón de curas en Europa solamente. Todas las clases sociales se hacían tratar con mayor o menor éxito. La ampolla fue, finalmente, rajada por el Dr. Haygarth, el cual sostuvo que las curas resultaban más de la imaginación que de la virtud inherente en los tractores. Para apoyar su proposición procedió a demostrar de la siguiente manera, como ha referido un cronista de la época:

“Arregló una pieza de madera en forma de tractores y con fingida pompa y solemnidad aplicó el aparato a cierto número de personas enfermas, que habían sido previamente preparadas para esperar algo extraordinario. Los efectos fueron sorprendentes. Dolores crónicos de las piernas cesaban repentinamente, articulaciones que desde mucho tiempo estaban inmóviles, recobraron el movimiento y, en una palabra, excepto la renovación de las partes perdidas, o el cambio en la estructura mecánica, nada parecía poder ir más allá en poder curativo”.

Al hacerse público este resultado, recibió la definitiva punzada la ampolla del “Perkinismo”, y todo el aparato se vino al suelo con estrépito. En este caso, como en el otro, la “imaginación” era simplemente una forma de Sugestión, de cuya manera de ser hemos hablado en anteriores capítulos.

El éxito del Dowinismo y de similares cultos religiosos o semireligiosos, viene a demostrar la misma cosa: la existencia de algún principio fundamental que se agita debajo de estas opuestas pretensiones, y que puede ser invocado cuándo y cómo quieran los que operan. Dowie, indudablemente, sanó a miles de personas, a pesar de su rudeza y de sus métodos y creencias, y a despecho de la ridícula manera de sus pretensiones. Y así es, y así ha sido, y así será con otros cultos similares. Podían hacer curas en la misma proporción porque aplicaban el mismo principio fundamental de Sugestión enmascarada por sus varios credos, creencias y formas de aplicación. El Movimiento Emmanuel, que tanto llama la atención en nuestros días, emplea el mismo principio fundamental; pero, mas franco que sus predecesores, reconoce la naturaleza de este principio, y admite que es puramente Sugestión. La atmósfera e influencia religiosas que rodean a estas “curas de iglesia” están especialmente adaptadas para levantar los sentimientos de fe, creencia y religiosa emoción en el paciente, y estos son los más poderosos factores emotivos en las curas mentales, puesto que sirven para poner en efectividad la fuerza dinámica de la mente del enfermo, lo que tiende a restaurar el funcionamiento normal. En efecto, admitimos libremente que muchas de estas curas quizá no hubieran sido conseguidas por los métodos de la práctica ordinaria de Sugestión, por la razón que la última podía no poseer la capacidad necesaria para excitar suficientemente el poder emotivo del paciente. Cuanto mayor sea el poder emotivo y la expectación que el operador induzca en el enfermo, mayores serán las probabilidades de una curación. Los médicos conocen el valor del “placebo”, que es sencillamente una prescripción inofensiva, por ejemplo, agua aromatizada, o una píldora anodina, o cualquier cosa por el estilo. Es la idea de la célebre píldora de miga de pan. Y saben asimismo los profesionales las maravillosas curas hechas por estos inocentes medicamentos, dependiendo enteramente el efecto de lo que los médicos llamaron primeramente “imaginación”, pero que hoy conocen como Sugestión.

Sir H. Davy curó un caso difícil por virtud del termómetro clínico, confesando el paciente que se sintió mucho mejor en el momento en que le pusieron el instrumento en el sobaco. Muchas curaciones comprobadas se han obtenido por el mismo procedimiento. Las varias decocciones que se vendían en las esquinas de muchas ciudades rurales (la venta era un privilegio de los mozos de cuerda), sanaban a gran número de personas. Los mil y un reclamos y avisos insertos en los periódicos de provincias, cuentan con la Sugestión para sus virtudes curativas. Todo cura, y en el mismo sentido.

Ahora bien; todo esto no significa sencillamente que esas curas “imaginarias” o curación de enfermedades imaginarias, no sean reales, como muchos han pretendido. Significa simplemente que actúan en la dirección de excitar las fuerzas dinámicas latentes de la mente, por los procedimientos de la Sugestión. Y estas fuerzas mentales son suficientemente potentes para actuar y reaccionar sobre las funciones y órganos corporales. No es necesario que a ninguno de nosotros se diga que los estados mentales tienen un aspecto directo sobre las funciones físicas. ¿Quién no conoce el efecto del temor o el disgusto, o de la alegría, en las funciones de la digestión, asimilación y eliminación? El cambio de un estado mental reacciona inmediatamente sobre el sistema físico. Perdemos el apetito a la recepción de malas noticias; pero las buenas lo avivan y parece que uno disfruta comiendo. Una vista o reminiscencia repugnante, produce náuseas. El pensamiento de un cierto manjar hace afluir la saliva y secretar abundantemente el jugo gástrico. No hay fantasías o juegos de imaginación en estos casos; son hechos psicofisiológicos conocidos y explicados en las obras de texto sobre la materia.

Y la sana, racional y científica Terapéutica Sugestiva, está basada en ese fundamental principio de acción y reacción entre la mente y el cuerpo, o mejor dicho, entre el cerebro-mente y la mente de las células y órganos del cuerpo, pues es hoy un hecho reconocido que hay mente en cada célula y centro del cuerpo físico. En los capítulos que siguen llamaremos la atención sobre la teoría y la práctica de la Terapéutica Sugestiva, como las exponen las mejores autoridades del día. Es un sujeto digno de la atención y del estudio de toda persona pensadora.

CAPÍTULO III

TERAPÉUTICA SUGESTIVA

La Terapéutica Sugestiva es hoy una ciencia por todos reconocida. – Práctica y modo de obrar de la Terapéutica Sugestiva.

El término “Terapéutica Sugestiva” ha penetrado en la generalidad, de unos cuarenta años a esta parte, por razón del hecho de haber sido la Sugestión reconocida en los círculos médicos como un valioso método de tratar muchas formas de un desorden tanto mental como físico. Aun cuando el término se usa con frecuencia en su limitada significación de tratamiento por Sugestión como Sugestión, conocimiento pleno por parte del paciente del principio fundamental, es apropiadamente aplicable en todos los casos de curación o tratamiento de enfermedad en que las actividades mentales son inducidas a influir en el cuerpo, por medio de sugestiones enmascaradas, avisos o conclusiones de las varias escuelas de curación metafísica, incluyendo las sectas y cultos religiosos o casi religiosos. En este amplio sentido, la Terapéutica Sugestiva de nuestros días debe ser reconocida como uno de los más populares y comunes métodos de tratamiento de los desórdenes físicos. Y, dejando a un lado las fanáticas transformaciones y teorías de algunos de los cultos, se encontrará un sólido fundamento de hecho, que abraza los varios métodos empleados.

La Terapéutica Sugestiva, como ciencia, va emergiendo de las brumas y nubes de la superstición y de las proposiciones del fanatismo y las creencias, y va afirmando su derecho a ser considerada como cualquiera otra ciencia por sus méritos, y con una clara y abierta mente. Esto lo están reconociendo muchos hombres de talento, dentro y fuera de la profesión médica, aun cuando la mayoría de los ultraconservadores vayan todavía a la zaga, protestando contra la innovación. Pero el progreso es constante. Como dice Max Eastman en un artículo reciente: “El objeto de esta publicación (la revista donde escribe) es ofrecer un guía en una materia sobre la cual buen gran número de público en general, anda todavía desorientado. En esta cuestión de “la mente sobre la materia”, los reformadores han hecho su labor, han desentrañado las cosas; han presentado a la faz del mundo sobre ciento cincuenta pequeñas religiones y una confusa idea de que es preciso que haya alguna verdad en la materia, como quiera que sea. La ignorancia ha hecho también su labor. Ha perseguido las creencias, se ha burlado de ellas o las ha condenado con una sonrisa despectiva. Este mundo nunca estará falto de lastre. Son únicamente los científicos los que han faltado a su deber. Han transitado a través de una rutina de elevadas disertaciones, escrito unos cuantos libros incomprensibles y guardado la ciencia de la Psicología tanto tiempo como el sediento mundo marchaba, sellada en sus orgullosos senos. En todo estrépito de curas de fe, y milagros, y profetas vocingleros, hemos oído muy pocas palabras luminosas provenientes de las universidades. La consecuencia es que nos encontramos sin yelmo y la reforma golpea ahora de un modo, ahora de otro”.

Se observa al propio tiempo, tanto en América como en el antiguo continente, un cuerpo de ardientes obreros entre las filas de la profesión médica, que va engrosando rápidamente, los cuales utilizan la Sugestión en su práctica con excelentes resultados. Estos hombres estudiosos han encontrado que muchos desórdenes que fueron considerados primeramente como dependientes de causas puramente físicas, tenían realmente sus raíces y causas en estados y condiciones mentales. En su consecuencia, trataban la fuente de la molestia en lugar de sus síntomas, con excelente resultado. Y han encontrado asimismo que, aun en casos de desórdenes puramente físicos, la mente puede ser dirigida, fortaleciendo y estimulando los varios órganos a un normal funcionamiento, por medio de la Sugestión. Y he aquí el vasto campo para futuras investigaciones y experimentos abierto a los solícitos indagadores de la verdad en su profesión. El tiempo de los antagonismos entre los partidarios de la “Cura Mental” fuera de la profesión médica, y los operadores de la “Terapéutica Sugestiva”, dentro de la profesión, ha pasado ya. Ha llegado la era de la mutua comprensión y cooperación. Entendiéndose que estamos hablando de aquellos, pertenezcan a este o al otro bando, que tienen la verdad y los resultados por único objeto y anhelo; porque allí donde intervenga el lucro personal, siempre habrá celos y rozamientos.

Con objeto de dar una idea clara de la opinión general de los médicos que practican la “Terapéutica Sugestiva”, rogamos al lector que lea la siguiente acotación de Max Eatsman, tomada del artículo que ya hemos citado:

“La Ley de Sugestión, escribe este sabio, que es uno de los grandes descubrimientos de la ciencia moderna, fue primero formulada por el doctor Liebault, de París, en un libro publicado en 1866. Desde aquel día el número de médicos que practican la “Terapéutica Sugestiva” ha aumentado notablemente y en la actualidad no hay un hospital clínico que no tenga su sugestionador profesional. La práctica no incluye ninguna teoría metafísica, ni el paso de ninguna fuerza oculta de un cerebro a otro, ningún “plan de existencia”, ni ningún fin religioso o fisiología poética, ni siquiera el ejercicio de doctrinas reservadas. Es una de las más simples y pías teorías científicas. Es sencillamente cuestión de relación entre el cerebro y los órganos del cuerpo. Parece que jamás ha sido claramente manifestado que la curación de las enfermedades por medio de la Sugestión no depende en el menor grado de ninguna teoría sobre la relación de la mente y el cuerpo. El intento de fijar una idea en la mente, sin previa razón, es sugestión. Esto se lleva a cabo usualmente en la práctica médica, ordenando al paciente que se eche y se abandone a sí mismo a su mente y a su cuerpo, exponiéndole entonces vigorosamente la idea deseada. Puede ejecutarse de varias maneras: Se le dice al paciente que el operador es un zahorí, capaz de transferir una idea de su propia mente a la del enfermo. Si éste tiene confianza en él, probablemente aceptará la idea. Puede procederse por medio de gestos o actitudes, que el paciente ve con superticioso silencioso respeto, previo que se le haya explicado de antemano lo que esos gestos están llamados a producir. Cabe afirmarle al enfermo que no tiene cuerpo, y permanecer sentados los dos cierto lapso de tiempo, en espiritual silencio pero enterado el sujeto de lo que puede esperar. Todos estos métodos, si se cree en ellos, son buenos, y vienen a probar, por sus resultados, la Ley de Sugestión. Pero el método basado en una segura verdad, es el de los científicos. Estos razonan con su sujeto, encarnan en él lo que pueden la moral y el entusiasmo religioso, y a estos medios añaden con tacto los sutiles poderes sugestivos de su propia presencia y elocuencia. Esta fuerza, juntamente con el poder que se revela en un

hombre de corregir sus propios hábitos mentales, es el mayor descubrimiento práctico de la psicología moderna... La Terapéutica Sugestiva es el empleo de la Sugestión con objeto de fijar en la mente ideas de salud, o saludables hábitos mentales.”

El Dr. Eatsman ha expresado muy acertadamente el científico punto de vista de la Terapéutica Sugestiva, en el párrafo anterior. Llama la atención sobre el hecho de que, mientras que los sugestionadores científicos reconocen que en un determinado número de personas los fantásticos llamamientos a la superstición, la credulidad y las extravagantes teorías, contribuyen a un resultado satisfactorio; la tendencia, como el deseo, es no obstante, la de educar al paciente y conducirlo a un inteligente conocimiento del principio de curación, y de las operaciones que la acompañan. Este, naturalmente, es el *desiderátum* de todo verdadero sugestionador, aun cuando personalmente podemos comprender la posición de algunos operadores cuyos clientes están representados en su mayoría por gente ignorante, a los que sólo conseguiría confundir y poner en guardia si intentase explicarles los principios científicos de la Sugestión. Estos sugestionadores pueden ser disculpados cuando invocan lo de que “el fin justifica los medios”, y que en el caso de un cliente asaz ignorante el mejor camino es “curarlo primero” y explicarle después todo aquello que sea posible. En este espíritu bastantes médicos opinan que para el tratamiento sugestivo de un paciente de esta clase la mejor manera de administrarle la Sugestión es por medio de un vaso de agua aromatizada, edulcorada o coloreada, acompañando esto de enérgicas y repetidas sugerencias de *que la medicina va a sentarle admirablemente*. Y si se receta un *placebo*, con la observación de que hay que tomar una cucharadita de medicina cada media hora, la sugestión gana en poder y efectividad. En primer lugar, tenemos la fuerte Sugestión de Autoridad del facultativo, y después la Sugestión de Repetición causada por las frecuentes tomas del medicamento, siendo cada dosis un recuerdo de la Sugestión original. Muchos casos solventados por este medio, no se solventarían con la Sugestión ordinaria y su correspondiente explicación científica, que el enfermo no comprendería seguramente. En el mismo sentido, un pequeño viaje, una visita a cualquier balneario renombrado o sanatorio, actúan como una fuerte sugestión, y esto ningún médico lo ignora. Todas estas cosas tienen su sitio y todas tienen sus usos y sus excusas; pero el operador no debe abandonar su tarea a menos que finalmente despida al sujeto con un número de buenas sugerencias y otro mayor de buenos consejos referentes a sus hábitos personales, etc., que tiendan a evitar una recaída.

Una obra sobre Terapéutica Sugestiva no podría llamarse completa sin una consideración de las causas de las dolencias físicas asequibles a un tratamiento sugestivo. Por consiguiente, trataremos esta materia en el capítulo que sigue. En esta parte de la obra haremos hincapié sobre el conocimiento y experiencia de algunos hábiles sugestionadores dentro y fuera de la profesión, con los cuales hemos colaborado en trabajos de psicología experimental, con adición de casos recientes de nuestra personal experiencia. Evitaremos, en cuanto nos sea posible, todo tecnicismo, pues este libro no es, ni hemos pretendido que fuese una “obra médica”.

CAPÍTULO IV

CAUSA MENTAL Y SU CURACIÓN

Origen de las enfermedades. – La célula y sus funciones. – La mente y la célula. – Opiniones varias. – Nuestro parecer: la “célula mente”.

Con objeto de que se pueda comprender bien los principios en que se basa la Terapéutica Sugestiva, es preciso que consideremos las causas fisiológicas de la enfermedad, o por lo menos la primera manifestación fisiológica de la misma. Las mejores autoridades del día opinan que la enfermedad es causada originariamente por dejar las células de cumplir su cometido, o de reparar sus pérdidas. Naturalmente, puede argüirse que hay causas mentales detrás de esta manifestación, que opera en el sentido de intervenir en las actividades o vigor de las células. Estamos dispuestos a admitirlo; pero, aun así, es preciso que se nos garantice que la deficiencia de las células en funcionar apropiadamente, manifiesta el comenzamiento fisiológico de la indisposición. Esta puede nacer de la ineficacia o rebelión de una simple célula, que después extiende su contagio a las que la rodean, o también de una rebelión, en la parte atacada, de un grupo de células. O de no prestarse varios grupos de células a coordinar y cooperar. Hay cierta acción entre los grupos de células, que se asemejan en tal forma a la idea de un motín o una rebelión que es casi imposible evitar el uso del término figurado al describirla.

Cada individuo-célula es una pequeña vida, con sus varias funciones y actividades, su lado mental así como su lado físico. Las células muestran varios grados de lo que puede llamarse “inteligencia”. Tienen sus memorias y el beneficio de la experiencia. Cooperan con otras células y con frecuencia, aparentemente, se declara la guerra civil entre ellas. Cualquiera deficiencia de las células o grupos de células en el cumplimiento de su tarea, resulta en los síntomas de lo que nosotros llamamos “enfermedad”. Según la importancia y localización del disturbio de las células, la enfermedad será local o general. El restablecimiento se obtiene, o cuando las células rebeldes son forzadas a recobrar su funcionamiento normal, o bien cuando han sido descartadas y destruidas, y reemplazadas por nuevas y saludables células normales que ejecuten la tarea que las otras habían abandonado. Por consiguiente, todo método o medio que opera en el sentido de restaurar las funciones normales en las células, y en el sentido de estimular, regularizar o remover obstáculos, tiende a producir lo que se llama una cura. Y a este fin dirige la Naturaleza constantemente sus esfuerzos. Y la Naturaleza es ayudada por las actitudes mentales propias, o retardada por las impropias. Fe y confiada expectación son poderosas ayudas de la Naturaleza en esta labor, en tanto que Temor y Desconfianza son obstáculos y retardos.

Recientes descubrimientos han confirmado la opinión de algunos pensadores de no hace muchos años, que identificaban la mente de las células con una porción de aquella maravillosa región de la mente llamada el subconsciente. Cada célula posee su mente, pero las varias “mentes” de las células poseen filamentos mentales que relacionan a las unas con

las otras, relacionándose todas con la entera región subconsciente de la mente. Por consiguiente, todo cuanto afecte a la mente subconsciente, ha de afectar necesaria y fatalmente a las células todas, en grado diverso. A través de la mente subconsciente y del sistema nervioso simpático, se operan muchos importantes cambios fisiológicos. La atención reconcentrada sobre cualquier parte del cuerpo, afecta a la circulación de esta parte y los estudiantes de Terapéutica Sugestiva saben que la concentración del pensamiento del paciente sobre cualquier órgano, junto con la idea de que dicho órgano está enfermo, es lo bastante en muchos casos, para que sigan síntomas de imperfecto funcionamiento del órgano en cuestión. Del mismo modo, la concentración de la atención sobre un órgano o parte, con la idea de que el órgano ha sido fortalecido y estimulado para un propio y normal funcionamiento, puede dar un resultado de acuerdo con la idea. La tarea de explicar “por qué” ocurre esto, nos llevaría al terreno de la teoría, en la cual nuestras convicciones chocarían con las de otros pensadores sobre la materia. De más importancia que cualquier teoría son los hechos comprobados, los hechos expuestos en las páginas anteriores.

Algunos fisiólogos interesados en el estudio de la Terapéutica Sugestiva, apartan el sujeto de la región de la Ciencia Mental, y tratan de encontrar la explicación en el sentido de la circulación por la atención, reconstituyendo así las partes afectadas. Otros hablan de la engrosada ola de energía nerviosa dirigida a la parte afectada, por razón de la atención reconcentrada y de la expectación.

Acerca de este asunto dice el Dr. Eastman:

“Nuestra pregunta es: ¿Pueden estas condiciones físicas del cerebro afectar a la condición física del estómago?

“Sabemos que la condición cerebral que acompaña a la idea de levantar una mano, puede afectar a la condición de los músculos del brazo, y llamamos a esto una función voluntaria. Ahora la cuestión es saber si la condición del cerebro que acompaña a la idea de contraer nuestro estómago, puede tener algún efecto sobre esta función involuntaria. Experimentos de Sugestión han demostrado que sí que puede, si persiste bastante tiempo. Personas de una naturaleza muy sugestionable pueden, por ejemplo, mediante la concentración de su mente sobre una parte dada del cuerpo, aumentar el torrente de sangre hacia aquella parte, aun cuando la regulación del torrente sanguíneo, se supone ser enteramente involuntaria. La acción del corazón, como también los movimientos de los órganos digestivos particularmente, y de los órganos de eliminación, son casi directamente afectados en personas sugestionables por este cambio que en sus cerebros acompaña ciertas ideas... La ciencia ha establecido que la sugestión puede afectar en alguna medida a las llamadas funciones involuntarias del cuerpo; pero la extensión o limitación de estos efectos, no han sido determinadas por ningún medio. Ni pueden determinarse científicamente sin un buen número de años de diligente experimentación y comprobación. Toda conclusión dogmática sobre un punto u otro de esta cuestión, es por consiguiente prematura y está en pugna con el espíritu de la ciencia.”

Siguiendo este mismo orden de cosas, muchos escritores sobre Terapéutica Sugestiva, han arrancado de la posición fundamental de que los efectos curativos resultan del aumento de la circulación y de las corrientes nerviosas, dirigidas a las partes afectadas

por la volición inconsciente del enfermo, el cual es excitado y dirigido por medio de la sugestión que lucha en él. En esta forma el aparato digestivo debilitado recibe una cantidad adicional de fuerza nerviosa y aumento de circulación, los cuales, como admiten todos los fisiólogos, tienden a estimular y vigorizar la parte señalada, siendo los vehículos de un restablecimiento de las funciones normales. Que la circulación puede ser dirigida en esta forma, es cosa incuestionable. Es un axioma de Terapéutica Sugestiva que “la circulación sigue a la atención”, y acrecentada circulación significa acrecentada nutrición, y material de construcción. Si el aumento de circulación va acompañado de un aumento de estímulo por las corrientes nerviosas, hay que reconocer que es preciso que resulte una condición mejorada en la parte u órgano. Ya aceptemos esta explicación como la última palabra en Terapéutica Sugestiva, o bien la consideremos meramente como la exposición de efectos resultantes de más elevadas causas, es preciso admitir que la circulación puede ser dirigida por la atención, y que necesariamente ha de resultar un estímulo debido al aumento de circulación. Los experimentos de los laboratorios psicológicos nos han demostrado palpablemente que la circulación puede ser aumentada en una mano o en un pie por simple sugestión. Particularmente, nosotros hemos hecho experimentos, en los cuales, por sugestión, aumentaba la sangre en una mano y disminuía en la otra, al mismo tiempo: Una mano se coloreaba de un rojo oscuro, mientras que la otra aparecía pálida. Este resultado, naturalmente, nacía de la inconsciente volición del sujeto, dirigido por las sugestiones dadas y aceptadas por él. Resultados más sorprendentes son comunes entre los experimentadores en este sentido. Siendo esto así, podemos ver la fuerza del argumento de aquellos que pretenden que las curas de la Terapéutica Sugestiva pueden ser explicadas por ese aumento de circulación en la parte afectada, acompañado de un aumento de estímulo de corrientes nerviosas dirigidas en el mismo sentido y al mismo tiempo.

Personalmente, nosotros pensamos que la teoría o explicación anterior es meramente una media verdad. En tanto que admitimos sin ningún esfuerzo que la circulación acrecentada y la fuerza nerviosa están presentes en la curación, entendemos que se debe bastante más al procedimiento. Realizando la presencia de mente en cada célula, grupo de células y partes del cuerpo, pensamos que esas “células-mentes” son actuadas por la mente central, justamente como la mente subconsciente central es actuada por las sugestiones externas. En otras palabras, creemos que la mente central *superimpone* a las “células-mentes” las sugestiones dadas y aceptadas por ella, y así, produce actividades de acuerdo con ellas. Para dar una explicación de la idea, permítasenos suponer un depósito de agua tranquila en cuya superficie brilla el sol; en esto no hay más que una reflexión de sol. Algo agita el líquido de modo que una porción se desparrama por el aire formando miles de gotas, y en cada una vemos duplicado el reflejo. De igual manera una sugestión aceptada por la mente subconsciente, es aparentemente multiplicada y reproducida en cada célula del cuerpo. Creemos que, en este sentido, existe una influencia mental directa sobre las células, independiente del beneficio del aumento de la circulación y las corrientes nerviosas. En efecto, puede ser que los tales aumentos sean dirigidos hacia la parte *porque lo piden las células*, a causa de la actividad generada en ellas.

En algunas formas de tratamiento mental parece haber un “corto circuito”, establecido directamente entre la mente del sugestionador y las mentes de las células. En semejantes casos las sugestiones son dirigidas a las partes afectadas en una forma peculiar que describiremos en el último capítulo. Alguien pretende que esto no es sino una forma

enmascarada de la sugestión simple y llana, pero nosotros hemos visto resultados obtenidos por este método que parecían hacer posible o probable la existencia de alguna directa conexión o “corto circuito”, tal como lo hemos descrito. No queremos argüir este punto, pues las teorías no tienen gran diferencia en el mundo práctico. Procederemos ahora a una consideración de los muchos medios empleados para aplicar la Terapéutica Sugestiva. Aplicando estos métodos, el lector se encontrará capaz de obtener resultados, de los cuales puede deducir sus propias teorías, o adoptar aquellas que le parezcan más idóneas para los hechos referentes al caso. Una larga experiencia nos ha inducido a mirar todas y cada una de las teorías como meras hipótesis que deben ser aplicadas en acción. La teoría final está probablemente muy distante de nosotros.

CAPÍTULO V

SUGESTIÓN TERAPÉUTICA

La práctica de la Sugestión Terapéutica. – Diversidad de métodos y razones de esta diversidad. – Los métodos de los afectos al “Nuevo Pensamiento”. – Algunos ejemplos de Sugestión curativa.

Los métodos de aplicación de la Terapéutica Sugestiva, son tan numerosos como los profesores que la cultivan, pues cada operador, aproximadamente, emplea un método o métodos particulares, basados en los que han aprendido y modificado por su propia experiencia. Cada práctico tiene su método favorito, que es generalmente una modificación del de su maestro o maestros, siendo la modificación determinada por el resultado de su propia experiencia, su temperamento, su filosofía general de tratamiento y su educación previa. Pero el principio fundamental es el mismo. El operador que ha recibido una regular instrucción médica, está en notable aptitud de amoldar sus sugerencias a las líneas de su previa práctica, con cierta tendencia a los *placebos* o preparaciones anodinas con que las sugerencias van mezcladas. La administración de cierto número de sellos, acompañada de la sugestión de que producirán ciertos efectos, es una forma muy efectista de Sugestión, particularmente si el paciente está hecho al uso de drogas e inoculado con la creencia de que ciertos extraños conocimientos poseen admirables virtudes. En la misma dirección un fluido aromatizado, tomado a intervalos de media hora, con la sugestión de que ciertos resultados no tardarán en manifestarse, es un fuerte medio de Sugestión. Algunos operadores recurren a tratamientos eléctricos acompañados de fuertes sugerencias de que ocurrirán ciertos cambios físicos; y esto suele resultar. Otros emplean manipulaciones, friegas y similares métodos acompañados de enérgica Sugestión. En efecto, el acompañamiento sugestivo puede ser y es empleado con ventaja casi en todas las formas de tratamiento. El conocimiento de la potencia de la Sugestión da al médico la clave para el efecto de muchos remedios, que algunos facultativos usan con excelente resultado, mientras otros los encuentran de ningún valor. Una droga, *plus Suggestion*, es una cosa enteramente diferente de la misma droga, *minus Suggestion*. Es muy difícil determinar el exacto valor terapéutico de un remedio, a menos que el elemento de Sugestión en su aplicación sea cuidadosamente pesado y considerado.

Si el operador pertenece a alguno de los varios cultos metafísicos o del “Nuevo Pensamiento”, modelará sus sugerencias, naturalmente, en el sentido de su creencia. Inducirá en su paciente ciertas enseñanzas de tal creencia, y si éste queda impresionado por su celo y fervor, se obtiene un excelente efecto terapéutico. Esta idea, sin embargo, es vigorosamente refutada por muchos de los sugestionadores metafísicos, que afirman que la salud es obtenida por razón de la virtud de sus varios dogmas, creencias y fórmulas; quedando la prueba de lo mismo aparentemente establecida por el número de curas obtenidas por ellos. “Es *preciso*, dicen, que nuestras creencias, dogmas o teorías sean así, pues de otro modo, ¿cómo podríamos obtener estas curaciones maravillosas?”. Esto estaría

todo muy bien si no aconteciese que algunos otros sugestionadores, con dogmas diametralmente opuestos a los de los primeros, obtienen curas precisamente de la misma naturaleza y en la misma proporción. El investigador ecuánime se ve impulsado a creer que la curación es un hecho, no por virtud alguna residente en las numerosas formas de creencia o teoría metafísicas, sino sencillamente a causa de la fe del sujeto y su atención expectante, estimulados por el operador, obteniéndose como consecuencia inconsciente estímulo y la dirección de su energía mental. Todo cuanto sirve para inspirar confianza y fe en el paciente, sirve asimismo para encaminar sus fuerzas mentales a la parte afectada en el sentido de una influencia estimulante y la correspondiente mejoría. La fuerza curativa es inherente en la mente del enfermo; todo lo que el operador puede hacer es dirigirla ventajosamente. Algunas formas de curación metafísica se adaptan mejor a unos sujetos que a otros; pero todo paciente debe buscar más bien la forma que se adapte mejor a su temperamento, prejuicios y educación. Este hecho es conocido y aceptado por avanzados estudiantes de Sugestión científica, aun cuando discutido por los partidarios de muchas escuelas y cultos. Es la cosa más sencilla aun cuando se considera a la luz de la razón. Las escuelas A, B y C tienen dogmas, doctrinas y fórmulas diametralmente opuestas unas a otras. Si una tiene razón la otra debe estar equivocada. Y si la curación depende de las virtudes de la creencia teoría o fórmulas debería seguirse que ninguna sino la *verdadera* escuela podía obtener resultados. ¿Pero cuáles son los hechos positivos? Está admitido por todos los investigadores científicos que *todas las tres* obtienen la misma clase de curas en la misma proporción con tal que los operadores sean igualmente aptos para la tarea y se compaginen con el temperamento de los pacientes.

Nadie que haya estudiado la materia puede negar que Dowie realizó muchas curaciones portentosas; pero, ¿quién ha pensado atribuirles a ninguna especial virtud en sus métodos y dogmas? Fuera de su séquito de partidarios sus pretensiones han parecido ridículas a los demás. Y, *sin embargo, realizaba sus curas*. ¿Por qué? Porque obtenía un efecto sugestivo por razón de la creencia, confianza y expectación que en él habían depositado sus clientes. Estudiantes de sugestión que asistieron a muchas de las sesiones curativas de Dowie, notaron el más activo empleo de la Sugestión en cada procedimiento de la cura. Claro está que Dowie niega esto y desmiente a los que lo afirman. Pretendía estar inspirado por Dios y que Dios sanaba a las gentes por su mediación; la Sugestión, afirmaba, era obra del diablo y una mera imitación del verdadero método, justamente como los mágicos egipcios hacían aparecer serpientes a imitación de las producidas por Moisés. Y añadía, que así como la serpiente de Moisés engullía las otras, del mismo modo Sión se engullía a los imitadores. ¡Pero no fue así!

De la misma manera los varios jefes, maestros y operadores de los diversos cultos, cada cual clama que su método es la verdad, y que todo lo demás son viles imitaciones. Con frecuencia se ven obligados a reconocer las curas de los rivales; pero tienen la costumbre de decir: “¡Oh, sí, *parece* ser que curan! Pero sus curas no son definitivas; sólo las nuestras son permanentes”. O bien: “Otros podrán *curar*; pero sólo nosotros damos la *salud*”. En suma, todos reclaman la posesión del artículo genuino; todos los demás son imitadores. Son semejantes al vendedor de ropas usadas, que tenía en la puerta el siguiente aviso. No “vayan a que los engañen mis imitadores; *¡entren aquí!*” Pero gradualmente el público va empezando a despertar a la verdad de que el real poder curativo reside en el paciente mismo, y que *todo* método que sirve para excitar este poder inherente, tiende hacia

la curación. *El método que es capaz de animar este poder a su mayor grado, es el mejor método para este particular paciente.* Cuando este hecho sea reconocido, todos y cada uno de los cultos tendrá su lugar particular, y llegará a cierta clase de público a la que ninguna otra forma podría llegar. El reconocimiento de este hecho hará cesar la lucha entre las diferentes facciones y cultos, encaminándoles a pensar bien los unos de los otros. Existe una pura necesidad de una gran tolerancia, amplitud de miras y caridad en los varios cultos.

Para dar al lector una idea de cómo algunos de los cultos metafísicos emplean la Sugestión enmascarada en su labor curativa, apuntaremos varios de sus “tratamientos”. El estudiante que se haya impuesto en el principio fundamental, no se fatigará mucho para descubrir la semilla de la Sugestión en ellos. Estos “tratamientos” no son más que cápsulas o baños de azúcar que encubren la sustancia medicamentosa. Pero recuérdese siempre que hay mucha gente que necesita la cápsula y el baño de azúcar; rechazarían la *directa*, desnuda y franca Sugestión, caso de serles ofrecida.

El siguiente tratamiento para los *desórdenes nerviosos*, es empleado en cierto culto: “Tengo fuego, tengo alimento, tengo vestido y tengo la *curación* por el Amor Divino”. Se recomienda al paciente que recite esto muchas veces al día. Seguramente está calculado para producir un sentimiento de paz y tranquilidad en un temperamento de una fuerte convicción religiosa. Otro “tratamiento” para la parálisis de los pies, usado por el mismo culto: “Mis pies no pueden jamás cansarse ni paralizarse. Dios creó mis pies perfectos. Yo cruzo el sendero de la vida con perfecta comodidad y sosiego. Todos los obstáculos de mi camino se han allanado, y mis pies se han bañado en un mar de amor puro”. El paciente es impuesto en ciertas recomendaciones, siendo la principal la de que “mentalmente se coloque en una actitud que realice el poder de las palabras pronunciadas, pues la plenitud de paz y armonía en la parte enferma, viene con la realización. Cuanto más frecuentemente se use esta medicina espiritual, más pronto sobrevienen las manifestaciones de un perfecto restablecimiento”. Indudablemente es una sugestión acariciadora y apacible; hay que fijarse en la *repetición*.

La siguiente “afirmación curativa” fue empleada por cierto culto en sus sesiones ordinarias, repitiendo el auditorio las palabras del superior: “Con reverente reconocimiento de mi legítimo origen, proclamo ser hijo del Altísimo. Estoy libre de toda enfermedad y desorden. Estoy en armonía con mi fuente. La Infinita Salud se me ha hecho manifiesta. La Infinita Sustancia es mi constante provisión. La Infinita Vida me llena y me fortalece. La Infinita Inteligencia me ilumina y me dirige. El Infinito Amor me rodea y me protege. El infinito Poder me sostiene y me vigoriza. Estoy fuera de limitación. Tengo la libertad de los Hijos de Dios. Con todo lo que es en mí, me regocijo y doy gracias. Dios y los hombres son todo en todo, ahora y siempre”. Puede observarse que esta “afirmación”, hecha lenta y solemnemente, y acompañada de un ambiente religioso, está calculada para proporcionar un alivio mental y físico. Pero también es sugestión.

El siguiente tratamiento ha sido empleado para la diarrea y la falta de las reglas por uno de los cultos: “Todos los canales naturales de mi cuerpo están abiertos y libres. La sustancia de mi cuerpo es buena”. Otro para la Salud General de otro culto: “Lo que es Verdad de Dios es verdad del hombre. Dios es Uno Todo, y está siempre en estado de totalidad. Ninguna falsa creencia me rodea ni me limita. Ninguna sombra obscurece mi

visión mental. Mi cuerpo es un cuerpo celeste y mis ojos abarcan la Gloria de Dios en todas las cosas visibles. Estoy bien y bien provisto a Dios Gracias, y nada puede hacerme pensar de otra manera”. Los estudiantes de Sugestión reconocen el efecto de semejantes sugerencias sobre aquellas personas cuyo temperamento se inclina hacia esta forma de tratamiento. El hecho de la cura es comprendido y admitido, como la teoría es asimismo comprendida.

El movimiento Emmanuel usa tratamientos similares; pero, al contrario de los cultos y escuelas metafísicas, o de la mayoría de ellas, confiesa francamente la naturaleza de la fuerza empleada. Reconoce la Sugestión en vez de negarla. Dice, prácticamente: “El poder curativo es inherente en el enfermo; la Sugestión es el método de emplear el poder; nuestros tratamientos forman entre los mejores para realzar este poder”.

Otros cultos y escuelas siguen el método radical de recomendar al paciente la *absoluta negación* de la dolencia, desorden o dolor. La teoría es que, como Dios es Dios, y como todas las cosas vienen de Dios, absolutamente nada que *no* es de Dios puede venir de Dios, y por consiguiente, ha de ser una falsa creencia o una ilusión. El “tratamiento” consiste en negar o rechazar la “falsa creencia” o “error” o “pretensión” de la mente mortal. Sin entrar en una discusión metafísica o teológica de los puntos mencionados, lo que estudian la Sugestión se dan cuenta de que estas “negaciones” de la dolencia y las “afirmaciones” de salud e integridad, es preciso que ejerzan un alto poder sugestivo sobre el paciente, que cura. Desaparece el Temor y es reemplazado por la Esperanza. Estos tratamientos tienen un reconocido valor en la categoría de Sugestión, a pesar de las teorías y concepciones dogmáticas de los cultos y escuelas que los emplean.

El estudiante de Sugestión se percata muy pronto de que todo lo que tiende a producir una expectante optimista actitud mental, en lugar de un estado mental de temor, pesimismo y desaliento, posee un decidido valor terapéutico en el campo de la sugestión. El temor es un estado mental negativo, y está reconocido como un poderoso deprimente de las actividades físicas. La confiada expectación es un estado mental de lo más conducente a una manifestación de la deseada y esperada condición física. Toda *materia médica*, metafísica o religiosa capaz de mostrar el resplandor de la Esperanza, del Optimismo y la Confianza del Bien, disipando así las tinieblas del Temor, del Pesimismo y la Confianza del Mal, tiene un importante lugar en la categoría de Sugestión Terapéutica, no importa bajo qué nombre pueda estar encubierta, o sobre qué teorías, creencias, dogmas o ideas pueda descansar. Su pragmático valor está determinado por los “¿Qué hace? ¿Cómo actúa? ¿Cómo pone el hacer bien en acción?”

CAPÍTULO VI

TRATAMIENTO POR SUGESTIÓN

Métodos generales de Terapéutica Sugestiva. – Reglas de que no ha de apartarse el operador. – La cosa no es tan complicada como parece. – Ejemplo de Tratamiento Sugestivo. – Consejos finales.

En contraste con los que ejercen la Terapéutica Sugestiva presentando sus sugestivos por un lado bajo las formas y según los métodos de los diferentes cultos metafísicos, y por otra parte empleando las “sugestiones disfrazadas”, drogas inofensivas, etc., haremos constar que existe un crecido número, cada vez mayor, de prácticos que sólo emplean Terapéutica Sugestiva, pura y simplemente. En cuanto a los diferentes métodos de aplicar la sugestión, varían según el respectivo punto de vista del práctico y, desde luego, también según el caso, pues aunque tengan la misma base, difieren según la modalidad. Lo que pedimos es que se considere el método general del tratamiento por Sugestión como el único capaz de proporcionar salud.

En primer lugar, el adepto u operador de la Terapéutica Sugestiva, no debe intentar negar la existencia de la enfermedad o perturbación, ni tampoco debe hacer creer que la curación es debida a cualquier poder oculto ni a un milagro. Al contrario, su tratamiento ha de basarse en el reconocimiento de las leyes de la psicología y de la fisiología. Su primer esfuerzo lo encaminará a diagnosticar la causa de la perturbación –no los síntomas, sino la *causa*-. Dado este primer paso, procurará ganar la confianza del paciente por medio de una conversación en la que todas las palabras han de ser medidas, y entonces ya podrá dirigir sus sugestiones en el sentido requerido, es decir, para conseguir el retorno al funcionamiento normal de las células y órganos del enfermo. En cuanto a la forma de sugerir la imagen mental de *la salud individual*, lo importante es que pueda conducirse al enfermo hacia ese ideal. En lugar de estudiar las condiciones de la enfermedad, estudiará las condiciones de la salud normal y procurará encaminar hacia ellas al paciente por medio del empleo apropiado de la sugestión.

Este proceso no es tan complicado como puede parecer a primera vista, porque se trata de un mandato, y la anormalidad que se desea curar ha sido causada precisamente por el abandono de muchos de los mandatos y de las leyes del normal vivir y pensar. La corrección de estos malos hábitos de vida y de pensamiento, puede hacerse por medio de firmes y repetidas sugestiones encaminadas a hacer reaccionar la voluntad y el modo de pensar del paciente. En la mayoría de los casos en que interviene el tratamiento por Sugestión, se encuentra una condición crónica de nutrición, digestión, asimilación y eliminación imperfectas, que se manifiesta por una pobre circulación, malas digestiones, nerviosismo, estreñimiento y en general por un estado de descenso de la salud. Estos casos tienen el nombre de “casos típicos” y requieren una forma especial de tratamiento. El

paciente presenta en primer lugar un estómago débil, y manos y pies fríos, circulación perezosa y más o menos estreñimiento. Si se trata de una mujer, ofrecerá también perturbaciones menstruales. Para poder levantar el estado de ánimo del paciente, el práctico dirigirá sus sugerencias hacia la consecución de correctos hábitos de vida, al mismo tiempo que obrará enérgica y rectamente contra la causa originaria de la perturbación. Quizá el mejor modo de explicar lo que pretendemos sea dar, en líneas generales, el tratamiento de un “caso típico” benigno por un práctico de la Terapéutica Sugestiva.

El tratamiento comienza por un cuidadoso examen de las condiciones del paciente, el convencimiento cierto de la historia del caso, síntomas generales, etc. Hecho esto el práctico hará que el paciente no se detenga mucho en la explicación de la historia pasada ni de los síntomas pues desde el momento en que el médico los conozca suficientemente, procurará que el paciente los arroje de sí como un lastre inútil. Una vez que esté en posesión de los informes proporcionado por el enfermo, la tarea del práctico será más fácil y, sobre todo, más eficaz. Primero ordenará que el paciente adopte una posición tranquila y en seguida comenzará sus sugerencias en un tono apacible, pero firme e imperioso, repitiendo con frecuencia los puntos que le interesen más. A continuación damos una idea general de un tratamiento de esta clase.

“Usted debe permanecer ahora quieto y tranquilo, con la imaginación abierta a la influencia del poder y a las sugerencias saludables, y con esto no sólo formará usted un carácter según su deseo, sino que recobrará la salud. Esta sugerencia quiere que las células y órganos de su cuerpo vuelvan a la condición normal de la salud, para que vuelvan a ser capaces de ejecutar el trabajo que la Naturaleza les tiene asignado, y que *ellos quieren hacer*.

En primer lugar, su estómago es preciso que digiera los alimentos para que el cuerpo se nutra y una sangre buena y rica circule y lleve la vida a cada una de las partes del organismo, con lo que éste se fortalecerá y usted adquirirá una salud vigorosa. Deseche usted todo lo que signifique miedo para mirar hacia delante, en la confianza de que la salud no tardará en volver. Usted quiere recuperar su apetito para que los alimentos le nutran, y si usted lo quiere llegará inclusive a sentir hambre, que es el mejor condimento de toda comida. Debe usted empezar por pedir alimentos nutritivos, teniendo en cuenta que cuando mejor se digieran, más nutritivos son. Mastique lenta y cuidadosamente y de este modo extraerá usted el valor nutritivo de cada partícula de alimento y facilitará la digestión; debe usted empezar a masticar correctamente desde ahora. La insalivación abundante es lo que prepara mejor el alimento para el estómago, y cuanto más mastique las sustancias que introduzca en la boca, mayor cantidad de saliva producirá, razón por la cual, en lo sucesivo, debe masticar cuidadosamente cada bocado. De este modo, se preparará la acción de los jugos gástricos, que fluirán libremente en su estómago desde ahora; y como cada partícula de alimento será digerida por completo, con ello que empezará a sentir nuevamente apetito. Su estómago es fuerte, *fuerte*, FUERTE, fuerte y capaz para extraer de los alimentos sus mejores principios nutritivos, y esto renovado cada vez que sea necesario. Su estómago está dispuesto a digerir por completo los alimentos que, en su consecuencia, serán también asimilados por completo y convertidos en rica y roja sangre que circulará por todas las partes de su cuerpo, para formar el edificio de su salud y de su vigor.

“El cuerpo necesita para su formación nutrirse por medio de buenos alimentos, sentir la sensación del hambre y que la digestión se haga fácilmente. Desde hoy ha de querer usted que su comida y digestión sean semejantes a la de cualquier persona de salud normal, pues usted mismo es desde ahora una persona de salud normal. Desde ahora, cada día sentirá usted aumentar su salud y su vigor. Todos los días beberá una cantidad suficiente de líquido, porque la naturaleza los necesita a fin de alimentar a los diversos líquidos del sistema –la sangre, los jugos gástricos y la bilis-. Para conservar y aumentar los líquidos del organismo, beberá, aproximadamente, unos dos cuartillos¹ de agua cada veinticuatro horas. Esta es la cantidad normal para un hombre o mujer en estado de salud, y usted pronto comprenderá la proporción que necesita. Deberá también empezar a respirar de una manera completa, haciendo algunas inspiraciones profundas de cuando en cuando. El aire provisto de oxígeno vigoriza y purifica su sangre cuando pasa a los pulmones; esté usted seguro que después de cada serie de inspiraciones profundas, se sentirá más fuerte y vigoroso. Será conveniente que empiece usted a tomar un nuevo interés por la vida y para ello nada mejor que dar cortos paseos en plena Naturaleza para respirar aire puro. El aumento de los fluidos de su cuerpo, restituirá el movimiento normal de los intestinos, que desde ahora ejecutarán regular y naturalmente sus funciones. Sus nervios aumentarán en fortaleza y notará más vigor, más juventud y más vida en sus sentidos. En una palabra, desde ahora sentirá usted aumentar la firmeza y seguridad de *gozar de una saludable existencia*, con arreglo a las leyes de la Naturaleza. Estos son sus derechos y de usted depende el ejercerlos plenamente. La salud es el estado natural y no hay razón para que usted sea una excepción. Deseche usted, pues, todo temor y toda preocupación y desde ahora será una persona sana, alegre, fuerte y feliz.”

En el caso en que el paciente sea una mujer, la Sugestión incluye también el funcionamiento normal de los órganos peculiares del sexo. En caso de que existan perturbaciones especiales, son convenientes sugerencias adecuadas, pero en toda circunstancia se empleará también las sugerencias fundamentales, pues la restauración del funcionamiento normal del organismo en su totalidad, depende de una perfecta salud y no de la preponderancia de una función sobre otra.

Al leer el tratamiento que antecede, el “tratamiento típico”, el lector se extrañará de que las sugerencias sean hechas en el sentido de adquirir las condiciones que se desea y no en el de anular aquéllas que se consideran nocivas o perjudiciales. Esto está de acuerdo con los principios fundamentales de la Nueva Psicología, pues el único medio de extirpar las condiciones negativas es desarrollar las positivas. La salud es positiva, la enfermedad negativa; al formarse lo positivo, desaparece lo negativo. La enfermedad *no es una cosa*; es solamente la negación de la salud. La enfermedad es semejante a la oscuridad, como la salud es semejante a la luz; si la luz reaparece, la oscuridad desaparecerá. Es uno de los rasgos más característicos de la Terapéutica Sugestiva el de tener siempre en cuenta las condiciones de salud, más bien que las de la enfermedad. Con los ojos y el pensamiento siempre fijos en las condiciones positivas, se tiende a disipar las negativas. El adepto de la Terapéutica Sugestiva estudia al *hombre en estado de salud*, de preferencia al enfermo. Su mente está llena de los pensamientos de salud, y todo su esfuerzo se encamina a fijar una imagen en la mente de sus enfermos, rechazando firmemente cualquier conversación

¹ El cuartillo para líquidos equivale a medio litro.

relacionada con la enfermedad, para conducirla hacia lo que se refiere a la salud. Lo normal le atrae, pero no lo anormal. Este es un gran paso hacia adelante en la práctica de cada uno de los métodos curativos y será, indudablemente, la “actitud mental” de los discípulos de todas las escuelas en lo porvenir.

Es imposible, desde luego, dar instrucciones detalladas sobre el tratamiento en un libro de este género, pues ello equivaldría a salirnos de nuestros propósitos. No obstante, hemos procurado describir aquí los principios fundamentales del tratamiento general de la Terapéutica Sugestiva, que se pueden alterar, aumentar, cambiar o modificar, con arreglo a las exigencias de cada caso. El punto más importante, es recordar que la confianza engendra poder, y que las sugerencias siempre deben ser dirigidas en el sentido más exacto posible hacia el cambio físico que se desea producir. De esto trataremos más concretamente en el capítulo próximo.

CAPÍTULO VII

EL NUEVO MÉTODO

La Sugestión Directa. – Mecanismo y acción. – Reglas para aplicarla. – Métodos varios de aplicación. – Las células, órganos y partes del cuerpo obedecen, como el perro a su dueño, a aquél que practica en forma el arte de curar por Sugestión. – Pero cada órgano presenta su grado de “inteligencia”.

Además de los métodos de aplicación de la Terapéutica Sugestiva mencionados en los capítulos anteriores y en que, por decirlo así, las células, los órganos y las partes del cuerpo han sido extendidos a través de la región general subconsciente de la mente del enfermo, existen otras formas en que las sugerencias son dirigidas inmediatamente sobre las mismas células. Este método ha sido por espacio de algún tiempo el favorecido por la mayoría de las autoridades en la materia; la objeción principal que puede hacersele, es que emplea una sugestión “disfrazada” y que bajo la aparente aplicación directa es una forma imaginaria de despertar las actividades de las células por la vía de la mente subconsciente; sin embargo, ha llamado mucho la atención de cierto número de experimentadores de reconocida seriedad, que han obtenido resultados verdaderamente satisfactorios y, desde luego, dignos de ser tenidos en consideración.

La teoría del método directo de aplicación de la sugestión sobre las células y órganos, tiene por base la hipótesis general de que dichas células y órganos tienen también su mente, o un reflejo de ella, y de que esta “mente” es capaz de ejercer una cuidadosa vigilancia sobre el deseo, voluntad o imagen mental (o como quiera llamarse) en la mente general de la persona objeto de las sugerencias. Dicho de otro modo, las células o las partes pueden erigirse en “conscientes” o en “vigilantes” del estado mental del sugestionado. No es necesario confiar en cualquiera de las teorías metafísicas especiales o en las creencias religiosas para que esas “células-mentes” ejerzan su acción curativa. Es suficiente para el propósito contentarse con la idea capital de que “trabaja”, esto es, de que la aplicación del método en cuestión tiende a excitar las células, órganos o partes, renovando su actividad y normalizando su funcionamiento. Aunque el efecto de este método de sugestión es levantar el tono del individuo por el empleo de palabras, no es necesario figurarse que las células y órganos han de “comprender” estas palabras; lo más probable es que las palabras en cuestión sirvan solamente para intensificar el estado mental del sugestionado y para ponerle en situación de que concentre su mente sobre lo que se le diga.

Pero todo lo que pueda ser explicación del método o medios de actuar sobre las células, órganos o partes considerándolas como “vigilantes” de las intenciones o deseos del sugestionado, responden a esta misma idea y es susceptible de ser dividido en varios grados. Además, las células, órganos o partes considerándolas como “vigilantes” de las

intenciones o deseos del sugestionado, responden a esta misma idea y es susceptible de ser dividido en varios grados. Además, las células, órganos y partes, parecen capaces de dejarse arrastrar por lo que es propio de las sugerencias, y responde a esto en una gran medida. Prescindiendo de toda teoría o “explicación”, puede decirse que las células, órganos y partes del cuerpo, *actúan como si tuviesen consciencia* del tratamiento que se les dirige y las sugerencias tienen una acción directa sobre ellos. Si por este procedimiento establecemos un “canal” directo de comunicación entre la mente del sugestionado y sus células, órganos o partes; o si descansamos sobre la idea de que en realidad existe este canal a través de la región subconsciente general, y de que la Sugestión directa obra sólo como un método más o menos violento de aplicar la sugestión a través de los conductos ordinarios, siempre tendremos el hecho de que tal tratamiento puede producir excelentes resultados, pero partiendo del principio de que las células, órganos o partes son “entidades” capaces de “comprender” las sugerencias y de responder a ellas. Y, cualesquiera que puedan ser los detalles de la razón real del proceso, el hecho general es que “la mente” de las células, órganos o partes, o el reflejo de que la mente tengan, ha de ser susceptible de excitación y debe responder a la influencia de la Sugestión.

El método de aplicación de esta forma de Sugestión es sencillo en sí mismo. Ante todo, es necesario despertar en el sugestionado la atención de las células y dirigirse a ellas como si se tratase de verdaderas entidades. Estas células u “órganos-entidades” varían en grado de “inteligencia”, no sólo en lo que concierne a las diferencias entre la personalidad de sus poseedores, sino también por lo que se refiere a las diferencias entre ellos mismos. Las células del hígado, por ejemplo, difieren de las del corazón o de las del estómago. Las “Células-mentes” se parecen a las mentes de los niños -; en efecto, son mentes que no han salido aun de la infancia -; y entendiéndolo así debe excitarse su atención para luego interesarla. Hecho esto, se deberá hablar con autoridad y firmeza, repitiendo constante e insistentemente aquello que convenga. Además se variará a veces la manera de dirigir la conversación y se pasará del mandato a la súplica. El éxito del que practique esta forma de Sugestión, necesariamente ha de depender de las características del éxito de la escuela que haya seguido. En un reciente trabajo sobre la materia, se lee: “El medio de extender las células, grupos de células, ganglios, órganos, nervios, partes, etc., del cuerpo, *consiste en prepararlas directamente uno mismo como si se tratase de una persona*. Puede pensarse que la parte afectada de la mente es como una “persona” que se portase mal. Usted puede censurar, discutir, lisonjear, ordenar o estimular a la “persona” que reside en el órgano, exactamente que si se tratase de un individuo consciente. A veces es mejor lisonjear que estimular y otros es necesario emplear un método enérgico, como más adelante se verá. Usted puede hablar en alta voz con la “mente” del órgano de que se trate, o bien (y lo mejor es pasar de uno a otro) hablar mentalmente. Debe decir a la “célula-mente” precisamente lo que usted espera de ella; precisamente lo que usted quiere que sea; precisamente lo que debe hacer, etc. *Y ella no desea más que obedecer*. En esta exposición está contenida la esencia de este método de aplicar la Sugestión. Lo demás es sólo cuestión de detalle.

En esta forma de tratamiento, muchos prácticos empiezan por emplear las manos golpeando suavemente o fuertemente sobre el órgano o parte afectada, lo que parece que es útil para despertar la atención. Esto es particularmente al principio, hasta que las células “adquieren la costumbre de comprender”. La idea parece obedecer a la relación que existe entre el tacto y la atención, como lo demuestra el hecho de los diferentes efectos que

produce un golpe, según su intensidad y el sitio en que se dé. Es como si golpeásemos sobre el órgano, diciendo: “Atienda, ¡despierte usted!, ¡dígame!” de un modo firme y autoritario. Es parecido al puñetazo que da el orador sobre el pupitre en el Congreso, o al paletazo del maestro en la escuela o la voz militar de mando: “¡Atención!” Ha de operar precisamente en el mismo sentido y seguir así hasta que haya adquirido la certeza de que la parte, órgano o célula “presta ya su atención”, lo que suele ocurrir después de un breve tratamiento. Personalmente, somos de opinión que el uso de las manos, en ciertas formas de tratamiento, tiene un efecto similar y que muchos de los detalles acerca de los varios tratamientos manuales actúan sólo superficialmente.

Después de haber despertado la atención del órgano, célula o parte, el sugestionador procederá “a hablarle”, empleando sugerencias eficaces. Citaremos otro pasaje del trabajo anterior: “Un medio fácil y sencillo de realizar el tratamiento, es el de despertar la atención de la mente de la célula, parte u órgano y proceder a la lectura mental como si estuviese a la vista, llamándole por su nombre; como por ejemplo: “¡Oiga, Estómago!” o “¡A ver, Hígado!” etc. No debemos burlarnos de este procedimiento, sino, por el contrario, continuar ensayándolo hasta que su misma eficacia acabe con toda idea de chanza. *Entonces seguirá hablando al Órgano-Mente como lo haría usted con una persona viva; como una mente infantil, por ejemplo.* Pronto querrá usted saber de qué modo despierta el “órgano-mente”, esto es, recordando las fases sugestivas de Repetición, Súplica u Orden Autoritaria, etc... Hasta ahora no se ha fijado las formas del tratamiento más que en líneas generales; pero por la práctica se puede adquirir el conocimiento de ellas. Las propias palabras que quiera sugerir le ilustrarán por sí mismas. Adquirido este conocimiento, se ordena al “órgano-mente” lo que se quiere que haga, usando las mismas palabras que se emplearía si se hablase con una persona real en lugar de un órgano. Pronto se adquirirá este arte, mediante una buena práctica. Aquellos que ya han ejercido su tratamiento sobre un gran número de personas, podrán decir si la “mente” de los órganos y partes es capaz de recoger las sugerencias y de alcanzar la curación por su poder. Del mismo modo que un caballo o un perro reconoce la autoridad del hombre acostumbrado al trato de los animales, así el “órgano-mente” obedece como a su dueño a aquél que ha practicado el arte de curar”.

Todo el que haya practicado esta forma de curar por Sugestión, podrá atestiguar el hecho de que existen grandes diferencias en los grados de “inteligencia” de los diferentes órganos como las hay también en la “naturaleza o disposición” de dichos órganos. Por ejemplo, en el corazón se tendrá un órgano completamente “inteligente”, asequible a todas las sugerencias razonables y dócil a los estímulos y al *control*. Por el contrario, el hígado es fundamentalmente pesado, perezoso, testarudo, obstinado, que necesita fuertes y vigorosos mandatos y estímulos. Alguien ha dicho: “el hígado es un mulo que debe ser tratado como tal”, y estamos completamente de acuerdo con semejante opinión. Hay tanta diferencia entre el inteligente caballo y el terco mulo, como entre el corazón y el hígado. Debe establecerse también, pues, una diferencia para el tratamiento de uno u otro órgano. El uno necesita suavidad y delicadeza, mientras el otro requiere un “grueso palo”. El estómago ocupa una posición intermedia, como si dijéramos la posición de un caballo de tiro. Mientras no se le fuerce llenándolo demasiado o haciéndolo trabajar mucho, el estómago es un trabajador fiel y sólido. Existe la tendencia de presentar las sugerencias contrarias (la enfermedad para hacer desear la salud) bajo una forma terrorífica; pero esto suele producir choques perjudiciales para el organismo. Es preferible estimular y restaurar su normal

funcionamiento por el método contrario. El estómago responde mejor a las ideas de confianza, estímulo y aliento y tiene el deseo de que se le mande a trabajar, porque sabe que este trabajo es altamente beneficioso para la economía. Uno de los métodos peculiares de actuar sobre el estómago es el de “alegrarle” o “lisonjearle”, “haciéndole ver” la importancia de sus funciones; como es dócil e “inteligente” obedece fácilmente las sugerencias si éstas están hechas con habilidad.

Los nervios responden con rapidez a esta forma de tratamiento, siempre que se haga de un modo lisonjero y suave. La circulación de la sangre puede ser aumentada en algunas partes o disminuida en otras, según convenga. Por este medio, además, puede purificarse la sangre y con ella todo el cuerpo, creando en él un agradable calor, y alejando toda molestia y todo estado febril del corazón. Los intestinos responden también prontamente a un firme pero suave tratamiento, por el cual se les invitará a ejercer regularmente sus movimientos, y ya se sabe, además, que es fácil, con constancia, establecer un hábito regular, que acaba por ser instintivo con el tiempo. Los órganos peculiares de la mujer responden igualmente con rapidez a esta forma de sugestión. Por medio de un tratamiento suave se ha obtenido muchas veces una menstruación regular, siempre en la misma fecha fijada por el sugestionador, lo cual es un detalle de mucha importancia. Las sugerencias de “Firmeza, Pronto, Firmeza y Fortaleza” han aliviado muchos casos de debilidad del útero; y una profusa menstruación ha seguido muchas veces a los mandatos de “No se retrase; Pronto, Pronto; Que corra como un río”, etc.

El método expuesto en este capítulo puede aplicarse a la Sugestión ordinaria, lo mismo de una persona a otra que de una persona a sí misma; o sea la autosugestión dirigida sobre la mente de las células, órganos o partes, exactamente lo mismo que si se tratase de otra persona.

TERCERA PARTE

CAPÍTULO PRIMERO

AUTOSUGESTIÓN

Definición del término. – El estudio de la Autosugestión es, realmente, el de la Sugestión. – Dificultad de establecer una línea divisoria entre los fenómenos de la Sugestión y de la Autosugestión. – Transcendencia de la Autosugestión.

Por *Autosugestión* se entiende la aplicación de los principios de la Sugestión *por uno mismo sobre sí mismo*. En la autosugestión, el individuo ha de representar el doble papel de sugestionador y sugestionado, respectivamente. La autosugestión puede ser el fundamento de la *Sugestión de Impresión*, la *Sugestión de Inducción* y la *Sugestión de Asociación*, que son la base de la Sugestión ordinaria. En autosugestión pueden considerarse cinco fases de sugestión, a saber: Sugestión de Autoridad, Sugestión de Asociación, Sugestión de Hábito, Sugestión de Repetición y Sugestión de Imitación.

Podrá parecer extraña la idea de una sugestión sobre sí mismo “con autoridad” y, sin embargo, es cierto que si se quiere usar la autoridad de la voluntad se podrá imprimir en la propia subconsciencia iguales sugestiones que las que se dirijan a otra persona, y se puede del mismo modo *fixar los rasgos del carácter* o desarrollar en él las cualidades que se desee. En el mismo sentido se producen las asociaciones en la mente por la Sugestión y de igual modo se producen sobre sí mismo como pueden producirse por la influencia exterior. Se puede sugerir hábitos de pensamiento, de acción y de sentimiento sobre sí mismo, exactamente iguales a los inducidos por otra persona. Por lo que respecta a la Sugestión de Repetición, puede asegurarse que es una de las fases de la Sugestión que representa un papel más importante en la autosugestión. Cada sugestión de Imitación representa su parte en la autosugestión, porque puede sugerir en sí mismo aquello que se quisiera poseer de los demás. En resumen, la autosugestión puede aplicarse, lo mismo que la sugestión, en todas sus muchas fases y formas, con la única diferencia de ser el individuo el que hace las gestiones sobre sí mismo, en lugar de recibirlas del exterior. El estudio de la Autosugestión es, en realidad, el estudio de la Sugestión.

Muchas autoridades de la Nueva Psicología que han estudiado sus últimos adelantos, están conformes en que el principio activo de toda Sugestión es realmente la Autosugestión. Sentado esto, se deduce que la fuerza manifestada en la Sugestión reside en el sujeto que es objeto de ella, aunque, muchas veces, de un modo involuntario. Cuando aceptamos una Sugestión exterior, admitimos que puede traspasar las puertas de nuestra razón y juicio, y esto por un esfuerzo de la voluntad, y la incorporamos al mecanismo de nuestra mente. En Autosugestión, tal como el término se emplea, elegimos y seleccionamos voluntariamente las sugestiones que deseamos fijar en nuestra mente, y esto

se consigue por medio de la atención y de la repetición. Pero, tanto la Sugestión como en la Autosugestión, el principio empleado es el mismo. El poder reside por entero en la mente de la persona misma, aunque puede requerir la asistencia de alguna persona extraña llamada al efecto. El sugestionador puede inspirar fe y confianza y despertar una atención expectante, así como inclinar la voluntad del paciente en la dirección necesaria para conseguir su curación física. El uso de la Sugestión en una o muchas de sus fases, tiene por objeto, principalmente, inducir al paciente a aceptar y a creer en lo que se diga o haga, y de este modo obtendrá el mismo efecto que si la persona hubiese razonado sobre la materia y la hubiera impreso en su propia mente. La Sugestión exterior es la que usa una persona sobre otra para dar forma a los entes mentales; la Autosugestión es la que emplea una persona sobre sí misma.

Es difícil hallar la línea divisoria, entre los fenómenos de la Sugestión y de la Autosugestión, pues se confunden unos con otros y se subdividen hasta lo infinito.

Por ejemplo, se puede recibir una impresión exterior –una impresión es el efecto de una sugestión exterior- y sentirse afectado por ella, pensar y sentir por ella, mientras que la idea va arraigando profundamente en nuestra mente. La Sugestión, en su aspecto general, no es más que eso. Pero, si se repite la Sugestión, tanto cuando está uno solo como en la conversación con los demás, la impresión será mucho más honda que la producida por la impresión original. Este efecto secundario es la Autosugestión, desde luego.

Existe también otra forma de autosugestión, que ya ha sido examinada por muchas autoridades en la materia. Nos referimos a los casos de Autosugestión involuntaria, casos en que la persona autosugestionada no se da cuenta de ello, aunque la intención obedezca a un móvil interior. Podemos explicar esta última fase con la historia de la *pesca*, que su autor acabó por creer a fuerza de repetirla.

Sin embargo, esta historia puede tener una base muy débil, ya que la constante y seria repetición de la intención de impresionar, actúa como una repetida autosugestión que deja sus huellas en la región subconsciente de la mente hasta fijarse por completo en ella. Todos los que lean estas palabras pueden recordar algún caso en el que haya intervenido su propia experiencia.

La forma antes mencionada de autosugestión, puede servir de explicación en el caso de muchos hombres cuyos negocios o profesión les ha llevado a emplear ciertos sofismas o falsas verdades que son reconocidas por ellos en principio, pero que a fuerza de repetirlas por un período de tiempo más o menos largo, acaban por creerlas los otros y ellos mismos suelen ser las primeras víctimas de su propio poder sugestivo. Son muchos los ejemplos de charlatanes o impostores religiosos que, al final, caen víctimas de sus propias y repetidas sugestiónes, convencidos de la certeza de ellas. Nosotros recordamos personalmente el caso de un célebre médico especialista en dolencias nerviosas que al principio llegó a hacer curas maravillosas, después sufrió lamentables ofuscaciones porque en todas las enfermedades descubría síntomas de neurastenia y, por último, víctima de su propia imaginación, cayó en una profunda postración nerviosa.

Conocemos también el caso de un célebre impostor religioso, ya muerto, que cayó víctima de sus propias imprecaciones al Poder Divino y que en los últimos años de su vida presentaba una marcada perturbación de sus facultades mentales. En efecto, es un hecho común y muy conocido en la historia de las “nuevas religiones” que muchos de sus jefes acaban por tener desequilibradas sus facultades mentales a causa de la constante repetición de frases como “inspiración”, “guía divina” y otras por el estilo. Los escritores que se ocupan de una materia especial, también son víctimas frecuentemente de la autosugestión, pues la exposición constante de ciertos y determinados pensamientos, concluye por constituir en ellos una segunda naturaleza. Los especialistas en enfermedades mentales, son frecuentemente atacados por ellas, así como los que escriben sobre ciertas formas de enfermedades acaban por ser afectados por ellas, a fuerza de repetir constantemente su exposición. El fanatismo y la gazmoñería se despiertan frecuentemente por la constante exposición de ciertas creencias, actuando como la Autosugestión. En una palabra, todo aquello que es constantemente repetido, sea por uno mismo, sea por los demás, tiende siempre a fijar la impresión en la mente, dificultando, por lo tanto, su extirpación, y con frecuencia influye en una esfera extensísima. Por esta razón, cuando se desee desechar una idea molesta o perjudicial, lo conveniente no es pensar en lo que se quiera desalojar de la mente, sino oponer a la idea otra contraria. Nuestra voluntad está capacitada para elegir lo que le convenga; todo depende de que esté más o menos ejercida.

Muchas de las curaciones atribuidas a la Sugestión, en alguna o muchas de sus formas, son pura y simplemente debidas a la Autosugestión del paciente. Por lo demás, toda cura mental tiene por base el elemento de la Autosugestión, en su más amplio sentido, puesto que en semejantes casos podemos decir que la Autosugestión hace todo el trabajo. Hemos oído hablar con mucha frecuencia de casos de curación de enfermedades mentales en que el paciente ha ignorado el tratamiento a que se le sometiera y únicamente lo supo más adelante, cuando el médico se lo dijo. Existe también el tratamiento por escrito, y dejando ahora aparte toda discusión sobre sus virtudes, méritos y exposición, puede admitirse, en los casos a que nos referimos, que *no ha existido tal tratamiento* y que los resultados obtenidos se han debido por completo a la Autosugestión del paciente. En un caso como el que nos referimos, la carta en que el médico daba sus instrucciones al paciente fue mal dirigida y no llegó a su destino. Pues bien; un mes después el paciente escribió al práctico diciéndole que estaba curado y detallaba los efectos del tratamiento, tal como si hubiese recibido las instrucciones en cuestión. Y la curación no es imaginaria como pudiera suponerse, pues la investigación reveló casos concretos en que se modificaron condiciones anormales crónicas y en que el paciente consiguió restaurar por completo su salud.

Por lo demás, hemos oído hablar también de “explanaciones” de curaciones en que el efecto depende de que la “mente subjetiva” del médico o práctico *pase* a la “mente subjetiva” del paciente, que, entonces, recibe el “tratamiento”. Esto puede ser absolutamente cierto, y no conocemos ninguna prueba en contra; pero la autosugestión es algo más que una simple explicación. Si el paciente cree que los huesos de Santa Ana, o cualquier otro objeto, han de proporcionarle salud, la obtendrá indudablemente, pues la experiencia lo ha demostrado repetidas veces. Estos casos prueban, hasta la evidencia, el poder y eficacia de lo que llamamos autosugestión.

En consonancia con esto, podremos añadir que la relación de casos semejantes y la “reunión de la mente subjetiva”, en el éter, ha perjudicado los intereses de ciertos sugestionadores a distancia, ya que el paciente ha encontrado la facultad de poder recibir en su “mente subjetiva” un tratamiento libre de gastos, puesto que la correspondencia cruzada parece tener un carácter más elevado que el de las groseras cosas materiales. Seguramente este es el caso del “timo por telégrafo”, que requiere la intervención de las autoridades. El estudiante de la autosugestión verá que todos estos pensamientos, por maravillosos que parezcan, son susceptibles de un sencillo análisis, que constituye una de las más sólidas bases de la psicología pura. En la misma categoría pueden colocarse los casos raros en que el público escéptico y burlón califica los hechos de “puramente imaginarios”. La autosugestión es una fuerza potentísima que trabaja con gran daño de las personas que hacen mal uso de ella, es decir, de las personas ignorantes; pero su potencia es igual para el bien cuando se emplea recta e inteligentemente. Es un valioso instrumento mental con el cual puede hacerse lo que se quiera, si se cuenta con el concurso de la voluntad. En ella se encierra, verdaderamente, la esencia de la Nueva Psicología.

CAPÍTULO II

AUTOIMPRESIÓN

Doble papel del que practica la autosugestión. – Cómo la Autosugestión o impresión rige la mente. – La Autosugestión presenta varias fases, pero el principio fundamental es el mismo. – El cerebro es el factor principal de la Autosugestión.

Conforme hemos dicho en el precedente capítulo, la persona que practica la autosugestión es a la vez el sugestionado y el sugestionador. Representa un doble papel, a saber: 1.º, el de profesor o maestro; 2.º, el de discípulo o colegial. La autosugestión puede muy bien llamarse autoimpresión. El objetivo “Yo” imprime el subjetivo “Mi”. La región consciente de la mente, imprime la región subconsciente. Es, como si dijéramos, el contenido y el continente. El actual proceso puede concretarse en la frase de “Yo soy para mí mismo”.

Es asombroso el modo como la región subconsciente mental puede ser dirigida por medio de un curso científico de autosugestión o autoimpresión. Ya lo hemos dicho en un trabajo preliminar sobre la materia: “Se puede encargar a la región subconsciente mental la tarea de despertar a una hora determinada de la mañana, y despertará, en efecto. Se puede encargar a la mente que se acuerde de determinada cosa, y se acordará, efectivamente. Esta forma de dominio de sí mismo puede extenderse tanto como se quiera, y se puede ordenar a la mente subconsciente que reúna los datos concernientes a determinados asuntos, desde los más heterogéneos y desiguales, hasta de aquellos cuyo movimiento es usual; este mandato combina además las informaciones en una forma sistemática, en cuyo caso interviene ya la voluntad de la mente. Yo mismo, antes de empezar a escribir un libro, que ya llevo en la mente, noto que las ideas no se me presentan de un modo claro hasta el momento de poner manos a la obra; entonces, hecho tras hecho y ejemplo tras ejemplo, se me presentan a su debido tiempo y lugar. El campo de la autosugestión, tan poco explorado hasta ahora, es precisamente el mayor elemento de mentalidad de que podemos disponer.

La autosugestión puede considerarse en muchas fases, pero el principio fundamental es el mismo. En primer lugar, cada persona ha impregnado su mente de cierto número de involuntarias autosugestiones e impresiones recibidas del exterior. Estas autosugestiones tienen el inconveniente de crear prejuicios contra personas y cosas; ciertas creencias fijas no basadas en la razón, o en el juicio o experiencia; ciertas asociaciones arbitrarias, y otros resultados de previas impresiones que se han fijado firmemente por la repetición constante de las mismas, son los principales defectos que podemos señalar.

Otra fase es aquella en que la autosugestión es formulada y aceptada tácitamente o por implicación, como cuando se ingiere determinado medicamento creyendo que ha de

producir determinado resultado, en que la sugestión se transforma en autosugestión, por la creencia de la persona. Por ejemplo, si a la hora de comer se toma una substancia cualquiera diciéndose que ella mejorará la digestión – y creyéndolo, desde luego –, cada vez que tal se haga se presentará esta idea: “Tal cosa (lo que sea) me arregla el estómago y hace que digiera mi comida perfectamente”. Aunque la idea puede no ser expresada en palabras, requiere, sin embargo, una autosugestión verbal. Del mismo modo puede formularse una sugestión adversa con respecto a ciertos manjares, y el resultado será igualmente adverso. Esta forma de autosugestión consiste en una *firme creencia* en que ciertas cosas producen ciertos resultados, o en que ciertas cosas poseen ciertas cualidades, etcétera. Cada cual posee una gran cantidad de autosugestiones de este tipo, que ejercen más o menos efecto sobre su carácter o acciones. Llevadas al extremo, puede producir fanatismo, exageración religiosa, ideas fijas o monotonía. Si el individuo se convierte en servidor de estas autosugestiones, se volverá más o menos voluble, irresoluto y débil. Mucho de los llamados “principios” de conducta se basan en este tipo de autosugestión agravada por el hábito. La moral es obvia.

El tercer tipo o clase de autosugestión es aquella forma de impresión con que, deliberada y voluntariamente, fijamos algo sobre la mente consciente, y, desde luego, con un propósito determinado. Por ejemplo, si uno sabe que ha de tomar el tren al día siguiente por la mañana poco antes de las cuatro, confiará el encargo deliberadamente a la región subconsciente de la mente, con la idea de “he de despertarme a las cuatro para tomar el tren” y es seguro que no se dormirá más que hasta esa hora, porque ha quedado así impreso en la mente y ésta obedece. La región subconsciente hace en este caso el oficio de despertador. El mismo es el de la mente de la mujer, que se despierta siempre a las mismas horas para amamantar a su hijo. Una persona tiene un compromiso a las tres, por ejemplo, con un amigo, y encarga a su mente el asunto; poco antes de la hora señalada notará ciertas manifestaciones y justamente cuando sea la hora una voz interior le dirá: “El compromiso con Martínez, es a las tres”. Esta fase de la sugestión es activamente empleada en el proceso de la formación del carácter por una parte importante de la Nueva Psicología. La Nueva Psicología enseña que se puede actuar sobre un núcleo de células cerebrales por medio de autosugestiones adecuadas, resultando de ello que se desarrollarán, si así se quiere ciertas tendencias y características. También se puede anular o neutralizar ciertos rasgos o características que no se deseen por una deliberada formación de cualidades directamente opuestas a las que se quiera expulsar. Esto no es nada oculto ni milagroso y se basa en el conocimiento científico de la mente y del cerebro.

La última fase tan mencionada, de la autosugestión, desempeña un importante papel en los métodos y prácticas de muchos cultos metafísicos, y escuelas, incluyendo aquellos cultos religiosos que emplean métodos similares. Las varias “afirmaciones”, “negaciones”, “exposiciones”, etcétera, usadas por estos cultos y escuelas, son, pues, autosugestiones, y los resultados obtenidos se deben a su empleo. Tales organizaciones y escuelas han llevado a cabo una abundante y excelente labor en el sentido de producir una mejora de las condiciones mentales, morales y físicas de sus adeptos. Muchas personas han podido ser arrancadas de unas condiciones físicas anormales; otras han cambiado su estado mental y el carácter de sus pensamientos; en otros, ha mejorado la condición moral. A despecho de la extravagante exposición y excitaciones de muchos de esos cultos, han sido una fuente de beneficios. Por su influencia el pesimismo, se ha convertido en optimismo; el miedo, en

confianza; la desesperación, en resignación. Pero no es necesario aceptar cada una de estas teorías, dogmas o credos para participar de los beneficios del “tratamiento”; basta con comprender lo que es la autosugestión, y practicando sus métodos científicamente se obtendrá un resultado más seguro y duradero. Entre los posibles puntos débiles de los varios métodos de aplicación de la autosugestión, y ninguno de ellos ha escapado a la atención del crítico, existe el de la persona ignorante o que sólo conoce a medias sus principios, y en la cual se observa la tendencia de contentarse con sólo “rozar la exposición” de la autosugestión, despreciando toda actividad dentro del “hecho actual”, para sólo desear la cualidad del poder. En los capítulos siguientes procuraremos, al tratar de este punto, dar las normas para mejorar el modo de aplicar la autosugestión, así como los medios de combinar la correlativa actividad física con el uso propio de la autosugestión.

Aquellos que se sienten repelidos por la vaga concepción metafísica de los cultos, y que están deseosos de obtener los beneficios de los métodos de la autosugestión, quedarán convencidos sólo con que hagan un ligero examen de la ciencia relativa a la naturaleza y funciones del cerebro, que es el factor principal que interviene en la autosugestión, de un modo puramente físico y con exclusión de toda teoría metafísica. La ciencia nos enseña que el cerebro se compone de una substancia llamada “plasma”, la cual a su vez está formada por un enorme número de pequeñísimas células, que son las que intervienen en la manifestación del pensamiento. Estas células cerebrales se estiman en un número comprendido entre 500.000.000 y 2.000.000.000, según la actividad mental de individuo. Siempre existe un gran número de células cerebrales en reserva, es decir, que no se usan todas, y aun en el caso de la mayor actividad mental, quedarán muchos millones inactivas. La ciencia nos demuestra igualmente, que cuanto más uso hagamos de estas células, más crecerá su número. La formación del cerebro consiste en el desarrollo y crecimiento de las células cerebrales en cada región especial del cerebro; se divide en reacios varios y localidades, y en ellos se manifiestan las diferentes facultades, cualidades o funciones mentales. Para desarrollar las células cerebrales en cada región particular, o bien la cualidad, actividad o facultad de cada región, es necesario someterla aun mayor trabajo, con lo que adquirirá mayor poder. Está completamente demostrado el hecho científico de que el hombre “puede hacerse a sí mismo” mentalmente, si para ello emplea el mismo grado de atención, paciencia y trabajo que emplearía si quisiera desarrollar alguna parte de su cuerpo físico; un músculo o un miembro, por ejemplo. Y el proceso es exactamente idéntico en el caso del músculo y de las células cerebrales; usar, ejercer y practicar la autosugestión y su actividad correlativa.

CAPÍTULO III

MÉTODOS DE AUTOSUGESTIÓN

Reglas generales. – Las mejores sugerencias son las formuladas por medio de la conversación, la observación y el acto o hecho. – Afirmación. – Observación o visualización. – Acción.

La mayoría de los escritores y profesores de autosugestión incluyen el método similar de los cultos y escuelas metafísicas con los propios de aquéllas, ya que sus métodos consisten casi por entero en cierto número más o menos seleccionado de “afirmaciones”, exposiciones o autosugestiones, que el sujeto repite con la idea de impresionar su mentalidad subconsciente. Esto, desde luego, es una parte importante del verdadero método de autosugestión; pero existen otros rasgos que deben ser incluidos a fin de obtener mejores resultados. Aquí, sin embargo, existe el peligro de hacer una cosa mecánica de la automática exposición de “Yo soy éste” o “Yo soy aquél” del método afirmativo. Queremos hablar de la tendencia al hábito mental de hacer afirmaciones o exposiciones repitiendo automáticamente las cosas, lo mismo que el libro repite estúpidamente lo que aprende o como las mecánicas repeticiones del fonógrafo. En este caso, las afirmaciones carecen de fuerza dinámica y no quedan impresas en la mentalidad subconsciente.

Cuando el proceso depende sólo del hábito es parecido al fenómeno de la mente que se niega a dejarse impresionar por los continuos y habituales ruidos o sonidos. Las afirmaciones deben ser hechas de un modo que atraigan la atención y el interés y también ir acompañadas de acciones correlativas, a fin de hacer efectivo el trabajo de formación del carácter. También debe observarse y obrar, tanto como *hablar*. Las mejores impresiones son las formuladas: 1.º, por la *conversación*, 2.º, por la *observación* y 3.º, por los *actos y hechos*. Puede considerarse, pues, que se trata de un método triple.

En primer lugar, siempre hemos sostenido que es mucho mejor el medio de *decir* o de *hablar* la afirmación o autosugestión, que el familiar “Yo soy *este* o *aquel*”.

Nosotros creemos que está más cerca de la representación del doble papel de sugestionado y sugestionador el que obra del primer modo, pues así la impresión queda más clara en la región subconsciente. De conformidad con esto, haremos un esfuerzo para “hablar con nosotros mismos” como si hablásemos con otra persona. Debemos esforzarnos en hacer las impresiones sobre nosotros mismos, precisamente como las haríamos sobre otra persona. Todo lo que sea el detalle de la operación física, así como el hecho en sí, hacen a la imaginación más capaz de obtener y registrar con mayor claridad la impresión deseada, que por medio de la forma de afirmación “Yo soy *este* o *aquel*”. En efecto, al obrar así pensamos que la idea de “afirmación” puede ser descartada en la labor práctica de

la autosugestión y que el “Yo” de la persona puede sugerir el “Mi” de uno mismo. Esta es la sugestión de afirmación.

Al hacer las sugestiones sobre sí mismo se puede uno dirigir siempre así propio *como si se hablase con una tercera persona*. En lugar de decir “Yo soy animoso y confiado”, se puede hablar del siguiente modo: “Juan Fernández (útese desde luego el nombre propio de cada cual), eres un hombre animoso y confiado; ya no tienes miedo; cada día ganas en valor y en ánimo y adquieres mayor vigor, vigor, vigor, etc.”. ¿Qué se consigue con ello? Ensayarse en los dos métodos y dar mayor eficacia al tratamiento. Diciendo “Yo soy”, nunca se consigue un efecto tan enérgico como si al ampliar la sugestión se dice “Tú eres”, dirigiéndose a la subconsciencia. Esto se comprenderá fácilmente recordando que la sugestión se hace como si se dirigiera a otra persona. Hay que crear un nuevo campo de autosugestión y abrirle nuevos horizontes. Se requiere para ello cierta habilidad; pero con un pequeño esfuerzo se dará todo su valor a este método. El decir “Juan Fernández” es como si nos dirigiésemos a otra persona. Y será grande la sorpresa al ver la docilidad con que obedece la mentalidad subconsciente.

El siguiente ejemplo tomado de uno de nuestros primeros trabajos, puede dar una idea de un tratamiento tipo por la Autosugestión: “Supongamos, lector, que quieres cultivar el valor en lugar del miedo, que ya empieza a molestarte, por medio de la Autosugestión.

El antiguo método es decirse así mismo: “Yo soy valeroso, etc.” El nuevo método consiste en imaginar que el tratamiento sugestivo se dirige sobre otra persona, afectada de la misma perturbación. Hay que hacerse, pues, un tratamiento regular *a sí mismo*, imaginando que uno, el individuo, hace el tratamiento al “mi” o personalidad – la mente central haciendo un tratamiento a Juan Fernández, parte integrante de uno mismo, la personalidad -. ¿Cómo? El individuo (que eres Tú) dice a la personalidad de Juan Fernández (que es la propia subconsciencia): “Bueno, Juan Fernández, desde ahora eres otro hombre. Eres valeroso y confiado. ¡Cada día más valeroso! ¡Ya no tienes miedo! ¡Eres confiado y confías en ti mismo! Estás lleno de valor, gracias al positivo poder de tu mente, a cada paso se manifiesta en ti; cada paso es un aumento y cada día puedes dar muchos pasos. ¡Cada minuto tiene un valor positivo. ¿Te percatas de ello?

El valor de cada minuto es **POSITIVO** y hay que aprovecharlo. Ahora eres valeroso, intrépido, tienes confianza en ti mismo y quiero que estas cualidades aumenten de día en día. Recuérdalo siempre; eres un valor positivo, tienes confianza, etc. Tú quieres que por este plan las sugestiones positivas penetren en la región receptiva de tu mentalidad subconsciente, y que “Juan Fernández”, parte de tu “Yo”, acepte la impresión precisamente como si se la sugiriese otra hermana. Esto no es infantil, ni siguiera poco serio, como podría imaginarse, sino que se basa en los más profundos principios psicológicos. El lector que emplee el procedimiento se sorprenderá de los resultados obtenidos y sobre todo de ver que se puede “mandar a sí mismo”.

En el siguiente capítulo damos algunas autosugestiones para los diferentes casos, empleando la tendencia que hemos señalado. Al adquirir el esfuerzo de sugestionarse a sí mismo, se habrá realizado una gran labor en el sentido de un mejoramiento interior.

El segundo paso en la mejora del método de autosugestión, consiste en lo que podríamos llamar “visualización”, que no es otra cosa que formarse la imagen mental de uno mismo como si poseyese las cualidades que desea desarrollar en él. La clara pintura mental de uno mismo puede hacerse, *como se quiere ser*, acompañando la autosugestión de la profunda y clara impresión del objeto. La consecución de esta ilusión reside en el hecho de que *los ideales tienden a materializar la objetividad*. Es un hecho psicológico que los ideales acaban por obtener forma corpórea. Un ideal es el patrón mental sobre el cual modelamos nuestro carácter, acciones y la vida en general. Muchos hombres han obtenido éxito en la vida por la fiel adherencia de algún gran ideal firmemente arraigado en su mentalidad.

Las cosas que llenan nuestra “vista mental” son las cosas que nos mueven. Esto está reconocido por toda moral enseñada y religión, aunque no lo incluya el principio psicológico. El joven se inspira muchas veces en un gran ejemplo como en un ideal: alguna gran figura de la religión o de la historia. El cristiano quiere calcar el modelo de su vida sobre el gran ideal del carácter del fundador de su fe. El católico también tiende a considerar las vidas de los santos o de las grandes figuras de la Iglesia. Nuestras escuelas de niños hacen un culto de la lectura de las biografías de Washington, Lincoln y otros patriotas. El modelo de la vida privada de la reina Victoria ha inspirado durante medio siglo la vida social inglesa, y en efecto aun persiste. Los suizos se inspiran en el ideal de Guillermo Tell. El ideal nacional japonés actúa en la dirección de inspirar en los jóvenes el amor a la patria.

Las naciones, como los individuos, necesitan un ideal. Justa es la “razón” del que por qué para realizarlo *visualizamos* nuestra imagen mental, es decir, nos representamos a nosotros mismos *tal como quisiéramos ser*.

La tercera fase de la Autosugestión consiste en exteriorizar la parte en que deseamos ser perfectos. No sólo de este modo ganamos el beneficio de la práctica, repitiendo las sugerencias, a modo de repaso, sino que damos realidad a una ley psicológica. Del mismo modo que el pensamiento tiende a tomar forma de acción, la acción tiende a reaccionar sobre el pensamiento. Léase lo que algunas autoridades han expuesto sobre la materia.

El profesor Halleck dice:

“Al restringir la expresión de una emoción, se comienza frecuentemente a ahogarla; al facilitar la expresión de una emoción pueden aumentarse aún sus efectos”.

El profesor James manifiesta:

“Niégate a expresar una pasión y la matarás. Cuenta diez antes de dar rienda suelta a tu cólera, y luego te parecerá que ibas a cometer una ridiculez”. Si antes de hacer nada se reflexiona, pocas cosas se harían mal. Si uno se sienta en una postura indolente, en otro orden de cosas presentará el aspecto de que sus pensamientos son desmayados y de que es presa de la melancolía. No es de los menos valiosos el precepto moral siguiente, cuyo conocimiento han experimentado muchos: “Si queremos desechar inconvenientes, tendencias emocionales, debemos asiduamente, y en primer lugar, procurar tener sangre

fría, *expulsando los movimientos* de las disposiciones contrarias a las que deseamos cultivar. Desarruga el entrecejo, anima tu mirada, contrae el vientre, habla en tono mayor, sé amable y procura que en tu corazón haya más calor que frío”.

La siguiente cita de un reciente artículo del doctor Woods Hutchinson, arroja mucha luz sobre la reacción de los estados físicos sobre las condiciones mentales, modales y carácter:

“Aquel que quiera extender las contracciones musculares a las condiciones de la convicción, como el profesor James ha sugerido, puede atestiguarlo fácilmente por un ingenioso y sencillo experimento sobre un grupo de músculos del cuerpo, como, por ejemplo, aquellos que mueven la niña de los ojos. Escoja el momento en que esté tranquilamente sentado en su habitación, sin pensamientos ni influencias que puedan distraerle. Entonces concentre su imaginación, adopte una posición cómoda, dirija la vista hacia arriba y permanezca así algunos segundos. Instantánea e involuntariamente sentirá una tendencia hacia las ideas y pensamientos de devoción y contemplación.

“Entonces, vuélvase los ojos oblicuamente mirando en dirección recta o dejando de mirar, con los párpados semicerrados. Al cabo de pocos segundos se presentarán espontáneamente en el cerebro imágenes de sospecha, de pesadumbre y de disgusto. Vuélvase los ojos hacia un lado más bajo y nacerán espontáneamente sugerencias de celos o coquetería. Diríjase la mirada hacia el techo y seguramente se sentirán sensaciones de ensueño o de abstracción”.

Bain ha dicho:

“Muchas de nuestras emociones están tan íntimamente ligadas con su expresión, que difícilmente si existe en el cuerpo una parte que permanezca pasiva”.

Oigamos a Maudsley:

“La acción muscular específica es no sólo un exponente de la pasión, sino una parte esencial de ella”.

En vista de todos estos hechos podremos observar cuán importante es que, en autosugestión, la *acción* vaya acompañada de la palabra y de la mirada. Si no dejamos oportunidad para que se manifieste una acción o parte de ella, no dejaremos que crezca. Al contrario, manifiéstese la acción, tanto como sea posible, en las cualidades que se quiera desarrollar, y se tendrá mucho adelantado para el desarrollo. ¡Ejercicio, ejercicio, ejercicio; práctica, práctica, práctica; repaso, repaso, repaso!

Dejad que vuestro pensamiento se manifieste y tome forma por la acción, no sólo para desarrollar el pensamiento o idea deseados, sino también porque esta práctica hará más fácil la reacción del estado físico sobre el mental. Si uno se pasea por la calle con los puños cerrados, pronto sentirá pensamientos de agresividad y combatividad. Si uno frunce el entrecejo y mira con saña, no tardará en notar la sensación de cólera o irritación. Existe

siempre acción y reacción entre lo físico y lo mental. Hagamos, pues, uso de la ventaja que nos da esta ley de vida para el mayor éxito de la autosugestión.

En los consejos que daremos en los dos siguientes capítulos, habrá que recordar que la *acción* y la *visualización* deben acompañar siempre a la sugestión recomendada. No basta con querer sugerirse a sí mismo las cualidades que se desee desarrollar, sino que es necesario también *visualizar* y *accionar* para podérselas representar con la mayor verdad posible. Cultivad, pues, las características físicas que acompañan a las cualidades físicas que se desee desarrollar. Poned en acción vuestras cualidades en privado y obtendréis la seguridad de vuestros actos y pensamientos, hasta el punto que seréis dueños de unos y otros y los podréis ajustar a vuestra conveniencia. Es sorprendente el beneficio que se puede obtener de esta acción refleja o reacción de lo físico sobre lo mental. Este hecho ha sido frecuentemente examinado por los profesores de autosugestión, pero nunca se insistirá bastante en él. Nosotros queremos creer que será objeto de toda la consideración que se merece.

CAPÍTULO IV

FORMACIÓN DEL CARÁCTER

Lo que es el carácter y cómo se forma. – La continuidad y su desarrollo. – La acometividad y su regulación. – La adquisitividad y su cultivo. – La reserva y su obtención. – La probación y su desarrollo o restricción. – La estimación de sí mismo. – La firmeza. – Consideraciones finales. – Mensaje de dicha.

Por “carácter” entendemos las cualidades y atributos personales de un individuo. Es muy significativo que la voz griega de la cual se deriva esta palabra, signifique una impresión como la de un sello o cuño. El carácter es realmente el resultado de las impresiones de alguna clase recibidas por la mente o cerebro de la persona. El carácter del individuo es el resultado de las varias impresiones que han sido hechas sobre él. El carácter puede ser moldeado, conformado y cambiado por las autosugestiones, según las instrucciones dadas en el precedente capítulo: sugestión de uno mismo; imagen mental y actuación exterior de la parte.

En la formación del carácter, lo primero será procurar el material mental de uno mismo, así como determinar qué rasgos han de ser inhibidos, reprimidos o restringidos y cuáles deben ser desarrollados. Cada cual conoce sus puntos débiles y fuertes, pero pocos tienen la sinceridad de confesarlos. Esté, pues, cada cual en confesión consigo mismo y haga una lista de los rasgos que deban ser restringidos y de los que deban ser desarrollados. Después, proceda a desarrollar los deseados por cualquiera de los tres métodos ya indicados; y anule los imperfectos mediante el estímulo de los contrarios. Permítasenos considerar algunas de estas cualidades mentales o características, con objeto de dar alguna luz en la labor práctica de los métodos.

1. *Continuidad.* – Esa facultad o cualidad es la que regula el grado de paciente y persistente aplicación a la cosa propuesta. Es la facultad “hostigadora”, tan deficiente en la mayoría de las personas. Su cultivo es posible por el empleo de la Autosugestión acompañado del apropiado cuadro mental y de la apropiada acción. Autosugestión: “Juan Fernández, estás desarrollando tu continuidad; estás aprendiendo a aplicarte fija y firmemente en la tarea que tienes en tus manos; tu voluntad ha de ser la de prestar toda tu atención a esa misma tarea hasta que la tengas concluida; estás aprendiendo a conocer toda una serie de pensamientos hasta que los hayas agotado; has de encontrar mayor facilidad en hacer esto y más facilidad en evitar que se desparramen tus energías mentales, y esto, cada vez más. Estás adquiriendo un propósito fijo y una enérgica concentración. Te está haciendo fuerte por la continuidad. Estás desarrollando los centros cerebrales que manifiestan esta continuidad”, etc. Acompáñese esto

con la representación mental de uno mismo, practicando la concentración y persistencia, la atención y aplicación. Créese el ideal de uno mismo como poseyendo y manifestando la cualidad en un alto grado. Entonces, procúrese ejercitar la parte tanto como sea posible. Practíquese con las cosas que se tenga a mano y apréndase a manifestar continuidad en la vida ordinaria, sin permitir que se nos escape ninguna oportunidad. En el caso de que se desee restringir la facultad, aun cuando se posea en un grado demasiado acentuado, inviértase el procedimiento y cáquese su modelo en forma que se desarrolle la cualidad opuesta: amor de variedad, diversidad, etc.

2. *Acometividad*. - Es la facultad de resistencia, oposición, etc. Algunos la poseen con exceso; otros pecan por defecto de ella. Para desarrollarla empléese la siguiente autosugestión: “Juan Fernández, estás aprendiendo a defender tus derechos; estás desarrollando tu poder de resistencia; te estás haciendo más valiente y animoso cada día; estás creciendo en valor moral; te estás aferrando a lo que crees tus derechos legítimos; te estás revelando contra la opresión; estás desarrollando la facultad de la propia defensa; estás aprendiendo a sostenerte en tus posiciones; te estás formando a ti propio; estás desarrollando la cualidad de bastarte a ti mismo; estás cultivando la cualidad de permanecer tan firme como una roca contra toda oposición; estás aprendiendo a luchar, vencer y terminar, etc.”. Acompáñese esto con el cuadro mental apropiado y las acciones requeridas. Practíquese las cualidades deseadas con tanta frecuencia como sea posible. Desarrollése el músculo mental. Rechácese el pensamiento de que uno es un gusano de la tierra o un diente del engranaje humano y firme su individualidad.

Pero, si se posee esta en grado demasiado elevado, restrínjase por el cultivo de la contraria cualidad de vivir y dejar vivir; tolerancia, amor fraternal, etc. La condición ideal es la que está comprendida entre los dos extremos.

3. *Adquisitividad* . - Es la facultad que se manifiesta por la adquisición y conservación de los bienes materiales. Algunos la poseen en un grado intolerable; en cambio otros han permanecido pobres toda su vida por carecer de ella; para desarrollar esta facultad, úsese la siguiente autosugestión: “Juan Fernández, estás persistiendo en tu locura; estás aprendiendo a desear dinero y a vivir para esto; estás desarrollando la habilidad de adquirir todo cuanto está a tu alcance y de recrearte con su posesión después que lo tengas; estás aprendiendo hacer frugal y económico y, al propio tiempo, estás desarrollando la facultad de proporcionarte todas las comodidades de la vida, necesitas estas cosas y te esfuerzas en procurártelas; estás empezando a poner en práctica todos los medios que puedan darte estas cosas que necesitas y deseas, y estás aprendiendo qué empleo has de darlas cuando las hayas adquirido, etc.” Acompáñese esto con la representación mental de uno mismo como “necesitando lo que necesita y necesítandolo con *urgencia*”; represéntense todos los aspectos de las cosas que se necesitan, como si se tuvieran ya, y el empleo que ha de dárselas; véase uno mismo como teniéndolas y gozándolas y sin dejar nada por adquirir de lo que se desee. Después, póngase este pensamiento en acción; empiécese luego a

considerar todo lo bueno que hay en la vida y recreémonos en lo que más nos plazca. Recuérdese las palabras de la canción popular: “Cada *poco* añadido a los que ya poseemos hacen un *poco* más”. Pidan la participación a que se tienen derecho en el banquete de la vida y vayan en esta dirección empleando los medios para alcanzarlo.

Para neutralizar esta cualidad, desarróllese la opuesta, empezando a obrar contrariamente en pensamiento, sugestión y acción.

4. *Reserva*. - Es la facultad de la “boca cerrada” y la “lengua quieta”, evitando, por lo tanto, el enterar a nadie de sus asuntos. Hasta cierto punto esta facultad es muy conveniente, y esto por varias razones; pero el exceso tiende a la desconfianza y a la decepción. Para su desarrollo úsese la siguiente autosugestión: “Juan Fernández, estás aprendiendo a mantener secretos tus pensamientos; estás aprendiendo el arte de tener tu boca cerrada y tu lengua quieta; estás aprendiendo que en boca cerrada no entran moscas y obras de acuerdo con el adagio; estás desarrollando la facultad de atarte la lengua y de no comunicar tus secretos a la gente; te estás volviendo reticente y reservado; haces lo posible para no llevar el corazón en la mano o exhibir tus llagas y que las gentes no pongan sus manos en ellas; estás aprendiendo a ver las cosas claras para ti y a conservarlas oscuras para los demás; estás aprendiendo a tirar la piedra y esconder la mano; estás aprendiendo a tener encadenado el perro de guarda en el umbral de tu mente para impedir que penetren otros; estás volviéndote reservado y precavido; huyes de desempeñar el papel de loco que dice todo lo que sabe, para la secreta diversión y beneficio de los demás; estás aprendiendo a vivir encerrado en tu castillo mental mirando al mundo a través de sus ventanas sin invitarle a que penetre en su recinto; estás dentro de tu castillo y has cerrado la puerta”. Acompáñese esto de la imagen mental apropiada y póngase en acción. Séase reservado en tanto como uno dice que es. Déjese que el pensamiento se transforme en acción.

Lo antes indicado dará una idea del método que debe aplicarse en el desarrollo de cualquier facultad. Aplíquese, pues, al desarrollo de las otras facultades que mencionamos más adelante y al de todas las demás que podamos desear.

No existe secreto en las palabras. Moldee cada cual su autosugestión de acuerdo con las características de cada facultad, como se dice más adelante, y cada cual podrá hacer sus autosugestiones.

5. *Aprobación*. - Es la facultad de no contradecir lo que hagan o digan los demás, y al revés, de no sentirnos mortificados cuando los demás no aprueban lo que nosotros decimos o hacemos. La mayoría de las gentes poseen esta cualidad en exceso y, mejor que su desarrollo, es necesaria su restricción en muchos casos. La mejor manera de aminorar esta facultad es cultivar el espíritu de individualidad y verdadera estimación de sí mismo. Aprendan a sentir “así dicen”; esto es lo que dice; “dejémoslos que digan”. ¡Aprenda a mantenerse sobre sus propios pies y sonreírle al mundo! Aprendan a decir “Yo soy” y

tengan la sensación de que están rodeados de una atmósfera protectora de fuerza individual, a través de la cual no nos puede llegar el criticismo exterior. Al propio tiempo aprendan a ser invulnerables contra la adulación y las falsas alabanzas de los demás. Apréndase a evaluar la propia satisfacción como de mayor precio que la lisonja del mundo. Apréndase a vivir a pesar de la oposición o de la crítica adversa, y sin la adulación de fatuos, locos y gente semejante.

6. *Estimación de sí mismo.* – La verdadera estimación de sí mismo consiste en el sentimiento de la individualidad, pero como cosa distinta de la personalidad. La personalidad es la fase del ser íntimo a quien afecta la crítica o la adulación, siendo su órgano la aprobación. El verdadero individuo siente que él es *real*, que él es un centro de la energía cósmica, que se mantiene sobre sus propios pies y que es una parte necesaria en la existencia del mundo. La propia estimación no hace alardes de egotismo, porque esta falta pertenece a la personalidad. La estimación de sí mismo no obra en el sentido del egoísmo, sino en el del egotismo; hay un mundo de diferencia entre estos dos términos. Cultívese la cualidad del “Yo soy” dentro de uno mismo; desarróllese la individualidad. “Yo soy un individuo”, es la nota dominante de la verdadera estimación de sí mismo.¹
7. *Firmeza.* - Es la facultad de la fijación, estabilidad, perseverancia, decisión, tenacidad y voluntad. Puede ser cultivada por los medios expuestos anteriormente. Las cualidades de la firmeza, sus ideales, sus acciones, son demasiado conocidas para requerir su enumeración.

La esperanza, la facultad de optimismo, expectación del bien, brillante perspectiva, etc.; esperanza, constructividad (la facultad de hacer cosas), la facultad inventiva y otras muchas cualidades positivas, pueden ser cultivadas. Cuando uno quiera sugerir estas facultades, debe usar las mismas palabras y términos que emplearía para con otras personas. Conservando en la mente esta regla, no se encontrará inconveniente en seleccionar las sugerencias apropiadas.

Las cualidades y facultades que hemos mencionado son las conocidas en su mayor parte como cualidades positivas, y precisamente aquéllas en que la mayoría de las gentes encuentran más deficiencia. Por esta razón hemos recalcado todo lo referente a ellas. Existen otras cualidades valiosas necesarias a un carácter bien definido; pero nosotros hemos preferido emplear el énfasis en estas cualidades positivas, por la razón de que la falta de desarrollo de las mismas es cosa muy común en muchos caracteres débiles, y en que el esfuerzo ha de ser dirigido al punto de mayor necesidad. En conclusión, invitamos al lector a considerar estas palabras que hemos desarrollado la exposición de las cualidades positivas.

¹ Conforme demostramos en nuestra obra ¡CONÓCETE! Curso de psicología utilitaria, primera de la presente colección.

He tratado de infundir a mis palabras la fuerte y vital energía que siento vibrar en mi ser al escribir este mensaje de fuerza para los demás. Confío en que estas palabras actuarán como una corriente de electrones verbales, cada uno de los cuales lleva su carga de poder dinámico. Y confío que cada palabra servirá para impregnar al lector del poder mental con que han nacido, despertando así en él un estado mental similar de deseo y voluntad de ser fuerte – poderoso y dinámico - determinado a afirmar su individualidad en ser y hacer aquello que la criatura universal desea y quiere en la esperanza de que el lector quisiera ser y hacer. Envío, pues, este mensaje al que me leyere, saturado con las vibraciones dinámicas de mi cerebro y de mi espiritualidad, tal como ellas transportan y convierten el poder mental en pensamientos y palabras. Te lo envío a ti, lector; sí, a ti, que estás ahora leyendo estas palabras, con toda la energía, fuerza y poder de que dispongo, a fin de que ello atravesase tu armadura de indiferencia, temor y duda, y de supuesta impotencia. Y así, llegando a tu corazón, puede henchirte del verdadero espíritu de individualidad, conciente individualidad, percepción de la realidad y realización del “Yo”. Así que, desde ahora, cambiarás tu grito de combate y te precipitarás en lo recio de la lucha ardiendo con la rabia del berebere, semejante a los antiguos héroes de Islandia; y lanzando tu positivo grito de libertad: “Yo puedo y quiero” te abrirás camino entre las filas de las hordas de la ignorancia y de la negación, superando las alturas que ellos defendían. ¡Este es mi mensaje para ti, oh Individuo!”.

CAPÍTULO V

SALUD, FELICIDAD Y PROSPERIDAD

La Autosugestión tiende poderosamente a desenvolver estas cualidades y estados de la vida. – Por qué y cómo.

En estas palabras que empleamos como título – salud, felicidad y prosperidad - están resumidas la mayoría de las cosas que hacen la vida digna de vivir y por las cuales lucha la humanidad. Y si la autosugestión tiende a desenvolver estas cualidades o estados, desempeña sin duda uno de los papeles más importantes en la vida del hombre. Y todos los conocedores de la materia se ven obligados a conceder que la autosugestión entra por mucho en lo que respecta a la salud, felicidad y prosperidad, bien sea en el sentido de producirlas o de conservarlas. Permítasenos una breve consideración final respecto a la autosugestión en sus efectos sobre la salud, felicidad y prosperidad del ser humano.

En primer lugar hemos visto el valor terapéutico de la sugestión en sus varias fases. Y hemos visto también que todos y cada uno de los efectos de la sugestión terapéutica tiene realmente como su principio fundamental la autosugestión, pues en último término, el poder curativo de la sugestión se ha visto que reside en la mente del individuo y que la totalidad de sus actividades nacen del llamamiento a la efectividad del poder mental de la persona a la autosugestión, consiente o inconsciente. Y cada forma de sugestión terapéutica mencionada en este libro, tal como lo emplean los varios operadores, puede ser aplicada a la persona misma por ella misma por medio de la autosugestión. Hemos explicado cómo uno puede sugestionarse a sí mismo con igual eficacia que si ejerciese la sugestión sobre otra persona. En este sentido, todo el sistema de la terapéutica sugestiva es accesible a todo el mundo sin la ayuda de un práctico o facultativo, si se tiene la perseverancia y voluntad para hacer la debida aplicación.

Más aún: el que lea con atención este libro habrá visto que la salud de uno depende materialmente del carácter de sus estados mentales; que la mente ejerce una poderosa influencia sobre los estados físicos. Habrá visto que la influencia del temor, contrariedad, ira y otros sombríos estados mentales, tiene una repercusión inmediata sobre las funciones de los órganos corporales. Y que la esperanza, la fe, el valor y la tranquilidad ejercen un efecto positivo y vigorizador sobre las funciones físicas. Y siendo este el caso, no debe seguirse que un hábito de autosugestión apropiada y adquirida y practicada exima a la persona de toda obligación de poner una resistencia a la enfermedad y desarrollar una saludable condición normal de vida física. Léase cuidadosamente lo que hemos dicho en la parte de este libro dedicada a la sugestión terapéutica y aplíquese los principios según los métodos de la autosugestión. La autosugestión practicada de un modo debido se aproxima en lo posible a un remedio universal para las dolencias en tan alto grado como cualquiera conocido. Esto es, la autosugestión acompañada por los ideales y representaciones mentales que le sean propias, y la manifestación en acción como la describimos en esta

obra. Si uno se *sugiere* salud a si mismo, *piense* salud, *vea* salud y *actúe* salud; debe manifestar salud. “Que su ideal sea siempre molde y patrón de la persona saludable y después moldee todas sus sugerencias, pensamientos y acciones de acuerdo con él”.

La felicidad depende en gran parte de la salud, y el primer paso en la adquisición de la felicidad depende del desarrollo de la salud. Pero, en adición a esto, la actitud mental de las personas depende materialmente del principio de autosugestión y de la voluntad. Negándose enérgicamente a permitir la entrada de depresivos pensamientos negativos y procurando, en cambio, constantemente la adquisición de los positivos y vigorizadores, tendremos la clave de la actitud mental más apropiada. “Como un hombre piensa, así es”. El hombre tiende a asemejarse a aquello sobre que fija sus pensamientos. Una determinación de ver y pensar únicamente las cosas agradables de la vida y la decisión de rechazar o considerar las negativas, siempre deprimentes, producirá una virtual actitud mental que puede conducir a la felicidad. En la vida hay cosas luminosas y oscuras, pero nos cabe el derecho de dirigir nuestra atención al grupo de hechos y cosas que deseamos.

Podemos preferir el ver solamente el lado desagradable, y son muchos realmente los que así lo hacen, o podemos preferir ver sólo el lado brillante. Todo ello es materia de determinación y voluntad, siempre por intermedio del uso de la atención. La atención encuentra lo que busca, bueno o malo. Todas las cosas tienen dos lados; tenemos el derecho de escoger el lado que más nos plazca; optimismo y pesimismo no son más que los dos lados del camino de la vida. Escoja cada cual. Mucho depende de la actitud mental, y la actitud mental depende grandemente de la autosugestión, en su más amplio sentido.

La felicidad no es como generalmente se imagina, en tal alto grado una materia de cosas externas.

Hemos visto muchas personas rodeadas de todo lo que la salud, posición e influencia pueden proporcionar y, que sin embargo, son infelices. En cambio hemos visto personas que carecen de todo y de las cuales suele decirse que reparten la alegría. La felicidad viene de dentro. Si uno no es capaz de extraerla de dentro de su alma no logrará nunca encontrarla fuera de ella. Existe algo que pertenece a la última naturaleza del hombre. Nadie ha obtenido perfecta felicidad de las cosas exteriores, ni de las formas ni condiciones; pero muchos la han encontrado residiendo dentro de ellos mismos. Así pues, si uno cultiva su “interior” encontrará el secreto de la felicidad. Y el “interior” puede ser cultivado y desarrollado por autosugestión, según hemos definido la palabra. Después de todo, vivimos en nuestra mente. Por consiguiente, podemos hacer nuestra mental residencia digna de vivir en ella.

La prosperidad depende de un buen número de factores, no siendo el menor la actitud mental y condición de aquellos que la buscan. La posesión de ciertas cualidades mentales necesarias para el éxito, así como la posesión de cualidades opuestas, se considera habitualmente como destructora del éxito. Si nuestras cualidades o facultades mentales fuesen fijas o inalterables, entonces podríamos desesperar de obtener éxito en la mayoría de los casos. Pero la Nueva Psicología nos ha demostrado que podemos desarrollar las cualidades apetecibles y restringir las desagradables por medio de la autosugestión. Vemos, pues, que aun en este terreno, la autosugestión desempeña una parte importante.

Todo mejoramiento viene, en cierto modo, de la educación. La autosugestión es simplemente una forma de educación y de enseñanza. El hecho de que uno sea maestro y estudiante a la vez, no altera la cuestión. Reconocer la existencia de la mente subconsciente basta para explicar la doble acción en la autosugestión. Cada uno lleva en sí el poder de hacer de sí mismo lo que quiera, con tal que dedique a la tarea energía, decisión y perseverancia, y hasta estas cualidades pueden ser desarrolladas y estimuladas si se es deficiente en alguna de ellas.

Hay en cada persona un “algo íntimo” que es el Rey y Señor de todas las restantes porciones de su ser. Llámese alma, voluntad, o como se quiera, existe el hecho de que este “algo interno” es soberano y dominante. A medida que este soberano manifiesta su poder, aumenta el grado de individualidad. La mayoría de las gentes no se percatan de que ellos tienen este soberano *Ego* dentro de ellos mismos, y por esta causa se doblegan sin resistencia al medio ambiente y a las influencias exteriores. En autosugestión, particularmente, cuando uno adquiere el conocimiento de ello, es manifiesto el fenómeno de esta fuerza interna, escalando su trono mental y afirmando su derecho y poder de gobernar. Entonces el hombre se convierte en dueño de sí mismo, en lugar de ser un esclavo de los acontecimientos exteriores. En la realización, reconocimiento y manifestación de este “Yo soy” dentro de nosotros, yace el secreto de salud, felicidad y prosperidad. Como dice C. F. Lummis: “El hombre está llamado a ser más fuerte que todo cuanto pueda ocurrirle. Circunstancias, destinos, fortunas, son todo cosas exteriores, y si bien no siempre puede cambiarlas, puede siempre *desecharlas*... Todo va bien en mí. Yo soy superior a todo cuanto pueda ocurrirme. Todas esas cosas pasan al otro lado de mi puerta, y *yo tengo la llave*”. ¡Y así hablan todos los que han encontrado un “algo interior” y han ganado el dominio de sí mismos por sí mismos!