

THORSTEN HAVENER

**SÉ LO
QUE PIENSAS**

Todos los secretos para leer la **mente**

Más de 350.000 ejemplares vendidos en Alemania
y más de 400.000 en Japón




Thorsten Havener

Sé lo que piensas

Todos los secretos para leer la mente

Traducción
Paula Pascual

la esfera  de los libros

Querido Christian, ¡este libro es para ti!

THORSTEN HAVENER

SÉ LO QUE PIENSAS

Todos los secretos para leer la **mente**

Más de 350.000 ejemplares vendidos en Alemania
y más de 400.000 en Japón



Agradecimientos

A Barbara Laugwitz y Ulrike Meiser, ¡por su confianza, el trabajo en equipo y sus lecturas!

A Christiane, mi cómplice y maga.

A mis padres, que siempre me dejaron seguir mi camino.

A Karl Hass, que para mí es más que un organizador de giras.

A Marc Stöckel, que me representa estupendamente y sin el cual es muy probable que no se habría fijado en mí la editorial.

A la «Voit Family»: Oliver Inteeworn, Carlotta, Vincent, Marlena, Malte Fishedick, Yves Loris, la familia Meißner —en especial a Jörg —, Michael Spitzbart y Marion, Markus Beldig («*How many fingers do you see?*»), Michael Rossié (*Rey de reyes*) y Satori, así como a todos mis espectadores y asistentes a mis cursos, a los que agradezco mi éxito.

Introducción

Todo comenzó el 12 de abril de 1986. Desde esa fecha nada volvió a ser lo mismo, mi vida cambiaría de golpe. Fue el día en que mi hermano falleció en un accidente de paracaidismo...

Algunas semanas después, mientras ordenaba su habitación, encontré por casualidad unos artículos de magia que Christian se había comprado unos años antes de su muerte. Nunca fue un *showman*, pero desde siempre le había resultado fascinante el mundo de la magia. Por eso había tanteado ese campo, aunque renunció a sus esfuerzos porque no le gustaba actuar en público. Yo he tenido durante toda mi vida un carácter muy opuesto y disfrutaba desde niño actuando delante de gente y charlando con ella. Mi primera oportunidad la disfruté y a con seis años, cuando me puse a contar chistes en una boda. Todavía hoy recuerdo perfectamente esa actuación.

En el momento en que me encontraba en la habitación de mi hermano y sostenía en las manos sus artículos de magia, me ocurrió algo. De repente me sentía totalmente fascinado, lo notaba, me veía súbitamente atraído por el tema. Con la ayuda de estos artículos pude refugiarme en un universo en el que no existían los límites. En un mundo imaginario que me pertenecía solo a mí y que aun así podía compartir con otros cuando me apeteciese. En poquísimos tiempo mi amor por la magia se transformó en una adicción en toda regla. Caí preso de sus innumerables posibilidades y me gastaba toda la propina en nuevos artículos. A veces esperaba ansioso durante semanas los paquetes de Múnich o Hamburgo, lugares a donde realizaba los pedidos. Cuando por fin llegaban, me encerraba en mi cuarto y ensayaba. Por cierto: algunos de estos envíos desde Múnich los entregaba en Correos mi actual esposa, que trabajaba en mi empresa de envíos favorita. La conocí años después en un congreso de magia, y desde entonces somos pareja.

En este sentido, 1986 iba a ser uno de los años más importantes de mi vida, y los meses siguientes también me reportaron conocimientos decisivos y encuentros insustituibles. Justo ese verano viajé con un grupo de jóvenes a Francia. Precisamente nos acompañó como cuidador en el viaje el mago aficionado Jörg Roth. Enseguida nos hicimos amigos e intercambiamos nuestras experiencias con la magia. Aprendí mucho de él, y ya en diciembre de ese año me acompañó en mi primer número en la función navideña de una parroquia. Todo salió sorprendentemente bien y desde ese día lo supe con certeza: esto es lo que quería hacer.

Todos los viajes tuvieron desde este momento un único objetivo:

experimentar más acerca de las posibilidades del mundo del «arte del ilusionismo». Por ejemplo, en Nueva York me gasté todos mis ahorros en artículos de magia, que pude pasar a escondidas de vuelta a Alemania con ayuda de mi padre. Mi primera estancia en Viena la dediqué exclusivamente a la tienda de magia Viennamagic. Sin embargo, aún no había conseguido afinar el sentido para seleccionar la adquisición de los trucos. Compraba sin criterio todos los ingredientes que era capaz de permitirme por aquel entonces. Entre otros un monedero que llameaba al abrirlo. Nunca puse en práctica ese truco en público, aunque ensayándolo en la habitación de un hotel hice saltar la alarma antiincendios, con lo que todos los huéspedes tuvieron que salir histéricos de sus habitaciones en plena noche (solo porque yo había probado un truco de magia).

Durante ese tiempo hacía magia en cualquier parte: en la selva africana o en una pequeña isla del archipiélago de las Seychelles. Nada era tan importante para mí como aquello. Por fin existía algo con lo que podía entusiasmar a la gente. Por mi pasión daba lo mejor de mí. Cuando en 1987 pude viajar con mi madre a California, lo hice únicamente porque su grupo haría una escapada a Las Vegas. Allí quería ver a toda costa el espectáculo de Siegfried von Roy. Lo que no sabía es que en EE. UU. a los menores de veintiún años entonces les estaba prohibido incluso pedir un zumo de naranja si no les acompañaba un adulto.

Así que ante la idea de que yo acompañase al grupo a ver un espectáculo, el guía ni se lo pensó dos veces, como bien pude comprobar muy a mi pesar. Pero al final todo fue muy diferente, como me dispongo a explicar ahora. Me enteré durante el segundo día del viaje, cuando estábamos en San Francisco, de que me iba a perder mi único objetivo. Por eso, de pura frustración, me gasté todo el dinero en una tienda de magia en Fisherman's Wharf adquiriendo los artículos más destacados, que seguiría empleando en mis números durante toda la escuela y también al principio de la universidad. Mi madre tuvo finalmente una genial y atinada idea para colarme en el *show*: «Te maquillaremos para que parezcas mayor», me dijo. Pues dicho y hecho. Y el plato fuerte, añadió, sería que el efecto resultaría mucho más convincente si me transformaba en mujer. A mí me pareció que eso no sería muy difícil: en ese momento llevaba el pelo por los hombros, no me había salido barba y tres cuartas partes del grupo ni siquiera estaban seguras de si era un chico o una chica. Ya ven lo lejos que había llegado mi obsesión. Di mi aprobación al plan: «Sí, lo haremos justo así». De modo que fui maquillado y equipado con tacones, vestido de noche y bolso a la entrada del recinto. Y mi proyecto en realidad funcionó: ¡pude ver el espectáculo! Fue fantástico. Sin duda mereció la pena el esfuerzo.

Cuando años después le conté la historia a Siegfried, le encantó y se fumó un puro conmigo, con todo el cariño. Por suerte, en lo sucesivo no necesité recurrir más a esos trucos. Y a largo plazo tampoco tuve secuelas. Cuatro años después viajé de nuevo a Las Vegas, y a como Thorsten Havener, para ver el espectáculo de David Copperfield, mi ídolo de la infancia. Fue una experiencia igual de incomparable, puesto que siempre había supuesto un modelo a seguir para mí y su arte me había influido enormemente.

Ya durante el instituto hacía levitar botellas de champán y mesas en incontables cumpleaños, fiestas de asociaciones, festivales de verano, bodas o ferias locales o escolares. Mi repertorio en esa época englobaba todos los clásicos de la magia: unir y soltar anillas, hacer aparecer y desaparecer bolas entre los dedos, etc. El programa completo. Todo ello acompañado con música de Pink Floyd, Steve Miller, Sting y Madonna. En los años noventa incluso participé en concursos y me convertí en maestro de magia francesa en la categoría Magie Générale. Todavía recuerdo bien cómo fui con mi actual esposa a Tours y el hotel modernista de plástico en el que nos alojamos allí para poder participar en el concurso.

Ya ve que durante toda mi formación escolar aparentemente solo tenía una vocación: ser mago. Esto tampoco es del todo cierto, puesto que no me habría importado dedicarme a la música. Pero los temas del grupo que tenía mientras estudiaba, Reinhard and the Nobbers of Incompetention, no fueron ni siquiera de lejos tan exitosos como mis actuaciones como mago. A estas alturas es difícil saber si la causa fue el nombre del grupo o la interpretación musical.

La decisión definitiva de mi carrera actual la tomé durante mis estudios universitarios de Lingüística Aplicada y Traducción e Interpretación. Ya en la escuela me tomaba en serio la magia y me dediqué también a otros campos del ilusionismo: hipnosis, lenguaje corporal, técnicas de redirección de la atención y ocultismo. Estos temas me interesaban de verdad. Sin embargo, durante mis estudios en la Universidad de Monterrey en California, de repente un día —en concreto, durante un ejercicio de interpretación— se ataron todos los cabos. Hubo un instante concreto desde el que tuve la impresión de saber qué era lo siguiente que iba a decir el orador que estaba interpretando su discurso. De pronto intuía cuál iba a ser el siguiente tema que trataría, y tuve desde entonces la sensación de revivir esa situación, cada vez con mayor intensidad. ¡Podía fiarme de mi intuición! Este momento crucial de mi vida sucedió en la primavera de 1998.

Quise hacer partícipe a mi público de esta habilidad en un experimento futuro. Así que lo puse en práctica de inmediato: en mi siguiente actuación pedí a un voluntario que pensara en una persona

que le gustara. Después le dije sin rodeos que estaba pensando en su hija Sabine. El hombre comenzó a temblar y le resbalaban gotas de sudor por su frente. Nunca había podido provocar una reacción semejante con mis trucos clásicos. Esta experiencia me fortaleció en mi proyecto de abandonar el ilusionismo convencional y entregarme a la telepatía.

La gente me pregunta una y otra vez: «¿Cómo lo hace, señor Havener?». Una curiosidad legítima y, sin embargo, en la respuesta reside todo el capital de mi negocio. Es comprensible. Me lo preguntan tan a menudo que, después de un tiempo de reflexión, me cuestioné si debería compartir algunas técnicas importantes con el público general. Así llegué a la idea de este libro: ofrecería un vistazo a la caja de mis herramientas mentales. Explicaría qué métodos se pueden utilizar en el día a día —y no solo en el escenario—. Es más, podría contar cómo he utilizado esos métodos hasta ahora y qué resultados he obtenido con su ejecución. Precisamente la explicación de todo esto es lo que encontrarán en estas páginas. Una vez haya conseguido manejar los fundamentos de observación, razonamiento y valoración eficientes, es posible que sea capaz de emularme e intuir los pensamientos de otras personas. Paso a paso.

Lo que en realidad quiero decir es que, finalmente, mi destino quedó sellado el 12 de abril de 1986. Mi vida se habría desarrollado de manera muy diferente si mi hermano no se hubiera comprado unos artículos de magia. Por eso me gustaría dedicarle este libro a mi hermano Christian. Te echo mucho de menos.

1. El mundo es lo que pensamos

Mis estudios de Traducción e Interpretación fueron muy interesantes y me divertieron mucho. Ahí tuve la ocasión de observar todos los días meticulosamente a los mismos oradores recitando sus discursos. Eso era muy importante para mí, ya que mi tarea como intérprete en ciernes consistía en traducir esos discursos a otro idioma: y a fuera inglés, francés o alemán. Un trabajo que exige un gran esfuerzo de concentración y una rápida capacidad de comprensión. Después de algunos semestres conocía inconscientemente las particularidades de todos los oradores. Sabía con exactitud cómo se presentaba cada uno: si le gustaba balancear las piernas, si se pasaba los dedos por el pelo durante el discurso o si miraba preocupado hacia los lados cuando se ponía nervioso. Todo eso y mucho más.

Un día me propuse adrede fijarme menos en qué se estaba diciendo y centrar mi atención más en cómo se estaba expresando. Gracias a la magia me había convertido en un gran observador. Todavía recuerdo bien una ocasión en la que estaba solo, sentado en la cabina, interpretando, y al mirar con atención una sola vez pude reconocer cuándo iba a cambiar de tema el orador. En cuanto percibía una de las señales correctas, ¡era posible averiguar ese momento! Como ya he comentado, este fenómeno me sucedió en California en 1998. Pero ¿qué significado tiene esto para mí y mi trabajo? Y yendo un paso más allá: ¿qué conocimientos se pueden deducir de ello? Esas eran las preguntas que traté de responderme a partir de ese momento.

Mi conclusión particular: a partir de un determinado momento me concentré con más intensidad en aquello que antes había permanecido oculto desde mi perspectiva. Transformando mi visión de la realidad podía entonces reconocer facetas que por lo general pasan inadvertidas y sin evaluar para muchos. «El dinero está en la calle, solo hay que agacharse y recogerlo», se suele decir. Al observar y reconocer sucede exactamente lo mismo: tan solo hay que saber enfocar ambos hacia el objetivo correcto.

El experimento de la percepción

Dedique treinta segundos a mirar alrededor de la habitación en la que se encuentra. Durante el próximo medio minuto, intente identificar desde su posición el mayor número posible de objetos de color azul. Después, continúe leyendo.

¿Ha encontrado muchos objetos azules? Bien. Nombre entonces, sin volver a mirar, tres cosas verdes en la misma estancia.

Ya ve: se ha concentrado tanto en un elemento que no se ha dado cuenta de lo demás, ¡aunque esté ahí! Es muy sencillo. Nuestra conciencia no capta mucho de esta manera, puesto que olvidamos enseguida aquello que no hemos asimilado aunque sí lo hayamos visto. Lea la frase siguiente:

«El 75,2 por ciento de los encuestados tuvo dificultades para recordar —sin volver a mirarlo— el número exacto de participantes que repitieron el porcentaje del principio de esta frase una vez hubieron terminado de leerla». ¿Cómo le ha ido?

Mi opinión: cuanto más envejecemos, peor observamos. Mis hijos, por el contrario, perciben los elementos más increíbles de su entorno y a menudo prueban a utilizar las cosas de manera distinta, no solo para aquello a lo que están destinadas. Eso ya no lo hacemos cuando somos adultos. Identificamos algo y lo ratificamos con nuestras experiencias. Por eso a menudo ya no reconocemos las cosas tal y como son, sino que elaboramos un mundo personal mediante nuestros propios filtros. Tal y como reza la siguiente prueba de lectura:

«Sgureo que traeíbn cnocoe el eitsudo en el que se dseibcuró que la piosción de las laerts no itrpoma. Slóo dbee ser crorteca en la perirma y la última. Hoems vsito las paralbas tatnas vcees que sooms cepacas de ciamabr el odern de mdoo que ararpece el sadginifico crorteco amutátiocemante...».

Ya ve: ¡nuestras experiencias determinan lo que vemos! Dejando a un lado que existen cantidades enormes de información que percibimos sin darnos cuenta, a través de nuestros conocimientos previos (o, en todo caso, de aquello que creemos saber) filtramos todavía más detalles cuya realidad completamos o intentamos perfeccionar. Todo debería corresponderse con nuestras expectativas. Esta selección es extremadamente importante, aun cuando cause una impresión negativa, puesto que si no la ejecutáramos, nos aplastaría la avalancha de información.

Nuestros sentidos nos engañan todo el tiempo —sin descanso. Cuando vemos, sentimos, olemos, tocamos y saboreamos, nunca somos capaces de percibir todos los aspectos a la vez—, forma parte de nuestra naturaleza. Los ojos, por ejemplo, deben reproducir en la retina un mundo tridimensional que solo es bidimensional. Con ello ya se pierde gran cantidad de información. Durante este proceso, nuestros órganos de la vista captan a pesar de todo alrededor de un *gigabyte* de información por segundo. Esto es una barbaridad. Se corresponde con, por ejemplo, un volumen de datos de alrededor de 500.000 páginas. Para poder extraer lo esencial y

significativo de la información tenemos que escoger. E incluso esto solo nos resulta posible de manera planificada.

George A. Miller mostró en su obra *The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information* [El famoso número siete, más o menos dos: algunos límites en nuestra capacidad para procesar la información] que las personas únicamente poseen la capacidad de percibir hasta siete más menos dos unidades de información a la vez. En cuanto esta cifra aumenta, el observador no da abasto, comienza a distinguir las cosas de manera errónea y las hace desaparecer automáticamente, en una especie de mecanismo de autodefensa.

Un ejemplo: usted quizás podría recordar con facilidad los números 1726404 después de haberlos visto una única vez. En el caso de 172640485 ya no resultará tan sencillo. Esto se debe a que cada cifra añadida es una unidad de información adicional. Sin embargo, cuando reparte el segundo número en unidades de información de tres cifras, resulta más fácil recordarlas. Lo domina de inmediato: 172 640 485. ¿Lo ve? ¿Conoce esa sensación de que alguien ha organizado un número de teléfono que le es familiar de manera distinta y por eso no es capaz de reconocerlo al instante? Una explicación: usted se ha acostumbrado a agrupar su número de teléfono en las siguientes secuencias: «91 456 33 45». Y alguien le dice: «Sí, y a lo tengo: 914 56 33 45». En este caso, debe transferir a su sistema el número que conoce y volver a controlar si es correcto, puesto que no se está enfrentando a él de la manera habitual. Con esas reacciones puede complicar notablemente la vida a los demás. Además, aquellos que exceden las siete más menos dos unidades de información ya no están en condiciones de asimilarlo. El efecto de una sobrecarga de información resulta tan fiable que esta técnica se emplea incluso ¡como introducción a la hipnosis!

Para sobrevivir debemos entonces filtrar constantemente los datos que son relevantes para nosotros. Por supuesto, es posible intercambiar esos filtros. A veces sucede de manera espontánea: como cuando se quiere comprar un coche nuevo. En cuanto se ha decidido por un modelo en concreto, de pronto lo ve aparecer por todas partes. No es que el coche pase más que antes, sino que usted ha cambiado sus filtros porque ahora se interesa más por ese modelo. Puede darse cuenta de la fiabilidad del funcionamiento de nuestra selección cuando visita otra ciudad: entre los miles de matrículas, siempre se encuentra con las de su localidad.

El mismo fenómeno sucede al comunicarnos con los demás: supongamos que está en una fiesta y permanece un rato de pie, solo. Percibe el murmullo a su alrededor, pero no escucha a nadie en

especial. De repente se oye su nombre en algún lugar de la habitación. Con toda probabilidad captará, de entre todas las palabras que le rodean, justo esa. Sencillamente está calibrado para reaccionar ante la mención de su nombre. También en este caso solo queremos y podemos asimilar una parte de todos los datos que nos rodean, porque estamos condicionados por una selección concreta.

A este respecto tuve una bonita experiencia hace algunos años: me encontraba con mi esposa en un viaje de negocios, y nos sentamos una noche en una mesa junto a otras doce personas. En la sala había varios cientos de asistentes y reinaba un griterío enorme. Por lo tanto, prácticamente solo se podía hablar con el comensal de al lado. De repente se hizo el silencio en nuestra mesa. Mi vecino paralizó la conversación. Me había preguntado: «¿Te puedo hacer una pregunta personal?». Sin saberlo, había empleado una de las mejores técnicas para conseguir captar la atención de todos los presentes al momento. ¡Ya hablaré sobre ello en el tercer capítulo! Esto se debe a que por nuestras experiencias sabemos que a un preámbulo así lo más probable es que le siga una información interesante. De ahí que nuestras expectativas sean correspondientemente altas. Por cierto, mi vecino de mesa al final no me hizo la pregunta.

A través de la experiencia propia elaboramos unas expectativas de nuestro entorno y contamos con que se cumplirán conforme a lo que nos hemos acostumbrado: «El mundo es lo que usted piensa». Esto es un conocimiento fundamental. Un estudio ha demostrado que incluso las repercusiones físicas podrían ser la consecuencia de este fenómeno.

En esta investigación se separaron dos grupos de asistentes de hotel con sobrepeso. A uno de los grupos se le informó acerca de un estudio científico que indicaba que limpiar las habitaciones de un hotel adelgaza. Al otro no se le dijo nada. El resultado: casi todas las voluntarias del grupo de «deporte» habían perdido peso después de tres semanas, ¡sin haber cambiado su vida! Esta experiencia da la razón al científico cuando afirma que «las asistentes esperaban adelgazar, por eso se cumplió ese efecto».

Nuestras expectativas influyen de gran manera también en cómo percibimos a los demás. Cuando nos presentan a alguien como una persona de éxito e importante, nos parece diferente y nos provoca otras reacciones que si estuviera frente a nosotros sin indicaciones aclaratorias acerca de su relevancia. Hacemos inconscientemente todo para que la imagen del sujeto en cuestión encaje en nuestro esquema de expectativas. También existen estudios que han podido demostrar este fenómeno. Puesto que para dirigirnos hacia ese comportamiento basta con unas mínimas señales gestuales de quien tengamos enfrente.

Un pequeño ejemplo: se dijo a unos profesores que un grupo de alumnos, escogidos al azar, eran más inteligentes que la media del resto de la clase. El resultado: al final del curso, los alumnos que habían recibido los elogios anticipados ¡sacaron mucho mejores notas que los demás! Al grupo del que más se esperaba se le miraba con mejores ojos. Quizás los profesores eran más indulgentes con ellos y probablemente siempre les hablaran con un tono diferente. La clave: ¡ese grupo cambió solo a través de las expectativas de los profesores! Lo que quiere decir: da igual lo que supongamos, siempre encontraremos pruebas para justificar nuestras suposiciones. Sobre la sugestión hablaré con más detalle en el tercer capítulo.

Nuestra cultura, nuestras experiencias, nuestros sentidos y nuestras expectativas hacen que el mundo sea para nosotros un lugar único. Por eso el mundo no es igual para nadie. Es aquello que pensamos, como ya hemos dicho. Pero nuestras expectativas nos pueden jugar también una mala pasada, en caso de que el entorno cambie al contrario que las experiencias o ¡cuando nuestras expectativas sean sencillamente falsas!

Expectativas y realidad

Lea las frases:

*Este
es un
un libro interesante.*

*Como
una gota en
en el mar.*

*Thorsten
Havener es el
el mentalista.*

Y bien, ¿se ha dado cuenta de las palabras repetidas? Seguro que la mayoría de ustedes no. Esto es normal puesto que con motivo de nuestros conocimientos y experiencias predecimos el final de las frases y no prestamos tanta atención a lo que está escrito en el papel. Tan solo seguimos los modelos que hemos interiorizado durante años, y nos cuesta deshacernos de ellos.

Observe la siguiente palabra e intente no leerla:

Pensamiento

Lo más probable es que le resulte imposible. En nuestra experiencia, la percepción de las letras en un orden lógico está mucho más marcada que la de nuestro sentido para los colores.

Pinte las siguientes letras en el color correspondiente de la palabra y lea a continuación no las palabras escritas, sino los colores que representan las palabras. Diviértase y lea los colores lo más rápido y alto que le sea posible.

VERDE ROJO AMARILLO
ROJO AMARILLO ROJO

Ahora otra vez. Pinte las palabras en este orden de izquierda a derecha: rojo, amarillo, rojo, negro, amarillo, negro. Ahora vuelva a decir los colores en voz alta, no la palabra:

AZUL ROJO VERDE
ROJO VERDE AMARILLO

Conclusión: a través de nuestros hábitos y experiencias somos tan prisioneros de nuestros viejos modelos de pensamiento que nos resulta difícil descartarlos. Es posible, aunque no sencillo, ver las cosas por lo que son en realidad y no por lo que pensamos de ellas.

LA PRIMERA IMPRESIÓN

Nuestras expectativas nos guían de manera inequívoca a pensar en determinados caminos trillados. Como acabamos de ver, nos resulta difícil abandonarlas. De ahí que la primera impresión nos marque tanto y por eso nos cuesta rectificar la opinión que previamente nos hemos forjado.

Imagínese una persona que gane mucho dinero. Seguro que ante sus intelectuales ojos no se encuentra un hombre mayor y corpulento. Es probable que esté viendo más bien a un gerente bien entrenado y cuidado de treinta y cinco a cuarenta y cinco años de edad con un traje de corte perfecto. ¿Por qué hay poca gente que con esta pregunta se imagine a una mujer joven y fuerte vestida de traje? También esto tiene que ver con nuestras experiencias y expectativas. Según los estudios, relacionamos ciertos rasgos a unos fenotipos concretos. Por ejemplo, asociamos la corpulencia a aspectos como calidez, simpatía y cordialidad. Las personas musculosas nos parecen más intrépidas, enérgicas y disciplinadas que las que son muy delgadas.

La apariencia de una persona determina entonces de manera inevitable la primera impresión que esta nos cause. Una vez hemos construido una imagen externa comenzamos a fijarnos en otras cualidades, como la mímica, los gestos o el acento. A veces esto altera nuestra valoración, ¡pero es muy difícil cambiar una primera impresión! Todos pensamos en cómo vestimos y arreglarnos — incluso si alguien no le cae bien y combina una americana marrón con unos pantalones azules y una camisa de rayas rosas y naranjas, eso también dice algo de esa persona—. Si esto es así — se estará preguntado ahora—, entonces ¿qué me pongo para causar la impresión correcta?

Pues eso depende de qué impresión quiera dar. Un ejemplo: si busca que le atribuyan un estatus alto, entonces véstase mejor que el resto. Pero también en ese caso tendrá que variar según la situación: seguro que no quiere ser el único que vaya con traje a una fiesta, ni tampoco el único en vaqueros en una reunión de negocios mientras los demás van con corbata o llevan un buen pañuelo. Para la fiesta, entonces, ¡lleve prendas informales de primera calidad si quiere llamar la atención! En los negocios, debería ser el mejor vestido si quiere parecer el más poderoso. Pero cuidado: aquí hablamos solo de las apariencias; sin embargo, no cabe duda de que funcionan. Si se viste ligeramente mejor que su superior, lo más probable es que este se dé cuenta y le tome por un posible rival. En caso de que no quiera que esto suceda, la calidad de sus prendas no deber ser mejor que la de su jefe.

Las posibilidades de deducir algo de la persona ante usted a

través de su apariencia son muy altas. Del mismo modo se puede influir en la propia imagen. En ese caso merece la pena prestar mucha atención a los detalles. De qué tela es la prenda: ¿está ya gastada o todavía en buen estado? ¿Luce joyas? Si es así, ¿cuántas? ¿Lleva una alianza? ¿Los zapatos son modernos o por el contrario parecen viejos y están sucios? En este sentido, debe intentar escanear al sujeto con disimulo. Nadie se siente cómodo mientras lo están mirando fijamente.

Cuando alguien sube a mi escenario, me fijo en esos detalles e intento crear una imagen de la persona. ¿Ha venido al teatro en traje o en vaqueros y zapatillas de deporte? Al saludarnos, presto atención sobre todo a la condición de las manos. ¿Está la piel suave o áspera? Unas manos cuidadas reflejan un trabajo en una oficina, una agencia o un bufete. Puede que la persona sea médico, abogado o banquero. En cualquier caso, alguien que luce una manicura no trabaja en la construcción. Sin embargo, es posible que un oficinista tenga las manos ásperas o con callos. De ahí puede deducir que tiene una afición de tipo artesanal. O que es deportista: levantamiento de pesas, escalada, golf o pesca. Sin que su interlocutor haya pronunciado una palabra ya sabe algo sobre él.

Lo siguiente que puede dar una pista es la tonalidad de la piel. Observe las falanges superiores de los dedos índice y corazón: los fumadores empedernidos presentan ahí unas manchas amarillas. Una mano amarillenta también puede ser indicio de algún trastorno hepático o biliar. En este caso, el sujeto quizás tiende a la depresión o se irrita con facilidad. Las personas con manos blanquecinas suelen padecer anemia y por eso muestran cansancio y apatía. El supuesto contrario se suele dar con personas de manos rojas, que acostumbran a ser impetuosas y fuertes. Atención: las manos rojas también pueden indicar que la persona ha entrado desde un lugar frío a una sala más cálida. Las manchas rojas en la piel pueden indicar un consumo elevado de alcohol. A pesar de todo, es muy sencillo sacar las conclusiones equivocadas. De modo que tómeselos indicios con prudencia.

Muy reveladores son los complementos que lleve la persona: ¿luce un colgante con iniciales o un nombre? ¿Tiene una alianza? ¿Quizás un anillo de sello con la inicial de su nombre? ¿Qué tipo de reloj lleva puesto? ¿Un Rolex? ¿O un Swatch? ¿El Rolex es auténtico o una imitación barata de China? Comprobarlo es cada vez más difícil, pero a menudo se puede apreciar en la apariencia general si es una persona que pagaría varios miles de euros por un reloj, o si ese reloj no encaja con su estilo. Mi consejo: mire siempre los zapatos. ¿Están sucios o son una imitación de cuero barata? Entonces el reloj probablemente tampoco sea auténtico.

A menudo se puede adivinar en el llavero la marca del coche.

Muchos empleados cuelgan también de ahí el logo de su empresa o lo compran, por ejemplo, con forma de pelota de golf porque les gusta. ¿Lleva un traje nuevo o uno que brilla un poco en los codos? Cuando una mujer abra el bolso, debería conseguir echar un vistazo discreto a su interior. ¿Contiene maquillaje de primeras marcas? ¿O un juguete o un chupete? Por medio de esos detalles de apariencia sencilla puede conocer algo de la persona, ¡sin hablar con ella!

Hace poco, en una actuación, subió al escenario una mujer con una característica muy llamativa: una parte de su cuello era ligeramente más oscura. La forma de la mancha era ovalada y se extendía desde la mitad del cuello hasta el lado izquierdo. Una vez me di cuenta de ello, contemplé su mano izquierda. Como era de esperar, estaba muy cuidada y con las uñas cortas. Enseguida deduje: la mujer tocaba el violín. Pero no afirmé directamente: «Usted toca el violín». Decidí vender la información de manera un poco más espectacular, y dije algo parecido a: «Es usted una persona que se interesa por lo bello de la vida. Le interesa la cultura, todo lo estético». ¡Casi ninguna mujer con formación podría negarlo! Después añadí: «Ama la armonía». La música clásica es en su mayoría armónica, y además esta afirmación no la negaría ninguna mujer. «Es usted alguien», continué, «que no solo consume las cosas, sino que quiere crear y mantenerse activa. De todas las disciplinas artísticas que existen —literatura, pintura, teatro y las demás—, usted ha escogido la música». Eso también era correcto.

En ese momento, la mujer podría haberlo negado, al fin y al cabo yo no estaba seguro. Si lo hubiera hecho no habría empeorado la situación. Habría seguido con mi experimento planeado. Pero continué enfatizando que se me habían venido a la cabeza Mozart, Bach y Beethoven —los tres han escrito conciertos de violín—, y que creía que tocaba el violín. Todos se sorprendieron: sabía algo que en realidad no podía saber y, sin embargo, lo sabía porque —con perdón— soy un excelente observador.

Fíjese en los detalles

Entre los aspectos en los que siempre debería fijarse, se encuentran:

- *Manera de hablar*

- ¿Se expresa con distinción o más bien de manera informal?*
- ¿Tiene acento?*

- Gestos

Las personas influyentes se suelen mover de manera más majestuosa y lenta que aquellas con menos poder.

- Complexión

Las personas que están en forma y lucen un cuerpo entrenado siempre están en movimiento. Por la noche probablemente prefieran dedicarse a alguna actividad antes que sentarse delante del televisor. De ahí que en general no suelen conocer todas las series ni programas. ¿Cómo se distribuye la musculatura en la persona? ¿Juega al tenis o prefiere bailar?

- Accesorios

¿Lleva un símbolo cristiano, acaso un crucifijo colgado al cuello, o algún otro elemento que permita deducir qué religión profesa? ¿Qué revelan los piercings?

Conclusión: fíjese en usted mismo, compruebe su manera de actuar y pregúntese, de modo que se vuelva a más receptivo a su entorno.

Estos son solo algunos ejemplos relevantes. Con un poco de práctica se dará cuenta de muchas cosas que se pueden deducir de usted mismo. Solo tiene que entrenar a menudo su capacidad de percepción. Así que fíjese de la primera impresión, que por lo general suele ser la correcta. Sin embargo, siempre debe tener en mente que se trata de los pequeños detalles, cuya importancia es limitada. Conforme a esos aspectos externos no se puede ratificar el carácter de una persona con toda seguridad y sin más información. Está claro que también las personas que visten mal o de manera poco convencional pueden poseer un estatus muy alto, tener éxito y ser inteligentes.

La fachada muestra solo una cara de la persona —qué impresión le causa es otra historia, la famosa cuestión de gustos—. No se puede saber a partir de eso si la persona es o no digna per se. Y siempre hay que tener en cuenta las contradicciones. Es en todo momento una cuestión de tacto. Pero para recibir una buena primera impresión le pueden ayudar estas observaciones. Incluso cuando solo se trata de los rasgos externos y nunca hay que descartar las excepciones a la regla, la mayoría de las veces se descubren cosas que sí son verdad. Emita sus juicios con sentido y empatía; así, observando con atención, podrá mejorar continua y considerablemente su conocimiento de las personas.

ES LO QUE PARECE

Ya le he enseñado cómo percibimos nuestro entorno de una manera determinada a través de nuestros pensamientos —o cómo gran parte nos pasa inadvertido—. El mundo es siempre aquello que pensamos. Cuando nos concentramos en lo nocivo de nuestro alrededor, veremos entonces el mundo como una fuente de maldad; las personas que son capaces de ver el lado bello de la vida son de lejos mucho más felices. Si el mundo es entonces lo que pensamos, puede elegir cómo quiere pensar acerca del mundo. Hay muchas cosas que no podemos cambiar, pero siempre tenemos la posibilidad de reaccionar de manera positiva ante un impulso. Por ejemplo:

- ¿Me enfado siempre con el conductor que va delante de mí o sigo relajado, sin importarme lo que suceda? Bueno... está claro que esta es para avanzados.
- Cuando alguien me ofende, ¿me enzarzo en una disputa verbal o me mantengo al margen?
- Cuando noto que alguien está intentando jugármela, ¿me indigno o me tomo la agresión como un pequeño ejercicio para mi capacidad de improvisación y réplica?

En una actuación le pedí a una mujer del público que escondiese un objeto personal en la sala durante el descanso. Solo ella debía saber de qué objeto se trataba y en qué parte de la sala se encontraba. Mi tarea consistiría entonces, una vez terminado el descanso, en nombrar el objeto y encontrarlo. La espectadora tenía mientras tanto que concentrarse intensamente en el camino que yo debía recorrer para alcanzarlo. Por cierto, en el próximo capítulo aprenderá cómo funciona este experimento.

Esa noche se trataba de una persona que estaba pensando adrede en la dirección incorrecta, de manera que me dirigía a una pista falsa. Con lo cual estaba recibiendo señales contradictorias —o esa era la impresión que yo tenía— que no podían cuadrar. Estar ante algunos cientos de espectadores sin saber dónde se encuentra el objeto escondido puede resultar muy incómodo si, como yo, se tienen grandes expectativas. Porque, al fin y al cabo, me había comprometido a cumplir con mi promesa. Después de todo, esa iba a ser la sensación de la noche. Ahí estaba pasando algo que no sucedía en cada actuación, me repetía yo. Le dije a la voluntaria de manera espontánea, guiñando el ojo y en voz bien alta, que así no funcionaba el número. Después la felicité y aseguré que no era muy habitual, pero que había conseguido enfadarme.

La reacción de los espectadores fue grandiosa —notaron que ahí

estaba pasando algo excepcional, algo que no sucedía todas las noches—. Al final escogí a otra persona del público y repetí el experimento con éxito. Si hubiese reaccionado de forma negativa se habría estropeado la noche. Aquí tampoco era posible cambiar lo sucedido, pero sí podía controlar mi reacción al respecto. Todos queremos ver personas que actúan con serenidad en situaciones complicadas. De ahí que en las películas al héroe siempre le sobrevenga primero un obstáculo que lo coloca en una situación crítica, que al final sortea con éxito.

Aquí se aprecia de nuevo: cada experiencia es como es. Solo nuestros pensamientos la convierten en una experiencia buena o mala. La lluvia nos puede echar a perder una excursión al campo, y sin embargo permitírnos descubrir un museo en el que no habríamos entrado de ninguna otra manera. Dependiendo de cómo afrontemos las situaciones, podemos verlas como problemas o como retos. Por eso debemos intentar siempre mostrar una actitud abierta —es probable que cada vez suponga una nueva oportunidad— para crecer.

Además, debemos aceptar cada cambio que aparezca sin reservas y, ante todo, sin prejuicios. Así tendremos la opción de decidir cómo queremos pensar acerca de cada situación. Intente por lo tanto no distribuir en categorías de bueno o malo —no utilice etiquetas—. Dígase a sí mismo: ahora, así es como es. Puesto que no tiene reservas, estará en una mejor situación para reconocer las cosas como son en realidad —no como las quisiera o no tener.

De esa manera afrontará la responsabilidad y no se rendirá ante las circunstancias externas. Si comienza buscando la causa de una situación en sí mismo —y no descarga todas las culpas de lo que le sucede en los demás—, entonces siempre tendrá los hilos en su poder. Esto le permite reaccionar en cada caso con juicio y sensatez. Puesto que, como ya hemos demostrado, en el segundo vistazo todo puede parecer completamente diferente.

En caso de que utilice esta estrategia de manera consecuente, percibirá enseguida que afronta la vida con más tranquilidad. Posee el efecto de un viento de cola mental que le impulsa hacia adelante. Por supuesto aquí está claro que el objetivo es el camino. Desde luego habrá siempre situaciones que le sobrepasen, pero cada vez serán menos. La manera en que piensa sobre sí mismo y el mundo influye en su vida más de lo que quizás era consciente hasta ahora. A este respecto, Henry Ford añadió lo siguiente: «No importa si cree que hace algo especialmente bien o mal, en ambos casos tiene razón». Reflexione por tanto si los programas que se desarrollan a su alrededor le impiden o no alcanzar sus objetivos, puesto que acarrea consecuencias para su felicidad vital. Esto también lo demostró Richard Wiseman, un psicólogo inglés, con un estudio a

gran escala. Wiseman se preguntó si la buena y la mala suerte en la vida de las personas se basan en la casualidad o si podría existir una explicación psicológica que aclararse por qué unos tienen más suerte que otros.

Para ello buscó personas que se describieron a sí mismas como afortunadas o como gafes. Los voluntarios debían analizar una serie de fotos en la página de un periódico. A continuación se les preguntaba cuántas imágenes contenía la página. Sin embargo, desconocían lo más importante: Wiseman había «escondido» un texto en medio del periódico. Ocupaba la mitad de la hoja y decía: «Gane 100 libras al decir al investigador que ha visto este anuncio».

Los autoproclamados gafes se habían concentrado tanto en la cantidad de las fotos que no vieron el anuncio. Los afortunados, por el contrario, estaban mucho más relajados, afrontaban la situación con soltura, realizaron un vistazo general y casi todos ganaron el dinero. Así, Wiseman pudo demostrar que estaban en condiciones de aprovechar sus oportunidades mejor que los demás. Esto se debe a que nuestros pensamientos influyen en nuestros actos y atraen la buena o ¡también la mala suerte! Wiseman escribió: «Los optimistas eran gente positiva, cargada de energía y abierta a nuevas oportunidades y experiencias. Los gafes, no obstante, reaccionaron con reservas, torpeza, miedo y no estaban dispuestos a ver ni a querer utilizar las oportunidades que estaban a su alcance».

2. El cuerpo delata nuestros pensamientos

«Cuando alguien piensa mucho y de manera prudente, no solo su rostro sino también su cuerpo adquieren un aire prudente». Me gustaría anticipar esta cita de Friedrich Nietzsche como lema del presente capítulo. Quiero mostrarle cómo se puede reconocer en qué se está concentrando la persona que tiene enfrente y en qué estado se encuentra su interlocutor. Aprenderá qué efectos producen nuestros pensamientos en nuestro lenguaje corporal y cómo es posible reconocerlos y descifrarlos.

Además, quiero mostrarle que la postura corporal también ejerce un efecto en nuestros pensamientos y emociones. Por último, presentaré fórmulas verbales de hipnosis con las que le será posible dirigir la atención de los demás hacia áreas y temas que le resulten importantes. Para demostrarle cómo repercuten nuestros pensamientos y convicciones en el entorno que nos rodea, propongo que intente el siguiente ejercicio:

El experimento del constructivismo

Levante una silla por la parte del asiento. Al hacerlo, tantee tanto como le sea posible el peso de la silla y bájela de nuevo. Centre ahora toda su atención en el borde superior del respaldo. Una vez lo haya hecho, vuelva a levantar la silla por la parte del asiento. Resultado: cuando se concentra en el borde superior del respaldo con la intensidad y durante el tiempo suficiente, tendrá la sensación de que la silla es más ligera.

Da igual cómo se quiera explicar este fenómeno: en la práctica, siente que el objeto levantado es más ligero cuando concentra su atención en su punto más alto o incluso «en el aire de alrededor» (unos 30 centímetros).

Si nuestros pensamientos llevan una dirección concreta, el cuerpo entonces la seguirá. Así que usted decide cómo se siente. Recuerde por un momento alguna experiencia incómoda. Reviva esta situación tan detalladamente como le sea posible. ¿Cómo se siente al hacerlo? ¿Cómo es su postura, está sentado o de pie? Piense ahora en una experiencia satisfactoria y recuerde los sentimientos de esa situación con intensidad. ¿Qué percibe ahora?

Queda claro que, por una parte, cuando se encuentra influido por el recuerdo desagradable quizás tenga la impresión de estar alicaído;

con toda probabilidad esté muy triste. Sin embargo, cuando recuerda la experiencia positiva, desaparecerá la tensión y se sentirá exaltado y lleno de energía. ¿Se ha dado cuenta de lo rápido que puede modificar sus sentimientos? Tan solo redirigiendo su atención. Con esto conocemos un nuevo método para controlar los sentimientos en situaciones complicadas. Decida usted mismo con qué recuerdos quiere reencontrarse.

El experimento del limón

Imagínese que sostiene un limón en la mano izquierda. Estire el brazo hacia el frente y rodee la fruta imaginaria con los dedos. Sienta el carácter frío y refrescante de la piel del limón. Observe ante usted la frescura e intensidad del amarillo de la fruta. Inspire y huelga el agradable y fresco olor del cítrico. Ahora llévese la mano izquierda a la boca e imagine que le da un mordisco al limón. ¿Siente cómo se encuentran los dientes con la piel y se despliega el sabor ácido de la pulpa en su lengua? Ahora mastique el trozo que tiene en la boca; sabe fresco y ácido, ¿a que sí?

¿Se ha dado cuenta de cómo a medida que leía estas líneas se iba acumulando saliva en su boca? Ha activado el flujo de saliva utilizando únicamente sus pensamientos. Cuando dirige su atención hacia unos acontecimientos concretos —en este caso, morder un limón—, todo el cuerpo acompaña esa representación. Puesto que nuestros pensamientos también tienen un efecto corporal, ¿sería posible conseguir también lo contrario, descifrar los pensamientos de nuestro interlocutor mediante los efectos del cuerpo?

Por supuesto que no soy ni el único ni el primero que ha tratado ya este tema. Antes de mí existió una lista de interesantes personajes que investigaron estos hechos y los aprovecharon. Uno de ellos, por ejemplo, fue el estadounidense J. Randall Brown. Nació en 1851 en St. Louis y descubrió en el colegio que era capaz de encontrar objetos que sus compañeros habían escondido previamente por el aula. El alumno que había escondido el objeto solo tenía que tocarle la frente y concentrarse a fondo en la pieza. Randall Brown percibía con ese contacto en qué dirección se había colocado el compañero. ¡Podía por lo tanto percibir los efectos corporales de los pensamientos de sus compañeros!

Al terminar la escuela, Brown siguió probando este experimento en círculos pequeños. En una ocasión acudió la prensa local y publicó un entusiasta artículo sobre su arte. Brown estaba tan solicitado que realizó una gira con la que cosechó un gran éxito

presentando el experimento por todo Estados Unidos. En ese momento, su nombre estaba en boca de todos. Y no importaba dónde actuase, la prensa quedaba impresionada.

Otra persona que realizó este experimento fue Washington Irving Bishop. Había copiado cómo se pueden encontrar objetos concentrándose a fondo en otra persona. Solo que el intento de Bishop era más teatral que el de Brown. Hacía que escondieran el objeto desconocido no en una habitación, sino en una gran ciudad. Después se vendaba los ojos y se marchaba a toda velocidad con un coche de caballos, sin poder ver, a la parte correcta de la ciudad para sacar el objeto de su escondite. Bishop fue uno de los primeros en conducir un vehículo a ciegas. Los críticos escribieron no obstante que su arte había sido más bien un logro del caballo y que para que fuese un milagro auténtico la venda la tendría que haber llevado el animal. Esas críticas no empañaron de ninguna manera la fascinación que generaban las presentaciones de Bishop. No solo viajó con su experimento por EE. UU., sino también por Europa. Sin embargo, estaba enfermo, y durante una agotadora actuación le sobrevino un ataque epiléptico después del cual parecía estar muerto. Por eso siempre llevaba consigo una carta en la que se podía leer que antes de realizarle una autopsia o enterrarle, primero fuesen tan amables de cerciorarse de si estaba muerto.

Después de una de sus presentaciones a Bishop le sobrevino otro de estos notorios ataques, y, en contra de su voluntad expresada por escrito, se le realizó inmediatamente una autopsia. Más tarde su madre garantizó que en ese momento él no estaba muerto, sino que murió a causa de este procedimiento. Bishop tenía solo treinta y tres años, pero su arte sobrevivió.

Su experimento al final fue conocido en Alemania y puesto en práctica, entre otros, por un hombre llamado Hermann Steinschneider. Su seudónimo: Erik Jan Hanussen. Como tantos otros representantes del arte de la telepatía, Hanussen también era un estafador, lo que le granjeó una fama dudosa. Nacido en Viena en 1889, de padres judíos, en su juventud se ganaba la vida con algunos negocios de mala reputación. Entre otros trabajó para el periódico *Blitz*, que, según los rumores, chantajeaba a la gente para sacar a la luz sucesos especialmente incómodos de su vida. Seguro que Hanussen buscaba constantemente candidatos apropiados.

Además de estas actividades, también se ocupó con ahínco de temas como la clarividencia, la hipnosis o la telepatía, y después de la Primera Guerra Mundial se convirtió en uno de los artistas más ricos e influyentes del panorama germanófono. Era conocido por mostrar sus experimentos telepáticos con una velocidad increíble.

Adolf Hitler también quedó fascinado por el arte de Hanussen y su carisma y le ayudó —a pesar de sus raíces judías— a lanzar su

carrera. Entre otros, Hanussen fundó con apoyo de los nazis el Palacio del Ocultismo en Berlín. Ahí organizaba sesiones de espiritismo y ocultismo para los líderes nazis y la alta sociedad del momento. Después de que Hanussen pronosticara en público la extinción del Reichstag en 1933, evidentemente se convirtió en peligroso a ojos de los dirigentes. Así que tras su actuación en marzo de 1933, los nacionalsocialistas le mataron a tiros en un bosque de Berlín. Encontraron su cuerpo días después. Si bien Hanussen fue un hombre de moral cuestionable, como artista sí que logró sorprender. Le rodeaba un aura fuerte, muy especial y poco convencional. La historia de su vida inspiró a Lion Feuchtwanger para escribir su novela *Die Brüder Lautensack* [El hermano Lautensack], y Klaus Maria Brandauer interpretó al mentalista en la película *Hanussen*. Ahí quedó claro el gran secretismo que le rodeaba.

¿Qué es lo que tienen estos hombres? ¿Qué es lo que pueden hacer que los demás no logran? ¿En qué capacidades se basa su fascinante y meteórico salto al mundo de los mentalistas? Son preguntas que yo tampoco puedo evitar hacerme.

Mi —y pronto también su— secreto consiste en lograr percibir en qué dirección está pensando una persona. Cuando se concentra la atención en algo, la energía también acompaña a esa concentración. Con mucho entrenamiento, confianza en uno mismo e intuición todo el mundo puede aprender a percibir este poder único que emana de otra persona. El término técnico del arte de este poder es «movimiento ideomotor», esto es, un movimiento que se realiza inconscientemente, sin voluntad alguna, y solo se desencadena por medio de la imaginación. Conduce a reacciones involuntarias y apenas perceptibles. Ya en 1833 lo definió el químico francés Michel Eugène Chevreul por primera vez. Se considera al inglés William B. Carpenter el auténtico descubridor de este movimiento ideomotor, aunque no acuñó ninguna expresión para su descubrimiento. Pudo mostrar que solo tenemos que pensar en un movimiento para que nuestros pensamientos nos impulsen a ejecutar mínimamente este desplazamiento. Si por ejemplo comienza a pensar con intensidad en la pared que está a su derecha, moverá su cuerpo de manera involuntaria en esa dirección. El arte solo consiste en captar cada uno de esos movimientos imperceptibles y, a través de ellos, averiguar qué es lo que quiere hacer alguien a continuación. Hasta hoy solo podemos describir este fenómeno. Conocemos su existencia, pero no tenemos ninguna explicación clara de por qué sucede.

Yo mismo tuve un número de este tipo durante mucho tiempo en mi repertorio y pude conseguir con él unos efectos geniales. Identificaba partes estropeadas de una máquina, averiguaba qué

planta había estado observando en el jardín botánico de Múnich un espectador y era capaz incluso de encontrar objetos escondidos en alguna parte del nada pequeño centro de la ciudad de Viena. No le quiero privar de mi mejor recuerdo en este contexto: en la ciudad de Wiener Neustadt hay un teatro local en el que actué durante mi primera gira. En aquel momento se presentó voluntario para subir al escenario un simpático señor al que encomendé la tarea siguiente: «Si es tan amable, observe desde aquí arriba la sala y fíjese en una persona, sin decir cuál». Después, sin que yo lo viera, debía describir brevemente el aspecto del elegido en un papel. Este lo metió en un sobre. Mi tarea consistía entonces en entregarle el sobre a la persona descrita e invitarla al escenario. Allí finalmente se leería en voz alta la descripción para que todos los espectadores pudieran comprobarlo. Cogí al voluntario de la mano y comenzamos a caminar hacia el auditorio. Pronto alcanzamos la mitad de la sala. Estaba completamente seguro de que me hallaba delante de la persona correcta, y la invité al escenario. Se trataba de una guapa morena. Abrí el sobre despacio y leí en voz alta: «Hombre calvo...». Ahí deje de leer. La sala se alborotó, ¡nadie es perfecto!

El experimento básico: leer el pensamiento

Usted también puede, con mucha práctica, aprender los principios de la telepatía.

- *Coloque una fila de ocho objetos en una mesa.*
- *Pida a un amigo que piense en uno de esos objetos. No intente nunca adivinar al azar cuál podría haber elegido. Tome la decisión correspondiente sin prisas.*
- *Ahora pida a su voluntario que le agarre la muñeca izquierda. ¡Tiene que agarrar con fuerza! Extienda su mano izquierda a la altura de las caderas.*
- *Ahora pida a su participante que piense en la dirección en la que se tiene que mover su mano derecha para coger el objeto en el que esté pensando. Sin decir nada, su interlocutor deberá guiarle y deberá ordenarle con sus pensamientos si debe mover la mano derecha hacia la derecha o hacia la izquierda, hacia delante o hacia atrás.*
- *Ahora colóquese delante de su voluntario, ligeramente hacia un lado, y pase la mano derecha por encima de los objetos de la mesa. Intente con ello percibir el impulso de su compañero.*
- *Mantenga rígido el brazo izquierdo y procure mantener la misma distancia entre ambas manos.*

Los impulsos importantes aquí no son iguales para todas las

personas. Por eso no puedo describirle la sensación —tendrá que sentirla usted mismo y aprender a diferenciar los pequeños matices—. No se desanime muy rápido si no funciona de inmediato. Con algunos el experimento funciona con más facilidad que con otros. Esto es así. Con un poco de práctica también puede conseguir buenos resultados.

Si este intento funciona y es capaz de percibir los objetos de la mesa, entonces intente aumentar el radio de acción. Permita a su voluntario escoger con sus pensamientos objetos de una habitación y averigüe cuáles son. Acérquese y aléjese siempre de su compañero. Preste atención a todas las señales corporales: ¿en qué dirección apuntan sus pies y cuándo se relaja su cuerpo?

No puedo decirle cuándo se adquiere una sensibilidad suficiente. Siempre hay que seguir intentándolo, reconocer cada detalle con la máxima concentración. El objetivo es que al hacerlo llegue un momento en el que no se sigan los pensamientos, sino que se perciba con la intuición un camino dirigido por el saber.

LA MENTE DIRIGE EL CUERPO

No importa qué hagamos, ¡siempre nos estamos comportando de alguna manera! Transmitimos continuas señales a nuestro entorno. Incluso cuando estamos quietos en el metro, leemos el periódico despacio y en silencio o miramos fijamente al suelo, nuestra postura expresa algo. Paul Watzlawick, conocido psicoterapeuta, comunicador y colaborador del grupo de Palo Alto, acuñó la frase: «No podemos no comunicarnos». Lo importante entonces es que aprendamos a interpretar con corrección todas las señales del prójimo y que nos volvamos conscientes de las nuestras. Uno de los integrantes de un seminario que impartí en torno al tema de la comunicación encontró el trasfondo del problema y dijo: «La comunicación no es lo que decimos, ¡sino lo que llega a los demás!». Solo de eso dependen todas las reacciones que siguen a continuación.

En cada proceso comunicativo existen múltiples planos desde los que se envían mensajes. Para el caso que nos ocupa, nos interesan especialmente tres:

- El plano del contenido (el significado de las palabras que se han dicho).
- El plano de la voz (si hablamos en voz alta o baja, a velocidad rápida o lenta, con tono tembloroso o firme).
- El plano del lenguaje corporal (mímica, gestos y postura corporal).

A tal efecto, el profesor de la Universidad de California en Los Ángeles, Albert Mehrabian, realizó unos estudios cuyos resultados son sumamente interesantes. Mehrabian quiso saber cuál es la intensidad producida por el efecto de la voz y el lenguaje corporal que llega a nuestro receptor. El resultado: solo un 7 por ciento de un testimonio se determina por el contenido. ¡El 93 por ciento restante se transmite a través del cuerpo (55 por ciento) y la voz (38 por ciento)! Es evidente que merece la pena escuchar y observar con más atención.

Este descubrimiento podría en un primer momento resultar extraño. Pero imagínese la siguiente situación con una pareja, donde el hombre dice: «Llevamos muchos años siendo felices juntos. Quiero pasar el resto de mi vida contigo». Se arrodilla ante la mujer y pregunta: «¿Quieres casarte conmigo?». Ella mira ausente, como atravesando al hombre con la mirada, tuerce las comisuras de los labios hacia abajo, se encoge de hombros mientras sacude la cabeza despacio y, con aire monótono, contesta: «Sí».

Estoy convencido de que el hombre no estará del todo contento con la respuesta. Esto se debe a que el mensaje que ha recibido no se corresponde con el contenido de las palabras que se han emitido. Hablamos de incongruencia siempre que el qué y el cómo no concuerdan, esto es, que el contenido no encaja con el lenguaje corporal o el acento. Por lo tanto, durante una conversación fíjese en el lenguaje corporal y la voz, y compárelos con el contenido. Esto le permitirá identificar posibles incoherencias y con ello percibir muchos más mensajes que cuando se fija solo en las palabras. ¿Cómo es posible observar con más detenimiento? ¿A qué hay que prestar una atención especial?

Como primer paso debería proponerse a sí mismo observar concienzuda y sistemáticamente a partir de este momento. ¡Esto no quiere decir bajo ningún concepto que ahora no le vaya a quitar ojo a su interlocutor! Solo significa que tendrá que desarrollar una versión mejorada de sus antenas. A menudo no percibimos las cosas que suceden a nuestro alrededor con la suficiente atención. Pero seríamos capaces de hacerlo si quisiéramos. Para aquellos de ustedes que nunca se cansan de estos increíbles experimentos y quieren seguir ensayando, aquí ofrezco una nueva posibilidad:

El experimento del reloj

Mientras lee esta línea, cubra con la mano derecha su reloj en la muñeca izquierda (si lo lleva en la derecha entonces hágalo al revés). Estoy seguro de que hace tiempo que lleva ese reloj y que lo mira varias veces al día para comprobar la hora.

- *¿Podría decirme —eso sí, sin mirar— si el reloj tiene números romanos o arábigos? ¿En qué parte se sitúan? ¿En todos los números o, por ejemplo, solo en el doce?*
- *¿Su reloj tiene entre las marcas de las horas unas pequeñas rayas para señalar los minutos? Si es así, ¿diga cuántas sin mirar!*
- *¿Su reloj muestra la fecha? Si es así, ¿qué número señala en este momento?*
- *¿Su reloj tiene alguna inscripción en la esfera? Si es así, ¿qué dice exactamente y en qué parte se encuentra?*
- *¿Su reloj tiene segundero?*

¿Se da cuenta de lo imprecisos que somos observando? Casi todas estas cosas las tenemos a la vista todos los días y aun así no somos capaces de recuperarlas. Nuestro subconsciente sí

conoce los detalles concretos, pero a pesar de ello no podemos recordarlos de manera activa.

Hace ya algunos años tenía compromisos con asiduidad en restaurantes o fiestas y actuaba ante pequeños grupos, la mayoría de las veces de unas diez personas. Entretenía a los invitados mientras estaban en la mesa y me encargaba de mantener un ambiente relajado. Para ello era de especial importancia animar a cada grupo de manera individualizada y reaccionar en consecuencia. En una distancia tan corta siempre sucedía que en cada grupo encontraba entre el público tanto a unas personas que mostraban un alto interés como a otras que manifestaban su escepticismo.

En esos momentos empleaba una táctica que he explicado en el capítulo previo: analizaba la apariencia externa de una persona muy a fondo y buscaba con discreción algo que me pudiese aportar alguna pista acerca de su perfil. Siempre obtenía una acogida positiva cuando contestaba: «Es usted muy escéptico, pero es muy normal en un Acuario». Por supuesto, decía el signo zodiacal correspondiente en cada caso, y entonces el sujeto se quedaba anonadado. ¿Que cómo lo hice? La solución es muy fácil: todos a los que me dirigía así llevaban un colgante con su signo del zodiaco en el cuello. Como la mayoría de ellos lo llevaba siempre, se les había olvidado. Lo más gracioso es que no eran nunca capaces de encontrar la solución por sí mismos, sino que tenía que ayudarles un tercero con el que al final compartía una sonrisa amable y conspiradora. En la mayoría de ocasiones ya tenía de mi lado al escéptico, y no en mi contra.

En caso de que quiera poner en práctica este truco, algo a lo que no puedo sino animarle, podrá comprobar cuánta estupefacción es capaz de provocar.

Ya Leonardo da Vinci se lamentó por la singularidad de las personas para «mirar sin ver, oír sin escuchar, tocar sin sentir, comer sin saborear, moverse sin ser conscientes de sus músculos, respirar sin oler y hablar sin pensar». A partir de ahora intente no cometer más estos errores. Concéntrese a conciencia en la persona frente a usted desde el primer momento y cuando hable regáele toda su atención. Verá cómo no solo descubre mucho más que antes, sino que también recibirá un trato mucho más amable. Pero con una observación minuciosa no basta, también debe saber qué es lo que tiene que observar. De eso nos vamos a ocupar ahora.

Los ojos: el espejo del alma

«Si la mirada no sorprende, los labios no convencen». Así se explicó con acierto Franz Grillparzer. Un gran número de personas se ha volcado ya en la búsqueda de patrones con el fin de ordenar o

catalogar convenientemente las señales de las distintas posibilidades de comunicación. Para ellos no se trata de dogmas ni de leyes, sino de mucho más que valores de aproximación con los que orientarse. Deberían suponer una valiosa ayuda en el camino de la extensa descodificación para analizar los impulsos que manifiestan las personas.

La información necesaria para ello la emiten las llamadas de acceso ocular, las *Eye Accessing Cues* de la programación neurolingüística (PNL). Esta técnica se remonta a Richard Bandler y John Grinder. El término «neuro» hace referencia a nuestra percepción de los cinco sentidos. Todo lo que captamos alcanza el cerebro a través de los sentidos (vista, oído, olfato, gusto y tacto). El cerebro asimila esos pronósticos y adapta todos los mensajes coincidentes con las experiencias y percepciones pasadas. Este fenómeno neuronal interno puede producir un intenso efecto mental y corporal. Piense en el ejemplo del limón —al evocar el pensamiento «limón» se le hace la boca agua—. Lingüísticamente equivale al procesamiento del lenguaje: solo mediante un texto escrito ha producido más saliva. El modo en que tratamos estos procesos interacciona con nuestros modelos de pensamiento («el mundo es lo que usted piensa»).

A estos modelos de pensamiento o patrones se les llama «programas» en la PNL. En la PNL se asume que experimentamos el mundo a través de nuestros sentidos y analizamos los estímulos en un proceso mental consciente e inconsciente. En este sentido, el sistema neurológico —sistema nervioso vegetativo— se activa y con ello reacciona el cuerpo de nuevo. Lo recuerda: la energía sigue a la atención. Esta conexión se aplica aquí.

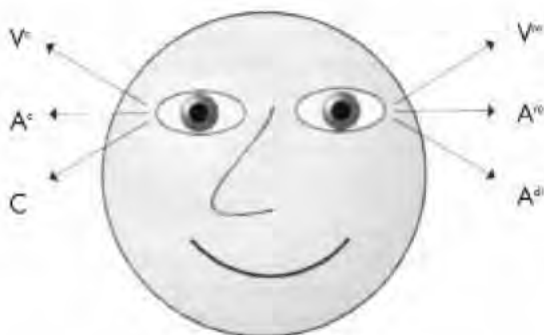
No todo el mundo procesa los estímulos con la misma minuciosidad desde el punto de vista del pensamiento. La gente diferente piensa asimismo de modo diferente —con esto no me refiero al contenido de sus pensamientos, que por suerte no es igual para todos, sino en la manera en la que estos se conectan con los sentidos—. Unos «ven» más en sus pensamientos, mientras que otros más bien los «oyen». Un tercer grupo, en cambio, los «siente». Así que el patrón de acercamiento es una cuestión de tipología que se suele reconocer en las elecciones lingüísticas. Unos dicen: «Este plan me transmite buenas sensaciones». Otros: «Ahí veo una buena oportunidad». Y por último, otros opinan que «algo suena bien». Nuestros pensamientos están por tanto siempre íntimamente relacionados con los sentidos primarios.

Tan pronto iniciamos el contacto con alguien, a partir de su reacción comenzará automáticamente a pensar en uno de estos tres sistemas de representación. En ese momento nuestro intento se vuelve emocionante: no solo podemos indagar escuchando con

atención si nuestro interlocutor ve una imagen, oye un ruido o siente algo al recordar ciertos pensamientos. También podemos averiguarlo observando sus ojos! Los ojos actúan como una ventana, son un acceso al mundo interior.

El lenguaje del experimento ocular

Mire la imagen siguiente: se han dibujado las direcciones como si tuviese a una persona enfrente.



V = visual (concepción gráfica)

A = auditivo (percepción de ruidos)

C = cenestésico (concepción sensorial; contacto, sensaciones, también olores y sabores)

re = recuerdo (recuperado de la memoria)

c = construido (inventado)

di = diálogo interno

Los ojos se mueven hacia arriba cuando una persona piensa en una imagen (V), directamente hacia el lado cuando se oye en ruidos o

palabras (A) y hacia abajo a la izquierda cuando se trate de una sensación cenestésica. Colóquese frente a la persona y fíjese, probablemente pensará en una imagen. Por cierto, lo que conviene vigilar: algunas personas, incluyendo el 50 por ciento de los zurdos, realizan los movimientos oculares de manera invertida.

Incluso los representantes acérrimos de la PNL no afirman que este patrón es idéntico en todo el mundo. La precisión de este método de análisis es, no obstante, sorprendentemente alta. En caso de que se encuentre con alguien que reaccione de manera distinta, también mantendrá siempre una coherencia interna a pesar de las diferencias. Supongamos que alguien piensa en una imagen y mira hacia abajo en vez de hacia arriba. Entonces esa persona dirigirá su mirada siempre hacia abajo cuando tenga una imagen en la cabeza; eso lo puede recordar para casos sucesivos.

La PNL le permite más incluso: dependiendo de si su interlocutor mira hacia la derecha o hacia la izquierda, ¡puede hasta leer si está evocando un recuerdo o construyendo algún pensamiento!

Por ejemplo, con las siguientes preguntas los ojos de su interlocutor deberían desplazarse en general hacia arriba a la derecha, desde su punto de vista, puesto que se trata de la representación de un recuerdo:

- En los semáforos, ¿qué luz está encima, ¿la roja o la verde?
- ¿Cuántos árboles tiene su jardín?
- ¿De qué color son los ojos de su madre?
- ¿Cuántas puertas tenía su anterior vivienda?

Con las preguntas siguientes, los ojos de su interlocutor se dirigen horizontalmente hacia la derecha, desde su punto de vista, puesto que se trata del recuerdo auditivo o de sonidos, ruidos o palabras:

- ¡Piense en su canción favorita!
- ¿Qué letra va antes de la erre en el alfabeto?
- ¿Puede oír la voz de su mejor amigo?

En la siguiente tanda de preguntas, los ojos de su interlocutor se trasladan hacia arriba a la izquierda, desde su punto de vista, puesto que las respuestas se construyen de modo visual:

- ¿Qué aspecto tiene su mejor amigo con el cabello teñido de color rosa?

- ¿Qué aspecto tiene su salón sin muebles?

En los monólogos, los ojos de su interlocutor se moverán hacia abajo a la derecha, desde su punto de vista, puesto que se trata de un tipo de diálogo interno. Puede provocar esta reacción, por ejemplo, pidiendo a una persona que se pregunte a sí misma qué es lo que se propone.

Cuando se trata de los sentimientos, las emociones y el tacto, los ojos de su interlocutor se desplazan hacia abajo a la izquierda. Esto sucede, entre otros casos, si se pide a una persona que se concentre en la temperatura de sus pies. Otros ejemplos:

- ¿Conoce la sensación de cómo, cuando se está nadando, el agua acaricia su cuerpo?
- ¿Qué es lo que siente cuando, en invierno, está cómodamente sentado en una casa calentita y sale entonces al frío exterior?

Para poder observar los movimientos oculares, un aspecto muy útil son las entrevistas en televisión. Puede llevar a cabo además otro ejercicio práctico, mucho mejor con un voluntario al que no conozca demasiado bien.

El experimento ocular

Siéntese frente a su voluntario y no le explique qué es lo que va a hacer. Realice algunas preguntas para poder descifrar su sistema de representación.

Comience con preguntas de recuerdos visuales:

- *¿De qué color es la tapicería de su coche?*
- *¿De qué color son los ojos de su madre?*
- *¿Qué forma tienen los números de la puerta de su casa?*

Todas estas preguntas tratan sobre cosas que usted —y su compañero— ya han visto alguna vez. Ahora pregunte acerca de situaciones que aún no se han producido y debe construir:

- *¿Qué aspecto tendría si se viera a través de mis ojos?*
- *¿Qué aspecto tendría con el cabello teñido de color lila?*

Ahora formule preguntas de tipo auditivo:

- *¿Cuál es su pieza musical favorita?*
- *¿Cuál es la puerta de su casa que más ruido hace al dar un portazo?*
- *¿Puede imaginar cómo alguien que usted sienta muy cercano dice su nombre de una manera especialmente agradable?*
- *¿Puede oírse a sí mismo cantando el villancico «campana sobre campana»?*

Por último, una serie de preguntas cenestésicas:

- *¿Cómo se siente al levantarse por la mañana?*
- *¿Qué tacto tiene el pelo de gato?*

Aquí hay que tener en cuenta que todas las expresiones introductorias como «pienso que», «estoy convencido de que», «creo que» o «sé que» hacen referencia a testimonios no específicos. Procure en la medida de lo posible no emplearlas, pues el movimiento ocular podría confundirle. Formule siempre preguntas claras, como las de más arriba: ¿cómo siente esto? ¿Qué aspecto tendría esto?

En caso de no ser capaz de clasificar el movimiento de los ojos de su compañero, pregúntese qué es lo que está sucediendo en su interior. Fíjese bien en el tipo de información por la que está preguntando y en el movimiento ocular incipiente. Pregunte de manera concreta si no puede entender o descifrar algo. Solo así podrá desarrollar la sensibilidad necesaria. Al observar todo con interés accede con ello a una fuente de información acerca de los procesos mentales que están desarrollando sus interlocutores.

El mago neoyorquino Steve Cohen nos presenta un caso con el que podrá aplicar con éxito su nuevo saber. Con este método puede seleccionar los pensamientos de la persona siguiendo inadvertidamente el camino de su mirada. Elija al principio a un voluntario cuyo movimiento ocular sea capaz de interpretar. Poco a poco, a medida que pase el tiempo y adquiera más experiencia, le parecerá cada vez más fácil poner en práctica el principio apropiado.

El experimento de leer los ojos

Siente al voluntario frente a sí y diga lo siguiente:

- *Imagine que está paseando por un bosque. Ve un pájaro*

maravilloso. Imagínelo sobre una rama de la manera más precisa que le sea posible: el plumaje, el tamaño, la forma del pico.

• Ahora imagine que está sentado en un aparcamiento. De repente salta la alarma de un coche. Escuche al detalle el sonido del sistema de alarma.

• Por último, recupere de su memoria la sensación de comer pizza con la mano. Imagine que tiene los dedos aceitosos y se los acaba de limpiar con una servilleta.

• Ha imaginado tres situaciones diferentes: el pájaro en el bosque, la alarma y la pizza grasienta. Escoja una de las tres y piense en ella a conciencia. Recupere ese pensamiento de nuevo paso a paso.

Observe entonces con atención los ojos de su voluntario. Si miran hacia arriba está pensando en el pájaro; si se dirigen a un lado entonces la culpa la tiene la alarma. Cuando piensa en la pizza, su mirada apunta hacia abajo. Diga a la persona en qué está pensando. Puesto que no sabe que el movimiento de sus ojos le ha delatado, no encontrará ninguna explicación a por qué sabe la respuesta y se quedará perplejo.

Quando se trata de comunicación no verbal no se deben dejar pasar las pantomimas de Samy Molcho acerca de la observación del cuerpo y su expresión. Su libro *Körpersprache* [Lenguaje corporal] fue una de las primeras obras que leí sobre este tema. Hasta hoy sigue siendo uno de mis libros favoritos. Fue el primero a quien escuché hablar de los conceptos siguientes:

Lo que revelan las pupilas

Comencemos con la observación de las pupilas. Al principio reaccionan ante condiciones luminosas: si hay mucha luz se encogen; si hay menos luz se dilatan para que podamos ver mejor. El tamaño, sin embargo, también cambia a menudo con la misma cantidad de luz.

La clave: cuando vemos algo que nos interesa, que anhelamos o que nos agrada, aunque la intensidad de la luz no varíe, las pupilas se dilatan. De manera que si está ligando con una persona y observa que las pupilas se le agrandan, entonces puede continuar... Pero todavía hay más: solo necesitamos pensar en algo agradable para que las pupilas se dilaten. Y lo mismo sucede cuando nos concentramos a fondo en una tarea y dejamos a un lado todo lo demás.

Incluso sin ser conscientes de ello, hemos asimilado sin querer

que las pupilas dilatadas se asocian con sentimientos positivos. Por eso las personas con este rasgo parecen en principio más encantadoras y atractivas que el resto. Para conseguir la conexión de estos conocimientos y a fundamentados se tuvieron que realizar numerosos intentos. Entre otros, se mostró a un grupo de hombres una serie de fotografías de la misma mujer. En una de las imágenes se retocaron las pupilas para que pareciesen más grandes. La gran mayoría de los participantes consideraron que esa imagen era donde la mujer aparecía más atractiva. Un dato: en las sesiones de fotos los focos emiten una luz muy brillante, de manera que las pupilas de los modelos se encogen. Después las dilatan con programas de retoque en las imágenes de portada de las revistas de moda para que los modelos resulten más atractivos y aumentar las ventas de la publicación. Otro consejo: las pupilas de las personas de ojos oscuros son mucho más difíciles de observar por el poco contraste. Aquí deberá fijarse con atención.

A la inversa esto quiere decir que cuando algo no nos gusta, nuestras pupilas se contraen —en el sentido más estricto de la palabra, nos «cerramos»—. En cuanto las pupilas se encojan sin que varíe la intensidad de luz, usted puede deducir que su interlocutor quiere aislarse y está disgustado por algo. Por eso aquí también serviría recuperar pensamientos desagradables para conseguir que se le contraigan las pupilas.

Muchas personas intuyen que los ojos revelan algo acerca de su interior y se protegen contra ello. Las señales traicioneras apenas son reconocibles a través de unas gafas de sol. ¿Ha visto alguna vez una partida de póker en televisión? Algunos de los jugadores llevan siempre gafas oscuras para protegerse de las miradas de los contrincantes. No quieren que les miren y quizás puedan percibir cómo suben la apuesta en una buena ronda o se retiran en una mala mano.

La mayoría no sabe que los ojos revelan mucho acerca de nuestro interior si uno observa bien. Lo que sí puede aprender es en qué debe fijarse, pues poco se puede hacer ante estos cambios oculares, incluso aunque se quiera. No podemos controlar las pupilas, de ahí que funcionen bien como indicadores de nuestra vida interior.

Lo que nos dice el tipo de mirada

Cuando discute con alguien y llega incluso a amenazarle, ¿cómo mira a esa persona, cómo se fija en ella, hacia dónde dirige la mirada? Lo más seguro es que en un enfrentamiento mire a su interlocutor directo a los ojos y ¡le sostenga la mirada! Mientras

tanto, la musculatura de la nuca se tensa. Su mirada es, en el sentido más estricto de la palabra, penetrante, puesto que está mirando al otro en el fondo de sus ojos. Su mirada envía una señal clara al interlocutor: «Te tengo en el punto de mira, me enfrento a ti». Refleja una advertencia, una amenaza. En general, ese tipo de mirada se suele corresponder de la misma manera. La persona a la que nos enfrentamos nos observa exactamente como nosotros a ella. Pierde el primero que aparta la mirada.

Mucho depende de la duración, y existen leyes para el encuentro de dos miradas: pongamos, por ejemplo, que sale a pasear y que se cruza en la acera con un desconocido. Ahora puede seguir el siguiente patrón: se miran a los ojos durante un momento — dependiendo de la situación, quizás se saluden brevemente— y después vuelve la mirada al frente. Esta mirada rápida tiene un significado enorme, puesto que dice lo siguiente: te percibo y te respeto. Sin embargo, si fuese demasiado larga, intimidaría. El mismo fenómeno lo describe Samy Molcho con relación a nuestro comportamiento en los ascensores: una persona viaja sola en el ascensor. Este para y entra otro individuo. En cuanto se cierran las puertas, por lo general se mirarán a los ojos un instante y dirigirán sus miradas a otro lado, haciendo casi siempre algo sin ningún sentido: uno lee el menú que está colgado en la pared, aunque ya haya quedado en otro restaurante. El otro recorre con la mirada las teclas del ascensor y al bajarse ya se le ha olvidado el aspecto que tienen, o si no observa algo que esté a mano y le reconforte.

Si se entabla un diálogo, el otro no se sentirá bien tratado, como si fuese eludido. Por tanto es inequívocamente descortés no mirar a la persona con quien se acaba de cruzar. Imagine un matrimonio sentado en el banco de un parque, cuando pasa una guapa deportista haciendo *footing*. La mujer le pregunta algo a su marido, y él contesta pero sigue mirando a la atleta. Seguro que la esposa estará dolida, porque ¡no se la está tratando de acuerdo con las convenciones! Se siente incómoda, mal atendida, y con razón.

Si alguien quiere impresionarnos a toda costa pero no tiene argumentos convincentes para aclarar su punto de vista, casi seguro que intentará mirarnos fijamente y no apartar nunca la mirada. Con ello quiere obligarnos a que nos concentremos en él. En realidad sucede lo contrario: después de poco tiempo estamos tan ocupados sosteniendo la mirada que ya no prestamos atención al contenido de lo que está diciendo. Por eso, en una discusión, debería —si quiere ser justo— siempre dar la oportunidad a su interlocutor de mirar hacia un lado durante un instante. Con ello se interrumpe el flujo de información en ambas direcciones. De este modo le ofrece la oportunidad de organizar sus pensamientos. Tan pronto como vuelve a estar receptivo regresará su mirada. Ahí está

preparado el interlocutor para continuar la comunicación.

Más difícil resulta cuando el contacto visual no solo se interrumpe durante poco, sino durante mucho tiempo. Entonces puede suceder que ya no tenga lugar más comunicación, porque por nuestra parte ya no contemplamos a ningún receptor para nuestras palabras. Si aun así enviamos informaciones, estas caen al vacío. Nuestro interlocutor solo está presente en estado físico, de manera interna y ya ha huido. Quizás no pueda abandonar la habitación, así que como mínimo interrumpe el contacto visual. También ese es el motivo por el que gritamos: «¡Haz el favor de mirarme!» cuando discutimos y nuestro interlocutor no nos está observando.

Pero no solo desempeña un papel importante la duración de la mirada, sino también la dirección de la misma. Una mirada hacia arriba no significa forzosamente que nuestro interlocutor esté recordando una imagen. También puede ser que, en su imaginario, la persona esté pidiendo ayuda a una instancia superior, como diciendo: «Ay, Señor, ayúdame entre tanta tontería». Le resultará familiar la situación, de cuando iba al colegio: tenía bien preparado un examen, el día anterior se sabía las respuestas. Pero justo cuando llegaba el momento de la verdad no le venían a la mente. En una situación así con toda probabilidad mirará hacia arriba y pensará: «¡Manda narices! Me sé la respuesta. La tengo en la punta de la lengua, pero no consigo recordarla, qué rabia».

Algo parecido me sucedió durante el examen oral de acceso a la universidad. Por desgracia me vi obligado, por mi elección de asignaturas troncales —francés, inglés y geografía—, a presentarme al examen oral en matemáticas. ¡Estupendo! Me examinaron dos de mis profesores y un tercero de otra escuela. Mi profesor de matemáticas por aquel entonces era un hombre muy listo y solo quería lo mejor para nosotros. Por eso acordamos un pacto. Nos dijo: «No os puedo preguntar en qué áreas sois buenos, por eso sí me interesa saber qué es lo que no os gusta tanto». Todos captamos la idea, y no quebrantamos ninguna norma. Yo aborrecía el cálculo de probabilidades, por lo que mi profesor propuso lo siguiente: «En la parte obligatoria, la cual dirigirá yo, te voy a preguntar algo sobre cálculo de probabilidades. El examinador externo dará ese tema por zanjado y seguro que continuará con otros aspectos que conoces mejor». Esa fue nuestra estrategia.

El día del examen la primera parte salió como estaba previsto. El supervisor me entregó previamente un sobre con algunos ejercicios, que tenía que resolver en media hora. Sofocado, fui a mi sitio y con las manos temblorosas saqué el papel del sobre. Hojeé rápido los ejercicios y me tranquilicé —todos estaban a mi alcance, incluso los de cálculo de probabilidades estaban explicados de manera tan fácil que podía resolverlos—. Se trataba de diagramas de árbol sencillos,

que ya había machacado hasta la saciedad. Después de la fase de preparación, el tribunal me llamó y tuve que explicar en la pizarra las soluciones utilizando mis notas.

Así que ahí estaba yo, delante del tribunal de profesores, capaz de escribir a toda prisa los cálculos en la pizarra. Todos estaban impresionados; hasta que llegó el turno del examinador externo, que me preguntó con amabilidad: «Ya que está con el cálculo de probabilidades, enuncie por favor los axiomas de la teoría de la probabilidad de Andrei Nikolajewitsch Kolmogorow».

¡Mierda! Se me abrieron los ojos como platos, abrí la boca, miré hacia arriba. Mi profesor de matemáticas cerró los ojos, apretó los labios y carraspeó. Después de una breve eternidad, acerté a decir: «Eso no lo he mirado». Mi profesor también miró hacia arriba... claro.

Lo que revela el tamaño de los ojos

Admito que estoy muy orgulloso del siguiente experimento, que he podido poner en práctica a menudo: un espectador tiene la tarea de pensar en una persona. Acto seguido, yo se la describía, e incluso al final ¡decía su nombre! La reacción a este efecto era similar en casi todos los espectadores: abrían mucho los ojos y ligeramente la boca.

Cuando una persona agranda los ojos, eso siempre quiere decir: «Quiero más información sobre eso, lo que ha sucedido o lo que se acaba de decir». Esta relación puede deberse a distintos motivos. O bien la persona del ejemplo no ha entendido algo y se pregunta: «¿Cómo puede ser? Es imposible». O si no el otro afectado quiere saber más acerca de un asunto porque quizás ha oído algo que le interesa y sobre lo que le gustaría indagar.

Estos conocimientos también tienen su aplicación en el área comercial. Si un cliente agranda los ojos durante una conversación de negocios, está rev elando una señal al vendedor. Un profesional lo percibirá con claridad, formulará las preguntas apropiadas y alcanzará conclusiones atinadas. La señal contraria, encoger los ojos, quiere decir que esa persona quiere más información. En este caso suele tratarse de profundizar en las informaciones de las que ya se dispone. La persona se concentra más en un punto. Todo lo almacenado se difumina y los ojos se empequeñecen para enfocar, tal y como lo hace una lupa con un rayo de sol. La mayoría de las veces los ojos entrecerrados anuncian una pregunta concreta: «Ese punto no lo he entendido muy bien, me gustaría que me lo explicara otra vez». Así más o menos es el comentario que sigue. Ahora bien, es posible asimismo que su interlocutor esté manteniendo un diálogo interno y que se responda a sí mismo sobre el punto que no ha

quedado claro. En este caso es mejor dejarle pensar hasta el final, puesto que es evidente que necesita tiempo y volverá a abrir los ojos una vez haya encontrado la respuesta (o quiera formular otra pregunta).

Lo que revelan los ojos cerrados

Queda claro que cuando cierra los ojos entonces «desconecta», esto es, intenta aislarse. Quiere desentenderse de todos los estímulos externos. No envía nada más ni quiere recibir más señales. Este comportamiento lo motivan distintas razones. Quizás está cansado y quiere descansar un poco de los múltiples impulsos que rodean su entorno y le afectan. No quiere más información y necesita desconectar por unos momentos. No obstante, es posible asimismo que no quiera aceptar algo, quizás una noticia le ha conmovido. También en este caso cierra los ojos y con ello expresa de manera no verbal: «No quiero esto, y a basta». Incluso si alguien está desbordado de información cierra los ojos como mecanismo de defensa. Nosotros, como compañeros de conversación, deberíamos hacer un descanso para no presionar demasiado al interlocutor con nuestros mensajes.

Estas observaciones, que he seguido a grandes rasgos conforme al análisis de Samy Molcho, las suelo combinar con la teoría de los movimientos oculares de la PNL. Este es el método que me funciona. De este modo sé de antemano bastante acerca de los procesos escondidos en el interior de mi interlocutor. También usted dispone ya de instrumentos clave de la lista de recursos para la descodificación de las señales no verbales. Con estos conocimientos puede controlar las acciones de su interlocutor de manera constructiva. Guarde sus secretos para sí, pues son muy eficaces y valiosos. Como un tesoro.

Le podría ser de gran utilidad, por ejemplo, en el plano privado: suponiendo que haya quedado con alguien en quien esté muy interesado. Mantenga mucho contacto visual al principio y mire a la otra persona directamente a los ojos. Eso ocasionará una sensación agradable en su interlocutor. Preste atención no obstante a aplicar la medida adecuada, dado que de ello depende bastante. Durante el transcurso de la velada mencione algún tema interesante para usted. Entonces pondrá en juego su mirada, que dirigirá a las manos o el vaso de su interlocutor. ¡Bajo ningún concepto le mire más a los ojos!

En ese momento sucede lo siguiente: su interlocutor percibe que algo no va bien, que ha perdido la conexión con usted. Intentará recuperar el contacto y hablarle más abierta y sinceramente. Tan

pronto lo haga, vuelva a establecer el contacto visual y anímelo a seguir hablando. Estoy convencido de que así conseguirá su objetivo con más facilidad y lo tendrá de su lado.

La boca: hablar sin palabras

Todo lo que ingerimos debe pasar por la abertura de la boca. Aquí se filtra con precisión qué es bueno para nosotros —y qué no—. Todo lo que no acepten los nervios gustativos lo rechazamos, lo escupimos o lo tragamos solo a regañadientes. Tanto si aceptamos algo de buen o mal grado, se refleja en nuestro rostro, y sobre todo en la zona de los labios. La musculatura alrededor de la boca debería entonces ser nuestro foco de atención. Los sonidos se producen por medio de la boca. Desempeña un papel central en el proceso comunicativo, tanto en el verbal como en el no verbal.

Al recibir información, la boca reacciona casi igual que al recibir alimento. Cuando es demasiado y quiere ahondar en excesiva información —más de la que nos es posible asimilar en un único intento—, entonces se abre para relajarse. También puede abrirse para dejar entrar más. Abrimos la boca también cuando nos asombramos, cuando algo nos sorprende. Así que cada vez que necesitamos tiempo para captar algo, lo manifestamos abriendo la boca. Sucede exactamente lo mismo que con los ojos: se agrandan para captar más información. La boca se agranda, redondea y ensancha porque queremos más de algo. Esta señal es una invitación para nuestro interlocutor.

En mi juventud veía con entusiasmo los programas de Alfred Biolek. Recuerdo a la perfección uno con la actuación de Samy Molcho. Mostró lo siguiente:

El experimento de la mandíbula

- *Abra la boca y permita que la mandíbula inferior cuelgue. Mantenga esta posición. Ahora abra bien los ojos. Resuelva la operación: ¿cuánto son $7 \times 8 + 12$?*
- *Necesitará mucho más tiempo del habitual para calcular la solución si lo intenta con la boca abierta y sentirá la necesidad irrefrenable de cerrarla al alcanzar la solución. Sobre este fenómeno hablaremos más adelante.*

Los conocimientos que se extraen de aquí se pueden resumir en: nuestros pensamientos no solo tienen un efecto en nuestro cuerpo —cuelga la mandíbula—, sino que la postura también influye en cómo pensamos: es decir, que nuestro pensamiento se bloquea al

abrir la boca. Si hablamos con alguien y de repente muestra esta expresión facial, a partir de ese momento no estará receptivo. Conviene hacer un descanso y esperar a que digiera todo lo que se ha comentado.

Si los labios entreabiertos señalan el deseo de obtener más información, con los labios apretados ¡sucede exactamente lo contrario! Los fruncimos cuando no queremos absorber o aceptar algo. Así mostramos con claridad nuestra aversión. También funciona a la inversa: podemos desconectar no solo de las palabras de los otros, sino también obligarnos a no exteriorizar nada más. Esto denota rechazo en su forma más pura.

Además, tenemos la posibilidad de mordernos los labios. Al hacerlo podemos apretar uno de los labios entre los dientes o llevar los dos hacia dentro y morderlos. En ambos casos queremos impedirnos hablar. Bloqueamos los labios para que no se nos escape algo que no nos gustaría decir. Esto señala que «me estoy refrenando y prefiero no añadir nada». Podría interpretarse como inseguridad, pues el afectado no está seguro de si debería comentar algo o quizás no, y escoge lo más difícil.

También la sonrisa de una persona se puede entender de varias maneras e interpretar mediante una observación atenta. Al sonreír tiramos de nuestros labios hacia arriba, pero eso no es todo. Una sonrisa tiene diversas interpretaciones. Así que atención: en general, dura más una sonrisa auténtica que una fingida. Asimismo, las sonrisas falsas terminan de una manera mucho más brusca; una sonrisa genuina desaparece con fluidez. La sonrisa simulada se limita a los labios; mientras que durante una sonrisa segura u original y amable también sonrío la mirada. Esto se puede adivinar en las arruguitas alrededor de los ojos. Una sonrisa verdadera se extiende por encima de la mitad del rostro y las cejas se inclinan ligeramente hacia abajo; en una sonrisa fingida, por el contrario, se arquea más una mitad del rostro que la otra. De ahí que una sonrisa torcida sea falsa en la mayoría de ocasiones. La sonrisa es un fenómeno sencillo, con muchas facetas, que con la práctica le brindará importantes pistas.

En la parte anterior se ha hablado de los generadores de señales más importantes en la mímica. Con las indicaciones que emanan del rostro —inclusivo aquellas de los ojos y la boca— es posible practicar un juego alucinante con su compañero, en el que usted tendrá la sartén por el mango. A mí me lo enseñó mi amigo y profesor Michael Rossié. Es un juego típico de la PNL y también aparece mencionado en múltiples ocasiones en la literatura especializada. Estoy seguro de que le sorprenderán los resultados posibles.

El experimento del amigo o enemigo

• *Busque un compañero de juego y siéntense frente a frente. Pídale que se relaje y que al principio no piense en nada en especial. Cuando el voluntario haya tomado asiento y esté tranquilo, dígame que piense en alguien que no le caiga bien. No debe decirle a usted de quién se trata. Eso sí, debe pensar en esa persona con sumo detalle: su color de pelo, ojos, nariz, vestimenta, etc. Fíjese en la expresión de su rostro en ese momento.*

• *Después, el compañero deberá pensar en alguien que le caiga muy bien. También aquí se imaginará detalles, como el color de ojos. Y usted volverá a prestar atención a la expresión de su rostro.*

• *Ahora, pida a su voluntario que, de las dos personas del ejemplo, piense en la que tiene el pelo más oscuro. Observe bien sus gestos: ¿qué sucede con las pupilas? ¿Se dilatan, se encogen, o siguen igual? ¿Qué sucede con los ojos? ¿Se agrandan o se entrecierran? ¿Qué sucede con la boca? ¿Sonríe ligeramente el voluntario o aprieta un poco los labios?*

• *En la mayoría de los casos, después de un poco de práctica le resultará fácil reconocer en qué persona —la querida o la odiada— está pensando el voluntario y, para su sorpresa, ¡ser capaz de nombrarla!*

Otra técnica de la PNL es el espejo. Para ello debe colocarse en la misma postura corporal que su interlocutor. ¡Inténtelo!

El experimento del espejo

• *¡Tenga cuidado de no ridiculizar a su interlocutor con la imitación! Si se da cuenta ya no tendrá más oportunidades para construir un contacto adecuado con esa persona.*

• *Para ello, algunos profesores aconsejan realizar la imitación con retardo. En este caso adopte la postura de su interlocutor tan pronto como haya cambiado. Si el otro ha cruzado los brazos y modifica su postura a otra más abierta, entonces comience usted a cruzar los brazos, etc.*

El juego del espejo puede ayudarle a averiguar cómo se comporta el otro, pues en cuanto adopta la postura corporal de su compañero percibirá una sensación tal y como él la está sintiendo. Recuerde: la postura corporal influye en nuestros pensamientos. Esto desempeña un papel aquí también y se debe aprovechar en consecuencia.

No obstante, conviene tener cuidado jugando al espejo, pues es un método conocido por muchos y deberá prestar atención por si le están engañando.

El experimento de la moneda

- *Es posible averiguar todavía mucho más acerca de su interlocutor por medio de los gestos.*
- *Coloque ante sí sobre una mesa una moneda de dos euros y junto a ella una de veinte céntimos, así como una de un céntimo.*
- *Ahora dese la vuelta y pídale a su compañero de juego que sostenga la moneda de dos euros en una mano. En la otra deberá sujetar las otras dos monedas. Después, dígame que cierre los puños y extienda los brazos hacia usted. Vuelva a girarse.*
- *Señale la mano izquierda de su voluntario y pídale que multiplique el valor de la(s) moneda(s) en esa mano por siete. Suponiendo que tenga la de dos euros, entonces tendría que multiplicar 2×7 .*
- *Ahora señale la mano derecha y pídale que de nuevo multiplique el valor de la(s) moneda(s) en esa mano por siete. En este caso serían 21×7 .*

El secreto: observe con atención a su interlocutor durante los cálculos. Cuando la operación sea más sencilla tardará menos en terminar —y eso lo podrá notar—. En la mano donde muestre menos dificultades para calcular, ¡ahí está la de dos euros!

Cabeza y cuello: mantener la postura

Tener hijos es el reto más grande y maravilloso de mi vida. Sobre todo con el primer bebé; y durante el embarazo de mi esposa estaba tan agitado que hice cosas que un año antes no creía fuese a hacer nunca: aprender a cambiar pañales, asistir a un curso de preparación al parto y ¡acudir a conferencias sobre el embarazo! Estas charlas fueron increíbles, todas y cada una de ellas me hicieron mucha ilusión. Los docentes eran reconocidos especialistas que informaron ampliamente también acerca de los niños y su percepción del mundo. Los cursos se impartieron en el espectacular auditorio de la clínica ginecológica de la Universidad de Múnich (LMU Frauenklinik Maistraße). La sala y su ambiente me gustaron tanto que los utilicé como localización para uno de mis programas en televisión. Ahí mostraría más tarde el llamativo número con el monitor cardíaco, donde detengo los latidos de mi corazón. Mi pulso

se paralizó entonces solo a unos pocos metros de la sala donde mis hijos vinieron al mundo.

Aunque volvamos a las charlas. Durante una de ellas el profesor dirigió una interesante prueba con nosotros. Proyectó en pantalla la foto de un bebé y nos pidió a todos que observáramos durante un momento largo la imagen. Pasado un tiempo nos desveló que todos habíamos inclinado la cabeza hacia un lado después de haber mirado al bebé durante un rato. Solo la visión de un niño indefenso nos provocó un reflejo y comenzamos de inmediato e inconscientemente a comunicarnos de manera no verbal con él: «¡Yo no soy peligroso!». Esto se debe a que en cuanto inclinamos la cabeza hacia un lado estamos mostrando una parte muy delicada de nuestro cuerpo, la arteria carótida. Es una zona muy sensible para los animales y el objetivo principal de los depredadores. En general protegemos esos puntos vulnerables. Cuando por el contrario los dejamos a la vista, con ello queremos decir: «Confía en mí, no soy peligroso, yo también confío en ti y te muestro mi vulnerabilidad». En los carteles publicitarios se puede ver a menudo personas con la cabeza ladeada; con ello se intenta que nos abramos hacia la persona que tenemos enfrente.

Es un gesto sosegado, que a menudo exhiben las personas sumisas, débiles —tal y como sucede con los animales, que se tumban sobre su espalda como señal inequívoca de inferioridad para ofrecer al ganador sus puntos vulnerables—. Así que si durante una conversación alguien vuelve a enderezar la cabeza, eso probablemente quiere decir que esa persona no está de acuerdo con algo o que algo le confunde. Esta señal vendrá casi siempre respaldada por una variación en la trayectoria de la mirada y la forma de la boca.

Podemos desnudar más el cuello llevando la cabeza hacia la nuca. Esto último puede tener dos significados: por una parte, enseñamos la laringe para demostrar al posible enemigo que no le tenemos miedo. Como queriendo decir: «Ven aquí y ya verás lo que pasa». En ese caso, la cabeza está muy recta y se mueve hacia atrás. La barbilla se eleva. Percibo estos gestos sobre todo justo antes de que mis hijos comiencen a pelearse. Si nos encontramos a alguien con la cabeza en esta postura nos parecerá arrogante y provocador. Por otro lado, exponer el cuello puede también ser una invitación para ligar, para iniciar un cortejo. Una mujer muestra de esta manera el cuello con sensualidad. Así, los movimientos que derivan en estos gestos se ejecutan por lo general con lentitud, y al final casi siempre se ladea la cabeza. A menudo se lleva además la mano hacia la garganta para focalizar la atención en tan extraordinario punto: «Mira hacia aquí, confío en ti plenamente. Incluso te estoy mostrando un lugar maravilloso». Si bien esas

señales se suelen enviar de manera inconsciente y son captadas por el otro, sí desencadenan un potente efecto. Rara vez saben las partes implicadas el motivo por el que han reaccionado de una u otra manera concreta. Solo se dejan cautivar.

Eso sí, también sucede lo contrario: si alguien adelanta y agacha la cabeza al mismo tiempo, entonces intenta proteger su cuello. Esta postura quiere decir que está alerta. Está o bien inseguro o bien adoptando una postura defensiva. A menudo se respalda el gesto con un levantamiento de los hombros, algo que se aprecia fácilmente casi siempre con la expresión «¡ni idea!». En cuanto ganamos en seguridad o creemos que no tenemos que defendernos más, la cabeza y los hombros vuelven a su posición inicial. Según Charles Darwin, las personas también agachan la cabeza para dar una sensación menos amenazante. Está claro: así se parece más pequeño. Por eso muchas veces bajamos la cabeza sin darnos cuenta al acercarnos a una persona importante para nosotros. Ahí de lo que se trata es de realizar la postura contraria a la ya descrita de llevar la cabeza hacia atrás, donde la laringe queda sugerentemente al descubierto.

No obstante, la señal de inclinación de la cabeza hacia delante puede servir de instrumento de cortejo en algunas situaciones. Si una mujer mira al hombre frente a ella con la cabeza agachada, entonces sus ojos parecen más grandes y por ende su cuerpo más pequeño. Este gesto es convincente porque activa al instante el instinto protector masculino. La mujer se muestra frágil e indefensa. Un estudio de la University College de Londres fue capaz de demostrar al respecto, después de una observación minuciosa, que las personas con la cabeza gacha y que miran hacia arriba a su interlocutor presentan un aspecto más femenino que las mujeres con cualquier otra postura.

También está la mirada con la cabeza baja donde los ojos se clavan en la persona de enfrente. Esta mirada muestra con claridad la voluntad de confrontación. Una postura muy apreciada por las personas que llevan gafas. La mirada por encima del marco de los cristales es inconfundible, quiere decir: «No te creo, tengo una opinión completamente diferente».

Como ya se ha visto, todas las posiciones de cabeza y cuello aquí descritas se pueden interpretar en dos direcciones que no pocas veces son contradictorias. De ahí que quede claro el dilema de que el lenguaje corporal no se pueda utilizar de manera inequívoca como un manual de instrucciones. Las conclusiones no son fiables. Ningún gesto permite por sí mismo levantar conjeturas acerca de las personas en su conjunto. La relación es decisiva: para descifrar todas las señales de un modo correcto, es preciso observar cada detalle e interpretar las combinaciones. Su intuición

debe trabajar al máximo rendimiento.

Hombros y brazos: qué quieren decir los cambios de posición

Por lo general, durante una conversación el interlocutor mantiene los hombros paralelos a los del otro. En cuanto modifica esa postura y mueve de repente un hombro hacia delante, con ello está intentando crear una barrera. En la mayoría de los casos la persona afectada no está de acuerdo con algo y así intenta distanciarse. A partir de esta señal tiene la oportunidad de abordar el asunto y aprovechar el punto en cuestión. ¡Siempre que quiera, claro!

Con un gesto podemos o bien abrirnos hacia nuestro interlocutor, al extender el brazo ligeramente y con ello mostrar las palmas de las manos hacia arriba, o bien cerrarnos y construir una barrera en la que los brazos —o solo uno— se cruzan por el cuerpo. Aunque el cruce de brazos o piernas es, en mi opinión, ¡uno de los gestos más engañosos de todos! La mayoría lo entiende como una señal que indica rechazo y expresa que nuestro interlocutor en realidad no quiere escucharnos.

¡Muchas veces indica exactamente lo contrario! Imaginemos dos personas que están charlando durante una fiesta. De repente uno de ellos cruza el brazo por su cuerpo. Este gesto casi siempre denota una señal para el resto de los presentes de no interrumpir la conversación ni dirigirse a la persona en cuestión: «Por favor, no hables conmigo; lo que me está contando mi interlocutor es demasiado interesante como para que me interrumpan». La señal es por tanto la misma, el mensaje es no obstante diferente y ¡está destinado a los demás!

Además, para indicar rechazo podemos apoyar las manos en las caderas. Este gesto puede realizarse con uno o ambos brazos para producir el mismo efecto. Mediante dicho movimiento aparentamos mayor tamaño; los codos salen hacia afuera. Un gesto que parece denotar dominación: «Soy más grande de lo que piensas y puedo apartarte de un codazo». Esta postura puede deberse a inseguridades o miedos, aunque también es posible que destaque un carácter resolutivo.

Manos: agarrar el mundo

Cuando pide a alguien que describa una escalera de caracol, entonces las palabras se acompañarán seguro de un movimiento que, a medida que va hablando, describe una espiral con el índice.

Resulta muy difícil en general comunicarse sin utilizar las manos. Con ellas concebimos el mundo que nos rodea, en el sentido literal de la palabra. Samy Molcho explica con claridad que los pulgares e índices precisan un espacio en nuestra corteza cerebral ¡diez veces

mayor que el necesario para los pies o la cabeza! Me lo creo. Ayer, por ejemplo, cogí el coche para acudir a una conferencia y me quedé, como siempre, parado en un atasco. En el retrovisor vi a un hombre que hablaba por teléfono en su vehículo. Charlaba visiblemente nervioso y rápido —con toda probabilidad, también muy alto—. Al hacerlo se señalaba a sí mismo todo el rato y construía en el aire con la mano una escalera invisible, y después la borró con la misma mano. Incluso sin haber oído ni una palabra era capaz de saber, tan solo observando sus movimientos, que ese hombre (se señaló repetidas veces a sí mismo) hizo algo paso a paso (disponía imaginariamente ante sí de los escalones) que o bien sus superiores le habían invalidado o que a partir de ese momento ya no quería continuar.

Observar al resto de conductores en un atasco debería convertirse en un pasatiempo entretenido y provechoso. En el peor de los casos, tiene tiempo, así que puede aprovecharlo para entrenar un poco su talento y conocimientos. Al comunicarse, muchas personas controlan sus gestos en cuanto se dan cuenta de las posibilidades que ahí se plantean. La expresión facial es un complemento ideal para los contenidos que queremos comentar a los demás. De ahí que casi siempre olvidemos prestar atención a los gestos de acompañamiento, aun cuando mirar las manos y piernas muchas veces dice más que lo que el interlocutor puede compartir con su rostro. Aquí es normal que se les suela escapar sin querer un gesto, fugaz pero traicionero, que se puede apreciar. Puede ser, por ejemplo, que alguien en una sala de reuniones diga que es necesario hacer u omitir alguna cosa y que al hacerlo apunte de manera inconsciente con las manos o los pies hacia la persona a quien quiere confiar esta tarea. También puede suceder que alguien durante una conversación se señale a sí mismo y con ello esté mostrando que quiere participar de manera más activa o se siente responsable de algo.

Existen dos tipos de movimientos manuales: los gestos abiertos y los cerrados. En los abiertos, mostramos las palmas al interlocutor. Es una señal de linealidad, de que no queda nada oculto. Además, resulta un gesto amable y atractivo, que genera confianza. Uno da y recoge con la mano abierta. Esto significa: «Estoy preparado para un intercambio justo».

En una mano girada hacia dentro, la palma permanece oculta. Nuestro interlocutor solo nos ve el dorso. Con este gesto intentamos disimular algo. Esto puede ocurrir por miedo o inseguridad, o porque se debe ocultar algún aspecto. En cualquier caso se construye una distancia respecto a la persona que tenemos enfrente. Lo mismo sucede cuando colocamos las manos planas sobre la mesa, las relajamos sobre los brazos del sillón o incluso las escondemos bajo

la mesa.

Si realizamos un movimiento ascendente con las palmas de las manos dirigiéndose hacia arriba, entonces estamos sujetando a nuestro interlocutor de manera simbólica bajo los brazos. Por eso es el típico gesto para decir: «Póngase de pie». Si desplazamos las manos con las palmas dirigiéndose hacia abajo, entonces es una señal que invita, por lo general, a «tomar asiento».

Estas fórmulas se verían de una manera muy distinta si se acompañaran de un movimiento descendente de las manos donde el dorso de las mismas se dirige hacia arriba. Un amable «tome asiento» se convertiría en la orden «siéntate aquí ahora». La bajada de las manos con el dorso hacia arriba siempre se interpreta como un movimiento de dominación. Quiere simular que está desplazando a los otros hacia abajo y les está empujando. Piense en los discursos de los políticos que quieren dirigirse al público con este movimiento: «¡Silencio!». No solo no es un gesto ni modesto ni para garantizar la tranquilidad, sino que denota sin duda alguna una actitud dominante.

Otro ejemplo: en un saludo, la otra persona le toca el hombro desde arriba con la mano izquierda. Con ello está diciendo: «Soy el más fuerte». Ningún empleado saludaría así a su jefe; por el contrario, el jefe podría hacerlo sin que a nadie le pareciese negativo. El estatus de una persona determina su comportamiento. Eso sí, una pequeña variación en la ejecución puede convertir un gesto dominante en uno amable. Esto es, si no solo golpea el hombro del otro de arriba hacia abajo sino cuando lo hace con la mano abierta y de lado sobre la parte superior del brazo. Incluso cuando a priori pueda parecer el mismo gesto, el efecto no tiene nada que ver. Si bien estas ligeras desviaciones no se suelen percibir conscientemente, nuestro subconsciente las registra al instante.

Uno de estos gestos que incorporamos sin darnos cuenta es el tamborileo de los dedos. Si su interlocutor realiza este movimiento durante una conversación sobre la superficie de una mesa o el respaldo de una silla, es un buen indicador de que le gustaría terminar la charla en breve. Esto puede deberse a distintos motivos: estrés, frustración, el deseo o la obligación de marcharse. En ese instante no estará prestando toda la atención a sus argumentos. Ante esto puede usted reaccionar.

Existen tantos gestos que desde aquí solo puedo presentarle algunos. Los más importantes serán sin duda los que le resulten más evidentes. Cuando, por ejemplo, alguien sujeta un objeto con fuerza o cuando al dar un discurso agarra ambos lados de la tribuna, en general esto simboliza inseguridad y miedo o el deseo de realizar un descanso. Denota que la persona en cuestión quiere protegerse.

Esto, por supuesto, no es aplicable a los momentos en los que el sujeto debe sostener el objeto y no tiene la elección de soltarlo. En una fiesta en la que los invitados están de pie puede suceder que alguien se pasee con el vaso medio lleno porque todavía no se lo ha terminado. Como siempre: conviene tener cuidado con las interpretaciones erróneas.

Igual de extendida está la mano con forma de garra, que sirve para reforzar los argumentos. Aquí es obligado el paralelismo con el mundo animal, donde este gesto siempre tiene un significado de amenaza o ataque.

Algo similar sucede cuando apretamos los puños. Esto muestra un efecto agresivo. También conseguiremos dicho efecto si nuestro interlocutor lo percibe inconscientemente. Todo el cuerpo modifica entonces su postura. El subconsciente percibirá al instante esta marcada sensación y reaccionará en consecuencia. Se trata de un instinto primitivo que no podemos evitar. Un fallo sería letal. Puede asimismo suceder que reaccionemos ante una declaración con agresividad y en realidad no sepamos por qué, pues el desencadenante reside en un gesto de nuestro interlocutor, pequeño pero obvio, que hemos percibido sin habernos dado cuenta.

Cuando dirige las palmas de las manos como si quisiera empujar algo que esté frente a sí, con ello está reclamando más distancia. Está apartando simbólicamente el otro argumento —o incluso a la persona— de usted. Este gesto puede reemplazarlo por empujar algo que tenga delante en la mesa: un bolígrafo, un vaso, un plato; lo que sea.

En cuanto alguien se pone a desplazar objetos, esta señal suele indicar que quiere ordenar también los argumentos que ha defendido. Otra posibilidad: la persona en cuestión no sabe qué decir, desea reposicionarse en la conversación y para ello requiere ganar tiempo.

Cuando una persona se mete las manos en los bolsillos le es imposible utilizarlas en ese momento. Tiene sentido, ¿no? Es por tanto una señal clara de que en ese instante no se quiere abordar nada o que ¡pretende ocultar algo! Ambas opciones son posibles en el sentido concreto y también en el estricto. Cuidado: ¡puede ser que solo tenga frío en las manos!

De nuevo otra pequeña pista: si en la postura de las manos en los bolsillos sobresalen los pulgares, del modo en que a veces se observa en la gente que lleva vaqueros, se indica con ello un comportamiento dominante. Esto es así ya que el pulgar es el dedo más fuerte, y de este modo se le otorga importancia. Lo mismo sucede con los pulgares que cuelgan del cinturón. Observe a las parejas que caminan de la mano: el sujeto dominante es casi siempre el que coloca el pulgar por encima.

Cruzar las manos detrás de la espalda es asimismo un gesto de

sometimiento bastante pronunciado. Presenta el cuerpo desprotegido. Prueba que uno está muy seguro de lo que dice —tan convencido que incluso se lleva las manos a la espalda, aunque no pueda defenderse en caso de duda—. Algo por tanto solo apto para personas con mucho temple.

El apretón de manos

La manera en que damos la mano arroja más indicios importantes acerca de nuestra postura. En principio, la costumbre servía para mostrar que uno no iba armado; por eso mismo también nos abrazamos. El ritual del apretón de manos impresiona a las personas más de lo que solemos creer. Quizás porque lo tomamos como un gesto anticuado y poco significativo. Peter Collett describe en este contexto en su obra *El libro de los indicios delatores* un experimento dirigido en EE. UU. por Allen Konopacki: dejó en una cabina de teléfono una moneda de 25 centavos y observó a las personas que entraron a realizar una llamada después de él. Todos utilizaron la moneda. Tras salir de la cabina, un estudiante les preguntaba si habían visto una moneda de 25 centavos. Más de la mitad mintió y dijeron que no. En la segunda fase del experimento, el estudiante saludó a todos con un apretón de manos y les formuló la misma pregunta. En esta ocasión mintieron solo un 24 por ciento, esto es, ¡menos de la mitad que antes!

El apretón de manos consiguió por consiguiente despertar un efecto y un tipo de deber mutuo. Ambos interlocutores comparten el mismo gesto a la vez y entablan contacto visual. Esto puede hacerse, eso sí, de distintas maneras. Un apretón puede resultar flojo o fuerte, largo o breve. A menudo se llevan a cabo procesos que permanecen ocultos desde fuera y de los que se sacan multitud de conclusiones.

Un apretón vigoroso denota que se disfruta teniendo el control, se muestran dominación y fuerza. Los estudios han demostrado que un apretón de manos firme de una mujer indica franqueza —no es así con los hombres—. Un saludo débil y breve sugiere probablemente inseguridad o incluso indiferencia: «Tengo que darte la mano, pero me das igual». La persona en cuestión o bien tiene sus pensamientos en otra parte o bien es evasivo y narcisista. Un apretón prolongado donde una de las partes no suelta la mano muestra, por el contrario, que el sujeto no quiere dejar al otro y demuestra que es el agente. Es también una señal de dominación, pues un apretón muy rápido no muestra ningún tipo de compromiso.

A menudo se puede observar que uno de los dos participantes incluso coge al otro con ambas manos. También es posible que le

toque el brazo o el codo. Estos gestos, si bien vistos desde fuera aparentan amistad, son señal evidente de sometimiento y, en última instancia, una prueba de obligación. Quien lo lleva a cabo toma el control del ritual y quiere dominarlo todo.

En general, durante los apretones las manos se sitúan en un ángulo de 90 grados con respecto al suelo. Las manos de ambos participantes comparten a veces la posición, ninguna de ellas queda por encima de la otra —todo sucede de manera armoniosa—. Hasta que una de las manos se gira hacia arriba y con ello declara: «¡Yo me hago cargo!». Se encuentra por tanto en una posición claramente ventajosa y en este caso gana por la mano, en el sentido más estricto de la expresión. Quien tenga el dorso hacia abajo es considerado inferior. Otro ejemplo más de que no percibimos gran cosa de manera consciente, pero que sí surte un efecto duradero.

Piernas y pies: señalando la dirección correcta

Todos creemos que lo que más reflejan nuestros gestos es el interior. Quizás por eso ponemos tanta atención en mantenerlos controlados. En la mayoría de los casos da bastante buen resultado, y debido a ello no debemos fiarnos siempre de la gesticulación para afirmar algo acerca de nuestro interlocutor. Pocas veces nos fijamos en nuestra postura corporal... Como norma general, funciona lo siguiente: cuanto más nos alejemos de la cabeza más fiable resulta la indicación que recibimos de esa parte del cuerpo. Por ejemplo, los pies. Muestran en qué dirección está pensando una persona. Si se quiere saber si alguien ve con buenos o malos ojos una conversación, entonces conviene echar un vistazo a sus piernas y pies. Los gestos que no se quieren hacer con las manos por ser demasiado reveladores se pueden entrever desde fuera a través de las piernas. Sucede entonces que a una persona le gustaría tamborilear los dedos sobre la mesa —como indicio evidente de que no está de acuerdo con algo y que le gustaría dar por terminada la conversación— y esa señal se traspasa a los pies, que comienzan a balancearse. Como diciendo: «No puedo marcharme, pero con el balanceo doy a entender un movimiento similar y guardo las formas».

Otro aspecto: cuando una persona está sentada frente a usted, en vez de cruzar los brazos, ¿cruza quizás las piernas? ¿O abre de repente su postura y mantiene las piernas en posición paralela? Puede analizar de manera análoga los gestos de brazos y piernas. Suponiendo que inicie un nuevo tema y de repente alguien aleje la punta de un pie —o incluso de ambos— de usted, entonces puede deducir que la persona en cuestión preferiría apartarse en esa dirección. Recuerde: la energía sigue a la atención —solo tenemos

que pensar en una dirección para que nuestro cuerpo se mueva hacia ella de manera inconsciente—. A menudo es posible reconocer estos impulsos en las puntas de los pies.

El cuerpo: el efecto del lenguaje intuitivo

Una cosa está clara: todas las reglas mencionadas no pretenden de ninguna manera tener validez universal. Sin el tacto ni la intuición adecuados en el momento oportuno, también puede salir mal. Pero ¿cómo se consigue una capacidad perceptiva para decidir desde dentro cuál es la manera correcta? Durante la evolución hemos adquirido muchos conocimientos y sentido común. Incontables estudios se han ocupado del fenómeno de la intuición, y los últimos resultados muestran que podemos seguir confiando en nuestros presentimientos como hasta ahora, puesto que es imposible pensar sin sentimientos, y viceversa. A mi entender la combinación de ambos elementos es también la clave para descifrar el lenguaje corporal de nuestro interlocutor. El cómo podemos aprender a desarrollar nuestra intuición lo explicaré con detalle más adelante. En este momento conviene primero contar la historia de *Hans el listo*, que aclarará e ilustrará el vínculo existente entre la intuición y el desciframiento de la energía corporal.

Hans el listo fue un caballo que despertó un gran interés público a principios del siglo XX. *Hans* parecía ser capaz de contar, calcular, reconocer imágenes, decir la hora, y tenía algo similar al oído absoluto. Era el caballo del maestro y profesor de matemáticas Wilhelm von Osten, que le había instruido durante cuatro años en materias como cálculo, lectura y música. Después de culminar la formación, *Hans* era capaz de indicar a su dueño las respuestas de los campos señalados inclinando y meneando la cabeza o golpeando los cascos contra el suelo. En actuaciones con público, el animal contaba a los asistentes y resolvía problemas matemáticos complejos. Reconocía cartas y entonaba notas que sonaban de una armónica. Su talento causaba furor. En todo el mundo aparecían artículos de prensa acerca del animal de prodigiosa inteligencia. En 1904 finalmente se creó en Berlín una comisión compuesta por trece miembros para comprobar dónde estaba el secreto del espectáculo. Quedaba fuera de toda duda que Osten estaba usando algún truco. Estaba claro que no podía haber ayudado al caballo ni directa ni indirectamente, puesto que *Hans* también resolvía los ejercicios cuando le preguntaba un desconocido.

Uno de los miembros de la comisión se llamaba Oskar Pfungst. El asunto del sensacional caballo le quitaba el sueño. Incluso después de haber firmado el comité un dictamen según el cual *Hans* quedaba certificado como producto de calidad, él siguió

investigando. En algún momento Pfungst se dio cuenta de que *Hans* nunca era capaz de resolver los problemas cuando la persona que se los formulaba no conocía la respuesta. De ahí comenzó el siguiente experimento: una persona escribía la solución en una pizarra. Quien realizaba el intento se colocaba detrás de la pizarra y no la veía. La persona que había escrito la cifra se alejaba inmediatamente después del campo visual del caballo. En ese momento Pfungst le mostró la pizarra al animal, y solo conoció la solución en el 50 por ciento de los casos. Siempre que el interrogador no conocía la respuesta, *Hans* tampoco podía resolver el problema. Pfungst descubrió que el caballo solo era capaz de resolver el problema cuando el lenguaje corporal del interrogador le indicaba si el ejercicio se había resuelto de manera correcta.

Von Osten se escandalizó y no quiso aceptar el resultado. Sostenía, igual que antes, que *Hans* podía resolver los ejercicios por sí mismo y murió amargado algunos años después porque con estas declaraciones habían desbaratado su credibilidad. El final de *Hans* se confirmó parcialmente: puede ser que le disparasen en algún campo de batalla de la Primera Guerra Mundial.

Y, sin embargo, la historia de *Hans* es de una importancia científica impresionante, puesto que mediante ella se demuestra que solo con la expectativa del interrogador se puede influir con determinación en los resultados de los experimentos. Parecido al ejemplo mostrado en el primer capítulo (página 31), donde los profesores evaluaban de distinta manera a los alumnos después de que les hubieran dicho cuáles eran especialmente buenos o no. Dichos conocimientos inspiraron a innumerables científicos a llevar a cabo estudios similares para conceder la misma importancia a los factores «blandos» y los «duros». Puesto que cada conocimiento está guiado por un interés, como ya constató Immanuel Kant.

He mencionado la historia por dos motivos. En primer lugar, la encuentro sencillamente fascinante, porque en ella se esconde mucha verdad. Y en segundo lugar, incluso *Hans*, el caballo, era capaz de algo que el resto de personas no sabían que también podían hacer si hubieran querido. *Hans* estaba en condiciones de descifrar de manera fiable el lenguaje corporal de su interrogador.

Por eso resolvía los ejercicios incluso sin estar presente su dueño cuando los desconocidos le formulaban cálculos. En tanto que solo una persona dentro del campo visual de *Hans* conociese la respuesta, se manejaba con seguridad y controlaba el momento en el que se había resuelto el problema. Me asombra sobremanera que a los científicos, que se preocupan tanto del talento, no les resultara evidente lo increíble que era el trabajo de aquel animal. Para poder interpretar las señales del cuerpo hace falta el tipo apropiado de intuición. Si un caballo es capaz de descifrar con ello el lenguaje

corporal de las personas, entonces las personas también deberían poder aprenderlo.

No obstante, la intuición solo se podrá perfeccionar ejercitándola de manera constante. Observe a las personas en cualquier lugar donde la ocasión se lo permita. Conviértalo en su pasión. Cuando tenga que esperar en algún lugar —en el médico, la cola del cine, la parada del autobús, la cafetería— despliegue sus antenas. En mi opinión, un sitio donde el desfile constante permite observar a la gente es el *ferry* que une Manhattan con Staten Island. Ahí se reúnen personas de todo tipo, como en un laboratorio. Esos lugares son perfectos.

Procure ponerse en el lugar de quien esté observando y trate de leerle el pensamiento. ¿Puede predecir su siguiente movimiento? ¿Cómo reaccionaría usted si estuviese en la posición de esa persona? Deslícese de verdad en su papel. Y piense: no es más que un juego, no se trata de nada importante. Cuando no salga bien y se equivoque, no pasa nada. Solo quiere practicar un poco. Eso sí, le prometo que cada vez acertará más de lo que se equivoca. Si su víctima abandona el lugar, busque otra. Cuando ya haya acertado varias veces con los desconocidos, diríjase hacia las personas que tenga cerca, tanto en el sentido literal como en el figurado. Así tendrá la ventaja de poder observar sus gestos con más precisión y disponer de más tiempo. ¿Puede clasificar correctamente los movimientos oculares? ¿Cómo cambia la boca? ¿Identifica gestos delatores o supuestos tics que aparecen siempre en momentos concretos? ¡Esperar nunca fue tan divertido!

EL CUERPO DIRIGE LA MENTE

Paul Ekman es uno de los pioneros en descifrar y catalogar las expresiones faciales humanas y es conocido internacionalmente como experto en mímica. Ha convertido en su tarea comprobar si los gestos siguen una serie de reglas y si las expresiones faciales se pueden entender como vocales. Muchos científicos antes que él supusieron que durante la infancia se imitan las expresiones faciales, que se aprenderían de los padres. Por este motivo se concebían como un aspecto cultural. Ekman viajó por todo el mundo, incluso llegó hasta los indígenas de la selva, para encontrar respuesta a esta pregunta. Mostraba fotos a la gente en todos los países posibles y les pedía que interpretasen la expresión facial en ellas —de felicidad, sorpresa, tristeza, miedo, asco o enfado—. En todas partes fueron capaces de descifrar y clasificar las expresiones al momento.

Ekman trabajaba codo con codo con su colega Wallace Friesen y, después de siete años investigando, elaboró un enorme catálogo de las llamadas «unidades de acción». Contenía combinaciones de movimientos musculares habituales en el rostro, suma 500 páginas y se titula *Sistema de codificación de las acciones faciales* (del inglés *Facial Action Coding System*, FACS). A día de hoy sigue siendo una obra de referencia para los científicos que se ocupan de la gestualidad y también para las películas de dibujos animados: personajes como Shrek o las figuras de *Toy Story* se animaron con ayuda del FACS. En ningún otro lugar se encuentra una sistemática tan fiable.

Ekman y Friesen emplearon mucho tiempo para clasificar las emociones en las facciones humanas, esto es, constatar el efecto de nuestros pensamientos en la gestualidad. Un día se preguntaron si funcionaría también a la inversa, de manera que la mímica podría afectar a cómo nos sentimos. La pionera investigación obtuvo el siguiente desenlace: ¡sí! Nuestros pensamientos no son una calle de sentido único; la manera en la que movemos y mantenemos el cuerpo influye en los pensamientos y sentimientos al igual que los pensamientos lo hacen en la postura corporal.

Un ejemplo: ¿recuerda el experimento del problema matemático de Samy Molcho con la mandíbula caída? La posición de la mandíbula había perjudicado la resolución del cálculo. Ekman también llegó a una idea similar. En sus estudios, Friesen y él trabajaron directamente en el análisis de las expresiones faciales de ira y pena. Durante días se sentaron uno frente al otro y fueron alternando muecas de disgusto y tristeza. Después de un tiempo les quedó claro que cada vez se encontraban más pesimistas y con peor carácter, y al final de la jornada siempre se sentían mal. ¿Por

qué? No se correspondía con su estado natural. Sospechaban estaba relacionado con esa gestualidad que representaban sin parar el uno frente al otro.

Se dedicaron de manera sistemática a esta suposición. Al fin descubrieron que una expresión facial sí modifica de modo significativo el sistema nervioso autónomo. Así que no se trata solo de que primero tengamos un sentimiento o una emoción que se refleje en el rostro. Funciona igual al revés. Podemos provocar una emoción con nuestra mímica: ¡los músculos faciales influyen en nuestros sentimientos! Las observaciones de los científicos arrojaron resultados inequívocos: «Nos sentimos fatal. Con esta expresión facial provocamos en nosotros mismos tristeza y una pena psíquica. Y cuando bajo las cejas, elevo el párpado superior, entrecierro los párpados y aprieto los labios, entonces provooco un sentimiento de ira. El pulso se acelera unas doce pulsaciones más por minuto y las manos comienzan a sudar. Cuando muevo los músculos de la cara no puedo desconectar el resto del sistema. Es sumamente desagradable».

En Mannheim en el año 1988 el psicólogo Fritz Strack también llevó a cabo un estudio sobre esta temática. A los participantes en el experimento se les mostraron dos tandas de dibujos animados. Se solicitó a uno de los grupos que durante la película sostuviera un bolígrafo entre los dientes, de modo que las comisuras de la boca se mantuvieran como al sonreír, hacia arriba. El otro grupo debía sostener el bolígrafo entre los labios como si no pudiesen sonreír. Resultado: ¡al grupo con el bolígrafo entre los dientes le pareció bastante más graciosa la película!

El experimento de la tensión muscular

• *Siéntese cómodamente en una silla. Tómese un tiempo para relajar todos los músculos y siéntase tranquilo y distendido.*

• *Una vez lo haya conseguido piense en una experiencia pasada que lo haya enfurecido y concéntrese en ella. Hasta el último detalle.*

• *Imagine esta experiencia de nuevo y revívala en sus pensamientos. ¡Siga relajado! ¿Es capaz de cumplir ambas exigencias a la vez? Se dará cuenta enseguida: tan pronto se relaja es imposible estar enfadado a la vez. La ira y el miedo precisan tensión muscular para producirse. Esto quiere decir que cuando consiga mantenerse relajado y tranquilo entonces la ira y el miedo no aparecerán, y viceversa.*

Los sentimientos extremos son humanos. Cada uno de nosotros

llega en ocasiones al límite, y a veces la ira y el miedo son reacciones importantes que tienen que salir al exterior. No obstante, debemos ser conscientes de que siempre tenemos la opción de reaccionar de una u otra manera. ¿Estoy tenso y me enfado con facilidad, o reacciono en esa situación conforme al principio «el mundo es lo que yo pienso» y enfoco mi problema a vista de pájaro para poder solucionarlo con sensatez?

El psicólogo y *coach* Jens Corssen describe sus pensamientos en estas situaciones de manera muy expresiva y da en el clavo cuando en momentos de dificultad piensa: «Esta situación es mi *coach* y yo soy el alumno. Gracias, *coach*, por ponerme esta prueba; estaba empezando a pensar que ya no creías en mí». Con ello genera una distancia hacia sí mismo. En las situaciones en las que sí se enfada emplea el método del guiño, que funciona como sigue: suponiendo que se enfada por algo, entonces desahóguese con tranquilidad. Como consecuencia volverá a relajarse, y ya sabemos que ese es el objetivo. Sin embargo, debe ponerle límites a este comportamiento y concluirlo de manera positiva. La próxima vez que se exalte por algo hágase un guiño interno. Verá cómo su cuerpo recupera el control y relaja los músculos, de modo que también puede serenar sus emociones y calmarse.

Yo mismo soy el mejor ejemplo para demostrar que estos procesos son posibles: hace algunos años rodaron un reportaje sobre mí. Durante todo un día anduvimos por el centro de Múnich realizando experimentos con viandantes. Como colofón llevé a cabo un ejercicio en el que, con los ojos vendados, reconocía, describía y dibujaba un letrero que no había visto nunca. Al retirarme después la venda de los ojos me sorprendió la presencia de otra persona desconocida en la mesa. Este me insultaba delante de la cámara de la peor manera posible y me tildó de charlatán y farsante. Se trataba de un golpe planeado por el equipo de producción, ¡me habían tendido una trampa! ¿Por qué cuento esto? Solo porque quiero mostrar una cosa: usted va a sacar, como el público y yo, las conclusiones adecuadas. Imagine que enciende la televisión y aparecen dos personas sentadas a una mesa. Uno de ellos permanece relajado, tranquilo y seguro; el otro está ahí sentado, rojo de ira y profiriendo insultos. ¿Quién de los dos le cae más simpático? Con este pensamiento en la cabeza estaba en situación de relajarme. Como dije: nuestro cuerpo tiene efecto en el pensamiento, y nuestros pensamientos tienen efectos concretos en el cuerpo.

Mi consejo: si está de capa caída y quiere sentirse mejor, entonces adopte la postura corporal que le permita hacerlo. Es una medida sencilla pero efectiva. Manténgase recto, sonríase a sí mismo y continúe relajado.

¿Recuerda el experimento del limón (página 49)? También es una prueba de lo que quiero decir aquí. Al leer acerca de darle un mordisco a un limón, su boca ha producido cada vez más saliva — solo con el poder de los pensamientos—. Justo de eso es de lo que se trata en los ejercicios de relajación y meditación. Esta última es una estrategia probada para concentrarse, encontrar su interior y focalizar la atención manteniendo el control. Cuando alguien lo hace por nosotros —como he hecho con el experimento del limón—, entonces hablamos de sugestión o también de hipnosis. Son dos caras de la misma moneda. Se trata en ambos casos de herramientas cuya ayuda permite focalizar la energía para aprovechar sistemáticamente el poder que emana de ellas. Y para interpretar los pensamientos a través de la expresión corporal.

3. Definir el mundo con nuestros pensamientos

«Todo el poder proviene del interior». Según Serge Kahili King, doctor en Psicología y autor de innumerables obras, este testimonio significa algo inaudito: estamos siempre en condiciones de otorgar poder a otras personas y sucesos, o de prohibírselo.

Todos tenemos este poder, está repartido equitativamente. Yo, como mentalista, podría mostrarlo de múltiples maneras. Sin embargo, si quisiera emocionarle y entusiasmarle de verdad, solo funcionaría si consiguiera provocar las sensaciones oportunas en su mente. Tan pronto como desencadeno los pensamientos apropiados, mis métodos suelen funcionar. Esto puede tener un efecto en sus actividades o incluso en sus funciones corporales. El cuerpo reacciona conforme a la imagen que ha aparecido en su mente — morder un limón, por ejemplo—. Quizás surjan otras posibilidades diferentes. Ya lo veremos.

EL PODER DE LA AUTOSUGESTIÓN

Según la definición del hipnotizador estadounidense Ormond McGill, es «una sugestión entendida como hipnosis de la ejecución inconsciente de una idea». Se trata por tanto de hacer llegar una inspiración sin rodeos al subconsciente de otra persona y conseguir su transformación. Una sugestión es siempre una forma de influencia. Dependiendo de su fuerza, se controlarán los sentimientos y decisiones con mayor o menor intensidad. El hipnotizador puede implantar objetivos en el subconsciente de un desconocido, o modificarlo, cambiar su manera de pensar. En esos casos se habla de autosugestión o sugestión externa.

Una sugestión es muy poderosa. Con la ayuda de métodos sugestivos he llegado incluso a conseguir en mi espectáculo que personas perdieran el equilibrio, fueran incapaces de mover un brazo u olvidaran su nombre. Tan pronto como el subconsciente acepta el intento de sugestión ¡se vuelve realidad! Así, es posible que alguien sin ningún otro motivo aparente confunda un papel en blanco y unas chapas con dinero o que olvide su propio nombre. Sin embargo: las sugerencias solo dan resultado cuando nosotros mismos — consciente o inconscientemente— las aceptamos y creemos en su poder. Pues en primer lugar despliegan su fuerza en nuestro interior. Porque en cuanto estamos convencidos de algo nuestra voluntad se reduce, y el camino para la influencia queda libre. Nuestras creencias son siempre más intensas que nuestra voluntad. Antes de que se enfade y tire el libro tras haber leído esta afirmación y la rechace por absurda, imagine lo siguiente:

El experimento de la tabla

• Coloque una tabla de alrededor de 20 centímetros de ancho y 5 metros de largo en el suelo delante de usted y camine sobre ella de lado a lado. No debería resultarle difícil.

• Ahora coloque esa misma tabla de 20 centímetros de ancho y 5 metros de largo a modo de puente sobre un precipicio. ¿Camina con la misma facilidad de un lado a otro? ¿Dónde está la diferencia? ¿Por qué nos comportamos de manera completamente distinta?

Los conocimientos sobre la altura del barranco le hacen pensar que puede caerse de la tabla. Un aspecto que no desempeña ningún papel siempre y cuando esté en el suelo. Este pensamiento de que se puede producir una caída se magnifica en su cabeza rápida y gráficamente. La imagen es cada vez más amenazante. Incluso

cuando aún no ha pasado por la tabla sobre el precipicio, por lo general le sobrevendrá la idea de peligro desmedido. La creencia —o una imagen intensa— ha hecho mella en su voluntad. Cada sugestión funciona mediante el poder de las imágenes que se producen en su mente. Cuanto más plástica sea una representación en sus ojos, más intenso será el poder de sugestión. Observe el siguiente ejemplo a modo de aclaración:

El experimento de la frescura

Lea atentamente:

1. *Se siente fresco.*
2. *Mientras lee esta frase, respire con normalidad y sosiego. Cada vez que tome aire, infúndase energía en su interior. Es una sensación agradable. Con cada letra, una energía fresca se extiende por todo el cuerpo, desde la cabeza hasta las puntas de los pies.*

¿Por qué es mucho mayor el efecto de la segunda frase? Porque al formularla he tenido en cuenta dos cosas: en primer lugar, he formado imágenes, y en segundo lugar, las he recogido del punto donde se encuentra ahora mismo, esto es, leyendo estas líneas. Este tipo de sugestión del «si... entonces...» o «mientras... por lo tanto...» es una de las fórmulas más potentes. Da resultado incluso en otros campos: llueve, por lo tanto estoy de mal humor. Si mi pareja se comporta de esta manera, me saca de quicio. Si me siento atrás en el coche, siempre me mareo. Elabore una lista con sus propias conexiones, a las que está acostumbrado. Funcionan, por supuesto, también a la inversa:

- Si voy al médico, me encuentro mejor mucho más rápido.
- Si su hijo corre llorando hacia usted porque se ha hecho daño, entonces le acaricia con ternura la cabeza y dice con seguridad: «Si te acaricio la cabeza todo irá bien».

Permanecemos impasibles hacia el control de estas conexiones. Más o menos. Según cuán crispados estemos y de qué imagen se haya desarrollado, puede avanzar hasta el punto de que su efecto sea mayor que el de nuestra voluntad. Incluso si no quiere babear, en cuanto se concentra lo suficiente en morder un limón fresco comienza automáticamente a producir saliva. Tanto si quiere como si

no. Otro ejemplo sorprendente proviene del campo de la sexualidad. Los hombres experimentan reacciones corporales evidentes a simple vista cuando elaboran imágenes mentales lo suficientemente intensas. De modo que no da igual lo que pensemos. Con los pensamientos podemos envenenarnos o transportarnos. Las fuerzas que se liberan ahí se engloban en el campo de la autosugestión. Tiene que esforzarse para alcanzar su objetivo, pero es como si durante el camino soplaste un viento de cola que le empujase hacia adelante. Cuando nuestra voluntad a veces sale perdiendo en lucha contra el poder de las creencias, esto quiere decir que sí tiene la capacidad para conseguir su objetivo, pero que todavía no cree que sea posible.

Después de cinco semestres en la universidad, quise presentarme al examen para obtener el título de licenciado en Traducción e Interpretación. La prueba consistía, entre otras cosas, en cuatro traducciones escritas: traducir un texto al inglés, otro al francés y otros dos en lenguas extranjeras al alemán. No se permitía el uso de diccionarios bilingües ni manuales de gramática. Durante el semestre anterior los resultados de mis traducciones habían sido aceptables. Nada sobresalientes, pero tampoco estaban mal. Solo me daban problemas los textos alemanes que debía traducir al francés. En algún momento me atascaba. No obtenía ningún resultado satisfactorio. Durante el último simulacro antes del examen presenté la peor traducción de entre todos los candidatos, y eso cuatro semanas antes del día D. Tenía, sin embargo, tanta voluntad de aprobar el examen como la creencia inquebrantable de que estaba preparado para hacerlo.

Así que después del último simulacro acudí a mi profesora, una francesa muy inteligente y servicial, para hablar con ella. Después de la charla dijo de forma espontánea que iba bastante justo para pasar el examen, pero que me ayudaría si quería intentarlo. Estaba destrozado. Mi esposa recuerda todavía aquella noche en la que quise echarlo todo por la borda. Fue ella también quien me recompuso y aseguró que solo aprobaría el examen con tan poco tiempo de preparación si estaba preparado para trabajar a fondo.

De modo que fui a la universidad durante las vacaciones y entregué a mi profesora dos traducciones semanales. Ella recogía mi trabajo, lo corregía en casa y me enviaba la versión revisada por correo postal. Está claro que no puedo quejarme de falta de atención personalizada en mi universidad alemana.

Colgué por todo mi piso frases de motivación, por todas partes había periódicos y revistas extranjeros, y traducía nuevos textos todo el tiempo. Por la mañana practicaba antes de estudiar cuarenta y cinco minutos de ejercicios de Qi-Gong. Durante este tiempo de meditación ilustraba mi mente con imágenes alentadoras; por

ejemplo, que el examen saldría a las mil maravillas o que después de haberlo hecho iría al tablón de notas y vería que había aprobado. En mis pensamientos estaba sentado en el examen, traduciendo. El resto del día lo pasaba estudiando. Por la noche me dirigía a la cocina para recompensarme con algo especial.

Mis simulacros fueron cada vez mejores, y al final aprobé el examen final con buena nota. Si solo hubiera querido aprobar, seguramente no habría sido suficiente. Si solo hubiera imaginado aprobar el examen, con toda probabilidad habría fracasado. Con ayuda de las imágenes que generaba, sin embargo, encendía el turbo cada mañana. No me permití lugar para ninguna duda sobre el resultado del examen. No me dejaba persuadir por nadie que me dijera que no aprobaría. Lo más importante era que tenía la fuerza para perfeccionar tanto mis conocimientos como me fuera posible en ese período. Pensar en positivo por sí solo no sirve de nada si no va acompañado de la actitud apropiada. Por el contrario, activar las imágenes correctas y trabajar a tiempo por un objetivo ayuda sobremedida. Cada idea tiene al momento una tendencia a realizarse y seguir los hechos. Las imágenes intensas pueden despejar todas las dudas. Piense de nuevo que toda la energía consigue su atención. Cuando piense en el fracaso, entonces cambie e inyecte energía en la imagen del éxito. Si no, la autosugestión pierde efecto, o —aún peor— acerca el fracaso. Sus pensamientos no deben oscilar entre imágenes positivas y negativas, pues así no será capaz de progresar.

Ya que el mundo es lo que piensa, para cada pensamiento y para cada imagen encontrará la prueba correspondiente. Piense, por ejemplo, en el caso de las asistentas que perdieron peso solo mediante la aceptación, y en los alumnos que evaluaron negativamente después de que avisaran a su profesor sobre ellos. Ahí radica la fuerza de la sugestión. Dado que usted es el responsable de sus pensamientos, lleva consigo todo el poder. Al mismo tiempo tampoco debe creerse superior a los demás, pues en realidad todos disponen de este poder. Está repartido equitativamente. Si las influencias no fueran importantes, podríamos ver la tele por la noche sin las interrupciones de los anuncios, y en la radio quizás sonaría música cada vez de mayor calidad, no solo un pegamento que enlace una pausa publicitaria con la siguiente. Las imágenes que se sugieren ahí actúan sobre nuestro interior —de manera intencionada—. Cada detalle cuenta.

Aquí presento dos ejemplos sorprendentes de imágenes de éxito:

- En un estudio en Austin, Minnesota, se analizó el poder de convicción del logo del fabricante de carne en lata Hormel. Solo

añadiendo una simple brizna de perejil los participantes opinaron que el sabor de la carne era más fresco que el de la competencia.

• En un intento, el fabricante de bebidas Sev en Up quiso probar si el color del envase tenía algún efecto en el sabor. El resultado: el color decide la nota de la bebida. Cuando se mezcló el verde de la lata con un 15 por ciento más de amarillo, casi todos los participantes aseguraron que la bebida sabía más cítrica.

El experimento de Bargh

1. *tiempo entierro para buen*
2. *a madre la su residencia visitó en*
3. *la cuidado raya del pantalón planchó con*
4. *preocupes te no*
5. *despacio conduce siempre*
6. *estaba antes despistado*
7. *es gris traje y el viejo*
8. *la arrugada estaba manzana*
9. *solo su el ordenador sentó autor ante se*

No, no son frases del maestro Yoda, sino una lista de palabras de distintas frases que he recogido al azar de mi ordenador. Coloque las palabras en el orden apropiado.

Tanto si lo cree como si no, una vez ha terminado, ¡se mueve más lento que antes de haber leído la lista! Inténtelo. Sé que es difícil de creer, pero se trata de un fenómeno investigado por el psicólogo John Bargh y demostrado empíricamente. Al mirar más despacio se dará cuenta de que en la lista superior encuentra muchas palabras que asociamos con la edad (gris, arrugada, despistado, etc.). Estas anuncian a su subconsciente que debe ocuparse del tema «fugacidad» o también solo del problema de la «restricción». Esto tiene como consecuencia que en el momento inmediatamente posterior se moverá más lento que en el minuto anterior. No importa lo que esté o estuviera haciendo.

Bargh y sus compañeros denominaron a este efecto «primado». Lo conocí en la obra *Inteligencia intuitiva* de Malcom Gladwell. Mediante el lenguaje se puede influir con experimentos en las reacciones de las personas sin que estas se den cuenta. Gladwell describe un intento con el que Bargh quería averiguar si los estudiantes podrían volverse más pacientes mediante un primado inconsciente. Para ello se realizó un test de vocabulario con dos grupos. Uno de ellos recibió una lista con conceptos como agresivo,

impaciente, descortés, pesado, etc.; mientras que al otro se le proporcionó una con nociones como educado, atento, simpático y paciente.

En ninguna lista aparecían tantas «palabras clave» como para que el estudiante en cuestión pudiera comprender la lógica interna del ejercicio. Para que resulte con éxito es crucial que el participante no se dé cuenta de que lo están primando. Después del test de vocabulario cada estudiante debía entregar un formulario al director y recibir nuevas instrucciones. Bargh se aseguró no obstante que ninguno de ellos fuese capaz de dirigirse a él. Este se encontraba siempre conversando con alguien. El objetivo del experimento consistía en averiguar si los estudiantes que habían sido primados con los conceptos positivos reaccionaban con mayor amabilidad y esperaban más que los del otro grupo. Y justo así fue.

Todos los estudiantes que habían sido primados con el vocabulario negativo interrumpieron la conversación del director para captar su atención, la mayoría después de aproximadamente cinco minutos de espera. Del otro grupo con palabras agradables, un 82 por ciento —casi todos— no interrumpió la charla. No sabemos cuánto tiempo habrían esperado si se hubiera puesto a prueba su paciencia.

Un intento parecido lo llevaron a cabo en la Universidad de Ámsterdam los psicólogos neerlandeses Ap Dijksterhuis y Ad van Knippenberg. Solicitaron a estudiantes que contestaran a preguntas delicadas extraídas del juego Trivial Pursuit. Sin embargo, antes de formularlas, pedían a la mitad de los alumnos que se imaginaran durante cinco minutos que eran profesores y que escribieran lo que asociaran con esas funciones. A la otra mitad se le solicitó que creyeran que estaban en la cabeza de un *hooligan*, se metieran en su papel y anotaran lo que asociaran con él.

El grupo de los *hooligans* contestó correctamente a un 42,6 por ciento de las preguntas, el de los profesores a un 55,6. ¡Es una diferencia enorme! Ambos grupos habían recibido la misma formación y preguntas del mismo nivel de dificultad. No obstante, el primado los colocó en disposiciones anímicas completamente opuestas. La identificación con su papel sí había contribuido a su capacidad para contestar las preguntas.

En los test sucesivos, los estudiantes negros obtuvieron peores resultados que sus compañeros blancos después de tener que decir su raza antes de comenzar la prueba. Evidentemente, existen múltiples estímulos sutiles que nos aportan algo o que también nos limitan. Esto queda asimismo reflejado de nuevo en los siguientes conocimientos: el vino se vende tres veces más caro con música clásica de fondo que con canciones pop. Los camareros que al entregar la cuenta al cliente le tocan la palma de la mano o el

hombro reciben más propina. El helado en tarrina redonda nos sabe mejor que en una cuadrada.

Algunos de ustedes querrán manifestar su reparo. ¿Cómo puede ser cierta la frase «todo el poder proviene del interior» visto el hecho de que el entorno nos influye de forma tan poderosa? ¿Somos solo marionetas? No. Podemos intentar reconocer dichos aspectos e incluirlos en nuestra mente. Solo así seremos los agentes ejecutores. Ahora nos ocupamos de la pregunta de cómo podemos dirigir los pensamientos de los demás hacia un determinado camino...

EL PODER DE LA SUGESTIÓN EXTERNA

Esto es mi negocio esencial, y he visto a menudo la intensidad e inmediatez del efecto de la sugestión cuando se manifiesta de manera consciente y sin el menor atisbo de duda. En uno de sus programas, Uri Geller se fijó el objetivo, por ejemplo, de ayudar a tantas personas como le fuera posible a dejar de fumar.

En primer lugar solicitó al público asistente que se sacaran las cajetillas de tabaco del bolsillo. Después contó hasta tres, y a la de tres los fumadores tenían que tirar al escenario las cajetillas. Uno, dos, tres: cientos de cajetillas volaron hacia él. Al mismo tiempo pidió a los telespectadores que desde casa arrugasen y tirasen sus cigarrillos. Después se giró hacia la cámara y con la mirada seria y seguro de sí mismo, dijo alto y claro: «¡Desde ahora ya no fumo más!». Eso fue todo. La reacción: docenas de personas entre el público de la sala y miles de espectadores dejaron de hacerlo desde ese momento. Esto quedó demostrado a posteriori.

Salvo por una excepción: el ganador de la primera temporada, Vincent Raven, recogió después del programa todas las cajetillas del suelo del escenario equipado con una enorme bolsa de basura y a día de hoy probablemente siga disponiendo de existencias. ¿Qué podemos aprender de esto? ¡Dos cosas distintas! La primera: a Vincent Raven le resbalaban los intentos de sugestión de Uri Geller. La segunda: con fuerza y confianza en uno mismo, una simple invitación puede convertirse en sugestión.

El mentalista británico Derren Brown escribió en su libro *Tricks of the Mind* [Trucos de la mente] que, como principiante en el campo de la hipnosis, durante sus primeros intentos con compañeros de la facultad necesitaba sesiones de inducción de cuarenta y cinco minutos. Así se denominan los textos que permiten al médium entrar en trance y que pueden comenzar, por ejemplo, así: «Ahora vas a relajarte, respira de manera pausada y constante. Poco a poco te van pesando los párpados...». Algunas frases las conocerá de los entrenamientos para la autorrelajación. Un día, un compañero de Brown se le acercó porque había oído hablar de sus habilidades como hipnotizador. No podía esperar a ver al gran maestro en acción. Brown le miró un instante muy concentrado y de repente dijo, incisivo: «¡Duerme!». ¡El estudiante cayó en trance en ese mismo momento!

A mí me ocurrió algo parecido durante el verano de 2005. Me había comprometido a acudir a una fiesta privada, y presenté uno de mis experimentos de sugestión. Pedí a una chica que subiera al escenario. Debía colocarse de una manera que le resultase cómoda y cerrar los ojos. A continuación le pedí que se relajara y solo prestara atención a mi voz. Finalmente le dije: «Cuando chasquee

los dedos, te vas a tranquilizar completamente, estarás totalmente suelta y relajada». Dicho y hecho: ¡de pronto la mujer se desplomó! Alcancé a sostenerla. Por poco se cae de bruces al suelo. ¡Increíble! Desde ese momento a los voluntarios que quieren participar en este experimento los siento en una silla.

Los intentos de sugestión funcionan no obstante con una intensidad variable en cada persona. Hay algunos —como el ejemplo anterior— que enseguida asimilan la fórmula. Otros, por el contrario, no están tan predispuestos.

Penn y Teller son dos ilusionistas estadounidenses excepcionales. Se describen a sí mismos como «*con artists*», esto es, prestidigitadores. Su objetivo es desenmascarar a los impostores y entretener al público mientras les demuestran exactamente cómo funcionan sus métodos. Un gremio al que Penn y Teller les gusta mucho tomar el pelo es a los curanderos. En su programa televisivo, que lleva el acertadísimo nombre de *Bullshit* [Chorrada], asombraron al público destapando una y otra vez los entresijos de estos fenómenos en apariencia sin respuesta. Entrevistaban a personas que decían haber sido abducidos por extraterrestres, charlaban con «difuntos» y analizaban los contenidos de productos milagrosos para demostrar que al público inocente le estaba robando el dinero un sector significativo de la industria. Chorradas, en efecto.

Con un intento mostraron cuán fiable es el poder de la sugestión en la toma de decisiones de las personas normales que iban por la calle. Para ello compraron una anilla barata de latón para colgar cortinas. Se la mostraron a los viandantes de un centro comercial en EE. UU. Les preguntaron si sabían de qué se trataba ese objeto. Casi todos reconocieron que era la anilla de una cortina. Después les consultaron cuánto estarían dispuestos a pagar por ella. El precio propuesto oscilaba en torno a los 5 dólares. A continuación compraron un cofre forrado de terciopelo para la anilla y dijeron a los siguientes caminantes que estaba cargada de energía y que procuraba el bienestar de su dueño. La colocaron en la mano de la persona en cuestión y le preguntaron si al entrar en contacto con la anilla habían sentido algo especial, quizás un hormigueo o tal vez una calidez agradable. Y efectivamente, la mayoría de los encuestados admitió percibir una sensación positiva.

Después, Penn y Teller fueron un paso más allá: se pusieron unas batas blancas, montaron un puesto con carteles profesionales y se presentaron como científicos que investigaban acerca del efecto energético de esta anilla especial. Durante esta presentación, casi todos los participantes que entraron en contacto con la anilla percibieron al instante su efecto satisfactorio. La mayoría estaban dispuestos a desembolsar hasta 50 dólares por esa misma anilla. ¡Esto demuestra el poder de la sugestión! La bata blanca y la

excepcional confianza en sí mismos de los vendedores habían conseguido que los viandantes sintieran un hormigueo en los dedos que les resultaba tremendamente valioso.

El experimento de la jarrita de leche

Si quiere probar por sí mismo algo parecido, no es necesario que vaya a un centro comercial con una anilla. En lugar de eso, la próxima vez que tenga invitados en casa a tomar café puede llevar a cabo un experimento con un efecto similar. Así que siéntelos a todos juntos y sírvalos una buena taza de café caliente recién hecho. Antes de que alguien se eche leche al café, coja la jarrita, huélala y diga: «Uf, la leche está mala, huele fatal...». Vuelva a ponerla en la mesa con cara de asco. Nadie se la echará en el café. ¿Nos apostamos algo? Algunos de sus amigos incluso le darán la razón y asegurarán que huele mal. Si quiere también puede subrayar que tiene un color extraño y de nuevo algunos estarán de acuerdo, siempre y cuando lo afirme con convicción. Vaya entonces a la cocina a cambiar de leche y vuelva exactamente con la misma jarrita a la mesa. Tenga cuidado de utilizar leche fresca de verdad para este experimento.

Durante mis estudios, una de mis bromas favoritas consistía en acercarme con sigilo por la espalda a alguno de mis compañeros en la biblioteca y rozarle la nuca con un hielo de la máquina de bebidas mientras gritaba: «¡Caliente!». Algunas de mis víctimas se cabreaban mucho y se sorprendían al tener una pequeña quemadura. Supongo que esto explica el motivo por el que no tenía muchos amigos en la facultad.

Lo que en realidad quiero decir es que es posible reducir la capacidad de crítica de una persona expresando la opinión propia sobre algo, a veces engañando conscientemente. De este modo se elimina la neutralidad del criterio del otro. Su interlocutor confía en usted —antes de que exista motivo para lo contrario— y cree, por ejemplo, que la leche huele mal o que lo frío se nota caliente. Sus parámetros previos no permiten tomar una decisión imparcial. Así puede conseguir inducir a los demás a adoptar su visión de las cosas —solo hablando—. Esto es sugestión externa en su forma más pura.

Después de aclarar estas posibilidades, una frase como «eso no lo vas a conseguir» puede tener un significado destructor. El hipnotizador estadounidense Ormond McGill estableció cuatro reglas según las cuales la sugestión resultaría fiable. Son resultado de sus

Las reglas de Ormond McGill

1. Los pensamientos de su interlocutor deben girar alrededor de una idea: «La leche huele mal». Los demás solo pueden captar la idea después de que usted pretenda que la leche fresca estaba en mal estado. Toda la energía sigue entonces a la idea: por eso es capaz su interlocutor de percibir exactamente lo mismo. Antes de la sugestión nadie pensaba en que quizás la leche desprendía un olor desagradable. Sus amigos confían a ciegas en su criterio, conforme al razonamiento: ¡si emite un juicio será porque es verdad! En el momento en que se acepta su criterio y finge una idea, los pensamientos de los demás girarán en torno a ella. Emitir un criterio claro e independiente por su parte resulta entonces muy complicado.

2. Para que los pensamientos de los demás giren en torno a una idea fingida por usted es fundamental que emita su juicio con total convicción. En sus palabras no debe haber lugar para ningún atisbo de duda. Tan pronto como el otro tenga el mínimo motivo para dudar, la sugestión no surtirá efecto.

3. La sugestión debe ser aceptada por el interlocutor sin ninguna crítica. De ahí que la selección de palabras tenga tanta importancia. Sus sugerencias funcionan por medio de los argumentos que usted elige. Podemos hablar de este tema a continuación.

4. Sus sugerencias deben ser realistas. Resulta completamente creíble que la leche que había ofrecido estuviera en mal estado. ¡Las sugerencias nunca deben sobrepasar la realidad! Supongamos que dice: «La leche huele a vino tinto». Entonces casi seguro lo habría exagerado demasiado, y solo muy pocas personas estarían predispuestas a creerle. Las sugerencias más eficaces son aquellas cuyo objetivo ya causaba interés en el interlocutor. Una persona con dolores por supuesto que no desea otra cosa que aliviarlos. En ese caso querrá creer todas las promesas de ayuda. No obstante, sería inútil decir solo: «¡Ya no sientes dolor!». Funciona mucho mejor la siguiente variante: «Cierra los ojos y relájate poco a poco. Y mientras te estás relajando notas cómo lo que ahora mismo te molesta se vuelve cada vez más débil hasta que dejas de sentirlo. Percibes cómo se está alejando.

¡Ya se ha ido! Cuando abras los ojos seguirás relajado y nada más te dolerá. ¡Abre los ojos y mira lo bien que te sientes!». Como puede comprobarse, con ello se habrá mitigado una parte de los dolores.

¡Mi esposa Christiane es una maestra de la sugestión! Mientras escribo estas líneas estoy en una maravillosa casa en la Toscana. Sin embargo, por desgracia, dos de nuestros hijos han enfermado con otitis durante las vacaciones y tienen que tomar antibióticos. A mi hija no le importa, pero mi hijo se niega en rotundo. Existe no obstante un jarabe para la tos que le gusta mucho, así que Christiane le preguntó si quería un poco de ese jarabe. Asintió al instante. Después cogió la cuchara que nuestro hijo utiliza para tomarse el jarabe y echó en ella el antibiótico. Se lo tomó sin rechistar, incluso cuando habría debido reconocer el sabor. Sin gritos ni atragantamientos. Este es el efecto de la sugestión en la vida diaria. Algunos de ustedes pensarán quizá que esta historia solo muestra que se ha engañado a un niño por su propio bien. Es verdad. En este caso es lo mismo.

EL LENGUAJE CREA LA REALIDAD

«El lenguaje es el vientre del pensamiento». Así se expresó Georg Wilhelm Friedrich Hegel, quien asignó al lenguaje la función de entablar contacto con otros, conmover, herir, enamorar, insultar a los demás —todo eso es posible—. No pasa ningún día sin que lo pongamos en práctica. El lenguaje secreto surte efecto en muchos de los experimentos de mis actuaciones. Gracias a él soy capaz de elaborar una nueva realidad en el escenario. Uno de los momentos más bellos para mí es cuando sale bien.

Las palabras mágicas más importantes, a examen

¿Puedo contarle un secreto? Lo que va a aprender en este apartado le va a inquietar mucho. En caso de que sea una persona sensible o tenga sus reservas acerca de la manipulación, no siga leyendo y sáltese estas páginas. Pero, que yo sepa, ningún libro del mercado, salvo este que tiene ahora mismo entre las manos, le permitirá conocer las aplicaciones más oscuras de la psicología.

Si a pesar de todo sigue leyendo mis explicaciones, ya he tenido éxito con la primera técnica de control verbal: provocar miedo. Es una técnica para captar la atención que apenas se utiliza, pero que ofrece resultados excepcionales. De ahí que siempre inicie mi programa nocturno con las palabras: «Lo que van a ver esta noche inquietará a algunos de ustedes, pero se lo mostraré de todos modos». Desde ese momento me he asegurado el interés del público.

Puede emplear esta técnica siempre que quiera prolongar la atención de su interlocutor. Suponiendo que su nuevo socio le pregunte acerca de sus aficiones y quiera que le preste toda la atención posible a su respuesta, diga sencillamente: «¿Seguro que quiere saber la respuesta? Muchos se asustan cuando cuento lo que hago en mi tiempo libre... Acérquese un poco, que no quiero que lo oiga todo el mundo». Le aseguro que su interlocutor dejará lo que esté haciendo para escuchar sus explicaciones.

La segunda técnica demostrada ya la he nombrado: los secretos. Si quiere que alguien le haga caso de verdad, entonces diga en voz baja: «Le voy a contar un secreto». Al instante le escuchará todo el mundo, pues los secretos son siempre cautivadores. Por supuesto, también puede presentar sus intenciones de manera distinta. Puede decir: «No suelo hablar de ello, pero...», o: «Tiene que prometerme que no se lo dirá a nadie» o «Esto que quede entre nosotros...».

¿Recuerda la frase de mi compañero de mesa en la página 29? Cuando me pidió discretamente: «¿Te puedo hacer una pregunta personal?», provocó el interés del resto de los comensales. Después de realizar esta invitación debería mirar a su alrededor con aires de

conspiración, inclinarse hacia su interlocutor y bajar el tono, pues nadie habla de sus secretos en voz alta.

Robert Cialdini describe en su libro *Influencia: ciencia y práctica* cómo el camarero estadounidense Vincent utilizó esta técnica para multiplicar sus propinas. En EE. UU., los camareros aspiran a vender los platos más caros posibles, pues no reciben un salario del restaurante, sino que cobran un porcentaje de la suma total de la cuenta. Cuanto más caro sea el importe de esta, más alto será su sueldo.

Vincent no quería ser pesado ni obligar a los clientes a pedir los platos más caros, así que utilizó un enfoque mucho más sutil y fructífero: al tomar nota del pedido se inclinaba un poco hacia delante y decía: «Le voy a contar una cosa: me temo que el plato que ha pedido hoy no está tan bueno como de costumbre. Le aconsejo que pida en su lugar X o Y». Los platos sugeridos eran ligeramente más baratos que la elección original —así que, de cara a los clientes, Vincent había actuado en contra de su propio interés—. De este modo se ganaba su confianza, y la cantidad de las propinas aumentaba considerablemente. Además, ¡así tenía libertad absoluta para recomendar el vino o el postre apropiados! Es probable que sin sus recomendaciones los comensales no hubieran pedido ningún vino, ni tampoco postre.

Así que si quiere conseguir algo de alguien, puede resultar sumamente útil contarle con disimulo algún secreto antes. Ahora ya a sabe cómo funciona, pero esto que quede entre nosotros...

La palabrita «o»

La palabrita «o» está sencillamente infravalorada. Sin embargo, esta conjunción permitió a un taller duplicar las ventas de limpiaparabrisas. «¿Y eso cómo?», se estará preguntado. Muy sencillo: cuando se entregaba un coche para una revisión normal, los empleados preguntaban: «¿Quiere solo una revisión o también le cambiamos los limpiaparabrisas?». Solo con mencionar la posibilidad se vendían muchísimos más limpiaparabrisas. Así que tenemos una fórmula útil: «¿Solo... o también...?». Mientras tanto se ha ganado un gran partidario. En todas partes oímos: «¿Quiere solo patatas fritas o también ketchup y mayonesa?»; «¿Quiere solo repostar o también un café?»; «¿Quiere solo contratar mis servicios para usted o también ofrecer un taller a sus empleados?»; «¿Quiere solo el coche teledirigido para su hijo o también le incluyo las pilas?». Ya lo ve: estas tres palabras se pueden aplicar en multitud de situaciones.

La palabra «o» todavía es capaz de mucho más: imagine que tiene invitados en casa. Es una velada agradable y se quedan más

tiempo de la cuenta. Usted sabe que al día siguiente tiene que estar fresco, porque se plantea bastante ajetreado. Sus invitados, sin embargo, después de comer y tomarse varias copas de vino, no muestran ninguna señal de querer marcharse. Claro que podría decir que tiene que madrugar para una reunión importante, pero también dispone de una opción más elegante y sutil. Diga sencillamente: «¿Queréis más vino o...?». ¡La entonación en esta frase es fundamental! Debe elevar la voz al final. La palabra «vino» se dirá entonces con el mismo tono que la palabra «o». La mayoría de las veces responderán negativamente y no tardarán en irse.

Cuando coloca la palabra «o» detrás de una pregunta, casi siempre le responderán con una negativa. Si piensa un momento lo sencillo que es convertir una propuesta en una pregunta verá la utilidad que puede llegar a tener esta técnica: «¿Prefieres que quedemos en casa o...?»; «¿Quieres el último trozo de chocolate o...?» (cuidado con esta, ¡mi hija no caería nunca!); «¿Te importa si vuelvo un poco más tarde o...?».

Su interlocutor oye la frase: «¿Quieres otro trozo de chocolate o...?» y en su mente completa inevitablemente: «... no?». Su monólogo interno le ha dirigido entonces hacia el no. Pensar «no» y decir «sí» favorece el estrés, por eso preferimos negar. Todavía puede aumentar más sus posibilidades de éxito si al preguntar meneaba un poco la cabeza. También funciona a la inversa: si quiere que alguien le diga que sí, entonces asienta ligeramente al formular la pregunta. En caso de que su interlocutor le esté prestando atención y le responda, asentirá también sin darse cuenta. Asentir y decir que no al mismo tiempo es muy complicado. Ya lo sabe: el cuerpo delata nuestros pensamientos.

Explicar con «porque» y «puesto que»

Cuando expone una postura frente a su interlocutor, tiene más posibilidades de aprobación que si tuviera que buscar la explicación por sí mismo. Supongamos que se encuentra en el mostrador de facturación del aeropuerto y tiene mucha prisa. Ante usted se encuentran cuatro familias numerosas, cada una de ellas con seis maletas enormes, y usted solo viaja con equipaje de mano. Su vuelo sale en treinta minutos y ha llegado tarde por culpa de un atasco de camino al aeropuerto. Imagine que se acerca a la primera persona de la cola y le pregunta: «¿Me dejaría pasar, por favor?». ¿Cuántas posibilidades de éxito tendría? Quizás esté de suerte y descubra a alguien que es lo suficientemente comprensivo, pero es poco probable. Si, por el contrario, aclara por qué la persona en cuestión le haría un gran favor, sus posibilidades aumentan

drásticamente. Así que mejor diga: «¿Me dejaría pasar, por favor? He estado parado en un atasco y voy con retraso. Mi vuelo sale en apenas treinta minutos». Si además muestra discretamente que solo lleva una maleta de mano —esto es, que será rápido— las posibilidades de que le dejen pasar serán mayores.

En el momento en que aclara algo brinda a su interlocutor la posibilidad de especular sobre la verdad de sus motivos. ¿Recuerda que hablamos del significado de nuestras expectativas y experiencias en el primer capítulo? Las expectativas determinan nuestra imagen del mundo. Por desgracia, no conoce las experiencias de los demás. ¿Cómo saben las personas que esperan para facturar que usted no quería colarse, sino que tenía un buen motivo para pedirles un favor? La gente tiende a especular y a buscar una explicación para todo. Para evitar que vayan en la dirección incorrecta conviene que mencione los motivos en ese mismo instante.

Instrucciones intercaladas

En una encuesta se investigaron los miedos de la gente, a continuación se analizaron y, por último, se elaboró una lista con los diez más significativos. Número dos: la muerte. No es ninguna errata, ha leído bien: la muerte está efectivamente en segunda posición. ¿Qué es para nosotros peor que morir? Aquí está el número uno: hablar en público. ¡Es el mayor temor de la gente! El humorista estadounidense Jerry Seinfeld ha comentado al respecto: «Esto quiere decir que, en un entierro, el difunto preferiría quedarse en el ataúd antes que tener que dar el responso...».

Por esta circunstancia puede imaginarse que no suele ser fácil encontrar voluntarios para subir al escenario. Si dijera, titubeante: «¿Le importaría dar un paso al frente?», entonces estaría buscando durante un buen rato hasta que alguien accediese. La gente tiende a no aceptar esas peticiones. Yo no suelo tener dificultad para motivar la participación de los espectadores, pues empleo una técnica muy fiable: intercalo mis instrucciones. En lugar de decir: «¡Dé un paso al frente!», digo: «¡Levántese y venga hacia el frente!». ¿Percibe la diferencia? Tan pronto como combino las órdenes entre sí, ambas se cumplen, si bien por separado probablemente las rechazarían.

La palabra «y» las une. Así que es muy sencillo: envíe unas instrucciones y conéctelas con las siguientes mediante la conjunción «y» (o «e»). Siguiendo el patrón: instrucciones e instrucciones. El receptor recibe así más información de la que puede procesar. Es más sencillo decir que no a una sola indicación que negar dos. Su interlocutor no sabe a cuál negarse primero, ¡de ahí que cumpla

ambas! Lo mejor: no se ha dado cuenta de que le ha ejercido su influencia sobre él. Esta táctica funciona en otras situaciones de la vida diaria:

- «¡Sube y ordena tu cuarto!».
- «¡Mírame y dime algo!».
- «¡Ven y bésame!».
- «¡Escriba el protocolo y envíemelo por correo!».
- «¡Llame y consúltenos!».
- «¡Coja el teléfono y llámenos!».

Ya ve que la fórmula es muy sencilla de usar —y muy polivalente—. Por supuesto que con ella no está creando una dependencia en la voluntad de los demás. Cuando una de las instrucciones sea inadmisibles para el receptor, tampoco llevará a cabo la otra. Yo suelo utilizar mucho la frase: «¡Sube y ordena tu cuarto!». Por cierto: puede aumentar sus posibilidades de éxito considerablemente si lo enuncia con seguridad y autoridad. Confíe en sí mismo y mire fijamente al otro. Ya verá que, aunque parezca mentira, la técnica funciona a menudo.

¿Cuáles son las palabras que más oyen en su vida, estimado lector y estimada lectora? ¿Qué opina? Junto con las palabras «no» e «y» lo que más escuchamos —esperemos— es nuestro nombre. Y oírlo nos gusta especialmente. Sabiendo esto, a partir de ahora debería intentar dirigirse directamente a las personas más a menudo. Rüdiger Nehberg, también conocido como Sir Viva!, describió en sus libros cómo comportarse en situaciones extremas, como por ejemplo en casos de tortura o interrogatorios. Uno de los primeros consejos: «Procure averiguar cómo se llama su interlocutor y diríjase a él por el nombre». Yo por suerte no he estado nunca en ninguno de esos lugares desagradables y no tengo ni idea de si los torturadores se presentan antes de comenzar la faena. A pesar de haber devorado sus libros durante la adolescencia, sigo dudando de este consejo. Pero, en principio, lo correcto e importante es: pregunte el nombre a las personas con las que quiera tener algo que ver y ¡utilícelo! A la gente le gusta oír su propio nombre. Aprovéchelo. En general se abrirán más hacia sus propuestas si se dirige a ellos directamente.

- «Sara, ¿me ayudas un momentito?».
- «¡Me alegro de haberte conocido, Cristina!».
- «Marina, ¿me llamas esta noche?».
- «Sí que vas a venir a mi fiesta de cumpleaños, Carlos».

Sí que marca la diferencia, no obstante, si el nombre se encuentra al principio o al final de la frase. Si aparece al principio estaremos garantizando que acaparamos toda la atención del interlocutor. Al final, si la entonación no es la correcta, puede acentuar demasiado la sensación de intimidad hasta el punto de que el otro se sienta que lo tratan con condescendencia: «¿Has escuchado algo de lo que te he dicho, Pablo?». Evite por tanto una entonación demasiado fuerte al final; ¡puede causar la impresión equivocada!

No es tan difícil retener los nombres, como se suele imaginar. Si se considera un caso sin remedio, pruebe a asistir a algún taller de técnicas para memorizar. Seguro que en los alrededores se oferta alguno de estos seminarios de entrenamiento de la memoria. O compre un libro que le ayude a emplear reglas mnemotécnicas. Existe bastante literatura sobre el tema con multitud de recomendaciones aplicables.

El consejo más importante en este contexto sí puedo dárselo desde esta posición: propóngase a partir de ahora retener los nombres de sus conocidos desde el primer momento. Más o menos eso es todo. Preste más atención durante las presentaciones y procure recordar bien todos los nuevos nombres. Ya verá cómo, si su atención está cien por cien concentrada en ese momento y repite para sí los nombres, con toda probabilidad los recordará. Esta sencilla medida puede depararle muchos éxitos. Otro consejo eficaz para recordar nombres: imagine junto a la persona que acaba de conocer a alguien con el mismo nombre que usted y a conozca. Retener los nombres de nuevos contactos no es tan complicado si se utilizan algunos trucos.

Referido al concepto de los «conocidos» me viene una bonita historia a la mente. Un ilusionista estadounidense era muy famoso por su buena memoria. Cada uno de sus conocidos recibía una postal navideña suya con los mejores deseos y unas líneas personalizadas. En ellas siempre escribía acerca de la conversación que mantuvieron cuando se conocieron. Los nombres de los miembros de la familia mencionados por casualidad, las circunstancias y el local en el que los presentaron y de qué hablaron esa noche —todo eso lo conocía el ilusionista—. Parecía increíble que pudiera recordar aquellos detalles y fuera capaz de clasificar a las personas correctamente. Todos quedaban impresionados, y eso por supuesto mejoraba la imagen del misterioso mago. ¿De verdad tenía tan buena memoria? No, se servía más bien de un buenísimo truco: redactaba las tarjetas para los nuevos conocidos la noche que los conocía y se las enviaba en Navidad. ¡Magnífico!

La palabra «no»

«Creo que no debería seguir leyendo. Lo que viene a continuación no le resultará interesante». Con una invitación así consigo exactamente lo contrario de lo dicho y aumento su curiosidad hacia aquello que está esperando. ¿No es así? Esta técnica se emplea a menudo junto con el primer método mencionado en este capítulo, la evocación del miedo. En este caso no solo estoy apelando a su miedo, sino también a su curiosidad.

La palabra «no» es tabú. Si le pido que no haga algo, con esa invitación estoy proyectando justo la imagen que quería evitar. Así que la palabra «no» ¡es una desconocida para nuestro subconsciente! Lea la expresión «no debería seguir leyendo»: su subconsciente desdibujará enseguida el «no» y, por supuesto, seguirá leyendo, incluso con más curiosidad que antes. Lo que piensa instintivamente es en «seguir leyendo», y con ello ha asimilado esa fórmula.

Imagine la situación siguiente: está sentado en un restaurante. En la mesa de al lado hay una familia con dos niños pequeños. Uno de ellos tiene un vaso de limonada en la mano. El padre dice, serio y autoritario: «Ten cuidado, ¡que no se te caiga el vaso!». ¿Qué es lo que va a pasar seguramente en los próximos minutos? Exacto, se va a caer. Otros ejemplos para esto mismo podrían ser:

- «¡No tengas miedo!». ¿Qué pasa? Que el miedo está ahí, quizás incluso con mayor intensidad.
- Lo aclara todavía mejor una visita al médico: «No tengas miedo, no te va a doler». Se encienden todas las alarmas esperando el dolor.
- Otra que siempre gusta escuchar: «No estoy enfadado». ¡Claro que no!

Puede enunciar todas estas terribles frases si quiere torturar a alguien, aunque también puede darles la vuelta y mejorar con ello la situación. Evite la negatividad del «no» que he empleado aquí. También podría haber dicho: «No diga "no"». Referido a los anteriores ejemplos, funcionaría de la siguiente manera:

- «Puedes estar tranquilo».
- «Tranquilo, después del tratamiento te encontrarás mucho mejor».
- «Todo va bien».

¿Ve la diferencia? Tiene mucho más sentido que emitir órdenes directas. Los mandatos solo destacan el resultado que se quiere obtener. Así que, queridos padres, a partir de ahora en el restaurante digan solo: «Bebe con cuidado, por favor».

Ahora bien, tampoco hemos terminado: es que existe un truco sucio con esta elocuente palabrita. Puede utilizar el concepto «no» a sabiendas para ¡implantar un pensamiento concreto en su interlocutor! No expresarse de manera positiva adrede para dirigir sus ideas en otra dirección. De modo que se dice: «No hagas XY, salvo que quieras que pase Z». Algunos ejemplos:

- «No compre este reproductor de DVD, salvo que quiera el que ofrece la mejor calidad de imagen».
- «No leas este libro, salvo que quieras bordar el examen».
- «No hace falta que recojas la mesa, salvo que quieras hacerle un favor a tu madre».

Durante la primera parte de la frase, su interlocutor tendrá la impresión de que le ha tendido una trampa. Sienten curiosidad y esperan a la segunda parte, donde finalmente aparece la solución que les ha propuesto.

¿Conoce a alguien que le guste llevar siempre la contraria? No importa qué diga, estas personas siempre comenzarán una discusión y le explicarán por qué lo que usted ha dicho no es correcto. Conocerá a estos sujetos por fórmulas introductorias como: «Sí, pero...» o: «¿Eso crees?». Da igual lo que proponga, se negarán siempre. Pero una vez ha tenido esto en cuenta, puede utilizarlo a su favor. Solo tiene que proponer sus ideas con una negación incorporada. Así, dando un rodeo, conseguirá el resultado que estaba persiguiendo. Algunos ejemplos:

- «Seguro que hoy no te apetece ir al cine».
- «Seguro que esta propuesta no te ha gustado».
- «Seguro que no quieres ir al centro hoy».
- «Quizás no sea la persona más apropiada para esta tarea».

¿Ve lo fácil que es aplicar esta técnica? Con la palabra «no» puede ejercer un potente control verbal. No la utilice, salvo que a partir de ahora quiera defender mejor sus intereses.

Hasta ahora nos hemos ocupado fundamentalmente de técnicas y palabras que se pueden utilizar ex profeso. Para conducir a otra persona con éxito existen no obstante algunas palabras que debería

evitar. Se ha investigado en estudios analizando el lenguaje de las personas triunfadoras y poderosas. De ahí se pudieron extraer algunos patrones lingüísticos, y una cosa quedó clara: había ciertos conceptos que estas personas no utilizaban nunca.

La expresión «en realidad»

Esta construcción la puede eliminar de su vocabulario, sin sustitución. No tiene ninguna cualidad positiva. Contemple los ejemplos siguientes y juzgue por sí mismo:

- «En realidad siempre te he dicho la verdad».
- «En realidad te quiero».
- «En realidad es una oferta muy buena».
- «En realidad soy la persona indicada para esta tarea».

¿Qué declaran estas frases? Dejan un regusto a negatividad, pues la expresión «en realidad» siempre deja una puerta abierta. Especialmente incómodo resulta cuando nuestro interlocutor reconoce esta posibilidad de huida y, en el peor de los casos, desconfía de nosotros. Percibe que algo no es como se le está presentando. ¡Borre esta palabra! ¡Sin miramientos!

La palabra «quizás»

- «Quizás vaya con vosotros al cine».
- «Quizás pueda entregarle el trabajo en la fecha prevista».

La palabrita «quizás» ¡no declara inseguridad! Es la famosa posibilidad de fuga. Muestra que en realidad no quiere hacer algo. Pero ¿quién no prefiere cooperar con personas decididas, tanto en el plano personal como en el laboral? Mejor reformule:

- «Si salgo puntual de la oficina, me dará tiempo de ir al cine. En cualquier caso, te llamo».
- «Ahora mismo debo supervisar muchos proyectos y estoy haciendo todo lo que puedo para enviarle el trabajo en la fecha prevista».

La palabra «pero»

«Este plato está rico, pero no necesitas cocinarlo más». Esta cita es de mi hermano. Se la dijo de pequeño a mi madre — evidentemente, no pretendía ofenderla—. ¿Qué efecto tiene la palabra «pero»? Tacha la parte de la frase anterior al «pero» y ¡destaca la que viene después! ¿Qué queda entonces de la frase de arriba? Fundamentalmente, que mi madre ya no tenía que preparar más esa comida. También puede aprovechar el efecto de esa palabrita en su propio beneficio. Cuando no quiera valorar una declaración entonces intercambie las palabras «pero» e «y». Así cosechará pocas protestas. La palabra «pero» invita de verdad a ello. Especialmente horrible es la variante «sí, pero». Esto de hecho quiere decir «no».

- «La presentación ha estado genial». «Sí, pero la última me ha gustado más».

Cada «sí, pero» contiene no obstante la palabrita «sí». Y justo en eso debería concentrarse durante las siguientes discusiones. Esto quiere decir que debe actuar como si su interlocutor hubiera dicho solo «sí». Olvídense del «pero». En el ejemplo mostrado esto significa que a continuación sencillamente comentará qué es lo que más le ha gustado de la presentación. En la mayoría de los casos su interlocutor no percibirá cómo ha conducido la conversación. ¿Funciona siempre este método? Claro que no, pero sí en la mayoría de las situaciones. En caso de que a su interlocutor no le haya gustado la presentación y solo estuviera intentando ser amable, no le será posible convencerle con esta fórmula. Si la presentación sí que le ha gustado, pero la otra le pareció mejor, entonces ha conseguido salir airoso del escollo verbal y puede continuar con ese tema.

La fórmula «le voy a ser sincero...»

¿Es que el resto del tiempo miente? Esta expresión puede aparecer cuando quiere destacar la honradez detrás de un argumento concreto. Dicha observación deja un regusto negativo aunque pretenda conseguir justo el efecto contrario. Mi ejemplo favorito para ilustrarlo es el siguiente: a un participante de la versión alemana de *Operación Triunfo* le hicieron una pregunta. La respuesta: «Sinceramente [pausa larga], no lo sé».

Las fórmulas impersonales

Con ellas nadie se da por aludido. Cuando mi esposa me dice: «Habría que cortar el césped», yo suelo contestar: «No tengo nada en contra». ¿Y quién tiene que hacerlo? Nadie lo asocia consigo mismo cuando en una reunión se habla siempre en forma impersonal de lo que «hay que» hacer. Tampoco nadie se sentirá identificado si se dice todo lo que «se ha hecho» bien. El halago cae en saco roto.

Las expresiones impersonales expresan reserva y por eso denotan debilidad. Los políticos las utilizan a menudo cuando quieren evitar las declaraciones comprometidas. Observe la diferencia entre «eso no se hace» y «yo no hago eso» o «no quiero que hagas eso».

La palabra «tú»

A todo el mundo le gusta escuchar cosas de sí mismo, sus intereses, sus aportaciones, su vida. A todos nos importa. Puede aprovechar este hecho utilizando más a menudo las palabras «tú» o «usted». Intente dirigirse personalmente a su interlocutor tanto como le sea posible. Aquí tiene también la posibilidad de argumentar desde la perspectiva del otro. Prepare sus opiniones pensando desde la perspectiva de los demás. Pongamos por caso que quiera ir al cine con su pareja. Entonces puede formular la invitación de la siguiente manera: «Tú tenías ganas de ver la nueva película de George Clooney, ¿vamos a verla esta noche?».

Las palabritas «siempre», «otra vez», «nunca»

Si quiere crear tensión en su relación de pareja, entonces utilice a menudo las palabras «siempre», «otra vez» o «nunca» al criticar al otro. El uso constante de estas demoníacas palabras ya ha destrozado incontables matrimonios. Igual que la frase: «Eso es justo lo que acabo de decir». Estas son otras construcciones tabú:

- «No me digas que has vuelto a...».
- «Siempre dices que...».
- «Nunca haces...».

Así está generalizando todo y bloquea la posibilidad de aclarar la situación. Es difícil entonces que su pareja cambie. ¡Pero justo eso es lo que quiere! (fíjese cómo la palabra «pero» no menoscaba el significado, sino que lo destaca). Así que mejor no generalice, sino aborde el tema concreto directamente: «Esto me ha molestado

mucho, la próxima vez haz mejor...». Así no podrá reprochar generalidades, sino que estará obligado a charlar del suceso en concreto.

El poder verbal: pequeñas diferencias, grandes efectos

¡El tono hace la música! En la página 59 le presenté el estudio que afirmaba que el contenido real solo influye en un 7 por ciento del mensaje. Un 38 por ciento lo transmite nuestra voz. Albert Mehrabian, profesor en la Universidad de California, Los Ángeles (UCLA), realizó el estudio durante 1967/1968 y lo publicó en 1971. Ahí se simplificaron bastante dos investigaciones, inicialmente separadas, que al final se terminaron combinando. Mehrabian siempre ha asegurado a posteriori que no pretendía emitir unos enunciados generales para la comunicación con su estudio —de modo que las cifras se deben tomar con cautela—. A pesar de todo, sí muestra lo importantes que son el lenguaje corporal y la acentuación. Poco importa para nuestros objetivos si las señales no verbales influyen en un 80 o en un 93 por ciento. La clave radica tanto en percibir muy bien estas señales como en ser capaces de descifrarlas correctamente.

Con la voz no tenemos muchas posibilidades, pero las que sí existen dependen de nuestra disposición. Mi preparadora vocal Karyn von Ostholt siempre me ha dicho: «A veces rápido, a veces lento, a veces alto, a veces suave. Como norma general está muy bien». De hecho, referido a la entonación y la voz, puede fijarse en los siguientes aspectos:

- Velocidad: ¿habla rápido o despacio?
- Tono: ¿habla con voz aguda o grave?
- Volumen: ¿es normal o exagerado?
- Articulación: ¿pronuncia las palabras con claridad?
- Ritmo: ¿pausa la conversación en el momento incorrecto?
- En los oradores mal entrenados se puede captar enseguida si están recitando el discurso de memoria o si, por el contrario, hablan de manera espontánea.

Aquí también se trata de que se dé cuenta de estas características de la voz y después las pueda emplear conscientemente. Su intuición puede servir de gran ayuda. ¿Qué persona le parece que está más nerviosa, la que articula las palabras sin claridad o la que habla despacio y destaca cada sílaba correctamente?

Pasos para el control verbal

Hable el mismo idioma que su interlocutor

Escuche la manera en la que habla su compañero de conversación y adáptese a él. Si utiliza extranjerismos a menudo, hágalos suyos. Si emplea metáforas, ¡amplíelas! Dependiendo del tipo y de la situación, hable con imágenes visuales, auditivas o cenestésicas. Cuando el otro hable el mismo idioma, se entenderán.

Un ejemplo: durante mi primera gira trabajé con un representante al que le gustaba decir muy a menudo expresiones en inglés. Incluso si para un concepto existía una palabra alemana, prefería utilizar la inglesa. En nuestro proyecto, en lugar de utilizar el letrero «Entrada» para que el público supiera claramente cuándo podía pasar a la sala, él prefería la inscripción «Doors open». Lo vergonzoso era que las expresiones inglesas a menudo no solo eran innecesarias, sino también incorrectas (a veces, con terribles consecuencias).

Nunca se me olvidará nuestra actuación en Basilea. Conduje en dirección hacia donde, según lo que indicaba mi contrato, tenía que estar el teatro. A medida que me acercaba a la calle no podía imaginarme que el edificio estuviera ahí: había acabado en el barrio rojo de la ciudad. Todo me pareció extrañísimo. Al final me quedé frente a una casa donde las mujeres ofrecían sus servicios con bastante naturalidad. Esa fue la única vez que me dije: «Aquí sí que no pienso actuar». Enfadado, llamé a mi por aquel entonces representante y le pregunté si tenía algo que ver con este asunto. Estaba totalmente desconcertado, pues ya se encontraba en el teatro correcto y según él todo iba perfecto. La solución: en el contrato no se indicaba el «lugar de la actuación» sino que aparecía el vocablo inglés «venue». El dueño del teatro, que también regentaba un bar, al leer «venue» creyó que se trataba de la dirección de su negocio, que se encontraba precisamente en la planta baja de esa misma casa. «There is no business like showbusiness».

No me gustan los anglicismos y procuro evitarlos. A pesar de esto, al charlar con mi entonces representante sí empleaba a menudo «sus» palabras en inglés. Quería hablar su mismo idioma y asegurarme de que estaba captando mis informaciones. Esto tiene que ver con mantener el control durante la conversación.

Influencia imperceptible

Que yo sepa, esta técnica tiene su origen en el campo de la hipnosis. Aquí enfatizamos palabras sueltas dentro de la

frase y de este modo estamos dando instrucciones que se perciben de manera inconsciente. Suponiendo que quiera realizar una propuesta y quiere que sea aceptada: «Tengo la impresión de que todavía necesita un tiempo de reflexión para decidirse por esta propuesta». Si entona las últimas palabras de la manera apropiada, su interlocutor escuchará junto a la frase completa el mensaje «decidirse por esta propuesta».

Entone las palabras un poco más fuerte y mire mientras tanto a su interlocutor. Incluso puede ladear ligeramente la cabeza, asentir con discreción, abrir algo más los ojos o cerrarlos para proteger su declaración. Nunca creía que estas tácticas funcionasen de verdad hasta que ensayé un experimento en el que tomaba el reloj de un espectador y le cambiaba la hora. Después se lo devolvía con los números de la esfera hacia abajo. Entonces el voluntario tenía que escoger un número entre 1 y 60. ¡El minuterero de su reloj se encontraba justo en ese número!

Por lo menos así era como lo comentaba la gente. Pero en realidad todo sucedía de manera un poco distinta. Suponiendo que dejase el minuterero marcando 42, entonces pedía al voluntario: «Escoja rápidamente un número entre 20 y 45, un número entre 20 y 45, rápido». La repetición no es ningún error de imprenta, sino intencionada e importante. Si entonaba el 45 más fuerte que el 20 me di cuenta de que muchas personas elegían entonces un número más cercano al 45. Lo mejor es que a posteriori los espectadores afirmaban que podrían haber escogido cualquier otro número; sin embargo, no se podía elegir entre el 1 y el 60, sino que solo existían 25 respuestas posibles. Si alguien hubiera dicho el 40 o el 41, la manecilla estaba lo suficientemente cercana como para seguir ofreciendo un resultado sorprendente. En caso de que dijera el 41, entonces esperaba un minuto a que la manecilla diera la vuelta: ¡estupendo!

El acento correcto

Si alguien sube la entonación al final de la frase nos quedaremos esperando a que venga algo más. Piense en mi palabra favorita, «o». Cuando una persona cuenta una serie de asuntos, puede adivinar por su acento cuál va a ser el último de todos ellos: hacia el final, su tono de voz es descendente. Imagine que alguien le dice algo y termina la frase con tono ascendente. Entonces le dará inmediatamente la sensación de que no ha terminado (salvo que le haya hecho una pregunta, porque en ese caso el acento es diferente).

Las personas que irradian autoridad no hablan así. Se expresan con tranquilidad, seguros de sí mismos y bajan el tono al finalizar las frases, para que estas se conviertan en declaraciones. Esas frases surten efecto. Así nos han hablado nuestros padres cuando querían decirnos algo serio. El cómo se diga algo puede ser tan importante como el qué se dice.

En el futuro, escuche con atención a los locutores de radio. Dependiendo de la entonación, puede oír si están leyendo algo o si hablan libremente. En los textos leídos la mayoría de nosotros acentúa partes de la frase que al hablar por libre valoramos de otra manera. A menudo hacemos pausas donde no corresponden. También se aplica esto a los textos aprendidos de memoria. De ahí que a la mayoría nos resulte mejor no memorizarlos ni leerlos. Lo ideal sería elaborar una guía y hablar con relativa libertad. De ese modo estará entonando con corrección y se hará un gran favor a sí mismo y también a sus oyentes. Durante mis estudios tuve muchas ocasiones en las que entrenar la expresión en público. Cada intérprete en ciernes debía emitir algunos discursos para que los compañeros los interpretasen simultáneamente. Podíamos hablar de cualquier tema que nos interesase, y solo había una regla: ¡no se podía leer ningún discurso!

Diga lo mínimo posible y lo máximo necesario

Si quiere influir en alguien, entonces no lo asfixie con una avalancha verbal. Piense en las personas influyentes. En los momentos decisivos, ¿hablaron mucho o poco? No digo que deba ser parco en palabras, ¡pero tampoco debe hablar más de lo necesario! Cuanto más quiera hablar, más posibilidades tiene de decir algo inoportuno en un momento delicado. Así podría perder el control. En los momentos importantes diga solo lo imprescindible. Con ello parecerá autoritario, carismático y superior.

GATO POR LIEBRE: DESENMASCARANDO ENGAÑOS

Cuando concebí mi primer programa teatral intenté crear durante el segundo acto, después del descanso, un momento en el que el público tuviera tiempo para recostarse y respirar hondo. Un instante en el que se redujera el ritmo para a continuación lanzar un final rápido y demoledor. De ahí que me decidiera por describir la personalidad de un espectador leyéndole la mano. Esta secuencia duraba entre tres y cinco minutos. Después de las primeras presentaciones quedé muy sorprendido de la cantidad de personas que me abordaban refiriéndose a este número. El hecho de que pudiera caracterizar al detalle a una persona totalmente desconocida e incluso «supiese» aspectos de su pasado dejaba muy impresionada a la gente. Estaba claro que había infravalorado el efecto de la lectura de manos.

En este punto me gustaría compartir un secreto con usted: no cambié los rasgos característicos de la persona ni tampoco me imaginaba detalles nuevos de su pasado cada noche. Mis declaraciones eran siempre las mismas, palabra por palabra.

Esto me recuerda al experimento del profesor Bertram Forer. Este intento le hizo increíblemente famoso. A finales de los años cuarenta, Forer se centró de lleno en la estructura de la personalidad de las personas. Después de que una noche se encontrase con alguien en un bar que analizaba la caligrafía por dinero, y a no abandonó más este asunto. Forer quiso saber el motivo por el que a la gente le fascinaban tanto la grafología o la quiromancia, así como los horóscopos o el tarot. Inspirado por el encuentro con el grafólogo, Forer ideó el siguiente experimento: el profesor mandó a sus alumnos completar un test de personalidad. Una semana después, Forer les entregó los resultados. Cada uno de ellos recibió un sobre con una descripción detallada de los rasgos de su personalidad. La descripción de su carácter era tan precisa que la mayoría de los entonces estudiantes apenas podrían creérselo. Después de mi introducción se imaginarán y a la gracia de esta historia: también Forer había entregado ¡exactamente el mismo texto a todos los alumnos! En concreto, este:

El análisis de personalidad de Forer

Tienes la necesidad de que otras personas te quieran y admiren, y sin embargo eres crítico contigo mismo. Aunque tienes algunas debilidades en tu personalidad, por lo general eres capaz de compensarlas. Tienes una considerable capacidad sin usar que no has aprovechado. Disciplinado y

controlado hacia afuera, tiendes a estar preocupado e inseguro por dentro. A veces tienes serias dudas sobre si has obrado bien o tomado las decisiones correctas. Prefieres una cierta cantidad de cambios y variedad y te sientes defraudado cuando te ves rodeado de restricciones y limitaciones. También estás orgulloso de ser un pensador independiente; y de no aceptar las afirmaciones de los otros sin pruebas suficientes. Pero encuentras poco sabio el ser muy franco en revelarte a los otros. A veces eres extrovertido, afable y sociable, mientras que otras ocasiones eres introvertido, precavido y reservado. Algunas de tus aspiraciones tienden a ser bastante irrealistas.

Seguramente esté pensando que este texto no le impresionaría ni lo más mínimo. Pero imagínese que ha completado antes un test de personalidad y que este es el resultado que recibe de su profesor. Recuerde a Penn y Teller, que con una bata blanca fueron capaces de vender una anilla a un precio más caro del habitual. O en las asistentes que adelgazaron después de que los expertos les indicaran que se queman calorías limpiando. El título de profesor por sí solo suele bastar en este caso para conseguir una sugestión eficaz.

Forer satisfizo su curiosidad con la reacción de los participantes y nos ha aportado un conocimiento clave: no es necesario que un análisis de la personalidad —incluido el de la quiromancia, astrología y horóscopo— vaya dirigido a usted para coincidir. Basta con que usted crea que acierta. Diga las palabras apropiadas y su interlocutor le creará, y entonces justo ahí con toda probabilidad descubrirá una visión más profunda de su carácter. Existe una técnica psicológica que consigue exactamente eso. A los charlatanes y videntes de abracadabra les encanta utilizarla.

En este punto me gustaría recalcar algo: ¡yo muestro mis efectos para divertir a la gente! Seguro que he aprendido muchas cosas de las que algunos de ustedes con profesiones más convencionales nunca habían oído hablar. El hecho de que la mayoría no sepa cómo hago algo no significa que no pueda hacerse de manera comprensible. No es nada sobrenatural. Lo único sorprendente es que los otros no saben cómo funciona.

En el capítulo «El cuerpo delata nuestros pensamientos» describí qué efecto tiene un pensamiento negativo en el cuerpo. Tampoco sé exactamente por qué sucede. Esto no quiere decir que no sea así. Otro ejemplo: para memorizar mejor una lista de objetos podemos asociarlos a una serie de imágenes. Al cerebro le resultan más sencillas de recordar. Así almacenamos todo en la cabeza y podemos, por ejemplo, prescindir de utilizar una lista de la compra.

La eficacia de este método es innegable. Pero la neurociencia solo puede aclarar la causa de su funcionamiento en parte. De hecho, es posible describir este proceso y también demostrar que es así, pero no se puede explicar.

Retomando la técnica a la que hacíamos alusión: aquí se trata de una estrategia psicológica muy astuta y sofisticada. Emplea distintos métodos verbales para producirle a alguien la sensación de que le conoce bien. La técnica en sí misma no es ni buena ni mala. El usuario decide si ha conseguido con ella un objetivo lógico o dudoso. Muchos trabajadores de las ramas social o sanitaria utilizan de manera intuitiva algunos de sus aspectos para ayudar a los demás.

Describo estos métodos aquí por dos motivos: por una parte, puede utilizar esta técnica para ganarse a los demás; por otra, puede defenderse mejor de dichos métodos cuando sabe en qué consisten. A todos los que deseen ampliar sus conocimientos sobre el tema les recomiendo *The Full Facts Book of Cold Reading* [La obra completa de la lectura en frío], de Ian Rowland. Lo más relevante de este tema queda ahí muy bien descrito. Se gana la vida explicando cómo los adivinos y echadores de cartas profesionales aprovechan esta técnica para engañar a sus clientes. Aquí me gustaría limitarme a las estrategias que pueda utilizar en su día a día, sobre todo en los negocios. Los métodos presentados proceden al completo de Rowland y son totalmente legítimos si se quieren aplicar con buenas intenciones.

Ante todo debería —al menos al principio— utilizar un sistema de referencia cuando practique. Para mí, la quiromancia y grafología comparten el mismo: las declaraciones que se emiten acerca de la personalidad de las personas no se formulan arbitrariamente. Se asientan sobre unas referencias fundamentadas. Esto es posible con la caligrafía y la lectura de manos, pero también determinaciones sobre signos del zodiaco, cartas, péndulos, teorías de colores, etc. En estos casos la fantasía no tiene límites. Un ejemplo: mi amigo el profesor Toni Foster, psicólogo, me contó la historia de un hombre que no quería trabajar más de carnicero y comenzó a leer... ¡las rótulas de la gente! Otros ingeniosos farsantes realizan lecturas de personalidad... ¡según la forma de los senos! La vida puede ser maravillosa.

Tomemos entonces su intuición como referencia. Seguro que cuenta con una porción razonable de sentido común. Por eso unas veces da forma a sus ideas de modo espontáneo y otras veces después de haberlo pensado bien.

El test intuitivo

Haga usted mismo un test. Fíese únicamente de su intuición, ¡de su instinto! En la página siguiente tenemos un dibujo en el que hay pintadas dos cosas. No pase la página todavía, sino que imagine que está en casa y mira por la ventana. Hágalo solo en su mente y también mientras sigue leyendo estas líneas. ¿Qué ven ante sí sus ojos imaginarios? Visualice la imagen de verdad frente a usted y piense en dos cosas que estén ahí. Ahora pase la página y compruebe cuán buena es su intuición.

Una vez se haya decidido por un sistema de referencia debería elegir qué temas va a abordar con su interlocutor. Todos creemos que somos individuos independientes y que tomaremos decisiones muy particulares. Esto solo es verdad en parte. El hecho de que muchas cosas se puedan aplicar a la mayoría de nosotros es una circunstancia de la que podemos sacar provecho. Por de pronto existen siete temas principales que interesan a todo el mundo. Si aborda cualquiera de estos siete temas estará generando un interés en su interlocutor. Son los siguientes:

- Amor, relaciones de pareja, sexo.
- Dinero.
- Trabajo.
- Salud.
- Viajes.
- Conocimientos y aprendizaje.
- Esperanzas, suerte, deseos y planes de futuro.

Las áreas de amor, dinero, trabajo y salud se perciben como más importantes que las otras tres. Si quiere iniciar una conversación con alguien, siempre puede dejar caer alguno de estos temas. Pero cuidado: el sexo quizás no sea el mejor asunto que tratar para iniciar un contacto. Sí puede no obstante resultar un tema del todo apropiado y dar en el clavo con él si lo presenta en el momento preciso. Otra circunstancia que debería tener muy en cuenta consiste en que a todo el mundo le gusta mucho hablar de sí mismo. Si recibe la impresión de que puede llegar a su interlocutor y valorarle con alguno de los asuntos mencionados más arriba, estará dejándole una impresión duradera.

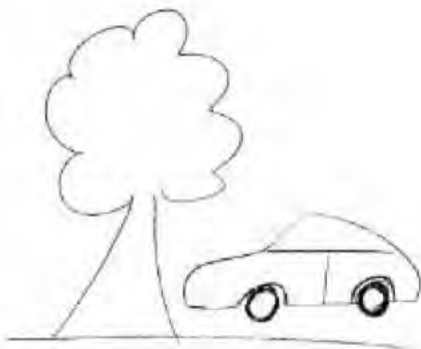
El autor estadounidense Neil Strauss elabora en su libro *El método* un manual sobre cómo atraer a las mujeres. En él destaca que el método perfeccionado que propone es de verdad muy fiable. Siguiéndolo habría conseguido que todas las mujeres le dieran su número de teléfono y que casi todas las que deseaba se acostaran

con él. Utilizaba sofisticadas técnicas psicológicas de conversación y lenguaje corporal ligadas con técnicas de control verbal. ¿No le resulta un poco familiar?

Junto con los temas principales, existen distintos aspectos que debería mencionar durante la conversación:

- Los rasgos característicos de la personalidad de su interlocutor.
- Asuntos privados.

Si tiene la impresión de que ha tratado los temas importantes, comience a describir la personalidad de su interlocutor, así como a averiguar algunos detalles privados acerca de dicha persona.



Contradicción en una frase

«Es una persona muy abierta, que no tiene problemas para dirigirse a la gente. Le gusta relacionarse con los demás y sabe cómo generar una buena conversación —pero solo cuando se siente a gusto—. Si el ambiente le resulta incómodo, puede también cerrarse en sí mismo y mostrar su cara más introversa».

Nadie contradiría estas declaraciones. Nadie diría de sí mismo que no genera buenas conversaciones y que no le gusta relacionarse. La practicidad de esta técnica se basa en el hecho de que le está sirviendo a su interlocutor una frase universal pero bien premeditada sin que él sea consciente de ello. Procure no ser

demasiado concreto en esas declaraciones. No nombre nunca cualidades precisas. Deje una puerta abierta para poder reaccionar con flexibilidad. Disponga de varios pares de rasgos: trabajador-relajado, atento-soñador, escéptico-abierto deberían formar parte de la lista en cualquier caso. Con toda seguridad se le ocurrirán los más apropiados durante una conversación amena.

Realizar cumplidos

Es importantísimo que sus cumplidos encajen a la perfección con su interlocutor y que no se perciban como peloteo. Rowland describe de manera excepcionalmente sutil cómo puede salvar con gracia todos los escollos. Al agasajar realice siempre comparaciones respecto al resto de las personas. En lugar de decir «es usted una persona abierta», exponga: «Me da la sensación de que tiene una actitud más abierta que la mayoría de la gente. Seguro que ya ha explotado esta postura positiva; sin embargo, ha decidido mantenerla, ya que es la que usted siente como correcta y sabe que le vendrá bien a largo plazo. Su buena disposición le ha traído más alegrías que disgustos». No compare a nadie con una persona o grupo concretos. Supondría acabar en una zona de arenas movedizas.

Con el corazón en la mano: ¿contradiría a quien le hiciera este cumplido? Incluso si nos cuesta confesarlo, a todos nos gusta recibir un piropo.

Dar recompensas

¡Una técnica muy sutil! Aquí se trata de enviar un refuerzo al interlocutor cada vez que le crea algo. Pongamos por caso que quiere comprarse un reproductor de DVD, pero no sabe cuál es el mejor. El vendedor le dice: «Tengo la impresión de que este aparato es el que usted necesita. Tiene una serie de funciones extra que nadie comprende. En general es difícil para mí explicárselo a los clientes, pero como veo que lo entiende enseguida, le voy a enseñar algunos de estos modelos, si le parece bien...».

Este efecto también puede utilizarlo usted para llevar a su terreno a los indecisos: «Tengo la impresión de que se opone a algo de lo que le acabo de decir. Lo lamento mucho. Si dejase por un momento de lado esa resistencia interna, completamente infundada, se daría cuenta de lo que se está perdiendo. Observe esta oferta con objetividad. Verá que es muy buena».

Aprovechar las fases de la vida

Haga referencia a las distintas fases de la vida que todo el mundo atraviesa, dependiendo de la edad de su oyente. «¿No se

pregunta nunca qué ha sido de sus planes y sueños de antaño? ¿No tenía antes otros proyectos por completo diferentes y creía que el mundo estaba a sus pies? Tengo la impresión de que en ocasiones querría empezar de cero y hacer esta vez las cosas de otra manera».

O bien: «¿No tiene la sensación de que sus ideas y propuestas no reciben toda la atención que se merecen? A veces resulta complicado mostrar a los demás qué es lo que de verdad llevamos dentro. Sabe perfectamente que todavía puede aprender muchas cosas nuevas y emplea gran cantidad de tiempo en experimentar lo desconocido y en estar al tanto de todo. No obstante, siempre habrá gente que no sabrá apreciar sus contribuciones».

Qué pasaría si...

Este procedimiento imita la técnica de «aprovechamiento de las fases de la vida». En nuestra vida tomamos decisiones constantemente. De ahí que sea de lo más normal preguntarnos de vez en cuando qué habría pasado si hubiéramos elegido un camino diferente en algún momento concreto. Supongamos que se encuentra con alguien que, a juzgar por la primera impresión, parece ser empresario. A estas personas puede decirles lo siguiente: «Tengo la impresión de que es un hombre de acción, que aborda las cosas. De ahí que haya llegado lejos y haya alcanzado muchos de sus objetivos. Esto tiene por supuesto también una parte oscura. En ocasiones seguro que anhela pasar más tiempo con su familia, sus amigos, disfrutar de sus aficiones. No llegaría tan lejos como para considerarlo un problema de verdad, pero le preocupa de vez en cuando, ¿a que sí? A veces se pregunta: “¿Qué habría pasado hoy si hubiese transferido un poco de la energía de mi vida profesional a mi esfera personal?”».

A un ama de casa podría decirle lo siguiente: «Es una persona con buen gusto que disfruta pasando el tiempo en casa. Sabe cómo crear un hogar para los demás. Es una de sus cualidades, así como ser más cuidadosa que la mayoría. Esto tiene por supuesto también una parte oscura. Hay momentos en los que le gustaría tener más tiempo para sí misma y sus proyectos personales. Creo que esto no supone un problema para usted, pero estos pensamientos le sobrevienen de vez en cuando. Entonces se pregunta qué habría pasado hoy si hubiese transferido un poco más de energía a sus ambiciones profesionales».

Siempre viene bien oírlo

El psicólogo Paul Meel quedó fascinado por el estudio de Forer. ¿Lo recuerda? Aquel donde todos los cooperantes recibieron el

mismo texto como análisis de su personalidad. Meel reformuló el texto de Forer y planteó unas declaraciones que denominaba «enunciados de Barnum». Phineas Taylor Barnum fue un director de circo estadounidense que, gracias a sus increíblemente cautivadoras alabanzas, consiguió que acudiera una gran cantidad de público a su espectáculo. Los enunciados de Barnum son por consiguiente frases en las que la mayoría de las personas se verían identificadas. Entre ellas:

- «A veces tiene la sensación de que tiene mucho potencial por explotar».
- «En ocasiones siente que no le tratan lo suficientemente bien, pues sus compañeros, sus amigos o su pareja le infravaloran y no aprecian su trabajo como se merece».
- «Algunas de sus esperanzas le parecen irrealizables, a pesar de que está sumamente cualificado».

Estas frases son excepcionalmente apropiadas para construir una conexión con su interlocutor. Sin embargo, entrañan el riesgo de que las puedan reconocer como demasiado generalistas. De ahí que deba emplearlas con cuidado. Cuento con la posibilidad de que el oyente niegue en rotundo alguno de los enunciados. Como contramedida, Rowland propone una de las mejores técnicas que he conocido: el *forking* o «pesca».

Declaración: «Es usted muy crítico consigo mismo».

Supongamos que su interlocutor parece dar por válida la siguiente afirmación. En ese caso, puede elegir el segundo escalón y enfatizar aún más la frase: «A veces se machaca demasiado y se enfada por pequeños fallos a los que otros no darían importancia. A este respecto, en ocasiones usted es un obstáculo en su propio camino».

En caso de que su interlocutor rechace abiertamente el enunciado, siga argumentando en la dirección contraria y afirme lo siguiente: «No obstante, ha aprendido a dominar su vena autocrítica. Por eso se siente a gusto consigo mismo y es capaz de valorar qué hace bien y qué no».

Sostenga la mirada de su oyente y decida, según su reacción, si las próximas frases toman la vía de la personalidad recién mencionada para reforzarla o para suavizarla. Para ello puede ayudarse con las oraciones siguientes:

- «Tiene una cicatriz en la rodilla izquierda».
- «Ha soñado hace poco con alguien que hacía mucho tiempo que no veía».

- «En el portal de su casa aparece la cifra 2».
- «Su coche es de color azul».
- «El reloj que lleva es un regalo».

Por increíble que parezca, ¡estas frases coinciden con la mayoría de la gente!

Informaciones: lo esencial para leer el pensamiento

¿Recuerda el ejemplo del primer capítulo donde yo adivinaba que una espectadora era violinista? La observé, caí en la cuenta de una señal característica y tanteé la posibilidad de que la mujer tocara ese instrumento. También podría haberme equivocado, pero busqué una confirmación adicional para asegurarme.

Desde ahí alcanzamos el medio más importante para el suministro de información: la pregunta. Si no hubiese seguido el proceso paso a paso no habría llegado tan lejos con mis afirmaciones. Una pregunta lógica es el mejor método y el más eficaz para averiguar algo acerca del interlocutor. Es así de fácil. Ian Rowland describe muy bien cómo puede modificarse y completarse este tipo de preguntas para conocer más acerca de la persona en cuestión y no causar nunca la impresión de que acaba de formular una pregunta.

Imagine que no consigue dormirse. Para distraerse enciende la televisión y zapea por los diferentes programas. Después de cansarse de las presentadoras semidesnudas y de ver por enésima vez los anuncios de la teletienda, decide cambiar a los canales infantiles. Queda horrorizado: en una cadena están echando programas con videntes o personas que se comunican con los ángeles y ofrecen sus servicios. Solo tiene que llamar —y gastarse mucho dinero— y pronto una señora omnisciente o un autodenominado vidente de acento extraño contestarán a la pregunta de su vida desde una habitación reconvertida en estudio televisivo. Una vez vi cómo uno de esos tipos le contaba a una mujer con problemas de peso que no estaba comiendo de la manera correcta y que debía variar su alimentación. ¿Quién sino un visionario como él habría llegado a ese discernimiento tan original y pionero? Al cabo de ver durante un rato estos programas basura a mí se me revolvía el estómago. No solo se está robando el dinero a personas pobres y confusas, no, sino que además los consejos son un fraude.

Quizás la señora en cuestión haya recibido un nuevo plan nutricional de un especialista. Probablemente sea el más indicado para ella, y ¿tiene que abandonarlo porque un personaje en la televisión le dice que es lo mejor? Una vez acudí como invitado a una cadena infantil y hablé largo y tendido con una redactora acerca

de estos videntes televisivos. Ella me dio la razón y aclaró que no podían hacer nada para evitar que se utilizase su emisión con esos fines durante el espacio nocturno. Siempre que expreso mis dudas respecto a la seriedad de esta gente me bombardean de inmediato con sorprendentes revelaciones y conocimientos que han recibido de un echador de cartas. ¡No quiero dinamitar la credibilidad de todos los cartománticos! Existen muchas personas que se ocupan de sistemas como la quiromancia o el tarot y con ellos encuentran sugerencias de comportamiento tanto para sí mismos como para otros. No tengo nada en contra de esto; si le ayudan estos métodos, utilícelos. Lo que no obstante sí me enfada es que justo son estas personas débiles las que caen en los engaños de los farsantes.

Volviendo a la técnica para realizar preguntas. Los buenos videntes no preguntan a bocajarro, sino con mucha mano izquierda. A menudo emplean un sistema que Rowland denominó «preguntas incidentales». Se trata de preguntas que no parecen ser comprometidas, pero que, sin embargo, atacan directas al objetivo. En lugar de preguntar: «¿A quién siente cercano?», el interrogante se plantea de la siguiente manera: «Veo a alguien que ya le ha prestado su ayuda y en quien puede confiar, ¿quién podría ser?». O bien: «Veo que ha tenido problemas de salud con anterioridad, ¿de qué se trataban estas dolencias?». Esto es mucho más convincente que preguntar: «¿Ha estado enfermo de gravedad alguna vez?». Gracias a la técnica de *forking*, la respuesta no importa. El interrogador quiere darse importancia. Todo lo que diga debería implicar que está en posesión de un saber dominante. También aquí puede introducir la palabra mágica «verdad».

Supongamos que quiere saber qué coche tiene su interlocutor. A partir de ahora no pregunte directamente: «¿Cuál es su coche?», sino que observe bien al sujeto y trate de deducir qué vehículo encajaría mejor con él. Su intuición le proporcionará la respuesta correcta, y después diga: «Usted no tiene un Porsche, ¿verdad?». El enunciado debe entonarse como una declaración, el «verdad» no será agudo sino que mantendrá la misma velocidad y tono del resto de la frase. Ahora existen dos posibilidades. O bien su interlocutor conduce un Porsche de verdad —en cuyo caso estará muy sorprendido—. O bien no tiene un Porsche. Rara vez contestará con una simple negativa; procurará siempre razonar su respuesta: «No me gustaría nunca tanto dinero en un coche»; o: «Siempre he querido conducir un deportivo, pero hasta ahora no me lo he podido permitir»; o: «Tuve un Porsche, ahora prefiero conducir algo más cómodo», etc. Con este astuto método para preguntar, ¡ha descubierto algo más acerca del interlocutor! Fíjese bien en todas sus declaraciones. Solo así podrá orientarlas de la manera adecuada.

Pongamos por caso que le presentan a alguien en una fiesta. Entablan una conversación relajada y usted averigua que esta persona trabaja en un gimnasio. Ahí tiene una declaración muy clara. Gracias a su experiencia podrá estimar que el individuo presentará casi con toda probabilidad las siguientes características: es seguro de sí mismo, le interesan las cosas bellas, lleva una vida sana y disciplinada y bebe poco alcohol. Puesto que se trata de una persona muy deportista, seguramente sea sociable y vea poco la televisión. No acertará con todas estas suposiciones, pero empleando las técnicas apropiadas para preguntar —y ahora ya las conoce— pronto averiguará cuáles sí coinciden.

No subestime el efecto de estas estrategias. En mi programa teatral y durante mis charlas consigo con ellas unas reacciones muy potentes. Si lleva todo a cabo correctamente, casi solo recordarán sus aciertos. Esto se debe, entre otros motivos, a que todos escuchamos de manera selectiva: respondemos a lo que nos es importante, el resto lo hacemos desaparecer. El secreto de los charlatanes radica en que encuentran las palabras y los temas justos que resultan de gran interés para los demás, como el amor, el dinero o los viajes. Además, son unos oyentes excepcionales. Ese es su valor. Muchas personas que trabajan en campos de asistencia sanitaria o psicológica también poseen esta capacidad de localizar las palabras precisas para el tema en cuestión. Solo con eso, el paciente siente una mejoría. Procure representar las declaraciones de los otros tal y como se verían ellos a sí mismos —y no como les ve usted—. Puesto que el mundo es lo que usted piensa, recoja a su interlocutor de donde se encuentra. Confíe en su intuición y observe las variaciones en su compañero. Pronto podrá discernir cuándo ha atinado con el tema y en qué asuntos debería profundizar.

Al contrario de las declaraciones de Bertram Forer en la página 170, aquí se trata más bien de una improvisación haciendo uso de distintas técnicas. Para ello necesita, como al componer música, de su instinto y experiencia.

De la apariencia externa de una persona se pueden deducir muchas cosas; ya hemos tratado este tema (por ejemplo, en el primer capítulo). Pero cuidado, a veces los charlatanes también tienen razón. Los tópicos son siempre un parche peligroso. A modo de práctica le propongo dos consejos más que a mí me ayudaron mucho en mis inicios:

- Medite si su interlocutor le recuerda a alguien conocido. En caso afirmativo, describa a esa persona.
- Imagine una persona completamente opuesta a la que tiene delante. A continuación diga que en la vida de su interlocutor existe

alguien con quien no se lleva demasiado bien. Describa a su antagonista.

Con este capítulo probablemente no me he ganado muchos amigos. Algunas personas que conocen estas técnicas opinan que deberían continuar siendo un secreto. Yo no pienso así. Permítame concluir el capítulo con las palabras del doctor Serge Kahili King:

... no ocultes por tanto un saber que pueda ayudar o curar. La dificultad no radica en mantener conocimientos en secreto, sino en mover a las personas para comprenderlas y utilizarlas. Por lo que respecta a los abusos, estos se producen espontáneamente, fruto de la ignorancia. Cuanto más sepamos todos cómo cambiar las cosas, menores serán la tentación y la oportunidad de abusar del conocimiento. El saber generalizado tiene de hecho más poder que los secretos que hay que guardar bajo llave y permanecen inutilizables. Un saber escondido es tan útil como el dinero bajo el colchón de los tacaños. La santidad del conocimiento no reside en que suponga un derecho reservado a unos pocos, sino en su accesibilidad para todos.

Hágase a usted mismo y al resto un favor y no abuse de sus conocimientos. De lo contrario se convertiría en una persona en la que no se puede confiar. Y la confianza supone la base para ponerse en el lugar de los demás hasta el punto de ser capaz de reconocer sus pensamientos y motivaciones. Si a partir de ahora entabla conversación con otros con más fluidez y deja en ellos una impresión duradera, entonces en su caso el método ha caído en buenas manos.

4. Los límites no existen: un entrenamiento mental

Si ya ha leído hasta aquí, quizás se le haya quedado bien grabado en la memoria que los pensamientos tienen un efecto directo en el cuerpo. Y viceversa. Después de todo, esas son las conexiones y los conocimientos fundamentales de este libro. De ahí se deduce por lo tanto también lo siguiente: no existen límites entre la mente y el cuerpo.

Hace algunos años leí en la revista *Der Spiegel* un estudio en el que se solicitaba a los participantes que se habían roto el brazo que realizaran, a pesar de su lesión, unos ejercicios de musculación con el brazo lesionado. Después de retirarles la escayola los resultados saltaban a la vista: el brazo enfermo apenas mostraba fuerza, mientras que los músculos de los pacientes que no habían hecho esos ejercicios se habían fortalecido considerablemente. Este es un ejemplo fascinante del juego existente entre el cuerpo y el cerebro. Un juego sin límites. En nuestra cabeza no se aplican las leyes de la naturaleza. También se vio esto en un experimento que llevamos a cabo en un campamento. Seguro que lo conoce.

El experimento del campamento

Se necesitan cinco participantes en total. Deberían ser más o menos todos igual de altos. Uno de ellos se sienta en una silla. Supongamos que se llama Marta. Ahora, los otros cuatro entrelazarán las manos e intentarán levantar a la compañera sentada colocando las manos con los índices extendidos bajo las axilas y en las corvas: no va a funcionar. Después, los cuatro que están de pie se juntan y ponen su mano derecha en la cabeza de la persona sentada, una encima de la otra, formando una torre. Y se repite la misma operación con la mano izquierda. Una vez terminado, hay que decir: «Ahora voy a contar hasta tres, y con cada número os sentiréis más fuertes. Marta pesa cada vez menos y menos. Tan pronto como termine de contar levantaréis a Marta. ¡Va a salir bien! Seguro. Uno, dos, tres, ¡ya!».

¡Conseguirán levantar a Marta! No sé exactamente el motivo por el que funciona. Pero este experimento ya es viejo. Cuando lo llevé a cabo con mis compañeros ya era conocido desde hace tiempo. No conozco su origen. Solo sé que no sale bien si una de las cuatro personas no confía en el éxito del intento. Aquí es el poder de la mente lo que surte efecto y supera los

Esto es lo que sucede cada vez que nuestra intuición, nuestro instinto, nos comunica algo y cedemos ante esa sensación. A menudo llevamos razón al proceder así, y con el tiempo ha sido posible demostrar científicamente mucho de lo que hace poco se habría tachado de palabrería esotérica. La neurociencia ha avanzado a pasos agigantados durante los últimos años. A quien le interese el tema de la «intuición» le recomiendo el libro *Inteligencia intuitiva* de Malcom Gladwell. En él se muestra en qué partes la intuición es más fuerte que la inteligencia del ser humano.

Uno de los sucesos más especiales a este respecto tiene su origen en mi buen amigo y colega Markus Beldig, cuyo programa como mentalista comienza con una historia. Una historia real: «Una ciudad pequeña de EE. UU. Un policía terminaba de patrullar a las siete de la tarde y fue al centro comercial local para comprar algo de cenar. Después de aparcar, se baja del coche y se dirige hacia el edificio. Por el camino observa un vehículo que le resulta extraño. El policía no tiene ni idea de qué es lo que no encaja, pero su instinto le dice que hay algo raro en ese coche. Llama a sus compañeros de la comisaría y les pide que lo investiguen. Pasados unos minutos le devuelven la llamada y lo confirman: la matrícula no se corresponde con el vehículo y esa misma tarde habían denunciado el robo. Varios policías reciben el aviso y se acercan hacia allí y consiguen atrapar al conductor justo cuando iba a subirse al coche. En el interrogatorio confiesa que había robado las matrículas y el vehículo para cometer un robo al día siguiente. Resultaba evidente a la luz de las herramientas encontradas».

¿Por qué tuvo ese presentimiento el policía? Después de reflexionar a fondo y observar con precisión, encontró la respuesta: solo había visto el vehículo desde atrás. Ahí se percató a la vez tanto de la matrícula como de los insectos muertos que tenía en la chapa. En realidad eso no resultaba extraño en un coche durante el verano, pero esos insectos ¡siempre se encuentran en la matrícula delantera! Nadie conduce tanto tiempo ni tan deprisa marcha atrás como para reunir tantos insectos. Si el ladrón se hubiera dado cuenta de este detalle y los hubiera limpiado, se habría ahorrado la confrontación con la policía. A pesar de todas las experiencias con nuestra intuición, sigue siendo un misterio. Eso es lo emocionante, que nadie conoce cómo funciona con exactitud. No obstante, podemos confiar en su capacidad.

En el experimento del espejo de la página 89 le aconsejé que tomase la misma postura corporal que la persona frente a usted para experimentar lo que está sintiendo el otro. Pues cuando imita los

movimientos de este individuo y hasta cierto punto se pone en su lugar, está abriendo con la intuición su mundo de pensamientos y podrá saber cómo se siente. Esto ocurre a un nivel que engrandece nuestro poder mental. Por ejemplo: cuando en mi programa nocturno se esconde un objeto entre el público y después lo encuentro, esto funciona exclusivamente si no pienso adrede en dónde podría estar. Solo sigo mi intuición. En cuanto intento infundirle algo de razonamiento, fracaso. Para ello es necesario tener talento, pero es un don que se puede entrenar. A la inversa funcionaría así: a menudo sabemos que algo no está bien sin conocer por qué lo sabemos. Igual que el policía de la historia.

En su mente puede volar, tener una fuerza sobrehumana, ser la persona que imagine y conocer y tropezarse con alguien con quien quería encontrarse. Puede tocar cualquier instrumento y escalar todas las montañas. Todo es posible en cuanto elimine los límites de su mente. Ese también fue el motivo por el que comencé a dedicarme al ilusionismo y la magia en 1986: quería superar esos límites. En el mundo de la magia no existen. Me brindó, por tanto, la posibilidad de huir en una fase muy turbulenta de mi vida. Podía catapultarme a un mundo alternativo donde era el dueño del lugar. Y en cualquier momento.

Supongamos que usted también lo consigue. Imagine que todo fuese posible: puede simular de antemano cualquier situación en su mente y durante el tiempo que le apetezca. Los artistas y deportistas lo hacen constantemente. El secreto de su éxito radica en reconstruir las imágenes apropiadas en su cabeza. La excepcional violinista Anne-Sophie Mutter declaró lo siguiente en una entrevista al periódico *Münchner Merkur*, confirmando mi afirmación: «Nunca fui una persona que ensayase mucho, en el sentido de pasarme horas interminables todos los días. Siempre he sido una estudiante muy aplicada y con una gran capacidad de concentración. Pero disfruto incluso todavía más resolviendo desde fuera problemas de naturaleza musical o técnica. Con esto me refiero a, en lugar de repetir hasta la saciedad una secuencia de notas, realizar un análisis. Si no encaja dentro de un período breve de tiempo, no saldrá bien de ninguna manera. Esto se debe a un error de pensamiento, que solo puede resolverse sin instrumentos de por medio».

Cuando una violinista reconocida mundialmente trabaja así — primero analizar, después reflexionar y simular—, seguro que es una estrategia recomendable. ¿Quién sino ella conoce el secreto del éxito?

Una de las obras modelo de la literatura de motivación es, sin lugar a dudas, el análisis de Napoleon Hill en *Piense y hágase rico*. Hill describe en trece principios cómo es posible alcanzar sus objetivos mediante la actitud y la reflexión apropiadas. Ya en 1966

reconoció que no deberían existir las barreras mentales. No obstante, la idea de que todo comienza en la propia mente y de que ejercemos de creadores de nuestros pensamientos en un mundo sin límites ¡estaba anticuada incluso en 1966! Ya en la antigüedad, Hermes Trimegisto puso por escrito sus conocimientos acerca del tema. Seguramente el nombre sea un seudónimo. Tras él se esconden con toda probabilidad una serie de estudiosos que resumieron sus enseñanzas con el nombre de Hermes Trimegisto. Estas escrituras influyeron sobremanera en las tendencias filosóficas del Renacimiento. La sociedad secreta masónica veneraba a Trimegisto. El superventas *El secreto* de Rhonda Byrne es, hablando en sentido estricto, una nueva amalgama comercial de los escritos de Trimegisto, el denominado Kybalión. Puede profundizar más acerca de Trimegisto en el libro *Das Geheimnis des Hermes Trimegistos: Geschichte des Hermetismus* [El secreto de Hermes Trimegisto: la historia del hermetismo], de Florian Ebeling. Es fácil deducir la quintaesencia: por medio del pensamiento dirigido podemos conseguir casi todos nuestros sueños y objetivos.

Dejemos de lado —solo durante algunas páginas— la atrocidad de esta declaración. Vamos a darla por hecho —solo durante algunas páginas— y pensemos —solo durante algunas páginas— qué pasaría si esta afirmación fuese cierta.

Entonces solo usted sería el responsable de su propia vida, pues es el creador libre del mundo de sus pensamientos. Tiene el poder de decidir. Solo depende de cómo piense, pues el mundo es lo que usted piensa. Con sus pensamientos siempre podrá construir el entorno que le resulte más positivo. Ahora quiere aceptar todos los desafíos. Jens Corssen ya lo ha vivido. Incluso cuando se le averió el automóvil una noche, pensó: «Gracias, *coach*, por ponerme a prueba. Estaba empezando a pensar que ya no creías en mí. Comienza una unidad de entrenamiento deportivo». Justo de eso se trata. ¿Cuál sería aquí la alternativa? ¿Cabrearse? ¿Gritar? Si eso le ayuda, adelante —y una vez se haya calmado podrá comenzar su entrenamiento—. No puede arreglar la avería, pero ¡siempre pueden influir los pensamientos sobre ella! Vuélvase constructivista. Pero ¿cómo?

CONCENTRACIÓN DE LA FUERZA

Al principio está el objetivo. Concéntrese en él. Encuentre un espacio en el que establecer un ritual. Y expulse el estrés de su vida. En caso contrario nunca conseguirá leer el pensamiento. Porque cuando más estresado se sienta, más rápido reaccionará a las energías negativas que le rodean. Se distraerá con mayor facilidad y no le será posible mantenerse consecuente con las cosas. De ahí que el primer paso consista en relajarse a conciencia. Todo lo que estoy describiendo solo funciona cuando uno se encuentra en un estado de atención relajada. Es como la hipnosis. Las sugerencias de los hipnotizadores solo tendrán efecto si se encuentran en un estado de conciencia de la atención relajada. Si ya conoce algún método de relajación que le vaya bien, manténgalo. Existen múltiples caminos hacia el objetivo, da igual si lo consigue con tai-chi, yoga o entrenamiento autógeno. ¿Quiere saber cuál es mi técnica favorita? La aprendí durante un seminario con el entrenador mental suizo Andreas Ackermann. Procede del profesor Johannes Heinrich Schultz, un psiquiatra y psicoterapeuta. Se le considera el fundador del entrenamiento autógeno, sobre el que redactó su primer artículo en 1930. Lo aprecio por la rapidez con la que funciona.

El método de «entrenamiento autógeno»

Siéntese cómodamente y relaje los músculos tanto como le sea posible en un primer intento. Cálmese de modo que pueda seguir sentado de manera segura. Perciba su peso en la silla y sienta el suelo bajo las plantas de los pies. Relaje la mandíbula y la musculatura. Es una sensación agradable.

Cierre los ojos e inspire y espire tres veces desde el estómago. Al exhalar la primera vez cuente para sí 3 – 3 – 3.

La segunda vez que suelte aire cuente 2 – 2 – 2. La última vez, cuente 1 – 1 – 1. Después de la tercera espiración dígame a sí mismo que está completamente tranquilo y relajado. Nada le expulsa de este estado de tranquilidad.

En primer lugar comienza a relajarse su nuca. Después la relajación se extiende hacia los hombros, bajando por los brazos hasta las yemas de los dedos. Su caja torácica se relaja, y la sensación desciende por el estómago y las lumbares hasta las piernas. Ambas piernas se relajan. Primero los muslos, a continuación las pantorrillas y finalmente los pies, hasta la punta de los dedos.

Ahora las ondas cerebrales oscilan en una frecuencia óptima. Es

posible medir el ritmo. Dicha frecuencia es diferente para cada persona. En principio, las ondas cerebrales se miden de 0 a 35 hercios (Hz). Las medidas estándar son:

- 0 a 4 Hz: estado de inconsciencia (estado Delta).
- 4 a 7 Hz: sueño profundo (estado Theta).
- 7 a 14 Hz: está despierto mentalmente, pero relajado, en una fase cómoda, tranquila y armoniosa. En este estado dispone del mejor acceso a su subconsciente (estado Alfa).
- Más de 14 Hz: está totalmente despierto (estado Beta).

Con la técnica de relajación descrita conseguirá el estado Alfa. De ahí que a este ejercicio mental también se le denomine entrenamiento Alfa. Muchas personas creen que no serán capaces de conseguirlo. Pero en realidad alcanzamos este estado a diario. Cada vez que mira un momento por la ventana y se queda pensando en algo concentrado, por ejemplo. Tan pronto como llevemos a cabo tareas aburridas durante un período prolongado, nuestros pensamientos se van por las ramas —y llegamos al estado Alfa—. Al escuchar música clásica también se consigue bastante rápido. Seguro que lo ha sentido alguna vez.

Este es uno de los motivos por los que en esos momentos se nos suele ocurrir la solución a un problema. Estamos liberados y quizás estemos ocupados con algo completamente distinto. Son esos instantes donde el subconsciente nos muestra la dirección del viaje.

VISUALIZAR EN ESTADO ALFA

El paraje que elijo para disfrutar del estado Alfa es mi playa favorita en una pequeña isla griega. En mis pensamientos oigo el suave y tranquilo susurro de las olas, huelo la sal en el aire y siento la arena caliente bajo los pies. Todo está en paz. ¡Este lugar existe solo para mí! Una vez haya llegado a su sitio de estado Alfa, puede comenzar a dibujar su objetivo. En este estado nunca dudo. Así de relajado y motivado me dispongo a comenzar mi jornada.

Durante el entrenamiento mental queda prohibido reflexionar ni un mínimo segundo sobre cómo conseguir su objetivo. En esta fase las dudas son veneno. Disfrute para sí de la comodidad de la situación y el ambiente en el que se encuentra, y entréguese a las imágenes concretas. Libere el objetivo en su mente y vuelva a relajarse. Quizás, cuando menos se lo espere, se le ocurra la solución. Al alcanzar la consecución de su objetivo deberá comportarse con corrección ética y moral. No puede existir carta blanca para consentir cualquier medio. Por este motivo, al concluir la visualización puede decirse a sí mismo: «Lograré el objetivo, por mi bien y por el bien de los demás». Esta frase es de Andreas Ackermann y opino que es el mejor cierre para todas las visualizaciones.

Después de la fase de visualización vuelva al lugar de sus sueños y cuente para sí lentamente del uno al cinco. Abra los ojos y espere a volver del todo al aquí y el ahora. Entonces deje de reflexionar de manera activa sobre su objetivo.

Por cierto: el entrenamiento mental no sustituye a las acciones, sino todo lo contrario. Cuando quiere algo de verdad debe hacer algo por conseguirlo. O, expresándolo en palabras de Sófocles: «El cielo nunca ayuda al hombre que no está dispuesto a actuar». Tampoco es posible lograrlo todo con el entrenamiento. No todos lo consiguen. Yo, por ejemplo, nunca seré campeón del mundo de boxeo en la categoría de pesos pesados. Incluso con todos los esfuerzos físicos y mentales no funcionaría. Tampoco tengo la altura necesaria. Para comprobar el sentido de sus objetivos debería formularse estas preguntas:

- ¿De verdad no hay nada que quiera más que lograr este objetivo?
- ¿Son mis objetivos contradictorios?
- ¿Son mis objetivos realistas?
- ¿Son lo suficientemente ambiciosos?
- ¿Calificaría alguno de sus objetivos desconsiderado hacia los demás?

Escriba las respuestas para aclararse. Si tiene la conciencia completamente tranquila deje que su subconsciente haga el trabajo por usted. Día y noche, incluso mientras duerme. Mi amigo y colega el doctor Michael Spitzbart lo denomina «vivir con dirección asistida». Y es justo eso. Pruébelo, se sorprenderá de las fuerzas que se despliegan.

Aplacar los miedos: un ejercicio

Los pensamientos positivos pueden ser la clave para lograr un objetivo. Puede contener las reflexiones negativas del mismo modo. Angustia existencial, miedo al fracaso, miedo a la pérdida —el miedo puede ser tan intenso que nos paralice e impida tomar decisiones—. Para convertirse en el dueño de su miedo desplácese al estado Alfa. Cuando llegue al lugar de sus sueños, comience a imaginar un enorme espejo. Lo rodea un ancho marco negro. Observe su miedo en él. Supongamos que tiene miedo a los exámenes. Introduzca ahí todo lo que le preocupe. Hasta que el espejo esté lleno hasta el borde. Entonces imagine cómo destruye la situación que le asusta con un martillo. El cristal se resquebraja en mil añicos. Imagine además que los pedacitos desaparecen y disuelven el marco negro. ¡No volverá a visualizar esa imagen nunca más! Ahora coloque junto al lugar donde estaba el espejo negro un espejo con un marco blanco. En él puede contemplar la misma situación, pero en este caso todo sale como a usted le gustaría. Elabore cada detalle con la máxima precisión posible. Cuando esté completamente satisfecho vuelva a contar para regresar al ahora.

Yo mismo utilizo un ritual para rebajar mis miedos antes de una actuación y concentrarme: siempre suena de fondo la misma canción cuando entro al escenario. Es la canción «Changes» del grupo Yes. Durante ese tiempo me quedo escuchando detrás del escenario. La melodía me da la energía que necesito. Solo tengo que concentrarme en escucharla. Entonces siento cómo se aproxima la idea de lo que está por venir. Me concentro en ese momento y me alegro de aparecer en el escenario. Cuando termina la canción se encienden los focos, y puedo comenzar. Gracias al ritual puedo convertir los nervios en energía positiva.

CAMBIAR EL PASADO

Desde mediados de los años setenta se investiga científicamente cómo cambian nuestros recuerdos a lo largo del tiempo. Se han llevado a cabo numerosos intentos. La psicóloga Elisabeth Loftus, por ejemplo, enseñó a los participantes de su experimento las imágenes de un accidente de coche. En ellas se podía apreciar cómo un vehículo rojo bordeaba una calle, giraba en un cruce y atropellaba a un peatón. Además, se podía reconocer una señal de stop. El investigador preguntó entonces en concreto sobre el coche que se había saltado una señal de ceda el paso. Después, a los participantes se les mostraron dos fotografías. En ambas se veía el accidente. En una aparecía una señal de stop y en la otra un ceda el paso. La mayoría de los individuos estaba convencido de haber visto el ceda el paso en la primera observación. Los resultados de este estudio promovieron incontables experimentos. Todos demuestran lo complicado que es recordar detalles. Por eso las declaraciones de los testigos son a menudo incorrectas.

Respecto a este tema, los resultados más sorprendentes los pude apreciar en la Universidad de Wellington. Participaron veinte personas en un experimento sobre las experiencias en la infancia. La conductora del estudio, Kimberly Wade, elaboró en secreto una serie de montajes fotográficos con imágenes de los participantes cuando eran niños. De repente estaban haciendo un vuelo en globo aerostático, que en realidad la persona en cuestión no había realizado nunca. Además, Kimberly Wade consiguió otras tres imágenes que sí mostraban acontecimientos reales de la niñez de los participantes.

En primer lugar les presentaron las imágenes. Debían describir los acontecimientos que les mostraban. Aquí y a siete de los veinte participantes no se percataron de que nunca habían realizado un paseo en globo. ¡Algunos incluso lo describieron al detalle! Después del encuentro se pidió a los sujetos que al volver a casa reflexionaran sobre los recuerdos que les habían sobrevivido durante el experimento con las fotografías. Durante la tercera y última conversación incluso diez de ellos describieron aspectos precisos del vuelo, que en realidad nunca había sucedido. En estudios parecidos, los encuestados también contaron historias. Declararon, por ejemplo:

- Que de niños se perdieron en un centro comercial.
- Que de niños tuvieron que acudir una noche al hospital de urgencia por una otitis.
- Que en una boda derramaron ponche sobre los padres de la

novia.

- Que tuvieron que realizar una evacuación por incendio en un supermercado.
- Que fallaron los frenos de su coche y el vehículo cayó por una montaña.
- Y mucho más. ¡Y nada de esto sucedió de verdad!

En el capítulo 2, «El cuerpo delata nuestros pensamientos», describí cómo pueden repercutir en el ánimo los recuerdos positivos o negativos. Quizás ese fuera el objetivo de los encuestados. Además, solo podemos pensar en el presente. Nuestros pensamientos no distinguen entre el pasado y el futuro. Recupere una experiencia positiva de su pasado y rescate con ella las reacciones corporales que, dependiendo de la intensidad de su recuerdo, podrían llegar a ser tan fuertes como en el momento mismo en que estaba sucediendo. A mí todavía hoy se me humedecen los ojos cuando pienso en el nacimiento de mis hijos. Vayamos un paso más allá.

El experimento del recuerdo

Durante treinta segundos, piense con intensidad en su escena favorita de una película. Después cambie y proyecte durante treinta segundos una fiesta a la que estuviese invitado. Sentirá la misma intensidad al revivir ambos recuerdos. Usted es capaz de recrear una de las escenas tan rápido como la otra. Es incluso posible que con la situación ficticia —en el caso que nos ocupa, la escena de la película— haya tenido en ese momento la sensación de que la estaba experimentando por primera vez.

Nuestros pensamientos no distinguen entre la realidad —sea lo que sea eso— y la ficción. En la mente no existen diferencias entre las experiencias reales y las ficticias. El estudio de los fotomontajes con el globo aerostático mencionado con anterioridad lo destaca con claridad: los pensamientos solo se preocupan por la intensidad del recuerdo. Esto es, cualquier memoria —tanto verdadera como imaginaria— ¡surte el mismo efecto! Una ficción intensa tiene la misma validez que una experiencia real. Este conocimiento resulta muy valioso para algunas personas.

Con él es posible modificar su propio pasado. Supongamos que ha soportado una situación que a día de hoy todavía le enfada. A todos nos suenan estos incidentes. Pongamos por caso que le

atacaron verbalmente y quedó tan humillado que no consiguió encontrar una respuesta apropiada. La mayoría de las veces se nos ocurre una contestación cinco minutos después —pero entonces es demasiado tarde—. Ya no es posible una revancha. En lugar de lamentarse cada vez por una oportunidad perdida, puede intentar lo siguiente: se coloca en el estado Alfa y revive de nuevo la situación —*¡pero esta vez se imagina que sí le dio una réplica demoledora a su interlocutor!*—. Se sentirá mejor al instante. Además, desde ese momento ha anclado la respuesta apropiada en su subconsciente y si se produjera una situación similar sabría coger la sartén por el mango en caso de que fuera necesario.

Ese fue un ejemplo sencillo, pero en ocasiones también se dan sucesos más complejos. Incluso en esos casos existen herramientas de ayuda:

- Evoque sus recuerdos en blanco y negro o modifique los colores de la situación.
- Apártese de la imagen del recuerdo.
- Utilice el espejo negro del que ya hemos hablado y destruya la escena.
- Diluya la imagen del recuerdo en su mente.
- Observe la escena a vista de pájaro.
- Modifique las prendas, palabras o todo aquello que le resulte molesto.

Desde ahora el pasado no le debilitará, sino que le dará fuerzas. Ha adquirido más vitalidad.

5. El momento del poder

«Estos son los otros tiempos que añoraremos dentro de diez años», dijo el sabio y desgraciadamente fallecido sir Peter Ustinov, con el que me gustaría continuar la conversación. Ha intentado practicar el arte de leer el pensamiento y la sugestión. Lo que necesita ahora es aplicarlos en su día a día. Desde ya. Pues aplazarlo le aparta de su objetivo. Inténtelo. Sé de lo que hablo. En mi adolescencia tenía un muy buen amigo. Ya en el colegio éramos compañeros de pupitre y también después mantuvimos la amistad. La mayoría de mis experiencias imborrables las compartí con él. Tampoco hoy amaría tanto la música, el lenguaje ni la naturaleza si no fuera por su influencia. Un día cayó enfermo. Le encontraron un tumor en la cadera. Después de un largo proceso de quimioterapia y una complicadísima operación consiguió recuperarse y volver a estar sano. Esos momentos duros los atravesamos juntos. Y aquello nos unió todavía más. Desde entonces pasamos aún más tiempo juntos y nos convertimos prácticamente en inseparables.

Una noche de verano quedé con él y otros amigos para ver la televisión. Cuando mi amigo entró por la puerta enseguida me di cuenta de que algo no iba bien. Me pidió que saliera un momento fuera con él y me contó que durante un reconocimiento médico encontraron que tenía metástasis en los pulmones. Me sentó como un mazazo. Para él significaba: de nuevo quimioterapia, como mínimo otra arriesgada operación y volver a temer por su vida.

Durante ese verano encontré mientras hacía la compra algo que sabía que haría muy feliz a mi amigo. Lo adquirí, pensando en regalárselo por su cumpleaños. Era el 2 de marzo del año siguiente, pero daba igual, no quería desaprovechar la oportunidad y lo compré. Lo guardé en casa, en un cajón. Ahí debía quedarse hasta la fecha señalada. Murió el 12 de agosto —apenas siete meses antes de su decimoctavo cumpleaños—. Todavía guardo ese regalo.

La pérdida de un ser querido es una de las experiencias más dolorosas que existen. Con la muerte de mi amigo, mi vida de entonces cambió considerablemente. Incluso parte de su efecto se deja ver hoy todavía. Una de las enseñanzas más importantes que aprendí de esa experiencia es que a veces solo tenemos una oportunidad. Esta certeza modificó a fondo mi comportamiento: hoy por hoy, si veo algo que sé que hará feliz a una persona querida, se lo regalo inmediatamente. Lo mismo para el resto de cosas: no quiero aplazarlas más, sino vivir el ahora.

A la mayoría de las personas esto no les funciona. Tienden a concentrar su atención en recuerdos del pasado o en planes y

objetivos de futuro. «Ah, qué buenos tiempos aquellos» o «Cuando consiga este objetivo seré feliz». Con esto en mente, tome conciencia del momento. Así estará otorgando el poder al presente. Justo esta es la percepción que necesita para leer el pensamiento y las sugerencias.

Por supuesto, existe la rutina y tiene sentido mirar al pasado, pero solo poseemos el auténtico poder en este mismo momento, no ayer, ni tampoco mañana. Así le resultará más sencillo centrarse en sus pensamientos y ponerse en el lugar de los otros, intuir sus ideas.

La regla para el éxito de las setenta y dos horas

Ya no tengo claro dónde oí hablar de este principio por primera vez, pero desde entonces lo utilizo con frecuencia, y ha demostrado ser tremendamente eficaz. La norma indica que un proyecto planeado debería llevarse a cabo en un plazo de setenta y dos horas, pues en caso contrario lo aplazaríamos hasta abandonarlo. Supongamos que quiere contactar con un buen amigo y enviarle un correo. Si no comienza a redactar unas líneas antes de las primeras setenta y dos horas, con toda probabilidad termine por no escribirle. Los resultados responden a la fórmula «debería volver a...». Si no compra las entradas para el teatro rápido y a no lo hará, y la frase se convertirá en un «me habría gustado...».

A menudo dejamos que otros nos paren los pies o incluso lo hacemos nosotros mismos porque creemos que un proyecto no tiene ningún sentido, y decidimos rendirnos. El uso de técnicas mentales se aprende de la misma manera que tocar un instrumento. Muchos de sus conocidos le dirán: «Ya es demasiado tarde. Para dominarlo hay que comenzar de pequeño». Ahora viene una de mis frases favoritas: «Loro viejo no aprende a hablar». Pero ¿es verdad? Deje de lado todas sus reservas y pregúntese: ¿por qué quiero entonces aprenderlo? Está claro que sencillamente le divierte. En ese caso, adelante. Seguro que no tiene intención de convertirse en el próximo Glenn Gould, sino pasarlo bien con una actividad nueva. Nunca es tarde para eso. La frase del loro no es cierta. Existen incontables ejemplos de personas que comenzaron su pasión a una edad tardía y que aun así se les da tan bien que consiguen unos resultados excelentes.

El de Gilbert Kaplan es uno de esos casos. Fundó una revista con veinticinco años. A los cuarenta vendió su negocio por una gran

suma de dinero. En ese momento estaba madurando el deseo de dirigir la «Sinfonía número 2 en do menor» de Mahler. A una orquesta completa. Opinaba que a todas las interpretaciones hasta la fecha les faltaba algo. Solo por eso Kaplan vendió su empresa: ¡quería mejorarlo! Todos le tomaron por loco, y los entendidos afirmaron que sería imposible. Kaplan había recibido clases de piano de niño, pero a sus cuarenta años y a ni sabía tocar bien el piano ni ningún otro instrumento. Ignoró todo lo que le dijeron y se concentró exclusivamente en su objetivo. Aprendió de los mejores directores y trabajó duro y sin descanso. Durante dos años. El resultado: ¡Gilbert Kaplan lanzó el álbum de música clásica más exitoso de 1996!

No deje que nadie le desanime. Usted es el responsable del contenido de sus pensamientos y la dirección de su voluntad. Una vez le quede claro que siempre existe una alternativa a su situación actual rechazará inevitablemente quedarse ahí parado. Sentirá la necesidad de moverse, de exprimir al máximo la vida, y quizá entre en juego leer los pensamientos y comprender a las personas. El éxito personal no desaparecerá. Y le quedan alrededor de setenta y dos horas para arrancar.

6. Es posible mucho más de lo que creemos

Hace tres años recibí un correo de mi buen amigo y colega Markus Beldig. Contenía la siguiente historia.

En la asignatura de Física de la Universidad de Copenhague se propuso el siguiente ejercicio en un examen: «Explique cómo calcular la altura de un rascacielos con la ayuda de un barómetro». Un estudiante contestó así: «Ataría el barómetro a una cuerda muy larga y lo lanzaría desde el rascacielos. La longitud de la cuerda más la longitud del barómetro suman la altura del edificio». Esa respuesta irritó tanto al examinador que suspendió al alumno en el acto. Este impugnó el resultado, y a que no cabía duda de que su contestación era correcta. Finalmente la universidad consultó este asunto con un mediador independiente. Este declaró que, si bien efectivamente la respuesta era acertada, con ella el estudiante no demostraba de ninguna manera sus conocimientos de física.

Para solucionar el problema se decidió conceder al alumno seis minutos para dar una respuesta que le permitiera demostrar al menos unos conocimientos mínimos de física ante una comisión. El chico se quedó callado y absorto durante cinco minutos. No dijo ni una palabra. El mediador le recordó que el tiempo corría y el estudiante contestó que había pensado en distintas soluciones válidas, pero que no era capaz de decidirse por cuál de ellas quería presentar. Se le pidió que se apresurase, y finalmente su respuesta fue: «Bueno, podría tirar el barómetro desde el tejado y contar el tiempo hasta el impacto. Podría calcular la altura del edificio con la fórmula $d = 0,5gt^2$, aunque no sería muy bueno para el barómetro».

Después, añadió: «O, suponiendo que fuera un día soleado, podría medir la altura del barómetro y a continuación colocarlo de manera que pudiera medir su sombra. Después calcularía la longitud de la sombra del rascacielos. Con estos conocimientos es fácil conocer la altura del edificio si se aplican cálculos de proporciones aritméticas».

Continuó diciendo: «Si no obstante prefieren una respuesta altamente científica, se podría atar el barómetro a una cuerda corta y dejarlo oscilar como si fuera un péndulo; primero a nivel del suelo y después en la azotea del edificio. La altura sería el resultado de calcular la diferencia de la fuerza gravitatoria conforme a la fórmula:

$$T = 2\pi = \sqrt{\frac{l}{g}} \text{ »}.$$

Prosiguió: «Aunque también, si el rascacielos contara con una escalera de incendios exterior, resultaría sencillo subirla e ir marcando en la pared la altura del barómetro. La suma de todas las marcas sería la altura del edificio. Si solo les interesa la explicación aburrida pero ortodoxa, por supuesto, se puede medir la presión atmosférica en la azotea y en el suelo, traspasar la diferencia de milibares a centímetros y así averiguar la altura. Pero puesto que siempre nos animan a pensar con libertad y trabajar siguiendo métodos científicos, sin lugar a dudas la mejor solución consistiría en llamar al conserje y decirle: “Le regalo este estupendísimo barómetro si me dice cuánto mide el rascacielos.”».

La leyenda dice que este alumno era Neils Bohr, el único danés que ha ganado un Premio Nobel hasta el momento.

Desconozco si el examen sucedió así. La historia muestra, sin embargo, de manera evidente que siempre existen varios caminos para conseguir un objetivo. Este es el siguiente factor que debería motivarle a querer aprender las estrategias mentales. Muchas personas se equivocan y renuncian a sus objetivos porque no los han conseguido con un método concreto, en lugar de cambiar la táctica a otra más sencilla. Esto no quiere decir que el fin justifique los medios. Justamente sucede al contrario: los medios justifican el fin, tal y como afirma el doctor Serge Kahili King.

De modo que si percibe que podría alcanzar su objetivo con la ayuda de sus propias sugerencias positivas, entonces aproveche esas herramientas. Si reconoce que ese método no es para usted, móvase de otra manera. Se trata de encontrar los instrumentos que mejor encajen con usted. Espero haberle mostrado los suficientes medios para que pueda elegir bien uno de ellos, o bien crear uno nuevo. Sin embargo, debería tener en mente que el éxito que alcance siendo desconsiderado con la gente tendrá la consecuencia de que los demás tampoco le respetarán. Si consigue un objetivo por medio de la buena disposición, con toda probabilidad reunirá a personas que serán serviciales con usted. La medida correcta está en sus manos.

En el apartado «El lenguaje crea la realidad» escribí que los farsantes del gremio emplean unas técnicas concretas para sacarles el dinero a víctimas desprevenidas. Esto no quiere decir que no exista gente que sí pueda valorar a su interlocutor como se merece y seguir objetivos sensatos. Eso debe tenerlo en cuenta. No emita juicios genéricos. ¡Nunca! Si bien no podemos explicar el poder de la intuición, sabemos que funciona de todas maneras.

En la época más oscura de la Edad Media, durante la quema de brujas, se realizaba la siguiente prueba: ataban a la presunta bruja de brazos y piernas y la lanzaban al río. Si se hundía, entonces no era una bruja. Si el cuerpo salía a la superficie con facilidad, quería decir

que estaba en contacto con Lucifer y debería morir en la hoguera. A un inquisidor español este método no le parecía lo suficientemente sofisticado, y se le ocurrió la siguiente idea: metía seis bolas negras y una blanca en una bolsa opaca. La supuesta bruja debía escoger a ciegas una de las bolas. Si salía una negra, iría a la hoguera. Si elegía la blanca, podía seguir sacando bolas tranquilamente. No me pregunte sobre la lógica de esta prueba. En realidad debería haber sido todo al revés. Pero entonces no se guiaban por la lógica y desde luego tampoco por la verdad. Seguro que si estuviéramos en esa época también le habrían acusado por poseer este libro que está leyendo ahora mismo —no quiero ni pensar qué me pasaría a mí...—. Por cierto, se sabe que tres cuartas partes de las acusadas ¡sacaban la bola blanca! Nadie comprendía el motivo.

En 1898 apareció el libro *Futilidad* de Morgan Robertson. El autor describió en él el naufragio del barco de lujo más grande de su tiempo. Esa nave ficticia medía 882 pies, pesaba 66.000 toneladas, podía albergar a bordo a 3.000 personas entre pasajeros y tripulación y contaba con muy pocos botes salvavidas, en concreto 24. Según la novela, el barco era insumergible. La guinda: Robertson bautizó la nave ¡con el nombre de *Titan*! El *Titanic* —que todo el mundo conoce a raíz de la película— fue en 1912 el barco de pasajeros más grande del mundo. Medía 800 pies, pesaba 70.000 toneladas y tenía capacidad para 3.360 tripulantes. Y solo disponía de 20 botes salvavidas... ¿Cómo es posible que alguien escribiera una historia así catorce años antes del verdadero naufragio, y cien antes de que Leonardo DiCaprio y Kate Winslet se enamorasen en la película? ¿Coincidencia? ¡No lo sé!

Otro ejemplo más: en una ocasión, mi hermano se llevó al gato en el coche por error cuando fue a recoger a nuestro padre a la consulta. Cuando este abrió la puerta del copiloto, el animal saltó del asiento y se marchó corriendo. La consulta de mi padre estaba a unos cinco kilómetros de nuestra casa. A pesar de que el gato nunca había estado en ese lugar (¡para qué!) y esto ocurrió en el centro de la ciudad —un territorio poco agradable para los gatos—, consiguió volver a casa unos días después, muerto de hambre. ¿Cómo encontró el camino? Por el momento ¡nadie ha sabido aclararme esta capacidad de orientación!

Lo que quiero decir con todo esto es que mucho más de lo que usted cree es posible. No importa la situación.

Los científicos deberían rendirse también a este hecho, incluso Niels Bohr. Un día se encontraba con otro compañero de profesión en una excursión hacia un refugio de montaña. Cuando llegaron allí, el amigo se dio cuenta de que Bohr había colgado una herradura sobre el marco de la puerta. Se quedó perplejo al ver que un científico tan racional y excepcional como Niels Bohr tuviera esa

costumbre y le comentó: «¡No me digas que crees de verdad en esas tonterías!». A lo que Niels Bohr respondió: «Claro que no... pero aun así funcionan».

Unas palabras de despedida

En este libro le he sido muy sincero y le he contado gran cantidad de detalles acerca de mi vida privada, he compartido muchos pensamientos con usted. Mi objetivo era iniciarle en mi arte. Todo lo que he descrito aquí forma parte de mi rutina diaria. Como ya sabe, no soy ningún científico, sino que doy charlas, imparto seminarios y presento un espectáculo para divertir a los demás y hacerles partícipes de mis conocimientos.

Utilizo todos los días los métodos mentales aquí descritos, y por el momento me han dado buenos resultados. Me gustaría que usted también los pusiera en práctica a diario. Para su desarrollo y para una vida satisfactoria y feliz.

Al releer el texto me he dado cuenta de que, si bien describo muchas técnicas, no las explico. No es cuestión de demostrarlo todo. Para mí lo importante es que se haya sensibilizado hacia algo diferente. Cuando acepta las cosas sin prejuicios —algo sumamente complicado que requiere un entrenamiento intensivo— verá el mundo de manera distinta a como es ahora y podrá medir todo aquello que perciba en función de su efecto.

Bibliografía

- ACKERMANN, Andreas, *Easy zum Ziel. Wie Man zum Mentalen Gewinner Wird*, Verlad, Anwil, 2000.
- BANDLER, Richard, *PNL. La magia en acción. Un libro de trabajo para estudiantes de programación neurolingüística*, Editorial Sirio, Málaga, 2004.
- y GRINDER, John, *Trance-fórmate. Curso práctico de hipnosis y comunicación eficaz*, Gaia Ediciones, Madrid, 2011.
- BAUER, Jod y LEVY, Mark, *How to Persuade People Who don't Want to be Persuaded. Get What You Want, Every Time!*, Wiley, Nueva Jersey, 2004.
- BROWN, Derren, *Tricks of the Mind*, Channel 4, Londres, 2006.
- COHEN, Steve, *¡Convéncelos!*, Ediciones B, Barcelona, 2007.
- COLLETT, Peter, *El libro de los indicios delatores*, Robin Book, Barcelona, 2005.
- CORSSEN, Jens, *Der Selbst-Entwickler*, Das Corssen Seminar, München/Wiesbaden, 2002.
- EBELNG, Florian, *Das Geheimnis des Hermes Trismegistos: Geschichte des Hermetismus*, Beck C. H., München, 2005.
- EBERSPÄCHER, Hans, *Entrenamiento mental. Un manual para entrenadores y deportistas*, Editorial INDE, Barcelona, 1995.
- FEDRIGOTTI, Antony, *Der Power Thinker. Mehr Mut zum Erfolg*, Axent Verlag, München, 2005.
- FORER, Bertram R., «The Fallacy of Personal Validation. A Classroom Demonstration of Gullibility», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, nº 44, 1949, pp. 118-123.
- GLADWELL, Malcolm, *Inteligencia intuitiva. ¿Por qué sabemos la verdad en dos segundos?*, Taurus, Madrid, 2005.
- HILL, Napoleon, *Piense y hágase rico*, Debolsillo, Barcelona, 2005.
- KING, Serge Kahili, *La curación instantánea*, Editorial Sirio, Málaga, 2006.
- MCG LL, Ormond, *The New Encyclopedia of Stage Hypnotism*, Crown House Publishing, Carmarthen, 1996.
- MOLCHO, Samy, *Körpersprache*, Goldmann Tb, München, 1983.
- READY, Romilla y BURTON, Kate, *PNL para dummies*, Ediciones Granica, Barcelona, 2008.
- ROSENTHAL, Robert y JACOBSON, Lenore, *Pygmalión en la escuela: expectativas del maestro y desarrollo intelectual del alumno*, Marova, Madrid, 1980.
- ROWLAND, Ian, *The Full Facts Book of Cold Reading*, Ian Rowland Limited, Londres, 1998.
- SEIDL, Barbara, *NLP. Mentale Ressourcen Nutzen*, Haufe-Lexware,

- Planegg, 2007.
- STRAUSS, Neil, *El método*, Planeta, Barcelona, 2008.
- TAPPERWEIN, Kurt, *Die Hohe Schule der Hypnose. Grenzen, Chancen, Risiken*, Moderne Verlag, Múnich, 2002.
- WATZLAWICK, Paul, *¿Es real la realidad? Confusión, desinformación, comunicación*, Herder, Barcelona, 2011.
- WISEMAN, Richard, *Rarología: la curiosa ciencia de la vida cotidiana*, Temas de Hoy, Madrid, 2008.